



İzmir İktisat Dergisi
Izmir Journal of Economics



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ



DOKUZ EYLÜL UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ / İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS / CİLT - VOLUME : 39 / SAYI - NO : 2 / YIL - YEAR : 2024

İzmir İktisat Dergisi

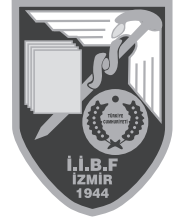


Izmir Journal of Economics

CİLT - VOLUME : 39 / SAYI - NO : 2 / YIL - YEAR: 2024
YIL - YEAR : NİSAN - MAYIS - HAZİRAN / APRIL - MAY - JUNE 2024
E-ISSN : 1308 - 8505

CİLT - VOLUME : 39 / SAYI - NO : 2 / YIL - YEAR: 2024
YIL - YEAR : NİSAN - MAYIS - HAZİRAN / APRIL - MAY - JUNE 2024

E-ISSN : 1308 - 8505



E-ISSN : 1308 - 8508

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS

Cilt / Volume : 39

Sayı / Number : 2

Yıl / Year : 2024

 <p>Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı(SBVT) 2012 Cilt:27 Sayı:1 ve sonrası</p>	 <p>DIRECTORY OF OPEN ACCESS JOURNALS DOAJ (Directory of Open Access Journals) 2013 Cilt:28 Sayı:1 ve sonrası</p>	 <p>AKADEMİK DergiPark</p>	 <p>INFORMATION SERVICES</p>
 <p>Index Copernicus 2014 Cilt:29 Sayı 1 ve sonrası</p>	 <p>Academic Scientific Journals CiteFactor</p>	 <p>AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION ECONLIT AEAweb: American Economic Association: EconLit 2013 Cilt:28 Sayı:1 ve sonrası</p>	 <p>Bilimsel Yayın İndeksi Arastirmax Sosyal Bilimler İndeksi</p>
 <p>Google Akademik</p>	 <p>SOBAID 1998 Yılı Cilt:13 Sayı:2 ve sonrası</p>	 <p>Open Academic Journals Index OAJI (Open Academic Journals Index) 2017 Cilt:32 Sayı:1 ve sonrası</p>	 <p>OpenAIRE</p>
 <p>Categorical Scientific Journal Directories https://www.ojop.org Mail: info@ojop.org</p>	 <p>INDEXED BY IAD openaccess</p>	 <p>OCLC WorldCat®</p>	 <p>BASE</p>

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI / DOKUZ EYLUL UNIVERSITY PRESS

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ / IZMIR JOURNAL OF ECONOMICS

Cilt/Volume: 39 Sayı/Issue: 2 Yıl/Year: 2024

NİSAN - MAYIS - HAZİRAN / APRIL - MAY - JUNE 2024 Issue

E-ISSN : 1308-8508

Dokuz Eylül Üniversitesi Yayın Numarası / Dokuz Eylül University Publication No : 09.1600.0000.000/BY.024.129.1243

Derginin Sahibi /Owner : Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına Fakülte Dekanı
Prof. Dr. Özlem ÇAKIR
: *Faculty Dean Prof. Dr. Özlem ÇAKIR On behalf of the Dokuz Eylül University Faculty of Economics and Administrative Sciences*

Sorumlu Müdür / Editor in Chief : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN (Assoc. Prof. Dr.)

Yönetim Yeri / Head Office Address : T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Buca 35160 İZMİR

Yayının Türü / Publication Type : Süreli - Yılda 4 sayı olarak yayınlanır. / Periodical - Published as 4 issues per year

Yazışma Adresi (Contact Address) : İzmir İktisat Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Dokuzçesmeler Yerleşkesi, Buca 35160 İZMİR
Tel: 0 (232) 420 41 80 / 10552 Fax: 0 (232) 420 17 89
Web: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ije> <http://dergi.iibf.deu.edu.tr> - E-posta: ije@deu.edu.tr

Sekreteryası (Secretariat) : Suzan ARSLAN
0 (232) 301 05 52
ije@deu.edu.tr

Yayın Kurulu Üyeleri / Editorial Board Members:

- Doç. Dr. Üzeyir AYDIN (Baş Editör), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Haluk EGELİ (*Maliye Alan Editörü*), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Yunus Emre ZER (Kamu Ynetimi Alan Editr), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Anastasios KARASAVVOGLOU, International Hellenic University, Greece
- Prof.Dr. Cusup PİRİMBAYEV, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan
- Prof. Dr. Rabia Ece OMAY (Ekonometri Alan Editr), Dokuz Eylül Üniversitesi, Trkiye
- Prof. Dr. Barış SEÇER (Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Oytun MEÇİK (İktisat Alan Editörü), Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Can AYDIN (Yönetim Bilişim Sistemleri Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Emre Bilgin SARI (İşletme Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Mehmet ÇETİN (İktisat Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Tarlan Novras NOVRASLI (İşletme Alan Editörü), Azerbaijan Tourism and Management University, Azerbaijan
- Doç. Dr. Melissa Nihal CAGLE (İngilizce Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Ömer AYDIN (Teknik Editör), Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Ayçıl YÜCER (Fransızca Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Dr. Öğr. Üyesi Başak KARŞIYAKALI (İktisat Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Dr. Öğr. Üyesi Cengiz Çağrı KABAKCI (İndeksleme), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Araş. Gör. Dr. Eda ODAMAN (İngilizce Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Araş. Gör. Dr. Erdem ATEŞ (Mizanpaj Editörü), Munzur Üniversitesi, Türkiye
- Araş. Gör. Dr. Orçun ÇOBANGİL (İngilizce Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Araş. Gör. Berke Kaan İMANCI (İngilizce Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Araş. Gör. Sezer SOYCAN (Son Okuma), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Danışma Kurulu Üyeleri / Advisory Board Members

Prof. Dr. A. Alpay Dikmen, Ufuk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ali Nazım Sözer, Yaşar Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Anja Luthy, Brandenburg Teknik Üniversitesi, Almanya
Prof. Dr. Asuman Altay, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Atilla YAPRAK, Wayne State University, ABD
Prof. Dr. Azmi Yalçın, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Banu Durukan Salı, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. C Berna Kocaman, Ankara Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Cengiz Yılmaz, Abdullah Gül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Claude Albagli, Panthéon-Assas (Paris-II) Uni., Fransa
Prof. Dr. Dan Top, Valahia Targoviste Üniversitesi, Romanya
Prof. Dr. Daniel Labaronne, Bordeaux IV Üniversitesi, Fransa
Prof. Dr. Elie Virgile CHRYSOSTOME, State University of NY, ABD
Prof. Dr. Engin Özgül, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Erinç Yeldan, Kadir Has Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Erkan Işığışık, Uludağ Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fatih Saygılı, Ege Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Filiz Giray, Uludağ Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. G. Cenk Akkaya, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. H. Altan Çabuk, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Hakan Yetkiner, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Harun Arkan, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Hilmi Yüksel, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İpek Deveci, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İsmail Mazgıt, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Kaan Yaraloğlu, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Leon Olszewski, Wroclaw Üniversitesi, Polonya
Prof. Dr. M. Kemal Oktem, Hacettepe Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Mine Tükenmez, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Münevver Turanlı, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Neşe Songür, Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Nilgün Kutay, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Özlem Önder, Ege Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Paul BARRETT Longwood University, ABD
Prof. Dr. Sabri Erdem, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Sebahat Kök, Pamukkale Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Semra Öncü, Celal Bayar Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Serkan Odaman, Yaşar Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Şenay Üçdoğruk, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Şevkinaz Gümüşoğlu, Yaşar Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Utku Utkulu, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Vahap Tecim, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Vassilios Kondylis, Athens Üniversitesi, Yunanistan
Prof. Dr. Vinko Kandzija, Rijeka Üniversitesi, Hırvatistan
Prof. Dr. Yaşar Özcan, Virginia Commonwealth Üniversitesi, ABD
Prof. Dr. Yaşar Uysal, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Yılmaz Esmer, Bahçeşehir Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Yusuf Kıldış, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Yvon Gasse, Laval Üniversitesi, Kanada
Prof. Dr. Zeki Erdut, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Zerrin T. Karaman, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Zeynep Arkan, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. H. Seçil Fettahloğlu, K.Sütçü İmam Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Hasan E. Temiz, Mersin Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Filip Dorsemont, Université Catholique de Louvain, Belçika
Prof. Dr. Ronaldo Munck, Dublin City University, İrlanda
Prof. Dr. Mehmet Balçılar, Doğu Akdeniz Üniversitesi, KKTC
Prof. Dr. İlhan Öztürk, Çığ Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Faik Bilgili, Erciyes Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Mert Ural, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Kees Van Der Pijl, Bağımsız Araştırmacı, Hollanda
Prof. Dr. Damira Caparova, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan
Prof. Dr. Canan Balkır, Florida International University, ABD
Prof. Dr. Erhan Demireli, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Burak EKŞİOĞLU, Clemson University, ABD
Doç. Dr. Chung Jee Fenn; Berjaya University College, Malaysia
Doç. Dr. Kamalbek Karımşakov, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan
Doç. Dr. Selim Şanlısoy, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Sezer Bozkuş, Bağımsız Araştırmacı, Türkiye
Doç. Dr. Oğuz Kara, Düzce Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Turusbek Asanov, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan
Doç. Dr. Mehdi Bouchetara, Higher National School of Management, Cezayir
Dr. Jelina HAINES, University of South Australia, Avustralya
Dr. Kea Tijdens WagelIndicator, Foundation and University of Amsterdam, Hollanda
Dr. Louiza Amziane; University Of Tizi Ouzou, Cezayir
Dr. Mariya Veleva; University Of Economics Varna, Bulgaristan
Dr. Seid Ahmed Mohammed; Arba Minch University, Etyopya

İzmir İktisat Dergisi bilimsel/özgün araştırma ve derleme makalelerini yayınlayan ve yılda dört kez yayınlanan, açık erişim, ücretsiz ve çift kör hakemlik sistemini benimsemiş bilimsel ve akademik bir dergidir. Bu dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Izmir Journal of Economics is a scientific and academic journal that publishes scientific/original research and review articles and is published four times a year, adopts open access, free of charge and double-blind peer-review. The scientific and linguistic responsibility of the articles published in this journal belongs to the authors. Articles published in the journal cannot be used without reference.

Dergimiz aşağıdaki dizinlerde taranmaktadır / IJE is indexed and abstracted by

Ulakbim TR-DİZİN, DOAJ, EBSCO, Index Copernicus, EconLit, Google Scholar, OAJI, CiteFactor, Araştırmaz, SOBIAD, OJOP, IAD OpenAccess, WordCat, OpenAIRE, Base

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

<u>Makaleler / Articles</u>	<u>Sayfa/ Page</u>
Latin Amerika'daki Çin Halk Cumhuriyeti Varlığı ve Amerikan Hegemonyasına Etkileri <i>The Presence of the People's Republic of China in Latin America and Its Implications for American Hegemony</i> Metin AKSOY, Hakan MORÇİÇEK	318-336
Hastane Çalışanlarının İletişim Gücünün Kurum Performansına Etkisi: Üç Kamu Hastanesi Örneği <i>The Effect of Communication Skills of Hospital Staff on Institutional Performance: Three Public Hospital Cases</i> Nuriye Zeynep ERTEKİN, Recep KÖK	337-360
Impact of Global Climate Change on The Labour Market: Evidence from Türkiye <i>Küresel İklim Değişikliğinin İşgücü Piyasasına Etkisi: Türkiye'den Kanıtlar</i> Olca BESNİLİ MEMİŞ, Faruk SAPANCALI	361-374
G-7 Ülkelerinde Ticaretin Finansmanı <i>Trade Finance for G-7 Countries</i> Yağmur SAĞLAM	375-388
Hiyerarşi Kültürünün Sessiz İstifa Davranışı Üzerindeki Etkisinde Banka Çalışanlarının Eğitim Durumlarının Düzenleyici Rolü <i>The Regulatory Role of Educational Status of Bank Employees in the Effect of Hierarchy Culture on Quiet Quitting Behavior</i> Edip ÖRÜCÜ, İtir HASIRCI	389-408
Mali Ayrıcalık ve Mali Ayrımcılık Üzerine Tartışmalar: Menstrual Ürünler Erdemli Mal Mıdır? <i>Debates on Financial Privilege and Financial Discrimination: Are Menstrual Products Merit Goods?</i> Özgür SARAÇ	409-432
Yolsuzluğun Kontrolü, Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: En Yüksek Yönetişime Sahip 10 Ülkeden Kanıtlar <i>The Relationship between Control of Corruption, Tax Revenues and Economic Growth: Evidence from the 10 Countries with the Highest Governance</i> Tunahan DEĞİRMENCİ	433-449
Kurumlar ve Çevre Kirliliği İlişkisinin İncelenmesi: AB Ülkelerinden Kanıtlar <i>Investigation of The Relationship Between Institutions and Environmental Pollution: Evidence From EU Countries</i> Muhammet Bahri KIRIKÇI	450-470
Un Espace Commun Pour Le Comportement du Consommateur et L'Anthropologie : Le Comportement de Don <i>A Common Space for Consumer Behavior and Anthropology : The Gifting Behavior</i> Aylin Ecem GÜRŞEN	471-487

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

<u>Makaleler / Articles</u>	<u>Sayfa/ Page</u>
MIST Ülkelerinin İhracat Rekabet Güçlerinin Karşılaştırmalı Analizi Comparative Analysis Of Export Competitiveness of MIST Countries Mahsun YALÇIN	488-506
The Role of University-Ngo Cooperation in Increasing the Entrepreneurial Skills of Youth: An Evaluation Specific to Refugee Youth <i>Gençlerin Girişimcilik Becerilerinin Artırılmasında Üniversite-STK İşbirliğinin Rolü: Mülteci Gençler Özelinde Bir Değerlendirme</i> Nur İNCETAHTACI	507-523
Individual-Level Determinants of Social Capital: Some Empirical Evidence in MENA <i>Sosyal Sermayenin Bireysel Belirleyicileri: MENA Bölgesinde Bazı Deneysel Bulgular</i> Deena SALEH	524-543
Sosyal Medyanın Tüketicilerin Destinasyon Tercihleri Üzerindeki Etkisi <i>The Effect of Social Media on Consumers' Destination Preferences</i> Abdülhak Sacid AKSOY, İbrahim Atilla KARATAŞ	544-567
A Review of Central Bank Digital Currency: Current Status and Changing Trends <i>Merkez Bankası Dijital Para Birimi Üzerine Bir Araştırma: Mevcut Durum ve Değişen Eğilimler</i> Fatih CEYLAN	568-589
Monetary Policy Decisions' Impacts on Bank Leverage and Liquidity Ratios in Türkiye <i>Türkiye'de Para Politikası Kararlarının Banka Kaldıraç ve Likidite Oranlarına Etkileri</i> Aydın GÜRBÜZ, Emre TATLIYER, Meltem KILIÇ, Yücel AYRIÇAY	590-604

ÖNSÖZ

İktisadi ve idari bilimler alanında özgün çalışmaların yayımlandığı bir dergi olan "İzmir İktisat Dergisi" 'nin 39. Cilt 2. Sayısı ile karşınızdayız. 1986 yılında yayın hayatına başlayan dergimizin yeni sayısını sizlerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

Büyük bir özen, özveri ve dikkatle hazırladığımız bu sayımızda beşi İngilizce biri Fransızca olmak üzere birbirinden değerli on beş adet makale yer almaktadır. Birçok konudaki özgün araştırmanın bu sayımızda yer alması akademik literatür açısından son derece önemlidir.

Gerek ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranıyor olmamız gerekse akademik süreçlerin etkisi ile dergimize gelen makale sayısında her geçen gün artış gözlenmektedir. Dergimize olan ilginin çok yoğun olduğu ve günden güne artıyor olması dergimiz adına onur ve gurur kaynağıdır. ULAKBİM başta olmak üzere ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranan dergimizin süreçlerini geliştirme, okunurluğunu ve atıf sayısını arttırma, uluslararası kabul gören diğer indekslerde taranır bir dergi seviyesine çıkarma yönünde doğru stratejilerle yoğun bir şekilde çalışmalarımız devam etmektedir. Ayrıca, bu güne kadar derginin sürdürülebilirliğin sağlanmasında katkısı olan tüm Editörlerimize, Editör Kurulu, Danışma Kurulu ve Yayın Kurulu Üyelerimize, tüm hakemlerimize, yazarlarımıza ve bizleri takip eden, atıf veren, görüş ve önerilerini sunan tüm meslektaşlarımıza teşekkür ediyor ve tüm ilgililerin ortaya koyduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirmemizde değerli destekleriyle yanımızda olacağına inanıyoruz.

Dergimizin yeni sayılarında görüşmek dileğiyle...

Doç. Dr. Üzeyir AYDIN
Baş Editör



Latin Amerika'daki Çin Halk Cumhuriyeti Varlığı ve Amerikan Hegemonyasına Etkileri

Metin AKSOY¹, Hakan MORÇİÇEK²

Özet

21. yüzyılda, Çin'in yükselişi ve bu doğrultuda ABD-Çin rekabeti bir tartışma konusu olmuştur. Çin'in genelde uluslararası politikada özel de ise ekonomik alandaki yükselişine ek olarak, Latin Amerika bölgesindeki varlığında da artış görülmüş ve taraflar arasındaki rekabet ABD'nin arka bahçesi olarak zikredilen Latin Amerika bölgesine de yansımıştır. Bu çalışmanın amacı Latin Amerika'daki Çin varlığının bölgedeki ABD hegemonyasına yönelik etkilerini irdelemektir. Bunun için Çin'in bölgedeki varlığı sert ve yumuşak güç kavramları üzerinden analiz edilmiş ve Çin'in bölgede gücünü nasıl kullandığı ve bunun bölgeyi nasıl etkilediği incelenmiştir. Çin'in ekonomik açıdan ABD'ye bölgede ciddi bir rakip olduğu ve ABD hegemonyasını aşındırdığı ancak askerî açıdan bir tehdit oluşturmadığı; yumuşak güç konusunda ise potansiyeline rağmen demokratik değerler, kültürel taşıyıcılar ve Çin menşeli firmalara ilişkin ekolojik sorunlar gibi çeşitli nedenlerden dolayı bölge bazında ABD'nin gerisinde kaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: ABD-Çin Rekabeti, Latin Amerika, Çin'in Yükselişi, ABD Hegemonyası

Jel Kodu:

The Presence of the People's Republic of China in Latin America and Its Implications for American Hegemony

Abstract

In the 21st century, the rise of China and the US-China rivalry have been a subject of discussion. In addition to China's rise in international politics in general and in the economic field in particular, China's presence in the Latin American region has also been observed to increase, and the rivalry between the sides has been echoed in the Latin American region, which is considered the backyard of the US. The aim of this study is to analyze the effects of the Chinese presence in Latin America on US hegemony in the region. For this purpose, China's presence in the region is analyzed through the concepts of hard and soft power, and how China uses its power in the region and how this affects the region is examined. It is concluded that China is a serious competitor to the US in the region in terms of economic power and erodes US hegemony but does not pose a military threat; in terms of soft power, despite its potential, it lags behind the US in the region due to various reasons such as democratic values, cultural carriers, and ecological problems related to Chinese firms.

Key Words: US-China Rivalry, Latin America, China's Rise, US Hegemony

Jel Codes:

ATIF ÖNERİSİ (APA): Aksoy, M., Morçicek, H. (2024). Latin Amerika'daki Çin Halk Cumhuriyeti varlığı ve amerikan hegemonyasına etkileri. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 318-336. Doi: 10.24988/ije.1345024

¹ Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, Selçuklu / Konya, Türkiye
EMAIL: metin.aksoy@selcuk.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-3118-6739

² Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, Fatih / İstanbul, Türkiye
EMAIL: hakanmorcicek@istanbul.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-5346-9177

1. GİRİŞ

Soğuk Savaş sonrası dönemde hegemon bir güç görünümünü sergileyen Amerika Birleşik Devletleri (ABD), ayakta kalan tek kutup olarak dünya politikasını şekillendirmeye çalışmış (Best ve diğerleri, 2020: 526-529) ve dünya jandarmalığı rolünü üstlenmiştir. Ancak, ABD'nin liderliğini yaptığı bu yeni düzen doların eski gücünü kaybetmesi, Körfez Savaşları (Çoban, 2022: 170), Balkanlardaki savaşlar ve Irak işgali ile sarsılmış ve ABD'nin liderliği sorgulanmaya başlamıştır (Erşen, 2020: 62-68). Soğuk Savaşın galibi ABD bahsi geçen gelişmelerle meşgul olurken, Devlet Başkanı Deng Xiaoping döneminden itibaren uygulanan ekonomik reformlar sayesinde Çin Halk Cumhuriyeti, yeni milenyuma ekonomik açıdan iddialı bir aktör olarak girmiştir (Vural ve Aydın, 2019: 182-183). Pekin, ekonomik gelişimine paralel olarak uluslararası siyasetteki yerini ve etkisini de gündün güne artırmıştır. Özellikle 2012 yılında Xi Jinping'in iktidara gelişiyle Deng döneminin pasif dış politikası terk edilmiş ve uluslararası siyasette aktif rol alan bir Çin ortaya çıkmıştır (Demir, 2018: 275).

ABD liderliğinin sarsıldığı ve Çin'in yükselişte olduğu 2000 yılı sonrası dönemde, Çin, yükselişinin barışçıl olacağını ve asla hegemonya tesis etme peşinde koşmayacağını ilan etse de (Glaser ve Medeiros, 2007:294) ABD-Çin rekabeti ve yükselen Çin'in uluslararası sistemde nasıl hareket edeceği dikkat çeken bir konu olmuştur. Bu çerçevede, Çin ve ABD arasındaki "Yeni Soğuk Savaş" olgusundan bahseden (Demir, 2019: 3; Abrams, 2022) ve tam aksini iddia ederek ikinci bir Soğuk Savaşın yaşanmadığını dillendiren çalışmalar yapılmıştır (Oğuzlu, 2021). Çin'in revizyonist olmadığını (Huiyun, 2009: 313-334) ve barışçıl yükselişin mümkün olduğunu belirten araştırmacılar karşısında barışçıl yükselişe kuşkuyla yaklaşanlar yer almıştır (Buzan, 2010: 7-35). ABD-Çin rekabetine yönelik tartışmalarda bilhassa bir coğrafi bölge kendine has özellikleri ile ayrı bir önem arz etmektedir. Bu bölge, 1823 yılında ilan edilen Monroe Doktrini ile ABD'nin "arka bahçesi" haline gelen Latin Amerika³ bölgesidir (Akgemci, 2020: 53-56; Avcı, 2017: 423). Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinin (SSCB) feshi ile bölgedeki güç mücadelesi denkleminde SSCB'nin yerini Çin almıştır (Demir, 2019: 1). Çin, Amerikan hegemonyasının böylesine hissedildiği bir coğrafyaya Soğuk Savaş zamanında da ilgi göstermiş olsa da 21. yüzyılda bölgedeki varlığında gözle görülür bir dönüşüm yaşanmıştır (Çoban, 2022: 183-184).

İşte bu çalışma, 21. yüzyıldaki ABD ve Çin eksenindeki rekabet tartışmalarından yola çıkarak, Latin Amerika'daki Çin varlığını sorunsallaştırmaktadır. Bu çerçevede, çalışma, Latin Amerika bölgesindeki Çin varlığının ABD ve hegemonyasına yönelik yarattığı etkileri incelemeyi amaçlamaktadır. Bu ana soruya ek olarak, çalışma içerisinde Çin'in bölgede gücünü nasıl kullandığı, Çin'in Latin Amerika bölgesindeki varlığının bölgeyi nasıl etkilediği ve Çin'in bölgedeki varlığının ABD'ye kıyasla ne durumda olduğu gibi alt sorulara da cevap verilmesi hedeflenmektedir. Çin'in bölgedeki varlığı incelenirken, sert ve yumuşak güç çerçevesinde analiz yapılmıştır. Bunun nedeni uluslararası ilişkilerde istenilen sonuçların sadece sert güç mantığı çerçevesinde ödül ve zorlama ile değil aynı zamanda yumuşak güç mantığı ile ikna, cazibe ve diğerlerinin tercihlerini şekillendirme ile de mümkün olduğunun kabul edilmesidir. Bahsi geçen alt sorular ve kullanılan yöntem ile bölgedeki Çin varlığının ABD'ye yönelik etkileri, Latin Amerika'nın ABD-Çin rekabetindeki yeri ve gelecekte bu bölge üzerinde iki taraf arasında ne tür ihtilafların oluşabileceğinin açığa çıkarılması ve böylece literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Çalışma kendini 2000 yılı sonrası dönem ile sınırlandırmaktadır; çünkü ABD-Çin rekabetinin yoğunlaştığı ve aynı zamanda Çin'in Latin Amerika bölgesindeki varlığının artışa geçtiği dönem bu yıllara tekabül etmektedir. Çalışma sert güç ve yumuşak güç olarak iki bölüme ayrılmıştır. Sert güç başlığı altında, Çin'in bölgedeki askerî ve ekonomik gücü ile bu gücü nasıl kullandığı incelenmiş ve sert güç bakımından ABD-Çin kıyaslaması yapılmıştır. Yumuşak güç başlığı altında ise Çin'in kültür, siyasi değerler ve hükümet politikaları kaynaklı yumuşak gücü ile bu gücü nasıl kullandığını irdelenmiş ve yumuşak güç açısından ABD-Çin

³ Latin Amerika bölgesiyle Orta Amerika, Güney Amerika, Meksika ve Karayipleri kaplayan coğrafya kastedilmektedir.

kıyaslaması yapılmıştır. Sonuç bölümünde ise Çin'in bölgedeki varlığının ve eylemlerinin bölge ve ABD için ne anlama geldiği ve ne tür etki, meydan okuma ve tehditler yarattığı analiz edilmiştir.

2. ÇİN'İN LATİN AMERİKA'DAKİ SERT GÜCÜ

Güç, istenilen sonuçların elde edilmesi adına diğerlerinin eylemlerini/tercihlerini yönlendirme kabiliyetidir. Joseph Nye, gücü sert ve yumuşak güç olarak iki kategoriye ayırmıştır. Sert güç söz konusu olduğunda, uluslararası ilişkilerde eylemlerin yönlendirilmesi için tehdit ve güç aracılığıyla zorlamaya ya da ödül ve rüşvet aracılığıyla teşvik etmeye başvurulabilmektedir. Sert güç, havuç ve sopa benzeri bir anlayış ile ödül, tehdit ve zorlamaya dayanmaktadır. Bir devletin sert gücü ekonomik ve askerî unsurlarından oluşmaktadır (Nye, 2004: 1-31).

2.1. Ekonomik Güç

Sert gücün ilk bileşeni ekonomik güçtür. Bir devlet sahip olduğu ekonomik gücü ödül veya zorlama dürtüsü ile maddi yardım, rüşvet, ekonomik yaptırım ve ödeme şeklinde kullanarak uluslararası ilişkilerde istediği sonuçları elde edebilmektedir (Nye, 2004: 31).

Çin'in bölgeyle olan ekonomik angajmanı sahip olduğu uzun soluklu ulusal amaçları ile alakalıdır. Çin, önemli bir küresel aktör olarak yükselişini korumak ve sürdürmek için enerji kaynakları ile nüfusunu besleyecek kaynaklara erişilmesi ve Çin ürünleri için pazarların oluşturulması gibi ekonomi temelli ulusal amaçlara sahiptir. Çin'in bölgedeki ekonomik varlığı bahsi geçen amaçlarla örtüşmektedir (Ellis, 2011b: 3-5).

Çin'in bölgedeki ekonomik varlığı ticaret, yatırım ve kredi başlıkları altında ele alınabilir. Çin'in hızla büyümesi sonucu hammaddeye ve yeni pazarlara ihtiyacı giderek artmaktadır (Roy, 2022). Bu çerçevede, Latin Amerika bölgesi endüstriyel ve tarımsal hammadde, mineral, yakıt, metal, odun, sebze ve meyve gibi ürünlerde ("Latin America & Caribbean Product Exports to China 2020", t.y.) Çin için önemli bir tedarikçi konumdayken; sermaye malları, kimyasal maddeler, tekstil, plastik, kauçuk maddeler ("Latin America & Caribbean Product Imports from China 2020", t.y.) ile çeşitli düzeyde teknolojik ürünlerde Çin için (Çoban, 2022: 172) önemli bir alıcıdır. 2000 yılında Çin'in bölgeden yaptığı 5 milyar dolarlık ithalatı 2020 yılında 184 milyar dolara; 2000 yılında 7 milyar dolar olan ihracatı 2020 yılında 193 milyar dolara ulaşmıştır ("China trade balance, exports and imports by country and region 2020", t.y.). İhracat ve ithalat sayılarındaki artış ile Çin bölgenin en büyük ikinci ticaret ortağı ve ekonomik açıdan vazgeçilmez bir aktörü olmuştur (Wintgens, 2023).

Çin'in bölgedeki ekonomik varlığının ve gücünün hissedildiği bir diğer alan Çin yatırımlarıdır. Çin menşeli firmalar Latin Amerika bölgesinde tren imalatı, yol yapımı, su altı demir yolu ve liman inşası, yüksek hızlı tren, kanal projesi ve elektrik üretimi gibi alanlara yoğun ilgi göstermektedir (Çoban, 2022: 173-174). Bu doğrultuda 2005 ile 2018 arasında bölgeye yaklaşık 170 milyar dolarlık Çin yatırımı yapılmış (İstikbal, 2019: 182) ve 2021 yılında Çin'in doğrudan yabancı yatırımlarının sermaye stoğu yaklaşık 700 milyar dolara ulaşmıştır ("Capital stock of Chinese direct investments", 2022).

Çin'in bölgedeki ekonomik varlığının bir diğer ayağı ise bölgeye verdiği kredilerdir. Latin Amerika bölgesine verilen kredilerde devlet bankaları olarak Çin Kalkınma Bankası ile Çin İthalat-İhracat Bankası öne çıkmaktadır. Bu iki banka bölgeye 2005 yılında 71 milyon dolarlık kredi sağlamışken; kredi miktarı 2007'de 5 milyar dolara, 2010'da 35 milyar dolara ulaşmıştır. 2005 ve 2022 yılları arasında toplam 140 milyar dolar civarında kredi bölgeye aktarılmıştır (Ray ve Myers, 2023). Çin bu kredi değeri ile Dünya Bankası, Amerikalılar Arası Kalkınma Bankası ve Latin Amerikan Kalkınma Bankası gibi bölgeye kredi veren kurumları geçmiş durumdadır (Wintgens, 2022).

Ticaret, yatırım ve kredi alanlarında görüldüğü üzere Çin'in bölgedeki ekonomik varlığı milenyumun başından beri artmaktadır. Taraflar arasındaki ithalat ve ihracat ortaklığı paylarına bakıldığında

bölgenin ticari açıdan Çin'e bağımlı olduğu görölmektedir. Latin Amerika 2020 yılında ithalatının yüzde 20,68'ini Çin'den yapmışken bölgenin ihracatındaki Çin payı yüzde 13,89'dur ("Latin America & Caribbean trade balance, exports and imports by country 2020", t.y.). Duruma Çin tarafından bakıldığında 2020 yılında Çin'in ithalatındaki Latin Amerika payı yüzde 8,13'ken ihracattaki payı yüzde 5,78 olarak görünmektedir ("China trade balance, exports and imports, t.y.). Her ne kadar taraflar arasında karşılıklı bağımlılık söz konusu olsa da ibrenin Çin lehine olduğu görölmektedir (İstikbal, 2019: 196). Bir başka anlatımla ve karşılıklı bağımlılık çerçevesinde ele alındığında Çin'in Latin Amerika ile olan ekonomik ilişkilerinde hassas, bölgenin ise kırılğan konumda olduğu ileri sürülebilir. Bu durum, Çin'e bölge bazında ekonomik güç sağlamaktadır.

Çin hükümeti otoriter yönetimi sayesinde ekonomik gücünü bölgede istediği gibi kullanma yeteneğine sahiptir (Nye, 2020: 134). Pekin sahip olduğu ekonomik gücü kullanarak bölgenin tercihlerini şekillendirmeye çalışmaktadır. Örneğin, Arjantin Devlet Başkanı Çin menşeli firmaların ülkede üstlendiği iki baraj inşasının askıya alınmasını talep edince, Çin tarafı bu durumun ülkedeki demiryolu projesinin de askıya alınmasına ve Arjantin'den yapılan soya fasulyesi ithalatının yüzde 30 azaltılmasına neden olacağını belirtmiştir. Bu cevap karşısında Arjantin Devlet Başkanı geri adım atmamak zorunda kalmıştır (Nisley, 2022: 39). Pekin bölgede istediği sonuçları elde edemediği durumlarda bir nevi yaptırım uygulayarak yatırımlarına erişimi ve dev pazarına girişı daha zor hale getirmektedir (Ellis, 2011a: 89).

Çin'in özellikle kredi ile borçlandırdığı ülkeler karşısında ekonomik gücünü bir koza çevirdiğine ve baskı kurduğuna yönelik iddialar mevcuttur. Pekin'in kredi vereceği devletlerden Tayvan ile olan ilişkilerini askıya almalarını talep etmesi ve böylece "Tek Çin Politikası'nı" gerçekleştirmeye çalışması bu iddialar için kanıt niteliğindedir. Batılı kurumların/devletlerin aksine, Pekin'in demokrasi ve hukukun üstünlüğü gibi siyasi değerleri kredilerin koşulu haline getirmemesi ve sadece Tayvan meselesini şart koşması Çin kredilerinin bölge bazında talep görmesine neden olmaktadır (Vural ve Aydın, 2019: 184-187). Ancak, Çin'in yaptığı kredi sözleşmelerinin gizlilik maddeleri içermesi, Çin'e geri ödeme önceliği sunması, borçlu ülkenin elde ettiği karların Pekin tarafından kontrol edilen bir hesaba yatırılmasını ve borçlu ülkenin Çin aleyhine politika değişiklikleri yapması halinde Çin'in krediyi iptal etmesine olanak tanınması Çin'e bölge ülkeleri üzerinde kullanabileceği baskı mekanizmaları yaratmaktadır (Wintgens, 2022). Çin'in kredi verdiği ülkeler üzerinde baskı kurduğunun bir örneği Ekvador ve Venezuela'nın Çin'e olan borçlarını petrolle ödemek zorunda kalmış olmalarıdır (Nisley, 2022: 39).

Kosta Rika'nın 2007 yılında Tayvan ile olan ilişkilerini askıya alıp Çin'i meşru kabul etmesi örneğine bakıldığında Çin'in ekonomik gücünü nasıl kullandığı net şekilde görölmektedir. Kosta Rika bahsi geçen eylemi sonrasında Çin tarafından 80 milyon doların üzerinde yardım paketi, toplam 300 milyon dolarlık otoyol, bayındırlık işleri ve devlet tahvil alımı, ülkenin petrol rafineri kapasitesini artırmak için 1 milyar dolarlık ortak girişim ve Çin pazarına girişte kolaylık gibi ödöller almıştır (Ellis, 2011a: 89). Benzer bir durum Mart 2023'te Honduras için de gerçekleşmiştir. Honduras ile Çin arasında diplomatik ilişkinin kurulmasının ardından Çin Dışişleri Bakanı, Honduraslı şirketlerin ticaret ve yatırım fırsatlarını tartışmak için Çin'e davetli olduklarını Honduraslı mevkidaşına iletmiş ve Honduras'ın eyleminden dolayı ödüllendirileceğinin sinyalini vermiştir (Cash, Palencia ve Blanchard, 2023). Görüldüğü üzere Pekin, Latin Amerika bölgesinde ekonomik üstünlüğünü kullanarak sert güç çerçevesinde hareket etmekte; ödöl/rüşvet mantığı ile kredi ve yatırım sunarak ya da ekonomik yaptırım ve baskı uygulayarak bölgeyi ve bölgenin tercihlerini şekillendirmektedir.

Çin'in bölgedeki ekonomik gücü ABD ile kıyaslandığında Çin'in ABD'nin gerisinde kaldığı görölmektedir. ABD 2020 yılında bölgeden 752 milyar dolar ithalat yapmıştır. Aynı yıl bölgeye olan ihracatı ise 553 milyar dolardır ("United States trade balance, exports and imports", t.y.). 2020 yılındaki verilere göre bölge toplam ihracatının yüzde 44'ünü ABD'ye yapmışken, toplam ithalatının yüzde 30'unu ABD'den yapmıştır. ("Latin America & Caribbean Trade", t.y.). Duruma ABD tarafından

bakıldığındaysa 2020 yılında ABD ithalatındaki Latin Amerika payı yüzde 17,65'ken ("United States Import Partner Share", t.y.) ihracattaki payı yüzde 23,85 olarak görölmektedir ("United States Export Partner Share", t.y.). Görüldüğü üzere, Latin Amerika bölgesi ithalat ve ihracat ortaklığı bakımından ABD'ye karşı kırılğan bir görünüm arz etmektedir. ABD Çin'e kıyasla bölge için daha büyük bir müşteri ve tedarikçidir. Bölgenin en büyük ticari ortağı hala ABD'dir. Çin, ABD'den sonra bölgenin en büyük ikinci ticari ortağı olarak yer almaktadır. ABD, ticarete benzer şekilde, Latin Amerika'daki yatırım konusunda da Çin'in geçmiş durumdadır. 2020 yılında 9 Latin Amerika ülkesindeki⁴ doğrudan yabancı yatırımın yüzde 37'si ABD kaynaklı olarak gerçekleşmiştir. ABD bu oranla yüzde 38'lik orana sahip Avrupa'dan sonra ikinci olarak yer almaktadır (the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2021: 34). Görüldüğü üzere, ABD, gerek karşılıklı bağımlılık olgusu çerçevesinde sahip olduğu avantaj gerekse de yatırım alanında sahip olduğu üstünlük nedeniyle Latin Amerika üzerinde sert güç çerçevesinde kullanabileceği ekonomik güce sahiptir.

ABD'nin Latin Amerika üzerindeki ekonomik gücünün en bariz örneklerinden biri uyguladığı ekonomik yaptırımlardır. ABD kendi nüfuz alanı saydığı bölgede istenmeyen davranışları caydırmak veya cezalandırmak için ekonomik yaptırımlar uygulayabilmektedir. 1950 ve 2019 yılları arasında 28 Latin Amerika ülkesi ABD'nin ekonomik yaptırımlarına maruz kalmıştır (Gonzalez, 2022: 70-72). ABD'nin Küba ambargosu uzun tarihi ile öne çıkmaktadır. ABD'nin Ekim 1960'ta sosyalist Castro rejimini devirmek için uygulamaya başladığı ekonomik yaptırım halen devam etmektedir (Osieja, 2006: 1-2). Barack Obama döneminde Dışişleri Bakanı John Kerry tarafından Monroe Doktrininin bittiğini ilan edilip Küba ile bir açılım süreci başlatılsa da ambargo kaldırılmamıştır (Akgemci, 2020: 68-69). Donald Trump döneminde ise ABD şirketlerinin silahlı kuvvetler tarafından yönetilen bazı Küba şirketleriyle iş yapmasını ve ABD'li ziyaretçilerin bu şirketler tarafından işletilen otellerde kalmasını yasaklayan yeni kısıtlamalar uygulanmaya başlanmıştır (Oliver ve Venancio, 2022). Ayrıca, Trump döneminde Monroe Doktrininin yaşadığı ve Batı yarımküreye yabancı devletlerin müdahalesinin reddedildiği ilan edilmiştir. Bu ilan Trump'ın Latin Amerika'daki Çin varlığına tepkisi olarak yorumlanmıştır (Pires ve Nascimento, 2020: 1-2). 2017'de Venezuela benzer bir yaptırıma maruz kalmıştır. Trump, Venezuela Devlet Başkanı Nicolas Maduro'nun Ulusal Meclis'i askıya almasının üzerine bu ülkeye ekonomik yaptırım uygulamaya başlamıştır (Akgemci, 2020: 70-71). 2018'in sonlarında Nikaragua da ABD'nin ekonomik gücünden nasibini almıştır. ABD Hazine yetkilileri Dünya Bankası, Amerikalılar Arası Kalkınma Bankası ve Uluslararası Para Fonu gibi uluslararası finans kuruluşlarından Nikaragua'ya verilen kredileri bloke etmiştir (Main, 2020). Örneklerde görüldüğü gibi, ABD ekonomik gücünü sert güç çerçevesinde kullanarak Latin Amerika ülkelerinin politikaları şekillendirmeye çalışmaktadır.

2.2. Askeri Güç

Sert gücün ikinci bileşeni askerî güçtür. Bir devlet sahip olduğu askerî gücü zorlama, caydırma ve koruma dürtüsü ile tehdide, zora, savaşa, ittifaklara ve zorlayıcı diplomasiye başvurarak uluslararası ilişkilerde istediği sonuçları elde edebilmektedir (Nye, 2004: 31).

Pekin bölgede artan ekonomik varlığına paralel olarak askerî varlığını da artırmak için girişimlerde bulunmuştur. Çin'in Latin Amerika'ya askerî angajmanı önceki bölümde bahsi geçen ekonomik amaçları destekler niteliktedir. Çin askerî angajmanı ile bölgedeki ticari partnerleri ile kendi arasında iyi niyet ve anlayış oluşturmaya ve bölgede Çin çıkarlarını koruyacak araçları yaratmaya çalışmaktadır. Bahsi geçen hedeflerin kesintisiz bir şekilde gerçekleştirilmesi ve ABD tepkisine yol açılmaması için de Çin bölgedeki askerî faaliyetlerinde oldukça temkinli davranmaktadır (Ellis, 2011b: 3-5).

⁴ Bu ülkeler Brezilya, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Ekvador, El Salvador, Guatemala, Honduras ve Meksika'dır.

Çin'in Latin Amerika bölgesindeki askerî varlığı/gücü 3 ayrı kategoride eline alınabilir. Bunlar askerî silah/ekipman satışı, askerî personel arası etkileşim ve askerî fiziksel varlıktır (Ellis, 2014: 7). Askeri silah/ekipman satışına ilişkin olarak, askerî üniforma ve ölümcül olmayan silah kategorilerinde gerçekleşen satışlar daha sofistike olacak şekilde genişlemiş ve savaş uçakları ile helikopterlerini de içermeye başlamıştır (Ellis, 2017). Çin silahlarına yönelik lojistik, destek ve bakım gibi konulardaki endişeler yüzünden milenyumun başında gerçekleşemeyen silah satışları, 2008'de ABD ile yaşadığı ihtilaf yüzünden ABD'den ve diğer batılı devletlerden savaş uçağı alamayan Venezuela'nın hafif saldırı uçağı olan K-8 satın alması ile artışa geçmiştir. Savaş uçaklarına ek olarak, Venezuela'nın hava radarları ile komuta ve kontrol ekipmanları satın alması bir nevi reklam işlevi görmüş ve Çin mallarının Latin Amerika bölgesinde yaygınlaşmasını sağlamıştır (Ellis, 2011b: 22-24). Sonuç olarak, milenyumun başında taraflar arasında gerçekleşmeyen askerî silah/ekipman ticareti 2010 yılında 200 milyon dolara yaklaşmış ve 2016 yılı itibariyle toplam 1,4 milyar doları geçmiştir (Gurrola, 2018: 127).

Silah satışına benzer şekilde Çin ve Latin Amerika arasındaki askerî personel etkileşiminde de artış gözlenmektedir. Çinli ve Latin Amerikalı üst düzey askerî personellerin toplantıları ve karşılıklı ülke ziyaretleri taraflar arasındaki ilişkileri geliştirmek, güven ve iyi niyet inşa etmek, güvenlik meselelerini tartışmak, silah satışı ve askerî değişim programlarını görüşmek için elverişli ortamlar yaratmaktadır. Daha alt düzeydeki askerler ise askerî eğitim amaçlı değişim programları ile bir araya gelmekte ve kurumsal olarak taraflar arasında yakınlaşma gerçekleşmektedir (Ellis, 2011b: 11-20).

Askeri silah/ekipman satışı ve askerî personel etkileşimine ek olarak Çin, ABD'nin dikkatini çekmeyecek şekilde bölgedeki askerî varlığını artırmaya çalışmaktadır. Çin ordusu bölge ülkeleri ile askerî tatbikatlar yapmaktadır. İddialara göre Çin'in Küba'da SSCB döneminden kalma üç ya da daha fazla izleme tesisinde fiziksel varlığı bulunmaktadır. ABD'ye yakınlıkları nedeniyle bu üslerin Çinliler tarafından radyo ve cep telefonu yayınlarının dinlenmesi gibi siber casusluk işleri için kullanıldığı iddia edilmektedir (Ellis, 2011: 39). Benzer bir iddia Arjantin'deki Çin varlığı için de dile getirilmiştir. Çin'in, Arjantin'in Neuquén şehrindeki Espacio Lejano Station adlı radyo istasyonunda uzay keşif ve gözlem faaliyetleri için bulunmadığı ve istasyonun Çin askerleri tarafından yönetildiği iddia edilmiştir (Perina, 2023). Bu iddialara rağmen, Çin'in bölgedeki askerî varlığını tehdit, zorlama, savaş, ittifaklar ve zorlayıcı diplomasiye başvurarak sert güç şeklinde kullandığı bir örnek söz konusu değildir. Zaten bölgede bunu yapabilecek askerî varlığı ve gücü de söz konusu değildir. Çin'in bölgeye olan coğrafi uzaklığı da askerî gücünü bölge üzerinde kullanma yetisini kısıtlamaktadır.

Bölgedeki Çin askerî gücü bölgenin "koruyucusu" ABD ile karşılaştırıldığında ikincinin askerî açıdan ezici üstünlüğü göze çarpmaktadır. Askeri varlık açısından bakıldığında Çin'in bölgedeki kalıcı askerî üssü bulunmazken ABD'nin Latin Amerika bölgesinde 76 adet askerî üssü bulunmaktadır (Akgemci, 2020: 69). ABD'nin bölgedeki askerî üslerine ek olarak, bölge ile olan coğrafi yakınlığı askerî gücünü bölgeye karşı kullanma kabiliyetini artırmaktadır. ABD askerî gücünü zorlama, tehdit ve savaş şeklinde kullanarak ve Monroe Doktrinine dayanarak Latin Amerika bölgesine bir çok defa müdahale etmiştir. Buna dair güncel sayılabilecek bir örnek 2019 yılında Venezuela'da gerçekleşmiştir. Nicolás Maduro'nun 2018 yılındaki seçimleri kazanmasının ardından muhalefetin seçim sonuçlarına tepkisi 2019'da Maduro'ya karşı darbe girişim ile sonuçlanmıştır. ABD darbe girişiminin hemen ardından gerektiği taktirde Venezuela'ya askerî müdahalede bulunabileceğini belirterek muhalefete desteğini göstermiştir. ABD bu eylemi ile Maduro yönetimini kuvvet kullanma ile tehdit ederek ülkenin iç politikalarını kendi arzuları çerçevesinde değiştirmeye çalışmıştır (Akgemci, 2020: 70-72). ABD'nin bölgeye yönelik sert güç çerçevesindeki eylemleri tarihsel bir süreklilik arz etmektedir zira ABD Latin Amerika'daki hegemonyasını sürdürmek için büyük ölçüde ekonomik ve askerî gücüne, diğer bir deyişle sert gücüne güvenmiştir (Tobin, 2023).

3. ÇİN'İN LATİN AMERİKA'DAKİ YUMUŞAK GÜCÜ

Uluslararası ilişkilerde istenilen sonuçların elde edilebilmesi için diğerlerinin de bu sonucu istemesi cezbetme/etkileme ve ikna etme yolları ile yani sert gücün aksine zorlama olmaksızın sağlanabilmektedir. Bir devletin yumuşak gücünü sahip olduğu kültür, siyasi değerler ve hükümet politikaları belirlemektedir (Nye, 2004: 1-15). Yumuşak güç unsurları bir devleti başkaları için daha çekici ve etkili hale getirmekte böylece diğer devletlerin tercihlerini şekillendirmek daha kolay hale gelmektedir (Nye, 1990: 167). Bir devlet kendini diğerlerinin gözünde meşru gösterebilirse isteklerine karşı daha az direnişle karşılaşmaktadır (Nye, 2023b: 12). Yumuşak güç kavramının yaratıcısı Joseph Nye küreselleşmiş bir dünyada yumuşak gücün giderek daha önemli hale geldiğini savunmaktadır (Nye, 2004: 31-32). 2000'li yıllara kadar Amerikan tekelinde bir "silah" olan yumuşak güç, bu tarihten sonra Çin tarafından da keşfedilmiştir (Pocha, 2004: 6). Çin, yumuşak gücü keşfettiğinden beri kuvvet ya da zorlama olmaksızın diğer ülkeleri etkileme kabiliyetini arttırmak için büyük çaba sarf etmektedir. Yükselişinin barışçıl olacağını her fırsatta dile getiren bir devlet için yumuşak güç uygun bir aygıt olarak görünmektedir. 2007 yılında dönemin Devlet Başkanı Hu Jintao Komünist Parti'ye ülkenin yumuşak gücünü arttırması gerektiğini söylemiş; Başkan Xi Jinping de 2014 yılında aynı mesajı tekrarlamıştır (Nye, 2015). The Soft Power 30 Report'a⁵ göre Çin 2015 yılındaki 40,85 yumuşak güç indeks puanıyla küresel yumuşak güç sıralamasında 30. olurken (McClory, 2015: 25) 2019 yılındaki 51,25 puanıyla 27. olmuştur (McClory, 2019: 38).

Yumuşak güç konusuna ilişkin olarak Çin'in bu alandaki çabalarının uzun soluklu bir proje olduğu ve bölgenin Çin'e yönelik imajının pozitif yönlü dönüştürülmesinin amaçlandığı dile getirilmelidir. Sert güç başlığı altında incelenen güç kullanım şekillerinin burada görülmesi mümkün değildir çünkü yumuşak güç konusunda zorlama olmaması nedeniyle diğerlerinin eylemlerini değiştirdiğini gözlemlemek daha zordur.

3.1. Kültür

Yumuşak gücün kaynaklarından biri kültürdür. Bir kültür evrensel değerler içerip geniş bir kitleye hitap ettiğinde ya da başkaları tarafından da paylaşılan değerleri teşvik edip geliştirdiğinde bir çekim yaratılmakta ve bu çekim sayesinde ülkenin istediği sonuçları elde etmesi daha kolay hale gelebilmektedir (Nye, 2004: 11).

2000'lerde yumuşak gücü keşfeden Çin, kültürel öğeler ile yumuşak gücünü artırma çabasına girmiştir. 2000 yılında Çin'in ilk Nobel Edebiyat Ödülü'nü kazanması, "Crouching Tiger, Hidden Dragon" adlı Çin menşeli filmin İngilizce olmayan en yüksek hasılat yapan film unvanını alması, Çinli basketbolcu Yao Ming'in NBA'de oynaması, Çin'in 2008'de olimpiyatlara, 2010'da Expo'ya ev sahipliği yapması gibi gelişmeler Çin kültürünün tanınırlığını küresel çapta artıran gelişmeler olmuştur (Nye, 2005).

Çin küresel çapta artan kültürel nüfuzunu Latin Amerika bölgesine de yönlendirmiştir. Bu çerçevede öne çıkan uygulamalardan ilki Çin Küresel Televizyon Ağı gibi bölgede yayın yapan ve Çin kültürünü bölgeye aktaran televizyon kanalları ve gazetelerdir (Morante ve Wu, 2023: 83). İkincisi Çin kamu diplomasisinin en belirgin örneklerinden olan Konfüçyüs Enstitüleridir. Çoğunlukla bölgedeki üniversitelerde kurulan enstitülerde Çin kültürü ve dili öğretilmekte (Erman, 2019: 13-14) ve bölge halklarının Çin kültürüne yönelik algılarının pozitif yönlü değiştirilmesi ve bir çekim oluşturulması amaçlanmaktadır (Gill ve Huang, 2006: 18). Hızla büyümeye devam eden Çin'in yaratacağı ekonomik fırsatlardan yararlanmak isteyen bölge halklarında Çin diline yönelik artan bir ilgi söz konusudur

⁵ The Soft Power 30 Report ülkelerin yumuşak gücünü ölçmek için bir endeks geliştirmiştir. Ülkelerin yumuşak güç endeks puanı siyasi değerler, kamu kurumları, kamu politikaları, hükümet modeli, bireysel özgürlük, insan hakları, kültür, diplomatik kaynaklar, ekonomik modelin çekiciliği ve kamu diplomasisi gibi unsurlarla yüz puan üzerinden hesaplanmaktadır.

(Ellis, 2011a: 89). Çin dilini öğrenenlerin Çin’de istihdam fırsatı yakalamaları ve Çin’de eğitim görmeleri için burs sağlanması özellikle Latin Amerikalı öğrencileri cezbetmektedir (Moreno, 2022). 2022 itibariyle Latin Amerika bölgesinde toplam 44 enstitünün ve enstitü ile benzer işlev gören 18 sınıflığın bulunması Çin’in Latin Amerika’daki yumuşak gücüne verdiği önemi göstermektedir (Ellis, Piazza, Greer ve Uribe, 2022). Konfüçyüs Enstitüsüne ilave olarak “Latin Amerika Çalışmaları Enstitüsü, Çağdaş Uluslararası İlişkiler Çin Enstitüsü, UNAM Çin-Meksika Çalışmaları ve LAK-Çin Akademik Ağı” gibi oluşumlar sayesinde bölgeler arası kültürel ve eğitsel değişim faaliyetleri yürütülmekte (Çoban, 2022:185); Çin-CELAC Akademik Formu vasıtası ile Çin odaklı çalışma yapan Latin Amerikalı akademisyenlere (Ellis ve Lazarus, 2022) ve gazetecilere Çin’e seyahatlerinde vize kolaylığı ve fon sağlanmaktadır (Ellis, 2020: 178).

ABD’nin kültür kaynaklı yumuşak gücüne bakıldığında ABD’nin Hollywood gibi küresel kültürel endüstrilere, dünyada ilk sıralarda yer alan üniversitelere (Nye, 2015), 400 Nobel Ödülüne, dünyanın en büyük müzik piyasasına (Nye, 2004: 34) ve serbest piyasa ile özgür insanlar gibi ABD’nin evrensel ideallerinin sembolleri haline gelen McDonald’s, Coca-Cola, Levi’s ve Nike gibi küresel markalara sahip olduğu görülmektedir (Pocha, 2006: 6). İş hayatında ve bilimsel alanda İngilizcenin yaygın kullanımı da ABD’nin sahip olduğu bir diğer avantaj/güçtür. Amerikan popüler kültürü, ürünlerde ve iletişimde somutlaşan, yaygın bir çekiciliğe sahiptir. Nikaragua’daki televizyon kanalları, hükümet Amerikan destekli gerillalarla savaşırken bile Amerikan programlarını yayınlamıştır (Nye, 2023b: 13). Bahsi geçen unsurlar birlikte düşünüldüğünde Çin’in kültür kaynaklı yumuşak gücünün bölgede ABD’yi henüz geçmediği görülmektedir. ABD halen en geniş kültürel yumuşak güç kaynaklarına sahip ülkedir (Nye, 2020: 134; Nye, 2023a: 46).

3.2. Siyasi Değerler

Yumuşak gücün ikinci kaynağı siyasi değerlerdir. Bir devletin iç politikasında, dış politikasında ve uluslararası örgütlenmeler içerisinde eylemde bulunurken bağlı kaldığı ve benimsediği serbest piyasa, demokrasi, insan hakları, barış, silahsızlanma, işbirliği ve karşılıklı saygı gibi siyasi değerler diğerlerinin tercihlerini ve eylemlerini şekillendirme ve ilgili devlete yumuşak güç kazandırma potansiyeline sahiptir (Nye, 2004: 14).

Günümüz Latin Amerika’sında sol görüşün yükselişine şahit olunmaktadır. Bölgedeki solcu iktidarlara birbirine bağlayan mühim bir ortak payda neoliberal politikalara yönelik duyulan hoşnutsuzluktur (Akgemci, 2022). Serbest piyasa kapitalizmi, özelleştirme ve deregülasyon gibi ekonomik ilkeler içeren neoliberal politikalar (Turin, 2010) ilk olarak 1970’lerde Şili’de uygulanmış ve zamanla bölgeye yayılmıştır. Uygulanan yeni politikalar toplumdaki adalet ve eşitlik arayışlarına bir darbe vurmuş (Topal, 2020:81-82); bölge bazında krizlere neden olmuş ve dolayısıyla bölge çapında tepki görmüştür (Bahçe, 2020: 96-101). Antonio Castillo Washington Konsensüsünün⁶ bölgede etkisiz kaldığını ve sadece ABD politikalarına hizmet ettiğini belirterek konsensüsün öldüğünü iddia etmiştir (Castillo, 2010). Bölgenin tepkisi nedeniyle Çin modeli olarak da bilinen ve demokratik bir hükümetten ziyade otokratik hükümeti ve devlet merkezli serbest piyasayı benimseyen Pekin Konsensüsü (Williamson, 2012: 6-7), kalkınmanın sadece batının dayattığı şekilde olmadığını (Çoban, 2022: 186) ve siyasi iktidardan vazgeçmeden refah ve büyümeye ulaşmanın mümkün olduğunu göstererek (Ellis, 2020: 174) bölge bazındaki siyasi elitler için popüler hale gelmekte (Gill ve Huang, 2006: 20; Barker, 2017) ve Çin’e yumuşak güç kaynağı olarak hizmet etmektedir (Nye, 2005). Çin’in ekonomik yükselişi de sahip olduğu siyasi değerleri popüler ve meşru hale getirerek yumuşak gücünü artırmaktadır (Nye, 2004: 83-84).

⁶ Washington Konsensüsü gelişmekte olan ülkelerin kalkınması için neoliberal ekonomi politikalarının uygulanması gerektiğini belirten Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü ve ABD Hazine Bakanlığı arasındaki mutabakat düzeyini ifade eder. Konsensüse göre Küresel Güney’in gelişmesi için serbest piyasanın işler hale getirilmesi ve ekonomiye devlet müdahalesinin azaltılması gerekmektedir.

Pekin Konsensüsüne ek olarak Çin'in bölge bazında yumuşak gücünü artıran diğer bir unsur dış politikada benimsediği ilkelerdir. Barış İçinde Yaşamanın Beş İlkesi olarak da bilinen "egemenlik ve ülkesel bütünlüğe karşılıklı saygı, karşılıklı saldırmazlık ve karşılıklı iç işlerine karışmama, eşitlik, karşılıklı fayda ve barışçıl bir arada olma" ilkeleri Çin dış politikasında önemli bir yer kaplamaktadır. Çin ayrıca dış politikasında güç siyaseti izlemeyeceğini ve hegemonya peşinde koşmayacağını deklare etmekte; tüm devletlerin eşit olduğuna vurgu yapmakta ve her devletin ekonomik, siyasi ve toplumsal kararına saygı duyulması gerektiğini savunmaktadır (Roy, 1997: 122-125). Bahsi geçen ve anti emperyal bir karaktere sahip dış politika ilkeleri (Demir, 2019:11) yıllarca ABD tarafından müdahalelere maruz kalmış bir coğrafya ve özellikle kendini anti-emperyalist olarak nitelendiren ALBA ülkeleri için bir çekim kaynağıdır (Gurrola, 2018: 125). ALBA ülkeleri içerisinde bulunan Chávez liderliğindeki Bolivarcı sosyalist Venezuela'nın Batı emperyalizmine karşı mücadelede Çin'i bir ittifak olarak görmüş olması Çin'in benimsemiş olduğu ideoloji ve siyasi değerler ile yakından alakalıdır (Ellis, 2011a: 86). Çin'in diğer devletlerle ilişki kurarken ideoloji gözetmemesi ve iç işlerine müdahale etmeme prensibi benimsemesi Latin Amerika bölgesindeki sadece sol ideoloji temelli hükümetleri değil sağ ideoloji temelli hükümetleri de kendisine çekmesine yaramaktadır (Çoban, 2022: 186).

ABD tarafında siyasi değerler açısından serbest piyasa, sivil özgürlükler, hukukun üstünlüğü, demokrasi ve insan hakları gibi değerlerin savunulması öne çıkmaktadır. Latinobarometro'nun 2020 yılında 18 Latin Amerika ülkesinden⁷ vatandaşlarla ile yaptığı ankette katılımcıların %55,2'si demokrasinin diğer yönetim şekillerden daha iyi olduğunu, %15'i belli şartlarda otoriter hükümetlerin daha iyi olduğunu ve %29,8'i demokratik ve otokratik rejimler arasında onlar için bir fark olmadığını belirtmiştir. Yine bahsi geçen anketteki katılımcıların %65,6'sı serbest piyasanın ülkeleri geliştirebilecek tek sistem olduğunu düşünürken geri kalanı bu ifadeye katılmamaktadır (Latinobarometro, 2020). Görüldüğü üzere demokrasi ve serbest piyasa ABD hanesine artı olarak yansımakta ve onun yumuşak gücünü artırmaktadır. Her ne kadar Çin'in siyasi değerleri bölgedeki siyasi elitler için çekici olsa da bölge halklarının düşünceleri farklıdır.

3.3. Hükümet Politikaları

Yumuşak gücün üçüncü kaynağı hükümetlerin kendi ülkelerinde, dış ilişkilerinde ve uluslararası örgütlerdeki politikaları ve eylemleridir. Bir hükümetin idam cezası uygulaması veya bir ülkeyi işgal etmesi yumuşak gücünü azaltabilirken küresel silahsızlanma konusunda girişimlerde bulunması veya uluslararası örgütler aracılığıyla uluslararası ilişkilerin düzenlenmesini sağlaması yumuşak gücünü artırabilmektedir (Nye, 2004: 10-15).

Çin'in dış politikada çok taraflı diplomasiyi öne çıkararak uluslararası örgütlere katılımı ve bu örgütlerde aktif rol alması ona yumuşak güç sağlayan kaynaklarındanır. Çin 2004'te Amerikan kıtasındaki tüm devletlerin üye olduğu Amerikan Devletleri Örgütüne (ADÖ) gözlemci statüsü ile katılmıştır (Erman, 2019: 6-7). Asya, Afrika ve Latin Amerika kıtalarını birbirine bağlayan BRICS⁸ oluşumunun temelleri 2006 yılında içlerinde Brezilya ve Çin'in de bulunduğu dışişleri bakanları düzeyinde yapılan toplantı ile atılmıştır. Latin Amerika ve Karayipler Topluluğu⁹ (CELAC) ile Çin arasında 2015'te başlatılan diplomasi süreci taraflar arasındaki diplomasinin zirvesi olarak addedilebilecek niteliktedir. ADÖ'nün aksine CELAC'ın ABD ve Kanada'yı dışarıda bırakması bu oluşuma ayrı bir önem atfedilmesine sebebiyet vermektedir (Demir, 2018: 280). Çin'in bahsi geçen

⁷ Bahsi geçen ülkeler arasında Arjantin, Bolivya, Brezilya, Kolombiya, Kosta Rika, Şili, Ekvador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Meksika, Nikaragua, Panama, Paraguay, Peru, Dominik Cumhuriyeti, Uruguay ve Venezuela yer almaktadır.

⁸ Üye devletler arasında Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika yer almaktadır.

⁹ Üye devletler arasında Arjantin, Bolivya, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Küba, Dominik Cumhuriyeti, Ekvator, El Salvador, Guatemala, Honduras, Meksika, Nikaragua, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela, Brezilya, Haiti, Antigua ve Barbuda, Bahamalar, Barbados, Belize, Dominika, Grenada, Guyana, Jamaika, Saint Lucia, Saint Kitts ve Nevis, Saint Vincent ve Grenadinler, Trinidad ve Tobago ve Surinam yer almaktadır.

oluşumlarda yer alması tarafların birbirlerini daha yakından tanınmasına izin vermekte ve taraflar arasında güven ve iyi niyet oluşmasını sağlamaktadır. Çin'in CELAC oluşumu ile diyalogu çerçevesinde 2019 ve 2021 yılları arasında bölge liderlerinin Çin'e seyahat masraflarını karşılamayı ve bölgenin önde gelen siyasi parti üyelerini ülkesinde ağırlamayı taahhüt etmiş olması bölge liderlerinin Çin'e yönelik algısını uzun vadede şekillendirme potansiyeline sahiptir (Ellis, 2020: 178).

Çin'in cazibesini ve dolayısıyla yumuşak gücünü artıran bir diğer hükümet eylemi Birleşmiş Milletler barış koruma gücü operasyonlarına katılmasıdır. Çin, 2004 yılında her ne kadar Haiti Pekin yerine Taipei'yi tanısa da bu ülkeye barışı koruma gücü misyonu çerçevesinde polis göndermiştir. Bu eylem Çin'i barışçıl bir ülke olarak gösterdiği için Çin yumuşak gücüne katkı yapmıştır (Gill ve Chin-hao, 2009: 106-109). Benzer şekilde, Çin'in uluslararası ilişkilerde daha aktif ve sorumlu bir rol alarak serbest ticaret, nükleer silahsızlanma ve çevrenin korunması gibi konularda ciddi girişimlerde bulunması ve komşularıyla yaşadığı sınır problemlerini barışçıl araçlar ile çözmeye çalışması yumuşak gücünü artıran eylemlerden olmuştur (Gill ve Huang, 2006: 21-23).

Hükümet politikaları kaynaklı yumuşak güç karşılaştırılması yapıldığında "hiçbir ABD yönetiminde değişmeyen doktrine dayalı müdahalecilik anlayışı" (Akgemci, 2020: 72) nedeniyle ABD'nin bölgede emperyalist bir güç olarak görüldüğü ve bu yüzden yumuşak güç açısından kan kaybettiği iddia edilebilir. Ancak, ABD'nin hükümet politikaları kaynaklı yumuşak güce dönemsel olarak değişkenlik de gösterebilmektedir. Düşünce kuruluşu Pew Research Meksikalılarla yaptıkları anketlerde katılımcıların yıllara göre değişkenlik göstererek %5 ile %8'inin Trump'a güven duyduğunu saptamıştır. Bu oran Obama döneminde 52 ile 69 arasında değişkenlik gösterirken Biden döneminde 63'e ulaşmıştır (Wike ve diğerleri, 2023). Trump döneminde Latin Amerikalı göçmenlere karşı sert bir tavır alınarak Meksika sınırına duvar inşa edilmesi gibi göçmen karşıtı politikalar uygulanması (Doğan, 2020: 349) gibi gelişmeler ABD hanesi için eksi olarak yansımıştır.

4. SONUÇ

Ekonomik açıdan istikrarlı büyümesini koruyarak 21. yüzyıla iddialı giren Pekin, dünya siyasetinde dikkate alınması gereken bir aktör olduğunu kanıtlamış ve Soğuk Savaş sonrası dönemin tek kutbu olarak görülen ABD ile bir rekabet içine girmiştir. Bu rekabet, yıllardır ABD'nin arka bahçesi olarak görülen ve dış politikası çoğunlukla bu aktör tarafından şekillendirilen Latin Amerika bölgesine de sirayet etmiştir (Avcı, 2018: 318). Çin'in yükselişine paralel olarak bu bölgedeki varlığında da bir artış gözlemlenmiş ve bu artış doğrultusunda Pekin bölgenin şekillendirilmesinde daha fazla söz sahibi olmaya başlamıştır. Önceki bölümlerde Pekin'in bölgedeki varlığını ve gücünü nasıl kullandığı aktarılmıştı. Sonraki aşamada bölgedeki Çin varlığı, amaçları, gücü ve bu gücün kullanım şeklinin bölge ve ABD için ne anlama geldiği düşünülmelidir.

Öncelikle, sert gücün ilk bileşeni olan ekonomik güç tarafından duruma bakılırsa Pekin'in bölgede ciddi ekonomik çıkarları ve gücü olduğu görülmektedir. Pekin, bölgedeki ekonomik gücünü ve varlığını sert güç mantığı ile kullanarak Tayvan'ın yalnızlaşmasını sağlayabilmekte, bölgenin Çin aleyhine politikalar üretmesini engelleyebilmekte ve bölgenin Çin'e giderek artan oradan bağımlı hale gelmesini sağlayabilmektedir. Çin yatırımlarının yoğun olduğu Ekvador, Venezuela, Arjantin ve Brezilya gibi ülkelerin Birleşmiş Milletlerde kullandıkları oylarda Çin ile benzerlik dikkat çekmektedir (İstikbal, 2019: 188). Bu durum Çin'in bölgenin uluslararası politikada aldığı kararları ekonomik gücü ile yönlendirme yeteneğini göstermektedir.

Çin ekonomik açıdan ABD'nin gerisinde kalsa da Latin Amerika bölgesinde ABD'ye dikkate alınması gereken bir düzeyde meydan okuduğu ve Amerikan hegemonyasını aşındırdığı iddia edilebilir. Pekin'in, dev pazarı ve dev sanayisi ile ticari alanda Latin Amerika için hem bir müşteri hem de bir tedarikçi olarak; kredi alanında yolsuzluk, proje fizibilite sorunları, aşırı borçlanma ve ABD yaptırımları gibi nedenlerle borç bulamayan bölge ülkeleri için bir kreditor olarak; yatırım alanında ise geniş rezervlere sahip bir finansör olarak ABD'ye alternatif oluşturduğu söylenebilir. Bölge

bazında ekonomik açıdan ABD'ye alternatif olmakla, Pekin bölgenin ABD ekseninden uzaklaşmasını ve böylece bölgenin iç ve dış politikasını belirlemede daha fazla etkili olabilecektir. Çin ekonomisinin büyümesine paralel olarak Çin Yeninin değer kazanacağı, Çinli firmaların dünya üretimindeki paylarının artacağı, Çinli bankaların ve yatırımcıların küresel finans sistemindeki ağırlıklarının yükseleceği tahmin edilmektedir. Bu doğrultuda Çin'in Latin Amerika üzerindeki ekonomik gücünün de artacağını (Ellis, 2018: 2-8) ve ABD hegemonyasını daha fazla aşındıracağını ön görmek mümkündür.

Çin'in bölgedeki varlığı sert gücün ikinci bileşeni olan askerî güç ile incelendiğindeyse Pekin'in bölgede askerî açıdan agresif amaçlara sahip olmadığı, angajmanının ekonomik saiklere dayandığı ve saldırgan bir tutuma sahip olsa dahi bunu gerçekleştirebilecek araçlara sahip olmadığı görülmektedir. Çin'in bölgede giriştiği tatbikat ve üst düzey askerî personel etkileşimleri gibi askerî faaliyetler taraflar arasındaki ilişkiyi olumlu etkilediği için Çin'in gelecekte kalıcı askerî üsler elde etmesini ve askerî gücünü artırmasını kolaylaştırma potansiyeline sahiptir (Ellis, 2011b: 39). Bölgedeki Çin silahlarının/ekipmanlarının görünürlüğü arttıkça bunlara olan talep de artabilecektir. Çinli firmaların liman, demir yolu ve havalimanı gibi stratejik yerlerdeki varlığı da Çin'in askerî pozisyonunu güçlendirmektedir. Çin'in bölgede inşa ettiği limanlar Batı ve özellikle ABD tarafında endişe uyandırmaktadır. ABD'li askeri liderler bir kriz anında Çin'in bu limanları askerî amaçlı kullanacağı noktasında endişe duymaktadır (Couger, 2022). Çin'in bölgedeki askerî potansiyeli ve stratejik yerlerdeki konumuna rağmen bölgede ABD'ye askerî açıdan meydan okuyabilecek gücü bulunmamaktadır. Durum böyleyken Çin'in Latin Amerika bölgesini askerî unsurlar ile zorlama, caydırma, tehdit, zor ve savaş gibi seçeneklere başvurarak şekillendirmeye çalışmasını ve bölgede ABD'yi karşısına almasını ummak olası görünmemektedir. Dolayısıyla Çin'in Latin Amerika bölgesinde ABD'ye askerî açıdan meydan okuyamadığı ileri sürülebilir.

Kültürel alana ilişkin olarak, öğrencilerin enstitülerde Çin dilini ve kültürünü öğrenmesi, burs ve istihdam fırsatı yakalamaları Çin'e yönelik algılarının pozitif yönlü değişmesine ve ülkelerinde Çin yanlısı politikaları desteklemelerine neden olma potansiyeline sahiptir. Gazetecilere yönelik teşvikler sayesinde Çin algısının Latin Amerika medyasında daha olumlu yansıtılması ihtimali söz konusudur (Ellis, 2020: 178). Yaratılan olumlu algı taraflar arasındaki turistik faaliyetleri ve ticareti tetiklediği gibi Latin Amerika bölgesinin uluslararası ilişkilerde Çin lehine olacak politikalar üretmesini/desteklemesini de sağlayabilecektir (Pocha, 2006: 8). Profesör Li Fangjun Latin Amerika'daki enstitülerin yerel halka Çin'i tanıtarak insanların Çin'i anlamasını sağladıklarını ve böylece Çin'in ekonomik çıkarlarının gerçekleştirilmesine hizmet ettiklerini dile getirmiştir (aktaran He, 2019). Ancak, Çin önemli kültürel kaynaklara sahip iken bunları bölgeye tanıtacak marka, kültürel ikon ve film gibi kültürel taşıyıcılardan yoksundur (Gill ve Huang, 2006: 27). Çin'in bölgedeki en önemli kültürel aracı olan enstitülerin Çin hükümeti ile olan bağları nedeniyle propaganda ve casusluk için kullanıldığı gibi iddialar Çin yumuşak gücünü olumsuz etkilemektedir (Gilstrap, 2021: 6-7); zira Joseph Nye'in da belirttiği gibi yumuşak güç güvenilirliğe bağlıdır ve hükümetler manipülatif olarak algılanıp bilgi propaganda olarak görüldüğünde güvenilirlik diğer bir ifadeyle yumuşak güç yok olabilir (2011: 83). Evan Ellis'e göre de Çin kültürü, Çin'in Latin Amerika'daki en zayıf yumuşak güç kaynakların biridir ve Çin kültürüne olan ilgi, Çin'in bölgedeki etkisini yönlendirmekten ziyade sadece yansıtmaktadır (2011a: 89).

Çin'in siyasi değerler açısından en büyük avantajlarından birinin dış politikasında benimsediği ilkeler olduğunu ileri sürülebilir. Çin tüm devletlere ve toplumlara saygı duyduğunu ve onları eşit kabul ettiğini deklare etmekte; böylece emperyalizmden kurtulmuş Latin Amerika ülkelerine başka bir emperyal güç olmadığını göstermektedir. Çin sahip olduğu siyasi değer kaynaklı yumuşak gücü ile bölgenin tercihlerini dönüştürme potansiyeline sahip olsa da emperyalizmin bir dayatması olarak gördüğü insan hakları yerine toplumsal hakları üstün görmesi (Chan, 2013: 648-651) ve demokrasi

ile hukukun üstünlüğü gibi siyasi değerlerde karnesinin zayıf olması yumuşak gücünü olumsuz etkilemektedir (Subedi, 2015: 439).

Hükümet politikalarına gelince, Çin'in bölge ile siyasi ve diplomatik angajmanı kendisini bölgeye tanıtmasına ve iyi bir imaj oluşturmaya hizmet etmektedir. Bölgedeki barışı koruma operasyonlarında görev alması barışçıl Çin tasvirini güçlendirmektedir. Ancak bölgedeki bazı Çin yatırımların çevreye verdikleri zararlar (Radwin, 2023) yumuşak güce negatif etki yapmaktadır. Özellikle maden ve petrol gibi yoğun emek gücü gerektirmeyen ve bu yüzden bölgede istihdam yaratmayan yatırımların çevreye verdiği zarar Ekvator ve Peru'da protestolara neden olmuştur (Nisley, 2022: 39). Çevre kirliliğine ek olarak, Çin menşeli firmalar düşük maaş ve tehlikeli çalışma koşulları yüzünden de tepki çekmektedir (Duarte, 2015: 7).

Tüm bunlar göz önüne alınırsa, Çin'in yumuşak güç alanında ABD'yi geçmesi için hala kat etmesi gereken bir yol olduğu sonucuna varılabilir. Çin yumuşak gücünü artıracak kültürel öğelere sahip olsa da bunu pazarlayacak unsurlardan yoksundur. Ekonomik kalkınma modeli başarılı gözükse de hukuk ve demokrasi gibi değerlerde başarılı değildir. Hükümet politikaları ile barışçıl Çin imajı çizilse de bölgedeki yatırımlar konusunda yoğun eleştirilere maruz kalmaktadır. Ayrıca, Latin Amerika bağlamının dışında Çin yumuşak gücünü kısıtlayan iki unsur daha söz konusudur. Birincisi Çin Komünist Parti'sinin meşruluğunu milliyetçiliğe dayandırmasıdır. Bu durum "Çin Rüyası"nın evrensel çekiciliğine darbe vurmaktadır. İkincisi Komünist Parti'nin yumuşak gücü sivil toplumdan ziyade hükümete dayandırmasıdır. Toplum üzerindeki baskıdan dolayı bireyler, özel sektör ve sivil toplum yumuşak güç kaynağı olarak işlev görememektedirler. ABD ise tam tersine yumuşak gücünü üniversite, Hollywood ve popüler kültür gibi hükümet dışı unsurlardan almaktadır. Çin milletçiliğe ve sıkı parti kontrolüne bağlı kaldıkça yumuşak güç kaynaklarını etkili bir şekilde kullanma kapasitesine erişemeyecektir (Nye, 2015). Çin yumuşak güç alanındaki sorunları çözdükçe bölgenin tercihlerini zorlama olmadan değiştirme kapasitesini artıracak ve hem bölge bazındaki hem de uluslararası alandaki emellerine karşı daha az direnişle karşılaşacaktır. Bunun ABD için anlamı arka bahçesinde ve uluslararası sistemde daha güçlü, iddialı ve meşru görülen bir Çin ile karşı karşıya kalacağıdır.

Özetlemek gerekirse, Çin'in Latin Amerika bölgesindeki varlığının ve bu varlığa bağlı olarak güç kullanım şeklinin bölgenin "hamisi" ABD'ye yönelik etkileri söz konusudur. Çin bölgedeki ekonomik gücünü sert güç çerçevesinde kullanarak bölgeyi şekillendirmektedir. Böyle yaparak bölgenin ABD hegemonyasından uzaklaşmasını ve giderek kendi eksinine girmesini sağlamaktadır. ABD ve Çin arasında 2018'de başlayan ticaret savaşına benzer bir gelişmenin Latin Amerika özelinde de yaşanmasını beklemek olasıdır çünkü bölge üzerinde Çin'in ekonomik açıdan ABD'yi tehdit edebilecek mekanizmaları söz konusudur. Sert gücün ikinci bileşeni olan sert güç için aynı şeyi söylemek olanaklı değildir. Çin'in bölgede sert güç mantığı ile kullanabileceği askerî gücü yoktur. Bu yüzden ABD'nin bölge üzerindeki askerî hakimiyetini aşındırdığı söylenemez. Pekin'in yumuşak güç kaynakları açısından ciddi potansiyele ve bölgede girişimlere sahip olsa da ABD'nin gerisinde kaldığı ve bu alanda kat etmesi gereken uzun bir yol olduğu söylenebilir. Bunun nedeni hem Çin imajının pozitif yönlü dönüşmesinin zaman alacağı hem de Çin yumuşak gücünü sınırlayan bahsi geçen sorunlarla ilgilidir. Çin bu alandaki girişimleri devam ettirip, yumuşak gücünü sınırlayan bahsi geçen sorunları çözdükçe bölge bazında meşru görülmesini artırabilecek ve hem bölgede hem de uluslararası ilişkilerdeki emellerini daha kolay gerçekleştirebilecektir.

KAYNAKÇA

- Abrams, E. (2022). The New Cold War. Erişim Adresi <https://www.cfr.org/blog/new-cold-war-0>
- Akgemci, E. (2020). Monroe Doktrini'nin İzinde: Latin Amerika'da ABD M¼dahalecilięinin Tarihsel Gelişimi. E. Akgemci ve K. Ateş (Ed.), D¼nyanın Ters K¼řesi Latin Amerika: Tarih, Toplum, K¼lt¼r içinde (53-74. ss.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Akgemci, E. (2022). Latin Amerika Solunun Son Zaferi: Gabriel Boric ve şili'de Neoliberalizme Karşı M¼cadele. Erişim Adresi <https://ayrintidergi.com.tr/latin-amerika-solunun-son-zaferi-gabriel-boric-ve-silide-neoliberalizme-karsi-mucadele/>
- Avcı, Y. (2017). Latin Amerika'da M¼sl¼man Varlığı: Tarihsel S¼re ve Mevcut Durum. İ. Ermağan (Ed.), D¼nya Siyasetinde Latin Amerika içinde (407-432. ss.). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Avcı, Y. (2018). Latin Amerika'da Uyuşturucu Sekt¼r¼ ve Uyuşturucu ile M¼cadele. İ. Ermağan (Ed.), D¼nya Siyasetinde Latin Amerika 2 içinde (315-337. ss.). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Bahçe, S. (2020). Latin Amerika'da Neoliberalizm: Bağımlılığın Gelişmesi ve Gelişmenin Bağımlılaşması. E. Akgemci ve K. Ateş (Ed.), D¼nyanın Ters K¼řesi Latin Amerika: Tarih, Toplum, K¼lt¼r içinde (89-102. ss.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Barker, T. (2017). The Real Source of China's Soft Power. Erişim Adresi <https://thediplomat.com/2017/11/the-real-source-of-chinas-soft-power/>
- Best, A., Hanhimaki J. M., Maiolo J. A. ve Schulze, K. E. (2020). 20. Y¼zyılın Uluslararası Tarihi. (ev. T. U. Belge). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Buzan, B. (2010). China in International Society: Is 'Peaceful Rise' Possible?. The Chinese Journal of International Politics, 3, 7-35.
- Capital stock of Chinese direct investments in Latin America from 2011 to 2021. (2022, 28 Kasım). Erişim Adresi <https://www.statista.com/statistics/278017/capital-stock-in-chinese-direct-investments-in-latin-america/>
- Cash, J., Palencia, G. ve Blanchard, B. (2023). China opens ties with Honduras, Taiwan decries monetary demands. Erişim Adresi <https://www.reuters.com/world/honduras-government-says-ending-diplomatic-ties-with-taiwan-2023-03-26/>
- Castillo, A. (2010). Latin America welcomes 'Beijing Consensus'. Erişim Adresi http://usa.chinadaily.com.cn/2010-03/19/content_11016999.htm
- Chan, P. C. W. (2013). Human Rights and Democracy with Chinese Characteristics?. Human Rights Law Review, 13(4), 645-689.
- China trade balance, exports and imports by country and region 2020. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CHN/Year/2020/TradeFlow/EXPIMP>
- China trade balance, exports and imports. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CHN/Year/2020/TradeFlow/EXPIMP>
- Couger, C. (2022). US military leaders warn China could militarize the ports it owns in Latin America. Erişim Adresi <https://www.foxnews.com/world/us-military-leaders-warn-china-could-militarize-ports-it-owns-latin-america>

- Çoban, F. (2022). Neo-Gramsciyan Hegemonya Analizi Çerçevesinde Çin-Latin Amerika-Karayıpler İlişkisi. *Beykoz Akademi Dergisi*, 10(2), 168-193.
- Demir, E. (2019). Understanding the Transformation in Chinese Foreign Policy: A Historical Evaluation from 1949 to 2019. *Cappadocia Journal of Area Studies*, 1(1), 6-24.
- Demir, T. (2018). Çin'in Coğrafya Telakkisindeki Değişim: Latin Amerika Ve Karayıpler Bölgesinde Çin'in Artan Varlığı. T. Sakman, A. Yılmaz ve U. Çiçek (Ed.), *Yeni Güvenlik Ekosistemi ve Çok Taraflı Bedeli içinde* (273-285. ss.). İstanbul: TASAM Yayınları.
- Demir, T. (2019). Latin Amerika'daki Hegemonya Mücadelesinde Küba'nın Yeri. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 44, 1-11.
- Doğan, E. T. (2020). Orta Amerika'dan Kuzeye Göçün Arka Planı ve Güncel Güç Krizi, E. Akgemci ve K. Ateş (Ed.), *Dünyanın Ters Köşesi Latin Amerika: Tarih, Toplum, Kültür içinde* (349-360. ss.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Duarte, P. (2015). Latin America's Chinese New Friend: Perceptions, Impacts and Challenges. *Spanish Journal of International Relations*, (7), 11-36.
- Ellis, R. E. (2011a). Chinese Soft Power in Latin America: A Case Study. *Joint Forces Quarterly*, (60), 85-91.
- Ellis, R. E. (2011b). China-Latin America Military Engagement: Good Will, Good Business, and Strategic Position. *Pensilvanya: Strategic Studies Institute US Army War College*.
- Ellis, R. E. (2014). China's Growing Relationship with Latin America and the Caribbean in the Context of US Policy Toward the Region. *Air & Space Power Journal*, 79-93.
- Ellis, R. E. (2017). The Strategic Context of China's Advance in Latin America: An Update. Erişim Adresi <https://asiacentre.eu/2017/04/28/the-strategic-context-of-chinas-advance-in-latin-america-an-update-dr-evan-ellis/>
- Ellis, R. E. (2018). The Future of Latin America and the Caribbean in the Context of the Rise of China. *Center for Strategic and International Studies*, s. 1-35.
- Ellis, R. E. (2020). The Evolution of Chinese Soft Power in the Americas. K. Edney, S. Rosen ve Y. Zhu (Ed.), *Soft Power With Chinese Characteristics: China's Campaign for Hearts and Minds içinde* (171-187. ss.). Oxford: Routledge.
- Ellis, R. E. ve Lazarus, L. (2022, 12 Ocak). China's New Year Ambitions for Latin America and the Caribbean. Erişim Adresi <https://thediplomat.com/2022/01/chinas-new-year-ambitions-for-latin-america-and-the-caribbean/>
- Ellis, R. E., Piazza, K. S., Greer, M. A. ve Uribe, D. (2022, 18 Ağustos). China's Use of Soft Power in Support of its Strategic Engagement in Latin America. Erişim Adresi <https://dialogo-americas.com/articles/chinas-use-of-soft-power-in-support-of-its-strategic-engagement-in-latin-america/>
- Erman, K. (2019). Çin Halk Cumhuriyeti'nin Latin Amerika'da Yükselişi: "Arka Bahçe"de İş Birliği ve Nüfuz Politikaları. *Doğu Asya Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 1-26.
- Erşen, E. (2020). Yirminci Yüzyılda Uluslararası Siyaset. Ş. Kardaş ve A. Balcı (Ed.), *Uluslararası İlişkilere Giriş: Tarih, Teori, Kavram ve Konular içinde* (57-78. ss.). İstanbul: Küre Yayınları.
- Gill, B. ve Chin-hao, H. (2009). China's Expanding Presence in UN Peacekeeping Operations and Implications for the United States. R. Kamphausen, D. Lai ve A. Scobell (Ed.), *Beyond The Strait:*

- Pla Missions Other Than Taiwan. Carlisle içinde (99-126. ss.). Pensilvanya: Strategic Studies Institute US Army War College.
- Gill, B. ve Huang, Y. (2006). Sources and limits of Chinese ‘soft power’. *Survival*, 48(2), 17-36.
- Gilstrap, J. (2021). *Chinese Confucius Institutes in Latin America: Tools of Soft Power*. Washington, DC: William J. Perry Center for Hemispheric Defense Studies.
- Glaser, B. S. ve Medeiros, E. S. (2007). The Changing Ecology of Foreign Policy-Making in China: The Ascension and Demise of the Theory of ‘Peaceful Rise’. *The China Quarterly*, 190, 291-310.
- Gonzalez, F. A. I. (2022). International Sanctions and Development: Evidence from Latin America and the Caribbean (1950–2019). *Economic Affairs*, 42(1), 70-86.
- Gurrola, G. (2018). China-Latin America Arms Sales: Antagonizing the United States in the Western Hemisphere?. *Military Review*, 123-132.
- He, L. W. (2019). How China Is Closing the Soft Power Gap in Latin America. Erişim Adresi <https://www.americasquarterly.org/article/how-china-is-closing-the-soft-power-gap-in-latin-america/>
- Huiyun, F. (2009). Is China a Revisionist Power?”. *The Chinese Journal of International Politics*, 2(3), 313-334.
- İstikbal, D. (2019). Çin’in Latin Amerika Yatırımlarına Politik Ekonomik Yaklaşım (2005-2018). *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, Ekonomi Ve Siyaset Özel Sayı*, 181-204.
- Latin America & Caribbean Product Exports to China 2020. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/LCN/Year/2020/TradeFlow/Export/Partner/CHN/Product/all-groups>
- Latin America & Caribbean Product Imports from China 2020. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/LCN/Year/2020/TradeFlow/Import/Partner/CHN/Product/all-groups>
- Latin America & Caribbean trade balance, exports and imports by country 2020. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/LCN/Year/2020/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country#>
- Latin America & Caribbean Trade. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/en/LCN/textview>
- Latinobarometro. (2020). Online Anlysis. Erişim Adresi <https://www.latinobarometro.org/latOnline.jsp>
- Main, A. (2020). The Destructive Legacy of US Economic Statecraft in Latin America and the Caribbean. Erişim Adresi <https://www.cepr.net/out-of-the-ashes-of-economic-war/>
- McClory, J. (2015). The Soft Power 30 A Global Ranking of Soft Power. Erişim Adresi <https://softpower30.com/wp-content/uploads/2018/07/The-Soft-Power-30-Report-2015-1.pdf>
- McClory, J. (2019). The Soft Power 30 A Global Ranking of Soft Power. Erişim Adresi <https://softpower30.com/wp-content/uploads/2019/10/The-Soft-Power-30-Report-2019-1.pdf>
- Morante, A. ve Wu, H. D. (2023). Assessing China’s news coverage and soft power in Latin America in the wake of the Belt and Road Initiative (2013–2021). *The International Communication Gazette*, 85(1), 80-96.

- Moreno, J. (2022). China's Educational Influence Expected to Grow in Latin America. Erişim Adresi <https://www.voanews.com/a/china-s-educational-influence-expected-to-grow-in-latin-america-/6524956.html>
- Nisley, T. J. (2022). The Popular Perception of China in Latin America and the Role of Confucian Institutes. Questions in Politics, IX, 30-42.
- Nye, J. S. (1990). Soft Power. Foreign Policy, (80), 153-171.
- Nye, J. S. (2004). Soft Power: The Means To Success In World Politics. New York: PublicAffairs.
- Nye, J. S. (2011). The Future of Power. New York: PublicAffairs.
- Nye, J. S. (2005, 29 Aralık). The Rise of China's Soft Power. Erişim Adresi <https://www.belfercenter.org/publication/rise-chinas-soft-power>
- Nye, J. S. (2015). The Limits of Chinese Soft Power. Erişim Adresi <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-civil-society-nationalism-soft-power-by-joseph-s--nye-2015-07>
- Nye, J. S. (2020). The Rise of China. L. Bitounis ve J. Price (Ed.), The Struggle for Power: U.S.-China Relations in the 21st Century içinde (133-141. ss.). Washington, DC: The Aspen Institute.
- Nye, J. S. (2023a). Amerikan Gucunun Geleceği. G. Rose (Ed.), Uluslararası İlişkilerin Ustaları: Siyasete Yön Verenlerin Goczunden Dünya Meseleleri içinde (46-64. ss.). Ankara: Fol Kitap.
- Nye, J. S. (2023b). Soft Power and Great-Power Competition: Shifting Sands in the Balance of Power Between the United States and China. Singapur: Springer Nature Singapur.
- Oğuzlu, T. (2021). Are We On The Eve of A New Cold War?. Erişim Adresi <https://antalyadf.org/wp-content/uploads/2021/02/Are-we-on-the-eve-of-a-new-Cold-War-1-1.pdf>
- Oliver, I. ve Venancio, M. N. (2022). Understanding the Failure of the U.S. Embargo on Cuba. Erişim Adresi <https://www.wola.org/analysis/understanding-failure-of-us-cuba-embargo/>
- Oseija, H. (2006). Economic Sanctions as an Instrument of U.S. Foreign Policy: The Case of the U.S. Embargo Against Cuba. Kaliforniya: Universal-Publishers.
- Perina, R. M. (2023, 15 Mart). How Argentina Has Become China's Foothold In Latin America. Erişim Adresi <https://worldcrunch.com/world-affairs/argentina-china-in-americas>
- Pires, M. C. ve Nascimento, L. G. D. (2020). The Monroe Doctrine 2.0 and U.S.-China-Latin America Trilateral Relations. International Organisations Research Journal, 15(3), 1-21.
- Pocha, J. (2004). The Rising Soft Power of India and China. New Perspectives Quarterly, 20(1), 4-13.
- Radwin, M. (2023). Chinese investment continues to hurt Latin American ecosystems, report says. Erişim Adresi <https://news.mongabay.com/2023/02/chinese-investment-plagues-latin-american-ecosystems-report-says/>
- Ray, R. ve Myers, M. (2023). China-Latin America Finance Databases. Erişim Adresi https://www.thedialogue.org/map_list/
- Roy, D. (1997). The Foreign Policy of Great-Power China. Contemporary Southeast Asia, 19(2), 121-135.
- Roy, D. (2022). China's Growing Influence in Latin America. Erişim Adresi <https://www.cfr.org/background/china-influence-latin-america-argentina-brazil-venezuela-security-energy-bri>

- Subedi, S. P. (2015). China's Approach to Human Rights and the UN Human Rights Agenda. *Chinese Journal of International Law*, 14(3), 437-464.
- The Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2021). *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*. Santiago: Leandro Cabello, Álvaro Calderón, Mathilde Closset, Filipe Da Silva, Marco Dini, Valeria Jordán, Georgina Núñez, Cecilia Plottier, Edwin Fernando Rojas, Nunzia Saporito and Giovanni Stumpo.
- Tobin, J. A. (2023). U.S. Soft Power Must Focus on Cooperation. Erişim Adresi <https://theglobalamericans.org/2023/05/u-s-soft-power-must-focus-on-cooperation/>
- Topal, A. (2020). Latin Amerika'da Bağımlılıktan Neoliberal Yeni-Kalkınmacılığa Kriz Dinamikleri. E. Akgemci ve K. Ateş (Ed.), *Dünyanın Ters Köşesi Latin Amerika: Tarih, Toplum, Kültür içinde* (75-88. ss.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Turin, D. R. (2010). The Beijing Consensus: China's Alternative Development Model. Erişim Adresi <http://www.inquiriesjournal.com/articles/134/the-beijing-consensus-chinas-alternative-development-model>
- United States Export Partner Share to Latin America & Caribbean in percentage 2015-2020. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/StartYear/2015/EndYear/2020/TradeFlow/Export/Partner/LCN/Indicator/XPRT-PRTNR-SHR>
- United States Import Partner Share from Latin America & Caribbean in percentage 2015-2020. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/StartYear/2015/EndYear/2020/TradeFlow/Import/Partner/LCN/Indicator/MPRT-PRTNR-SHR>
- United States trade balance, exports and imports by country and region 2020. (t.y.). Erişim Adresi <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/Year/2020/TradeFlow/EXPIMP>
- Vural, Ç. ve Aydın, H. (2019). Dolar Diplomasisi Ve Borç Tuzağı Diplomasisi: ABD ve Çin Örneklerinin Karşılaştırılması. *Uluslararası Politik Araştırmalar Dergisi*. 5(3), 174-194.
- Wike, R., Fetterolf, J., Fagan, M., Austin, S. ve Lippert, J. (2023). International Views of Biden and U.S. Largely Positive. Erişim Adresi <https://www.pewresearch.org/global/2023/06/27/international-views-of-biden-and-u-s-largely-positive/>
- Williamson, J. (2012). Is the “Beijing Consensus” Now Dominant?. *Asia Policy*, (13), 1-16.
- Wintgens, S. (2022). China's Footprint in Latin America. Erişim Adresi https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/Brief_9_China%20in%20Latin%20America_web.pdf
- Wintgens, S. (2023). China's growing footprint in Latin America. Erişim Adresi <https://www.fdiintelligence.com/content/feature/chinas-growing-footprint-in-latin-america-82014>

EXTENDED ABSTRACT

The Presence of the People's Republic of China in Latin America and Its Implications for American Hegemony

1. Introduction

While the US was losing power after the Cold War due to the invasion of Iraq, the wars in the Balkans, the Gulf Wars, and the loss of the old power of the dollar, China entered the 21st millennium as an assertive actor thanks to its economic reforms. In parallel with its economic development, China has strengthened its position in international politics day by day. Within the framework of the decline of the US and the rise of China, the US-China rivalry has been a noteworthy debate. In these debates, a region has a distinct importance with its unique characteristics. This region is the Latin American region, where intense US hegemony has been felt since the Monroe Doctrine of 1823. In the 21st century, there has been a significant increase in the Chinese presence in the Latin American region. China's presence in the region has implications for both the region and US hegemony. This study analyzes the effects of the Chinese presence in the Latin American region on the US and its hegemony.

2. Data Set and Method

The effects of the Chinese presence in the region on the US have been analyzed through how China uses its presence and power in the region. Chinese presence and power in the region are examined through the concepts of soft and hard power. The reason for analyzing these two concepts is the assumption that the desired results in international politics can be achieved within the framework of hard power through coercion, threats, and inducements, as well as within the framework of soft power through attraction, affection, and shaping the preferences of others. While the concept of hard power enables how China influences the region through military and economic elements to be analyzed, the concept of soft power allows how China influences the region through culture, political values, and government policies to be understood.

3. Empirical Findings

When the first component of hard power, economic power, is analyzed, it is seen that China has serious economic interests and an economic presence in the region. Using this power, it has the ability to influence the preferences of the region through coercion, sanctions, and inducements within the framework of hard power logic. Beijing is able to shape the domestic and foreign policies of the region by offering investment and credit or by applying economic sanctions and pressure. To give an example regarding domestic policy, Beijing can decide how and when investments are made in the region and prevent the states to which it provides loans from making policies against itself. As for foreign policy, it can change the attitudes of the countries in the region towards Taiwan. Moreover, the voting patterns of the states where Chinese investments are concentrated at the UN are similar to China's. On the military power side, the second component of hard power, China's increasing presence and influence in the region is seen in areas such as the sale of military weapons and equipment, interaction between military personnel and military physical presence. However, China is very cautious in its actions in the aforementioned areas in order not to draw the reaction of the US, because China does not have the military presence and power to confront the US in the region. In fact, China's military engagement in the region is related to its economic interests. In sum, China does not have the capacity to shape the region with its military elements and presence within the framework of hard power.

Having discovered soft power in the 2000s, China has taken initiatives to increase this power in the Latin American region. Regarding culture, which is a component of soft power, there are Chinese television channels and newspapers operating in the region. Confucius Institutes established in universities in the region introduce Chinese culture and language to the region. In addition, visas and funds are provided to academics and journalists in the region through various organizations.

With these applications, it is aimed that getting the region to know China closely and creating an attraction towards China. Regarding political values, the second source of soft power, Beijing's state-centered free market, serves as a source of soft power in a geography damaged by neoliberal economic policies. Political values such as mutual respect, peace, and equality adopted by Beijing in its foreign policy also increase its soft power in the region. Regarding government policies, which are the third source of soft power, China's development of bilateral and multilateral diplomacy with the countries of the region, its involvement in organizations in the region, and its involvement in peacekeeping operations in the region increase its soft power. China aims to positively change the perception of the region towards China with its actions and initiatives in the field of soft power.

4. Discussion and Conclusion

Obviously, China can shape the region by using its economic presence within the framework of hard power. In this direction, China can erode the US hegemony in the region, cause the region to move away from the US axis, and create an alternative to the US. As for military power, China's military presence in the region is not for offensive purposes. Even if it has offensive aims, it does not have the power to do so in the region. In other words, China has no potential to shape the region and undermine US hegemony by using its military presence in the form of coercion, deterrence, force, and war. Although China has serious initiatives and potential to increase its soft power in the region, it is seen that it lags behind the USA. One reason for this is that the positive transformation of China's image will take time, and another reason is that there are factors such as democratic values, cultural carriers, and ecological problems related to Chinese companies that limit China's soft power. However, as China continues its soft power initiatives, it may further challenge the US hegemony in the region.



ÖZGÜN ARAŞTIRMA

Hastane Çalışanlarının İletişim Gücünün Kurum Performansına Etkisi: Üç Kamu Hastanesi Örneği ¹

Nuriye Zeynep ERTEKİN², Recep KÖK ³

Özet

Kamu hastanesi çalışanlarının ve yöneticilerinin oldukça yoğun bir iş yüküne ve bir o kadar da zor koşullarda çalışmaları sürdürülebilir performansa ulaşmalarını olanaksız hale getirmektedir. Hastane çalışanlarının ve yöneticilerinin beklentilerini karşılayabilmeleri, başarıya ulaşabilmeleri ve sürdürülebilir performansa ulaşabilmeleri için birbirleri ile iletişimin etkisi büyük önem taşıdığı için bu çalışmada da belli bir örneklemden hareketle iletişim konusunun incelenmesi esas alınmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı da yöneticiler ve çalışanlar arasındaki iletişimin hastanenin performansına etkisini göstermektir. Burada performans-iletişim ilişkisi ele alınırken Likert ölçeğinden yararlanılmaktadır. Ayrıca analitik bulgular regresyon analizi sonuçları ile desteklenmektedir. Veriler İstanbul sınırları içinde yer alan üç kamu hastanesinde toplam 313 kişiyle anket yöntemiyle, yüz yüze görüşerek elde edilmiştir. Araştırmaya konu olan hastaneler karşılaştırmalı olarak analiz edildiğinde her üç hastanenin yönetici ve çalışanlarının dürüstlük ilkesini önemsendiği; yine iletişim olgusunun hastane performansını daha da iyileştireceği algısını benimsedikleri anlaşılmaktadır. Çalışmanın Likert ölçeğine göre standardize edilmiş sonuçları kısaca şu şekilde sıralanabilir: Burada hastanelerde ayrımcılığa yer verilmediğini, iletişim olgusunun hastane performansını daha da iyileştireceğini, stres olgusunun ise hem yöneticiler hem de çalışanlar açısından bir sorun olarak görüldüğünü söylemek mümkündür.

Anahtar kelimeler: Hastane Performansı, Kamusal Yönetim, İletişim Performansı, Likert Ölçeği

Jel Kodu: I10, L0, M12

The Effect of Communication Skills of Hospital Staff on Institutional Performance: Three Public Hospital Cases

Abstract

It is very difficult for public hospital employees and managers to achieve sustainable performance despite a very heavy workload and working in such difficult conditions. Since the effect of communication with each other is of great importance in order for hospital employees and managers to meet their expectations, achieve success and achieve sustainable performance, this study is based on the examination of communication with a specific sample. The main purpose of this study is to show the effect of communication between managers and employees on the performance of the hospital. Here, the Likert scale is used when considering the performance-communication relationship. In addition, analytical findings are supported by regression analysis results. The data were obtained by face-to-face interviews with a total of 313 people in three public hospitals located within the borders of Istanbul. When the hospitals that are the subject of the research are analyzed comparatively, it is seen that the managers and employees of all three hospitals care about the principle of honesty; it is understood that they adopt the perception that the communication phenomenon will further improve the hospital performance. The standardized result of the study according to the Likert scale can be briefly listed as follows: It is possible to say that there is no discrimination in hospitals, that communication will improve hospital performance even more, and that the phenomenon of stress is seen as a problem for both managers and employees.

Keywords: Hospital Performance, Public Administration, Communication Performance, Likert Scale

Jel Codes: I10, L0, M12

¹ Bu makale "Hastane Performansında İletişim Gücünün Hastane Performansına Etkisi: Kamu Hastaneleri Örneği" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

ATIF ÖNERİSİ (APA): Ertekin, N.Z., Kök, R. (2024). Hastane çalışanlarının iletişim gücünün kurum performansına etkisi: üç kamu hastanesi örneği. İzmir İktisat Dergisi. 39(2). 337-360. Doi: 10.24988/ije.1333941

² Uzm., Fzt., Nişantaşı Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı, İstanbul/ Türkiye
EMAIL: zynp_ertkn@hotmail.com **ORCID:** 0009-0001-2100-8293

³ Prof., Dr., Nişantaşı Üniversitesi, Nişantaşı Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü, İstanbul/ Türkiye **EMAIL:** recep.kok@nisantasi.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-2048-0182

1. GİRİŞ

Değişen ve gelişen dünyayla birlikte insanlar da değişmekte ve beklentileri de artmaktadır. İnsanların beklentilerini ve birbirleri ile uyumunu arttırmak ve bu paralelde de bireylerin iş performansının ivmesini yukarılara çıkarabilmek adına etkili bir iletişim büyük önem taşımaktadır. Bu durum, başarı motivasyonunu tetikleyerek, bir sarmal halinde de iletişimi tekrardan desteklemektedir. Bu beklenti ve uyumun büyük önem taşıdığı alanlardan biri de sağlık sistemidir. Özellikle sağlık sistemine ilişkin genel çerçevesi metin içinde yer alan tablodaki kaynak içeriklerinden çıkardığımız teorik çerçeveye bağlantılı olarak şu hususlara giriş düzleminde yer verilmektedir. Bu bağlamda hastaların da hastane çalışanlarının da beklentilerini karşılayabilmeleri ve başarıya ulaşabilmeleri için birincil olarak çalışanların birbirleri arasındaki iletişimin etkisi gözlemlenmelidir. Hastane yöneticileri ile kurulan iletişim memnuniyetiyle birlikte ileti düzeyi ve algısının çalışma performansını olumlu yönde etkilediği söylenebilir. Sorunların çözümü noktasında; faaliyetlerin düzenli olarak koordine edilmesi, bilgilerin efektif olarak paylaşımı gibi unsurlar etkinliğini korumaktadır. İletişim kanallarının tıkanıklıklarının giderilmesi, literatürden bilindiği kadarıyla performans eğrilerinin yükselişini desteklemektedir.

Performans belli bir amaca erişilme olgusu çerçevesinde planlama ile gerçekleşme arasındaki ilişkinin güvenilir bulgular üzerinden incelenmesi ve karar sürecine katkısı olarak değerlendirilir. Bu çalışma çerçevesinde belirli bir zaman içinde çalışanların ortaya koyduğu hizmet ve işe yönelik yeteneklerin toplamı şeklinde de tanımlanır. Kısacası performans; örgütün belirlediği hedeflere somut bir şekilde erişimin yanı sıra beklenen davranış setlerinin tümünün bileşkesinden oluşan bir çıktıdır. Performans yönetiminde klasik yönetim anlayışındaki gibi; planlama, yönlendirme, yürütme ve kontrol süreçleri bir bütün olarak ele alınmalıdır. Çalışanların hastaneler tarafından belirlenmiş olan performans çıktıları; performans değerlendirme ölçümlenmeleri ile yapılmaktadır. Performans değerlendirmesi ile amaçlanan temel husus, örgütün amaçlarının çalışanlar tarafından da anlaşılması ve beklentilerin belli seviyelerde yerine getirilmesidir.

İletişim konusu ise insanları söz ve davranışlarla etkileme sürecinde davranışların tutarlılığı ve değiştirilmesi konusunda bilgi, duygu, düşünce ve fikirlerin simgeler ile de aktarılmasıdır. İletişim, bir yerden, kişiden veya gruptan alıcıya bilgi aktarma eylemidir. Kısaca iletişim, bir bireyin diğerini etkileyebileceği bütün süreçler olarak ifade edilir. Etkili iletişim verilmek istenen mesajı en net ve mümkün olan en kısa sürede vermektir. Etkili bir iletişimin gerçekleşebilmesi için kaynağın ve alıcının beklenen hedeflere ulaşabilmesi gerekir. Bunun için de sözlü ve sözsüz iletişim araçlarının doğru kullanılması gerekir. Etkili iletişim, verilmek istenen mesajın amaçlanan biçimde iletilebilmesi ve beklenen tepkiyi alabilmek açısından olduğu kadar etkin dinleme ve geri dönüş alabilme açısından da son derece önemlidir. Başarılı bir yönetim ve örgüt sistemi, etkili bir iletişim ile mümkündür. Başka bir deyişle örgüt bir iletişim ağı olarak düşünülmelidir. Bu iletişim ağının iyi bir şekilde işlenebilmesi, yönetimde başarıyı da beraberinde getirecektir. İletişim, örgüt içinde ve dışında meydana gelen gelişmelerin takibi ve uyumun sağlanması için gereklidir yani yönetim faaliyetleri bu iletişim ağı sayesinde düzene sokulabilmektedir.

Yönetici, sistem kuran ve onun hatasız işlemesi için denetimini yapan kişilerdir. Yönetici, bir grup insanı belirli amaçlara ulaştırmak için uyumlu ve takım ruhu yaratan insandır. Yöneticiler ne kadar doğru kadro seçimleri yapar ve dinamik bir sistem oluştururlarsa düzen ve nizam o kadar işlevsel hale gelir.

Sağlık çalışanı ise hastalıkları teşhis ve tedavi etmek, insanların sağlığını korumak ve iyileştirmek; ruhen, bedenen ve sosyal yönden tam bir iyilik halinin oluşmasını ve bunun devamını sağlayan kişilerdir. Bu amaçla farklı sağlık meslek gruplarından oluşan, birbirini tamamlayan aynı zamanda

her biri kendi görevini yerine getiren, dayanışma içerisinde bilgi ve deneyimlerini içselleştiren ve ortak kararlar alan sağlık ekibi olarak anılır.

Örgütün çalışanlarıyla kurduğu iletişim nadiren aksi görülmekle beraber, yöneticiler aracılığı ile yürütülür. Yöneticilerin, alışanlarının daha yüksek performans gösterebilmesi, iş tatmininin sağlanabilmesi ve işten daha iyi sonuçların alınabilmesi için açık, net ve duruma özgü geri bildirim vermeleri büyük önem taşımaktadır. Çalışanların yaşadıkları stresle de baş edebilmeleri için sağlıklı bir örgüt ve yönetime ihtiyaç duyulmaktadır. İyi bir yöneticinin dikkat etmesi gereken kritik noktalardan biri de bütün bu akışın en etkin aracı olan iletişim dilini uygun Şekilde kullanmasıdır. İletişim kazalarının önlenmesi, güvenin artması, çalışan bağlılığının korunması ve başarı motivasyonunun tetiklenmesi gibi etmenlerin etkileşiminin de performans üzerindeki etkisi araştırma sonuçlarımıza göre de bilinmektedir.

Her ne kadar yöneticilerin görevlerinin büyük bir bölümü, örgütle çalışan arasındaki köprü rolünü üstlenerek örgütün ihtiyaını arttırmak üzere oluşturulmuş olsa da eş zamanlı olarak çalışanların birbirleri arasındaki ilişkilerin iletişim düzenine katkısı, hasta memnuniyeti açısından da önemlidir. Çalışanların sevdiği ve iyi geinebildiği kişilerle çalışmasının ve iş birliği sinerjisinin performansa katkısı bu çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır. Örgüt içindeki bu iletişim zincirinde yukarıdan aşağı bir akış olduğu kadar, aşağıdan da yukarıya doğru bir iletim de söz konusudur. Çalışanların hastalardan ve birbirlerinden aldıkları geribildirimlerin yöneticileri vasıtasıyla örgütün üst kademelerine ulaştırılması, performans kriterlerinin yeniden gözden geçirilmesi ve revize edilmesi konusu en başta sağlıklı iletişim ile mümkündür.

Örgütsel yapıda çok kritik bir öneme sahip olan iletişime, özellikle kamu kurumlarında yeterince önem verilmediğine yönelik yakınmalar da  nemslenmelidir. Gerek yöneticiler ve çalışanlar arasında gerekse yöneticilerin ve çalışanların birbirleri arasında bir iletişim kopukluğunun olduğu zaman zaman tartışılan hususlardır. İletişimdeki kopuklukların kişiler arasında iş birliğinin oluşmasını engellediği, sürtüşmelerin oluşmasına, moral ve motivasyonlarının düşmesine neden olduğu literatürde geniş bir Şekilde tartışılmaktadır. Ayrıca bu iletişim kopuklukları zaman, enerji ve maddi kaynaklarda kayba, işleyişte aksamalara, ihtiyaçların karşılanmasında yetersiz kalmaya ve kalitenin düşmesine sebebiyet verdiği için performans üzerinde olumsuz bir algıya neden olmaktadır.

Çalışmanın yazım planı Şu Őekildedir: İkinci kısımda ulusal ve uluslararası literatürü, üçüncü kısımla amaç ve yöntemi, dördüncü kısımla analizleri kapsamaktadır. Çalışma, sonuç ve öneriler kısmı ile tamamlanmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatür değerlendirmesine esas Tablo:1'de yer alan yazarlara ilişkin sırasıyla  zet bir değerlendirme yapılmaktadır. Buna göre Tanrıverdi vd. (2010) alışması birinci derece kendi çalışmamızın konusu ve yöntemi ile ilgilidir. Diğer alışmalar ise özellikle iletişimin yanı sıra performansı etkileyen diğer faktörlerle ilgilidir. Bu çalışmada da çalışanlar ile yöneticiler arasındaki etkileşim esas alınarak analiz kısmında bazı değerlendirmeler yapılmıştır.

Tanrıverdi vd. (2010) kamu hastanelerinde yaptığı çalışmada sağlık yöneticilerine ait iletişim becerilerinin çalışan performansına etkileri araştırılmış ve yönetici ile kurulan iletişim memnuniyetiyle birlikte ileti düzeyi ve algısının çalışan performansına olumlu derecede etki yaptığı anlaşılmaktadır. Nal ve Tarım (2017) sağlık yöneticilerinin paternalist (babacan) liderlik davranışlarının çalışanların iş doyumunu üzerine etkisini incelediği çalışmada paternalist liderliğin, iş doyumunu üzerinde anlamlı ve yüksek düzeyde pozitif yönlü bir etkisi olduğu saptanmaktadır. Aslında bu iki çalışma da yöneticilerin çalışanlarla iletişiminin iyi olmasının çalışanların iş doyumunu ve performansını arttıracakını bizlere gösterirken bu çalışmanın bulgularını doğrular niteliktedir.

Nur (2011) kamu hastanelerinde çalışan sağlık personelinde iş doyumunu ve stres ilişkisi üzerine yaptığı çalışmada stres ve iş doyumunu arasında negatif yönde g cl  bir ilişki bulgulamış ve stresin iş doyumunu azalttığını göstermektedir. G l (2007) iş stresi, örgütsel sağlık ve performans arasındaki ilişkiler üzerinde yaptığı çalışmada iş stresi ile örgütsel sağlık arasında negatif, örgütsel sağlık ile performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişkiler bulunduğu ve örgüt sağlığının çalışanların performansına olumlu yönde katkı sağladığı tespit edilmektedir. Bu durumda streste azalmanın örgüt sağlığını arttıracığı ve örgüt sağlığının artmasının da performansı iyileştireceği anlaşılmaktadır. Yapılan bu iki çalışma sonucunda stresin iş doyumunu, örgütsel sağlığı ve performansı azaltacağını söylemek mümkündür. Bu çalışmada da stres olgusu çalışanlar ve yöneticiler arasında sorun teşkil ettiğinden yapılan bu iki çalışma, bu araştırmanın analitik bulguları ile örtüşmektedir.

şantaş vd. (2016) yaptıkları çalışmada sağlık alışanlarında örgütsel sinizm, iş performansı ve örgütsel özdeşleşme düzeyleri arasındaki ilişkileri incelemektedir. Örgütsel sinizmin iş performansı ile ters ilişkili olduğu; örgütsel sinizmin örgütsel özdeşleşmeyi anlamlı ve negatif olarak etkilediği ve örgütsel  zdeşleşmenin iş performansı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu belirlenmektedir. Bal vd. (2022) kamu hastanelerinde yaptığı fizyoterapistlerin kişi-örgüt uyumu ve tükenmişliklerinin işten ayrılma niyetine etkisini araştırdıkları çalışmada kişi-örgüt uyumu ile işi bırakma niyeti arasında negatif yönde ve mesleki tükenmişlik düzeyi ile kişi-örgüt uyumu arasında da negatif yönde ilişkiler olduğu g r lmektedir. Bu iki çalışma da örgütsel  zdeşleşmenin, uyumun ve kişi-örgüt uyumunun iş bırakmayı azaltacağını ve iş performansını arttıracığını savunmaktadır. Dayanç Kıyat vd. (2018) sağlık çalışanları örneğinde yaptığı çalışmada algılanan kurumsal itibar ve işe bağlılığın duygusal emek davranışı üzerine etkisini araştırmakta, sağlık çalışanlarının algılanan kurumsal itibar ve işe bağlılık düzeylerinin yüksek olmasının, duygusal emek davranışını etkilediğini saptamaktadırlar. Bu üç çalışma bu araştırma bulgularını desteklemektedir.

Khotimah vd. (2023) yaptıkları çalışmada iletişim ve motivasyonun artmasının çalışan performansını arttırdığını tespit etmiştir. Jung (2020) hemşirelerin iletişim algısı ve iş performansı ilişkisi üzerine yaptıkları çalışmada iletişimin, hemşirelik hizmetlerini ve iş performansını artırmanın çok önemli bir yolu olduğunu tespit etmiştir. Soekardi vd. (2020) de iletişim becerilerinin çalışan performansı üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmada iletişim ve performans arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Bu uluslararası  çalışma da iletişimin performans üzerindeki pozitif etkisi göstermekte ve bu araştırmanın bulguları ile örtüşmektedir.

Yapılan çalışmaların sonuçları ile bu araştırmanın sonuçları analiz kısmında değerlendirilmekte, dolayısıyla bu çalışmanın diğer çalışmalar ile benzerlik ve farklılıklarına analiz kısmında yer verilmektedir.

Tablo:1: Literatür Taraması

	Veri Tabanı	Amaç	Yöntem	Sonuç
H.TANRIVERDİ, O. ADIGÜZEL, M. ÇİFTÇİ	Sağlık yöneticilerine ait iletişim becerilerinin çalışan performansına etkileri: Kamu hastanesi �rneği	Yöneticilerin iletişim becerilerinin sağlık çalışanlarınca nasıl algılandığı, yöneticilerin iletişiminden duyulan memnuniyet düzeyleri, sağlık	Güvenirlik, faktör analizi, ortalama, standart sapma analizleriyle birlikte korelasyon ve regresyon hipotez testleri incelenmiştir.	Yönetici ile kurulan iletişim memnuniyetiyle birlikte ileti düzeyi ve algısının çalışan performansına olumlu derecede etki yaptığı bulunmuştur.

		alışanlarının kendilerini nasıl değerlendirdikleri ve kişinin kendisi, çevresi ve aynı zamanda yöneticisiyle olan ileti düzeyi ve algısı incelenmektedir.	Araştırmada birincil veri kaynağı olarak literatür analizinden elde edilen bilgiler ışığında geliştirilen, anket formu kullanılmıştır.	Yöneticilerin iletişim yeterliliğinin ise çalışan performansına çok fazla katkı yapmadığı görülmüştür.
D. NUR	Kamu hastanelerinde çalışan sağlık personelinde iş doyumunu ve stres ilişkisi	Kamu hastanelerinde görev yapmakta olan sağlık personelinin stresini ve iş doyumunu demografik özellikler açısından irdelemek ve stres-iş doyumunu ilişkisini incelemektir.	Veri toplamak amacıyla sosyo-demografik bilgi formu, iş doyumunu �leği, stres belirtileri �leği ve strese yatkınlık �leği kullanılmıştır. Verilerin analizinde tek ve çift yönlü varyans analizi (anova), post hoc-tukey testi, t-testi, mann-whitney u testi, pearson ve spearman testleri, çoklu regresyon analizi uygulanmıştır.	Yapılan korelasyon analizi sonucunda, stres ve iş doyumunu arasında negatif yönde g�cl� bir ilişki bulgulanmıştır. Sağlık personelinde, stres ve iş doyumunun birlikte değerlendirilmesi gereken faktörler olduğu görülmüştür.
H. G�L	İş stresi örgütsel sağlık ve performans arasındaki ilişkiler: Bir alan araştırması	İş stresi, örgütsel sağlık ve performans arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır.	Veriler Likert tipi �lele hazırlanan sorulardan elde edilmiştir. Korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır.	İş stresi ile örgütsel sağlık arasında negatif, örgütsel sağlık ile performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişkiler bulunduğu tespit edilmiştir. Örgüt sağlığı çalışanların performansına olumlu yönde

				katkı sağlamaktadır.
F. ŞANTAŞ, Özgür UĞURLUOĞLU, A. KANDEMİR, Y. ÇELİK	Sağlık çalışanlarında örgütsel sinizm, iş performansı ve örgütsel özdeşleşme düzeyleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi	Sağlık çalışanlarında örgütsel sinizm, iş performansı ve örgütsel özdeşleşme düzeyleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir.	Veri toplama yöntemi olarak Likert tipi ölçekle hazırlanan anket formu kullanılmıştır. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistiksel yöntemler, faktör analizi ile güvenilirlik analizi kullanılmış; ayrıca araştırma hipotezlerinin test edilmesinde çoklu regresyon analizi sonuçları dikkate alınmıştır.	Araştırmada, örgütsel sinizmin iş performansı ile ters ilişkili olduğu ve örgütsel sinizmin iş performansını anlamlı ve negatif olarak etkilediği belirlenmiştir. Başka bir sonuç örgütsel sinizmin örgütsel özdeşleşmeyi anlamlı ve negatif olarak etkilediğidir. Bir diğer bulgu da örgütsel özdeşleşmenin iş performansı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğudur.
M. NAL, M. TARIM	Sağlık yöneticilerinin paternalist (babacan) liderlik davranışlarının çalışanların iş doyumunu üzerine etkisi	Sağlık yöneticilerinin göstermiş olduğu paternalist liderlik davranışlarının, sağlık çalışanlarının iş doyumunu üzerindeki etkisini incelemek amacı ile yapılmıştır.	Verileri toplamak için beşli Likert türünde olan paternalist liderlik ölçeğinden yararlanılmıştır. Verilerin analizinde bağımsız örneklem için t- testi, tek yönlü varyans analizi, pearson korelasyon analizi ve regresyon	Paternalist liderliğin, iş doyumunu üzerinde anlamlı ve yüksek düzeyde pozitif yönlü bir etkisi olduğu saptanmıştır. Sağlık yöneticilerinin, paternalist liderlik davranışı gösterdiği oranda çalışanlarında iş doyumunun artması beklenmektedir.

			analizi kullanılmıştır.	
G. B. DAYANÇ KİYAT, B. ÖZGÜLEŐ, S. C. GÜNAYDIN	Algılanan kurumsal itibar ve işe bağlılığın duygusal emek davranışı üzerine etkisi: Sağlık alıŐanları �rneği	Sağlık profesyonellerinin kurumsal itibar algıları ve işe bağlılıklarının, duygusal emek davranışı üzerindeki etkileŐimlerinin incelenmesi amaçlanmıştır.	Araştırma verileri beşli Likert �leği Şeklinde anket yöntemi ile elde edilmiştir. Verilerin analizinde çoklu doğrusal regresyon analizleri yapılmıştır.	Sağlık alıŐanların algılanan kurumsal itibar ve işe bağlılık düzeylerinin yüksek olmasının, duygusal emek davranışını etkilediği tespit edilmiştir. Bu bağlamda sağlık çalışanların kurumsal itibar ve işe bağlılık düzeylerinin arttırılması yönünde çeşitli eğitimler ve etkinlikler yapılması önerilmektedir.
M. E. BAL, E. ATICI, A.DANAYİYEN	Fizyoterapistlerin kişi örgüt uyumu ve tükenmiŐliklerinin işten ayrılma niyetine etkisi: Ankara ili kamu hastaneleri �rneği	Fizyoterapistlerin kişi-örgüt uyumu ve tükenmiŐliklerinin işten ayrılma niyeti üzerine olan etkisini belirlemek amaçlanmıştır.	Araştırma verileri Likert �leği Şeklinde anket yöntemi ile elde edilmiştir. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistikler, ortalama ve standart sapma değerleri, frekans analizi, parametrik analiz yöntemleri, independent samples t test, one way anova analizi, pearson korelasyon analizi ve çoklu doğrusal	Kişi-�rg�t uyumu ile işi bırakma niyeti arasında negatif anlamlı ilişki olduğu bulunmuş, bu kapsamda çalışanların kişi-örgüt uyumu algıları artıkça işten ayrılma niyetlerinin azaldığı tespit edilmiştir. Mesleki tükenmişlik düzeyi ile kişi-örgüt uyumu arasında ise negatif yönde ve anlamlı ilişkiler olduğu bulunmuştur.

			regresyon analizi uygulanmıştır.	
K.KHOTIMAH, S. B.HELPIASTUTI, I. SISBINTARI	The effect of communication, motivation and work stress on the performance of hospital employees dr. Soebandi	İletişim, motivasyon ve iş stresi değişkenlerinin çalışan performansı üzerindeki etkisi incelenmektedir.	Araştırma verileri Likert ölçeği şeklinde anket yöntemi ile elde edilmiştir ve katılımcılar rastgele örneklem yoluyla seçilmiştir. Verilerin analizinde çoklu doğrusal regresyon analizi kullanılmıştır.	İletişimin ve motivasyonun artmasının çalışan performansını arttırdığı tespit edilmiştir. İletişim, iş motivasyonu ve stres eş zamanlı olarak çalışanların performansını olumlu yönde etkilediği bulunmuştur.
S.-Jin JUNG	The relationship of communication perception and job performance of general hospital nurses	Hastane hemşirelerinin iletişim farkındalığı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi belirleyerek insan kaynakları yönetimi ve hastane yönetiminde verimliliğini artırmayı amaçlamaktadır.	Araştırma verileri Likert ölçeği şeklinde anket yöntemi ile elde edilmiştir. Veriler SPSS programı ile analiz edilmiştir. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistikler, t-test, anova, pearson korelasyon analizi, çoklu regresyon analizi kullanılmıştır.	Aktif iletişimin hemşirelik hizmetlerini ve iş performansını artırmanın çok önemli bir yolu olduğu belirlenmiştir.
A. SOEKARDI, R.INDRAWATI, N. ERNI	The influence of communication skill toward employee performance in radiology	Liderlik tarzı ve iletişim becerilerinin çalışan performansı üzerindeki anlamlı	Veri toplamada anket yöntemi kullanılmıştır. Veriler SPSS programı ile	İletişim becerileri, liderlik stilleri ve iş tatmini ile karşılaştırıldığında çalışan performansının

	installation unit of hospital	etkisini, iş tatmini yoluyla analiz etmeyi amaçlamaktadır.	analiz edilmiş ve veri analizi AMOS analizi ile yapılmıştır.	artırılmasında büyük etkiye sahip olduğu bulunmuştur. İletişim ve performans arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.
--	-------------------------------	--	--	---

3. ÇALIŞMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

3.1 Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın temel amacı yöneticiler ve çalışanlar arasındaki iletişimin hastanenin performansına etkisini göstermek ve performansı etkileyen diğer faktörlerle etkileşim sürecini analiz etmektir. Bu çerçevede elde edilen analiz sonuçları amaç ve yöntem benzerliğini kapsayan çalışmaların bulguları ile karşılaştırılmaktadır.

3.2 Yöntem

3.2.1 Veri Toplama Süreci

Araştırmanın örnekleme tesadüfi yöntemle seçilmiş üç hastaneyi kapsamaktadır. Araştırmaya katılan hastanelerin kamu hastaneleri olması sebebiyle istatistiki verilere ulaşılmaya izin verilmediği için üniversite etik kuruluna başvurulmuş; dolayısıyla kurumlar arası izin prosedürü izlenerek onaylar alınmıştır. Çalışmanın yapıldığı hastanelerin iş yoğunluğu sebebiyle çalışmada ulaşılan kişi sayısı sınırlı tutulmuş ve anketörün örnekleme toplam çalışanların yüzde yedisini kapsamaktadır. Bu oran istatistiki ölçekler açısından araştırma örneklemini oluşturma tekniği ile tutarlıdır.

Araştırmanın örneklemini İstanbul ilinde bulunan SBÜ Gaziosmanpaşa Eğitim Araştırma Hastanesi, SBÜ Dr. Sadi Konuk Eğitim Araştırma Hastanesi ve Bahçelievler Devlet Hastanesindeki 313 sağlık çalışanı oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan 313 kişinin %61,02'sini kadın, %37,69'unun erkeklerden oluştuğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu kişilerin %44,09'unun 20-30 yaş, %33,23'ünün 31-40 yaş ve %51'inin ise 40 yaş ve üzeri olduğu bulgularanan araştırmada kişilerin %1,28'inin ilköğretim, %12,78'inin lise, %19,80'inin yüksekokul, %42,81'inin lisans ve %19,74'ünün lisansüstü eğitim mezunu olduğu görülmektedir. Yönetici ve çalışan örnekleminde %46,01'inin bekar, %51,12'sinin evli olduğu belirtilen araştırmanın, %20,77'sinin 5 yıl ve altı, %16,29'unun 6-10 yıl arası, %4,47'sinin 11-14 yıl arası ve son olarak da %11,18'inin de 14 yıl ve üzeri sektör kıdemine sahip olduğu gözlemlenmiştir. Toplam örneklemin 39,29'u 5 yıl ve altı, %11,18'i 5-10 yıl arası, %0,96'sı 11-14 yıl arası ve %0,32'si 15 yıl ve üzeri hastane kıdemine sahip olduğu saptanmıştır.

Araştırmanın yapıldığı üç hastanede yaklaşık 4750 personelin çalıştığı görülmektedir. Ölçekler birimlerde bulunan personellere tesadüfi olarak dağıtılmış ve gönüllülük esası dikkate alınarak toplamda 400 ölçek uygulanabilmiş, bunlardan 313'ü kullanılabilmiştir.

3.2.2 Likert  lçeği ve Regresyon Analizi

Verileri toplamada hastane yöneticilerine ve çalışanlarına yönelik anket soruları ve açık uçlu sorular sorulmuş ve ankette beşli Likert  leği kullanılmıştır. Anket formu sosyo-demografik bölümlerin dışında üç bölümden oluşmuştur. Birinci bölümünde iletişime yönelik sorular, ikinci bölümde performansla yönelik sorular ve son olarak üçüncü bölümde ise iletişim ve performansla yönelik açık uçlu sorulara yer verilmiştir. Analiz bulguları SPSS programından yararlanılarak elde edilmiştir ve Likert  leği ile regresyon bulguları analizlere referans alınmıştır.

Araştırmanın en önemli kısıtı, gönüllülük esasına dayalı bir çalışma olması ve iş yoğunluğu gibi nedenlerden ötürü tüm hastaneler evrenini kapsamamasıdır. Bu nedenle, araştırmada elde edilen bulgular, bazı hastanelerin tüm bölümlerini ve çalışanlarını değil, sadece araştırmaya katılan kişilerin iletişim gücünün hastanedeki performans etkilerine ilişkin bilgileri yansıtılmaktadır.

Araştırmaya katılmayan çalışanlar, katılmama nedenleri olarak formal bir yönlendirme ve resmi bir talep bilgisine sahip olmamalarını beyan ettiklerinden, söz konusu çalışanların araştırmaya katılmaları durumunda araştırma sonuçlarının kısmi ölçüde farklılaşacağı düşünülmektedir. Gönüllü yanlılığı (volunteer bias) olarak adlandırılan bu durumun, araştırma sonuçlarının ilgili evrene genelleştirilmeden yalnızca  rneklemi oluşturan hastaneleri ve çalışanlarını kapsar biçimde ele alınması ve yorumlanması da bir kısıt olarak değerlendirilebilir.

4. ANALİZLER: KAMU HASTANELERİNE YÖNELİK BİR UYGULAMA

4.1 Betimsel Göstergeler

Bu çalışmaya konu olan saha bulguları ankette yer aldığı şekliyle analizler öncesinde betimsel göstergeler boyutuyla aşağda incelenmektedir.

4.1.1 Demografik  zellikler

Araştırmaya katılan 77 yöneticinin Tablo:2 ve Tablo:3'den anlaşıldığı gibi %54,43'ünün kadın, %43,03'ünün erkekler örneklemine oluşturduğu anket sonuçlarından anlaşılmaktadır. Ayrıca bu yöneticilerin %35,44'ünün 20-30 yaş, %29,11'inin 31-40 yaş ve %8,97'sinin ise 40 yaş üzeri olduğu tarafımızdan belirlenmiştir. Araştırmada yöneticilerin %5,06'sının lise, %11,39'unun yüksekokul, %51,9'u lisans ve %27,85'i lisansüstü eğitim mezunu olduğu g r lmektedir. Yönetici  rnekleminde %37,97'sinin bekar, %58,22'sinin evli olduğu belirlenen araştırmanın, %11,39'unun 5 yıl ve altı, %15,19'unun 6-10 yıl arası, %1,27'sinin ise 11-14 yıl arası ve son olarak da %12,66'sının 14 yıl ve üzeri sektör kıdemine sahip olduğu gözlemlenmektedir. Yöneticilerin %22,78'i 5 yıl ve altı, % 11,39'unun 5-10 yıl arası hastane kıdeminin olduğu gözlemlenmektedir.

Araştırmaya katılan 234 çalışanın %63,25'ini kadın, %35,9'unun erkekler örnekleminden oluştuğu tespit edilmektedir. Ayrıca bu çalışanların %47'sinin 20-30 yaş, %34,61'inin 31-40 yaş ve %12,82'sinin ise 40 yaş ve üzeri olduğu bulgularan araştırmada çalışanların %1,71'inin ilköğretim, % 15,38'inin lise, %22,65'inin yüksekokul, % 39,74'ünün lisans ve %16,24'ünün lisansüstü eğitim mezunu olduğu g r lmektedir. alışan  rneklemine %48,72'sinin bekar, %48,72'sinin evli olduğu bulgularan araştırmada, sektör kıdemi kırılımında ise %23,93'ünün 5 yıl ve altı, %16,66'sının 6-10 yıl arası, %5,55'inin 11-14 yıl arası ve son olarak da %10,68'inin de 14 yıl ve üzeri kıdeme sahip olduğu gözlemlenmektedir. Çalışanların %44,87'si 5 yıl ve altı, % 11,11'i 6-10 yıl arası %1,28'i 11-14 yıl arası ve %0,43'  15 yıl ve üzeri hastane kıdemine olduğu tespit edilmektedir.

Tablo 2: Yönetici Pozisyonundaki Katılımcılara İlişkin Demografik  zellikler

Özellik	N	%
Cinsiyet		
Kadın	43	54,43
Erkek	34	43,03
Yaş		
20-30 Yaş Arası	28	35,44
31-39 Yaş	23	29,11
40 Yaş ve �zeri	21	8,97
Eğitim		
İlköğretim	-	-
Lise	4	5,06
Yüksekokul	9	11,39
Lisans	41	51,90
Lisansüstü	22	27,85
Medeni Durum		
Bekar	30	37,97
Evli	46	58,22
Kaç Yıldır Bu Sektörde �alışıyor?		
5 Yıl ve altı	9	11,39
6-10 yıl	12	15,19
11-14 yıl	1	1,27
14 yıl �zeri	10	12,66
Kaç Yıldır Bu Hastanede �alışıyor?		
5 Yıl ve altı	18	22,78
6-10 yıl	9	11,39
11-14 yıl	-	-
15 yıl ve �zeri	-	-

Tablo 3:  alışan Pozisyonundaki Katılımcılara İlişkin Demografik  zellikler

Özellik	N	%
Cinsiyet		
Kadın	148	63,25
Erkek	84	35,90
Yaş		
20-30 Yaş Arası	110	47,00
31-39 Yaş	81	34,61
40 Yaş ve �zeri	30	12,82
Eğitim		
İlköğretim	4	1,71
Lise	36	15,38
Yüksekokul	53	22,65
Lisans	93	39,74
Lisansüstü	38	16,24
Medeni Durum		

Bekar	114	48,72
Evli	114	48,72
Kaç Yıldır Bu Sektörde Çalışıyor?		
5 Yıl ve altı	56	23,93
6-10 yıl	39	16,66
11-14 yıl	13	5,55
14 yıl üzeri	25	10,68
Kaç Yıldır Bu Hastanede Çalışıyor		
5 Yıl ve altı	105	44,87
6-10 yıl	26	11,11
11-14 yıl	3	1,28
15 yıl ve üzeri	1	0,43

4.1.2 Likert Ölçeğine Yönelik Analizler

Analitik bulgular genel olarak Ek:1 üzerinden değerlendirildiğinde; ankete katılanların sorulara verilen yanıtların Likert ölçeğinden çıkarılan aritmetik ortalamaları şu şekilde sıralanabilir:

Yapılması gereken iş doğru kişilere verildiğinde hastanenin performansı artar sorusunun yanıtı en yüksek düzeydedir. Buna göre işin doğru kişilere verilmesi gerektiği görüşünün hastane çalışanlarının en çok katıldığı durum olduğu izlenmektedir. İş stresini azaltmak için gerekli çalışmaların yapılması sorularına verilen yanıtların ortalamasının da en düşük oranda yansdığı grlmektedir. Bu da hastane çalışanlarının genellikle iş stresini azaltmada gerekli çalışmaların yapıldığına katılmadıkları bulgusunu desteklemektedir.

Ankete konu olan hastane performansında ayrımcılığın etkisine yönelik algı değerlendirildiğinde ayrımcılık ile ilgili soru-yanıt bulguları Ek:1'de görüldüğü gibi 'kısmen katılıyorum' yanıtı hesaba katılırsa ayrımcılık kısmen etkili olabilir. Ancak bu durumun performans üzerinde bir etkisinin olmadığını; başka bir ifade ile hastanelerde ayrımcılığa yer verilmediğini söylemek mümkündür. Yine yönetici ve çalışanların hastane performansını etkileyen bağlılık algısı incelendiğinde "Bir/birden çok arkadaşlık" ilişkisine 'kesinlikle katılıyorum' cevabının alınması bize çalışanlar ve yöneticiler arasındaki dayanışmayı göstermektedir. Bağlılık sorularından hem yöneticiler hem de çalışanlar arasında hastane kaynaklarının sahiplenildiğini anlaşılmaktadır. Ancak çalışanların motivasyonel ve başarılarının ödüllendirildiği şeklindeki algıya kararsız kalınması takdir edilme ve güdüleme konusunda yetersiz kaldığı şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca araştırmaya konu olan hastaneler ele alındığında ortalamalar üzerinden her üç hastanenin yönetici ve çalışanlarının dürüstlük ilkesini önemsemediği; yine iletişim olgusunun hastane performansını daha da iyileştireceği algısını benimsedikleri anlaşılmaktadır. Ayrıca bu konulardan beşine alınan cevabın kararsızlık ölçeğinde olması hastane performansı üzerinde iletişim etkisinin sorgulanabilir bir algı olarak değerlendirilmesine olanak sağlamaktadır. Birbirine saygı, özel hayata karışmama, yapılan işe saygı gibi sorulara verilen cevaplarda 'kısmen katılıyorum' algısı olması sosyal uyumun mükemmeli olmadığı anlamına gelir.

Araştırmamızın merkezi konusu olan performansın iyileştirilmesine yönelik algının sorgulanmasında hastaneler /kurumsal performansın çalışanların performansına bağlanmış olması bireylerin moral değerleri ile ilişkilendirilebilir başka bir ifade ile çalışanların morali hangi ölçüde yüksek tutuluyorsa kurumsal performans da o ölçüde artacaktır. Nitekim çalışanların performansının artması konusunda yöneticilerin zen göstermemesine yönelik kararsızlık

yukarıdaki cevabın önemini daha da arttırmaktadır. Bilgi ve becerilerin kullanımına izin verilmesi, çalışanların kendilerini geliştirmelerine imkan verilmesi gibi konulara ‘kısmen katılıyorum’ yanıtı performansın daha da iyileştirilmesi için yöneticilerin daha da hassas olmalarının önemine dikkat çekilmektedir denebilir.

Ayrıca bir kontrol sorusu olan iş stresini azaltmak için gerekli çalışmaların yapılmasına ‘kısmen katılmıyorum’ şeklinde alınan cevaplar hem çalışanların stres algısını iyi yönetemedikleri hem de yöneticilerin stres olgusunu yönetemediği anlamına gelir. Çalışanlar tarafından çalışma hayatındaki stresi azaltacak farklı meşguliyetler (iş hayatı dışında eğlence kültürü) ve çalışma ortamındaki dinlenmeyi destekleyecek lojistik desteklerin eksikliği  nemslenmelidir.

Bu çalışmanın sonuçları bir bütün olarak değerlendirildiğinde literatürde yer alan yazarların tamamının savları ile uyumludur. Yani araştırmanın sonuçları uygulamalı literatürü desteklemektedir.

4.1.3 Regresyon Analizleri

4.1.3.1 Güvenilirlik ve Anlamlılık

Tablo:4’te yer alan regresyon bulguları değerlendirildiğinde güvenilirlik bulgusu şu şekilde ifade edilebilir: Cronbach alfanın güvenilirlik istatistiği 0.7’den büyüktür. Literatüre göre bu istatistiğin 0.5’den büyük olması araştırmaya konu olan tüm kontrol değişkenlerinin performans üzerinde bir bütün olarak etkili olduğunu gösterir. Nitekim güvenilirlik tahminlerinde, +0,70 ve üstü değerler alan ölçeklerin güvenilirlik özelliğini taşıdığı kabul edilmektedir. Aşağıda sonuçları paylaşılan Tablo:4’e göre, anketin geneli (0,971) anlamlı ve güvenilir bir sonuç vermektedir. Bu çalışmada yapılan ankette ayrımcılık kapsamlı üç soru-yanıt, bağlılık kapsamında on soru-yanıt, iletişim kapsamında on bir soru-yanıt ve performans kapsamında ise altı soru-yanıt göstergeleri, Cronbach’s alpha ölçütleriyle analiz edildiğinde güvenilirlik istatistikleri anlamlı bulunmaktadır.

Tablo 4: Güvenilirlik İstatistikleri

Güvenilirlik İstatistikleri	Cronbach's Alpha	İtem Sayısı
Tüm Anket	0,971	31
Ayrımcılık	0,783	3
Bağlılık	0,912	10
İletişim	0,926	11
Performans	0,83	6

Ek:2’de yer alan varyans analizi sonuçları (Orijinal ıktı) şu şekildedir:

Ankette yer alan hastaneler özeline araştırmaya konu olan etmenlere ( lek ortalaması) alınan yanıtların cinsiyet temelinde hem çalışanların birbirine bağlılığı hem de çalışanların işine olan bağlılıklarının ortalamaları birbirinden farksızdır ($P=0,12102$). Ayrımcılık etmeni değerlendirildiğinde sorulara verilen yanıtların ortalaması birbirinden farklıdır ($p=0,00404$). İletişim bağlamında sorulara alınan yanıt ortalaması ise yüzde on düzeyinde birbirinden farklı

olduğu kabul edilebilir ($p=0,0517$). Yine performansa yönelik algı da birbirinden farklıdır ($p=0,01067$). Özellikle cinsiyete göre stres yükü ortalamaları arasında ise fark yoktur ($p=0,361$).

Hastaneler özelinde medeni hal (evli-bekar) temelinde hem çalışanların birbirine bağlılığı hem de çalışanların işine olan bağlılıklarının ortalamaları ($p=0,16618$) birbirinden farksız olup medeni halin çalışanların işe bağlılıkları üzerinde etkili olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrımcılık etmeni değerlendirildiğinde sorulara verilen yanıtların ortalaması ($p=0,02558$) birbirinden farklı iken iletişim bağlamındaki sorulara alınan yanıtların ortalaması ($p=0,17655$) birbirinden farksızdır. Medeni halin ayrımcılık üzerinde etkili olurken iletişim üzerinde etkili olmadığını bulgusuna ulaşılmıştır. Performansa yönelik algı ($p=0,18032$) ve stres yükü ortalamaları ($p=0,153$) birbirinden farksız olup medeni halin performans ve stres üzerinde de etkili olmadığı bulgusu saptanmıştır.

Yaş grupları arasında çalışanların birbirine bağlılığı ve işi sahiplenme anlayışına yönelik sorulara verilen yanıtların ortalamaları ($F=4,854$, $p<0,001$), ayrımcılık sorularına verilen yanıtlar ortalaması ($F=2,59$, $p<0,001$), iletişim bağlamında sorulara alınan yanıtlar ortalaması ($F=5,401$, $p<0,001$) ve performansa yönelik algı ($F=5,405$) birbirinden farklı olup yaşın çalışanların işe bağlılığı, ayrımcılık, iletişim ve performans üzerinde etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Yine yaşa göre stres yükü ortalamaları ($F=5,627$, $p<0,001$) arasında da fark olduğu ve yaşın da stres üzerinde etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Eğitim düzeylerine göre çalışanların birbirine bağlılığı ve işi sahiplenme anlayışına yönelik sorulara verilen yanıtların ortalamaları ($F=6,933$, $p<0,001$), ayrımcılık sorularına verilen yanıtların ortalamaları ($F=5,858$, $p<0,001$), iletişim sorularına verilen yanıtların ortalamaları ($F=10,896$, $p<0,001$), performansa yönelik algı sorularına alınan yanıtların ortalamaları ($F=12,259$, $p<0,001$) ve stres yükü ortalamaları ($F=3,358$, $p<0,001$) arasında fark görülürken; eğitim düzeyinin bağlılık, ayrımcılık, iletişim, performans ve stres üzerindeki etkisi anlamlı bulunmuştur.

Sektördeki kıdem durumuna göre çalışanların birbirine bağlılığı ve işi sahiplenme anlayışına yönelik sorulara verilen yanıtların ortalamaları ($F=3,645$, $p<0,05$), ayrımcılık sorularına verilen yanıtların ortalamaları ($F=2,898$, $p<0,05$) ve iletişim bağlamında sorulara verilen yanıtların ortalamaları ($F=2,987$, $p<0,05$) arasında fark görülürken sektördeki kıdem bağlılık, ayrımcılık ve iletişim üzerinde etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Sektördeki kıdeme göre performansa yönelik algı ($F=1,622$, $p>0,05$) ve stres yükü ortalamaları ($F=0,69$, $p>0,05$) arasında fark görülmemekte, yani sektördeki kıdem performans ve stres üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Hastanedeki kıdeme göre çalışanların birbirine bağ

lılığı ve işi sahiplenme anlayışına yönelik sorulara verilen yanıtların ortalamaları ($F=1,83$, $p>0,05$), ayrımcılık sorularına verilen yanıtların ortalamaları ($F=1,098$, $p>0,05$), iletişim bağlamındaki sorulara verilen yanıtların ortalamaları ($F=1,627$, $p>0,05$), performansa yönelik algı sorularına verilen yanıtların ortalamaları ($F=0,801$, $p>0,05$) ve stres yükü ortalamaları arasında ($F=0,881$, $p>0,05$) fark yoktur dolayısıyla hastane kıdem bağlılık, ayrımcılık, iletişim, performans ve stres üzerinde etkili olmadığı bulgusu anlamlıdır.

4.1.3.2 Kontrol Değişkenlerine Yönelik Analitik Bulgular

Tablo 5: Regresyon Analizi

Model	Sabit	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin standart hatası	Değişim istatistiği		Serbestlik derecesi		Değişkenlerin Birlikte Anlamlılığı
							df1	df2	Değişken Sig. F
1	,865a	0,748	0,747	0,41607	0,748	922,713	1	311	<,001
2	,881b	0,777	0,776	0,39195	0,029	40,449	1	310	<,001
3	,861c	0,741	0,741	0,42134	0,741	892,057	1	311	<,001
a Öngörü: (Sabit), BAG_ORT									
b Öngörü: (Sabit), BAG_ORT, ILET_ORT									
c Öngörü: (Sabit), ILET_ORT									

Regresyon analizleri kontrol değişkenlerine göre iteratif bir süreçle değerlendirildiğinde kontrol değişkeni olan bağlılık göstergesinin performans üzerindeki etkisi 0.865 (se:0.416) iken iletişim değişkeni ile birlikte ortak etkisi ise 0.881 (se:0.391)'dir. Yine kontrol değişkeni olan iletişim göstergesinin performans üzerindeki tek başına etkisi de 0.861 (se:0.421)'dir.

5. SONUÇ

Örgütsel yapılanmalarda çok kritik bir öneme sahip olan iletişime, özellikle kamu kurumlarında yeterince önem verilmediği için bir yakınma olduğu; gerek yöneticiler ve çalışanlar arasında gerekse yöneticilerin ve çalışanların birbirleri arasında bir iletişim kopukluğu söz konusudur. Bu noktada yetki alanlarında olmasa da etki alanlarını genişletmenin iletişim kanalıyla, süreçlerin ağırlığının paylaşılmasının performansta olumlu katkıları olacağı literatür çerçevesinde öngörülmektedir. Bu bağlamda bu çalışma kamu hastanelerinde yöneticiler ve çalışanlar arasındaki iletişimin hastanenin performansına etkisinin analizini esas almaktadır. Araştırmanın analitik bulguları doğrultusunda politika önermelerine yer verilmektedir.

Araştırmada analiz aracı anket uygulamasından ve Likert ölçeği testlerinden yararlanılmıştır. Bu bağlamda araştırmanın örneklemini; İstanbul ilinde bulunan SBÜ Gaziosmanpaşa Eğitim Araştırma Hastanesi, SBÜ Dr. Sadi Konuk Eğitim Araştırma Hastanesi ve Bahçelievler Devlet Hastanesi'nden oluşmaktadır. Hastanelerin toplam sağlık çalışanı sayısı yaklaşık 4750 kişi olup, üç hastanenin yaklaşık % yedisi olan 313 kişiye erişildiği yöntem kısmında detaylı bir şekilde anlatılmaktadır.

Araştırmanın analitik bulguları şu şekilde özetlenebilir:

Çalışma Likert ölçeğine göre standardize edilmiş, sorulan her bir sorunun karar ölçütlerine alınan cevaplar hem ortalamalar hem de standart sapmalar açısından incelendiğinde; tanımlayıcı istatistikler açısından ayrımcılık, bağlılık, iletişim, stres ve performans gibi kontrol değişkenleri Likert ölçeği çerçevesinde değerlendirildiğinde şu hususlar dikkate değer bulunmuştur:

- Hastanelerde ayrımcılık etmeni ile performans arasındaki ilişkinin çok zayıf olduğunu söylemek mümkündür.

- Yönetici ve çalışanların hastane performansını etkileyen bağlılık algısı incelendiğinde, çalışanlar ve yöneticiler arasında dayanışma grlmektedir.
- İletişim olgusunun hastane performansını daha da iyileştireceği algısı hem yöneticiler hem çalışanlar açısından nemslenmektedir. Ancak hastane performansı üzerinde iletişimin etkisinin de sorgulanması nemslenmelidir.
- Performansın iyileştirilmesine yönelik algının sorgulanmasında hastaneler /kurumsal performansın çalışanların performansına bağlanmış olması; bireylerin moral değerleri ile ilişkilendirilebilir yani çalışanların morali hangi ölçüde yüksek tutulursa kurumsal performans da o ölçüde artacaktır.
- Stres olgusunun hem yöneticiler hem de çalışanlar açısından bir sorun olarak görüldüğü söylenebilir. Bu bağlamda çalışma hayatındaki stresi azaltmak için iş dışında farklı meşguliyetler edinmenin, çalışma ortamında da dinlenmeyi destekleyecek lojistik destekler sağlamanın yolu ve yöntemi kurumlar açısından hesaba katılmalıdır önerisine yer vermemiz yararlı olacaktır.

Yukarıdaki betimsel analitik bulguların yanı sıra çalışmada tanımlayıcı istatistiklerle yetinilmediği için araştırmaya konu olan kontrol değişkenleri Levene'nin yaklaşımı (Brian, 1985) ile test edildiğinde aşağıda yer alan daha güvenilir bulgulara erişilmiştir:

- Ankette yer alan hastaneler özelinde araştırmaya konu olan etmenlerin ölçek ortalaması değerlendirildiğinde cinsiyet temelinde hem çalışanların birbirine bağlılığı hem de çalışanların işine olan bağlılıkları ve stres yükü soru-yanıt ortalamaları arasında fark görülmezken; ayrımcılık, iletişim ve performansa yönelik algı ortalamalarının birbirinden farklı olduğu grlmektedir.
- Hastaneler özelinde araştırmaya konu olan etmenlerin ölçek ortalaması değerlendirildiğinde; medeni hal temelinde ayrımcılık etmeni ile ilgili algı ortalaması birbirinden farklı iken çalışanların birbirine ve işine bağlılığı, iletişim, performans ve stres yükü algı ortalamaları birbirinden farksızdır.
- Yaş grupları arasında çalışanların birbirine bağlılığı, ayrımcılık, iletişim, performans ve strese yönelik algı sorularına alınan yanıtların ortalaması birbirinden farklıdır.
- Eğitim düzeylerine göre çalışanların birbirine bağlılığı ve işi sahiplenme anlayışı, ayrımcılık, iletişim, performansa yönelik algı ve stres yüküne yönelik sorulara verilen yanıtların ortalamaları arasında fark vardır.
- Sektördeki kıdem durumuna göre çalışanların birbirine bağlılığı ve işi sahiplenme anlayışı, ayrımcılık ve iletişim soru-yanıt ortalamaları arasında fark vardır; fakat performansa yönelik algı ve stres yükü ortalamaları arasında fark yoktur.
- Hastanedeki kıdem durumuna göre çalışanların birbirine bağlılığı, ayrımcılık, iletişim, performans ve stres yüküne yönelik sorulara alınan yanıt ortalamaları arasında fark yoktur.

Sonuç olarak çalışmada kamu hastanelerinden tesadüfi olarak seçilen üç hastanenin çalışanları ve yöneticileri üzerinde yapılan anket çalışması, hastane performansında iletişimin gücünün hastanenin performansını etkilediğini göstermektedir. Literatürde de bu çalışmayı destekleyen çalışmalar mevcuttur. Buna en yakın çalışma olan Tanrıverdi vd. (2010) kamu hastanelerinde yaptėı çalışmada sağlık yöneticilerine ait iletişim becerilerinin çalışan performansına etkileri araştırılmış

ve yönetici ile kurulan iletişim memnuniyetiyle birlikte ileti düzeyi ve algısının çalışan performansına olumlu derecede etki yaptığı sonucu ile araştırmamızın sonuçları birbirini doğrulamaktadır.

Bu çerçevede araştırmanın analitik bulguları hesaba katılırsa aşağıdaki öneriler de anlamlı olabilir. Buna göre:

- Hastane alışanlarının ve yöneticilerinin birbirlerinin beklentilerini karşılayabilmeleri ve sürdürülebilir başarıya ulaşabilmeleri için birbirleri arasındaki iletişimin etkisi düzenli olarak gözlemlenmelidir.
- İ ve dış motivasyonları korunan ve başarıları takdir edilen çalışanların ve yöneticilerin daha yüksek performans sergilemeye eğilimli olacağı dikkate alınırsa; bağlılık göstergesinin de performans üzerindeki etkisi kurumsal bağlamda izlenmelidir.
- Sistem yapısı ve yöneticilerin tutumlarıyla ilgili soru-yanıt sonuçları değerlendirildiğinde çalışanlara güven duyulmaması, düşüncelerine önem verilmemesi ve geri dönüşlerin değerlendirilmemesi, takdir ve  d llendirilmelerin yapılmaması performans azaltıcı bir algı olarak değerlendirilebilir.
- Yine alışanların iş stresini azaltmak, çalışanları stres düşürücü unsurların paydaşı haline getirmek de performans arttırıcı bir etmen olarak değerlendirilebilir.
- Özellikle bu araştırmanın temel amacı çerçevesinde yöneticiler ve çalışanlar arasındaki etkili iletişimin ve bu iletişimi güçlendirecek geri bildirim sürecinin önemsenmesinin performans üzerindeki etkisi anlamlı bir Şekilde izlenmelidir.

KAYNAKÇA

- Bal, M. E., Atıcı, E. ve Danayiyen, A. (2022). Fizyoterapistlerin kişi örgüt uyumu ve tükenmişliklerinin işten ayrılma niyetine etkisi: Ankara ili kamu hastaneleri rneği. Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi, 11(4), 1320-1331.
- Dayanç Kıyat, G. B., zgleş, B. ve Günaydın, S. C. (2018). Algılanan kurumsal itibar ve işe bağlılığın duygusal emek davranışı üzerine etkisi: Sağlık alışanları rneği. Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 21(3), 473-494.
- Gül, H. (2007). İş stresi, örgütsel sağlık ve performans arasındaki ilişkiler: Bir alan araştırması. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 2, 318-332.
- Jung, J. ve Jung, S. (2020). The relationship of communication perception and job performance of general hospital nurses. Journal of the Korea Academia-Industrial Cooperation Society, 21(5), 485-494.
- Khusnul, K., Helpiastuti, S. B. ve Sisbintari, I. (2023). The effect of communication, motivation and work stress on the performance of hospital employees dr. Soebandi. Jurnal Administrare: Jurnal Pemikiran Ilmiah dan Pendidikan Administrasi Perkantoran, 10(1), 31-38.
- Nal, M. ve Tarım, M. (2017). Sağlık yöneticilerinin paternalist (babacan) liderlik davranışlarının çalışanların iş doyumunu üzerine etkisi. A Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 3(2), 117-141.
- Nur, D. (2011). Kamu hastanelerinde alışan sağlık personelinde iş doyumunu ve stres ilişkisi. Klinik Psikiyatri, 14(4), 230-240.
- Schultz, Brian B. (1985). Levene's test for relative variation. Systematic Biology, 34(4), 449-456.
- Soekardi, A., Indrawati, R. ve Erni, N. (2020). The influence of communication skill toward employee performance in radiology installation unit of hospital. Management and Entrepreneurship: Trends of Development, 4(14), 31-42.
- şantaş, F., Uğurluoğlu, ., Kandemir, A. ve elik, Y. (2016). Sağlık alışanlarında örgütsel sinizm, iş performansı ve örgütsel özdeşleşme düzeyleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(3), 867-886.
- Tanrıverdi, H., Adıgzel, O. ve ifti, M. (2010). Sağlık yöneticilerine ait iletişim becerilerinin alışan performansına etkileri: Kamu hastanesi rneği. Sleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (11), 101-122.

EXTENDED ABSTRACT

The Effect of Communication Skills of Hospital Staff on Institutional Performance: Three Public Hospital Cases

1. Introduction

A successful management and organizational system is possible with effective communication. In other words, the organization is considered as a communication network. A good operation of this communication network will bring success in management. Communication is necessary to follow the developments within and outside the organization and to ensure harmony, that is, management activities can be regulated thanks to this communication network. The effect of communication with each other is of great importance for hospital employees and managers to achieve sustainable performance. This study also analyzes the effect of communication between managers and employees on the performance of the hospital and the interaction process with other factors affecting performance.

2. Data Set and Method

The sample of the research was SBU Gaziosmanpaşa Training and Research Hospital in Istanbul, SBU Dr. Sadi Konuk Training and Research Hospital and Bahçelievler State Hospital consist of 313 health workers. Research data were collected by face-to-face survey method. Analysis findings were obtained by using the SPSS program and the likert scale and regression findings were taken as reference for the analyses.

3. Empirical Findings

It is possible to say that the relationship between the discrimination factor and performance in hospitals is very weak. When the perception of commitment that affects the hospital performance of managers and employees is examined, solidarity between employees and managers is observed. The perception that communication will further improve hospital performance is considered important for both managers and employees. However, it should be considered important to question the effect of communication on hospital performance. The fact that hospitals/corporate performance is tied to the performance of employees in questioning the perception of performance improvement; It can be associated with the moral values of individuals, that is, the higher the morale of the employees, the higher the institutional performance will be. It can be said that the phenomenon of stress is seen as a problem for both managers and employees. In this context, it would be beneficial to include the suggestion that the way and method of acquiring different occupations outside of work and providing logistic support to support rest in the working environment should be taken into account in terms of institutions in order to reduce the stress in working life. When the scale average of the factors that are the subject of the research is evaluated specific to the hospitals included in the survey, there is no difference between the interdependence of the employees, the commitment of the employees to their work and the stress load question-answer averages on the basis of gender; It is seen that the average perceptions of discrimination, communication and performance are different from each other. When the scale average of the factors that are the subject of the research is evaluated in hospitals; While the average perception regarding the discrimination factor on the basis of marital status is different from each other, the perception averages of employees' commitment to each other and their work, communication, performance and stress burden are not different from each other. The average of the answers to the questions of interdependence, discrimination, communication and perception of performance among the age groups are different from each other. There is no difference only between stress load averages. There is a difference between the averages of the answers given to the questions about the interdependence of the employees and their sense of ownership of the job, discrimination, communication, perception of performance and stress load according to their education levels. According to the seniority in the

sector, there is a difference between the interdependence of the employees and their sense of ownership, discrimination and communication question-answer averages; however, there is no difference between the performance-oriented perception and stress load averages. According to the seniority in the hospital, there is no difference between the interdependence of the employees and their sense of ownership, discrimination, communication, performance and the average of questions and answers regarding the stress burden.

4. Conclusion

In this study, the effect of communication between managers and employees on the performance of the hospital was investigated. The effect of communication on hospital performance was examined through a survey study conducted by the employees and managers of three randomly selected public hospitals. The survey conducted on the employees and managers of these three hospitals, which were randomly selected from the sample of public hospitals, showed that the power of communication had an effect on the performance of the hospital. There are studies in the literature that support this study. The closest study, Tanrıverdi, Adıgzel, ifti (2010), investigated the effects of communication skills of health managers on employee performance in their study in Public Hospitals. The results of our research confirmed each other with the result that the communication with the manager had a positive effect on the employee's performance. In order for hospital employees and managers to meet each other's expectations and achieve sustainable success, the effect of communication between each other should be observed regularly. Considering that employees and managers whose internal and external motivations are protected and whose achievements are appreciated will tend to exhibit higher performance; The effect of the commitment indicator on performance should be monitored in the institutional context. When the question-answer results regarding the system structure and the attitudes of the managers are evaluated, not trusting the employees, not giving importance to their opinions, not evaluating the feedback, not being appreciated and rewarded can be considered as a performance-reducing perception. Again, reducing the work stress of the employees and making the employees a stakeholder of stress-reducing factors can also be considered as a performance-enhancing factor. In particular, within the framework of the main purpose of this research, the effect of effective communication between managers and employees and the importance of the feedback process that will strengthen this communication on performance should be monitored in a meaningful way.

EKLER

Ek:1

Tablo 6: Soru ve Yanıt Ortalamaları: Karar Ölçütleri ve Standart Sapma

Anket Sorularının Kısaltmaları	Anket Soruları	Ortalama	Standart Sapma	Karar Ölçütü (Ağırlıklı Ortalama)
AYR_1	Sosyo kültürel durum hastane içi iletişime engel olmaz.	3,56	1,25	Kısmen Katılıyorum
AYR_2	Giyim kuşam hastane içi iletişime engel olmaz.	3,54	1,20	Kısmen Katılıyorum
AYR_3	Hastane içinde cinsiyet ayrımı yapılmaz.	3,82	1,21	Kısmen Katılıyorum
BAG_1	Yöneticiler işimizi doğru ve düzgün yapabilmemiz için gerekli malzeme ve çalışma koşullarını sağlar. /Çalışanların işlerini doğru ve düzgün yapabilmeleri için gerekli malzeme ve çalışma koşullarını sağlarım.	3,67	1,22	Kısmen Katılıyorum
BAG_9	Yöneticilerim işimde ilerlemem hakkında benimle konuşur. / Çalışanlar ile işteki ilerlemeleri hakkında konuşurum.	3,27	1,49	Kararsızım
BAG_10	Yöneticiler başarılarımızı takdir eder ve ödüllendirir. /Çalışanların başarılarını takdir ederim ve ödüllendiririm.	3,14	1,48	Kararsızım
BAG_2	Yöneticiler bana öncelikle bir insan olarak değer verirler. /Çalışanlara öncelikle bir insan olarak değer veririm.	3,84	1,28	Kısmen Katılıyorum
BAG_8	Yöneticiler motivasyonumuzu arttırmak için gerekli çalışmaları yaparlar. /Çalışanların motivasyonlarını arttırmak için gerekli çalışmaları yaparım.	3,14	1,48	Kararsızım
BAG_3	Hastanede kendimi güvende hissedirim. /Çalışanların kendilerini güvende hissedebilecekleri bir ortam sağlanmaya çalışılır.	3,92	1,24	Kısmen Katılıyorum
BAG_4	Hastanenin hedefleri ve kurumsal felsefesi bana işimin önemli olduğunu hissettiriyor.	4,02	1,16	Kısmen Katılıyorum
BAG_5	Hastane yöneticileri ve çalışanları olarak kaliteli iş yapmaya özen gösteririz.	4,35	0,87	Kısmen Katılıyorum
BAG_6	Hastane içinde bir/birden çok arkadaşım var.	4,78	0,51	Katılıyorum
BAG_7	Bu hastanede çalışmaktan memnunum.	3,90	1,16	Kısmen Katılıyorum
ILET_1	Yöneticiler sorunlarımızı dinler ve daima çözüm yolları üretmeye çalışır. /Çalışanların sorunlarını dinler ve daima çözüm yolları üretmeye çalışırım.	3,49	1,37	Kararsızım
ILET_2	Yöneticilerime dürüst olmaya önem veririm. /Çalışanlara dürüst olmaya önem veririm.	4,50	0,89	Katılıyorum
ILET_5	Özel kutlamalarda yöneticiler ve çalışanlar bir araya gelmeye önem verir.	3,46	1,32	Kararsızım
ILET_3	Yöneticiler yaptığım işe saygı duyarlar. /Çalışanların yaptığı işe saygı gösteririm.	3,85	1,31	Kısmen Katılıyorum
ILET_4	Yöneticiler özel hayatıma saygı duyarlar. /Çalışanların özel hayatına saygı duyarım	3,96	1,23	Kısmen Katılıyorum
ILET_5	Yöneticiler düşüncelerime saygı duyarlar. /Çalışanları düşüncelerine saygı duyarım.	3,84	1,30	Kısmen Katılıyorum
ILET_6	Ben yöneticilerin düşüncelerine saygı duyarım. /Çalışanlar benim düşüncelerime saygı duyar.	4,23	0,97	Kısmen Katılıyorum
ILET_7	Yöneticiler ile fikir alışverişi yaparken pozisyonuma önem vermezler.	3,20	1,44	Kararsızım

	/Çalışanlar ile fikir alışverişi yaparken çalışanın pozisyonuna önem vermem.			
ILET_8	Yöneticilerimle açık ve net fikrimi paylaşabilirim. /Çalışanlar açık ve net fikirlerini paylaşabilirler.	3,45	1,43	Kararsızım
ILET_9	Yöneticiler makam güçlerini kullanarak baskı yapmazlar. /Çalışanlara makam gücümü kullanarak baskı yapmam.	3,15	1,54	Kararsızım
ILET_10	Hastane içi iletişim hastane performansını artırır.	4,74	0,63	Katılıyorum
ILET_11	Özel kutlamalarda yöneticiler ve çalışanlar bir araya gelmeye önem verir.	3,46	1,31	Kararsızım
STRES_1	Yöneticiler iş stresini azaltmak için gerekli çalışmaları yapar. /Çalışanların iş stresini azaltmak için gereken çalışmaları yaparım.	2,93	1,50	Kısmen Katılmıyorum
PERF_1	Yöneticiler performansımızın artması için gerekli çalışmaları yapar. /Çalışanların performansının artması için gerekli çalışmaları yaparım	3,44	1,37	Kararsızım
PERF_2	Yöneticiler kendimizi geliştirmemize imkan tanır. /Çalışanların kendilerini geliştirmelerine imkan tanırım	3,57	1,29	Kısmen Katılıyorum
PERF_3	Yöneticilerimin benden ne beklediğini bilirim. /Çalışanların yapmaları gereken işleri onlara açık ve net bir şekilde anlatırım	3,92	1,26	Kısmen Katılıyorum
PERF_4	Yöneticiler bilgi ve becerilerimi kullanmama izin verir. /Çalışanların bilgi ve becerilerini kullanmalarına izin veririm.	3,57	1,31	Kısmen Katılıyorum
PERF_5	Hastane performansı çalışanların performansına bağlıdır.	4,66	0,75	Katılıyorum
PERF_6	Yapılması gereken iş doğru kişilere verildiğinde hastanenin performansı artar.	4,85	0,43	Katılıyorum

EK:2

Tablo 7: Anlamlılık Analizleri¹

Independent Samples Test		Levene's Test for Equality of Variances	t-test for Equality of Means					Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			F	Sig.	t	Df	Significance			Lower	Upper
Cinsiyet						One-Sided p	Two-Sided p				
BAG_ORT	Equal variances assumed	0,394	0,531	-1,124	307	0,131	0,262	-0,12102	0,10772	-0,33298	0,09094
AYR_ORT	Equal variances assumed	1,161	0,282	-0,034	307	0,487	0,973	-0,00404	0,11947	-0,23913	0,23105
ILET_ORT	Equal variances assumed	0,008	0,93	-0,47	307	0,319	0,639	-0,0517	0,10996	-0,26807	0,16468
PERF_ORT	Equal variances assumed	0,176	0,676	-0,11	307	0,456	0,913	-0,01067	0,09715	-0,20183	0,18049

¹Programın dili İngilizce olduğu için varyans analizi sonuçları orijinal şekliyle ekte yer almaktadır.

STRES_1	Equal variances assumed	0,377	0,54	-2,065	307	0,02	0,04	-0,361	0,175	-0,704	-0,017	
Independent Samples Test												
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means								
Medeni Hal		F	Sig.	t	Df	Significance		Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
						One-Sided p	Two-Sided p			Lower	Upper	
BAG_OR_T	Equal variances assumed	0,917	0,339	-1,574	302	0,058	0,116	-0,16618	0,10555	-0,37388	0,04152	
AYR_OR_T	Equal variances assumed	0,596	0,441	-0,22	302	0,413	0,826	-0,02558	0,11634	-0,25452	0,20337	
ILET_OR_T	Equal variances assumed	0,154	0,695	-1,647	302	0,05	0,101	-0,17655	0,1072	-0,3875	0,0344	
PERF_OR_T	Equal variances assumed	0,195	0,659	-1,906	302	0,029	0,058	-0,18032	0,09462	-0,36653	0,00588	
STRES_1	Equal variances assumed	0,068	0,794	-0,89	302	0,187	0,374	-0,153	0,172	-0,491	0,185	
ANOVA												
YAS		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.						
BAG_OR_T	Between Groups	83,445	28	2,98	4,854	<,001						
AYR_OR_T	Between Groups	64,229	28	2,294	2,59	<,001						
ILET_OR_T	Between Groups	94,341	28	3,369	5,401	<,001						
PERF_OR_T	Between Groups	68,993	28	2,464	5,405	<,001						
STRES_1	Between Groups	242,32	28	8,654	5,627	<,001						
ANOVA												
EĞİTİM		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.						
BAG_OR_T	Between Groups	21,652	4	5,413	6,933	<,001						
AYR_OR_T	Between Groups	22,28	4	5,57	5,858	<,001						
ILET_OR_T	Between Groups	33,367	4	8,342	10,896	<,001						
PERF_OR_T	Between Groups	29,366	4	7,341	12,259	<,001						
STRES_1	Between Groups	28,917	4	7,229	3,358	0,01						
ANOVA												
Sektör Kıdemi		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.						
BAG_OR_T	Between Groups	7,075	3	2,358	3,645	0,014						
AYR_OR_T	Between Groups	8,294	3	2,765	2,898	0,037						
ILET_OR_T	Between Groups	7,194	3	2,398	2,987	0,033						
PERF_OR_T	Between Groups	2,846	3	0,949	1,622	0,186						
STRES_1	Between Groups	4,034	3	1,345	0,69	0,559						
ANOVA												

Hastane Kademisi		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.					
BAG_ORT	Between Groups	3,665	3	1,222	1,83	0,144					
AYR_ORT	Between Groups	3,219	3	1,073	1,098	0,352					
ILET_ORT	Between Groups	3,956	3	1,319	1,627	0,185					
PERF_ORT	Between Groups	1,39	3	0,463	0,801	0,495					
STRES_1	Between Groups	4,996	3	1,665	0,881	0,452					



Impact of Global Climate Change on The Labour Market: Evidence from Türkiye*

Olca BESNİLİ MEMİŞ¹, Faruk SAPANCALI²

Abstract

In the literature, the relationship between climate change and the labour market is discussed in terms of whether climate policies create employment opportunities or increase unemployment. Therefore, whether the transition to renewable energy will increase unemployment or create employment opportunities is an important research topic. This study aims to investigate the relationship between unemployment and the use of renewable energy by focusing on the Turkish labour market. In the study, the Augmented Autoregressive Distributed Lag test is applied to determine the short and long-run relationships of the variables with annual data for the period 1990-2019 obtained from the International Energy Agency and TurkStat databases. The results of the study show that in the long-run, a 1% increase in non-renewable energy reduces unemployment by 1.64%, while renewable energy reduces unemployment by 2.03%. In the short-run, every 1% increase in the use of renewable energy reduces unemployment by 1.06%, while a 1% increase in the use of non-renewable energy reduces unemployment by 1.31%. In this context, it is possible to say that non-renewable energy sources have a greater impact on unemployment in the short-run. The results of the research suggest that climate policies focussing on energy in Turkey can help fight unemployment.

Keywords: Renewable energy, unemployment, labour market, ARDL, Türkiye

Jel Codes: Q28, J64, C32

Küresel İklim Değişikliğinin İşgücü Piyasasına Etkisi: Türkiye'den Kanıtlar Özet

Literatürde, iklim değişikliği ve işgücü piyasası arasındaki ilişki iklim politikalarının iş fırsatları yaratması ve işsizliği artırması üzerinden tartışılmaktadır. Bu nedenle, yenilenebilir enerji geçişinin işsizliği artırıp artırmayacağı veya istihdam fırsatları yaratıp yaratacağı önemli bir araştırma konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışma, Türkiye işgücü piyasasına odaklanarak işsizlik ile yenilenebilir enerji kullanımı arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmada, Uluslararası Enerji Ajansı ve TÜİK veri tabanlarından elde edilen 1990-2019 dönemindeki yıllık verilerle değişkenlerin kısa ve uzun vadeli ilişkilerini belirlemek için Augmented Autoregressive Distributed Lag testi uygulanmaktadır. Araştırmanın sonuçları, uzun dönemde yenilenemeyen enerjideki %1'lik bir artışın işsizliği %1,64 azalttığını, ancak yenilenebilir enerjinin işsizliği %2,03 azalttığını göstermektedir. Kısa dönemde ise yenilenebilir enerji kullanımındaki her %1'lik artış, işsizlik oranını %1,06 azaltırken, yenilenemeyen enerji kullanımındaki %1'lik artış işsizlik oranını %1,31 azaltmaktadır. Bu bağlamda, kısa vadede yenilenebilir olmayan enerji kaynaklarının işsizlik üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğunu söylemek mümkündür. Araştırmanın sonuçları, Türkiye'de yenilenebilir enerjiye odaklanan iklim politikalarının işsizlikle mücadeleye yardımcı olabileceğini göstermektedir.

Anahtar kelimeler: Yenilenebilir enerji, işsizlik, işgücü piyasası, ARDL, Türkiye

Jel Kodu: Q28, J64, C32

CITE (APA): Besnili Memiş, O., Sapancalı, F. (Year). Impact of Global Climate Change on The Labour Market: Evidence from Türkiye. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 361-374. Doi: 10.24988/ije.1368048

¹ Dr. Research Assistant, Atatürk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics and Industrial Relations, Erzurum, Türkiye

EMAIL: olcay.besnili@atauni.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-1821-2143

² Professor Dr., Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics and Industrial Relations, Izmir, Türkiye

EMAIL: faruk.sapancali@deu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-7443-6283

* This article is based on the PhD thesis supervised by Prof. Dr. Faruk Sapancalı, which was completed on 07.10.2022 at Dokuz Eylül University Social Sciences Institute entitled "The Impact of Global Climate Change on the Labour Market: An Empirical Assessment in the context of Unemployment in Turkey".

1. INTRODUCTION

The impact of climate change on the labour market varies according to whether jobs depend on ecosystem services and energy consumption preferences. Climate change policies currently focus on reducing carbon emissions and transitioning to renewable energy (REW). In addition to the need to reduce carbon emissions, REW is recognized as an important policy for ensuring the security of energy supply, promoting technological development, facilitating regional development, and creating jobs (Ram, Aghahosseini, and Breyer, 2020). In this sense, it is expected to bring about a fundamental change, especially in the labour market. For the transition to REW to be effective as a climate change policy, carbon-intensive energy sectors should also be subject to certain sanctions. In this sense, policies such as increasing prices or tax burdens to discourage the use of carbon-intensive energy will lead to the destruction of jobs as well as the loss of capital stock (Babiker and Eckaus, 2007; Dechezlepretre and Sato, 2017; Greenstone, 2002; Hafstead and Williams, 2018; Herrera, 2018). However, the transition to REW is relied upon to lead to economies of scale and comparative advantage to compensate for losses in carbon-intensive sectors (Ram et al., 2020). However, some studies suggest that the jobs created by REW investments do not compensate for the jobs lost (Chateau and Saint-Martin, 2010; Doorey, 2017; ILO, 2018a; Martinez-Fernandez, Ranieri, Sharpe, 2014; Montt, Wiebe, Harsdorff, Simas, Bonnet, and Wood, 2018; Morriss, Bogart, Dorchak, and Meiners, 2010; Rivers, 2013). Structural reasons such as labour quality or the general economic situation and type of REW have been proposed as reasons for this situation (Aragón, Rud, and Toews, 2018; Cai, Wang, Chen, and Wang, 2011; Dordmond, Oliveira, Silva, and Swart, 2021; Gueye and Fyfe, 2015; Hafstead and Williams, 2018). The positive effect is transitory and appears during the establishment phase and then continues to increase the unemployment rate (Henriques, Coelho, and Cassidy, 2016; Morriss et al., 2010), and positive employment effects are analysed independently of the region, country, working life culture, and technologies (Lambert and Silva, 2012; Sastresa, Usón, Bribián, and Scarpellini, 2010).

In this study, an attempt is made to examine the relationship between unemployment levels in the Turkish economy and REW, aiming to reveal the impact of global climate change on the labour market. The paper is organized as follows: Section 1 briefly reviews the literature. Section 2 depicts the methodology and econometric model. Section 3 focuses on empirical results and the short and long-run relationships between the unemployment rate and REW consumption, and the final section presents results and discussions.

2. RELATED LITERATURE: GLOBAL CLIMATE CHANGE AND THE LABOUR MARKET

The dynamics of global climate change on the labour market differ depending on whether jobs depend on ecosystem services or not. When jobs are directly dependent on ecosystem services, such as in the agriculture, fisheries, livestock, forestry, and tourism sectors, they are also directly dependent on factors such as climate, air, soil, water, plants, and animals on which ecosystems depend. In these sectors, job destruction is expected to occur due to the disruption of ecosystem services (ILOa, 2018: 28). Furthermore, while jobs are not directly dependent on ecosystem services, they are undoubtedly dependent on energy consumption. Thus, the change and transformation of energy sources due to climate change is also an important factor affecting the labour market. Climate policy focuses on the consumption of REW as an alternative to polluting fossil energy. The REW sector is concerned with the production of energy from sources such as solar, wind, hydroelectric, biomass, and geothermal. The transition to REW will affect the labour market in two ways. First, as a sector with high growth potential, it will lead to the creation of new jobs in the labour market, especially in engineering, software development, data analysis, and other related fields. (citation) Second, it will lead to the disappearance of jobs in the NREW sector and new regulations that will make this sector unattractive (Deschenes, 2013). Regulations such as increasing fossil fuel prices (Herrera, 2018) or increasing taxes on fossil fuel use (Hafstead and Williams, 2018: 55) may lead to

capital stock losses (Greenstone, 2002) or shutdowns, reducing the demand for labour in the relevant sectors and leading to increased unemployment (Babiker and Eckaus: 605). The contraction of employment due to a decrease in labour demand will create a domino effect across all sectors, leading to a larger economic problem. Thus, it will no longer matter whether a sector is dependent on ecosystem services or not (ILOc, 2018: 19).

Sectors are not always expected to shut down as a result of climate change policies; rather, they will be able to transform themselves technically and technologically in order to increase efficiency in the use of natural resources and aim for environmentally-conscious production (ILOa, 2018: 187). This transformation also leads to changes and transformations in structural characteristics, such as the type of production mode, energy preference, or waste management (International Panel on Climate Change (IPCC, 2014: 85). In particular, the transition to REW represents the largest part of this transformation. However, investments in REW depend on significant economic planning and financial support, making it difficult for developing countries to realize this transformation immediately. For this reason, it is expected that the increase in unemployment due to the destruction of jobs and sectors will be more pronounced in such countries (Vona, Marin, and Consoli, 2019: 1023).

While the costly transition to REW leads to an increase in production costs, it ultimately leads to an increase in product prices (Montt et al., 2018: 521-522). Thus, by jeopardising the demand for goods and services that are subject to production, it triggers a demand-driven economic contraction and causes a reduction in employment (Dechezlepretre and Sato, 2017). However, it is expected that the share of electricity generated from REW resources will increase in the generation technologies, and therefore the price of electricity will be higher. Undoubtedly, electricity consumption will be an important expenditure item for consumers, and they will spend most of their disposable income on energy. In this case, consumers' purchasing power will shrink and they will have less demand for goods and services produced in other sectors. As low demand means low production and investment, other sectors may be adversely affected (Frondel, Ritter, Schmidt, and Vance, 2010: 4053). Moreover, as more investment is allocated to the REW sector, investment and development prospects in other sectors will decline. Such a 'crowding out' effect will therefore negatively affect the growth of other industries. Thus, the destruction of other sectors and jobs will intensify and accelerate (Sooriyaarachchi, Tsai, El Khatib, Farid, and Mezher, 2015: 654).

While the transition to REW enables the use of new forms of production, it also leads to a change in the skills that determine the demand for labour. The demand for skills is expected to increase with a focus on soft skills. Despite the job creation potential of REW investments, the supply of labour may not be able to meet the demand for skills. In particular, low-skilled labour employed in carbon-intensive sectors may become unemployed, and for them, unemployment will become structural (Rivers, 2013, Doorey, 2017: 27).

Recent literature explains the relationship between climate change and the labour market through the relationship between REW consumption and unemployment or employment. The studies are generally based on input-output and scenario analysis (Böhringer, Keller, and van der Werf, 2012; Böhringer, Rivers, Rutherford, and Wigle, 2013; Bulavskaya and Reynès, 2018; Cai et al., 2011; Cai, Mu, Wang, and Chen, 2014; Dvořák, Martinát, Van der Horst, Frantál and Turečková, 2017; Hondo and Moriizumi, 2017; Kolsuz and Yeldan, 2017; Küster, Ellersdorfer, and Fahl, 2007; Mu, Cai, Evans, Wang, and Roland-Holst, 2018; Oliveira, Cassidy, and Coelho, 2014; Simas and Pacca, 2014; Wei, Patadia, and Kammen, 2010); time series and panel data analysis methods (Agpak and Ozcicek, 2018; Apergis and Salim, 2015; Bekmez and Agpak, 2016; Dincer and Karakus, 2020; Henriques et al., 2016; Markandya, Arto, González-Eguino, and Román, 2016; Proença and Fortes, 2020; Rafiq, Salim, and Sgro, 2018; Saboori, Gholipour, Rasoulinezhad, and Ranjbar, 2022; Tatli and Barak, 2019; Telli, Voyvoda, and Yeldan, 2008; Yilanci, Islamoglu, Yildirimalp, and Candan, 2020; Zhao and Luo, 2017).

Hillebrand, Buttermann, Behringer, and Bleuel (2006) examined the impact of increasing the share of REW on unemployment in Germany and found that the number of jobs created gradually decreased, increasing costs reduced economic growth, and unemployment increased. Küster et al. (2007) showed that investment subsidies for REW in EU countries increased unemployment rates. Wei et al. (2010) found that the employment effect varied by type of REW in the US from 2009 to 2030. Cai et al. (2011) showed that jobs created as a result of REW solutions in the power generation sector in China increased from 2006 to 2010 and, if supported by an education system that regulates skills, would increase employment by 0.68 percent. Böhringer et al. (2012) found that the REW incentive policy implemented in Ontario, Canada, increased employment as well as the overall unemployment rate and decreased the labour force participation rate. Böhringer et al. (2013) reported that REW solutions for the electricity generation sector in Germany remain limited. Rivers (2013) showed that the transition to renewable electricity generation increased unemployment in the US over the period 2007-2010. Cai et al. (2014) found that REW initiatives in China for the period 2011-2020 increased unemployment, with women being particularly affected.

Oliveira et al. (2014) concluded that the use of REW in the UK did not create the expected number of jobs with projections for 2020. For Portugal between 2008 and 2020, Henriques et al. (2016) reached similar conclusions. Simas and Pacca (2014) found that wind energy only created employment effects during the installation phase. Apergis and Salim (2015) showed the positive effects of REW consumption on unemployment for a sample of 80 countries over the period 1990-2013. Markandya et al. (2016) examined the net employment effects of the transformation of the EU energy sector from NREW to REW between 1995 and 2009 and found that 0.24% of total employment in 2009 was due to the transformation. However, the unemployment situation was interpreted differently for each country. Dvořák et al. (2017) found that investment in REW in the Czech Republic in 2008-2013 was mainly in rural areas, with the highest rates in companies processing biomass and waste energy. Hondo and Moriizumi (2017) reported significant differences in employment effects across nine different production technologies in Japan in 2011, with the highest number of jobs created in the trade, finance, accounting, and insurance sectors. Zhao and Luo (2017) stated that there is insufficient evidence of the impact of REW production on unemployment in China. Bulavskaya and Reynes (2018) predicted that the use of REW in the Netherlands would reduce unemployment by 2030. Rafiq et al. (2018) showed that the use of REW in 41 countries between 1980 and 2014 reduced unemployment in the industrial services sector but increased it in the agricultural sector. Mu et al. (2018) found that the use of solar and wind energy in China did not reduce unemployment, although it has the potential to create jobs. Chen (2019) predicts that REW investment in China will create about twice as many jobs as the same amount of spending on fossil fuels, but more than 70% of jobs in the REW sector will be created through informal economic activities. Dincer and Karakus (2020) showed that there was a co-integration relationship between REW investment and employment in G7 countries over the period 1991-2018. Proença and Fortes (2020) found that every 1% increase in REW generation capacity in EU Member States over the period 2000-2016 leads to a 0.48% increase in employment. Yilanci et al. (2020) found that the employment effect of REW technologies in OECD countries varies across countries. Saboori et al. (2022) found that NREW provided employment in 19 out of 51 states in the US between 1977 and 2017, while REW provided employment in 6 states.

In the literature, one of the first studies on Türkiye, or including Türkiye. First, Telli et al. (2008) concluded that energy taxes would increase unemployment in the period 2006-2020. Bekmez and Agpak (2016) showed that there was a unidirectional causality between REW consumption other than hydropower and employment in low- and middle-income countries and no causality in high-income countries for 80 countries in the period 1991-2014. Kolsuz and Yeldan (2017) showed that renewable technologies, institutional innovations, and environmental taxes could increase

employment in Türkiye for 2020 and 2030. Agpak and Ozcicek (2018) showed that there was a negative relationship between REW use and employment in 59 countries in the period 1991-2014.

3. METHOD AND MODELLING

Granger (1981) was the first to introduce the concept of co-integration and give examples of how these series are generated. Granger and Engle (1987) developed the concepts of co-integration ($C_t = C_{p,t} + \mu_t = \beta_1 Y_1 + \mu_t$) and error correction. Error correction shows the short-run dynamics and provides information on the process by which deviations are corrected. They also assumed that all components of an economic vector X_t are $I(1)$ of the same order. Since ignoring lagged values of variables in the Engle and Granger (1987) co-integration test leads to spurious regression, the autoregressive distributed lag (ARDL) model has been developed. ARDL is a test designed to explain the autoregressive relationship between variables. The f-statistic obtained when testing the hypothesis is compared using the Pesaran, Shin, and Smith (2001) table of critical values, which includes lower and upper bounds. However, it is preferable for time series with a small number of observations without taking into account the unit root integration of the variables (Phillips and Perron, 1988). Therefore, it is often used in research as it offers possibilities for non-stationary variables where co-integration is equivalent to an error correction mechanism (Hassler and Wolters, 2016).

In order to empirically analyse the impact of REW consumption on unemployment in Türkiye using ARDL methodology, the data for the period between 1990 and 2019 were used. Regression models with unemployment as the dependent variable and REW and NREW consumption as explanatory variables have been frequently used in the literature (Agpak and Ozcicek, 2018; Apergis and Salim, 2015; Khodeir, 2016; Saboori et al., 2022; Tatli and Barak, 2019). Unlike other studies, the urban population, whose relationship with unemployment has been ignored, was added as a variable (Rafiq et al., 2018). The urban population is recognized as an important variable in terms of both unemployment and climate change. Cities focus on population, energy use, production, and consumption (Creutzig, Agoston, Minx, Canadell, Andrew, Le Quéré, Peters, Sharifi, Yamagata, and Dhakal, 2016). Due to their infrastructural characteristics and the benefits of using these characteristics, they bring higher economic growth, and therefore, their environmental damage is expected to be high (Ahmad, Zhao, and Li, 2019). In addition, carbon emission rates and unemployment rates are high due to rural-urban migration (Creutzig, Baiocchi, Bierkandt, Pichler, and Seto, 2015; Yu, 2021). The model is shown below in simplified form:

$$UNEM_T = f(REW_T, NREW_T, URB_T)$$

In the model, $(UNEM_T)$ represents the unemployment rate in Türkiye, (REW_T) represents the consumption of REW in Türkiye, $(NREW_T)$ represents the consumption of NREW in Türkiye, and (URB_T) represents the urban population in Türkiye. In the model, urb is included as an explanatory variable for unemployment. The data on energy were obtained from the International Energy Agency and unemployment and urban population data were obtained from the Turkstat. All variables in the models are in logarithmic form, and their descriptive statistics are presented in the table below.

Table 1: Descriptive Statistics

	lnUNEM_T	lnREW_T	lnNREW_T	lnURB_T
Mean	9.590	12.617	14.499	17.628
Median	9.850	12.642	14.477	17.634
Maximum	14.000	12.686	14.995	17.960
Minimum	6.500	12.468	14.007	17.275
Std. Dev.	0.298	0.065	0.306	0.204
Skewness	0.205	-1.089	0.007	-0.043
Kurtosis	2.103	2.882	1.818	1.839
Jarque-Bera	1.488	5.950	1.745	1.691
Probability	0.783	0.151	0.417	0.429

The descriptive statistics of the whole data set are within the expected ranges. Therefore, no significant problem is detected.

4. EMPIRICAL RESULTS

4.1 Unit Root Test Results

In order to obtain reliable results in time series studies, the series must satisfy the condition of stationarity. To this end, an augmented Dickey–Fuller, 1981 (ADF), Phillips-Perron, 1988 (PP), and one-break unit root test developed by Zivot and Andrews, 1992 (ZA) were used to test the stationarity of the variables used in the study.

Table 2: Unit root test (UNEM_T, REW_T, NREW_T, URB_T)

ADF				
Variables	Level		First Difference	
	Intercept	Intercept+Trend	Intercept	Intercept+Trend
lnUNEM_T	-1.066(0.715)	-2.200(0.471)	-4.766(0.000)***	-4.176(0.003)***
lnREW_T	-0.468(0.883)	-2.309(0.415)	-6.686(0.000)	-5.931(0.000)***
lnNREW_T	-0.555(0.865)	-5.012(0.001)***	-	-
lnURB_T	-1.731(0.404)	-3.572(0.051)**	-	-
PP				
Variables	Level		First Difference	
	Intercept	Intercept+Trend	Intercept	Intercept+Trend
lnUNEM_T	-1.050(0.721)	-2.179(0.482)	-3.879(0.000)***	-3.828(0.000)***
lnREW_T	-0.009(0.950)	-2.148(0.499)	-6.948(0.000)***	-9.868(0.000)***
lnNREW_T	-0.423(0.892)	-4.999(0.002)***	-	-
lnURB_T	-2.637(0.097)*	-3.959(0.022)**	-	-
ZA				
Variables	Level		First Difference	
	Test statistics	Break date	Test statistics	Break date
lnUNEM_T	-3.471	2001	-7.113	2001**
lnREW_T	-4.812	2014	-5.078	2014***
lnNREW_T	-5.649**	2001	-5.568	1999
lnURB_T	-5.591**	2001	-9.095	2001

Notes: The symbols *, **, *** denote the variables at 10%, 5%, 1%, respectively. It expresses the significance at the level of significance.

The lag length was chosen as 2, as the data are annual time series (Johnston and Dinardo, 1997). According to the ADF and PP tests, while urban population and NREW_T are stationary at level, REW_T and unemployment contain a unit root. When the ZA test is taken into account, it gives results that support the traditional ADF test, and it is understood that the test statistic is greater than the critical

values and the structural breaks are insignificant. It is observed that the urban population becomes stationary only in the model with constants and trends. In this context, it should be noted that the study should be constructed with ARDL models with trend. Accordingly, the ARDL model with a constant and restricted trend is as shown in the equation below:

$$\ln UNEM_T = \alpha_0 + \alpha_1 t + \sum_{i=0}^p \psi \ln UNEM_{T-i} + \sum_{j=0}^{q1} \beta_{1j} \ln REWT_{t-j} + \sum_{j=0}^{q2} \beta_{2j} \ln NREWT_{t-j} + \sum_{j=0}^{q3} \beta_{3j} \ln URBT_{t-j} + \varepsilon_t$$

In the equation, α_0 is the constant term, α_1 is the linear trend coefficient, ψ_i is the lagged coefficient of the dependent variable, k is the independent variable's lagged coefficient, and ε_t is the error term.

4.2 ARDL Test Results

In order to estimate the long-run and short-run coefficients and compute the f-bounds test, the ARDL (2,0,0,1) model was constructed as shown in the equation below. The results of the model are presented in the table below.

Table 3: Estimation and co-integration results of ARDL (2,0,0,1)

Variable	Coefficient	t- statistics	Prob.
lnUNEM_T (-1)	0.668	4.453	0.000***
lnUNEM_T (-2)	-0.314	-2.004	0.058*
lnREW_T	-1.062	-2.210	0.038**
lnNREW_T	-1.314	-4.570	0.000***
lnURB_T	-45.767	-3.235	0.004***
lnURB_T (-1)	38.503	2.999	0.007***
C	167.648	1.917	0.069*
@TREND	0.223	1.910	0.070*
Diagnostic Tests			
Breusch-Godfrey LM	1.136 (0.343)		
Jargue-Bera	0.600 (0.970)		
Breusch-Pagan-Godfrey	1.389(0.263)		
RESET Test	0.592 (0.451)		
Co-integration Results			
Significance	Critical Values		
% 1	4.3	5.23***	
% 5	3.38	4.23**	
F - statistics	8.75		

Notes: The symbols *,**,*** denote the variables at 10%, 5%, 1%, respectively. It expresses the significance at the level of significance

As can be seen in the table, the series are normally distributed, there is no problem of autocorrelation and changing variance, and there is no model fitting error in the model. However, it should be noted that the value of the f-statistic (8.75) calculated at the 1% significance level is greater than the upper limit (5.23). In this case, the null hypothesis of no co-integration is rejected. In other words, it is established that there is a co-integration relationship between the variables.

4.3. Long-run and Short-run Estimates

Identifying the co-integration relationship allows the determination of the model's long and short-run coefficients. The ARDL (2,0,0,1) model was analysed to determine the long-run relationship between the variables. The results of the analysis are presented in the table below.

Table 4: Long-run estimates of ARDL (2,0,0,1)

Variable	Coefficient	t- statistics	Prob.
lnREW_T	-2.036	-2.855	0.009***
lnNREW_T	-1.645	-2.124	0.046**
lnURB_T	-11.250	-1.618	0.121
@TREND	0.345	2.134	0.045**

Notes: The symbols**, and *** denote the variables at 5% and 1%, respectively. It expresses the significance at the level of significance.

ARDL (2,0,0,1) model presented in the table; a long-run relationship was found for all variables except the urban population. According to the long-run coefficients, REW_T is significant at 1%, while NREW_T is significant at 5%. Accordingly, with a 5% margin of error, a 1% increase in NREW_T is estimated to reduce unemployment in Türkiye by 1.64%. Similarly, with a 1% margin of error, a 1% increase in REW_T is estimated to reduce by 2.03%.

After determining the long-run coefficients, the error correction model of the ARDL (2,0,0,1) model was estimated, and then the short-run coefficients were analysed. The table below shows the results of the error correction model.

Table 5. Error Correction Model and Short-run Estimates of ARDL (2,0,0,1)

Variable	Coefficient	t- statistics	Prob.
C	167.871	7.263	0.000***
D(lnUNEM_T)(-1)	0.314	2.484	0.022**
D(lnREW_T)	-1.062	-2.210	0.038**
D(lnNREW_T)	-1.314	-4.570	0.002***
D(lnURB_T)	-45.767	-4.605	0.000***
CointEq(-1)	-0.645	-7.246	0.000***

Notes: The symbols**, and *** denote the variables at 5% and 1%, respectively. It expresses the significance at the level of significance.

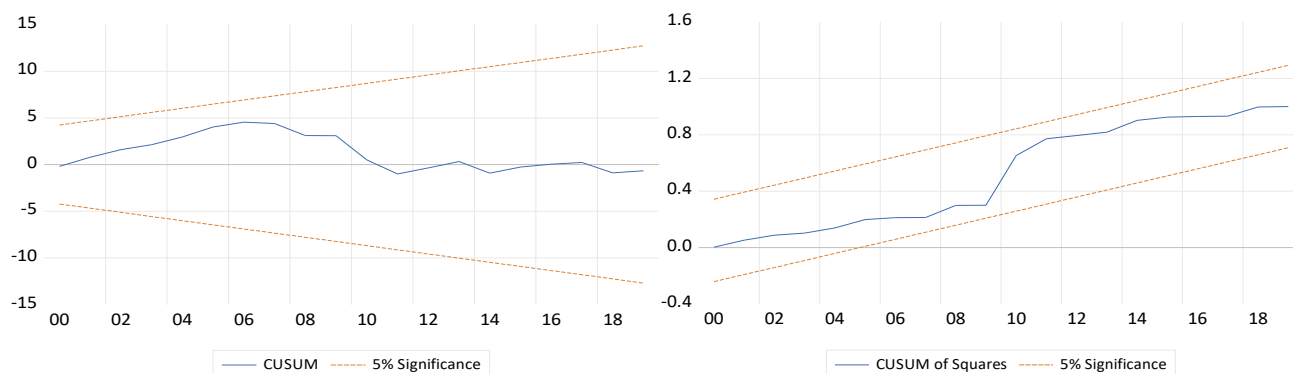
The table above shows the results of the error correction model. In the model, the coefficient of the error term takes a value between 0 and -1 (-0.645) and is statistically significant at the 1% level. Thus, the long-run analysis is considered reliable, and it is estimated that about 64% of the short-run imbalances will approach the equilibrium level within each period. Thus, the imbalances are corrected at the end of a total of 1.5 periods (100/64).

According to the short-run estimates, a 1% increase in REW_T reduces unemployment by 1.062%, while a 1% increase in NREW_T reduces unemployment by 1.314%. As can be seen, unemployment is more sensitive to NREW_T in the short-run. And also, a 1% increase in urban population reduces unemployment by 45%. According to the short-run estimates of the ARDL (2,0,0,1) model, the null hypothesis that there is no relationship between unemployment and REW in Türkiye is rejected with a 5% margin of error.

4.4 Stability Results

Cusum and Cusum-sq values were calculated to test whether the ARDL (2,0,0,1) model contains structural breaks and whether the results obtained are stable.

Figure 1. Plots for the CUSUM and CUSUM of Squares ARDL (2,0,0,1)



In the figure, the results of the CUSUM and CUSUM of Squares tests show the parameter estimates of the model within 95% confidence limits (dashed lines). If the curves obtained as a result of the parameters are within the critical limits at the 5% significance level, the estimated parameters are stable and do not contain structural breaks. The figure shows that there is no structural break in the ARDL (2,0,0,1) model. Therefore, it can be said that the regression coefficients are stable and there is no problem with the test.

5. CONCLUSION

Research investigating the effects of climate change on unemployment has focused on whether the transition to REW has created job opportunities or contributed to unemployment. Arguments supporting rapid employment growth often assume perfect competition, where wages are flexible, and the labour market is fluid. However, the inflexibility imposed by job-specific skills could hinder the labour's ability to adapt to economic changes, such as sectoral shifts. Therefore, it cannot be assumed that investments in REW would necessarily offset lost jobs (Wei et al., 2010). Thus, it is crucial to understand the impact of the transition to REW on the labour market.

This paper investigates this issue within the context of the Turkish labour market, presenting empirical evidence through a model with cointegrated relationships. The model included variables such as unemployment, REW and NREW, and urban population, which aligns with existing literature. In the long-run, the unemployment rate in the Turkish labour market is more sensitive to REW_T than $NREW_T$ and will reduce unemployment more. In the short-run, unemployment is slightly more sensitive to $NREW_T$. The fact that $NREW_T$ reduces unemployment more than REW_T in the short-run. Therefore, the initial response of the Turkish labour market to the expected increase in REW_T due to climate change policies was limited in the short-run, and a decline in unemployment is anticipated in the long-run. Moreover, the long-run decrease in unemployment resulting from REW_T , compared to $NREW_T$, suggests that concerns about unemployment in REW investments may be unfounded in the Turkish labour market. These results are consistent with empirical literature that indicates REW_T reduces unemployment (Bulavskaya and Reynes, 2018; Cai et al., 2011; Dincer and Karakus, 2020; Dvořák et al., 2017; Henriques et al., 2016; Kolsuz and Yeldan, 2020; Proença and Fortes, 2020; Yilanci et al., 2020).

The transition to REW is considered a crucial investment as it offers the potential to replace jobs lost in carbon-intensive industries and mitigate the negative impacts of climate change on unemployment. Turkey is making significant efforts to transition to REW. This research does not

allow for conclusions to be drawn on the duration or sustainability of employment generated by REW consumption. To ensure continuity in the literature, future research should focus on theoretical explanations and empirical evidence related to this issue. The existing literature suggests that employment in the REW sector may be temporary (Henriques et al., 2016). Therefore, it is recommended that energy and labour market policies be implemented simultaneously in Turkey, with an understanding that the future of employment is not guaranteed. Reducing foreign dependency in the energy sector and diversifying energy sources should be the top priority policy for the development of the REW transition. Encouraging citizens and investors to adopt REW sources can contribute to environmental protection. Incentives such as subsidies, low-interest loans, tax rebates, and exemptions can stimulate investments in the REW sector. Supporting local entrepreneurs to use national REW sources can increase domestic production.

Labour market policies should align with fundamental human rights and decent work criteria. To achieve this, establishing a social dialogue environment is crucial. Determining working conditions with qualifications that are environmentally and socioeconomically fitting, broadening the scope of social protection, planning education policies that incorporate green skills, and instituting measures to enhance job security and income justice are imperative.

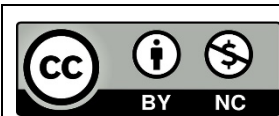
REFERENCES

- Agpak, F., and Ozcicek, Ö. (2018). Bir İstihdam Politikası Aracı Olarak Yenilenebilir Enerji. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11(2), 112-128.
- Ahmad, M., Zhao, Z. Y., and Li, H. (2019). Revealing stylized empirical interactions among construction sector, urbanization, energy consumption, economic growth and CO2 emissions in China. *Science of The Total Environment*, 657, 1085-1098.
- Apergis, N., and Salim, R. (2015). Energy consumption and unemployment: evidence from a sample of 80 countries and nonlinear estimates. *Applied Economics*, 47(52), 5614-5633.
- Aragón, F. M., Rud, J. P., and Toews, G. (2018). Resource shocks, employment, and gender: Evidence from the collapse of the UK coal industry. *Labour Economics*, 52, 54-67.
- Babiker, M. H., and Eckaus, R. S. (2007). Unemployment effects of climate policy. *Environmental Science & Policy*, 10(7-8), 600-609.
- Bekmez, S., and Agpak, F. (2016). Non-Hydro Renewable Energy and Employment: A Bootstrap Panel Causality Analysis for Countries with Different Income Levels. *Journal of Business & Economic Policy*, 3(1), 32-45.
- Böhringer, C., Keller, A., and van der Werf, E. (2013). Are green hopes too rosy? Employment and welfare impacts of renewable energy promotion. *Energy Economics*, 36, 277-285.
- Böhringer, C., Rivers, N. J., Rutherford, T. F., and Wigle, R. (2012). Green Jobs and Renewable Electricity Policies: Employment Impacts of Ontario's Feed-in Tariff. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 12(1), 1-38.
- Bulavskaya, T., and Reynès, F. (2018). Job creation and economic impact of renewable energy in the Netherlands. *Renewable Energy*, 119, 528-538.
- Cai, W., Wang, C., Chen, J., and Wang, S. (2011). Green economy and green jobs: Myth or reality? The case of China's power generation sector. *Energy*, 36(10), 5994-6003.
- Cai, W., Mu, Y., Wang, C., and Chen, J. (2014). Distributional employment impacts of renewable and new energy—A case study of China. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 39, 1155-1163.
- Chen, Y. (2019). Renewable energy investment and employment in China. *International Review of Applied Economics*, 33(3), 314-334.
- Creutzig, F., Baiocchi, G., Bierkandt, R., Pichler, P. P., and Seto, K. C. (2015). Global typology of urban energy use and potentials for an urbanization mitigation wedge. *PNAS*, 112, 6283-6288.
- Creutzig, F., Agoston, P., Minx, J.C., Canadell, J.G., Andrew, R.M., Le Quéré, C., Peters, G.B., Sharifi, A., Yamagata, Y., and Dhakal, S. (2016). Urban infrastructure choices structure climate solutions. *Nature Climate Change*, 6, 1054-1056.
- Dechezlepretre, A., and Sato, M. (2017). The Impacts of Environmental Regulations on Competitiveness. *Review of Environmental Economics and Policy*, 11(2), 183-206.
- Deschenes, O. (2013). Green Jobs. IZA Policy Paper No. 62, Germany.
- Dickey, D. A., and Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Dincer H., and Karakus, H. (2020). Yenilenebilir Enerji Yatırımları ile İstihdam Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: G7 Ülkeleri Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *İstatistik ve Uygulamalı Bilimler Dergisi*, 1(1), 40-49.

- Doorey, D. J. (2017). Just Transitions Law: Putting Labour Law to Work on Climate Change. *Journal of Environmental Law and Practice* 201, 30(2), 1-49.
- Dordmond, G., de Oliveira, H. C., Silva, I. R., and Swart, J. (2021). The complexity of green job creation: an analysis of green job development in Brazil. *Environment, Development and Sustainability*, 23, 723–746.
- Dvořák, P., Martinát, S., Van der Horst, D., Frantál, B., and Turečková, K. (2017). Renewable energy investment and job creation; a cross-sectoral assessment for the Czech Republic with reference to EU benchmarks. *Renewable Sustainability Energy Review*, 69, 360–368.
- Engle, R. F., and Granger, C. W. J. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Fragkos, P., and Paroussos, L. (2018). Employment creation in EU related to renewables expansion. *Applied Energy*, 230, 935-945.
- Frondel, M., Ritter, N., Schmidt, C. M., and Vance, C. (2010). Economic impacts from the promotion of renewable energy Technologies: The German experience. *Energy Policy*, 38(8), 4048-4056.
- Greenstone, M. (2002). The Impacts of Environmental Regulations on Industrial Activity: Evidence from the 1970 and 1977 Clean Air Act Amendments and the Census of Manufactures. *Journal of Political Economy*, 110(6), 1175-1219.
- Gueye, M. K., and Fyfe, A. M. (2015). *Decent Jobs in a Safe Climate: ILO Solutions for Climate Action*. International Labour Office, Geneva.
- Hafstead, M. A. C., and Williams III, R. C. (2018). Unemployment and environmental regulation in general equilibrium. *Journal of Public Economics*, 160, 50-65.
- Hassler, U., and Wolters, J. (2006). Autoregressive distributed lag models and cointegration. *Allgemeines Statistisches Archiv*, 40, 59-74.
- Henriques, C. O., Coelho, D. H., and Cassidy, N. L. (2016). Employment impact assessment of renewable energy targets for electricity generation by 2020—An IO LCA approach. *Sustainable Cities and Society*, 26, 519-530.
- Herrera, A. M. (2018). Oil price shocks, inventors, and macroeconomic Dynamics. *Macroeconomic Dynamics*, 22(3), 620-639.
- Hillebrand, B., Buttermann, H. G., Behringer, J. M., and Bleuel, M. (2006). The expansion of renewable energies and employment effects in Germany. *Energy Policy*, 34(18), 3484-3494.
- Hondo, H., and Moriizumi, Y. (2017). Employment creation potential of renewable power generation technologies: A life cycle approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 79, 128-136.
- IEA, Energy Statistics, available at: <https://www.iea.org/data-and-statistics/data-tools/energy-statistics-data-browser?country=TURKEY&fuel=Energy%20consumption&indicator=TFCbySource>, (accessed 12.05.2023).
- ILOa, (2018). *World Employment and Social Outlook 2018 Greening with jobs*. International Labour Office, Geneva.
- ILOb, (2018). *The future of work in a changing natural environment: Climate change, degradation and sustainability*. International Labour Organization, Geneva.
- ILOc, (2018). *The employment impact of climate change adaptation*. Input Document for the G20 Climate Sustainability Working Group, International Labour Office, Geneva.

- IPCC, (2014). Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change. Working Group III Contribution to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change, (Ed. R.K. Pachauri and L.A. Meyer), IPCC, Geneva, Switzerland.
- Kolsuz, G., and Yeldan, E. (2017). Economics of climate change and green employment: A general equilibrium investigation for Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 1240-1250.
- Küster, R., Ellersdorfer, I. R., and Fahl, U. (2007). A Cge-Analysis of Energy Policies Considering Labor Market Imperfections and Technology Specifications. *Nota di Lavoro*, No. 7.2007, Fondazione Eni Enrico Mattei (FEEM), Milano.
- Lambert, R. J., and Silva, P. P. (2012). The challenges of determining the employment effects of renewable energy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 16(7), 4667-4674.
- Markandya, A., Arto, I., González-Eguino, M., and Román, M. V. (2016). Towards a green energy economy? Tracking the employment effects of low-carbon technologies in the European Union. *Applied Energy*, 179, 1342-1350.
- Martinez-Fernandez, C., Ranieri, A., and Sharpe, S. (2014). Green skills for a low-carbon future. *Greener Skills and Jobs*, OECD Publishing, Paris.
- Montt, G., Wiebe, K. S., Harsdorff, M., Simas, M., Bonnet A., and Wood, R. (2018). Does Climate Action Destroy Jobs? An Assessment of the Employment Implications of the 2-Degree Goal. *International Labour Review*, 157(4), 521-522.
- Morriss, A. P., Bogart, W. T., Dorchak, A., and Meiners, R. E. (2010). Green Job Myths. University of Illinois Law and Economics Research Paper Series No: Le09-001.
- Mu, Y., Cai, W., Evans, S., Wang, C., and Roland-Holst, D. (2018). Employment impacts of renewable energy policies in China: A decomposition analysis based on a CGE modeling framework. *Applied Energy*, 210, 256-267.
- Oliveira, C., Cassidy, N., and Coelho, D. (2014). Employment effects of electricity generation from renewable energy technologies in the UK. 22nd International Input-Output Conference & 4th Edition of the International School of IO Analysis, 14, Portugal.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., and Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Phillips P. C. B., and Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75, 335-346.
- Proença, S., and Fortes, P. (2020). The social face of renewables: Econometric analysis of the relationship between renewables and employment. *Energy Reports*, 6(1), 581-586.
- Rafiq, S. Salim, R. and Sgro, P. M. (2018). Energy, unemployment and trade. *Applied Economics*, 50(47), 5122-5134.
- Ram, M., Aghahosseini, A., and Breyer, C. (2020). Job creation during the global energy transition towards 100% renewable power system by 2050, *Technological Forecasting and Social Change*, 151, 1-19.
- Rivers, N. (2013). Renewable energy and unemployment: A general equilibrium analysis. *Resource and Energy Economics*, 35(4), 467-485.
- Saboori, B., Gholipour, H. F., Rasoulinezhad, E., and Ranjbar, O. (2022). Renewable energy sources and unemployment rate: Evidence from the US states. *Energy Policy*, 168, 1-12.

- Sastresa, E., Usón, A., Bribián, I., and Scarpelleni, S. (2010). Local impact of renewables on employment: assessment methodology and case study. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 14, 679-690.
- Sequeira, T. N., and SerraSantos, M. (2018). Renewable energy and politics: a systematic review and new evidence. *Journal of Cleaner Production*, 192, 553-568.
- Simas, M., and Pacca, S. (2014). Assessing employment in renewable energy technologies: A case study for wind power in Brazil. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 31, 83-90.
- Sooriyaarachchi, T. M., Tsai, I. T., El Khatib, S. Farid, A. M., and Mezher, T. (2015). Job creation potentials and skill requirements in, PV, CSP, wind, water-to-energy and energy efficiency value chains. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 653-668.
- Sulich, A., and Sołoducho-Pelc, L. (2022). The circular economy and the Green Jobs creation. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 14231-14247.
- Tatli, H., and Barak, D. (2019). The Relationship Between Female Unemployment and Energy Consumption: The Case of OECD Countries. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 24, 215-232.
- Telli, C., Voyvoda E., and Yeldan, E. (2008). Macroeconomics of twin-targeting in Turkey: Analytics of a financial computable general equilibrium model. *International Review of Applied Economics*, 22(2), 227-242.
- TURKSTAT, MEDAS, available at: <http://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>, (accessed 12.05.2023).
- Vona, F., Marin, G., and Consoli, D. (2019). Measures, Drivers, and Effects of Green Employment: Evidence from US Local Labor Markets, 2006-2014. *Journal of Economic Geography*, 19, 1021-1048.
- Wei, M., Patadia, S., and Kammen, D. M. (2010). Putting renewables and energy efficiency to work: How many jobs can the clean energy industry generate in the US?. *Energy Policy*, 38(2), 919-931.
- Yilanci, V., Islamoglu, E., Yildirimalp, S., and Candan, G. (2020). The Relationship between Unemployment Rates and Renewable Energy Consumption: Evidence from Fourier ADL Cointegration Test. *alphanumeric journal*, 8(1), 17-28.
- Yu, B. (2021). Ecological effects of new-type urbanization in China. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 135, 1-14.
- Zhao, X., and Luo, D. (2017). Force of rising renewable energy in China: Environment, regulation and employment. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 68(1), 48-56.
- Zivot, E., and Andrews, D. W. K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(1), 25-44.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).



G-7 Ülkelerinde Ticaretin Finansmanı

Yağmur SAĞLAM¹

Özet

Gelişmiş ekonomiler için ticaretin finansmanı özellikle ticaret hacmi, ticaret hadleri ve ticaretin deseni üzerine önemli bir rol oynamaktadır. Bu çalışmanın amacı ticaretin finansmanının ticaret akımları üzerine olan etkisini G-7 ülkeleri için tahmin edebilmektir. G-7 ülkelerinin analize konu edilmesinin küresel bağlamda bu gelişmiş ülkelerin dünya ticaretine ve finansmanına yön veriyor olmalarıdır. Kurulan iktisadi modelde gerek arz gerek ise talep şoklarına yol açan ekonomik ve finansal krizler kukla değişken-dummy değişkeni ile dikkate alınarak 2001-2020 dönemi Dünya Bankası Küresel Finansal Gelişim Göstergelerinden elde edilen yıllık veriler ile analiz edilmiştir. G-7 ülkelerinden Kanada'ya ait ilgili yıla referans gösterilebilecek veriler elde edilemediği için bu ülke kapsam dışı bırakılmıştır. Ayrıca 2001 yılı öncesine ait veriler eksik olduğu ve dengeli panel veri analizi mümkün olmayacağı için 2001 sonrası uygulamaya dahil edilmiştir. Dinamik panel veri analizi ile elde edilen sayısal bulgular tüm değişkenlerin homojen ve yatay kesit bağımlılığına sahip olduğunu gösterirken, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında uzun dönemde eş-bütünleşik bir ilişki olduğunu ifade etmek mümkündür. Ortak Etkili İlişkiler modeli ile kısa ve uzun dönem katsayı tahmini yapılmıştır. Ticaretin finansmanı, ilgili dönemde diğer bağımsız değişkenlerle birlikte toplam ticaret hadlerindeki düşüşü kısmi bir şekilde açıklayabilmektedir. Çünkü ticaretin finansmanında meydana gelen bir azalışın yol açacağı ticaret kaybı, ekonomik veya finansal krizlerle birlikte devasa boyutlara ulaşabilmektedir.

Anahtar kelimeler: Ticaretin Finansmanı, G7 Ülkeleri, Panel Veri Analizi

Jel Kodu: C01, C22, B27.

Trade Finance for G-7 Countries

Abstract

Trade finance is a critical component of trade volume, terms of trade, and trade patterns, particularly for developed economies. This paper assesses the effect of trade finance on trade flows for G-7 countries. G-7 countries are leading world trade globally, so the economic model includes the impact of economic and financial crises (supply and demand shocks) on trade by dummies. The annual data from the World Bank Global Financial Development Indicators from 2001 to 2020 is analyzed using panel data analysis. Canada is excluded due to data constraints. Due to missing data before 2001 and the possibility of balance panel data analysis, this period was excluded from the model. The findings suggest that all variables are homogeneous and exhibit cross-section dependency, with a cointegrated relationship between dependent and independent variables in the long term. Short and long-term coefficients were estimated using the Common Correlation Effects (CCE) model. Our results suggest that trade finance may partially explain the decrease in total trade volume during economic or financial crises, as a loss in trade finance can significantly impact overall trade.

Keywords: Trade Finance, G-7 Countries, Panel Data Analysis

Jel Codes: C01, C22, B27.

ATIF ÖNERİSİ (APA): Sağlam, Y. (2024). G-7 Ülkelerinde Ticaretin Finansmanı. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 375-388. Doi: 10.24988/ije.1366129

¹ Doç. Dr., Sinop Üniversitesi, Boyabat İİBF, GGY Bölümü, **EMAIL:** yagmur.saglam@sinop.edu.tr, **ORCID:** [0000-0001-6465-0297](https://orcid.org/0000-0001-6465-0297).

1. GİRİŞ

Uluslararası ticaretin finansmanı uluslararası ticaret için oldukça önemli bir konudur. Çünkü ticaret hacminin genişlemesi kısa ve uzun vade de güvenilir, yeterli ve uygun maliyetli finansman kaynaklarına ulaşmaya bağlıdır. Kısa vadeli finansman, uluslararası ticaret için hayati bir önem taşımaktadır. Çünkü uluslararası ticaretin artması ile birlikte kısa dönemli krediler mal ve hizmet akımlarının güvenliğini sağlayan rutin bir operasyon olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Ticaretin finansmanı, özellikle kısa vade de bu boşluğu doldurmak amacıyla işletmelere genellikle (0-180) güne kadar ticari kredi sağlayabilmektedir. Ticari kredi müşterinin ödeme yapmadan açık hesap mal satın aldığı bir ödeme tekniğidir. Ticari krediler ihracatçı firmalar tarafından bilançolarına alacak olarak kaydedilmektedir. Ticari kredilerin yanısıra ticarete ödeme yöntemi olarak peşin ödemeler (CIA – Cash in Advance) de gerçekleşmektedir. Ancak gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde, ihracatçı ve ithalatçı firmaların karşılıklı güven ortamını oluşturabildiği durumlarda tercih edilmektedir. Ticaretin finansmanı temelde ihracatçılar ve ithalatçıların ticaret yapmasını mümkün kılan finansal araçları (bunlar; kısa vade de akreditifler, açık hesaplar, kredili mevduat hesapları ve nakittir, uzun vade de bono ve senetlerdir) ifade etmektedir. Dış ticaret yapan firmaların uluslararası ticari faaliyetlerini kolaylaştırmak için bankalar veya diğer finansal kuruluşlar tarafından yapılan resmi borçlanma işlemleridir. (Chaouffur ve Malouche, 2011).

UNESCAP (2002)'ye göre ticari finansman araçları tipolojisi aşağıdaki gibidir;

1. Bankalar tarafından verilen ticari krediler: Sevkiyat öncesi ve sonrası finansman, bankalar malların nakliyesi ile ithalatçıdan alınan ödemelerin arasındaki zaman aralığında ihracatçı firmalara sevkiyat öncesi dönemde yeterli işletme sermayesine sahip olmaları için kredi kullanabilir, akreditifleri iskonto edebilir ya da avans bonusu verebilmektedir.

Akreditif, finansal bir kurum tarafından ithalatçı firmanın (amir banka) talimatıyla ismi geçen lehtara (ihracatçıya) ödeme yapacağını taahhüt etmesidir. Burada önemli olan gerekli belgelerin ibrazıdır. Böylece akreditif karşı tarafa yapılacak ödemeyi bankanın garantisi altına almaktadır.

Alıcı Kredisi, deniz aşırı bir ülkeden ithalat yapmayı planlayan yabancı alıcılara ve firmalara vereceği teminat karşılığında finansal kuruluşlar tarafından kullanılan kısa vadeli bir kredi türüdür.

2. Diğer finansman türleri: Bankaların aracılık rolü olmaksızın, dış ticaret yapan firmaların bu işlemlerini finanse etmek için kullanabileceği diğer finansal araçlardır. Bunlar; Factoring, Forfating, Satıcı Kredisi ve bir ödeme yöntemi olarak karşı-ticarettir (counter-trade).

Factoring, başkası hesabına hareket eden kişi anlamına gelen factor kelimesi vadeli satış yapan firmalar için kısa vadeli bir finansman yöntemi olarak tercih edilmektedir. Finansal bir hizmet olmasının yanı sıra yönetsel avantajları (alacak tahsili ve yönetimi, alacakların risklere karşı sigorta edilmesi, istihbarat gibi) yüksektir. Kısaca factoring işletmenin kredi kullanmadan vadeli mal ve hizmet satışından olan alacaklarını belirli bir komisyon (factor bedeli) karşılığında factoring kuruluşuna temlik etmek suretiyle işletme likiditesini artırabildiği finansma yöntemidir (Kaya ve Turgutopbaş, 2012: 136).

Forfating, vadeli (3 aydan -10 yıla kadar) mal ya da hizmet satışından doğan alacağın, bu hakkı elinde bulundurana başvurulmaksızın uzman bir finans kuruluşu tarafından iskonto yolu ile satın alınmasıdır (alacak hakkı devredilir), ihracatçıya nakit para sağlamak ve tahsilat masraflarını ortadan kaldırmaktadır. ihracatçıya nakit ödeme yapar. Bu nedenle orta – uzun vadede (uygulamada 2-5 yıl) ihracatçının kredi ihtiyacı bu yolla finanse edilebilmektedir. Ayrıca sabit faizli kredi imkanı sağlamanın yanı sıra ithalatçı hakkında bilgi toplamak, ülke risklerini inceleyip değerlendirmek (sorumluluk forfaiteye yanısırlır) gibi zaman alan ve çaba gerektiren işlemleri forfaite yerine getirmektedir (Kaya ve Turgutopbaş, 2012:140).

Satıcı Kredisi, dış ticaret kredileri alıcı ve satıcı kredileri olmak üzere iki grupta toplanmaktadır. Satıcı kredileri (supplier's credit) ithalatçıya vadeli ödeme imkanı sağlayan, ihracatçının bankası veya finans kuruluşu tarafından verilen kısa vadeli finansman imkanıdır. **Alıcı kredisi** (buyer's credit), denizaşırı yapılan ticarete sermaye malları, hizmetler ve diğer önemli kalemlerin satın alımını finanse etmek için banka veya finans kuruluşları tarafından ithalatçıya verilen kısa vadeli bir kredi olanağıdır (Özdemir, 2005: 195).

Karşı ticaret (counter-trade), iki ülke arasında mal ve paranın (döviz) ters yönde aktığı takas türüdür ve bir finansman tekniğinden ziyade ödeme yöntemi olarak kabul edilmektedir. En sık kullanılan karşı ticaret yöntemi karşı alımdır (Gerni, 1990). Ayrıca orta ve uzun vadede satıcının, alıcıdan ileri bir tarihte ödeme taahhüdünde bulunmasını sağlayan Kambyo Senetleri (Bill of Exchange) ve alıcının ileri bir tarihte ödemeyi taahhüt ettiği ancak daha az yasal koruma sağlayan bonolar da kullanılmaktadır.

"Ticaret finansmanı" hipotezi kısaca ticaretin kısa vadeli finansmana bağımlılığı, uluslararası ticarete çok az nakit ödeme yapılması ve malların ihracatı ile ödenmesi arasında bir zaman aralığının varlığı durumunu haklı çıkardığına dayanmaktadır. Bu nedenle, hemen hemen her durumda finans sektörü, kredi, garanti veya kredi sigortası yoluyla uluslararası ticaret işlemlerine dahil olmaktadır. Bu hipotez özellikle 2008 sonu 2009 yılı başında yaşanan Great Trade Collapse (Büyük Ticari Çöküş) sonrası küresel ticaretin, reel GSYİH'nin beklenenden çok daha büyük oranda gerisine düştüğünü standart modellerle açıklamaya çalışan iktisatçıların araştırmalarına konu olarak popülerlik kazanmıştır. Çünkü pek çok ülkede potansiyel ya da gerçek bir kriz zamanında (ekonomide ki kararlı halden ziyade - steady state) ticari finansman daha elzem bir gereklilik haline gelmiştir. Dolayısıyla kriz dönemlerinde yeterli ticari finansmana erişemeyen firmalar için ticaret hem imkansız hale gelmekte hem de firmanın kriz sonrası toparlanması çok zorlaşmaktadır. Bu hipotezin geçerliliği sıklıkla tartışılırken araştırmacıların çoğu ticaret hacmi yani talepteki düşüşü sorumlu tutmaktadır. Ancak ticaret kısıtlamaları, ticaret finansmanı eksikliği, dikey uzmanlaşma ve ticaretin deseni-bileşimi de unutulmamalıdır. Dolayısıyla ticaret finansmanı ve dış ticaret arasındaki bağlantıyı açıklığa kavuşturmak büyük önem taşımaktadır.

Bu nedenle ilgili çalışmanın amacı dünya ticaretine küresel bağlamda yön vermekte olan G-7 bloğu için ticaretin finansmanı (ticari krediler) ve dış ticaret (hacmi) arasındaki ilişki, arz ve talep şokları da dikkate alınarak tahmin edilmiştir. Ayrıca G-7 ülkelerinin temel ekonomik iktisadi göstergelerine yer verilmiştir. Panel veri analizine dahil olan son yıla ait ve Uluslararası Para Fonu tarafından her yıl düzenli olarak hazırlanıp raporlanan "Dünyanın Ekonomik Görünümü Nisan 2021" raporunda yer alan rakamlara Tablo 1'de yer verilmiştir. Amaç G-7 ülkelerinin sadece dünya ticaretine değil gelişmiş ülkeler grubu olarak dünya ekonomisine de nasıl yön verdiği bağlamında genel bir çerçeveye çizebilmektir.

Tablo 1: G-7 Ülkelerinde Temel İktisadi Göstergeler (2021)

Ülkeler	GSYİH (SAGP ve sabit fiyatlarla) milyar \$	Kişi başına düşen gelir	Nüfus Miktarı (milyon insan)	Kamu Borçlaması/ GSYİH (%)	Cari İşlemler Hesabı Dengesi/ GSYİH (%)
ABD	20,932	60,114	330,1	127,1	-3,1
Fransa	2,999	43,664	65,1	113,5	-2,3
Almanya	4,496	51,260	83,2	68,9	+7,1
İtalya	2,461	38,734	60,2	155,6	+3,6
Japonya	5,313	40,048	125,8	256,2	+3,3
Birleşik K.	2,959	41,820	67,1	103,7	-3,9
Kanada	1,850	46,184	38	117,8	-1,9

Kaynakça: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2021.

Tablo 1'e bakıldığında G-7 bloğunu oluşturan ülkeler arasında Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (Satın Alma Gücü Paritesi, sabit fiyatlarla) en yüksek ülke beklenildiği gibi Amerika Birleşik Devletleridir. İlgili tablo 2019 pandemisi sonrası ekonomilerin hala V-şeklinde bir gelişim gösterdiği dönemi yansıtmaktadır. Pandemi ile birlikte duran dünya ticareti ve büyüme oranları sonrası ekonomiler ve piyasalar recovery (iyileşme) aşamasındadır ve dipten yukarı doğru tırmanmaya çalışan bu ülkeler arasında ABD en çok kayıp veren ülkelerden biri olarak pandemiden sonraki iki yıl içerisinde hızla iktisadi göstergelerini yoluna koymuştur. Zaten ABD ve Çin, Japonya ve gelişmiş AB ülkelerinden Almanya dünya ticaretinin önde gelen liderleri olarak kabul edilmektedir. Kişi başına düşen gelir bağlamında dağılım G-7 bloğu içerisinde İtalya hariç dengeli sayılmaktadır. Japonya bir ada ülkesi olmasına rağmen neredeyse büyük bir yüz ölçümüne sahip ABD kadar nüfusa sahiptir ve ucuz işgücü ve fiyat rekabetinde avantajlı olmasının (vasıf, disiplin ve yüksek iş ahlakı dışında) başlıca sebeplerinden biri olara kabul edilebilir. Ancak genel kamu borcunun GSYİH oranına bakıldığında aynı olumlu tablo Japonya için görülmektedir. Burada en başarılı ülke Almanya olup onu 2020 yılında Brexit'i tamamlayan Birleşik Krallık takip etmektedir. Bir ülkenin uluslararası arena da karnesi ve rekabet gücünü gösteren ödemeler dengesidir. Ödemeler dengesi içerisindeki en önemli kalem ise cari işlemler hesabıdır. Çünkü cari hesap dengesi, ticaret dengesi ve görünmeyenler dengesinden oluşmaktadır. Ticaret dengesi, mal hareketlerini içeren kısım iken görünmeyenler dengesi hizmetler, varlık getirisi ve karşılıksız transferleri barındıran kısımdır ve ödemeler dengesinde yaşanan reel bir dengesizlik bu hesapta oluşacak bir açıktan kaynaklanmaktadır. Tablo 1'e bakıldığında uluslararası rekabet gücü ilgili yılda en düşük olan ve cari işlemler açığı en yüksek olan ülke Birleşik Krallık ve ABD'dir. Tablo 1 pandemi sonrası iyileşme döneminde dahi olsa G-7 bloğunun hala dünya ekonomisine yön verdiğini göstermektedir. Bu nedenle ticaretin finansmanı hipotezinin bu ülkeler için ekonometrik ve iktisadi olarak tahmin edilmesinin alan yazına katkı yapacağı düşünülmektedir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Literatür taraması yapıldıktan sonra, analiz yöntemine açıklık getirilmiş ve sayısal veriler tablolar ile raporlanarak istatistiki anlamlılıklarına bakılmıştır. Sonuç bölümünde ise kısa ve uzun dönem tahminleri ülkeler özelinde iktisaden yorumlanarak olası sebep-sonuç ilişkilerine değinilmiştir.

2. LİTERATÜR

Alan yazın uluslararası ticaretin dış finansmana dayalı (bağımlı) olduğunu ifade eden mikro ve makro düzeyde teorik, ampirik pek çok çalışmaya yer vermektedir. Teorik olarak; makro düzeyde iki ülke, iki mal ve iki faktöre dayalı Hecksher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) modeli ele alınmaktadır. Bu teorinin en önemli katkısı, her ülkede iki sektörün farklı finansal ihtiyaçlara ve finansal bağımlılık derecelerine sahip olduğu varsayımıdır. Bardhan ve Kletzer (1987) H-O-S modeline şu şekilde bir katkı yapmaktadır; nispeten finansal olarak daha gelişmiş bir ülke, nihai malda karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahipken, nispeten finansal olarak daha az gelişmiş bir ülke ara mallar konusunda uzmanlaşmaktadır. Beck (2002) ise bu analizi şu şekilde genişletmektedir; her iki sektör dış finansmana bağımlı olsa bile ülkelerin ticaret modelleri (sermaye yoğun sektör artan getiri-emek yoğun sektör sabit getiri gibi) finansal gelişimlerdeki farklılıklara dayanmaktadır. Teorik alan yazın, Baldwin (1989) çalışması ile birlikte finansal sistemlerin bir başka yönü olan risk çeşitlendirmesi (diversification of risk) üzerine de eğilmektedir. İki ülke arasındaki ticaret modeli önemli ölçüde finansal gelişimdeki farklılıklara bağlıdır. Nispeten iyi gelişmiş bir finansal sisteme sahip olmak, bir ülkenin riskli mallarda uzmanlaşmasına izin verirken, gelişmemiş bir finansal sisteme sahip olmak riskli olmayan mallarda uzmanlaşmaya yol açmaktadır. Çünkü riski çeşitlendirmek; finansal sisteme kolay erişimi gerektirmektedir. İyi gelişmiş bir finansal sistem risk priminin düşmesine izin verirken riskli sektörün ticaretten daha fazla getiri elde etmesine imkan tanımaktadır. Dolayısıyla bir ülke talep şokları ile karşı karşıya iken diğerinin talep şoklarına maruz kalmadığı varsayılmaktadır.

Mikro düzeyde ise firmaların verimlilik düzeylerine ve ihracat yapabilme olanaklarına dayalı çalışmalar mevcuttur. Melitz (2003)'e göre firmalar farklı verimlilik düzeylerine sahiptirler. Dışa açık bir ekonomi de seçim etkisi yalnızca yeterli verimlilik düzeyine sahip firmaların ihracat yapabilmesine olanak tanımaktadır. Ayrıca ihracatçı firmalar dışarıdan finanse edilmesi gereken sabit ve değişken maliyetlerinin yanı sıra reklam, yabancı müşteri hakkında bilgi toplama, idari prosedür, dağıtım ağları vb. ön maliyetlerle de karşı karşıya kalmaktadır. Firmaların ihracat faaliyetleri daha çok firmanın karşı karşıya olduğu finansal kısıtlara bağlıdır. Örneğin; batık sabit maliyetler firmanın ihracat kararlarını yani geniş ticaret marjlarını etkilerken, değişken maliyetler için mevcut finansman, firmanın ihracat seviyesini, yani yoğun ticaret marjlarını belirlemektedir.

Chaney (2005) çalışmasına göre verimlilik sadece firmaların dış pazarda ki rekabet gücünü belirlememektedir aynı zamanda ihracat kararlarında önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü yurtiçi faaliyetlerden elde edilen karlar ve ön ihracat maliyetlerini karşılama oranını da belirlemektedir. Dolayısıyla firmalar düşük-orta-yüksek verimliliğe sahip olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Manova (2013), hem sektörler ve firmalar arası heterojeniteyi hem de firmalar ve yatırımcılar arasında imzalanan finansal sözleşmelerin yapısını dikkate almaktadır. Böylece firmalar için bir verimlilik eşik değeri belirlemektedir. Bu değerin altında kalan firmalar ihracat için gerekli finansal desteği bulamamakta ve üretim yapamamaktadırlar.

Contessi ve Nicola (2012) yılında yaptığı ayrıntılı alan yazın taramasında; (1) toplu verilere odaklanan çalışmalar, ülkeler veya endüstriler düzeyinde finansal gelişim, krediler ve ihracatta dışa bağımlılığın ticaret akımları ve onların büyüklüğü üzerine olan etkilerini çeşitli yollarla ölçmektedir. (2) Çoğunluğu firma veya tesis düzeyinde verileri kullanan araştırmacılar, geniş ihracat marjını açıklayabilmek için (ihracat girişi, durumu, ihraç edilen ürün sayısı, varış noktası sayısı) finansmana erişim, finansal sağlık, dış finansal kırılabilirlik gibi uluslararası ticaret teorisinde de önemli bir rol oynayan sabit maliyetlerin varlığı ile tutarlı sonuçlar elde ettikleri analizler yapmaktadırlar. (3) Yoğun ihracat marjını (ihracat satışlarının büyüklüğü, ihracatın toplam satışlara oranı, ihracat hacmi veya ihracat büyümesi gibi değişkenlerle) analiz etmeyi amaçlayan çalışmalar finansmanın rolü ile ilgili bazen anlamlı bazen de istatistiki olarak anlamsız sonuçlar elde etmektedirler. (4) Finansman krizlerinin yönetilmesi bağlamında finansal şoklara odaklanan çalışmalar ihracat düzenlemelerinin

özellikle dışa bağımlı endüstriler için küçük ama önemli bir kısmı için istatistiki açıdan anlamlı sonuçlar elde edilmektedir. O halde yaşanan bir mali kriz sırasında ihracatçıların finansmanına yönelik sağlanacak bir destek ancak bu firmalara krizi yumuşatmaları için yardımcı olabilir ancak talep şoklarından kaynaklı büyük ihracat daralmalarını dengeleyememektedir. (5) Ticaret ve finans arasındaki nedenselliğin yönünü test eden sadece birkaç çalışma vardır onlarda birbiri ile çelişen sonuçlar verdiği için bu tarz çalışmalara gelecekte de devam edilmesi gerekmektedir.

Pozitif talep şokları sadece mevcut ihracatçılar için ihracatı artırmakla kalmaz, aynı zamanda yeni ihracatçıları da uluslararası pazarlara girmek için cesaretlendirebilir. Her iki durumda da kredi tayinlemesinin (güven, itibar) rolünü tersine çevirmek ihracatçı firmalar için önem kazanmaktadır. Ancak talep şoklarının kontrol altında tutulamaması analizlerden elde edilen ampirik sonuçların yorumlanmasını önemli ölçüde değiştirebilmektedir.

Schmitz ve Brandi (2015), ekonominin rutin işleyişi ve ekonomik kriz zamanlarında ticari kredilerin ticaretin finansmanı üzerine etkisini geliştirmekte olan ülkeler için iki aşamalı bir analiz ile 2005-2013 yılları arasında analiz etmişlerdir. Ticari kredilerin ticaret üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu ancak finansal krizlerin ithalatı olumsuz bir şekilde etkilediğini ve böyle durumlarda ticari kredi sigortalarının dahi etkili olmadığını ifade etmişlerdir. Bir ülkede ticari açıklık oranları arttıkça ticari kredi sigortalarının ithalat üzerindeki etkisinin arttığını belirtmişlerdir.

Eaton vd. (2016), talep şoklarının ticaret açığı, üretkenlik ve ticari kırılmalar üzerine olan göreceli etkisini test etmek için 21 ülkeden elde edilen verilerle genel denge analizi yapmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre dayanıklı imalat mallarına olan talepte meydana gelen bir azalma küresel ticaretin GSYİH'ya oranını %80 oranında azaltmaktadır. Ticari kırılmalar (trade frictions) ele alınan dönemde (2008-2009, Great Trade Collapse) dünyanın geri kalanında hiçbir etki bırakmazken Çin ve Japonya için önemli bir rol oynamaktadırlar.

Behrens, Corcos ve Mion (2013), 2008-2009 (Great Trade Collapse) dönemi çoklu ülkeli yapısal genel denge modeli analiz sonuçlarına göre uluslararası ticaretteki azalmanın nedenini "ticari bir kriz değil ticari bir çöküş olarak nitelendirmektedirler". Çünkü hedef pazarlarda yoğun marj boyunca hem talepteki azalma hem de birim fiyat ile yön verilen GSYİH hasıla büyümesindeki küçülme onları bu yorumu yapmaya itmektedir.

Nuroğlu (2014), karşılıklı ticaret akımlarını 1964-2003 yıllarını kapsayan bir dönemde AB-15 grubu için sinir ağları ve panel veri analizi (sabit etkiler) ile test etmişlerdir. Orijinal çekim modeli (gravity model - 2 ülke için mesafe ve GSYİH arasındaki ilişki) daha sonra nüfus oranı, döviz kurları, ortak dil, ortak sınırlar, yabancı para rezervleri vb. değişkenler de dahil edilerek genişletilmiştir. Sayısal sonuçlar yüksek gelirli ülkelerin ihracat etmek için daha fazla üretim yapabildiklerini ve bu durumun karşılıklı ticaret akımlarını olumlu yönde etkilediğini ifade etmektedir. Ancak coğrafi mesafe dış ticaretin ve karşılıklı ticaret akımlarının önünde bir engel olarak görülmekte ve ticaret akımları üzerine olumsuz etkisi olduğu bulunmuştur. Ayrıca nüfus oranı yüksek ülkelerde üretim artarken, döviz kurlarındaki oynaklık gerçek ticari akımlar üzerinde negatif bir etki yaratmaktadır. Sonuç olarak yapay sinir ağları ile yapılan analiz panel veri analizine kıyasla daha düşük bir MSE (mean squared error) sahip olduğu için dış ticaret çalışmalarında geleneksel analiz yöntemlerine bir alternatif olarak tercih edilebilir.

Çalışmaya konu olan kısa vadeli ticari finansman şekillerinden biri olan ticari krediler üzerine odaklanan çalışmalar ise şu şekilde özetlenebilir; Schmidt-Eisenlohr (2010), firmaların ticari kredi seçimlerini etkileyem hem dış hem de iç pazarın finansal piyasa özelliklerini ve sözleşme ortamlarını modellemektedirler. Antras ve Foley (2011), büyük bir Amerikan ihracatçı firmanın verilerini kullanarak o firma tarafından peşin ödeme yöntemi yerine (CIA), satıcı kredisi (SC) kullanımı tercih edildiğinde bunun dış ticaret ortağının ülkesinde yaşanan kırılmalara nasıl bağlı olduğunu analiz etmektedirler. Ahn (2011), ticari işlemlerde hangi tarafın (alıcı-satıcı) ticari kredi sağlaması

gerektiğini araştırmaktadır ve bunun daha büyük miktarlarda teminatı elden çıkararak ticaret ortağı olması gerektiğini ifade etmektedir. Ayrıca mali bir kriz esnasında ticari finansman eksikliğinin küresel ticareti nasıl olumsuz etkilediğini açıklamaktadır. Olsen (2011), bankaların uluslararası ticaretteki rolüne odaklanmaktadır. Akreditifler sayesinde bankalar ihracatçılar ile ihracatçılar arasındaki uygulama sorunlarının aşılmasına yardımcı olabilmektedir. Glady ve Potin (2011), ülkelerin temerrüt riskinin yüksek olduğu durumlarda akreditiflerin önemine ilişkin ampirik kanıtlar sağlamaktadırlar. Couppey-Soubeyran ve Hericourt (2011), MENA bölgesinden seçtikleri 1,100 firmadan elde ettikleri verilerle yaptıkları çalışmalarında ticari kredi talebinin belirleyicileri, özellikle banka kredisine erişim, firmanın büyüklüğü, yaşı ve mali yapısının kalitesini incelemektedirler. Banka kredisine erişim zorluğu bu bölgede ticari kredi kullanımını olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca çalışma banka kredisi ile ticari kredinin ikame edilebilirliğini ortaya koymaktadır. Ancak finansal gelişmeyle birlikte ticari krediler öncelikle ticari ilişkiler tarafından yönlendirilir ve banka kredisine erişimin zor olduğu durumlarda artık alternatif bir çözüm olarak görülmemektedir. Katharina vd. (2012), Alman firmalarına ait verilerle yaptıkları analizlerinde ticari kredilerin asimetrik ilişkilerden kaynaklanan mali kısıtlamaları hafifletebileceğini göstermektedir. Ayrıca ticari kredi kullanımının firmaların ihracat ve ithalat davranışları ve faaliyetleri üzerinde olumlu etkisi olduğunu ifade etmektedirler. Çetiner ve Eke (2018), yaptıkları literatür taraması sonucunda sigortalı kredili ticaretin dış ticaret üzerine etkisini araştırmaktadırlar. Dünya ticaretinin açık hesap ticaretine yöneldiğini ve kredi sigortasının ticareti güvence altına alan bir risk yönetim aracı olarak ticaretin sürdürülebilirliğini sağladığını ifade etmektedirler. Özellikle finansal kriz dönemlerinde tedarikçi kredisi banka kredilerine alternatif bir finansman kaynağı olarak görülmektedir.

Alanyazından da görüldüğü gibi ticaretin finansmanına ilişkin ampirik çalışmalar daha çok piyasa eğilimleri ve yapısına ilişkin kapsamlı verilere erişilememesi nedeniyle genellikle firmalar (mikro) düzeyinde sınırlı kalmaktadır. Bu nedenle finansal koşullar (kriz dönemleri), ticari krediler ve küresel düzeyde ticaret hacmi gibi bağlantıların vurgulanması konusunda (makro düzeyde) panel veri analizi yöntemleri ile ülkeler bütününde ve özelinde literature nicel katkı yapmak gerekmektedir. Bu bağlamda literatürden farklılaşmak adına metodoloji kısmında araştırma yöntemi, ülke grubu ve verilere detaylı bir açıklama getirilmektedir.

3. METODOLOJİ VE ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu çalışma ticaretin finansmanı ve ticaret hacmi arasındaki zorlu ilişkiyi finansal krizler ve ödemeler dengesi sorunlarını defalarca yaşamış olan G-7 (Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, İtalya, Fransa, Japonya, Kanada, Almanya) ülkeleri için analiz etmektedir. Çünkü ele alınan bu ülkelerin çoğu yaşanan büyük ekonomik ve finansal krizler neticesinde ticaret ile bağlantılı finansmanlarında ciddi iniş ve çıkışlar yaşamışlardır. Ayrıca alanyazında bu ülkeler özelinde ticaretin finansmanını dinamik panel veri analizi ile modelleyen bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Dünya bankasından elde edilen yıllık (doğal logaritmik) veriler 2001-2020 dönemi için analiz edilmiştir. Kanada veri eksikliği nedeniyle analize dahil edilememiştir.

Dünya Bankası tarafından raporlanan Global Development Finance (GDF) – Küresel Finansal Gelişim göstergelerinden [FIN- Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP (%)] ticaretin finansmanını temsilen seçilmiştir.

Modeli kurmak için temel alınan araştırma Ronci (2004) çalışmasıdır;

$$TT_{j,t} = a_0 + a_1 XM_{j,t} + a_2 Y_{j,t} + a_3 FIN_{j,t} + a_4 DUMMY_{j,t} + u_{j,t} \quad (1)$$

Yukarıda yer alan (1) numaralı denklemde yer alan değişkenler; $XM_{j,t}$ (Toplam Ticaret % GSYİH), $Y_{j,t}$ (GSYİH %), $FIN_{j,t}$ (ticaretin finansmanı), $DUMMY_{j,t}$ (ticari kredi ve borçlanmaları etkilediği için

ekonomik ve finansal krizler için "1" değerleri için "0" değeri verilmiştir), $TT_{j,t}$ (terms of trade index – ticaret hadleri endeksi 2015=100), $u_{j,t}$ - hata terimidir.

ABD için 2001-2002 yılı (İkiz Kuleler Saldırısı, 11 Eylül 2001) diğer ülkeler için "0" değeri verilmiştir. 2003 - petrol krizi tüm ülkelere "1" değeri verilmiştir.

2007-2010, subprime mortgage krizi ve devamında küresel finansal kriz tüm ülkelere "1" değeri verilmiştir.

2014, Ukrayna-Rusya savaşı başladığı ve küresel dengeleri etkilediği için tüm ülkelere "1" değeri verilmiştir.

2019-2020 Covid-19 pandemisi ve sonrası yaşanan ekonomik ve ticari durgunluk tüm ülkelere "1" değeri verilmiştir.

Panel veri analizi ile dengeli panelin tamamında hem zaman boyutu hem de yatay kesit birimleri ($T \times N$) arasındaki eş zamanlı ilişki tahmin edilmiştir. Amaç ticaretin finansmanı ve ticaret hacmi arasındaki ilişkiyi tahmin ederken bağımlı ve bağımsız değişkenlerin heterojenite, otokorelasyon gibi test sonuçlarının güvenilirliğini etkileyen özelliklerini dikkate alan ikinci nesil testleri uygulayabilmektir. Uzun ve kısa dönemde hem ülkeler özelinde hem de dengeli panelin tamamı hakkında iktisadi bir kanıya varabilmek için CCE (Ortak Etkiler Modeli) yöntemi tercih edilmiş ve katsayı tahmininin de bulunulmuştur. Ama öncesinde Delta testi (Pesaran ve Yamagata 2008), CDlm testi (Pesaran 2004), ilgili dönemde yaşanan yapısal değişimleri dikkate alan Kırılmalı Birim Kök Testi, Westerlund (2007) ECM testi eş-bütünleşme testleri yapılmıştır.

Delta testi panelin tamamına uygulanmıştır. Tablo 2'de yer alan olasılık (probability) değerleri (küçük ve büyük örnekleme temsilen adjusted-uyarlanmış) eşik değer olan 0.05'ten büyük ve istatistiki olarak anlamsızdır. O halde "serilerin homojen olduğunu" iddia eden sıfır hipotezi kabul edilmektedir. Panel veri setini oluşturan tüm değişkenler homojendir.

Tablo 2. Homojenlik Testi Bulguları

Delta Test	T-İstatistiği	P-değeri
$\tilde{\Delta}$	0.747	0.228
$\tilde{\Delta}_{adj}$	0.807	0.210

İkinci olarak Pesaran (2004) tarafından geliştirilen ve yatay kesit birimlerine gelecek bir şokun (yapısal değişim ya da rejim değişimi) diğerlerini de eşit derecede etkileyeceğini iddia eden sıfır hipotezi CD-lm testi ile analiz edilmiştir.

Tablo 3. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Bulguları

CD_lm Test (Model için)	Test İstatistiği	P-değeri
LM (Breusch, Pagan 1980)	27.502	0.025*
CD LM 1 (Pesaran 2004)	2.283	0.011*
CD LM 2 (Pesaran2004)	-1.193	0.116
Bias-adjusted CD (Pesaran vd. 2008)	11.213	0.000*

Tablo 3'te yer alan ve panelde ki değişkenlerin tamamı için yapılan test sonuçlarına göre tüm olasılık değerleri (CDIm2 hariç) 0.05'te istatistiki olarak anlamlıdır. " $H_0: \rho_{ij} = \rho_{ji} = cor(u_{it}, u_{jt}) = 0, i \neq j$ " hipotezi red edilmektedir. Yatay kesit birimleri arasında geçmişe dönük bir bağıntı vardır. Her bir denklem OLS (En Küçük Kareler Yöntemi) ile tahmin edilmektedir.

Yapısal kırılmaların kademeli birim kök testi ile analiz edildiği bu çalışmada tüm değişkenler için sabit (mod 1) ile sabit ve trend için (mod 2) ayrı ayrı Karul (2016) tarafından yazılan Gauss kodu uyarlanarak oluşturulmuştur. Frequency:3 olarak analiz yapılmıştır ve Hadri Kurozumi'ye ait panel test istatistikleri ve olasılık değerleri raporlanmıştır. HK (2012) testi standart birim kök testlerinden sıfır hipotezinin reddedilemediği durumlarda bile anlamlı ve daha güvenilir sonuçlar veren bir birim kök testidir.

Tablo 4: Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler	Panel ist (mod 1)	P-değeri (mod 1)	Panel ist. (mod2)	P-değeri (Mod 2)
TT	2.5364	0.0056*	2.8377	0.0023*
XM	0.6794	0.2484	1.8162	0.0347*
Y	0.1265	0.4497	1.9853	0.0236*
FIN	2.4970	0.0063*	3.2662	0.0005*
Dummy	2.3817	0.0086*	4.6352	00.000*

Tablo 4'e göre birim kökün olmadığını iddia eden sıfır hipotezi reddedilmiştir ve G7 ülkeleri için kademeli yapısal kırılmaların varlığında dahi birim kök vardır ve değişkenler birinci farkı alındığında durağandır I(1)'dir.

Eş-bütünleşme testleri değişkenlerin yapısına göre farklılık göstermektedir. Bu çalışmada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci eş-bütünleşme testlerinden biri olan Westerleund ECM eş-bütünleşme testi tercih edilmiştir. Değişkenler birinci düzeyde durağan ancak yatay kesit birimleri arasında bağımlılık mevcuttur.

Tablo 5. ECM Eş-Bütünleşme Testi Sonuçları

		t-istat.	Bootstrap değeri
g_τ	Group mean	-2.438	0.329
g_α	Group mean	1.171	0.778
p_τ	Panel	-6.540	0.042*
p_α	Panel	-7.294	0.126

Westerlund (2008), çalışmasında hata düzeltme mekanizması ile farklı üç seviye için (düzey, sabit, trend) iki grup iki de panel test istatistiği önermiştir. Sıfır hipotezi değişkenler arasında eş-bütünleşik bir ilişki olmadığını iddia etmektedir. Tablo 5'te yer alan panel p_τ bootstrap olasılık değerlerine göre sıfır hipotezi reddedilmiştir ve % 5 seviyesinde bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında eş-bütünleşik ilişki mevcuttur.

Ampirik denkleme ait regresyon katsayıları CCE modeli ile tahmin edildikten sonra değişkenler homojen ve yatay kesit bağımlılığına sahip olduğu içi CCE pool grup tahminleri raporlanmıştır (Pesaran, 2006: 986).

Tablo 6. CCE Kısa Dönem Pool Tahminleri

TT			
	Katsayılar	SE (NW)	T(NW)
Y	-0.20778	0.3090	-0.672
XM	-0.45035	0.3864	-1.165
FIN	-0.06394	0.0697	-0.917
DUMMY	0.57301	2.581	0.221

Standart hata (SE) ve Newey West (NW) tipi test istatistiğinin anlamlılığına (N x T= 6 x 20 için bias: -0.08, RMSE: 4.07, size: 6.15, power: 23) Pesaran (2006) sayfa 995, küçük örneklem için tablo 2A'dan alınarak karar verilmiştir. Tablo 6'da yer alan sonuçlara göre uzun dönemde ticaretin finansmanı ticaret hadleri endeksini ele alınan dönemde olumsuz olarak etkilemektedir. FIN değişkenine ait katsayı tahmini (-0.06394)'tür. Aynı dönemde milli gelir, net ihracat miktarı da negatif katsayılara sahiplerdir. Dummy değişkeni ise ilgili dönemde ekonomik ve finansal krizlerin etkili olduğunu göstermektedir. Tablo 7'de, ticaretin finansmanı ve ticaret hadleri endeksi arasındaki ilişki her bir ülke özelinde görebilmek adına değişkenlere ait katsayı tahminlerine ve Newey West (NW) tipi test istatistiklerine ait standart hatalara (SE) yer verilmiştir. Tabloda yer alan bulgular istatistiki ve iktisadi açıdan bir bütünlük oluşturması adına sonuç kısmında yorumlanmıştır.

Tablo 7. Ülkeler Özelinde CCE ile Uzun Dönem Katsayı Tahminleri

Ülke	XM	Se (NW)	Y	Se (NW)	FIN	Se (NW)	Dummy	S(NW)	T (zaman)	N
ABD	-0.700	0.094	37.496	16.241	0.572	0.111	0.447	0.090	2001-2020	6
Fransa	0.392	0.367	161.733	24.743	-0.112	0.212	-1.400	0.456	2001-2020	6
Almanya	0.729	0.167	-32.121	12.183	1.101	0.089	-0.725	0.285	2001-2020	6
İtalya	0.057	0.707	-19.073	26.860	0.886	0.233	0.505	0.773	2001-2020	6
Japonya	-1.342	0.483	-138.951	40.755	2.888	0.243	0.029	0.532	2001-2020	6
Birleşik K.	-0.383	0.565	20.702	42.653	0.330	0.230	1.175	0.501	2001-2020	6

4. SONUÇ

Ticari krediler ve finansman, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik refahı yani ihracat rekabet gücü, istihdam ve büyüme açısından hayati öneme sahiptir. Dolayısıyla hem yurt içi hem de sınır ötesi işlemler ticaretin finansmanına dayanmaktadır. Ticaretin finansmanında (Örneğin; COVID19 salgını) bir aksama ticaret hacminin düşmesine, istihdam ve yatırımların daralmasına ve ekonomilerin büyük zararlar görmesine neden olabilmektedir. Dornel vd. (2023)'e göre yurt içi ve

yurt dışı ticarete ticari kredilerin hacmi dünya GSYİH'nın % 40'ından fazlasına denk gelmektedir. Çetiner ve Eke (2018), ticari krediler, ticaret akışlarının ve arzın büyümesini teşvik eder, ülkelerin ticaret hacimlerinin artmasına ve ekonomik büyümeye yol açan zincirleme bir etki yaratmaktadırlar.

Çalışmadan elde edilen ve ülkeler özelinde hesaplanan bireysel katsayılar da bu teorik bilgiyi destekler niteliktedir. Ekonomik büyüme, ihracata dayalı büyüme stratejisi bağlamında son iki yüz yıldır dış ticaretin motoru olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla serbest ticaret ve piyasa ekonomisinin uzun zamandır hakim olduğu G-7 bloğunda da ekonomik büyümenin dış ticaret hadleri üzerine olumlu etkisi teorik olduğu kadar uygulamada da beklenmektedir. ABD, Fransa ve Birleşik Krallık'ta milli gelir değişkeninin ticaret hadleri endeksi üzerinde pozitif etkisi olduğunu ancak aynı ülkelerde Birleşik Krallık için net ihracat hacmi ve ticaretin finansmanı Fransa da negatif değerlere sahiptir. İlgili dönemde Fransa ve Almanya da ekonomik ve finansal krizleri temsilen modele bağımsız değişken olarak eklenen dummy'lerin toplam ticaret endeksi üzerinde olumsuz etkisi olduğunu, ABD-İtalya-Japonya ve Birleşik Krallık'ta durumun tam tersi olduğu söylenebilir. Dolayısıyla ele alınan ülkelerin bazıları için ticaretin finansmanı hipotezi kabul edilirken bazıları için reddedilmektedir. Bu durumun sebebi Covid-19 pandemisi sonrası bu ülkelerde meydana gelen finansal regülasyon ve dış ticarete özellikle gıda ve sağlık ürünlerinde kendine yetme isteği olabilir. Çünkü giriş kısmında verilen Tablo 1'de ki verilerden de görüldüğü gibi bu dönemde ilgili ülkelerde V-şeklinde (ilk iki çeyrekte daha derin bir daralma ve son iki çeyrekte yeniden büyüme) bir küresel iyileşme görüldüğü ifade edilmiştir. Dolayısıyla bu ülkeler ticareti arttırmaya yönelik kısa vadeli kredilerin peşinde koşmaktan ziyade parasal ve mali adımlarını ülkecek sağlam atmaya çalışmaktadırlar.

Çalışmadan elde edilen sayısal bulgular Ronci (2004), Schmitz ve Brandi (2015) ile benzer sonuçlar vermektedir. Ancak ticaretin finansmanı toplam ticaret hadlerindeki düşüşü ilgili dönemde yaşanan bankacılık krizleriyle birlikte kısmi bir şekilde açıklayabilmektedir. Çünkü ticaretin finansmanında meydana gelen bir azalışın yol açacağı ticaret kaybı ekonomik veya finansal krizlerle birlikte devasa boyutlara ulaşabilmektedir. 2019'da yaşanan Covid pandemisi buna güzel bir örnektir. Bu nedenle uygulanacak politikalar her ülke özelinde onların dışsal kırılğanlıklarını örneğin makroekonomik göstergelerde mevcut olan bozulmalarını, bankacılık sisteminde var olan sıkıntıları, düşük dış rezervler ve sürdürülemez dış borçlanma gibi dikkate almak zorundadır. İleride yapılacak çalışmalar G-7 ülkelerinin dışsallıklarını içerecek şekilde genişletilebilir. Ayrıca G-7 ülkeleri finansal temsilcilerinden oluşan bir grup 12 Mayıs 2023'te Reuters'a verdikleri röportajda dünya ticaretinde arz zincirinin Çin'e olan bağımlılığını azaltmak istediklerini bunun için düşük ve orta gelirli ülkelerle ticari anlaşmalar imzalamak istediklerini ve buna uygun yatırım ve yardımla planlarının hazır olduğunu ifade etmişlerdir. Dolayısıyla G-7 ülkeleri bağlamında ticaret dengeleri ve dolayısıyla ticaretin finansman biçiminin gelecekte yeniden şekillenmesi beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- Ahn, J. (2011). A Theory of Domestic and International Trade Finance. IMF Working Paper.
- Antras, P. ve Foley, C. F. (2011). Poultry in Motion: A Study of International Trade Finance Practices. Working Paper 17091, National Bureau of Economic Research.
- Baldwin R. (1989), Exporting the Capital Markets: Comparative Advantages and Capital Markets Imperfections, in Audretsch D., Sleuwaegen L. and Yamawaki H. (eds.), The Convergence of International And Domestic Markets, North Holland, Amsterdam.
- Bardhan, P. ve Kletzer, K. (1987). Credit Markets and Patterns of International Trade. Journal of Development Economics. 27, 57-70
- Beck, T. (2002), Financial Development and International Trade: Is There a Link? Journal of International Economics. 57, 107-131.
- Behrens, K.; Corcor, G. ve Mion, G. (2013). Trade Crisis? What Trade Crisis? <https://www.jstor.org/stable/43554414> (01.08.2023).
- Brandi, C. ve Schmitz, B. (2015). Trade Flows in Developing Countries: What Is the Role of Trade Finance? IDOS Discussion Papers 13/2015, German Institute of Development and Sustainability (IDOS).
- Chaney, T. (2005), Liquidity Constrained Exporters. NBER Working Paper, 19170.
- Chauffour, J. P. ve Malouche, M. (2011). Trade finance during the Great Trade Collapse. World Bank.
- Contessi, S. ve de Francesca, N. (2012). What Do We Know about the Relationship between Access to Finance and International Trade? Working Paper 2012-054B <http://research.stlouisfed.org/wp/2012/2012-054.pdf>, (26.07.2023).
- Coupey-Soubeyran, J. ve Héricourt, J. (2011). The Relationship between Trade Credit, Bank Credit and Financial Structure: From Firm-level Non-linearities to Financial Development Heterogeneity. A Study on MENA Firm-level Data. Documents de travail du Centre d'Economie de la Sorbonne 11008, Université Panthéon-Sorbonne (Paris 1), Centre d'Economie de la Sorbonne.
- Çetiner, M. ve Eke, S. (2018). The Role and Importance of Export Credit Insurance in Support of Export Development and Economic Growth. PressAcademia Procedia (PAP), (8): 66-70.
- Dornel, A.; Engel, J. ve Malouche, M. (2023). Greasing the Wheels of Commerce – Trade Credits. <https://blogs.worldbank.org/trade/greasing-wheels-commerce-trade-finance-and-credit>, (12.11.2023).
- Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B., ve Romalis, J. (2016). Trade and The Global Recession. <https://www.jstor.org/stable/24911311>, (01.08.2023).
- Gerni, C. (1990). Dış Ticaretin Finansmanı. Ankara Yayınevi, Türkiye.
- Glady, N. ve Potin, J. (2011). Bank Intermediation and Default Risk in International Trade Theory and Evidence. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:167969013>, (12.03.2023).
- Karul, Ç. (2016). Esnek Fourier Fonksiyonlu Yeni Bir Panel Birim Kök Testi Önerisi ve OECD Örneği. Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri Anabilim Dalı, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- Katharina, E.; Engemann, M. ve Schnitzer, M. (2012). How Trade Credits Foster International Trade. ECONSTOR Working Paper, No. 379, <https://epub.ub.uni-muenchen.de/13175/>, (12.11.2023).

- Kaya, F. ve Turguttopbaş, N. (2012). Dış Ticaret İşlemleri. TC. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 2526.
- Kraemer, C. ve Kajimoto, T. (2023). Reuters, <https://www.reuters.com/markets/g7-finance-heads-face-tricky-trade-off-debating-steps-counter-china-2023-05-12/> (05.01.2023).
- Manova, K. (2013). Credit Constraints, Heterogeneous Firms, And International Trade. *Review of Economic Studies*. 80, 711-744.
- Nuroğlu, E. (2014). Estimating and Forecasting Trade Flows by Panel Data Analysis and Neural Networks. *İktisat Fakültesi Mecmuası*. 64(1), 85-112.
- Olsen, M. G. (2011). Banks in International Trade: Incomplete International Contract Enforcement and Reputation. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:37777830> (12.11.2023).
- Özdemir, Z. (1995). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 10(2): 194-224.
- Pesaran, H. M. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. Working Paper No:0435. University of Cambridge. 1-39.
- Pesaran, H. M. (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with A Multifactor Error Structure. *Econometrics*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, H. M. ve Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*. 142, 50-93.
- Kraemer, C. ve Kajimoto, T. (2023). Reuters, <https://www.reuters.com/markets/g7-finance-heads-face-tricky-trade-off-debating-steps-counter-china-2023-05-12/> (05.01.2023).
- Ronci, M. (2004). Trade Finance and Trade Flows: Panel Data Evidence from 10 countries. IMF Working Paper, WP/04/225, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Trade-Finance-and-Trade-Flows-Panel-Data-Evidence-From-10-Crises-17693>, (03.08.2023).
- Schmidt-Eisenlohr, T. (2010). Towards a Theory of Trade Finance. Oxford University Business Center for Taxation Working Paper 10/23.
- Westerlund, J. (2008). Panel Co-integration Tests of the Fisher Effect. *Journal of Applied Econometrics*. 23, 193-233.
- UNESCAP (2002). Trade Facilitation Handbook for the Greater Mekong Subregion. United Nations Publication, ST/ESCAP/2224, New York, <https://www.unescap.org/>, (09.11.2023)



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Trade Finance for G-7 Countries

1. Introduction

Trade finance generally refers to the official borrowings of companies from banks or other financial institutions to facilitate their international commercial activities. Banks and financial institutions provide commercial financing for two different purposes. First of all, it is used as business capital for individual entrepreneurs and manufacturing companies in cases of a need for liquid assets. Secondly, it serves as a kind of insurance against foreign exchange and price fluctuations and the risk of non-repayment in international and domestic trade. Trade finance is essential for global trade because for companies that cannot access sufficient trade finance during crisis periods, trade becomes impossible, and even the recovery of the company after the crisis becomes difficult. Therefore, this paper seeks to find new evidence for the relationship between trade finance and international trade, especially for advanced economies (G-7). Due to the crucial role of trade finance in trade volume, terms of trade, and trade patterns.

1. Data Set and Method

The annual data for the period between 2001-2020 was collected from the World Bank, Development Indicators, and estimated with panel data analysis. The simultaneous relationship between both time dimensions and cross-sectional units (T x N) was estimated in the entire balanced panel. The aim is to apply second-generation tests that take into account the characteristics of dependent and independent variables such as heterogeneity and autocorrelation that affect the reliability of test results when estimating the relationship between trade finance and trade volume: The Delta Test, CD-LM test, and non-stationary unit root test were developed by Karul (2016). Canada is excluded due to data constraints for the selected period.

2. Empirical Findings

The series is homogeneous, and all variables have a cross-sectional dependency. The ECM test shows that there is a co-integrated relationship between dependent and independent variables. Also, a dummy variable (to represent financial and economic shocks) was added to the model. Dynamic panel stationary methodology is preferred, and for that, the Common Correlated Effects (CCE) test for the short and long term. Pool CCE test results were reported for the short term, and according to these findings, trade finance negatively affects the terms of the trade index. The coefficient estimated for the variable FIN is (-0.06394). In the same period, national income and net export volume also had negative coefficients. For each unit, long-term coefficients are estimated, and according to country-specific results, a decrease in total trade can be partially explained by trade finance.

3. Discussion and Conclusion

A loss in trade finance can cause a gigantic loss in total trade volume with economic or financial crises. For this reason, the policies to be implemented must take into account each country's external vulnerabilities, such as deteriorations in macroeconomic indicators, existing problems in the banking system, low foreign reserves, and unsustainable external borrowing. Future studies can be expanded to include these externalities of G-7 countries.



Hiyerarşi Kültürünün Sessiz İstifa Davranışı Üzerindeki Etkisinde Banka Çalışanlarının Eğitim Durumlarının Düzenleyici Rolü

Edip ÖRÜCÜ ¹, İtir HASIRCI ²

Özet

Bu araştırmanın amacı hiyerarşi kültürünün, sessiz istifa davranışı üzerindeki etkisinde eğitim düzeylerinin düzenleyici etkisini belirlemektir. Araştırmanın evrenini Balıkesir ilinde ve ilçelerinde bulunan 1835 banka personeli oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini Bandırma ilçesinde ve Balıkesir il merkezinde bulunan bankalardan seçilen 400 personel oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri anket tekniği ile toplanmıştır. Toplanan veriler, frekans analizi, keşfedici faktör analizi, güvenilirlik analizi, normallik testi, korelasyon analizi, basit regresyon analizi ve hiyerarşik regresyon analizine tabi tutulmuştur. Yapılan basit regresyon analizinin sonucunda hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Hiyerarşik regresyon analizinin sonucunda ise hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerindeki etkisinde banka çalışanlarının eğitim durumlarının düzenleyici etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Anahtar kelimeler: Hiyerarşi Kültürü, Sessiz İstifa Davranışı, Bankacılık Sektörü

Jel Kodu: M15, M5, C38

The Regulatory Role of Educational Status of Bank Employees in the Effect of Hierarchy Culture on Quite Quitting Behavior

Abstract

The aim of this research is to determine the moderating effect of education levels on the effect of hierarchy culture on quiet quitting behavior. The population of the research consists of 1835 bank personnel in Balıkesir province and its districts. The sample of the research consists of 400 personnel selected from banks located in Bandırma district and Balıkesir city center. The data for the research were collected via a questionnaire technique. The collected data were subjected to frequency analysis, exploratory factor analysis, reliability analysis, normality test, correlation analysis, simple regression analysis, and hierarchical regression analysis. As a result of the simple regression analysis, it was determined that the hierarchy culture had a positive and significant effect on the quiet quitting behavior. As a result of the hierarchical regression analysis, it was determined that the educational status of the bank employees had a moderating effect on the effect of the hierarchical culture on the quiet quitting behavior.

Keywords: Hierarchy Culture, Quiet Quitting Behavior, Banking Sector

Jel Codes: M15, M5, C38

ATIF ÖNERİSİ (APA): Örucü, E., Hasırcı, I. (2024). Hiyerarşi Kültürünün Sessiz İstifa Davranışı Üzerindeki Etkisinde Banka Çalışanlarının Eğitim Durumlarının Düzenleyici Rolü. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 389-408. Doi: 10.24988/ije.1345965

¹Prof. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Bandırma/Balıkesir, Türkiye

EMAIL: eorucu@bandirma.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-3301-7469

² Doktora Öğrencisi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, Bandırma/Balıkesir, Türkiye **EMAIL:** itir8686@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-5449-2640

1. GİRİŞ

Sessiz istifa kavramı, sorumluluklardan kaçmak, gerektiği kadar çalışmak, vazgeçmek, çalıştığı örgüt ile ilgili hiçbir aksiyona geçmemek olarak tanımlanmaktadır (Avcı, 2023). Bu kavrama göre iş yerine erken gelmek, geç çıkmak, gönüllü ekstra rol davranışları sergilemek kurumun beklentisi değildir. Sessiz istifa ile çalışanlar bunlardan vazgeçmekte ve kovulmayacak kadar çalışmaya odaklanmaktadır. Çalıştığı örgütte tükenmiş hissedilen, hak ettiği karşılığı alamadığını düşünen kişiler, fark etmeseler dahi sessiz bir vazgeçiş sürecine girmektedir. Bu bireyler, işlerine verdikleri normalin üzerindeki değer hayatta hiçbir şeyi iskalamaya değmeyeceği düşüncesindedirler.

TikTok kullanıcısı Zaidleppelin tarafından ortaya çıkarılan bu kavramı Zaidleppelin, iş hayatındaki koşuşturma kültüründen tamamen vazgeçmek olarak tanımlamakta, çalışanın işini bırakmadığını, yalnızca daha fazlasını yapmayı bıraktığını belirtmektedir (Yıkılmaz, 2022). Sessiz istifa kişilerin mevcut işlerinden memnun olmalarına rağmen daha fazlasını yapma motivasyonunu taşımadıkları ifade etmektedir. Bu kişiler, gelişim fırsatları ve yeni çalışma yollar aramamakta, bilgilerini genişletme arzusu duymamaktadırlar. Yalnızca mevcut konularında kalacak kadar performans göstermeyi tercih eden bu kişiler, bu durumdan da memnuniyet duymaktadırlar (Maguire, 2022). Liderleri ile etkileşim halinde olan çalışanlar, etkileşimin kalitesi her örgüt üyesi ile aynı olmadığı zaman kısıtlı bilgiye ve kaynağa sahip olduklarını, daha az önemli görevlere getirildiklerini düşünerek, sorunlarını dile getirme konusunda sessiz kalabilmektedirler. Bu durum, örgütsel sessizlik ile ilgili bir davranış olarak nitelendirilebilir (Koçak ve Çınar, 2020: 3).

Pandemi döneminde insan kaynaklarının odak noktası haline gelen sessiz istifa kavramı, pasif çalışma sürecini desteklemektedir. Emeginin karşılığını alamadığı düşüncesinde olan çalışanın işverenini rutin bir çalışma düzeni aracılığıyla cezalandırması olarak da tanımlanan bu kavram, iş yerinde mutsuz olan, rutin görev tanımlarından sıkılan çalışanın kariyerine zarar vermektedir. Çalışanlar, sorumluluklarını yerine getirirken bir yandan işlerin daha iyi yapılması için geribildirimlerde bulunmaktadır (Mahand ve Caldwell, 2023: 11). Bu geribildirimlerin farkında olan örgütler, çalışanların fikirlerini belirtmelerine engel olan faktörleri tespit ederek, ortadan kaldırmaya çabalamaktadır. Ancak bazı örgütlerde bu çabanın yerine getirilmemesi dolayısıyla çalışanlar zaman içerisinde fikirleri dile getirmekten kaçınmaya başlamaktadırlar. Çalışanların yaşamlarını derinden etkileyen, örgütlerin önemli problemlerinden biri haline gelen, mobbing ile birlikte korku, kaygı ve endişe kültürünün yayılması insan ilişkilerinden gelecek ile ilgili planlarına kadar olumsuz etkiler yaratmaktadır (Salem, 2022: 481; Yaşar, 2022: 728; İmadoğlu vd., 2018: 630). İlerleyen zamanlarda sessiz istifaya dönüşen bu durum çalışanın işine devam ediyormuş gibi görünmesine sebep olmakta arka planda güç tasarrufu moduna alınmış akıllı cep telefonu gibi hayatına devam etmektedir. Bu durum beraberinde minimum performans ve düşük verimliliği getirmektedir (Scheyett, 2022: 6). Dolayısıyla yoğun rekabet ortamında ellerindeki imkânlar dâhilinde yaşamlarına devam etmeye çalışan örgütler için lidere önemli sorumluluklar yüklenmektedir. Çalışanların verimliliğini arttırarak, arayış içerisinde girdiği çağdaş örgütlerde yeni eğilimler, hiyerarşik yapıyı azaltmak, yönetici ve çalışan arası iletişimi arttırarak, çalışanın kararlara katılımını sağlamaktır (Özer, 2005).

Çalışan verimliliğini düşüren davranış biçimlerinden biri olarak ifade edilen sessiz istifa davranışını etkileyen faktörleri belirlemeye dönük olması bu çalışmanın önemini teşkil etmektedir. Henüz yeni bir kavram olan ve akademik literatürde sınırlı sayıda çalışma ile yer alan sessiz istifa hem iş hayatında hem de akademik alanda ilgi görmektedir. Bu nedenle bu kavramın dayandırıldığı temeller kesin olarak belirlenmemiştir (Kumar, 2022: 10). Bu araştırmanın temel gerekçesi hiyerarşi kültürü ile literatürde yeni bir kavram olarak ön plana çıkmaya başlayan sessiz istifa davranışı arasındaki ilişkiyi ele alan geçmiş araştırmalara yeterince rastlanılmamış olmasıdır.

1.1 Hiyerarşi Kültürü

Örgütlerde kültür kavramı, yapılan işlere ve gereksinimlere göre belirlenmekte, bu sebeple örgüt kültürü iş için oluşturulan yapı ile uyumlu olmaktadır (Cameron ve Quinn, 1999: 33). Örgüt içi odaklılık ve kontrol boyutları arasında şekil alan hiyerarşi kültürü, mekanik ve bürokratik yapıdaki örgütleri işaret etmektedir (Örucü vd., 2023: 93). Kuralların ve düzenin ön planda olduğu bu örgütlerde, her çalışanın ne iş yapacağı önceden belirlenmiştir ve kimse belirli standartların dışına çıkamamaktadır. Hiyerarşi kültürünün hâkim olduğu örgütlerde çalışanların yaptıklarının yönetilebilmesi için belirli prosedürler bulunmaktadır (Irfan ve Marzuki, 2018: 94). Resmi yapıda iş imkânı sunan bu örgütlerde uzun vadede istikrar, verimlilik ve geleceği tahmin edebilmek amaçlanmaktadır. Örgüt liderlerinin iyi koordinasyon ve organizasyon yeteneğine sahip oldukları da bilinmektedir (Gebretsadik, 2022: 835). Hiyerarşi kültürünün hâkim olduğu örgütlerde çalışanların tüm sorumlulukları net bir şekilde tanımlanmış ve kurallar standart hale getirilmiştir. Dolayısıyla belirli prosedürler, resmiyet ve yapılanma söz konusudur (Tear vd., 2020: 556).

Katı kuralların hâkim olduğu hiyerarşi kültüründe yönetici pozisyonundaki kişilere denetleme yetkisi verilmekte, böylece bu kişiler güç odağı haline getirilmektedir. Bu durum da hiyerarşi kültürü ile yöneticilerin örgüt çalışanlarına yakın olmaları, çalışanların da sosyal kontrol algılarının yüksek olması beklenmektedir (Zhang ve Gou, 2023: 45). Hiyerarşi kültürü ile örgütlerde komuta-kontrol ilişkisi örgüt yapısının işleyişinde yer almakta, yöneticilere bu sayede çalışanları yakından denetleme imkânı verilmektedir. İşlemlerin yakın gözetim, talimat ve emirlere dayalı olduğu hiyerarşi kültüründe ileri düzeyde formenlik, işgücünün davranışlarına şekil veren prosedürler bulunmaktadır. Yöneticilerde rehberden ziyade organizatör olarak tanımlandığı bu örgüt kültürü tipinde çalışanlardan yaptıkları işi sorgulamalarından ziyade itaatkar olmaları beklenmektedir. Dolayısıyla bu yapılar üretken çalışanlara uygun örgütler değildir (Işık vd., 2022: 32). Uzun vadeli ve temel sektörlerde faaliyetlerine devam eden işletmelerde yer alan hiyerarşi kültürü için Deal ve Kennedy (1982: 101) süreç kültürü tanımını yapmakta, bu yapıyı genellikle bankaların, sigorta firmalarının büyük kamu kurumlarının uyguladığını vurgulamaktadır. Durağanlığın ve değişmezliğin ön planda olduğu bu örgüt kültürü tipinde yapılan tüm işlemler, gözetim, değerlendirme ve komuta çerçevesinde gerçekleştirilmektedir (Coelho vd., 2022: 9). Başarı kavramı, güvenilirlik, düzgün programlama olarak tanımlanırken, işgörenin yönetimi iş güvenliği ve öngörüleme ile ilgilenmektedir (İşcan ve Timuroğlu, 2010: 124). Sonuç itibarıyla bu örgüt kültürü yapısının üzerinde durduğu asıl husus, yasal ve mantıksal çerçevedir. Örgüt içi rollerin, bu pozisyonlarda görev yapan bireylerden daha önemli olduğu bilinmektedir (Örucü vd., 2020: 108). Dolayısıyla hiyerarşi kültüründe beklenen, çalışanın örgüte kendinden fazla bir şey katmaması aksine yalnızca tanımlanan görevleri yerine getirmesidir (Joseph ve Kibera, 2019: 8).

1.2 Sessiz İstifa Davranışı

Çalışanın işinden ayrılmaması, iş tanımında var olan görevlerin haricinde sorumluluk üstlenmemesi, gönüllülük esasına dayalı rolleri yapmaktan vazgeçmesi anlamına gelen sessiz istifa kavramı pandemi dönemiyle ortaya çıkmış, pandemiden önceki dönemlerde yaşanan koşuşturma kültürüne ve ekstra çaba göstermeye karşı bir tepki olarak ifade edilmiştir (Zuzelo, 2023: 174). Sessiz istifa davranışı gösteren çalışanlar, çalışma saatlerinin haricinde işleriyle alakalı faaliyetlerden uzak kalmakta, gelen e-postalara ve aramalara cevap vermemekte, özel hayatlarıyla iş hayatları arasına sınır koymaktadırlar (Formica ve Sfoder, 2022: 905). Görevlerini yerine getirirken en az gayreti gösteren çalışanların, işlerine dair hevesleri azalmakta, kariyerlerinde ilerleme düşüncesini geri planda bırakılmaktadırlar. Çalışan mevcut durumundan mutlu olmadığını dile getirmekte, pozisyon değiştirmeyi veya başka bir iş aramayı düşünmektedir (Öztürk vd., 2023: 480). Tükenmişlik duygusu ile sessiz istifa davranışı gösteren çalışanlar, bu duyguyla başa çıkmak ve streslerini azaltmak için işlerinden sessiz bir şekilde vazgeçmektedirler (Serenko, 2023: 7).

Sessiz istifaya yönelen çalışanlar, kendilerine önem verilmediğini düşünmekte ve değersiz hissetmektedirler. Örgüt içerisinde kendi potansiyellerini ön plana çıkarabilecek yönetim desteğinin olmamasından şikâyet etmekte, kendilerini kısıtlanmış hissetmektedirler (Zuzelo, 2023: 175). Zamanla çalışanlar, adil bir yönetim anlayışının olmamasından dolayı yönetime olan güvenlerini yitirmektedirler (Detert, 2023). Örgüt içerisinde kurulamayan açık ve şeffaf iletişim politikası çalışanlar açısından şüphe oluşturmakta, zamanla bu durumlar mesai saatlerinin kısılması, motivasyon eksikliği, iş arkadaşlarıyla iletişim kopukluğu, verimliliğin azalması gibi problemleri beraberinde getirmektedir (Klotz ve Bolino, 2022). Sessiz istifa davranışı çalışmada yarattığı olumsuz duyguların haricinde örgüte de belirli maliyetleri yansıtmaktadır. Bu maliyetler arasında çalışanın örgüte olan bağlılığının azalması, örgütünün gelişimi için çaba göstermemesi, özellikle yaratıcı fikirlerin gerekli olduğu örgütlerde sessiz kalması yer almaktadır (Korman, 2023: 7). Sessiz istifa, örgütsel sessizlik, tükenmişlik gibi kavramlarla yakından ilişkilidir. Çalışanlar, görev yaptıkları işyerinde beklentileri karşılanmadığı zaman maddi ve manevi uzaklaşma yaşayacaklardır. Örgütlerin çalışanlarından belirli beklentileri vardır. Bu hususta önemli olan çalışanların beklentileri ile örgütlerin beklentilerinin birbirleriyle uyumasıdır. Olası bir uyumsuzluk hali örgütsel davranış problemlerine sebep olmaktadır. Dolayısıyla çalışanların daha rahat hissedebilmeleri ve örgütün verimliliğinin artışı için kişi-örgüt uyumuna ihtiyaç duyulmaktadır. Kişi-örgüt uyumunun tatmin edici seviyede olması ile çalışanların sessiz istifa düzeyine geçmeleri engellenecektir. Ancak bu durum çalışanlarda coşkudan yoksun, en az etkileşimle işlerini sürdüren pasif bir başkaldırı halini ifade etmektedir. Sessiz istifa, yakın zamanda örgütsel sessizlik adıyla da varlığını göstermiştir. Örgütsel sessizlik ile ilgili araştırmalarda da çalışanların örgüt içerisindeki faaliyetlere onay vermediği durumlarda istifa etmek yerine, işte kalmaya devam ederek, yönetsel süreçlere sessiz kalan pasif çalışanlar haline döndükleri ifade edilmektedir (Çalışkan, 2023: 193). Sessiz istifanın olumlu yönleri arasında (Çimen ve Yılmaz, 2023: 28);

-Sessiz istifa, yalnızca iş tanımlarında bulunan görevleri yerine getirmek olarak ifade edildiği için, çalışanlar iş arkadaşlarıyla sürekli bir rekabet halinde hissetmeyecektir.

-Kişisel ve psikolojik bir tutum olarak nitelendirilen sessiz istifa, çalışanların daha iyi bir ruh haline sahip olma arzularını ifade etmektedir. Bu yaklaşım, çalışanların işiyle özel hayatı arasında sağlıklı sınırlar koyabileceğini ve kontrol duygusu yaratabileceğini vurgulamaktadır.

-Çalışanların terfi alamaması veya başarılarının takdir görmemesi halinde bu durum kaygılanmaya ve işler kötüye giderse tükenmişliğe evrilebilir. Bu sebeple işi sessizce bırakan çalışanlar, özel hayatları ve iş hayatları arasında daha sağlıklı bir denge oluşturmakta, tükenmişliğe karşı önlem almaktadırlar.

Olumlu yönlerinin yanı sıra sessiz istifanın olumsuz yönlerini Çimen ve Yılmaz (2023: 28) aşağıdaki gibi sıralamaktadır;

-Sessiz istifa sürecinde çalışanların terfi alma olasılıkları çalışma arkadaşlarına göre daha azdır. Çünkü yöneticiler, görev tanımlarının haricinde daha fazla sorumluluk alan çalışanlara terfi olanakları sunmaktadırlar. Bu nedenle sessiz istifa davranışı sergileyen çalışanlar, örgüt içerisinde yavaş ilerlemekte, daha az görünür olmayı tercih etmektedirler.

-Yalnızca görev tanımlarındaki işleri yapan bu çalışanlar işten çıkarma gibi kararlar alınırken ilk sırada değerlendirilmektedirler.

-Sessiz istifa çalışanların iş tatminlerini olumsuz yönde etkilemektedir. İşlerinde bir anlam ve amaç arayan çalışanlar, bu süreçte yaptıklarının karşılığını alamadıklarında değersiz hissetmeye başlamakta, artık işlerine kendilerini adamamaktadırlar.

Zuzelo(2023) araştırmasında örgütlerin de maliyetlere katlanmakta güçlük çektiğini ve çalışanlarına yüksek ücretler ödeyemediklerinden, istemeden de olsa sessiz istifa davranışlarını tetiklediklerinden

bahsetmektedir. Bu durum çalışanın tamamen işten istifa edeceği aşamanın öncesinde gerçekleşen bir vazgeçiş halini yansıtmaktadır. Çimen ve Yılmaz (2023; 30) sessiz istifa ile başlayıp nihai istifaya ulaşan bu süreci duygusal, zihinsel ve fizyolojik olmak üzere üç aşama ile incelemektedir. Duygusal aşama ile çalışanlar, deneyimlerine ve uzmanlıklarına değer verilmediğini düşünmekte, dolayısıyla kafaları karışmakta, ilerleyen süreçte ne yapacaklarını bilememektedirler. İşte kalma ile devam etme arasında bir iç çatışma hali yaşanmaktadır. Bu süreçte toplantılarda görüş bildirmeyerek, sessiz kalmak, katkı sağlamamak, aksiyon almamak gibi davranışlar gözlenebilir. Zihinsel aşamada çalışan, hem işinden hem de iş çevresinden zihinsel bir kopuş yaşayarak, kendisinden beklenen görevlere hayır deme, mesailere kalmama, işi yavaştan alma gibi olumsuz geri dönüşler sergilemeye başlamaktadır. Fizyolojik aşama ile de çalışan artık işine devam etmek istemediğinin iş yeri dışındaki farklı seçenekleri değerlendirdiğinin mesajını net olarak vermektedir. Bu durum beraberinde işleri yavaş yapmak, çalışma ortamında iletişim kurmamak, işe geç gelmek gibi olumsuz sonuçları getirmektedir (Çimen ve Yılmaz, 2023: 31). Sessiz istifa davranışı, çalışanların beklentilerinin örgütün beklentileri ile uyuşmaması sonucu gelişen memnuniyetsizlik hâli olarak ifade edilmekte ve çalışanların algıları ile yönlendirilmektedir. İstihdam ve işsizlik sorununun etkili olduğu bu davranış hâlinde mevcut potansiyelini ortaya koyamayan çalışanın performansı azalmakta, kariyer planlamaları da zarar görmektedir (Saygılı ve Avcı, 2023: 217).

2. LİTERATÜR

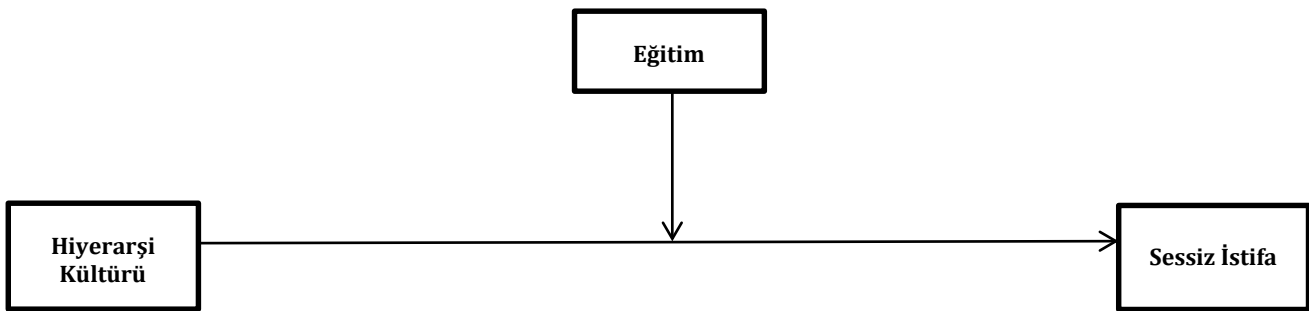
Sessiz istifa kavramı hem teorik hem de saha çalışmaları açısından oldukça az araştırmanın yapıldığı, yeni ve dikkat çeken bir kavramdır. Literatürde sessiz istifa davranışıyla araştırmaya konu olan hiyerarşi kültürü ve lider-üye etkileşimi ilişkisini ele alan bir araştırma örneği bulunmamaktadır. Sessiz istifa davranışına en yakın kavram olan, çalışanların kişisel ve örgütsel sebepler dolayısıyla örgüt içi faaliyetlerle ilgili düşüncelerini bilinçli olarak dile getirmemeleri şeklinde ifade edilen örgütsel sessizlik kavramı ile ilgili araştırma örnekleri aşağıda sunulmuştur. Ayrıca sessiz istifa davranışı ile ilgili kuramsal temellere dayalı güncel araştırma örnekleri ve örgütsel sessizlik ile hiyerarşi kültürünü inceleyen çalışmalar da aşağıda belirtilmiştir.

Çalışkan (2023: 199) sessiz istifa kavramı ile ilgili hazırladığı kuramsal temellere dayalı çalışmasında özellikle Z kuşağındaki bireylerin istihdamdaki yerlerinin artmasıyla beraber kendilerini değersiz hissettikleri iş ortamında sessiz istifaya yöneldiklerini ifade etmektedir. Çimen ve Yılmaz (2023: 30) sessiz istifanın nedenleri arasında güven eksikliğinin, tutarlılık eksikliğinin, iletişim ve aidiyet eksikliğinin olduğunu belirtmekte, örgüt içi sorunların hızla çözülebilmesi için çalışanlara kendilerini sessiz istifaya yönelten nedenleri açıkça söylemeleri gerektiğini ifade etmektedir. Yıldız ve Özmenekşe (2022: 20) hazırladıkları araştırmada sessiz istifanın özellikle pandemi dönemiyle yaygınlaşmaya başladığını, başarısız yönetici ve kötü yönetim sürecinin bir sonucu olduğunu belirtmektedir. Güler (2023: 250) literatüre yeni dahil olan sessiz istifa kavramı için çalıştığı işten başka alternatifi olmayan kişilerin yine de işlerini devam ettirdiğinin ancak bu iş için sorumluluklarının ötesinde fazla birşey yapmayı tercih etmediklerini ifade etmektedir. Hamouche vd. (2023: 8) ise sessiz istifa kavramının genç bireyler arasında yaygın olduğunu ifade etmekte, pandemi dönemiyle birlikte örgütlerde meydana gelen ciddi değişimlerle yankı uyandırdığını belirtmektedir. Serenko (2023: 8) hazırladığı kuramsal temelli çalışmada sessiz istifayı işgörenlerin işlerini kasıtlı olarak bırakması, ek görevler için asla gönüllü olmamaları ve tüm bu eylemleri sadece mevcut istihdam durumlarını korumak için gerçekleştirdiklerini ifade etmektedir. Lu vd. (2023: 11) Çin'de bulunan bir üniversitede görev yapan 698 öğretim üyesi ile pandemi dönemiyle tecrübe etmeye başladıkları sessiz istifa sürecini ele almış, öğretim üyelerinin sessiz istifa süreçlerinin giderek tükenmişliğe dönüştüğünü, bu durumdan kurtulmak için psikolojik olarak güçlenme çareleri aradıklarını belirtmiştir. Galanis vd. (2023: 8) sağlık çalışanlarının sessiz istifa sürecini incelediği araştırmasında bu kavramın giderek sağlık kuruluşları için bir tehdit hâlini aldığını ve çalışanları tükenmişlik ile karşı karşıya bıraktığını belirtmektedir. Formica ve Sfodera (2022: 904) konaklama

işletmelerinde sessiz istifa sürecini pandemi öncesi ve pandemi sonrası olarak incelemiş, işletmelerin pazarlama, insan kaynakları aşamalarına olan etkilerini ele almış, çalışanlar üzerinde yarattığı tükenmişlik hissine değinmiştir. Hiyerarşi kültürü ile örgütsel sessizlik ilişkisini ele alan bir araştırma hazırlayan Yalçınsoy (2019: 71) Adana'da görev yapmakta olan 411 sağlık personeliyle bu araştırmayı yürütmüştür. Araştırmanın sonuçlarına göre hiyerarşi kültürünün fazla olduğu örgütlerde örgütsel sessizliğin tercih edildiği belirlenmiştir. Aktaş ve Şimşek (2014: 45) tarafından İstanbul'da bulunan bir hastanenin 102 personeliyle yapılan araştırmanın sonucunda hiyerarşi kültürünün hâkim olduğu örgüt yapısında çalışan personelin örgütsel sessizliği tercih ettiği görülmüştür. Macit ve Erdem (2020: 770) ise Burdur ilinde bulunan kamu kurumlarında çalışan 831 kişi ile hazırladığı araştırmanın sonucunda hiyerarşi kültürünün baskın olduğu kamu kurumlarında çalışanların örgütsel sessizliğe yöndiklerini belirlemiştir. Köksal ve Gök (2020: 1600) bir kahve firmasının Ankara ve Antalya şubelerinde çalışan 182 kişi ile bir çalışma hazırlamış, hiyerarşi kültürü ile örgütsel sessizlik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Kim ve Ko'nun (2021: 2157) Seoul'de bulunan bir üniversitede çalışan 421 profesör ile gerçekleştirdiği çalışmada hiyerarşi kültürü ile örgütsel sessizlik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür.

Sessiz istifa kavramı örgütlerde çalışan bireylerin yaşadıkları eşitlikten faydalanamama, memnuniyetsizlik, adaletsizlik duygularını da içeren göreceli mahrumiyet teorisi ile açıklanmaktadır. Bu teoriye dayanarak ileri sürülen sosyal mübadele kuramı en az iki kişi arasında gerçekleşen soyut ya da somut bir alışverişi belirten ve taraflardan birinin ödüllendirilmesi veya diğerinin çeşitli maliyetlere katlanmasıyla tanımlanan bir süreçtir. Sessiz istifanın tercih edilme sebeplerini açıklayan bir diğer teori Kendini Uyarılma Teorisidir. Bu teoriye göre bireyler şartlara göre davranışlarını uyumlu hale getirmek adına hassasiyetlerini değiştirmektedirler. Kendini uyarılma seviyesi yüksek olan çalışanlar, iyi izlenim verebilmek için sosyal davranışlarını bilerek değiştirmekte, ortamsal ipuçlarını kullanmaktadırlar (Gül ve Özcan, 2011: 112). Örgütlerde karşılıklı ilişkilerin irdelenmesi gerektiğinde, ilerleyen zamanlar için arzu edilen bireysel beklentilere dair farklı yorumlar yapılabilir. Bu beklentilerin kapsamının, söz konusu eylemi gerçekleştiren kişiye ve bu kişinin takdirine bağlı olduğu kabul görmektedir. Dolayısıyla sosyal mübadele teorisinden bahsedebilmek için tarafların karşılıklı olarak işbirliği sağlaması ve birbirlerine bağlı olmaları gerekir. Bu taraflar, çalışanlar, yöneticiler, işverenler, sendikalar, müşterilerden ibarettir (Cropanzano ve Mitchell, 2005: 885). Sosyal mübadele kuramı ışığında oluşturulan araştırmanın modeli ve hipotezleri aşağıda sunulmuştur:

Şekil 1: Araştırmanın Düzenleyicilik Modeli



H₁: Hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi vardır.

H₂: Hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerindeki etkisinde banka çalışanlarının eğitim durumlarının hızlandırıcı etkisi vardır.

3. YÖNTEM

3.1 Araştırmanın Ölçekleri

Araştırma kapsamında kullanılan hiyerarşi kültürü ölçeği için Cameron ve Quinn (1999: 31) tarafından geliştirilen 24 ifadelik örgüt kültürü ölçeğinin 6 ifadelik hiyerarşi kültürü alt boyutu kullanılmıştır. Anket sorularının Türkçe formu Şeker (2016) tarafından hazırlanan tez çalışmasından alınmıştır. Sessiz istifa kavramı için yerli ve yabancı literatürde bir ölçek formu bulunmadığı için Knoll ve Dick (2012: 356) tarafından geliştirilen, Çavuşoğlu ve Köse (2019: 376) tarafından Türkçe formu hazırlanan örgütsel sessizlik ölçeğinin 16 sorusu, Cammann vd. (1979) tarafından geliştirilen, Gülertekin (2013: 219) tarafından Türkçe formu hazırlanan işten ayrılma niyeti ölçeğinin 3 sorusu ile geçerlilik ve güvenilirlikler hesaplanarak, 19 maddelik uyarlama bir ölçek oluşturulmuştur. Sessiz istifa kavramının anlamı ile ilgili literatürdeki tanımlamalar, çalışanların iş tatminsizlikleri sonucu ortaya çıkan davranışları ile özdeşleşmektedir. İş tatminsizliği sonucu ortaya çıkan davranışlarda işten ayrılma ile yıkıcı ve zarar verici davranışlar hariç, sessiz kalma ve işten ayrılma niyeti içerisinde olma davranışları sessiz istifa kavramının karşılığı olarak ifade edilebilir (Robbins ve Judge, 2015: 84).

Ölçekler, 5'li Likert ölçeği gibi nicel veri toplama aracılığıyla elde edilmiş, dolayısıyla ankete katılan çalışanların anket ile ilgili duygularının anlaşılmasına olanak tanımıştır. Bu ölçek ile katılımcıların açkça sorulara katılma ya da katılmama seviyeleri tespit edilmiştir.

Araştırmada veri toplama tekniği olarak anket formu kullanılmıştır. Anket uygulaması için Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi 2023-1 toplantı numaralı ve 16-01-2023 tarihli etik kurul onay belgesi alınmıştır.

3.2 Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini Balıkesir ilinde ve ilçelerinde bulunan 1835 banka personeli oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini Bandırma ilçesinde ve Balıkesir il merkezinde bulunan bankalardan seçilen 400 personel oluşturmaktadır. Örneklemin seçilmesinde kolayda örnekleme yönteminden yararlanılmıştır. Anket formu doldurulurken banka personelleri gönüllü katılım sağlamış, çalışma ile ilgili bilgiler banka personeline iletilmiştir. Çalışmanın örnekleminin evreni temsil yeteneğine sahip olduğu aşağıda belirtilen formül ile belirlenmiştir (Bartlett vd., 2001: 45);

$$n = \frac{384,16}{1 + \frac{384,16}{1835}} = 320 \quad n_0 = \frac{1.96^2 \times 0.5^2}{0.05^2} = 384,1$$

4. BULGULAR

4.1 Araştırmanın Demografik Bulguları

Tablo 1: Demografik Bulgular

	Demografik Özellik	N	%
Cinsiyet	Kadın	294	73,5
	Erkek	106	26,5
Yaş	18-25	252	63
	26-35	62	15,5
	36-45	62	15,5
	46 ve üzeri	24	6
Medeni Durum	Evli	107	26,8
	Bekâr	293	73,3
Eğitim Durumu	Önlisans	118	29,5
	Lisans	205	51,3
	Yüksek Lisans	48	12
	Doktora	29	7,3
	Toplam	400	100

Yapılan frekans analizinin sonucuna göre araştırmaya 294 kadın (%73,5) ve 106 erkek (%26,5) banka çalışanının katıldığı belirlenmiştir. Katılımcıların 107'sinin (%26,8) evli ve 293'ünün (%73,3) bekâr olduğu görülmüştür. Araştırmaya katılan banka personelinin yaş aralığı çoğunlukla 18-25 arası (252 kişi) olarak belirlenmiş, eğitim durumlarının ise genel olarak en fazla lisans mezunu (205 kişi) olduğu tespit edilmiştir.

4.2 Araştırmanın Keşfedici Faktör Analizi (KFA) Bulguları

Tablo 2: Hiyerarşi Kültürüne İlişkin KFA Bulguları

Değişken	Madde	Faktör Yükleri
	hk6	0,934
	hk3	0,928
Hiyerarşi Kültürü	hk2	0,921
	hk1	0,918
	hk5	0,916
	hk4	0,904
KMO Değeri		0,942
Ki Kare Değeri		2743,452
Sig.		,000

Hiyerarşi kültürü ölçeği için yapılan KFA sonucuna göre ölçeğin tüm maddelerinin tek faktör altında toplandığı, KMO değerinin 0,942 olduğu, tek faktörün toplam varyansın %84'ünü açıkladığı belirlenmiştir. Araştırma kapsamında hiyerarşi kültürü için yapılan doğrulayıcı faktör analizinden elde edilen uyum iyiliği indeksleri (RMSEA=0,046 GFI=0,986 ve CFI=0,997) şeklinde bulunmuş ve yapı geçerliliğine sahip oldukları tespit edilmiştir (Gürbüz, 2021: 38).

Tablo 3: Sessiz İstifa Davranışına İlişkin KFA Bulguları

Değişken	Madde	Faktör Yükleri
	Si15	0,841
	Si10	0,828
	Si12	0,825
	Si5	0,814
	Si8	0,809
	Si7	0,807
	Si16	0,806
	Si9	0,805
Sessiz İstifa	Si18	0,797
	Si4	0,795
	Si11	0,780
	Si14	0,777
	Si3	0,775
	Si13	0,774
	Si2	0,766
	Si17	0,762
	Si6	0,750
	Si1	0,732
	Si19	0,565
KMO Değeri		0,962
Ki Kare Değeri		6055,425
Sig.		,000

Araştırmacılar tarafından uyarlanan sessiz istifa ölçeği için yapılan KFA sonucuna göre ölçeğin tüm maddelerinin tek faktör altında toplandığı, KMO değerinin 0,962 olduğu, tek faktörün toplam varyansın %61'ini açıkladığı belirlenmiştir. Araştırma kapsamında sessiz istifa davranışı ölçeği için yapılan doğrulayıcı faktör analizinden elde edilen uyum iyiliği indeksleri (RMSEA=0,053 GFI=0,927 ve CFI=0,934) şeklinde bulunmuş ve yapı geçerliliğine sahip oldukları tespit edilmiştir (Gürbüz, 2021: 38).

4.3 Güvenilirlik ve Normallik Analizi Bulguları

Cronbach's Alfa değeri bir ölçüm aracının ne derece tutarlı ölçüm yapabildiğini belirlemek amacıyla hesaplanmaktadır. Diğer ifadeyle ölçüm aracının bir seferde yapılan ölçüm ile söz konusu kavramsal yapıyı tutarlı halde ölçüp ölçmediğini belirtmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 330). Tablo 5'te ölçeklere ilişkin güvenilirlik analizi sonuçları verilmiştir;

Tablo 4: Cronbach's Alfa Değerleri

Ölçek	İfade Sayısı	Cronbach's Alfa
Sessiz İstifa	19	0,964
Hiyerarşi Kültürü	6	0,964

Tablo 4'te iki ölçek için verilen Cronbach's Alfa değerleri 0,70'ten yüksek olduğu için, her ölçeğin maddeleri arası iç tutarlılık değeri kabul edilebilir seviyededir.

Çalışmalarda veri dizilerinin normal dağılım için uygunluğunu belirlemek amacıyla basıklık ve çarpıklık değerlerine bakılır (Gürbüz ve Şahin, 2018: 217). Bu değerlerin -3 ile +3 aralığında olması normal dağılım için yeterli görülmektedir (Groneveld ve Meeden, 1984; De Carlo, 1997). Tablo 6'da üç ölçek için ortalama, standart sapma, basıklık ve çarpıklık değerleri verilmiştir.

Tablo 5: Normallik Analizi Değerleri

	Ortalama	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık
Hiyerarşi Kültürü	3,4417	1,31818	-0,597	-1,080
Sessiz İstifa	3,7068	0,89456	-0,777	0,340

Tablo 5'te verilen çarpıklık ve basıklık değerleri -3 ile +3 aralığında yer almakta olup, ölçek puanlarının normal dağılım gösterdiğini ifade etmektedir. Dolayısıyla hipotezleri test edebilmek için parametrik analizler uygulanacaktır.

4.4 Korelasyon Analizi Bulguları

Değişkenler arasında bir ilişkinin olup olmadığını, varsa bu ilişkinin kuvvetli mi yoksa zayıf mı olduğunu, , değişkenlerde bir değer artarken diğeri artıyor veya azalıyor mu sorularına cevap bulabilmek için yapılan analizin sonuçları Tablo 6'da verilmiştir;

Tablo 6: Hiyerarşi Kültürü ile Sessiz İstifa Davranışı İlişkisi

	Hiyerarşi Kültürü	Sessiz İstifa
Hiyerarşi Kültürü	1	
Sessiz İstifa	0,204**	1

Tablo 6'da yapılan korelasyon analizinin neticesinde hiyerarşi kültürü ile sessiz istifa arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki ($r(400): 0,204^{**}$ $p<0,005$) olduğu görülmüştür.

4.5 Düzenleyici Regresyon Analizi Bulguları

Tablo 7: Hiyerarşi Kültürünün Sessiz İstifa Davranışı Üzerindeki Etkisi

Model	B	Std. Hata	Beta	t	p
Sabit	3,229	,123		26,318	,000
Hiyerarşi Kültürü	,139	,033	,204	4,167	,000

Bağımlı Değişken: **Sessiz İstifa**

Tablo 7'de verilen basit regresyon analizinin sonucuna göre hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisinin olduğu belirlenmiştir ($p<0,001$). Elde edilen bu sonuca göre H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 8: Regresyon Modelinin Özeti

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	F	Sig.
1	,236	,056	,051	11,693	,000
2	,268	,072	,065	6,810	,009

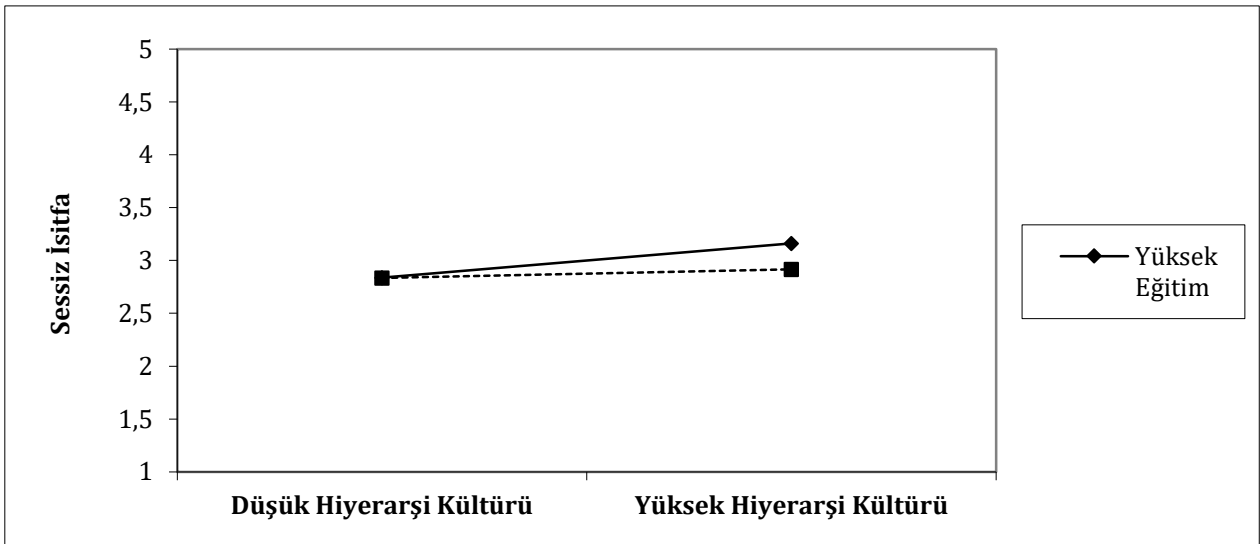
Tablo 8'de iki modele ait özet bilgiler sunulmuştur. İki modelde bulunan R² değerleri incelendiğinde birinci modele girilen değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimin %5,1'ini açıkladığı görülmektedir. İkinci model incelendiğinde ve etkileşimsel terim devreye girdiğinde modele girilen değişkenlerin bağımlı değişkenin %6,5'ini açıkladığı belirlenmiştir.

Tablo 9: Hiyerarşik Regresyon Modeline Ait Katsayılar

Model	Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Sig.	VIF
	B	Std. Hata	Beta			
1 (Sabit)	3,707	,044		85,065	,000	
Zscore (Eğitim)	-,109	,045	-,122	-2,410	,016	1,069
Zscore (Hiyerarşi Kültürü)	,155	,045	,174	3,444	,001	1,069
2 (Sabit)	3,676	,045		82,071	,000	
Zscore (Eğitim)	-,124	,045	-,138	-2,741	,006	1,086
Zscore (Hiyerarşi Kültürü)	,161	,045	,180	3,590	,000	1,071
XM	-,120	,046	-,128	-2,610	,009	1,023

Tablo 9’da yer alan hiyerarşik regresyon analizi tablosunda modeller bazında bazı katsayılar bulunmaktadır. Standartlaştırılmamış katsayılar tablosu incelendiğinde birinci grupta modele girilen değişkenlerden eğitimin (B= -,109 ve $p<0,05$) ve hiyerarşi kültürünün (B= ,155 ve $p<0,05$) sessiz istifa davranışı üzerinde anlamlı etkisinin olduğu belirlenmiştir. İkinci grupta modele girilen etkileşimsel terimle birlikte sonuçlar incelendiğinde birinci gruptaki değişkenlerden eğitimin (B= -,124 ve $p<0,05$) ve hiyerarşi kültürünün (B= ,161 ve $p<0,05$) sessiz istifa davranışı üzerinde anlamlı etkisinin olduğu belirlenmiştir. Netice itibarıyla hiyerarşik regresyon modelinin iki adımı da istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bununla beraber, ikinci modele girilen etkileşimsel terim XM (eğitim ve hiyerarşi kültürü çarpımı), birinci modele girilen değişkenlerden (hiyerarşi kültürü ve eğitim) %1,6 oranında daha fazla sessiz istifa davranışını açıklamaktadır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerindeki etkisinde banka çalışanlarının eğitim durumlarının hızlandırıcı rolünün olduğu söylemek mümkündür. Çoğunlukla 18-25 yaş arası, eğitim düzeyi ön lisans ve lisans olan bireylerin katılım gösterdiği bu çalışmada gençlerin eğitim seviyelerinin dahi hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerindeki pozitif etkisini azaltmadığı görülmektedir. Bu sonuca göre H₂ hipotezi kabul olmuştur. Hiyerarşik regresyon analizinin sonucunu belirten Düzenleyicilik grafiği de Şekil 2’de sunulmuştur;

Şekil 2: Düzenleyicilik Grafiği



5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırma kapsamında yapılan analizlerin neticesinde hiyerarşi kültürünün hâkim olduğu örgüt ortamında çalışanların sessiz istifaya yöneldikleri belirlenmiş ve H₁ ve H₂ hipotezi kabul edilmiştir. Literatürde iki değişken arasında ilişkiyi ele alan çalışma bulunmamaktadır. Sessiz istifa kavramı uzun süredir örgütsel sessizlik değişkeni ile anıldığı için hiyerarşi kültürü ve örgütsel sessizlik ilişkisini inceleyen araştırma örnekleri mevcuttur. Benzer sonuçları elde eden Yalçınsoy vd. (2017: 139) 411 sağlık sektörü ile hazırlanmış olduğu çalışmada örgütsel sessizlik ve hiyerarşi kültürü arasındaki ilişkiyi anlamlı ve pozitif olarak tespit etmiştir. Çavuşoğlu ve Köse (2019: 382) tarafından Manisa ve İzmir illerinde bulunan üniversitelerde çalışan 719 akademisyenle hazırlanan çalışmada da benzer sonuç elde edilmiştir. Sessiz istifa, örgütsel sessizlik ve hiyerarşi kültürü ilişkisinde demografik değişkenlerin ve literatürde bulunan başka değişkenlerin düzenleyicilik rolünün ifade eden bir araştırma örneği bulunmamaktadır. Araştırmanın demografik sonuçlarından görüleceği üzere ankete katılan bireyler 18-25 yaşla büyük çoğunluğu oluşturmaktadır. Z kuşağı içerisinde yer alan bu yaş grubu dijital dünyada büyüyen, zihinsel sağlık ve bireysel tatminlerine öncelik veren bir yaş grubudur. Değerlerinin örgütün değerleriyle uyuşmadığını hisseden bu bireyler, ruh sağlıklarının da bu durumdan olumsuz etkilendiğini düşündüklerinde sessiz istifaya daha fazla yatkın hale gelmektedirler. Z kuşağı tarafından yaşamak için mi çalışıyorum yoksa çalışmak için mi yaşıyorum sorusunun cevabı olarak değerlendirilen sessiz istifa, işten ayrılma lüksü olmayan çalışanların çıkış yolu arama sürecinde gelişen direnme yöntemlerini ifade etmektedir. Lider-üye etkileşiminin çok boyutlu niteliğe sahip olduğu, sosyal değişim teorisi bakış açısından da anlaşılmaktadır. Bu teori, bireyler arası karşılıklı etkileşim sürecini kayıpların en aza indirilmesi ve ödüllerin en üst düzeye çıkartılması şeklinde açıklamaktadır. Temel mantığı giderden daha çok gelir sağlayan ilişkilerin karşılıklı ilgiyi ve güveni arttıracığı yönündedir. Sosyal değişim teorisine göre lider-üye etkileşiminin gelişimi, iki taraf arasındaki başlangıç etkileşimleri ile başlamaktadır. Bu etkileşimin oluşumu için iki taraf karşılıklı saygı, güven ve sorumluluk gibi duyguların gerçekleştirilip gerçekleştirilemeyeceğini belirlemek amacıyla birbirlerini test etmektedirler. Karşılıklı etkileşim davranışı olumlu sonuç verdiğinde etkileşimi başlatan tarafın sonuçtan memnun kaldığı anlaşılmakta ve iki taraf arası etkileşim devam etmektedir (Yıldız vd., 2008: 99).

Pandemi öncesinden itibaren kendini göstermeye başlayan, çalışanın gizli halde geri çekilmesi olarak ifade edilen sessiz istifa kavramı, çalışanların işlerini hayatlarının merkezine almamaları, önceliği özel yaşamlarına vermeleri ve aidiyet duygularını kaybederek, iletişim eksikliği yaşamaları ile ilerleyen bir süreçtir. Bu sürecin önüne geçmek için tüm sorumluluk yönetime aittir. Bu nedenle örgüt çalışanlarının sessiz istifaya yönelmelerine neden olan olumsuz durumlar hakkında yönetim ile düşüncelerini açık bir şekilde paylaşmaları bu sorunların çözüm sürecini hızlandıracaktır. İş yerinde değer göremeyip, çeşitli nedenlerle oluşan tükenmişlik sendromuyla karşı karşıya kalan ve dolayısıyla sessiz istifa sürecine geçen çalışanların sayısının artması ve zamanla yaşayacakları bunalımlar, istihdam havuzunun eksilmesine, toplumsal refahın bozulmasına neden olacaktır. Örgütsel, bireysel ve küresel ölçekte sağlıklı bir ekonomik işleyişin sağlanabilmesi için sessiz istifa ile mücadele etmek önem arz etmektedir. Mücadelenin en önemli elemanlarından biri olan yöneticiler, çalışanını destekleyen, motive eden, tecrübesi ve bilgisiyle onları ikna eden, sinerji yaratan yönleriyle sessiz istifanın önüne geçmede önemli bir faktör olarak görülmektedirler (Çalışkan, 2023: 20). Eski üretkenliğini kaybeden, performansında düşüşleri yaşayan çalışanı sessiz istifanın ve hiyerarşi kültürünün olumsuz ve baskıcı etkilerinden uzaklaştırmak için yöneticilere verilebilecek bazı tavsiyeler şunlardır;

-Sessiz istifaya karşı duyarlı işletme yapısı oluşturmak hem insan kaynakları için hem de örgüt çalışanlarının memnuniyeti ve verimliliği için önem arz etmektedir. Bu nedenle sessiz istifayı önleyebilmek için konu ile ilgili eğitimlerin hazırlanması, çalışanlara örgütün bu olumsuz duruma karşı olduğu mesajını verecektir.

-Çalışanların becerilerini geliştirebilmeleri ve örgüt içi daha zor görevleri üstlenebilmeleri için imkân tanınmalıdır.

-Çalışanların motivasyonlarının ve memnuniyet seviyelerinin takip edilmesi, örgüt içerisinde önemsendiklerini, açık iletişimin hâkim olduğunu düşünmelerini sağlayacaktır. Bu durumda insan kaynakları yönetimine de sorumluluk yüklenmelidir. Çünkü çalışan insan kaynakları tarafından motivasyonlarına değer verildiğini düşündüğünde özgüveni artacaktır.

-Örgüt içi sorumluluklarının ötesinde fazla çaba gösteren çalışanların ödüllendirilmesi, hem sessiz istifayı azaltacak hem de motivasyon artışına destek sağlayacaktır.

-Örgüt ortamının tüm çalışanların kendilerini özgür ve huzurlu hissedebilecekleri yapıda olması umulmakta, yaşadıkları endişeler dikkate alınarak, durumlarıyla alakalı empati kurulmalıdır.

-Ortak bir amaç duygusunun oluşturulması, katılımcı örgüt kültürünün yaratılması, çalışanların inisiyatiflerinin geliştirilmesine olanak tanınması, bireyin özel hayatı ve iş hayatı arasında sınır koyması halinde bu duruma saygı duyulması ile sessiz istifanın önüne geçilebilir.

-Çalışanlara büyüme imkanlarının sağlanması, özerklik tanınması ve destekleyici yönetim anlayışının sunulması halinde onların gelişimlerine, mutluluklarına ve kariyerlerine olumlu yatırımlar yapılmış olacaktır.

-Çalışanlarının mesleki gelişimleri için yatırımlar yapan, mental sağlıklarına değer veren, güçlü taraflarının gelişimi için imkân tanıyan, açık iletişim için cesaret veren, ödülleri adaletli bir şekilde paylaştıran ve çalışanın onurunu özenle koruyan bir örgüt misyon odaklı dünyayı daha iyi hale getirebilecek vizyon ortaya koyabilir.

-Çalışanlara işleri ile ilgili daha detaylı konuşmalar yapmak, gereksiz iş yükünü azaltmak, birlikte verimli projeler geliştirmek, mevcut işlerin verimliliğinin nasıl artırılacağı hususunda birlikte düşünmek sessiz istifayı azaltmak için örgütlere imkân tanıyacaktır.

-Hiyerarşik örgüt yapısına sahip kurumlarda iletilen mesajların filtrelenmesi otoritenin yanlış anlaşılmasına sebep olabilir. Dolayısıyla yönetici ve çalışan arasındaki güven eksikliğine sebep olabilecek bu durumu engellemek için otorite ve çalışan arasında düzenli bire bir görüşmelerin yapılması, ortak bir zeminde birleşilmesi, çalışanın büyümesine olanak tanınması gerekmektedir.

-Örgütlerde sıkça karşılaşılan, diğer karşılığı psikolojik yıldırma olarak ifade edilen mobbinge karşı yöneticilerin ve insan kaynakları yönetiminin gerekli önlemleri alması karşılaşılabilecek sessiz istifa sorununun önüne geçecektir.

Çalışanların sessiz istifa davranışlarını engelleyebilmek adına;

- İş ile ilgili olası hatalarına profesyonel geri bildirimlerde bulunulması,

-İşe dair şikâyetlerini ve kaygılarını ifade edebilecekleri güvenli alanların yaratılması,

-Güven, saygı ve iş birliği olan örgüt ortamının oluşturulması,

-Motivasyonlarını ve memnuniyetlerini takip etmek adına, departmanlar arası açık iletişim sisteminin kurulması,

-Tüm çalışanların üzerine düşen vazifeyi en iyi şekilde yapmaktan memnun olacakları örgüt kültürünün oluşturulması,

-Çalışanların inisiyatif geliştirmelerine imkân tanınması,

-Çalışanların bağlılıklarını arttırmak adına büyüme fırsatları sağlanması, teşvikler sunulması,

-Çalışanların yetki ve sorumluluklarının net olduğu, bireyler arası işbirliğine dayanan, tüm örgüt üyeleriyle iletişimin dürüstlük ile yürütüldüğü, başarı odaklı kazanan kültür yapısının oluşturulması,

-Çalışanların performanslarını gözden geçirme sıklığının artırılması,

-Çalışanların sınırlarına saygı duyulması ve ortaya koydukları işin takdir edilmesi,

-Çalışanların, iş arkadaşlarıyla veya üstleri ile ilişkilerinde yaşanan sorunları iyileştirmek ve geliştirmek adına koçluk ve eğitim sisteminin devreye girmesi,

-Tüm çalışanların kendilerini özgür hissedebilecekleri bir örgüt ortamının yaratılması gerekmektedir.

-Çalışanlara konforlu iş koşullarının ve hak edilen ücretin sunulması, iş tatminlerini arttıracak gibi sessiz istifanın da önüne geçecektir.

-Liderlerin sessiz istifa konusunda bilinçlendirilmesi, bu doğrultuda bilgilerinin ve yetkinliklerinin artırılması da önem arz etmektedir.

Çalışanlar açısından bakıldığında yaşamlarını anlamlandıran sebepler üzerinden yeniden bağlantı kurmaları, amaç duygusunu canlandırmak adına önemli bir rol oynayabilir. Bireylerin anlam arayışlarında belli amaçlara bağlanmaları gerçeklikten uzaklaşmalarını engellemekte, sağlıklı bir iş-yaşam dengesi kurmalarına imkan tanımaktadır. Örgüt içerisinde sağlıklı yaşam kültürünün yaygınlaşması, çalışanların iş saatleri dışında kalan zamanlarında stresten uzaklaşmalarını ve eğlenebilecekleri etkinliklere yönelmelerini sağlamakta, psikolojik olarak kendini rahat hissedebilen birey, sessiz istifa sürecine girmemektedir (Çalışkan, 2023: 198).

Literatürde hiyerarşi kültürünün sessiz istifa davranışı üzerindeki etkilerini ele alan ve çalışan ile lider arası etkileşimini ele alan nicel bir çalışma yapılmamıştır. Hem teori hem de saha çalışmalarının az oluşu ile dikkat çeken bu kavram ile ilgili nasıl tespit edilebileceği, yönetim ve çalışanlar tarafından alınabilecek aksiyonlara dikkat çekebilmek amacıyla bu çalışma hazırlanmıştır. Farklı sektörlerde ve farklı örneklerde gerçekleştirilebilecek ilerleyen araştırmalar sessiz istifa davranışı kavramının literatürde kapsamlı olarak yer almasına olanak tanıyarak, çalışanların ve örgütlerin bu konu ile ilgili bilinçlenmelerini sağlayacaktır. Ayrıca bu alanda çalışmak isteyen araştırmacılar için sessiz istifanın sebepleri ve sonuçları ile ilgili çalışmaların yapılmasının yararlı olacağı umulmaktadır.

KAYNAKÇA

- Aktaş, H. ve Şimşek, E. (2014). Örgütsel Sessizlik ile Algılanan Bireysel Performans, Örgüt Kültürü ve Demografik Değişkenler Arasındaki Etkileşim. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 14(28), 24-52.
- Bartlett, J.E., Körtlik, J.W. ve Higgins, C.C. (2001). Organizational Research: Determining Appropriate Sample Size in Survey Research. *Information Tecnology, Learning and Performance Journal*, 19(1), 43-50.
- Cameron, K.S. ve Quinn, R.E. (1999). Diagnosing and Changing Organisational Culture, Based on the Competing Values Framework. Massachusetts: Addison-Westley.
- Cammann, C., M. Fichman, Jenkins, D. ve Klesh, J. (1979). Michigan Organizational Assessment Questionnaire, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan.
- Coelho, C., Mojtahedi, M., Kabirifar, K. ve Yazdani, M. (2022). Influence of Organisational Culture on Total Quality Management Implementation in the Australian Construction Industry. *Buildings*, 12(4), 1-15.
- Cropanzano, R. ve Mitchell, M. S. (2005). Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review. *Journal of Management*, 31(6), 874-900.
- Çalışkan, K. (2023). Sessiz İstifa: Sonun Başlangıcı mı Yeniden Diriliş mi? *Journal of Organizational Behavior Review*, 5(2), 190-204.
- Çavuşoğlu, S. ve Köse, S. (2019). Örgütsel Sessizlik Ölçeği'nin Türkçeye Uyarlanması. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(2), 365-387.
- Çimen, A. İ. ve Yılmaz, T. (2023). Sessiz İstifa Ne Kadar Sessiz. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 27-33.
- Deal, T. E. ve Kennedy, A. A. (1982). Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Organizational Life. *Reading/T. Deal, A. Kennedy.-Mass: Addison-Wesley*, 2, 98-103.
- De Carlo, L. T. (1997). On the Meaning and Use of Kurtosis. *Psychological Methods*, 2, 292-307.
- Detert, J. (2023). Let's Call Quiet Quitting What It Often Is: Calibrated Contributing. *MIT Sloan Management Review*, 64(2), 1-3.
- Formica, S. ve Sfodera, F. (2022). The Great Resignation and Quiet Quitting paradigm shifts: An Overview of Current Situation and Future Research Directions. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 31(8), 899-907.
- Galanis, P., Katsiroumpa, A., Vraka, I., Konstantakopoulou, O., Moisoglou, I., Gallos, P. ve Kaitelidou, D. (2023). Quiet Quitting Among Employees: A Proposed Cut-Off Score For The "Quiet Quitting" Scale. *Research Square*, 1, 1-13.
- Gebretsadik, D. M. (2022). Impact of Organizational Culture on the Effectiveness of Public Higher Educational Institutions in Ethiopia. *International Journal of Leadership in Education*, 25(5), 823-842.
- Groeneveld, R.A. ve Meeden, G. (1984). Measuring Skewness and Kurtosis. *The Statistician*, 33, 391-399.
- Güler, M. (2023). Çalışma Kültüründe Yeni Bir Kavram: Sessiz İstifa. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 32(1), 247-261.

- Gülertekin Genç, S. ve Gümüş, M. (2018). Turizm İşletmelerinde Liderlik Tarzıyla İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde Duygu İkliminin Aracılık Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(1), 209-228.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2018). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Felsefe-Yöntem-Analiz. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Hamouche, S., Koritos, C. ve Papastathopoulos, A. (2023). Quiet Quitting: Relationship With Other Concepts and Implications for Tourism and Hospitality. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 11, 1-13.
- İmadoğlu, T., KUurşuncu, R. S. ve Çavuş, M. F. (2018). Psikolojik Şiddet (Mobbing) ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki: Nitel Bir Araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(57), 623-631.
- Irfan, S. ve Marzuki, N. A. (2018). Hierarchy Culture as a Moderator on the Relationship Between Work Motivation and Work Commitment. *Indian Journal of Positive Psychology*, 9(1), 89-96.
- Işık, M., Tutgaç, C. ve Gündoğdu, B. (2022). Örgüt Kültürü ve Örgütsel Demokrasinin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(4), 23-42.
- İşcan, Ö. F. ve Timuroğlu, M. K. (2007). Örgüt Kültürünün İş Tatmini Üzerindeki Etkisi ve Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 119-135.
- Joseph, O. O. ve Kibera, F. (2019). Organizational Culture and Performance: Evidence From Microfinance Institutions in Kenya. *SAGE Open*, 9(1), 1-11.
- Kim, J. ve Ko, S. (2021). The Effect of University Organizational Culture on Organizational Silence and Faculty-Student Interaction. *Management Science Letters*, 11(7), 2151-2162.
- Klotz, A. C. ve Bolino, M. C. (2022). When Quiet Quitting Is Worse Than The Real Thing. *Harvard Business Review*, 1, 1-5.
- Knoll, M. ve 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, 349-362.
- Koçak, D. ve Çınar, O. (2020). Lider-Üye Etkileşimi ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkide Pozitif Psikolojik Sermayenin Aracı Rolü: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 1-20.
- Korman, B. A. (2023). On The Mushrooming Reports Of “Quiet Quitting”: Employees’ Lifetime Psilocybin Use Predicts Their Overtime Hours Worked. *Journal of Psychoactive Drugs*, 1, 1-10.
- Köksal, K. ve Gök, S. G. (2020). Örgüt Kültürünün Örgütsel Sessizlik Üzerine Etkisi: Yerli ve Yabancı Firma Çalışanları Üzerinde Çoklu Grup Analizi. *Third Sector Social Economic Review*, 55(3), 1594-1614.
- Kumar, S. (2023). Quiet Quitting and Its Relevance to the Medical Profession. *MGM Journal of Medical Sciences*, 10(1), 1-2.
- Lu, M., Al Mamun, A., Chen, X., Yang, Q. ve Masukujjaman, M. (2023). Quiet Quitting During Covid-19: The Role of Psychological Empowerment. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10(1), 1-16.
- Macit, G. ve Erdem, R. (2020). Örgüt Kültürü ile Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(2), 765-792.

- Maguire, O. (2022). Quiet Quitting: How You Can Recognise It and Reengage Your Employees. [https:// www.reed.com/articles/quietquitting-how-you-can-recognise-it-and-re-engage-youremployees](https://www.reed.com/articles/quietquitting-how-you-can-recognise-it-and-re-engage-youremployees). Erişim Tarihi: 2 Şubat 2023.
- Mahand, T. ve Caldwell, C. (2023). Quiet Quitting-Causes and Opportunities. *Business and Management Researches*, 12(1), 9-18.
- Özücü, E., Gizlier, Ö. ve Nazır, A. (2020). Örgüt Kültürünün Örgütsel Sessizliğe Etkisi: Karacabey İlçesi Gıda Sektörü Üzerine Uygulama. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(22), 99-112.
- Özücü, E., Saç, Ö. ve Hasırcı, I. (2023). Kültürel Sıkılık ve Dönüşümcü Liderliğin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(2), 79-98.
- Özer, M. A. (2005). Günümüzün Yükselen Değeri: Yeni Kamu Yönetimi. *Sayıştay Dergisi*, 59, 3-46.
- Öztürk, E., Arıkan, Ö. U. ve Ocak, M. (2023). Understanding Quiet Quitting: Triggers, Antecedents and Consequences. *Uluslararası Davranış, Sürdürülebilirlik ve Yönetim Dergisi*, 10(18), 57-79.
- Salem, N. (2022). Quiet Quitting. *Dental Nursing*, 18(10), 480-481.
- Robbins Stephen P. ve Judge, A. (2015). *Organizational Behavior (Örgütsel Davranış)*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Saygılı, Z. ve Avcı, N. (2023). Çalışanların Görev Odaklı ve İnsan Odaklı Liderlik Tarzı Algılarının Adanmışlıktan Sessiz İstifaya Değın Farklılaşması Üzerine Bir İnceleme. *Anlambilim MTÜ Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 3(1), 212-227.
- Scheyett, A. (2023). Quiet Quitting. *Social Work*, 68(1), 5-7.
- Serenko, A. (2023). The Human Capital Management Perspective on Quiet Quitting: Recommendations for Employees, Managers and National Policymakers. *Journal of Knowledge Management*, 1, 1-11.
- Şeker, H. Ş. (2016). Örgüt Kültürü ile İnovasyon Arasındaki İlişki ve Bir Araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tear, M. J., Reader, T. W., Shorrock, S. ve Kirwan, B. (2020). Safety Culture and Power: Interactions Between Perceptions of Safety Culture, Organisational Hierarchy and National Culture. *Safety science*, 121, 550-561.
- Yalçınsoy, A., Işıldak, M. S. ve Bilen, A. (2017). Örgüt Kültürü ile Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(13), 132-146.
- Yalçınsoy, A. (2019). Örgüt Kültürü ve Örgüt İkliminin Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisinin Analizi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 67-77.
- Yaşar, E., (2022). Yönetici Korkusu ve Korku Kültürü Arasındaki İlişkide İşgören Kişilik Özelliklerinin Düzenleyici Rolü. *ODÜSOBİAD*, 12(2), 709-734.
- Yıkılmaz, İ. (2022). Quite Quitting: A Conceptual Investigation. 10. Anadolu Sosyal Bilimler Kongresi, Diyarbakır.
- Yıldız, G., Özutku, H., ve Cevrioğlu, E. (2008). Lider-Üye Etkileşimine Çok Boyutlu Yaklaşım: Liden ve Maslyn'in Dört Boyutlu Lider-Üye Etkileşim Ölçeğinin Psikometrik Özelliklerine Yönelik Görgül Bir Araştırma. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 3(1), 95-123.
- Yıldız, S. ve Özmenekşe, Y. O. (2022). Kaçınılmaz Son: Sessiz İstifa. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(4), 14-24.

Zhang, R., Xu, Z. ve Gou, X. (2023). Electre II Method Based on the Cosine Similarity to Evaluate the Performance of Financial Logistics Enterprises Under Double Hierarchy Hesitant Fuzzy Linguistic Environment. *Fuzzy Optimization and Decision Making*, 22(1), 23-49.

Zuzelo, P. R. (2023). Discouraging Quiet Quitting: Potential Strategies for Nurses. *Holistic Nursing Practice*, 37(3), 174-175.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

1. Introduction

The concept of quiet quitting behavior, which is explained in Turkish as not going out of the duties specified in the job description, is defined as avoiding responsibilities, working as much as necessary, giving up, and not taking any action regarding the organization. According to this concept, the employee prefers not to do anything other than his/her duty, does not use his/her creative side, and does not attach importance to the expectations of the institution he/she works for. The presence of employees who adopt the quiet quitting behavior in the business environment negatively affects the commitment of other individuals to the organization and causes them to lose their productivity. People who are faced with burnout in the organization they work for and think that they do not get the reward they deserve enter into a silent renunciation process, even if they do not realize it. These individuals think that the above-normal value they place on their work is not worth missing out on anything in life. This situation brings with it minimum performance and low efficiency. Therefore, important responsibilities are imposed on the leader for organizations that try to continue their lives within the means at their disposal in an intensely competitive environment. By increasing the productivity of the employees, the most important task of managers in the modern organizations that they are in search of is to reduce the hierarchical structure, increase communication between the manager and the employee, and ensure the participation of the employee in the decisions. Quiet quitting behavior, known as one of the long-term results of work engagement, is seen as one of the concepts that will increase its validity in the near future. The importance of the study is that it is aimed at determining the factors affecting the quiet quitting behavior, which is one of the behaviors that reduce employee productivity. Quiet quitting behavior, which is still a new concept and has a limited number of studies in the academic literature, attracts attention both in business life and in the academic field. For this reason, the foundations on which this concept is based have not been determined precisely. The main reason for this research is that there are no examples of studies that deal with the hierarchical culture together with the quiet quitting behavior, which has started to come to the fore as a new concept in the literature.

2. Data Set and Method

The population of the research consists of 1835 bank personnel in Balıkesir province and its districts. The sample of the research consists of 400 personnel selected from banks located in Bandırma district and Balıkesir city center. Convenience sampling method was used in the selection of the sample.

3. Empirical Findings

As a result of the regression analysis, it was determined that the hierarchy culture had a positive and significant effect on the quiet quitting behavior. As a result of the hierarchical regression analysis, it was determined that the educational status of the bank employees had a moderating effect on the effect of the hierarchical culture on the quiet quitting behavior.

4. Discussion and Conclusion

The concept of quiet quitting, which is expressed as the confidential withdrawal of the employee, has started to show itself since the pre-pandemic period. It is a process that progresses with the employees not putting their work at the center of their lives, giving priority to their private lives, losing their sense of belonging, and experiencing a lack of communication. All responsibility belongs to the management to prevent this process. For this reason, it will accelerate the solution process for these problems if the employees of the organization openly share their thoughts with the management about the negative situations that cause them to resign silently. Creating a company structure that is sensitive to quiet quitting is important both for human resources and for the

satisfaction and productivity of the employees of the organization. For this reason, the preparation of trainings on the subject in order to prevent quite quitting will give the message to the employees that the organization is against this negative situation. Filtering the messages conveyed in institutions with hierarchical organizational structures may cause misunderstandings of authority. Therefore, in order to prevent this situation that may cause a lack of trust between the manager and the employee, it is necessary to conduct regular one-on-one meetings between the authority and the employee, to unite on a common ground, and to allow the employee to grow. The managers and human resources management taking the necessary precautions against mobbing, which is frequently encountered in organizations and whose other counterpart is expressed as psychological intimidation, will prevent the quite quitting problem that may be encountered.



Mali Ayrıcalık ve Mali Ayrımcılık Üzerine Tartışmalar: Menstrual Ürünler Erdemli Mal Mıdır?

Özgür SARAÇ¹

Özet

Ayrıcalık ve ayrımcılığın farklılıklarını menstrual ürünlere odaklanarak ortaya koyan bu çalışma, konuyu kanun önünde eşitlik ve adalet ilkesi tartışmaları bakımından mali alana taşıyarak incelemektedir. Sosyo ekonomik amaçlar için hükümetin birer icraat aracı olan vergi harcamalarının ayrımcı değil, ayrıcalıklı tedbirler olduğunu vurgulayan çalışmada kadınlar için zaruri birer ihtiyaç maddesi olan menstrual ürünlerin temel özellikleri ortaya konulmakta ve hükümetlerin bu ürünlere olan fırsatçı bakış açısı eleştirilmektedir. Menstrual ürünlere yaklaşımın özellikle harcama vergileri bakımından dolaylı ayrımcılık meydana getirdiğini ileri süren çalışma, söz konusu ayrımcılığa 'tampon vergisi' eleştirisine yer vererek değinmekte ve bu ürünlerin tam tersine bir tutum sergilenerek mali ayrıcalık kazandırılan birer 'erdemli mal' olarak ele alınmaları gerektiğini ileri sürmektedir. Betimsel analiz ve yer yer düşünce deneyi yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada ayrıca, menstrual ürünler için bir proje önerisi sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ayrıcalık, Ayrımcılık, Vergi Harcamaları, Menstrual Ürünler, Erdemli Mallar.

Jel Kodu: H0, H41, H49

Debates on Financial Privilege and Financial Discrimination: Are Menstrual Products Merit Goods?

Abstract

This study, which highlights the distinctions between privilege and discrimination, focuses on menstrual products and examines the subject in terms of the principles of equality and justice before the law, extending it to the realm of finance. Emphasizing that government expenditures on tax are not discriminatory but rather privileged measures for socio-economic purposes, the study elucidates the essential features of menstrual products, which are vital necessities for women, and criticizes governments for their opportunistic perspective on these products. The study argues that the approach to menstrual products, especially in terms of consumption taxes, creates indirect discrimination, addressing the criticism of the "tampon tax" and suggesting that these products should be regarded as "virtuous goods" that confer financial privilege through an entirely opposite attitude. Using descriptive analysis and occasional thought experiments, the study also presents a project proposal for menstrual products.

Keywords: Privilege, Discrimination, Tax Expenditures, Menstrual Products, Virtuous Goods.

Jel Codes: H0, H41, H49

ATIF ÖNERİSİ (APA): Saraç, Ö. (2024). Mali Ayrıcalık Ve Mali Ayrımcılık Üzerine Tartışmalar: Menstrual Ürünler Erdemli Mal Mıdır? *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 409-432. Doi: 10.24988/ije.1271125

¹Doç. Dr. Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Buca / İzmir, Türkiye

EMAIL: ozgur.sarac@deu.edu.tr, **ORCID:** 0000-0001-8029-6646

1. GİRİŞ

Mali ayrıcalık ve mali ayrımcılık ayrışmasını ele almanın en pratik yolu, vergi harcamalarıdır. Standart vergi sisteminden olağan sapmalara yol açan vergi harcamaları, hükümetçe belirlenen sosyo ekonomik amaçlara yönelik olarak kullanılan istisna, muafiyet ve indirimlerden meydana gelir¹. Sosyo ekonomik amaçlar, vergi harcamalarına meşruiyet kazandırır. Lakin diğer taraftan oluşan sapmaların mali ayrıcalıklar oluşturduğu da ortadadır. Kanaatimizce vergi harcamalarının sebep olduğu ayrıcalıkları, ulaşılmak istenen sosyo ekonomik amaçları hiçe sayarak eleştirmek ve onları, kanun önünde eşitlik ilkesini ihlal ettikleri gerekçesiyle mali ayrımcılık olarak nitelendirmek hatalıdır. Zira ayrıcalık ve ayrımcılık birbirine yakın, lakin olumlanma bakımından ilki olumlu, ikincisi olumsuz birer kavramdır. Bu nedenle vergi sistemi için oluşan sapmaların ayrıcalık mı, yoksa ayrımcılık mı olduğu teorik bakımdan tartışılmalıdır. Bu tartışma, var olan ön yargıların yanı sıra düşünsel karışıklığı giderme ve literatüre katkı sağlama bakımından önemlidir. Kanaatimizce vergi harcamaları ayrımcı değil, ayrıcalıklı uygulamalardır. Lakin Türkiye'deki pratikler de dahil olmak üzere ülkelerin vergi sistemlerinde ayrımcılık yaratan uygulamalar da vardır.

Olumsuz imaja sahip olan ayrımcılık esasen insan haklarıyla ilgilidir. Ayrımcılığın akla gelen ilk örnekleri *cinsiyet ve ırk ayrımcılığıdır*. Ayrıca dini, siyasi, etnik, mezhep kökenli, dil temelli, servet seviyeli, sınıf esaslı ayrımcılıklar da vardır². Siyasi hak ve özgürlük belgeleri her türden ayrımcılığı yasaklar ve hükümetlere toplumsal ilişkilerin eşitlik ilkesine uygun yaşanmasını sağlama yönünde sorumluluklar yükler. Ayrımcılıkla ilgili literatür incelendiğinde (i) doğrudan ayrımcılık ve (ii) dolaylı ayrımcılık şeklinde ikili bir başlık açıldığı görülür. Buna göre, doğrudan ayrımcılık *'şekli eşitlik'* anlayışının ihlali ve ayrımcılığın tipik görünümüdür ve *"aynı veya benzer konumda olan kişiler arasında fark yaratılması, haksız muamele yapılması"* (Gül & Karan, 2011: 13) ya da *"farklı durumda olanlara aynı muamele yapılması"* anlamına gelir. Doğrudan ayrımcılığın *"haklı olmayan farklı muamele"* şeklinde ifade edilmesi de mümkündür (Akıncı, 2013: 6, 13). Türk vergi sisteminde bu türden ayrımcı uygulamalar yoktur. Tekrar etmek gerekirse, sosyo ekonomik amaçlar uğruna sisteme entegre edilen vergi harcamaları, ayrımcılık değil, ayrıcalık yaratan uygulamalardır. Bu ayrıcalıklar gerekli ve önemlidir. Zira vergi harcamaları, ya fırsat eşitliği³ sağlama ve gelir dağılımını düzenleme ya da iktisadi teşvik oluşturma odaklıdır. Ayrımcılığın diğer bir şekli olan dolaylı ayrımcılıksa *"herkes için aynı şekilde geçerli ve görünüşte tarafsız olan, lakin bazı kişi ve gruplar üzerinde diğerlerinden farklı veya diğer gruplardan daha fazla olumsuz etkiler yaratan yasal düzenleme, uygulama ve tedbirlerdir"* (Gül & Karan, 2011: 15). Türk vergi sisteminde özellikle dolaylı vergiler alanında bu türden ayrımcı uygulamalar vardır. İşte bu çalışmanın konusunu oluşturan menstrual ürünlerin vergilendirilmesinde izlenen yol ve yöntemler, bu türden ayrımcılığın açık kanıtlarından biridir. Amaç, bu ayrımcılığa dikkat çekmek ve bunu ortadan kaldırmanın gerekliliğini, yol ve yöntemlerini de ortaya koyarak tartışmaktır.

Betimsel analiz ve düşünce deneyi yöntemlerinin kullanıldığı bu çalışmanın temel hipotezi menstrual ürünlerin erdemli birer mal olduğudur. Çalışma, şu şekilde planlanmıştır. Birinci başlıkta ayrıcalık ve ayrımcılık üzerine kavramsal izah verilmekte ve aralarındaki farklılıkları ortaya koyan kısa bir tahlil sunulmaktadır. Bu başlıkta ayrıca ayrımcılık türleri olan doğrudan ve dolaylı ayrımcılık ele alınmaktadır. İkinci başlıkta ayrıcalık ve ayrımcılığın birbiriyle sıklıkla karıştırılan eşitlik ve adalet

¹ Tüm vatandaşların aksine sadece mükelleflere yönelik olan vergi harcamalarının açık bir politika hedefi bulunur. Politika hedefi olmayan istisna, indirim ve muafiyetler, vergi harcamalarının dışında tutulmalıdır (Ma, 2004: 191).

² Birleşmiş Milletler Genel Sekreterliği'nin 1949 tarihli *Ayrımcılığın Başlıca Türleri ve Nedenleri* adlı raporu, ayrımcılıkla ilgili temel metinlerden biri kabul edilmekte ve bu Raporda ırk, renk, cinsiyet, etnik köken, kültürel çevre, dil din, siyasi görüş, ulusal köken, mülkiyet doğum, kast ve sosyal statü ayrımcılık nedeni olan kategoriler olarak sıralanmaktadır (Bkz., UN, 1949: 10-25).

³ Rekabet dışı eşitlik olarak ifade edilen fırsat eşitliği, temel refaha ilişkin eğitim ve sağlık gibi hizmetlerin ayırt edilmeden herkesin erişebileceği şekilde devlet tarafından sunulmasını konu alır (Flew, 1980: 133-134).

ilkeleri üzerinden mali alana yansımaları ortaya konulmaktadır. Üçüncü başlıkta çalışmanın odağını oluşturan menstrual ürünlerin temel özellikleri belirlenmekte ve diğer özelliklerinden baskın olarak bu ürünlerin birer tercih değil, zorunluluk olduğunun altı çizilmektedir. Dördüncü başlıkta menstrual ürünler alanında süregelen dolaylı ayrımcılık ispatlanmakta ve yeni yeni gelişen tampon vergisi eleştirisi özetlenmektedir. Çalışmanın beşinci başlığında menstrual ürünlere yönelik mali ayrıcalık talebi dile getirilmekte ve bu ürünlerin erdemli mal olup olmadıkları tartışmaya açılmaktadır. Altıncı başlıkta hükümetlerin menstrual ürünlere karşı tutumları ortaya konulmakta ve konu, seçilmiş ülke örnekleri üzerinden incelenmektedir. Yedinci ve son başlığında da menstrual ürünlere diğerlerinden çok farklı yaklaşan bir hükümet için doğrudan ve dolaylı birçok getirisi olacağını düşündüğümüz ulusal bir proje önerisi sunulmakta ve çalışma, sonuç bölümüyle tamamlanmaktadır.

2. AYRICALIK VE AYRIMCILIK ÜZERİNE KISA BİR TAHLİL

Türkçe eklemeli bir dil olduğundan bir kelimenin anlamı bazen tek bir harf değişikliğiyle çok farklı yerlere gidebilir. Vergileme alanında birbirine karıştırılmaması gereği sıklıkla vurgulanan *vergi kaçırma* ve *vergiden kaçınmaya* benzer durum, *ayrıcılık* ve *ayrımcılık* kavramları için de geçerlidir. Dikkat edilmediğinde birbirine kolaylıkla karışan ve birbiri yerine kullanılan bu kelimelerin taşıdıkları anlamlar, etimoloji yönüyle ele alındığında aynı kökten türemelerine rağmen oldukça farklıdır. Kelimeler bir başka dile aktarıldığında bu farklılık çok daha net görülebilir. Örneğin İngilizcede ayrıcalık *privilege* iken ayrımcılık *discrimination* şeklinde karşımıza çıkar. Ayrıcalık, *imtiyaz* kelimesiyle özdeştir. Arapçada anlamı 'ayırarak', 'üstün tutmak' ve 'yüceltmek' olan *meyz* kökünden türetilen imtiyaz, üstün görülmek ve ayrıcalıklı tutulmak anlamına gelir. İmtiyaz alabilmek için, özel şartların yerine getirilmesi ya da başarı elde edilmesi gerekir. Osmanlıda II. Abdülhamit döneminde kendine tesis ettiği görevi layıkıyla yerine getiren askerlere verilen ve sonradan üstün hizmet madalyasına dönüştürülen *imtiyaz madalyası*¹ buna güzel bir örnektir (TDV, 2000: 240-242).

Ayrıcalığın *özel kanun veya belirli bir kişi veya kurumla ilgili kural* şeklinde ele alınması da mümkündür. Tarih boyunca insanlar eşit şartlarda dünyaya gelmemiştir. Bu, eşitsizliği doğal yapar ve doğal olan şey gerçektir (Güriz, 2013: 15). Lakin ayrıcalık şarta bağlıdır; bir hakta olduğu gibi doğumla başlamaz, sonradan verilir. Yaşam hakkı, seçme ve seçilme hakkı, mülkiyet hakkı gibi doğal veya insani haklar, insan olmaktan ötürüdür; özel durumlardan bağımsız, hiçbir özel koşula dayalı değildir (Yücel, 2010: 337). Haklar sonradan geri alınmazken ayrıcalık sonradan geri alınabilir veya verilirken daha en başından sınırlı bir süre için verilmiş olabilir. Ayrıcalık, belli bir amaç için yasanın olağan işleyişinden hariç tutulmayı düzenleyen yasal bir kavramdır (Uçar, 2016: 338). Yasadan bir tür sapma oluşturan ayrıcalığı düzenleyen yasanın kendisi ya da başka bir yasadır. O yasa ki, ayrıcalık düzenlemesine giderken belli bir amaca yönelir. Belli bir amacın varlığı, ayrıcalığı keyfi olmaktan çıkarır ve ona *meşruiyet* kazandırır. Ayrıcalık olumlu bir kavramdır; üstün tutulma durumu oluşturur. Ayrıcalık, amaca hizmet eden araç konumundadır ve hükümetler yasal düzenleme yapılması yoluyla sosyo-ekonomik hayata müdahale ederken ayrıcalıklar oluşturabilir. Hatta ayrıcalıkların oluşturulma sebebi, bazı durumlarda ayrımcılıktan kaçınma ve hatta ayrımcılığın engellenmesi de olabilir. Nasıl ki, *farklı olanlara aynı muamelenin yapılması* bir tür ayrımcılıksa bunun engellenmesinin yolu da ayrıcalık oluşturmaktır. Bu gerekliliğin izahı, vergilemede *ödeme gücü düşük olan yüksek olana göre daha düşük oranda vergi öder* kuralı koyduğumuzda ortaya çıkar. Buna göre, ödeme gücü düşük olanın daha düşük oranda vergi ödemesi, ona tanınan bir ayrıcalıktır. Dikkat edilirse burada zımni de olsa bir amaç vardır; bu amaç gelirin adilane dağıtılmasıdır. Ayrıca verilen ayrıcalık *kişiye* değil, *ödeme gücüne* yöneliktir ve ödeme gücü düşük olan kişinin ödeme gücü

¹ Osmanlıdaki imtiyaz madalyası uygulamaları hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. (Eldem, 2004).

yükseldiğinde yararlandığı bu ayrıcalık kendiliğinden sona erecektir. Ya da ödeme gücü yüksek olup bu ayrıcalıktan yararlanamayan kişi, ödeme gücü düştüğünde ayrıcalıktan yararlanır hale gelecektir.

Ayrıcalık meşru olduğundan bir tepki türü olarak mükelleflerde *kabul* davranışı gelişimine zemin hazırlar. Zira ayrıcalık oluşturulurken subjektif değil, objektif kriterler baz alınır¹ (Öztürk & Ozansoy, 2011: 198-199). İnsanın bir hakka sahip olması, başkalarının da aynı haklara sahip olmasını zorunlu kılar. İnsan haklarını benimseyen, eşitlikçi bir toplumda, haklar bakımından insanlar arasında ayrıcalık olamaz. Her hak, kendisiyle birlikte başkalarının aynı hakkına saygı gösterme ödevini getirir (Emini, 2004: 204). Bu nedenle ayrıcalık; neticenin öznel bir adrese ulaşmasını sağlayacak olan *kişi, sınıf, zümre, soy, sop, aile, sülale* gibi niteliklere değil, neticenin öznel bir adrese ulaşmadığı *kadın erkek, zengin fakir, evli bekar, çocuklu çocuksuz, güçlü zayıf, engelli engelsiz, yerli yabancı, mukim gayri mukim, müslim gayri müslim* gibi niteliklere odaklıdır. İşte bundan ötürü ayrıcalık ve ayrımcılık kavramlarının tek potada eritilmemesi gereği, aklın emrettiği bir zarurettir.

Açık bir kollanma ya da kayırılma durumuna gönderme yapan ayrımcılıksa herhangi bir şarta bağlı olmayan olumsuz bir kavramdır. Ayrımcılık ondan yararlanamayanlar için dışlama ve/veya hakir görülme durumu oluşturur. Hakim olanın yasal zemine oturtsa bile meşruiyet kazandıramadığı bir kavram olarak ayrımcılık, çoğu zaman *subjektif* bir adrese ulaşır. Lakin bu, gerekli de değildir². Adaletsizlikle ve eşitsizlikle yakından ilişkili olan ayrımcılık, insanların haklarından yararlanmalarını, onları kullanmalarını engelleyen, sınırlandıran, kısıtlayan her türlü düzenleme, uygulama, davranış olarak tanımlanabilir. Ayrımcılık, hukukta bir yasak olarak ifade edilir. Özellikle II. Dünya Savaşından sonraki birçok uluslararası anlaşmada (1965: Her Türlü Irk Ayrımcılığının Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Sözleşmesi; 1966: Medeni ve Siyasi Haklara İlişkin Sözleşmesi vb.) ayrımcılık yasaklanmış, anlaşmalara taraf olan ülkelerde kendi ülkelerinde ayrımcılık yapmayacakları ve sözleşmelerde geçen hakların korunması konusunda taahhüt vermişlerdir (Gül, 2012: 119). *Ayrımcılık yasağı*, modern hukuk sistemlerinin temel ilkelerinden biri olan eşitlik ilkesini hayata geçirmek için atılacak adımlar arasında sayılır. Öyle ki; hukuk sistemleri ve dahi insan hakları sözleşmeleri ırk, dil, din, cinsiyet gibi nedenlerle ayrımcılık yapılmasını yasaklar (Turanlı, 2020: 99).

Ayrıcalıklar, ayrımcılığa sebep olabildikleri gibi mevcut ayrımcılıkları engellemek için de kullanılabilirler. Bu ikisi arasındaki farkı belirleyen öz, ayrıcalıklara yüklenen toplumsal amaç ve/veya amaçlarla ortaya çıkar. Nasıl ki, silah denilen araç niyete bağlı olarak savunma veya saldırı amacıyla kullanılabiliyorsa ayrıcalıkların da benzer şekilde kullanımı mümkündür. Buna göre, ayrıcalıkların herhangi bir kamu yararı gözetmeksizin sırf özel yarar sağlamaya yönelik kullanımları, onları ayrımcılığın birer aracı haline getirir. Diğer yandan *pozitif ayrımcılık*³ veya onun yerine kullanılan *özel önlemler* kavramının da açıkça ortaya koyduğu gibi ayrıcalıklar, ayrımcılığın sebep olduğu eşitsizlikleri engellemenin birer aracı olarak da kullanılabilir. Dezavantajlı kişi ya da grupların lehine geliştirilen politika, düzenleme ve uygulamaları ifade eden bu önlemler, dezavantajlı gruba

¹ Nitekim Anayasa Mahkemesi (2013) verdiği bir kararda "Anayasa'nın 10. maddesinde yer verilen eşitlik ilkesiyle eylemli değil, hukuksal eşitlik öngörülmektedir. Eşitlik ilkesinin amacı, aynı durumda bulunan kişilerin kanunla aynı işleme bağlı tutulmalarını sağlamak ve kişilere kanunlar karşısında ayırım yapılmasını ve ayrıcalık tanınmasını önlemektir. Bu ilkeyle, aynı durumda bulunan kimi kişi ve topluluklara ayrı kurallar uygulanarak kanun karşısında eşitliğin ihlali yasaklanmıştır. Kanun önünde eşitlik ilkesi herkesin her yönden aynı kurallara bağlı tutulacağı anlamına gelmez. Durum ve konumlardaki özellikler, kimi kişiler ya da topluluklar için değişik kurallara bağlı tutulursa Anayasa'nın öngördüğü eşitlik ilkesi ihlal edilmiş olmaz" ifadesi yer almaktadır. "Durum ve konumlardaki özellikler" ifadesiyle ayrıcalığın subjektif değil, objektif kriterler baz alınarak oluşturulduğu vurgulanmıştır (Bkz., 28942 sayılı Resmi Gazete, 2013/123 sayılı karar).

² Ayrımcılığın mali literatürde ulaştığı adres, uluslararası alanda vergi avantajı sağlayan hükümetlerin izledikleri rekabetçi politikalarıdır. Bu tür politikaların geçmişteki karşılığı, siyasi içeriği ağır basan *kapitülasyonlar* olarak bilinir. Ancak literatürde bazı yazarların vergi harcamalarını hedef alarak ayrıcalıkla ayrımcılığı aynı anlamda kullandığı da görülür (Bkz., Aktan, 2019).

³ Türk Dil Kurumu, pozitif ayrımcılığı "*toplumdaki diğer kişiler ile eşit koşullarda yaşamadığı düşünülen belli gruplara çeşitli ayrıcalıklar tanıyarak onları destekleme*" şeklinde tanımlar (TDK, Genel Türkçe Sözlük, <https://sozluk.gov.tr/>, Erişim: 14.03.2023).

sürekli bir imtiyaz tanınması anlamına gelmez, tam aksine mevcut *yapısal eşitsizlik* ortadan kalkana kadar dezavantajlı grubun sadece fırsatlarda değil, sonuçlarda da eşitliğe¹ ulaşmasını amaçlar (Turanlı, 2020: 103).

Ayrımcılık, *doğrudan ayrımcılık* ve *dolaylı ayrımcılık* şeklinde ikiye ayrılabilir.

Doğrudan ayrımcılık (direct/pure discrimination), bir kişi veya grubun, ayrımcılığın yasaklandığı dil, din, etnik köken, cinsiyet, cinsel yönelim gibi nedenlerden birine dayalı olarak insan hak ve özgürlüklerinden aynı veya benzer durumda olduğu diğer kişilerle eşit bir şekilde yararlanmasını ve bunları kullanmasını engelleme ya da zorlaştırma niyet veya etkisine sahip her türlü fark, dışlama, sınırlama veya tercih olarak tanımlanır (Gül & Karan, 2011: 9). Doğrudan ayrımcılık için gereken ilk *şart farklı muamelelerin varlığıdır*. Farklı muameleyi haklı kılan *bir amacın yokluğu* da gerekli olan bir diğer şarttır. Eğer böyle bir amaç varsa, söz konusu olan ayrımcılık değil, ayrıcalıktır. Daha önce de ifade ettiğimiz gibi bu ikisi arasındaki fark, keskin ve nettir. Dolaylı ayrımcılık (indirect discrimination), herkes için *aynı şekilde geçerli* ve görünüşte tarafsız olan, lakin bazı kişi ve gruplar üzerinde diğerlerinden farklı olarak veya diğer gruplardan daha fazla olumsuz etkiler yaratan yasal düzenleme, uygulama ve tedbirlerdir. Doğrudan ayrımcılıkla dolaylı ayrımcılık arasındaki en temel fark, birincisinin *farklı muameleyi* ve ikincisinin de *aynı muameleyi* yasaklamasıdır (Gül & Karan, 2011: 10). Doğrudan ayrımcılığı fark etmek genellikle kolaydır. Buna karşılık dolaylı ayrımcılığı fark etmek o kadar kolay olmayabilir, zira görünüşte tarafsız bir uygulama veya kuralın ayrımcı bir etkiye neden olabilecek başka bir ölçüt bulunur (Akıncı Aşçı, 2013: 11). Lakin tarafsızlık örtüsü kaldırıldığında, uygulama veya düzenlemenin sonuçları bakımından ayrımcılık yarattığı görülür (Turanlı, 2020: 100). Doğrudan ayrımcılık subjektif uygulamalarla ortaya çıkarken, dolaylı ayrımcılık objektif bir uygulamanın neden olduğu farklı etkilerin sonucudur.

Ayrımcılığın özellikle dolaylı ayrımcılık şeklinde tezahürü halinde bunun açığa çıkarılması zordur. Zira az önce ifade edildiği gibi ortada *herkesi* hedef alan ve bunlar arasındaki *farklılıkları* gözetmeyen kurallar söz konusu olabilir. Bu bağlamda yeri gelmişken hemen belirtmek gerekirse, Türkiye anayasasının *vergi ödevi* başlığı altında düzenlenen ve ilk fıkrasında yer alan *"herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür"* sözü dolaylı bir ayrımcılığa zemin hazırlamaktadır. Bunun engellenmesi için bu cümlede yer alan herkes'in *mali gücü olan herkese* dönüştürülmesi gerekir. Bu yönlü bir değişiklik, kanun koyucuyu mali gücün ne olduğunu açık seçik ortaya koymak bakımından sorumluluk altına sokacaktır. Buna göre, *mali güç* tanımını vermekle sorumlu olacak olan yasama organının bu sorumluluğunu yerine getirmemesi halinde mantıken vergileme yapılması imkansızlaşır (Saraç & Eroğlu, 2021: 340). Dikkat edilirse imkansızlaşan bu durumun aşılması için dolaylı ayrımcılığın ortadan kaldırılması ön şart olmakta ve bu ön şart, eşitlik ve adalet tartışmalarının bu doğrultuda bir kez daha ele alınmasını gerektirmektedir.

3. EŞİTLİK VE ADALET ÜZERİNDEN MALİ ALANA YANSIMALAR

Eşitlik, eşit olma durumuyken adalet, -eğer benzer akıl yürütme yöntemi uygulanırsa- adil olma durumu olarak açılabilir. Eşitlik, eşit olanları *miktar* odaklı bir anlayışla kavrar. Miktarın matematiksel karşılığıysa çoğu zaman *adettir*. Aynı adette lira, aynı adette eşya, aynı adette hak vb. örnekler çoğaltılabilir. Eşitlik, herhangi bir farklılık barındırmadan kişileri aynı seviyede ele alır. Adaletse *hak* odaklıdır. Matematiksel kolaylık sağlayan miktar yerine buna imkan vermeyen *hakkın* ölçüt haline gelmesi, işleri zorlaştırır. Öyle ki, *herkesin hakkı olanı alması* olarak ele alındığında kimin neyi, ne kadar hak ettiği sorularıyla karşılaşılır ki, bu da bizi kaçınılmaz olarak *göreceliğe* götürür. Genelleme yoluyla bunun aşılması mümkün gibidir. Örneğin *azdan az, çoktan çok gider* dediğimizde

¹ Sonuçlarda eşitlik, fırsat eşitliğinden farklı olarak başlangıç noktası ve yeteneklerle bağlantılı olmayan, insanların hayattan aldığı tatmini eşitlemeyi, yani sonuçları eşitlemeyi amaçlayan eşitlik anlayışıdır (Bkz., Flew, 1980: 134; Turner, 1997: 37).

göreceliği görünüşte ortadan kaldırırız. Lakin öncelikle *neyin az, neyin çok* olduğu ve sonrasında da *azdan alınacak azın ve çoktan alınacak çokun* ne kadar olduğunu belirlemeye kalktığımızda yine göreceliğe yakalanırız. Bizce bu, görecelikten kurtaramadığımız adaleti tanımlayamama ve dolayısıyla ona çoğunlukla ulaşamamamızın esas sebebidir. Eşitlik ve adaleti hacimleri yönüyle mukayese ettiğimizde eşitliğin adaletten daha dar veya adaletin eşitliği kapsayan bir kavram olduğunu söyleyebiliriz (Erdoğan, 2008; Çeçen, 2020: 52). O halde değerlendirmelerimize eşitlikle başlayalım.

Eşitlik, *şekli eşitlik* ve *maddi eşitlik* olarak ikiye ayrılır¹.

Şekli eşitlik, herkesin tüm verili koşullarıyla eşit olduğu varsayımından yola çıkar, eşit durumda olanların eşit muamele görmesini ve ayrımcılık yapılmadığı sürece, mevcut durumun korunmasını eşitliğin varlığı için yeterli sayar. Zira *şekli eşitlik*, yapısal eşitsizlikleri göz önüne almaz; mevcudu korumaya yönelir. Şekli eşitlik anlayışının hukuki alana yansımaları *kanun önünde eşitlik* şeklindedir ve bu, gerçek eşitliğin sağlanması bakımından yetersizdir. Çünkü şekli eşitlik anlayışı (i) var olan eşitsizlikleri ortadan kaldırmayı benimsemez ve (ii) farklı niteliklere sahip kişileri, toplumdaki baskın kişilerin özellikleri gözetilerek konulmuş kurallara uymaya zorlar (Gül & Karan, 2011: 6). Şekli eşitlik gayrişahsidir ve kişisel özellik, durum ve nitelikleri, yani toplum içindeki yapısal eşitsizlikleri dikkate alınmaz; hatta ayrımcılığı yasaklar ve toplumda halihazırda olanı dikkate almaz (Karan, 2012: 137-138; Güriz, 2013: 8). Örneğin kadınların çalışma hayatına katılımının benimsenmesi, şekli eşitlik anlayışı için yeterlidir. Oysa kadınların doğalarının birer gereği olan menstrüasyon, doğum ve emzirme dönemlerinde çalışmalarının istenip baskılanması halinde çalışma hayatında fırsat eşitliğinden bahsetmek mümkün değildir.

Maddi eşitlikse mevcut farklılıkların gözetilmesi gerekliliğinden yola çıkar; toplumun bu farklılıklar gözetilerek yeniden yapılandırılmasını ve kaynakların dağılımında yeni ölçütler kullanılmasını gerektirir. Maddi eşitlikte hedef, kişi ve gruplar arasındaki farklılıkların göz önünde bulundurulması ve onların *eşit* ve *aynı* sayılmamasına odaklanır. Zira eşitlik ve aynılık aynı şey değildir. Eşitlik, şekli eşitlikte olduğu gibi farklılıkların göz ardı edilerek değil, maddi eşitliğin esas aldığı gibi onların gözetilmesiyle sağlanabilir (Gül & Karan, 2011: 6). Farklılıkların gözetilmesi, farklılıkların sebep olduğu her türden ayrımcılığın önlenmesini ve farklılıklardan kaynaklanan etkilerin bir takım ayrıcalıklarla ortadan kaldırılmasını gerektirir. Görüldüğü üzere geçici özel önlemler², yani *ayrıcalıklar oluşturulması* kendiliğinden *meşruiyet* kazanır.

Aristoteles maddi eşitliğe, eşitsizliklerin giderilmesi için görev biçmiştir. Ona göre, *“insanlar eşit değildirler, adalet en yüksek norm kabul edilirse, herkese aynı şey verilemez. Çünkü eşitsizlik doğaldır ve doğal bir durum olduğundan dağıtıcı adalet (maddi eşitlik) görevini yapabilmek için eşitsizlik ilkesine uygun olarak birine az, ötekine çok şey vermiştir”* (Hırş, 2001: 171). Maddi eşitlikte eşitlik şekli, yani objektif değil; rölatif, yani görecelidir (Güriz, 2013: 8) ve herkese eşit muamele edilmesi doğal duruma aykırıdır (Hırş, 2001: 171).

Şekli eşitlikle maddi eşitlik anlayışı arasındaki farklılığın uygulamaya yansımaları *eylemsizlik* ve *eylem* olarak gerçekleşir. Eğer bunlar devlet anlayışına aktarılırsa ilkinde *tarafsızlık*, ikincisindeyse *müdahale* anlam kazanır ki, bunlar da bizi sırasıyla *laissez faire liberalizmi* ve *sosyal liberalizme* götürür. Sondan açacak olursak sosyal liberalizm (sosyal devlet) müdahalecilik yoluyla var olan eşitsizliklerin ortadan kaldırılmasını, buna karşın *laissez faire liberalizmi* (tarafsız devlet)

¹ Bundan yaklaşık iki bin üç yüz yıl önce Aristoteles tarafından yapılan bu ayrımın günümüzde halen eşitliğin tasnifinde ve eşitliğe ulaşılırken kullanılması ne denli sağlam ve sağlıklı olduğunu gösterir (Gören, 2012: 3280).

² Uygulamada ‘pozitif ayrımcılık’, ‘olumlu ayrımcılık’, ‘olumlu edim’, ‘olumlu önlem’, ‘olumlu eylem’ gibi ifadeler büyük oranda benzer anlam taşırlar (Gül & Karan, 2011: 5).

eylemsizlik yoluyla eşitsizliklerin süregelmesine salık verir. Zira bu ikincileri için eşitlik ve hatta *adalet*, adına şekli eşitlik de denilen kanun önünde eşitlikten ibarettir. Bizce eşitlik ve adalet tartışmalarında derinliği çok daha fazla olan maddi eşitliğin öne çıkarılması gerekir ki, bunun karşılığı *fırsat eşitliğidir*.

Eşit muamele, nitelik farklılığını yok sayarak, örneğin cinsiyet egemenliğinin erkekleri ve kadınları konumlandığı farklı durumları göz ardı ederek, kadınların egemenlik altında olma konumlarını sürekli kılma, hatta güçlendirme eğilimi taşır. Bu, eşitlik kavramının karşısına sıklıkla hakkaniyet ya da *benzerlere aynı, benzemezlere ayrı muamelenin yapılmasını* zorunlu kılan bir adalet kavramının çıkarılmasına yol açar (Varikas, 2015: 133). Lakin hakkaniyet kavramının anlamı, zihinlerde matematiksel bir izah oluşturan eşitlik kavramından oldukça farklı, hatta belirsizdir. Adalet, *herkesten yeteneğine göre, herkese ihtiyacına göre*¹ söyleminin nasıl yorumlandığına bağlı olarak içerik kazanan göreceli bir kavramdır. Bu nedenle *adalet nedir* sorusu, cevapsız kalmış bir sorudur. Lakin bu soru insanın kesin bir cevap bulamasa da onu geliştirebileceği sorulardan biridir (Kelsen, 2013: 431-432). Düşünce tarihi adalet kavramının tanımlanmasına ilişkin çabalarla dolu olsa da adaletin üzerinde uzlaşma sağlanan herhangi bir tanımı yoktur (Aktaş, 2018: 214).

Hukuki eşitlik de denilen kanun önünde eşitlik, burjuva devrimleri ve sonrasında gelişen liberal hukuk düzenlemelerinin temel kavramlarından biridir. Hukuki eşitlik, bir yandan yurttaşlık kavramının oluşması ve devlet açısından eşit muamele etme yükümlülüğüyle bir hak kategorisi, diğer yandan genel anlamda hakları yatay olarak kesen bir kavramdır. Hukuki eşitliği liberal bir hak teorisi eleştirisinin merkezine oturtan diğer önemli bir etken, eşitlik vaadinin liberal hukukun varoluş koşullarının gerçekleştirilmesinde *siyasi bir önkoşul* olarak işlenmiş olmasıdır. Fransız Devriminin kazanımlarından biri olan hukuki eşitlik, burjuva devrimleri ve sonrasında dünyada model haline gelen siyasi ve hukuki rejimlerde önemli bir işleve sahip olmuştur (Wood, 2012: 2'den akt. Sever, 2015: 29). Hukuki eşitlik anlayışının öne çıkarılması, hukuki pozitivizmin kabul görüp gelişmesine imkan sağlamıştır.

*Hukuki pozitivizmin*² adaletin yerine koyduğu kavram, hukuki eşitliktir (Sever, 2015: 30). Hukuki pozitivizm, hukuki gerçeklik içindeki hukuki değer olan adaletin aranmasından vazgeçilmesi anlamına gelir. Bu düşünce tarzı, hukuka değerlendirci açıdan bakmayı bilimsel olmayan bir yaklaşım tarzı sayar ve kendini, bilinçli olarak müsbet hukukun ampirik incelemesiyle sınırlandırır (Keyman, 1978: 23). Dolayısıyla kanun önünde eşitlik, tam da hukuki pozitivizmin arzuladığı gibi gözlemlenebilir bir *olgu* iken adalet, hukuki bir *değerdir*. Hukuki pozitivizm, *olan* ile ilgilenen kanun önünde eşitliği öne çıkarır ve onu hukukun ve hukukçunun temel uğraşı haline getirirken *olması gereken* ile ilgilenen adaletiyse başta felsefe ve ahlak olmak üzere siyaset bilimi ve sosyoloji alanına bırakır. Bu sayede hukukçunun işlevi basitleşir ve ilgili kanunun herkese aynı şekilde uygulanması, *adaletmiş gibi* sunulur.

Adaletin niteliksel anlamı, *herkese özgüllüğüne göre muamele* söylemiyle anlam kazanır ve bu söylem, hiyerarşik bir dünyanın adil paylaşımına (justice distributive) göndermede bulunur. Hakkaniyet hiç kuşkusuz *mutluluğu* hedefler. Nicel bileşenine rağmen, kavramsal alanına hiyerarşilerin yıkılması ütopyasını da dahil eden eşitliğin tersine hakkaniyet, statükonun dönüştürülmesinden ziyade *düzeltilmesine* yöneliktir. Bu bağlamda adalet, kadınların egemenlik altında olma konumlarından

¹ Karl Marx'ın 1875 yılında kaleme aldığı *Gotha Programının Eleştirisi* adlı eserinde yer alan bu dize, adalet tartışmalarının merkezine oturan bir söylemdir. Bu söylem, komünizmin de önemli sloganlarından biridir.

² Hukuki pozitivizm, insan zihninin olguların gözlemini aşan her türlü faaliyetini boş ve değersiz sayar; bunun doğal sonucu olarak da, yürürlükteki müsbet hukukun dışında bir takım hukuk idelerini arama eğilimini reddeder. Her türlü *değer* kavramını araştırma alanlarının dışında bırakan pozitivistler, hukuk biliminin görevini, yürürlükteki hukuk sisteminin tahlil ve açıklanması ile sınırlandırırlar (Bkz. Keyman, 1978: 20). Maalesef bu tutum ülkemizde birçok mali hukuk çalışmasına da yansımış durumdadır.

kaynaklanan gereksinimlerinin karşılanmasına öncelik verme eğilimini taşır (Varikas, 2015: 133). İşte bu noktada kadınlıktan kaynaklanan hijyen ihtiyacının giderilmesini karşılayan menstrual ürünlerin vergilendirilip vergilendirilmemesi, tartışılması zaruri bir konu haline gelir ve böylelikle konu, mali alana taşınmış olur. Konu ayrımcılık olduğunda devletin ve onu yöneten hükümetin ayrımcılıktan kaçınma yükümlülüğü bulunur. Bu negatif yükümlülük, sözleşmelerde ve yasal metinlerde *her türlü tedbir* şeklinde ifade edilir. Ayrıca bu kaçınmanın ötesinde hükümetin *özel önlemler* (ayrıcılıklar) oluşturma gibi bir dizi pozitif yükümlülükleri de vardır. Pozitif yükümlülüklerin bir kısmı ayrımcılığın önlenmesi ve ortadan kaldırılmasına yönelikken özel önlemler olarak adlandırılan ve ayrıcalık oluşturan kısmıysa ayrımcılığın *geçmişten gelen etkilerini* ortadan kaldırarak eşitliği sağlamaya yöneliktir (Gül & Karan, 2011: 7). Konu menstrual ürünler olduğunda hükümetlerin bunlara dair mali tutumu şu *altı farklı* şekilde gerçekleşir:

- Standart vergilendirme (Yüzde 18 KDV),
- Düşük oranda vergilendirme (Yüzde 8 veya Yüzde 1 KDV),
- Sıfır oranda vergilendirme,
- İstisna edip vergilendirmeme,
- Sübvansiyon etme, ve
- Bedelsiz temin edilmesini sağlama.

İlki dışında görece vergisel ayrıcalık sağlayan bu tür düzenlemeler, fırsat eşitliği başta olmak üzere şartlarda ve sonuçlarda eşitlik sağlama amacına yönelir. Zira kadınlar, çocuklar ya da etnik azınlıklar, göçmenler gibi avantajsız ya da ayrıcalıksız gruplar lehine *olumlu ayrıcalık* güden toplumsal programlar, sonuç eşitliğini güvenceye alacak anlamlı bir fırsat eşitliği yaratmak için şartlardaki önemli eşitsizlikleri gidermeyi amaçlar (Turney, 1997: 37). Vergilemede yapılan ayrımcılık yani maddi eşitliğin (dağıtıcı adalet) sağlanması, sosyal devletin temel amacı olan sosyal adaleti sağlama çabasının yansımasıdır (Şahan, 2022: 73). Menstrüasyonu doğal ve kaçınılmaz kılan gerçeklik göz önüne alındığında maddi eşitlik bakımından ilki dışında bir uygulamanın kabul edilmesi gerekir ki, bizce bir hükümet için *en cesur olanı* altıncısıdır. Bu tutumun gerekliliği *menstrual hijyenin önemi ve menstrual ürünlerin özellikleri* ortaya konulduğunda çok daha anlamlı ve anlaşılır olacaktır.

4. MENSTRUAL HİJYEN VE MENSTRUAL ÜRÜNLERİN TEMEL ÖZELLİĞİ: ZORUNLULUK

Menstruasyon kadınların doğurganlık dönemi olan ortalama 15-49 yaş aralığında cinsel hormonların ritmik bir şekilde artıp azalarak oluşturduğu değişimdir (Armağan & Armağan, 2019: 705). Rahim içi dokunun kanla birlikte vajinal yoldan vücut dışına atılmasıyla gerçekleşen adet (regl) kanaması, süresi kişiden kişiye değişiklik gösterse de yaklaşık olarak üç ila yedi gün kadar sürer. Regl öncesinde ve sırasında karın ve bel bölgesinde ağrı, sancı ya da kramp olabilir; ayrıca şişkinlik, ruh halinde değişim ve baş ağrısı da görülebilir (Osayade & Mehulic, 2014; Gómez-Sánchez vd., 2012). Bunlar, kadın işgücünün verimliliği üzerine gelen birer *mevdan okumadır* ve *kadın doğasının* kaçınılmazlarıdır. Menstrual dönem, kadın sağlığı açısından risklerin arttığı bir dönemdir ve kadınlar bu dönemlerinde menstrual hijyen ürünlerine *zaruri ihtiyaç* duyarlar. Menstrual dönemde kadınların kullandığı ürünlerin zamanla geçirdiği gelişimse kabaca şöyledir (Cengiz, 2008):

- Eski Mısır'da keten ipliklerden ve sazlardan oluşturulan rulolar,
- Yunanlı kadınların pamuk yuvarlayarak top haline getirdikleri iplikler,
- Romalı kadınların balmumu veya yağla kapladıkları ince yün tamponlar,
- ABD'de ilk kez 1886 yılında üretilen tek kullanımlık adet bezleri, (Tezgaç Altı Satış)
- Birinci Dünya Savaşı sırasında hemşirelerin kullandıkları yara bandajları, ve nihayet

- 1920'lerle birlikte piyasaya sürülen hijyenik ped ve tamponlar.

Kadınlar için menstrual ürünlere olan ihtiyaç lüks değil, *zorunludur*. Günümüzde konuya hassasiyet gösteren kadın örgütleri *ped lüks değil, ihtiyaçtır* sloganıyla özellikle sosyal medyada seslerini duyurmaya çalışırlar. Kaldı ki, bu ürünlere alternatifmiş gibi görünen geleneksel adet bezlerinin modern yaşam tarzının çalışma ortamında ikame olma özellikleri yoktur. Menstrual ürünler *kozmetik ürün değildir*; zira kozmetik ürünlerin kullanımı tercihe bağlıyken *medikal ürün* özelliği taşıyan menstrual ürünlerin kullanımı *zorunludur* (Crawford & Spivack, 2017: 508). Zorunluluğun kaynağı *biyolojiktir* ve kadınların bunu engellemeleri mümkün değildir. Menstrual hijyen ürünlerinin yokluğu ve/veya bu ürünlerin hatalı kullanımı, kadın sağlığını tehdit eden ve en yaygın hastalık olan *enfeksiyona* sebeptir. Menstrual hijyen ürünleri yardımıyla genital hijyenin sağlanması, genital enfeksiyonların ve sağlığı bozacak ciddiyette sonuçların önlenmesi için en önemli basamaktır (Kahyaoğlu Süt, 2016: 9). Kadınların iş hayatına katılımları bu ürünlerin kullanımına *olmazsa olmaz* (sine qua non) nitelik kazandırmıştır. Regl gören kadınların okula devam etmek, kariyer yapmak, kamusal alanlarda özgürce hareket etmek veya genel olarak anlamlı bir şekilde var olmak için menstrual ürünleri kullanmaları gerekir ki (Bennett, 2017: 195) bizce bir tür *zorunluluk* olan bu konu, aksini belirten keyfiyet yönlü tartışmalara kapalıdır.

Menstrual kap ve adet külotu gibi alternatifleri de olan menstrual ürünler denildiğinde akla ilk gelenler hijyenik ped ve tamponlardır. Teknik birer ürün olmalarının yanı sıra psikolojik birer ürün olan (Cengiz, 2008) hijyenik ped ve tamponlar üretim tekniği belli, ürün *gelişimini tamamlamış* ve büyük ölçüde *standardize edilmiş* ürünlerdir. Saha araştırmalarına göre hijyenik ürünlerde *müşteri sadakati* oldukça yüksektir. Hatta sigaraya bağımlılık sayesinde oluşan *inelastik talebin* hijyenik pedlerde marka sadakatiyle oluştuğuna dair güçlü göstergeler bulunur. Öyle ki, bu ürünlere erişebilen kadınlar, ekonomik kriz dönemlerinde bile memnun oldukları hijyenik ped markalarını genelde değiştirmezler (Cengiz, 2008). Bu ürünlerin var olan şekil ve türlerde sunumu, kadınlar için alışılabilir bir beklentidir. Bu ürünlerde mal farklılaştırması yapılması ancak ve ancak renk, kalınlık, parfümlenme gibi detaylarla mümkündür ve bunlar temel özellik olmadıklarından *teferruattır*. Dolayısıyla menstrual ürünler için yapılması gereken tespit, -bir kez daha belirtmek gerekirse- bunların kadınlar için *zorunlu birer ihtiyaç maddesi* olduğu şeklindedir. İktisat biliminin sınırları içinde hareket edildiğinde bunun anlamı, *inelastik taleptir*. Talebin inelastik özellik kazanmasının üretici açısından avantajıysa *yüksek fiyatlandırma* olabilir. Yüksek fiyatlandırmanın kadınlar açısından anlamıysa *düşük refahtır*. İşte bu noktada birer yönetici olarak *hükümetlerin* sergilediği tutum, oldukça önem taşır. Buna göre, ya olaya *serbestlik* söylemiyle hareket eden piyasa bakımından seyirci kalınmalı ya da *sosyal devlet* anlayışının bir tezahürü olarak *müdahale edilmelidir*.

Her regl döneminde ortalama otuz adet hijyenik ped kullanımı normal kabul edilir. Bazı durumlarda bu sayı azalır. Bunun altında yatan ana sebep ekonomik kaygılardır. Lakin ekonomik kaygılarla ped kullanımında yapılan hataların meydana getirdiği *cinsel yol hastalıkları* için yapılan tıbbi harcamalar ve kullanılan ilaçların yan etkileri hem *genel sağlık* hem de *ekonomik* yönden olumsuzluklar içerir (Kahyaoğlu Süt, 2016: 9). Bir kadın yaklaşık *otuz beş yıl* süren doğurganlık döneminde *on iki bin altı yüz adet* hijyenik pede ihtiyaç duyar. Bunun günümüzdeki ederi ortalama bir rakamla *üç lira* üzerinden hesaplandığında yaklaşık *otuz yedi bin sekiz yüz liradır*. Bu, yaklaşık *yedi asgari ücret* bedelidir¹. Ekonomik özgürlüğü olmayan kadınlar içinse bu tutar oldukça *yüksektir* ve sırf bu sebep bile -tek başına- hijyenik ürünlere erişimi kolaylaştıran yaklaşımların benimsenip hayata geçirilmesini gerektirir. Kadın sağlığı, başta elbette kadınlar olmak üzere genel sağlığın önemli bir parçasıdır. Kolaylaştırıcı yaklaşım, kamunun genel sağlık harcamalarını azaltma işlevi görebilir. Bu

¹ Rodriguez (2021)'e göre regl olan bir kişi, hayatı boyunca adet ürünlerine bin yedi yüz yetmiş üç dolar harcar. Bununla mukayese ettiğimizde yukarıda yaptığımız hesabın üç aşığı beş yukarı doğru olduğunu görürüz.

nedenle *önemsiz gibi görünenin önemi* kavranmalı ve kamu maliyesi araçlarının bu uğurda kullanımına çalışılmalıdır. Oysa ülkemizin de dahil olduğu birçok ülkede menstrual ürünlerin kullanımındaki zorunluluk ihmal edilip görmezden gelinmekte ve bu ürünlere diğer standart ürünlerdeki *tercih özgürlüğü* muamelesi yapılarak şeklen eşit, lakin *haksız vergileme* yapılmaktadır. Yapılan bu haksız vergilemenin literatürdeki karşılığı *tampon vergisi* söylemiyle -bizce haklı- eleştirilere konu olmaktadır.

5. AYRIMCILIĞIN İSPATI: TAMPON VERGİSİ ELEŞTİRİSİ

Menstrüasyonun tercihe dayanmayan *biyolojik* bir süreç olması ve bunun hijyenik imkânlar dahilinde yaşanmasının *toplum sağlığı* alanına girmesi, erişilebilirliği ve *vergilemeyi* tartışmalı hale getirir. Kadınların menstrüasyon sürecinde kullanmaları gereken ürünlere erişimlerinin önündeki kültürel, sosyal, ekonomik ve (mali) engeller, kişisel yaşam deneyimi üzerinde olduğu gibi toplumsal yaşam ve kalkınma çıktıları üzerinde de olumsuz sonuçlar yaratır. Bu noktada menstrüasyon ürünlerinin mevcudiyeti, erişilebilirliği ve özellikle de karşılanabilirliği -kamu maliyesi açısından- önem kazanır (Aslanpay Özdemir, 2021: 37). Menstrual ürünlerin zorunlu birer tüketim malı oldukları halde hükümetlerin bunun aksine tutum benimsemeleri ve vergi sistemlerinde gereken hassasiyeti gözeterek *ayrıcılıklar* oluşturmaya kayıtsız kalmaları özellikle 2015 yılında başta gelişmiş ülkeler olmak üzere az gelişmiş ülkeleri de kapsayan bir dizi küresel eylemi harekete geçirmiş ve bu eylemlerin genelinde *tampon vergisi* söylemi kullanılmıştır.

Hemen belirtmek gerekir ki, herhangi bir ülkede ve herhangi bir zamanda tampon vergisi adı altında resmîyet kazanan veya uygulamaya konulan somut bir vergi yoktur. Tampon vergisi, *eleştirel bir semboldür* ve daha geniş çaplı bir başka söylem olan *pembe vergi*¹ eleştirisinin bir parçasıdır. Tampon vergisi, kadın hijyen ürünlerini regl gören kadınlar için daha yüksek bedelli hale getiren uygulamaları hedef alır. Eleştirel söylemin özünü oluşturan bu vergi, ulusal vergi sistemlerindeki genel satış vergisi (GSV) ve katma değer vergisi (KDV) gibi harcamalara odaklanan dolaylı vergilerin kadınlar tarafından talep edilen menstrual ürünler üzerinden alınan kısmını ifade eder. Ülkelerin vergi sistemleri birbirinden farklılıklar taşıdığından tampon vergisinin ne türden harcama vergileri içinde uygulandığı da farklılaşır. Örneğin ABD, Küba, Libya, Liberya ve Myanmar'da tampon vergisi ulusal ve yerel düzeyde alınan çeşitli satış vergileri içindeyken AB ülkelerinin genelinde ve Türkiye'de KDV içinde temsil edilir.

Tampon vergisi söylemini kullanarak kadın hijyen ürünlerinden alınan standart vergileri eleştirenler kadın hijyen ürünlerinin regl gören kadınlar için *zaruri* olduğunu ve bunların bu şekilde vergilendirilmesinin *dolaylı ayrımcılık* yaratarak çerçeve sözleşme olan *anayasalara* aykırılık teşkil ettiğini savunurlar (Crawford & Spivack, 2017: 492). Tampon vergisini eleştirenler ayrıca kadın hijyen ürünlerinin *tıbbi* birer ürün olarak sınıflandırılıp vergiden *istisna* edilmelerinin özellikle düşük gelirli kadınlara ciddi faydalar sağlayacağı ve bu yolla *dağılım adaletsizliğinin* giderilmesine de katkı oluşacağı iddiasında bulunurlar (D'souza, 2022).

Dünya çapında sekiz yüz milyon kişi herhangi bir anda regl olmakta ve bunlardan beş yüz milyonu, yani *yüzde 62'sinin* yeterli menstrual ürüne erişim sağlayamadan yaşadığı tahmin edilmektedir. Birçok kadın günümüzde halen hükümetleri *ücretsiz* menstrual ürün sağlamadığından regl dönemlerini yönetmek için güvenli olmayan malzemelere başvurmaktadır. Dünyanın dört bir yanındaki regl savunucuları, herkesin regl dönemini *güvenli* ve *onurlu* bir şekilde yönetebilmesini

¹ Toplumsal cinsiyet kodlarından biri olan pembe renginin sebep olduğu fiyat farklılığını ifade etmede kullanılan pembe vergi terimi, haksız fiyatlamaya dikkat çekmede kullanılan bir metafor, bir benzetmedir. Oluşan fiyat farklılığının sebebiyse tahmin edileceği üzere -talep inelastikliği sayesinde- genellikle satıcının yüksek karlılık istemidir. Lakin yüksek fiyatlamada içinde devletin aldığı pay olan vergiler de olabilmektedir. Pembe verginin kavramsal ve teorik çerçevesi için bkz. (Yazıcıoğlu, 2018).

sağlamak için menstrual ürünlerin *vergiden istisna tutulmasına* destek vermektedir (Rodriguez, 2021).

Tampon vergisi eleştirisini sahiplenenenlerin argümanları şu şekilde sıralanabilir (Bennett, 2017: 202-203):

- “*Tampon vergisi bir tür ayrımcılıktır, çünkü kadınların dönemleri üzerinde hiçbir kontrolleri olmadığı halde bir çeşit hijyen ürünü satın alma zorunluluğu vardır*” (ABD Meclis Üyesi Ling Ling Chang).
- “*Bu vergiler adil değildir, zira kadınlar, erkeklerin harcama yapmak zorunda olmadıkları bir şey için harcama yapmak zorundadır*”. Ayrıca “*tamponların kadınlar için vazgeçilmez bir ürün olması nedeniyle tampon vergisinin onlar üzerinde ayrımcı bir etkisi vardır*” (Virginia kanun tasarısının mimarı Mark Keam).
- “*Tampon vergisi cinsiyet eşitsizliğinin bir örneğidir*” (Senatör Melinda Bush).
- “*Tampon vergisi bir tür eşitsiz korumadır*” (Avukat Sandra Kelly).
- “*Tampon vergisi kadınlara yapılan bir haksızlıktır*” (Temsilci Greta Johnson).
- “...”

Dikkat edilecek olursa eleştirmenler ve aktivistler, tampon vergisinin yalnızca kadınlar tarafından kullanılan ve onların sağlık ve esenliği için gerekli olan ürünleri hedef alması nedeniyle kadınlar için haksız bir vergi olduğunu savunurlar (Scala, 2020: 390). Tampon vergisine karşı argümanlarda menstrual ürünlerin kadınlar için zaruri birer mal olduğu ve bu ürünleri vergilendirmenin ayrımcılık yaratan uygulamalara sebep olduğu eleştirileri odak noktasıdır. Ayrımcılığın vergileme alanında haksızlık olduğuyorsa açık ve nettir. Talebin inelastik olduğu bu ürünlerin standart oranda vergilenmesiye bize göre hükümetler için bir tür *fırsatçılıktır*. Hatta birçok ülkede daha az önemli öğeler oldukları tartışmasız olan *erektile disfonksiyon* hapları tutuluyorken menstrual ürünlerin vergilendirilmesi önemli bir *çelişkidir*. O halde *tampon vergisi uygulamalarının sebebi nedir?*

Kestirme cevap, *vergi hasılatında muhtemel kayıplar* ve bunların sebep olacağı finansman zorluklarıdır¹.

Tampon vergisi eleştirisinde 19 Ekim gününün özel bir önemi bulunur. 2019 yılından günümüze ABD başta olmak üzere birçok ülkede bu gün, *Ulusal Regl Günü* olarak kutlanır. #NationalPeriodDay başlık etiketiyle sosyal platformlarda açılan başlıkların yanı sıra çok sayıda mitingün düzenlendiği bu günde tampon vergisine olan eleştiriler dile getirilir. Böylelikle tampon vergisine tepkiler canlılığını korumuş olur ve kadınların bu alanda maruz kaldıkları ayrımcılığa son verilmesi talebi yinelenir. Ulusal girişimler bakımından öne çıkanlardan biri de Kanada'daki Canadian Menstruators (CM) inisiyatifidir. Bu inisiyatifin tampon vergisiyle ilgili mesajları, cinsiyet ayrımcılığı, adalet ve insan haklarıyla ilgili konulara odaklanarak açıkça cinsiyete dayalı bir dil kullanır. Bu inisiyatif basit finansal terimlerle, verginin tüm kadınlar için uzun vadeli finansal etkilerinin altını çizmekte ve

¹ Menstrual ürünlerin vergiden istisna edilmeleri durumunda oluşacak vergi kaybının sanıldığı kadar büyük değildir. Türkiye için bir hesaplama yapıldığında kabaca ortaya çıkan sonuç şudur: TÜİK (2022) verilerine göre Türkiye'deki kadın nüfusu yaklaşık 42,5 milyondur ve bunun yaklaşık 22 milyonu 15-49 yaş aralığında olan regl gören kadınlardan oluşmaktadır. Her kadının ayda bir regl olduğu ve her periyotta yirmi adet hijyenik ped kullandığı varsayılırsa ülkede yıllık hijyenik ped tüketim miktarı 5,3 milyar adettir. Bir adet hijyenik ped fiyatının en uygun ortalama fiyat olan üç lira olduğu düşünülüğünde yıllık yaklaşık 16 milyar liralık hijyenik ped alımı yapılmaktadır. Alınan KDV oranı yüzde 8 olduğuna göre, hijyenik pedler vergiden istisna tutulursa toplam vergi kaybı yaklaşık 1,2 milyar lira olmaktadır. 2022 yılı vergi hasılatının 3,2 trilyon lira olduğu düşünülüğünde vergi hasılatında oluşacak kayıp yüzde 0,036, yani on binde 3,6 olur. Kısacası hijyenik pedlerin vergiden istisna edilmesinin bütçe gelirleri üzerindeki etkisi oldukça düşüktür.

menstrüasyon ürünlere erişimi, özellikle yoksul kadınlar için engellediğine dikkat çekmektedir (Scala, 2020: 392).

Tampon vergisi eleştirisinin akademik çalışmalarda da yeri gittikçe güçlenmektedir. Örneğin Cotropia ve Rozema (2018: 639) tampon vergisinin kaldırılmasıyla oluşan fiyat etkisini araştırmışlar ve sıfırlanan verginin özellikle düşük gelirli kadınlar için etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çalışma, tampon vergisinin kaldırılmasıyla menstrual ürünlere ulaşımın kolaylaştığını göstermesi bakımından önemlidir. Spivack (2021: 41) regl döneminde kadın bedeninin kamusal alana uygun hale getirmek için *ekstra düzenlemelere* ihtiyaç duyduğunu iddia etmektedir. Oysa tampon vergisi, kadınların fiziksel ihtiyaçlarını vergilendirerek kadın ve erkek bedenleri arasında fark yaratmaktadır. Crawford ve Waldman (2018) tampon vergisini ABD'deki anayasal hak arama davaları üzerinden incelemekte ve verginin anayasaya aykırı olduğunu savunmaktadır. Tampon vergisi eleştirisinin haklılığı, menstrual ürünlerin erdemli mal olup olmadıkları tartışmasıyla güçlendirilebilir.

6. AYRICALIĞIN TALEBİ: ERDEMLİ MAL TARTIŞMASI

Musgrave ve Musgrave (1989: 57-58), erdemli malları *toplumun üyeleri tarafından talep edilmese bile sağlanması gereken mallar* şeklinde tanımlar ve eğer bireyler bu malların bedelini karşılayacak kadar ödeme yapmak istemiyorlarsa, bu malların devlet eliyle halka *bedelsiz* sunumunu savunur (Rosen & Gayer, 2010: 49). Erdemli malların kişilere sağladıkları özel faydanın yanı sıra sosyal faydaları da oldukça yüksektir. Bu mallar tanımlanırken *sosyal devlet* ve *paternalizm* vurguları öne çıkarılır (Zülfüoğlu & Yılmaz Soydan, 2019: 279). Bu bağlamda gelir dağılımını düzenleme maksadıyla düşük gelirli ve bakıma muhtaç olanlara yönelik sosyal yardımlar, aşevleri, öğrenci yurtları, burslar, öğrenim kredileri, bakım evleri gibi koruyucu hizmetler *sosyal devleti*; eksik bilgilendirme sebebiyle bu tür mallarda oluşan tercih çarpıklığıysa *paternalizmi* açıklar. Tercih çarpıklığının sebep olduğu irrasyonel kullanımın engellenmesi amacıyla getirilen hız sınırlaması, emniyet kemeri ve kask takma zorunluluğu, zorunlu ilkökul eğitimi, aşı kampanyaları, kamu spotları gibi uygulamalar paternalist yaklaşımın bu alandaki somut çıktılarıdır.

Erdemli mallar faydalarının bölünebilirliği yönüyle ele alındığında özel mallara ait *bölünebilir fayda* bilgisine ulaşılır. Lakin her ne kadar bölünebilen fayda sayesinde fiyatlandırma olanağı olsa da bu mallar, piyasa aktörleri tarafından sadece bedelini ödeyenlere sunulur ve böylece eksik üretilmiş olurlar. Bedelini ödeyemeyenlerse bu malların kullanımından mahrum bırakılır. Mahrum bırakılmanın refah kazanımlarını engelleme derecesiyse oldukça yüksektir. Bu kazanımların elde edilebilmesinin yolu devlet müdahalesi olarak şekillenir. Bu müdahale, kişileri belli bir davranışa zorlayan *regülasyonlar* olabileceği gibi eksik üretimin tamamlanmasını hedef alan *kamusal üretim* de olabilir. Buna göre, emniyet kemeri takma zorunluluğu ilkinde, devlet tarafından sağlanan huzurevleri ve öğrenci yurtlarıysa ikincisine örnektir.

Özel mallarla erdemli mallar arasındaki çizgi oldukça incedir. Şöyle ki, erdemli malların piyasada belli bir bedel karşılığında sunumu onları özel mala dönüştürürken piyasada sunulan özel malların devlet tarafından bedelsiz sunumu da o malları erdemli mala dönüştürür. Belirleyici olan, bu malların bireysel faydalarının yanı sıra önemli ölçüde sosyal fayda sağlıyor olmalarıdır. Yoksa ciddi ölçüde sosyal faydaları olmayan özel malların sırf devlet eliyle sunuluyor olması, onların erdemli mal özelliğini kazanmaları için yeterli değildir, kaldı ki devlet eliyle üretilen ticari mallar da olabilir.

Menstrual ürünlerin erdemli mal olmaları yönündeki iddia, kanaatimizce ağırlıklı olarak gelir dağılımını düzenleme işlevi üstlenen sosyal devlet kazanımlarıyla ilişkilidir. Zira regl gören düşük gelirli kadınların bu ürünlere ulaşamamaları kendilerinden başlayıp topluma yayılan *ciddi ölçüde verimlilik* ve *refah kayıplarına* yol açar (Kuhlmann vd., 2019; Schoep vd., 2019). Menstrual ürünlere ulaşamamaları nedeniyle regl dönemlerinde okula gidemeyen kız çocuklarının yaşadıkları dram, bunun en açık kanıtıdır. Ayrıca menstrual ürünlere ulaşamadıkları için hijyenik olmayan yöntemlere

yönelen kadınların başta enfeksiyon olmak üzere yaşadıkları genital sorunların yol açtığı *işgücü kayıpları* ve bunların tedavisi için ayrılan *kamu kaynakları*, tahsis etkinliğinin sağlanamadığına işaretir (World Bank, 2022a). Bizce konu, toplumsal cinsiyet eşitliğini savunan hükümetler için hassas önemde bir prestij meselesidir.

Erdemli mallara ait şu özellikler menstrual ürünlerin bu tür mallardan olduğunun kanıtıdır:

- *Erdemli mallar pozitif dışsallık yayar.* Menstrual malların kullanımı regl gören kız çocuklarının okullarına devam edebilmelerini sağlamanın yanı sıra regl gören iş kadınlarının verimini artırır. Kaldı ki, böyle bir verim artışı olmasa da kadınların kendilerini özel ve önemli hissetmeleri bile sosyal refah için ciddi kazanımlar sağlar.
- *Üretimi piyasaya bırakıldığında eksik üretim sorunu yaşanır.* Piyasadaki üreticilerin temel hedefi *kârlılık* ve kâra giden yol da *fiyatlamadır*. Menstrual ürünler özel mal olarak görülür ve üretimleri piyasaya bırakılırsa sadece bedelini ödeyebilenlerin ulaşabildikleri mallara dönüşür ve bedelini ödeyemeyenler *tüketimden mahrum edilir*, yani kaynak tahsisi yönüyle eksik üretim sorunu oluşur.
- *Bilgi yetersizliği sebebiyle eksik tüketim sorunu yaşanabilir.* Regl, vajinal alanda gerçekleşen gayri ihtiyari bir realite olduğundan doğal olarak kadın cinselliğinin bir parçası sayılır (Vargün, 2021). Cinsellikse özellikle geleneksel toplumlarda bir tür tabudur ve oluşturduğu bilgi eksikliği yüzünden hatalı ürün kullanımına sebep olabilir. Kadınların hatalı ürün kullanımı menstrual ürün taleplerini çekmelerine yol açtığından eksik tüketime sebep olabilir (Meenakshi, 2020). Erdemli mallar alanında yaşanan eksik tüketim sorunu, eğitim ve zorunlu eğitimde olduğu gibi hukuki cebir sayesinde aşılabılır.
- *Topluma sağladıkları fayda kişiye sağladıklarından yüksektir.* Kadın doğasının kaçınılmaz bir gerçeği olan regl, meydana geldiği zamanda bedensel bir soruna dönüşür. Menstrual ürünlerin kullanımı bu sorunun aşılmasına kısmen de olsa imkan verir ve menstrual ürünler regl gören kadınlara büyük kolaylık; bireysel fayda sağlar. Lakin bu fayda, bireyin dışına taşar ve menstrual ürünler, -sadece kadın nüfusu açısından ele alındığında bile- sosyal fayda sağlama özelliği kazanır. Ezcümle, menstrual ürünlerin sağladığı sosyal fayda, bireysel faydadan yüksektir.
- *Eksik üretim sorununun aşılabilmesi için devlet müdahalesi gerekir.* Regl gören düşük gelirli kadınların bedelini ödeyememeleri yüzünden yaşadıkları *regl yoksulluğu*, tüketimden dışlanmaya sebep olan eksik üretim temellidir. Kaynak tahsisinde etkinliği bozan eksik üretim, menstrual ürünlerin yokluğunda ciddi ölçüde sosyal fayda kayıpları oluşturur ve devletin üretime müdahale ederek ilave üretim yapması veya üretimi piyasa aktörlerine yaptırması, bu kayıpları azaltır.
- *Bedelsiz veya maliyetinin altında bir bedelle sunulmaları gerekir.* Menstrual ürünlere ulaşımı engelleyen ana sebep, gelir yetersizliğidir. Dolayısıyla üretimine devlet müdahale ettiğinde bu ürünlerin maliyetinin altında bir bedelle ya da bedelsiz olarak sunulması gerekir. Regl yoksulluğunu sonlandıran böyle bir sunum sayesinde sosyal devlet anlayışı, kadın hayatına kısmen de olsa tezahür etmiş olur.

Menstrual ürünlerin erdemli mallar olduklarını ortaya koyan özelliklerine rağmen ülkemizde de olduğu gibi birçok ülkede bu ürünlere *özel mal* muamelesi yapılmaktadır. Ayrıca birçok ülkede toplumsal cinsiyet eşitliği sağlamayı amaçlayan herhangi bir vergisel ayrıcalık tanınmamakta ve bu ürünler standart vergi oranlarına maruz bırakılmaktadır. Hal böyle olduğunda da görünüşte tüm ürünlere eşit olarak uygulanan vergi oranları, kadınlara dolaylı ayrımcılık yapılmasına yol açan uygulamalara dönüşmektedir.

7. SEÇİLMİŞ ÜLKE UYGULAMALARI

Menstrual ürünler veya bunların temel girdileri üzerindeki vergi oranlarının indirilmesi veya bunların tamamen ortadan kaldırılması her geçen gün önemini artırmakta ve konu, küresel ölçekli bir gündem oluşturmaktadır. Böyle bir gündem oluşumunda yaşanan ayrımcılığı ispatlayan ve bunu tampon vergisi söylemi altında savunan akademisyen, aktivist ve politikacıların etkileri büyüktür. Kadınların haklarını, sivil toplum örgütleriyle organize olarak aramaları da bu etkiyi güçlendirmektedir. Menstrual ürünlerin vergilendirilmemesi talebi, özellikle beşinci sıradaki *toplumsal cinsiyet eşitliği* ve altıncı sıradaki *temiz su ve sanitasyon* hedefleri kapsamında Birleşmiş Milletler *Küresel Kalkınma Hedefleri*¹ ile de uyumludur.

Ülkelerin menstrual ürünlerin vergilendirilmesi hususundaki yaklaşımları birbirinden farklıdır. Tampon vergileri ve bu konuda gerçekleştirilen kampanyalarla ilgili *periodtax.org* web sitesi, kapsamlı bir veri tabanı hazırlamıştır. Bu bölümde kullanılan veriler aksi belirtilmedikçe bahsi geçen siteden temin edilmiştir. Verilerin güncelliğinin kontrolü, veri tabanındaki kaynağa erişim sağlanarak teyit edilmiştir.

- **Avrupa Birliği (AB), İrlanda, Birleşik Krallık**

Avrupa Birliği bütçesi gelir kalemleri içinde KDV özel bir konuma sahip olduğundan AB Komisyonu, KDV indirimlerine sıcak bakmamaktadır. Nitekim AB hukuku, üye ülkelerde KDV'nin yüzde 5'in altına düşürülmesini yasaklamıştır. Ayrıca mevcut kurallar gereği diğer tüm üyeler kabul etmedikçe üye devletlerin bir ürüne sıfır KDV oranı uygulamasına izin verilmemektedir. Bu nedenle AB ülkeleri içinde yüzde 5'in altında menstrual ürünlerden vergi alan bir ülke yoktur. Avrupa kıtasında Belçika (yüzde 6), Hollanda (yüzde 6), Portekiz (yüzde 6), Fransa (yüzde 6), Almanya (yüzde 7), Malta (yüzde 8), Polonya (yüzde 8), Estonya (yüzde 9), Slovakya (yüzde 10), Slovenya (yüzde 10), İspanya (yüzde 10) gibi ülkeler menstrual ürünleri düşük oranlarda vergilendirmektedir. Menstrual ürünlere nispeten yüksek vergi uygulayan ülkelerse Lüksemburg (yüzde 17), Romanya (yüzde 19), Bulgaristan (yüzde 20), Çekya (yüzde 21), Litvanya (Yüzde 21), Letonya (yüzde 21), İtalya (yüzde 22), Yunanistan (yüzde 23), İzlanda (yüzde 24), Finlandiya (yüzde 24), Hırvatistan (yüzde 25), İsveç (yüzde 25), Danimarka (yüzde 25), Macaristan (yüzde 27) şeklinde sıralanır (Bkz., Flourish, 2023).

İrlanda 1973 yılında AB üyesi olurken menstrual ürünlere *sıfır vergi* uygulayan bir ülke konumunda olduğundan üye olduktan sonra da bu uygulamasına devam etmiş ve AB müktesebatı dışında kalmıştır. İrlanda'da halen menstrual ürünler vergi dışında tutulmaktadır.

Birleşik Krallık (İngiltere, Galler, Kuzey İrlanda ve İskoçya) ülkeleriyse bu konuda öncü bir rol üstlenerek Brexit sonrasında vergi oranını 2021 yılı itibarıyla *sıfıra* indirmiştir (HM Treasury, 2021). Avustralya ve Yeni Zelanda da benzer biçimde menstrual ürünleri vergilendirmemektedir. İskoçya ise 15 Ağustos 2022 tarihinde bu ürünlerin herkes için *ücretsiz teminini* sağlayan bir yasayı hayata geçirmiştir. Regl Ürünleri Yasası (The Period Products 'Free Provision' Act) olarak isimlendirilen bu yasayla ülkede regl yoksulluğunun sonlandırılması amaçlanmıştır. Yasa sayesinde belediyeler başta olmak üzere eğitim kurumlarının bu ürünleri ihtiyacı olan kadınlara herhangi bir bedel olmadan; ücretsiz sunmaları sağlanmıştır.

¹ Üye ülkelerin 2030 yılı sonuna kadar ulaşmayı amaçladıkları on yedi (17) hedeften oluşan küresel eylem çağrısıdır. Sosyal, kültürel ve ekolojik sorunların çözümüne odaklanan bu hedefler 2016 yılında 193 ülkenin katılımıyla yürürlüğe girmiştir. Küresel Kalkınma Hedefleri hakkında daha geniş bilgiler için bkz., (Birleşmiş Milletler Türkiye, 2022).

- **Asya Ülkeleri**

Bangladeş, menstrual ürünlerin ülkedeki üretimini artırmak amacıyla bu ürünlerin hammaddeleri üzerindeki KDV'yi geçici olarak kaldırmıştır. Butan, Hindistan, Lübnan, Malezya, Maldivler ve Güney Kore, menstrual ürünlerden alınan vergileri kalıcı olarak kaldıran diğer ülkelerdir. Kuzey Kore ve Vietnam, menstrual ürünleri daha düşük oranda vergilendirmektedir.

- **Afrika Ülkeleri**

Kenya, 2004 yılında menstrual ürünler üzerindeki vergileri kaldırmaya başlamış ve 2016 yılına kadar ithal edilen menstrual ürünler ve menstrual ürünlerin ülkedeki üretiminde kullanılan hammaddeler üzerindeki vergiyi sıfırlamıştır. Nijerya ülke içinde üretilen menstrual ürünler üzerindeki vergileri kaldırmıştır. Bu öncü ülkeler dışında Afrika kıtasında menstrual ürünlerden alınan vergileri kaldıran diğer ülkeler Lesotho, Malavi, Mauritius Cumhuriyeti, Namibya, Ruanda, Güney Afrika, Tanzanya ve Uganda olmuştur (World Bank, 2022b).

- **Güney Amerika Ülkeleri**

Guyana ve Kolombiya dışında tampon vergi oranıyla genel KDV oranları arasında bir farklılık bulunmamaktadır. Guyana'da 2017, Kolombiya'daysa 2018 yılında tampon vergileri kaldırılmıştır. En yüksek oranda vergi uygulayan ülkeyse yüzde 22 oranıyla Uruguay'dır.

- **ABD ve Diğer Kuzey Amerika Ülkeleri**

Ülkenin menstrual vergileme tarihi, bir eyalette başlayan bir vergi protestosunun (tax revolt) diğer eyaletlere yayılması üzerinden okunabilir. Regl vergilerinin protesto tarihiyse 2015 yılında Ohio'da eyalet düzeyinde satış vergisini kaldırma girişimleriyle başlamış, ancak başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Ohio'dan başlayan protestolar 2016'da New York'a sirayet etmiş ve başarılı olmuştur. O zamandan günümüze ülkede giderek daha fazla eyalette tampon vergilerinin kaldırılmasıyla ilgili çok sayıda kampanya yürütülmektedir.

28 Temmuz 2022 itibariyle ülkede yirmi üç eyalet menstrual ürünleri satış vergileri kapsamına almıştır. Yirmi bir eyalet ve ilave olarak Washington D.C. bu ürünleri vergilerden muaf tutmaktadır. Diğer beş eyaletteyse satış vergisi yoktur (allianceforperiodsupplies.org).

ABD dışında Kuzey Amerika ülkelerinde menstrual ürünlere vergi uygulamayan ülkeler Meksika, Bahamalar, Jamaika ve Trinidad Tobocco'dur.

- **Türkiye**

Türkiye'de hijyen ped ve tamponlar KDV kapsamında vergilendirilir. Bu ürünlere uzun süre, uygulamadaki en yüksek oran olan yüzde 18'lik KDV uygulanmıştır. 28 Mart 2022 tarihli bir Cumhurbaşkanlığı kararıyla bu ürünler II Sayılı listeye alınmış ve böylece yeni bir gelişme olarak yüzde 8'lik KDV'li ürünler listesine eklenmiştir.

Örneklerden de görüldüğü üzere ülkelerin menstrual ürünlere getirdikleri vergisel ayrıcalıklar, yani vergi harcamaları geniş bir yelpaze içinde uygulanmakta ve bu ayrıcalıklar sayesinde bizim bu çalışmanın önceki sayfalarında vurguladığımız gibi var olan ve süregelen dolaylı ayrımcılık ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır. Ülkeler arasında regl yoksulluğunu ortadan kaldırmak için İskoçya'nın ürünleri ücretsiz olarak sunması, üstelik bu ürünlerin erişiminde herhangi bir başvurunun bile istenmemesi, ülkeyi ilk sıraya koymaktadır. Afrika ve Asya'daki gelişmekte olan ülkelerin bu konudaki girişimleri de son derece önemlidir. Birçok Güney Amerika ve Kuzey Avrupa ülkeleriye bu konuda gerekli düzenlemeleri yapmaya henüz başlamamışlardır.

7. ULUSAL BİR PROJE ÖNERİSİ

Erdemli mal özelliği taşıdığına dair çok güçlü kanıtlar olan menstrual ürünlerin ülkemizde Hükümetin organize edeceği bir üretim ve lojistik ağı sayesinde regl gören kadınlara ulaştırılması mümkündür. Anayasa'nın 10'uncu maddesi bu hususa ait gereken yasal zemini zaten sağlamış durumdadır. Ayrımcılık yasağı ve kanun önünde eşitlik ilkeleriyle de ilişkili olan anayasal hüküm şöyledir:

Madde 10

Herkes, dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, felsefi inanç, din, mezhep ve benzeri sebeplerle ayırım gözetilmeksizin kanun önünde eşittir.

(Ek fıkra: 7/5/2004-5170/1 madde) Kadınlar ve erkekler eşit haklara sahiptir. Devlet, bu eşitliğin yaşama geçmesini sağlamakla yükümlüdür. (Ek cümle: 7/5/2010-5982/1 madde) Bu maksatla alınacak tedbirler eşitlik ilkesine aykırı olarak yorumlanamaz.

[...]

2004'te getirilen ek fıkrayla özellikle *toplumsal cinsiyet eşitliğine* dikkat çekilmiş ve kadın-erkek eşitliği metne alınarak devlete bu eşitliği sağlama görevi verilmiştir. Hükme göre, Hükümetin menstrual ürünler hususunda inisiyatif alıp bunları regl gören kadınlara bedelsiz ulaştırması, anayasal bir görev mahiyetindedir. 2010'da getirilen ek cümleyle devlet tarafından alınacak tedbirlerin, yani bir anlamda ayrıcalık yaratan müdahalelerin eşitlik ilkesine aykırı olmadığı belirtilmiştir. Lakin bu tür düzenlemelerin etkisi oldukça belirsizdir. Zira kanun önünde eşitlik ilkesi, toplumda kökleşmiş ayrımcı tutumları ya da yapısal eşitsizlikleri ortadan kaldırmaya dönük bir vizyona sahip değildir (Karan, 2020: 20).

Türkiye, menstrual ürünler için gerekli temel girdi olan pamuğun üretilmesi bakımından ciddi avantajlara sahiptir. Sadece Söke ovası ve çiftçileri bile üretim için gereken donanım ve bilgi bakımından yeterli seviyededir. Ped ve tamponlar üretim tekniği belli ve ürün gelişimini tamamlamış, standart ürünlerdir. Bu ürünlerin kamu girişimciliği yoluyla üretimi, başta istihdam olmak üzere bölgesel gelişme bakımından da stratejik öneme sahiptir. Üretilen menstrual ürünlerin ülke genelinde kadınlara erişimini sağlamak başlı başına bir Hükümet başarısı özelliğindedir. Kamusal düzenlemeler yapılması, lojistik ağların kurulması ve bu ürünlerin özellikle kırsal bölgelere iletilmesi her biri ekonomik katkılar sağlayan birer faaliyettir. Ayrıca maddi sıkıntılar sebebiyle bu ürünlere ulaşamayan kadınların yıllık bazda kaybolan emeklerinin bile bu yolla tekrar ekonomiye ve sosyal hayata kazandırılması ayrı birer kazanımdır.

Menstrual ürünleri kamu iktisadi teşebbüsleri yoluyla üreten, bunları ülke genelinde kadınlara bedelsiz eriştiren, bu ürünleri yoksul ülkelere bedelsiz olarak ihraç eden bir hükümetin dünya kamuoyunda edineceği imajsa ülke prestiji bakımından değerlidir. Türkiye, geçmişte buna benzer dersler veren bir ülke olmuştur. Örneğin Türkiye'de kadınlar 1934 yılında birçok gelişmiş ülkenin de öncesinde seçme ve seçilme hakkı elde etmiştir. Ülke imajı için son derece önemli olan buna benzer gelişmenin menstrual ürünlerin kadınlara bedelsiz erişimi sağlanarak tekrarlanması ve diğer ülkelere model olması mümkündür. Bu nedenle bu çalışmanın projelendirilmesi sayesinde ciddi kazanımlar elde edilebilir. Ayrıca konu birbirini destekleyen farklı projeler kapsamında da ele alınabilir.

Geliştirilecek projelerin cevap bulması gereken soruların başında muhtemelen bu türden bir geçişin sebep olacağı vergi hasılatı kayıpları gelecektir. Bunun yanı sıra menstrual ürünlerin devlet eliyle üretimine ait işletme maliyetlerinin ve lojistik ağların oluşturulma maliyetleri de hesaplanmalıdır. Menstrual ürünlerin şehirlerde metro istasyonları gibi umumi alanlarda kadınların erişim sağlayabilecekleri pedmatiklerin teknik maliyetleri de hesaba alınması gereken konulardır. Devletin

üretim girmesiyle özel sektörde meydana gelecek dışlama maliyetleri de hesaba alınmalıdır. Bunun dışında başta üretim ve istihdam alanında elde edilebilecek kazanımlar, regl gören kadınlar için oluşan maddi olmayan faydalar, ülke prestiji açısından sağlanacak olan kazanımlar da hesap edilmelidir. Önerimizin bir yatırım projesi olarak görülmesi ve fayda-maliyet analizi yoluyla olabirliğin araştırılması, bizce atılması gereken ilk adımdır.

8. SONUÇ

Mali alanda kullanılan ve genel olarak istisna, muafiyet ve indirimlerden oluşan vergi harcamaları, ayrımcılık değil, ayrıcalık yaratan ve sosyo-ekonomik amaçlara ulaşmada birer politika aracı olan, 'yasal' düzenlemelerdir. Ezcümle *vergi harcamaları, devletin kendi eliyle yarattığı kayıtdışılık değildir*. Devlet, yasa koyan bir kurumdur ve doğası gereği kayıtdışılık yaratamaz. Eğer kamusal faaliyetlerde illa bir kayıtdışılık aranacaksa bunun öznesi, devlet değil, yöneticileridir. Hukuk devletinde yöneticiler de kurallara tabidir ve varsa kural dışlıkları cezalandırılır. Bu nedenle belli bir ülkede ve zamanda *olan* (pozitif) ile ilgili gerçeklikten hareketle *olması gereken* (normatif) alana dair çıkarımlar yapılması hatalıdır. Düşünceyi mantıken disipline eden bu kural, İskoç filozof David Hume (1711-1776) tarafından ortaya atılmış ve literatüre *Hume yasası* olarak geçmiştir. *Olandan olması gereken çıkmaz* şeklinde özetlenen ve Hume giyotini de denilen bu yasa, olgusal önermelerle (yani olan) ahlaki önermeler (yani olması gereken) arasında önemli bir fark olduğunu ve olgusal alandan ahlaki alana geçişin muğlak (belirsiz, karışık, çapraşık) olduğunu belirtir. Olgular dünyasını değerler dünyasından ayıran Hume'ye göre, ahlaki ve değerlendirici olmayan olgusal önermelerden mantıksal olarak ahlaki önermeler çıkarılamaz. Bu nedenle, yönetim sorunlarının aşılması için yönetim aygıtı olan *devlete* dair sınırlandırıcı düzenlemelere değil, yönetim yetkisini kullanan *hükümete* dair sınırlandırıcı düzenlemelere ihtiyaç bulunur. Benzetmeyle vurgulamak gerekirse araç değil, aracı kullanan sınırlandırılmalıdır.

Ayrımcılık ve ayrıcalık birbirine yakın ve birbiriyle karışan iki kavramdır. Bunlardan ilki olumsuz, ikincisiyse olumlu bir anlam taşır. Hükümetin sosyo-ekonomik hayatı şekillendirebilmesi, yani sorunların çözümüne dair politikalar üretebilmesi için *müdahalesi* kaçınılmazdır. Tarafsız bir politika yoktur ve bu, mali alana dair politikalar için de geçerlidir. İstisnasız her başarılı politika, benimsediği amaç ya da amaçların gerektirdiği davranış değişikliklerine sebep olur. İstenenin olmasını sağlayan bu değişimleri, ayrımcılık olarak nitelendirmek hatalıdır. Kaldı ki, *en iyi politika politikasızlıktır* şeklinde ifade edilen *Lucas kritiği* bile, olası bir ayrımcılığa değil, önceden açıklanan ve kişileri zora sokacak politikalara karşı ekonomik aktörlerin önlemler alacağını ve izlenen politikaların sonuçsuz kalacağına dikkat çeker.

Sosyal hayat eşitsizliklerle ilerler. Ayrıcalıkları ayrımcılık olarak gören akıl, kanun önünde eşitliği savunarak var olan bu eşitsizliklerin süregelmesine zemin hazırlar. Sosyal hayattaki eşitsizliklerin en dramatik olanlarına sınıf olarak emekçiler, yaş olarak çocuklarla yaşlılar ve cinsiyet olarak kadınlar maruz kalır. Bizce sosyal hayatta emeğiyle geçimini sağlamak zorunda olan çocuk yaştaki kadınların maruz bırakıldığı eşitsizlik kadar ağırı yoktur. Bu eşitsizliklerin ortadan kaldırılması için hükümet, pek tabii ki çeşitli ve etkili müdahale araçlarına sahiptir. Regülasyonlar ve vergiler başta olmak üzere sübvansiyonlarla sosyal hayatın regl gören kadınlar lehine, ayrıcalıklar oluşturularak düzenlenmesi, hayati önem taşır. Zira kadın bedeninin bir doğası olan regl, engellenemeyen zaruri bir olgudur. Regl yoksulluğu, kadınların periyodlarında kullanmaları zorunlu olan menstrual ürünlere erişememeleri sebebiyle ortaya çıkar ve başta kadınlar üzerinde mikro ölçekli, sonrasında işgücü verimlilik kayıpları ve hatalı ürün kullanımı yüzünden oluşan hastalıkların tedavi masraflarından kaynaklı, makro ölçekli sorunlara yol açar. Menstrual ürünlerin talebi, regl gören kadınlar için inelastiktir ve bu ürünlerin piyasa eliyle sunulması yüksek fiyatlamaya, dolayısıyla da toplumsal refah kayıplarına sebep olabilir. Kadınlardan gelen talebin inelastik olduğu bu ürünlerin standart şekilde vergilendirilmesiyse dolaylı ayrımcılık yaratır ve bizce hükümetlerin sergiledikleri bu tavır, açık bir

fırsatçılıktır. Hükümetlerin hizmet sunabilmek için gelirlere ihtiyaçları olduğu ortadadır, lakin hükümetlerin regl gören kadınlara da hizmet sunmaları gerektiğini hatırlamaları lazımdır.

Menstrual ürünler erdemli birer maldır. Bu ürünlerin topluma sağladığı kazanımlar, kişiye sağladıklarından fazladır. Pozitif dışsallık yayan bu malların üretimi, kar saikiyle hareket eden firmalara bırakıldığında regl yoksulluğuna sebep olan eksik üretim sorununun ortaya çıkması kaçınılmazdır. Diğer yandan, kadın cinselliğinin bir parçası olan regl, tabu olarak görüldüğünde menstrual ürünler hususunda bilgi eksikliği ve bunun yol açtığı eksik tüketim sorunu oluşabilir. Kaynak tahsisinde etkinsizliğe sebep olan eksik üretim ve eksik tüketim sorunlarının aşılabilmesi için bu ürünler alanına devlet müdahalesi gerekir. Başta düşük vergileme olmak üzere bu ürünlerin vergi dışına çıkarılması, maliyet bedelinin altında ve hatta bedelsiz olarak devlet eliyle sunulması sonuçlarda eşitliğin ve sosyal devletin temel amaçlarından biri olan sosyal adaletin tesis edilmesine katkı sağlayacaktır. Son yıllarda tampon vergisi eleştirisiyle küresel ölçekte oluşan tepkiler, bazı ülkelerde bu alanda ilerlemeler kaydedilmesine ön ayak olmuştur. Hükümetler yeni yasal düzenlemelerle menstrual ürünlere vergisel ayrıcalıklar getirmektedir. Bu alanda en ileri giden, en cesur ülke Britanya içinde yer alan İskoçya'dır. Ülke, başta yerel yönetimler olmak üzere lise ve dengi okullar eliyle menstrual ürünleri regl gören kadınlara bedelsiz olarak sunmaktadır. İskoçya'nın hayata geçirdiği bu uygulama tüm ülkelere olduğu gibi Türkiye için de bir modeldir. Türkiye, menstrual ürünlerin hammaddesi olan pamuk ve tekstil işleri bakımından avantajlı bir konumda olduğundan konunun ulusal bir proje kapsamında ele alınması mümkündür. Ayrıca menstrual ürünlerin üretimi ve dağıtımı hususunda tekrar gündeme gelen kamu girişimciliği önemli bir seçenek olabilir. Kamu girişimciliği, olanı değiştireceğinden ve sektörel açıdan önemli bir yapı değişimi yaratacağından bu alana dair oluşacak kazanım ve maliyetlerin teknik yönlerden ele alınmasını gerektirir. Kamu girişimciliğinin geçmişe ait olduğu doğrudur, lakin edinilen tecrübeler ışığında ya da yapılan hataların tekrarlanmayarak yeni bir kamu girişimciliği anlayışı geliştirilebilir.

KAYNAKÇA

- Akıncı Aşçı, N. (2013) Türk ve Avrupa Birliği Hukukunda Dolaysız Vergilerde Ayrımcılık Yasağı, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Akıncı, N. A. (2013). Türk ve Avrupa Birliği Hukukunda Dolaysız Vergilerde Ayrımcılık Yasağı, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Aktan, C. C. (2019). Mali Ayrımcılık: Keyfi Devlet, Vergi Ayrımcılıkları ve Vergi Ayrımcılığı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Aktaş, S. (2018). Hayek'in Hukuk ve Adalet Teorisi, Liberte Yayınları, Ankara.
- Alliance for Period Supplies (2022). What is the Tampon Tax?, <https://allianceforperiodsupplies.org/tampon-tax>, (Erişim: 20.09.2022).
- Armağan, A. & Armağan, N. (2019). Tampon Vergisi: Mali Feminizm Üzerine Bir İnceleme, II. Kadın ve Hukuk Sempozyumu Bildiri Kitabı Cilt: 1, Türkiye Barolar Birliği, Ankara, 705-728.
- Aslanpay Özdemir, E. (2021). Menstrüasyon Ürünlerinin Vergilendirilmesine Toplumsal Cinsiyet Perspektifinden Bakmak, İktisat ve Toplum, Sayı: 31, 37-48.
- Bennett, J. (2017). The Tampon Tax: Sales Tax, Menstrual Hygiene Products, and Necessity Exemptions. *The Business, Entrepreneurship & Tax Law Review*, 1(1), 183-215.
- Birleşmiş Milletler Türkiye. (2022). Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, <https://turkiye.un.org/tr/sdgs>, (Erişim: 20.09.2022).
- Cengiz, D. (2008). Tabular 30 Yılda Yıkıldı 200 Milyon Dolarlık Ped 18 Milyon Kadına Ulaştı, 14 Eylül 2008 tarihli Hürriyet Gazetesi, <https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/tabular-30-yilda-yikildi-200-milyon-dolarlik-ped-18-milyon-kadina-ulasti-9891687>, (Erişim: 14.03.2023).
- Cotrovia, C. & Rozema, K. (2018). Who Benefits from Repealing Tampon Taxes?, *Empirical Evidence from New Jersey*, *Journal of Empirical Legal Studies*, 15(3), 620-647.
- Crawford, B. J., & Spivack, C. (2017). Tampon Taxes, Discrimination, and Human Rights. *Wisconsin Law Review*, 2017(3), 491-550.
- Crawford, B. J., & Waldman, E. G. (2018). The Unconstitutional Tampon Tax, *University of Richmond Law Review*, (53), 439-489.
- Çeçen, A. (2020). Adalet Kavramı, Astana Yayınları, Ankara.
- D'souza, D. (2022). What is the Tampon Tax?, <https://www.investopedia.com/tampon-tax-4774993>, (Erişim: 15.03.2023).
- Eldem, E. (2004). İftihar ve İmtiyaz: Osmanlı Nişan ve Madalyaları Tarihi, İstanbul: Osmanlı Bankası Arşiv ve Araştırma Merkezi.
- Emini, M. E. (2004). Hak Kavramı, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (12), 203-216.
- Erdoğan, M. (2008). Adalet ve Eşitlik. *Muhafazakâr Düşünce*, 4(15), 9-22.
- Flew, A. (1980). Who are the Equals? *Philosophia*, 9(2), 131-153.
- Flourish (2023). Value Added Tax Rates Applied to Women's Hygiene Products in Europe (31 March 2022), https://public.flourish.studio/visualisation/5490579/?utm_source=embed&utm_campaign=visualisation/5490579, (Erişim: 15.03.2023).

- Gómez-Sánchez P.I., Pardo- Mora Y.Y., Hernández-Aguirre H.P., Jiménez-Robayo S.P., Pardo-Lugo J.C. (2012). Menstruation in History, *Invest Educ Enferm*, 30(3), 371-377.
- Gören, Z. (2012), Genel Eşitlik İlkesi, Prof. Dr. Cevdet Yavuz'a Armağan, İstanbul: Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmalar Dergisi, Özel Hukuk Sempozyumu Özel Sayısı. 3279-3301.
- Gül, İ. I. & Karan, U. (2011). Ayrımcılık Yasağı: Kavram, Hukuk, İzleme ve Belgeleme, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Gül, İ. I. (2012). Hukukta Ayrımcılık Yasağı, Ayrımcılık Çok Boyutlu Yaklaşımlar içinde, Derleyenler: Kenan Çayır ve Müge Ayhan Ceyhan, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 117-133.
- Güriz, A. (2013). Adalet Kavramının Belirsizliği, Adalet Kavramı içinde, Hazırlayan: Adnan Güriz, Türkiye Felsefe Kurumu, Ankara, 7-37.
- Hırş, E. (2001). Hukuk Felsefesi ve Sosyolojisi Dersleri, Uyarlayan: Selçuk Baran, Üçüncü Tıpkı Basım, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırmaları Enstitüsü, Ankara.
- HM Treasury, (2021). Tampon Tax Abolished from Today, <https://www.gov.uk/government/news/tampon-tax-abolished-from-today>, (Erişim: 20.09.2022).
- Kahyaoğlu Süt, H. (2016). 18-49 Yaş Arası Kadınlarda Genital Hijyen Davranışları İle Genital Enfeksiyon Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 6 (1) , 8-13.
- Karan, U. (2012). Eşitlik İlkesi ve Ayrımcılık Yasağı: Hukuksal Çerçeve, Ayrımcılık Çok Boyutlu Yaklaşımlar içinde, Derleyenler: Kenan Çayır ve Müge Ayhan Ceyhan, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 135-146.
- Karan, U. (2020). Ayrımcılık Yasağının Hukuksal Çerçevesi, II. Uluslararası Ayrımcılık Konferansı, İstanbul, 19-25.
- Kelsen, H. (2013). Adalet Nedir?, Çev: Ali Acar, TBB Dergisi, (107), 431-454.
- Keyman, S. (1978). Hukuki Pozitivizm. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 35(1), 17-56.
- Kuhlmann, A. S., Bergquist, E. P., Danjoint, D., & Wall, L. L. (2019). Unmet Menstrual Hygiene Needs Among Low-Income Women, *Obstetrics & Gynecology*, 133(2), 238-244.
- Ma, G. (2004). China's Current Tax Expenditure System: Issues and Policy Options. *Tax Expenditures-Shedding Light on Government Spending through the Tax System: Lessons from Developed Transition Economies*, edited by Hana Polackova Brix, Christian MA Valenduc, and Zhicheng Li Swift, The World Bank, 190-202.
- Meenakshi, N. (2020). Taboo in Consumption: Social Structure, Gender and Sustainable Menstrual Products, *International Journal of Consumer Studies*, 44(3), 243-257.
- Musgrave, R. M. & Musgrave, P. B. (1989). *Public Finance in Theory and Practice*, Fifth Edition, International Edition McGraw-Hill Book Company.
- Osayande, A. S., & Mehulic, S. (2014). Diagnosis and Initial Management of Dysmenorrhea, *American Family Physician*, 89(5), 341-346.
- Öztürk, İ., & Ozansoy, A. (2011). Ücret Gelirleri Üzerindeki Vergi Yükünün Analizi, *Maliye Dergisi*, 161(2), 197-214.
- periodtax.org (2022). (Erişim: 20.09.2022).

- Resmi Gazete. (2013). Anayasa Mahkemesinin 31/10/2013 Tarihli ve E: 2013/23, K: 2013/123 Sayılı Kararı, <https://www.alomaliye.com/wp-content/uploads/2015/07/anayasa-mahkemesi-karari-e-2013-23-eki.pdf>, (Erişim: 24.03.2023).
- Rodriguez, L. (2021). The Tampon Tax: Everything You Need to Know, <https://www.globalcitizen.org/en/content/tampon-tax-explained-definition-facts-statistics>, (Erişim: 14.03.2023).
- Rosen, H. S. & Gayer, T. (2010). Public Finance, International Edition McGraw-Hill Book Company.
- Saraç, Ö & Eroğlu A. (2021). Vergileme İlkelerinin Anatomisi: Tarihsel Kökenler ve Ülke Anayasaları Üzerine Değerlendirmeler, Efe Akademi Yayınları, İstanbul.
- Scala, F. (2020). The Gender Dynamics of Interest Group Politics: The Case of the Canadian Menstruators and the Campaign to Eliminate the “Tampon Tax”, The Palgrave Handbook of Gender, Sexuality, and Canadian Politics, 379-398.
- Schoep, M. E., Adang, E. M., Maas, J. W., De Bie, B., Aarts, J. W., & Nieboer, T. E. (2019). Productivity Loss Due to Menstruation-Related Symptoms: a Nationwide Cross-Sectional Survey Among 32 748 Women, *BMJ Open*, 9(6), e026186.
- Sever Ç. (2015). İdeolojik Bir Kavram Olarak Hukuki Eşitlik, Liberal Hakların, Hukukun ve Devletin Sınırları içinde Editör: Erdağ B., Notabene Yayınları, Ankara, 29-59.
- Spivack, C. (2021). Are Women Human? Tampon Taxes and the Semiotics of Exclusion, *Columbia Journal of Gender and Law*, 41(1), 190-197.
- Şahan, Ö. (2022). Vergilemede Eşitlik ve Adaleti Sağlamak: Makul Uyumlaştırma ve Pozitif Ayrımcılık Üzerine Kavramsal Bir Değerlendirme, *Vergi Sorunları Dergisi*, (407), 67-75.
- TDK. (2023), Genel Türkçe Sözlük, Türk Dil Kurumu, <https://sozluk.gov.tr>, (Erişim: 14.03.2023).
- TDV. (2000). İmtiyaz Madalyası, Türkiye Diyanet Vakfı: İslam Ansiklopedisi, 22. Cilt, İstanbul.
- TUİK. (2023). İstatistiklerle Kadın, 2022, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Kadin-2022-49668>, (Erişim: 24.03.2023).
- Turanlı, K. (2020). Toplumsal Cinsiyete Dayalı Ayrımcılık, II. Uluslararası Ayrımcılık Konferansı, İstanbul, 99-103.
- Turner, B. (1997). Eşitlik, Çev: Bahadır Sina Şener, Ankara: Dost Kitabevi, Ankara.
- Uçar, İ. (2016). İdare Hukukunda Kamu Gücü Ayrıcalığı Kavramı ve Bir Kamu Gücü Ayrıcalığı Olarak Hukuka Uygunluk Karinesi, *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 20(3), 331-373.
- UN (1949). The Main Types and Causes of Discrimination: Memorandum Submitted by the Secretary-General. Lake Success, NY: United Nations, Commission on Human Rights, Sub-commission on Prevention of Discrimination and Protection of Minorities.
- Vargün, B. (2021). Menstrüasyon ve Tabu, *Antropoloji*, (42), 1-10.
- Varikas E. (2015). Eşitlik, Eleştirel Feminizm Sözlüğü içinde, Hazırlayanlar: Hırata, H., Laborie, F., Le Doare, H., & Senotier, D. Çeviren: Acar Savran, G., Dipnot Yayınları, Ankara, 130-136.
- World Bank. (2022a). Menstrual Health and Hygiene, <https://www.worldbank.org/en/topic/water/brief/menstrual-health-and-hygiene>, (Erişim: 15.03.2023).

- World Bank. (2022b). Policy Reforms for Dignity, Equality, and Menstrual Health, <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2022/05/25/policy-reforms-for-dignity-equality-and-menstrual-health>, (Erişim: 20.09.2022).
- Yazıcıoğlu, A. E. (2018). Pink Tax and the Law: Discriminating against Women Consumers, Routledge.
- Yücel, Y. F. (2010). Hak ve Menfaatler Üzerine Bir İnceleme, TBB Dergisi, 91(1), 335-357.
- Zülfüoğlu, Ö., & Yılmaz Soydan, N. T. (2019). Topluma Hizmet Uygulamaları Dersinin Maliye Bölümü Öğrencilerinin Erdemli Mal Ve Hizmetlere Bakış Açısı Üzerindeki Etkisi, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 41(1), 278-296.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Debates on Financial Privilege and Financial Discrimination: Are Menstrual Products Merit Goods?

1. Introduction

In the process of financing public expenditures, the tax system determines the collection of these resources from the society. It can be said that the legal duties and regulations on the basis of the tax system express the obligation of the taxable group. In this context, it is a controversial issue in the literature whether the deviations in the tax system are "privilege" or "discrimination". It is very critical to reach a consensus on what the concepts of privilege and discrimination mean in terms of understanding the subject. When we focus on what these concepts basically connote, the concept of privilege appears as a "positive" concept and the concept of discrimination as a "negative" concept.

One of the most practical ways to understand the difference between fiscal privilege and fiscal discrimination is to look at tax expenditures. Tax expenditures mean that the government changes its tax obligations to achieve certain socio-economic goals (exception, exemption and reduction). In this context, tax expenditures of the government targeting certain groups and serving a socio-economic purpose in this area should be considered as practices that create privilege, not discrimination. Considering how tax expenditures are implemented in terms of ensuring justice and equality, and how the social and economic situation of the society is, it is critical that these practices have privileges for certain segments. For this reason, it is important to examine the subject that indirect taxes in the Turkish tax system contain "discriminatory" practices for certain groups. The ways and methods followed in the taxation process of "menstrual products", which is the subject of this study, is a proof of this kind of discrimination. In this context, the aim of the study is to draw attention to the situation that arises in the taxation of menstrual products and to discuss the need to eliminate this discrimination in the context of ways and methods. The main hypothesis of the study emphasizes that menstrual products are virtuous goods and evaluates tax expenditures in this context.

2. Data Set and Method

In this study, "descriptive analysis" and sometimes "thought experiment" methods were used. Descriptive analysis refers to the process in which objective evaluations are made based on observations and data during the detailed examination of a subject. It is very critical in terms of descriptive analysis to determine the characteristics of the examined subject, collect the data and evaluate it in the context of the main hypothesis. For this reason, a general evaluation was made in the context of the main hypothesis by collecting different data on the subject examined within the scope of the study.

The thought experiment method used in the study was used in the process of organizing and evaluating the integrity of the subject. In this context, different country applications and scenarios are emphasized in order to clarify the conceptual complexity of the subject examined, facilitate its understanding, and detail its logical consequences.

3. Empirical Findings

According to the findings obtained in this study, the need for menstrual products is not a "luxury" but a "mandatory". Accordingly, menstrual products, which are considered as mandatory needs in the context of the concepts of "privilege" and "discrimination" expressed at the beginning of the study, are very important for the biological needs of women. Moreover, the fact that menstruation is a biological process that is not based on "preference" and that it is lived with hygienic facilities in terms of public health has made the taxation of menstrual products controversial. Menstrual products, which should be considered as mandatory consumption goods, have caused protests on a

global scale as a "tampon tax" discourse by segments of society due to the fact that taxation in this area does not create a "privilege". Considering that the share of those who do not have access to menstrual products worldwide is 62 percent, it makes it mandatory to apply privileges in this area.

The findings that menstrual products should be evaluated within the scope of "virtuous goods" are also that these products are not luxury but mandatory. Accordingly, the increase in women's accessibility to menstrual products provides positive externalities in the fields of health and employment. At the same time, when considered in terms of female population, the benefit it provides to the society is considerably higher than the benefit it provides to the individual. As a result of not evaluating menstrual products within the scope of virtuous goods, it may cause the problem of "incomplete consumption" and cause negative situations in terms of women's health. In the literature, the situation of not being able to access menstrual products is called "menstrual poverty" and requires state intervention to solve this situation. As a result, it is necessary to reevaluate the taxes applied to these products in order to prevent menstrual poverty and to evaluate menstrual products within the scope of virtuous goods. In this context, in our country, these products are considered as "private goods" and cannot provide gender equality.

4. Discussion and Conclusion

At the beginning of the main points highlighted in this study is that menstrual products are virtuous goods, and therefore, what kind of path the government should follow in the context of tax expenditures in order to prevent menstrual poverty. In this context, the "national project proposal" presented within the scope of the study has a critical importance in the prevention of menstrual poverty and the evaluation of menstrual products as virtuous goods. The production of these products through public entrepreneurship has strategic importance in terms of regional development, especially employment.

As a result, the fact that menstrual products are not considered as virtuous goods causes many problems in the society. Chief among these problems is women's health and therefore public health. Due to the increase in income inequality due to existing production relations, the inability of women to access menstrual products in a healthy way should be considered as a public problem



Yolsuzluğun Kontrolü, Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: En Yüksek Yönetişime Sahip 10 Ülkeden Kanıtlar

Tunahan DEĞİRMENCİ ¹

Özet

Bu çalışmada en yüksek yönetişime sahip 10 ülkede yolsuzluğun kontrolü, vergi gelirleri ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Emirmahmutoğlu ve Köse panel nedensellik testiyle incelenmektedir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, Finlandiya, Norveç, Hollanda, Lüksemburg ve panelin genelinde yolsuzluğun kontrolünden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Ayrıca sonuçlar Singapur'da ekonomik büyümeden yolsuzluğun kontrolüne doğru, Finlandiya ve İzlanda'da ise yolsuzluğun kontrolünden vergi gelirlerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak, ekonomik büyüme sürecinde uygulanan politikalara yolsuzlukla mücadelenin entegre edilmesi önerilmektedir.

Anahtar kelimeler: Yolsuzluk, Yönetişim, Vergi Gelirleri, Ekonomik Büyüme, Panel nedensellik

Jel Kodu: Q47, H2, D73, C01

The Relationship between Control of Corruption, Tax Revenues and Economic Growth: Evidence from the 10 Countries with the Highest Governance

Abstract

In this study, the relationship between control of corruption, tax revenues, and economic growth in the 10 countries with the highest governance is examined with the Emirmahmutoğlu and Köse panel causality test. According to the results obtained from the study, there is a unidirectional causal relationship from control of corruption to economic growth in Finland, Norway, the Netherlands, Luxembourg, and the panel in general. Additionally, the results show that there is a unidirectional causal relationship from economic growth to the control of corruption in Singapore and from the control of corruption to tax revenues in Finland and Iceland. As a result, it is recommended to integrate the fight against corruption into the policies implemented in the economic growth process.

Keywords: Corruption, Governance, Tax Revenues, Economic Growth, Panel causality

Jel Codes: Q47, H2, D73, C01

ATIF ÖNERİSİ (APA): Değirmenci, T. (2024). Yolsuzluğun Kontrolü, Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: En Yüksek Yönetişime Sahip 10 Ülkeden Kanıtlar. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 433-449. Doi: 10.24988/ije.1364797

¹ Dr., Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Maliye Bölümü, Serdivan/Sakarya, Türkiye

EMAIL: tunahandegirmenci@sakarya.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-8903-7883

1. GİRİŞ

Yolsuzluk birçok ekonomide yaygın olarak görülen bir olgudur. Uzun yıllar boyunca özellikle gelişmekte olan ülkelerde yolsuzluk olağan bir durum olarak kabul edilmiştir (Marjit vd., 2000). Kültürel ve sosyal bir mesele olarak görülen yolsuzluğun ölçülmesi imkânsız olarak görülmüştür. Bu yüzden yolsuzluğun ortadan kaldırılması, temel bir hedef olarak gösterilmemiştir. Bunun yerine yolsuzluk ilgili ülkenin doğasının bir parçası, o ülkenin coğrafyası gibi dışsal bir etken olarak değerlendirilmiştir. Ekonomik kalkınmaya yönelik benimsenen geleneksel yaklaşımların zamanla değişmesiyle bu anlayış da değişmiştir. İyi yönetim uygulamalarının ekonomik kalkınmada temel bir rol oynadığının kabul edilmesiyle yolsuzluğa daha fazla ilgi gösterilmiştir (Martinez-Vasquez vd., 2004). Nitel araştırmalar yolsuzluğun doğasını ve sonuçlarını analiz ederken, nicel araştırmalar ise dünya ülkeleri arasındaki karşılaştırmalı analize odaklanmıştır.

Yolsuzluk, geniş bir alanda çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Bununla birlikte mali alanda diğer alanlara kıyasla daha fazla görülür. Mali alanda görülen yolsuzluklarla mücadelede maliye politikası bir müdahale aracı olarak kullanılabilir. Maliye politikaları devletin kaynak toplama ve harcama biçimlerinin bir sonucu olarak özel sektörde ve kamu sektöründe yolsuzluğa yönelimi etkileyebilir (Braşoveanu ve Brasoveanu, 2009). Herhangi bir sektördeki yolsuzluk, vergi gelirleri (VG) ve mali açık yoluyla ekonomik performansı olumsuz etkileyebilir (Antonakas vd., 2013). Ekonomik büyüme (EB) ekonomik performansın en önemli göstergelerindedir. Genellikle ekonomik büyüme ile vergi gelirleri birlikte hareket ederler (Durkaya ve Ceylan, 2006; Polat, 2019; Boğa, 2020). Bununla birlikte ekonomik büyümenin olduğu ekonomilerde yolsuzluk düzeyinin azalma eğiliminde olabileceği düşünülmektedir. Çünkü büyüyen ekonomiler, şeffaflık ve hesap verme beklentisi nedeniyle daha az yolsuzlukla ilişkilendirilir.

Yolsuzluğun kontrolü önemli bir yönetim göstergesidir. Güçlü bir yönetimin vergi kayıp ve kaçaklarını azaltacağı, vergi denetimlerini kolaylaştıracağı ve bu sayede vergi gelirlerini artıracığı beklenebilir. Sonuç olarak yönetimdeki gelişmeler ekonomik performansı da artırabilir. Bu yüzden ekonomik performanslarını artırmak amacıyla gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelerle kıyaslanabilir derecede yönetim ve yolsuzluk kontrolü seviyelerine ulaştığı görülmektedir (Uluslararası Şeffaflık Örgütü, 2005). Bu noktadan hareketle bu çalışmada 1996-2019 dönemi için en yüksek yönetime sahip 10 ülkede yolsuzluğun kontrolü, VG ve EB arasındaki ilişki Emirmahmutoğlu ve Köse (EK) panel nedensellik yöntemiyle incelenmiştir. Literatürdeki çalışmaların yolsuzluk göstergesine odaklandığı görülmektedir. Yolsuzlukların birçoğunun tespiti zordur. Ayrıca bu yolsuzlukların parasal miktarındaki farklılıklar vergi gelirleri ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri değiştirebilir. Bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak yönetim göstergelerinden biri olan yolsuzluğun kontrolü göstergesi kullanılmıştır. Yolsuzluğun kontrolü bir ülkede yolsuzluk yaratan ve yabancı yatırımlara engel olabilecek faaliyetlerin kamu gücü veya bürokratik düzenlemelerle engellenmesidir. Yolsuzluğun net bir şekilde tespit edilmesi mümkün olmasa da yolsuzluğun kontrol altına alınması için atılan adımlar bilinmektedir. Bu kapsamda çalışmanın yeni bir tartışma alanı oluşturması beklenmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümü teorik geçmiş ve literatür özetini içermektedir. Üçüncü bölüm ekonometrik analiz kısmından oluşmaktadır. Dördüncü ve son bölümde ise ampirik sonuçlar ışığında değerlendirmeler bulunmaktadır.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde yolsuzluk sosyal, ekonomik ve politik faktörlerden etkilenebilen karmaşık bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Cezalandırma sistemi, politik müdahaleler, memurluk, ahlak ve değerler, memurların işe alım, terfi ve maaş seviyesi gibi etkenlerin yolsuzluğu etkileyebileceği düşünülmektedir (Antonakas vd., 2013). Her ne şekilde olursa da geçmişten günümüze yapılan araştırmalar yolsuzluğun birçok olumsuz etkisi olduğunu göstermektedir. Yolsuzluk, doğrudan

yabancı yatırımı (Habib ve Zurawicki, 2002), ekonomik büyümeyi (Mauro, 1995; Antonakas vd., 2013), yoksulluğu (Gupta vd., 2002) ve vergi gelirlerini (Tanzi, 1998; Ghura, 1998; Torthon, 2008; Kubatova ve Rihova, 2009; Dökmen, 2012; Örucü vd., 2012; Monteiro vd., 2012;) olumsuz yönde etkileyebilir. Vergi geliri ile yolsuzluk arasındaki ilişki verginin türüne göre değişebildiği için birçok araştırmanın konusu olmuştur (Bird vd., 2008). Katma değer vergisi (Baum vd., 2017), harcamalar üzerinden alınan vergiler (Imam ve Jacops, 2014), kurumlar vergisi (Baum vd., 2017; Liu ve Mikesell, 2018) ve emlak vergisi (Timmons ve Garfias, 2015) ile yolsuzluk arasında farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Literatürdeki ampirik çalışmalarda, yolsuzluk göstergesi olarak “yolsuzluk algılama endeksi” kullanılmıştır. Giray (2005) çalışmasında 1995-2002 dönemi için Türkiye’de yolsuzluk, vergi denetmenleri sayısı ve vergi yükü arasındaki ilişkileri incelemiş olup sonuçlar yolsuzluğun tüm değişkenlerle ters yönlü bir ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Öte yandan Braşoveanu ve Braşoveanu (2009) çalışmalarında 1995-2008 dönemi verilerini kullanarak 27 AB ülkesinde yolsuzluk ve VG değişkenlerini incelemişlerdir. Çalışmanın sonuçları yolsuzluk ve VG arasında ilişki bulunduğunu göstermektedir. Ajaz ve Ahmad (2010) ise 25 ülkede 1990-2005 dönemi için yolsuzluk ve yönetişimin VG üzerindeki etkisini panel veri yöntemleriyle incelemişlerdir. Çalışma sonucuna göre, yolsuzluk vergi tahsilatını olumsuz yönde etkilemektedir. İyi yönetim ise vergi tahsilatındaki performansa katkıda bulunmaktadır. Benzer şekilde Örucü vd. (2012), 1996-2010 dönemi için 16 OECD ülkesinde yolsuzluk ile kurumlar vergisi arasındaki ilişkiyi GMM yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışma sonuçları, yolsuzluktaki azalışın kurumlar vergisi gelirlerini artırdığını göstermektedir. Bu kapsamda yönetişimin vergi gelirini olumlu yönde etkilediği söylenebilir. Beşel ve Savaşan (2014) ise çalışmasında 1985-2012 dönemi aylık verilerinden yararlanarak Türkiye için yolsuzluk ile EB arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme ve nedensellik testleriyle incelemiştir. Sonuçlar, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını göstermektedir. Öte yandan nedensellik testi sonuçlarına göre, EB’den yolsuzluklara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Huňady ve Orviská (2015), çalışmalarında 1998-2013 dönemi verilerini kullanarak OECD ve Latin Amerika ülkelerinden oluşan 46 ülkede yolsuzluğun etkilerini panel veri yöntemleriyle incelemişlerdir. Çalışmaya göre, yolsuzluğun toplam VG üzerinde güçlü bir olumsuz etkisi bulunmaktadır. Ayrıca vergi gelirlerinin yapısı incelendiğinde, mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin olumsuz etkisinin gelir üzerinden alınan vergilerden daha önemli olduğu görülmüştür. Öte yandan Şahin (2016), 1980-2015 dönemi verilerinden yararlanarak Türkiye için yolsuzluk, ekonomik özgürlük ve demokrasinin EB üzerindeki etkisini nedensellik analiziyle incelemiştir. Bulgulara göre, ekonomik özgürlükten EB’ye doğru nedensellik ilişki tespit edilirken, EB’den diğer değişkenlere yönelik nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Artan vd. (2017) ise çalışmalarında 1996-2015 dönemi verileriyle 56 gelişmiş ülke ve 59 gelişmekte olan ülkede yolsuzluğun kontrolü, hesap verebilirlik ve şeffaflığın EB üzerindeki etkisini panel veri yöntemleriyle incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre, gelişmekte olan ülkelerde hesap verebilirlik ve şeffaflık arttıkça EB artmaktadır. Öte yandan gelişmiş ülkelerde şeffaflık, hesap verebilirlik ve yolsuzluğun kontrolü EB’yi pozitif yönde etkilemektedir. Benzer şekilde Yamak (2017), çalışmasında 1995-2014 dönemi için Körfez ülkelerinde hesap verme sorumluluğu, yolsuzluğun kontrolü ve ifade özgürlüğü ile EB arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemleriyle araştırmıştır. Bulgulara göre, ilgili ülkelerde ifade özgürlüğü, yolsuzluğun kontrolü ve hesap verebilirlik değişkenleri ile EB arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Turgut ve Uçan (2019), 1998-2017 dönemi için 36 OECD ülkesinde yolsuzluk, vergi oranları ve kişi başına gelir arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemleriyle araştırmıştır. Çalışma sonuçları, değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığı ve eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Şaşmaz (2019) ise 2010-2017 dönemi yıllık verilerinden yararlanarak 32 OECD ülkesi için demokratikleşme ve VG arasındaki ilişkiyi bootstrap panel nedensellik analiziyle incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, altı ülkede demokratikleşmeden VG’ye doğru bir ilişki, beş ülkede VG’den demokratikleşmeye doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Son olarak Estonya’da ise iki değişken

arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi vardır. Öte yandan Özhan ve Keyifli (2020), 2005-2018 dönemi verileri kullanarak G20 ülkeleri için demokrasi ve kentleşmenin VG üzerindeki etkisini GMM yöntemiyle incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre, kentleşme ve demokrasi düzeyi VG'yi pozitif yönde etkilemektedir. Benzer şekilde Asmaeil Mohammed Alazraq (2021) çalışmasında 2005-2017 dönemi verilerini kullanarak 18 MENA ülkesi için yolsuzluk ve EB ilişkisini panel veri analiziyle incelemiştir. Çalışma bulgularına göre, yolsuzluktaki %1'lik artış EB'yi %0,31 oranında azaltmaktadır. Gül ve Akyol (2022) çalışmasında 1995-2019 dönemi için OECD ülkelerinde yolsuzluk, EB ve çevre vergisi ilişkilerini panel veri yöntemleriyle araştırmıştır. Çalışmanın bulgularına göre, çevre vergileri OECD ülkelerinde EB'yi olumsuz yönde etkilemektedir. Öte yandan yolsuzluk EB'yi pozitif yönde etkilemektedir. Ayrıca yolsuzlukların çevre vergisi ve EB ilişkisindeki moderatör rolü pozitif yönlü olarak bulunmuştur. Son olarak Acet vd. (2022) ise çalışmasında 1995-2019 dönemi için Türkiye'de yolsuzluk düzeyi ile kurumlar vergisi arasındaki ilişkiyi granger nedensellik yöntemiyle incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, değişkenler arasında herhangi bir nedensellik söz konusu olmadığını göstermektedir.

Literatür genel olarak incelendiğinde, yönetim veya kurumsal kalite göstergelerinden olan yolsuzluğun kontrolü göstergesinden ziyade çoğunlukla yolsuzluk göstergesinin kullanıldığı görülmektedir. Ayrıca çalışmaların büyük çoğunluğu yolsuzluk-EB ilişkisi üzerinedir. Bu çalışmada ise yolsuzluğun kontrolü, VG ve EB arasındaki ilişkiler birlikte değerlendirilmektedir. VG ve EB'nin yolsuzluk düzeyi ile ilişkisi önemli ölçüde kabul edilmektedir. Bu bağlamda, bu ana faktörlerin birbirini nasıl etkilediğini bir bütün olarak araştırmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. Veri, Metodoloji ve Ampirik Bulgular

3.1. Veri

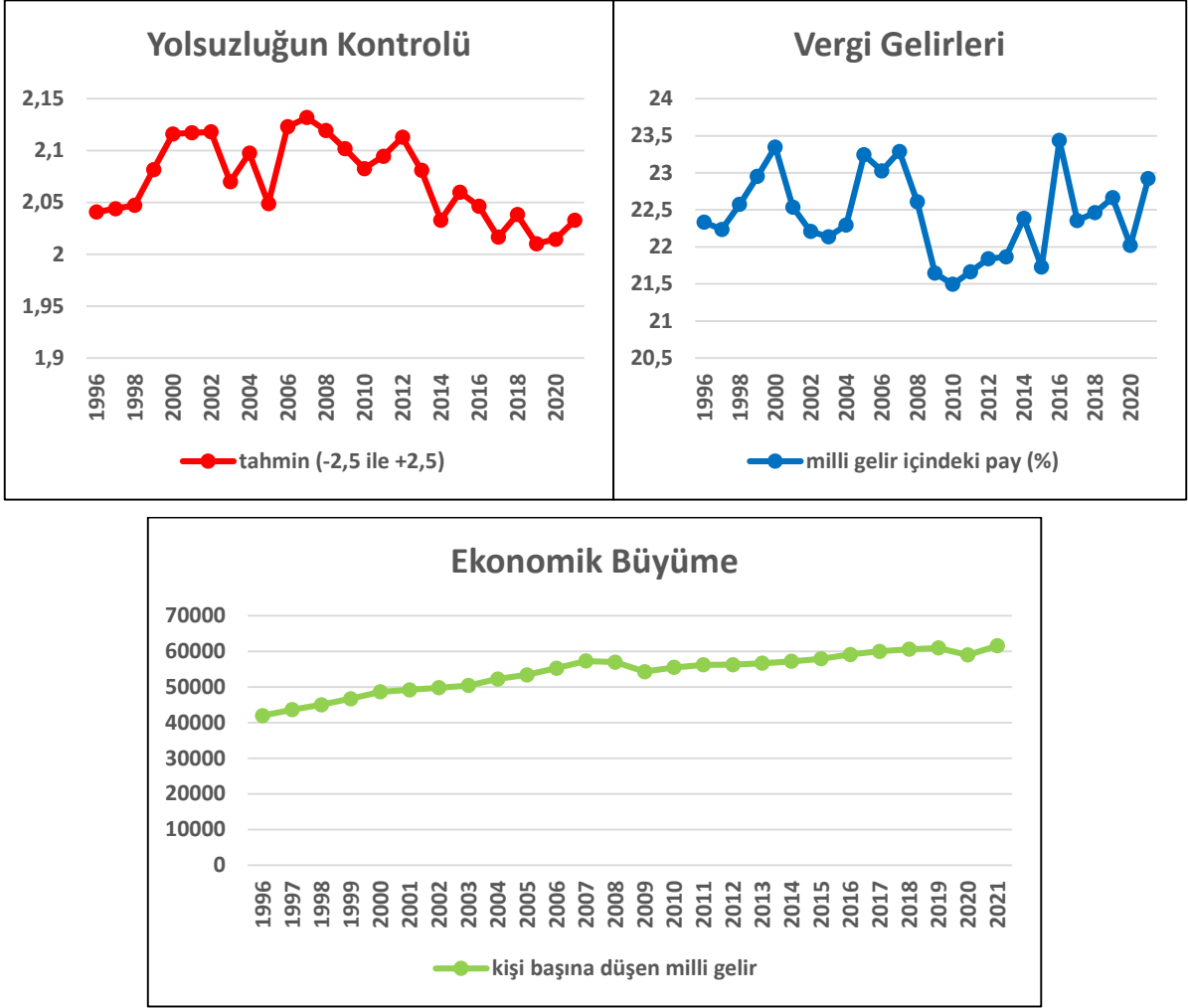
Bu çalışmada 1996-2019 dönemi verilerinden yararlanılarak yolsuzluğun kontrolü, vergi gelirleri ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki en yüksek yönetişime sahip 10 ülke için araştırılmaktadır. Çalışmada yararlanılan değişkenlere yönelik tanımlar tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Değişken Açıklamaları

Değişken	Gösterge	Tür	Kaynak
Yolsuzluğun kontrolü	YK	Tahmin	Dünya Bankası
Vergi Gelirleri	VG	Milli gelir içindeki pay (%)	Dünya Bankası
Ekonomik Büyüme	EB	Kişi başına milli gelir (sabit 2015 ABD \$)	Dünya Bankası

Yolsuzluğun kontrolü yönetim göstergelerinden biri olup Dünya Bankası veri tabanında çeşitli türlerde hesaplanmaktadır. Yolsuzluğun kontrolü kapsamında değerlendirildiğinde en fazla yönetişime sahip 10 ülke sırasıyla Danimarka, Finlandiya, Singapur, Norveç, İsveç, Hollanda, Lüksemburg, Almanya, İzlanda ve Avustralya'dır. Bu çalışmada yolsuzluğun kontrolü verisi literatürdeki diğer çalışmalarda olduğu gibi tahmin cinsinden ele alınmıştır. Tahmin değeri -2,5 ile +2,5 arasında bir değer olarak belirlenmektedir. VG verisi milli gelir içindeki yüzdelik payı olarak kullanılmıştır. Ekonomik büyüme göstergesi ise enflasyon ve döviz kuruna göre değişebileceği için tutarlı olması amacıyla sabit 2015 Amerikan doları olarak kişi başına düşen milli gelir şeklinde kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlere yönelik zaman grafikleri şekil 1'de sunulmaktadır.

Şekil 1: Değişkenlere İlişkin Zaman Grafikleri



3.2. Ekonometrik Metodoloji

Bu bölümde öncelikle seriler arasındaki yatay kesit bağımlılığı ve homojenite araştırılmaktadır. Daha sonra CIPS birim kök testi ile değişkenlerin durağanlığı incelenmektedir. Son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Emirmahmutoğlu ve Köse panel nedensellik testi ile ülke bazlı ve panel için ayrı ayrı incelenmektedir.

3.2.1. Yatay Kesit Bağımlılığı

Serilerin öncelikle yatay kesit birimleri arasındaki ilişkilerinin varlığının araştırılması, elde edilen bulgular için son derece kritik bir öneme sahiptir (Pesaran, 2004). Yatay kesit bağımlılığı, analizi yürüten birimlerin birbirleri üzerindeki etkileşimini ve bağımlılığını yansıttığı için sonuçları yanıltıcı hale getirebilir. Öte yandan, yatay kesit bağımsızlığı, bir ülkenin yaşadığı bir şokun diğer ülkeleri etkilemediği düşüncesine dayanır. Yatay kesit bağımlılığının test edilmediği durumlarda elde edilen sonuçlar yanıltıcı olabilir (Breusch ve Pagan, 1980). Bu nedenle, analizin başlangıcında birim kök, eşbütünleşme veya nedensellik testleri öncesinde yatay kesit bağımlılığı testi yapılması önemlidir.

Yatay kesit bağımlılığı test edilirken panele ait zaman boyutunun yatay kesit boyutundan büyük olduğu durumlarda ($T > N$) Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş olan Lagrange Multiplier (LM) testi uygulanır. Panele ait zaman ve yatay kesitin birlikte büyük olduğu ($T > N, N > T$) durumlarda ise Pesaran (2004) tarafından oluşturulan Cross-Section Dependence (CD) testi uygulanır. Yatay

kesit bağımlılığı testlerinden ilki olan Breush ve Pagan (1980)'in yatay kesit bağımlılığı testine ait formül (1) nolu eşitlikte sunulmuştur.

$$CD_{BP} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{P}_{ij}^2 \quad (1)$$

Kesit boyutu (N) büyük olduğu durumlarda bu testin bazı dezavantajları bulunur. Bunun için Pesaran (2004) Lagrange multiplier (LM) testi istatistiğini önermektedir. (2) nolu eşitlikte Pesaran (2004) tarafından zaman ve yatay boyunun ikisinin de büyük olduğu durumlarda uygulanmaktadır.

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T \hat{P}_{ij}^2 - 1 \right) \quad (2)$$

Yatay kesit bağımlılığının araştırılmasında, $H_0 : Cov(u_{it}, u_{ij}) = 0$ yatay kesit bağımlılığı olmadığını gösterirken, $H_1 : Cov(u_{it}, u_{ij}) \neq 0$ yatay kesit bağımlılığı olduğunu göstermektedir.

3.2.2. Homojenite Testi

Panel veri yöntemlerinde homojenite testinin yapılması önemlidir. Çünkü eğim katsayılarının homojen ya da heterojen olması halinde diğer adımlarda uygulanacak testlerin biçimi de değişiklik göstermektedir (Pesaran ve Yamagata, 2008:56). Eğim homojenliğinin tespit edilmesi için Pesaran ve Yamagata (2008) delta testlerini kullanmışlardır. Bu testler, Swamy (1970) tekniğinin genişletilmiş formu olup şu şekilde hesaplanır:

$$\hat{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \right) \text{ ve } \hat{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{z}_{it})}{\sqrt{\text{var}(\tilde{z}_{it})}} \right)$$

Yukarıdaki \tilde{s} , $E(\tilde{z}_{it}) = k$, $\text{var}(\tilde{z}_{it}) = 2k(T - k - 1) / T + 1$ olarak tanımlanmaktadır. Test istatistikleri için temel hipotez, eğim katsayılarının olduğunu göstermektedir.

3.2.3. CIPS Birim Kök Testi

Pesaran (2007) tarafından önerilen yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulunduran CIPS panel birim kök testi yardımıyla değişkenlerin durağanlığı incelenmiştir. Bu yöntemin ilk aşamasında aşağıdaki (3) nolu model tahmin edilmektedir:

$$\Delta Y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i Y_{i,t-1} + \delta_i \bar{Y}_{t-1} + \gamma_i \Delta \bar{Y}_t + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

$$\bar{Y}_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Y_{i,t} \text{ ve } \Delta \bar{Y} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \Delta Y_{i,t}, \varepsilon_{i,t}.$$

CADF istatistiği ile her bir yatay kesite ilişkin bireysel bulgular elde edilirken kesit ortalamaları alınmış şekilde olan CIPS (cross sectionally IPS) istatistiği ile panelin geneline yönelik bulgular alınmaktadır. Temel IPS testi, birtakım dışsallıkların olduğu durumlarda doğru sonuçlar vermeyebilir. Bu doğrultuda Pesaran (2007) yatay kesitsel genişletilmiş IPS testini geliştirmiştir. Bu test ile yatay kesit (N) ve zaman (T) boyutu küçük olsa da tutarlı sonuçlar verebilmektedir. Öte yandan $T > N$ ve $N > T$ olduğu durumlarda dahi kullanıma imkân tanımaktadır (Pesaran, 2007: 266-267). CIPS testi, IPS testinin yatay kesitsel olarak genişletilmiş bir hali olup aşağıdaki (4) nolu denklemlerle hesaplanmaktadır:

$$CIPS = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N CADF_i \quad (4)$$

CIPS istatistikleri, her bölüm için hesaplanan t-istatistik değerlerinin ortalamasını göstermektedir.

3.2.4. Emirmahmutoğlu ve Köse Panel Nedensellik Testi

Bu çalışmada, panelin nedenselliği Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) analiziyle incelenmiştir. Bu yöntemin birçok avantajı bulunmaktadır (Değirmenci ve Aydın, 2020). Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) testi, zaman serilerinde kullanılan Toda ve Yamamoto (1995) yönteminin META analiz yöntemiyle heterojen olan panellere ilişkin kapsamlı hale getirilmiş şeklidir. Emirmahmutoğlu ve Köse testinde ilk olarak standart panel VAR modeli uygulanır. Uygun olan gecikme uzunluğu (k) belirlenir. En yüksek bütünleşme mertebesine sahip değişkenin bütünleşme mertebesi (dmax) ortaya çıkan gecikme uzunluğuna ilave edilerek k+dmax hesaplanır. En son, k+dmax gecikmesiyle serilerin düzey değerleri yardımıyla VAR modeli tahmin edilir. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) yöntemi için kullanılan $(k_i + d \max_i)$ gecikmeli VAR modeli (5) nolu modelde sunulmaktadır.

$$\begin{aligned} X_{i,t} &= \alpha_{1,i} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} \beta_{1,ij} X_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} \delta_{1,ij} Y_{i,t-j} + \varepsilon_{1,it} \\ Y_{i,t} &= \alpha_{2,i} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} \beta_{2,ij} X_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} \delta_{2,ij} Y_{i,t-j} + \varepsilon_{2,it} \end{aligned} \quad (5)$$

Burada, ilk modelin temel hipotezi Y'den X'e nedensellik ilişkisi olmadığını belirtir. İkinci modelinki ise tam tersi ilişkiyi gösterir. Analizin gerçekleşmesi sırasında, her kesite bootstap olasılık değerleri ve Wald test istatistikleri hesaplanır. EK nedensellik yönteminde aşağıdaki (6) nolu eşitlikteki Fisher test istatistiği kullanılır:

$$\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i) \quad i = 1, 2, \dots, N \quad (6)$$

(6) nolu eşitlikteki p_i , i. birimin Wald istatistiğinin p ise olasılık değerini gösterir. λ test istatistiğinin sınanmasında bootstap yöntemi ile ulaşılan olasılık değerleri kullanılır.

3.3. Ampirik Bulgular

Bu çalışmada en yüksek yönetişime sahip 10 ülkede yolsuzluğun kontrolü, VG ve EB arasındaki ilişki 1996-2019 dönemi için Emirmahmutoğlu ve Köse panel nedensellik testi ile araştırılmaktadır. Emirmahmutoğlu ve Köse panel nedensellik testi yatay kesit bağımlılığını dikkate aldığı için öncelikle yatay kesit bağımlılığı incelenmiş olup, ulaşılan bulgular Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistikleri	
	CD _{BP}	CD _{LM}
EB	1009,154*	101,6307*
VG	91,91750*	4,945539*
YK	212,1666*	17,62091*

Not: * temel hipotezin %1 anlamlılık seviyesinde reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 2’de sonuçlara göre, tüm değişkenlerin her iki yöntemle göre de yatay kesit bağımlılığı vardır. Nedensellik testinin öncesinde son olarak eğim katsayılarının homojenliğinin tespit edilmesi amacıyla Pesaran ve Yamagata (2008) Delta testi uygulanmış olup test sonuçları Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3: Delta Test Sonuçları

Model	Delta_tilde ($\hat{\Delta}$)	Delta_tilde_adj ($\hat{\Delta}_{adj}$)
YK= f(VG)	3.045*	3.229*
VG= f(YK)	2.684*	2.846*
VG= f(EB)	6.281*	6.662*
EB= f(VG)	6.310*	6.692*
YK= f(EB)	5.248*	5.603*
EB= f(YK)	5.279*	5.596*

Not: *, 1% seviyesinde istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Delta test bulguları “eğim katsayıları homojendir” temel hipotezinin reddedildiğini göstermektedir.

Bu sonuçlar Emirmahmutoğlu ve Köse panel nedensellik testinin uygulanmasının uygun olduğu gösterir. Bu testin uygulanmasında maksimum bütünleşme mertebesinde bilinmesi gerektiği için yatay kesit bağımlılığı göz önüne alınarak değişkenlerin durağanlığı CIPS panel birim kök testi yardımıyla incelenmiştir. Bulgular Tablo 4’te gösterilmiştir.

Tablo 4: CIPS Panel Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistikleri	
	Düzyey	Birinci Farklar
EB	-0,77804	-3,45440*
VG	-1,69775	-3,28925*
YK	-1,39368	-3,47316*

Not: (bkz. Tablo 2)

Birim kök testi sonuçlarına göre EB, VG ve YK’nın düzey değerinde birim kök içerdiği, birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir. Birinci farkta hesaplanan CIPS istatistikleri, kritik değerden büyük olduğu için birim kökü ifade eden temel hipotez reddedilir. Bu aşamayı takiben nedensellikler panelin bütünü ayrıca birimlere yönelik teste tabi tutulmuş olup, sonuçlar tablo 5, 6 ve 7’de sunulmuştur.

Tablo 5: EK Panel Nedensellik Sonuçları (VG – EB)

	H ₀ : VG ↗ EB		H ₀ : EB ↗ VG	
Ülke	Wald İst.	Olasılık Dğr.	Wald İst.	Olasılık Dğr.
Danimarka	0,035	0,851	0,137	0,711
Finlandiya	0,153	0,696	0,221	0,638
Singapur	0,379	0,538	0,027	0,869
Norveç	0,281	0,596	0,027	0,870
İsveç	0,096	0,756	0,131	0,717
Hollanda	0,685	0,408	0,160	0,689
Lüksemburg	0,064	0,800	0,094	0,759
Almanya	0,101	0,751	0,622	0,430
İzlanda	0,578	0,447	0,498	0,480
Avustralya	0,086	0,769	0,209	0,648
Panel	Fisher İst.	Olasılık Dğr.	Fisher İst.	Olasılık Dğr.
Panel	8,830	0,985	8,119	0,991

Not: Bootstrap 1000 tekrarda gerçekleştirilmiştir. * ve **, sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisinin olmadığını gösteren temel hipotezin reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 6: EK Panel Nedensellik Sonuçları (Yolsuzluğun Kontrolü – EB)

	H ₀ : YK ↗ EB		H ₀ : EB ↗ YK	
Ülke	Wald İst.	Olasılık Dğr.	Wald İst.	Olasılık Dğr.
Danimarka	0,722	0,396	0,047	0,828
Finlandiya	11,840**	0,019	6,367	0,173
Singapur	2,913	0,573	10,212**	0,037
Norveç	3,140***	0,076	1,832	0,176
İsveç	0,686	0,407	2,161	0,142
Hollanda	3,857**	0,050	1,303	0,254
Lüksemburg	5,408**	0,020	0,024	0,876

Almanya	1,640	0,200	0,012	0,913
İzlanda	0,873	0,350	0,184	0,668
Avustralya	1,585	0,208	0,370	0,543
Panel	Fisher İst.	Olasılık Dğr.	Fisher İst.	Olasılık Dğr.
Panel	40,165*	0,005	23,083	0,285

Not: Bootstrap 1000 tekrarda gerçekleştirilmiştir. * ve **, sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisinin olmadığını gösteren temel hipotezin reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 7: EK Panel Nedensellik Sonuçları (VG – Yolsuzluğun Kontrolü)

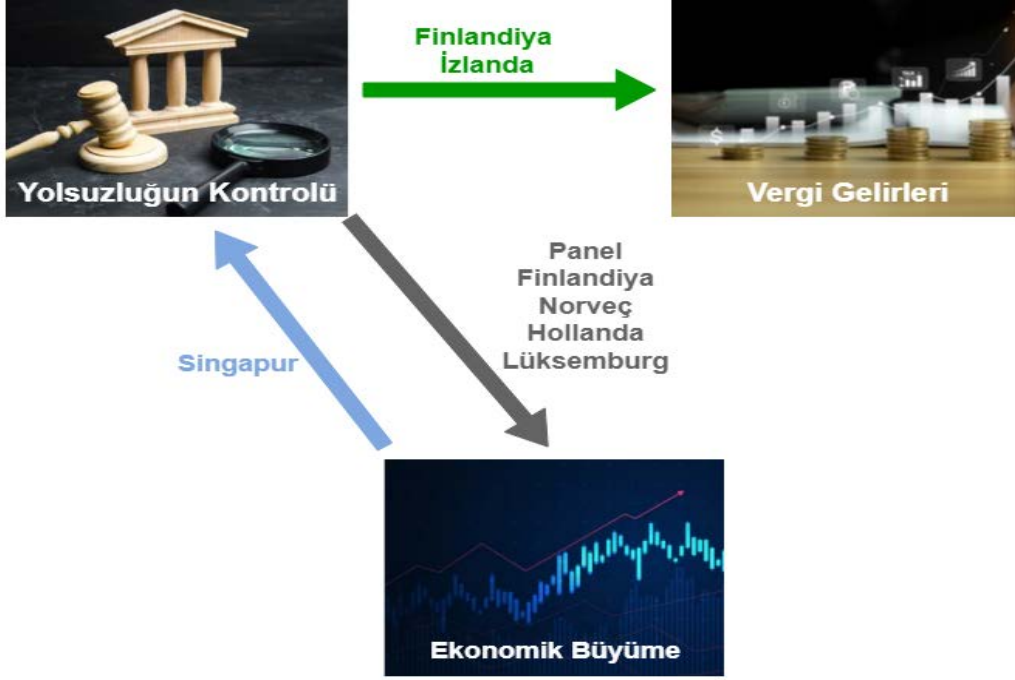
Ülke	H ₀ : VG ↗ YK		H ₀ : YK ↗ VG	
	Wald İst.	Olasılık Dğr.	Wald İst.	Olasılık Dğr.
Danimarka	2,257	0,133	0,044	0,833
Finlandiya	2,394	0,664	15,536*	0,004
Singapur	0,446	0,504	0,215	0,643
Norveç	0,458	0,499	0,074	0,786
İsveç	0,653	0,419	0,084	0,771
Hollanda	0,291	0,589	0,000	0,993
Lüksemburg	0,064	0,800	0,305	0,581
Almanya	0,003	0,953	1,128	0,288
İzlanda	2,284	0,319	6,939**	0,031
Avustralya	2,043	0,153	0,001	0,978
Panel	Fisher İst.	Olasılık Dğr.	Fisher İst.	Olasılık Dğr.
Panel	16,995	0,653	24,014	0,242

Not: Bootstrap 1000 tekrarda gerçekleştirilmiştir. * ve **, sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisinin olmadığını gösteren temel hipotezin reddedildiğini göstermektedir.

EK panel nedensellik sonuçlarına göre panelde yolsuzluğun kontrolünden EB'ye doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Ülke bazlı bulgular ise değişkenlik göstermektedir. Finlandiya, Norveç, Hollanda ve Lüksemburg'da yolsuzluğun kontrolünden EB'ye doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Singapur'da ise EB'den yolsuzluğun kontrolüne doğru nedensellik ilişkisi vardır. Son olarak sonuçlar, Finlandiya ve İzlanda'da yolsuzluğun kontrolünden VG'ye doğru tek yönlü bir

nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Nedensellik test sonuçlarına ilişkin grafiksel özet şekil 2’de sunulmuştur.

Şekil 2: Nedensellik Test Sonuçları Özeti



4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Yolsuzluk yaygın bir olgu olsa da başlangıçta ölçülememesi ve topluma yerleşmesi sebebiyle birçok ekonomide kontrol edilmesi gereken bir risk olarak görülmemiştir. Fakat geleneksel yaklaşımın değişmesiyle ekonomik büyüme ve kalkınmaya yönelik çeşitli adımlar atılmıştır. Özellikle müdahaleci yaklaşımın benimsenmesiyle ekonomiler, kamu gelirlerini ve kamu harcamalarını doğrudan etkileyebilecek yolsuzluğun kontrolüne yönelik arayış içine girmiştir. Bunun nedeni yolsuzluğun en fazla mali alanda görülmesidir. Mali alandaki yolsuzluk, kamu gelirlerini düşürebilir ve ekonomik büyümeyi yavaşlatabilir. Öte yandan ekonomik büyümenin görüldüğü ekonomilerde yolsuzluk düzeyinin azalacağına ilişkin yaygın bir görüş bulunmaktadır.

Yönetişim, toplumun yönetim, karar verme ve kaynak dağılımı süreçlerinin nasıl olduğunu, bu süreçlerin şeffaflık, adalet ve katılım yönünden derecesini değerlendiren bir kavramdır (Kjær, 2004). Yönetişim bu değerlendirmeyi altı farklı göstergeye dayanarak yapmaktadır. Bu göstergeler; politik istikrar ve şiddetin/terörün yokluğu, yolsuzluğun kontrolü, düzenleyici kalite, hukukun üstünlüğü, hükümet etkinliği ve söz hakkı ve sorumluluktur (World Bank, 2023). Yolsuzluğun kontrolü bu göstergeler içinde doğrudan mali alanı etkileyen bir faktör olarak dikkat çekmektedir.

Bu çalışmada en yüksek yönetişime sahip 10 ülkede 1996-2021 dönemi için yolsuzluğun kontrolü, VG ve EB ilişkisi Emirmahmutoğlu ve Köse nedensellik testiyle incelenmiştir. Çalışmadan sonuçlarına göre, panelde yolsuzluğun kontrolünden EB’ye nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Bu sonuç yönetim literatüründeki yaygın görüşü desteklemektedir. Bu görüşe göre yolsuzluğun kontrol edilmesi kamuda şeffaflığı ve adilliği artıracak bunun sonucunda EB artacaktır (Artan vd., 2017).

Ülke bazlı sonuçlar ise değişkenlik göstermektedir. Finlandiya, Norveç, Hollanda ve Lüksemburg’da yolsuzluğun kontrolünden EB’ye doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Singapur’da ise EB’den yolsuzluğun kontrolüne doğru bir nedensellik ilişkisi vardır. Öte yandan sonuçlar, Finlandiya ve İzlanda’da yolsuzluğun kontrolünden VG’ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Literatürde yolsuzluğun kontrolünün vergi gelirlerini doğrudan etkileyeceğine dair

yaygın görüşe (Tanzi, 1998; Ghura, 1998; Giray, 2005; Torthon, 2008; Braşoveanu ve Brasoveanu, 2009; Kubatova ve Rihova, 2009; Ajaz ve Ahmad, 2010; Dökmen, 2012; Örucü vd., 2012; Monteiro vd., 2012; Huňady ve Orviská, 2015) rağmen bu değişkenler arasında sadece Finlandiya ve İzlanda'da bir ilişki olduğu görülmektedir. Bunun en temel sebebi söz konusu ülkelerin dinamiklerinin farklı olmasından kaynaklanabilir. Nitekim çalışmada yolsuzluğun kontrolünün en yüksek olduğu ülkeler incelenmektedir. Yolsuzluk yeterince kontrol altındaysa kontrol düzeyindeki bir birimlik değişim vergi gelirlerini daha az etkileyebilir veya hiç etkilemeyebilir. Yolsuzluğun kontrolünün az olduğu ülkelerde bir diğer ifadeyle yolsuzluğun yaygın olduğu ülkelerde vergi gelirlerini etkilemesi muhtemeldir. Çünkü kontrol arttıkça vergi gelirlerindeki kaybın azalacağı düşünüldüğünde vergi gelirlerindeki marjinal değişim giderek azalacak ve bir noktada değişim olmamaya başlayacaktır. Bu bağlamda gelecek çalışmalarda yolsuzluğun kontrolünün düşük olduğu ekonomilerde yolsuzluk – vergi gelirleri bağlantısının incelenmesi literatüre katkı sağlayabilir.

KAYNAKÇA

- Acet, H., Sönmez, A., & Acar, M. S. (2022). 1995-2019 Yılları Arasında Türkiye'nin Yolsuzluk Düzeyi ile Kurumlar Vergisi Arasındaki İlişki. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (47), 16-30.
- Ajaz, T., & Ahmad, E. (2010). The effect of corruption and governance on tax revenues. *The Pakistan Development Review*, 405-417.
- Antonakas, N. P., Giokas, A. E., & Konstantopoulos, N. (2013). Corruption in Tax Administration: Interviews with Experts. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 73, 581-589.
- Artan, S., Hayaloğlu, P., & Demirel, S. K. (2017). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Kamu Kesimi Büyüklüğü, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 5(3), 1-9.
- Asmaeil Mohammed Alazraq, M. (2021). Yolsuzluk ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Mena ülkeleri örneği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Konya
- Baum, M. A., Gupta, M. S., Kimani, E., & Tapsoba, M. S. J. (2017). Corruption, taxes and compliance. *International Monetary Fund*.
- Beşel, F., & Savaşan, F. (2014). Türkiye'de yapısal kırımlar altında yolsuzluk-ekonomik büyüme ilişkisi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (27), 73-86.
- Bird, R. M., Martinez-Vazquez, J., & Torgler, B. (2008). Tax effort in developing countries and high income countries: The impact of corruption, voice and accountability. *Economic analysis and policy*, 38(1), 55-71.
- Boğa, S. (2020). Türkiye'de vergi gelirleri ve ekonomik büyüme arasındaki asimetric ilişki: NARDL eşbütünleşme yaklaşımı. *Third Sector Social Economic Review*, 55(1), 487-507.
- Braşoveanu, I. V., & Brasoveanu, L. O. (2009). „Correlation between Corruption and Tax Revenues in EU 27”. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 43(4), 133-142.
- Breusch, T.S. & A.R. Pagan (1980), “The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics”, *The review of economic studies*, 47(1), 239-253.
- Değirmenci, T., & Aydın, M. (2020). Çevre Koruma Harcamaları ile Gelir Dağılımı ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Dinamik İlişkiler: Seçili OECD Ülkeleri için Panel Nedensellik Yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 28(46), 391-406.
- Dökmen, G. (2012). Yolsuzlukların Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 41-51.
- Durkaya, M., & Ceylan, S. (2006). Vergi gelirleri ve ekonomik büyüme. *Maliye Dergisi*, 150, 79-89.
- Emirmahmutoglu, F., & Kose, N. (2011). Testing for Granger causality in heterogeneous mixed panels. *Economic Modelling*, 28(3), 870-876.
- Ghura, M. D. (1998). Tax revenue in Sub-Saharan Africa: Effects of economic policies and corruption. *International Monetary Fund*.
- Giray, F. (2005). Yolsuzluk ve Yolsuzluğun Vergi Yapısı Üzerine Etkileri. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (32), 111-137.

- Gupta, S., Davoodi, H., & Alonso-Terme, R. (2002). Does corruption affect income inequality and poverty?. *Economics of governance*, 3, 23-45.
- Gül, K., & Akyol, H. (2022). Yolsuzluklar, Ekonomik Büyüme ve Çevre Vergileri İlişkisinin Gözden Geçirilmesi: OECD Ülkeleri Örneği. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(24), 267-293.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of international business studies*, 33, 291-307.
- Huňady, J., & Orviská, M. (2015). The effect of corruption on tax revenue in OECD and Latin America countries. *Theoretical and Practical Aspects of Public Finance*, 1(1), 80.
- Imam, P. A., & Jacobs, D. (2014). Effect of corruption on tax revenues in the Middle East. *Review of Middle East Economics and Finance*, 10(1), 1-24.
- Kjær, A.M. (2004) *Governance*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Kubatova, K. ve Rihova, L. (2009), "Factors Affecting Revenues from Corporate Tax", <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/187759/1/896229866.pdf>, Erişim Tarihi: 27.07.2023
- Liu, C., & Mikesell, J. L. (2019). Corruption and tax structure in American states. *The American Review of Public Administration*, 49(5), 585-600.
- Marjit, S., Mukherjee, V., & Mukherjee, A. (2000). Harassment, corruption and tax policy. *European Journal of Political Economy*, 16(1), 75-94.
- Martinez-Vasquez, J., Arze, X., Boex, J. (2004), *Corruption, Fiscal policy, and fiscal management*, United States Agency for International Development (USAID). https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadh108.pdf, Erişim Tarihi: 27.07.2023.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The quarterly journal of economics*, 110(3), 681-712.
- Monteiro, M. (2012). A panel data econometric study of corporate tax revenue in European Union: Structural, cyclical business and institutional determinants. *Cyclical Business and Institutional Determinants* (October 16, 2012).
- Örücü, A. İ., Aysu, A., & Bakırtaş, D. (2012). Yolsuzluğun kurumlar vergisi gelirleri üzerine etkisi: OECD ülkeleri analizi. *Maliye Dergisi*, 163, 539-556.
- Özhan, M., & Keyifli, N. (2020). Vergi Gelirleri, Kentleşme ve Demokrasi: G20 Ülkeleri Üzerine Ekonometrik Bir Çalışma. *EKEV Akademi Dergisi*, (84), 391-408.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *Cambridge Working Papers in Economics* No. 0435 Cambridge University, Cambridge.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Polat, M. A. (2019). Ekonomik büyüme ile vergi gelirleri arasındaki ilişkinin incelenmesi: Türkiye örneği. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(3), 1991-2009.
- Swamy, P.A.V.B. (1970) Efficient inference in a random coefficient regression model. *Econometrica*, 38(2), 311-323.

- Şahin, İ. (2016). Türkiye’de 1980-2015 yılları arası demokrasi, ekonomik özgürlük ve yolsuzlukların ekonomik büyümeye etkileri. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(2), 317-334.
- Şaşmaz, M. Ü. (2019). OECD Ülkelerinde Demokratikleşme ve Vergi Gelirleri İlişkisi: Bootstrap Panel Nedensellik Analizi. İzmir İktisat Dergisi, 34(2), 265-277.
- Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. Staff papers, 45(4), 559-594.
- Thornton, J. (2008). Corruption and the composition of tax revenue in middle east and african economies 1. South African Journal of Economics, 76(2), 316-320.
- Timmons, J. F., & Garfias, F. (2015). Revealed corruption, taxation, and fiscal accountability: Evidence from Brazil. World development, 70, 13-27.
- Toda, H. Y., & Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. Journal of econometrics, 66(1-2), 225-250.
- Turgut, E., & Uçan, O. (2019). Yolsuzluğun vergi oranları ile olan ilişkisinin OECD ülkeleri örneğinde incelenmesi. Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(3), 1-17.
- Uluslararası Şeffaflık Örgütü (2005), Corruption Perceptions Index 2005, <https://www.transparency.org/en/cpi/2005>, Erişim Tarihi: 27.07.2023.
- World Bank (2023). Worldwide Governance Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators>, Erişim tarihi: 21.09.2023
- Yamak, T. (2017). Kurumsal kalite faktörlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: körfez ülkeleri örneği. Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 5(4), 1-15.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

The Relationship Between Control Of Corruption, Tax Revenues And Economic Growth: Evidence From The 10 Countries With The Highest Governance

1. Introduction

Corruption is a common phenomenon in many economies. For many years, corruption has been accepted as a social rule, especially in developing countries (Marjit et al., 2000). Corruption, seen as a cultural and social issue, has been deemed impossible to measure. This understanding has also changed as the traditional approaches to economic development have changed over time. More attention has been paid to corruption, with recognition that good governance practices play a fundamental role in economic development (Martinez-Vasquez et al., 2004). Corruption in any sector can negatively impact economic performance through tax revenues and fiscal deficits (Antonakas et al., 2013). Economic growth is one of the most important indicators of economic performance. Generally, economic growth and tax revenues move together (Durkaya and Ceylan, 2006; Polat, 2019; Boğa, 2020). However, it is thought that the level of corruption may tend to decrease in economies where there is economic growth. Growing economies are associated with less corruption due to the expectation of transparency and accountability. Control of corruption is an important governance indicator. It can be expected that strong governance will reduce tax losses and evasion, facilitate tax audits, and thus increase tax revenues. As a result, improvements in governance can also improve economic performance. It also shows that developing countries have achieved levels of governance and corruption control comparable to developed countries for the purpose of economic development (Transparency International, 2005). In this study, the relationship between control of corruption, tax revenues, and economic growth in the 10 countries with the highest governance for the period 1996-2019 was examined with the Emirmahmutoğlu and Köse (EK) panel causality method.

2. Data Set and Method

Control of corruption is one of the governance indicators and is calculated in various types in the World Bank database. When evaluated within the scope of corruption control, the 10 countries with the most governance are Denmark, Finland, Singapore, Norway, Sweden, the Netherlands, Luxembourg, Germany, Iceland, and Australia, respectively. In this study, corruption control data is discussed in terms of estimation, as in other studies in the literature. The estimated value is determined as a value between -2.5 and +2.5. Tax revenue data was used as a percentage share of national income. Since the economic growth indicator may change depending on inflation and exchange rates, it is used as national income per capita in constant 2015 US dollars for consistency. In this study, the causality relationship was examined with Emirmahmutoğlu and Köse (2011) panel causality analysis. Before the causality test, cross-sectional dependence and CIPS unit root tests were applied.

3. Empirical Findings

According to the EK panel causality results, there is a one-way causal relationship from control of corruption to economic growth in the panel. Country-based results vary. There is a unidirectional causality relationship from control of corruption to economic growth in Finland, Norway, the Netherlands, and Luxembourg. In Singapore, there appears to be a causal relationship between economic growth and the control of corruption. Finally, the results show that there is a unidirectional causal relationship from control of corruption to tax revenues in Finland and Iceland.

4. Discussion and Conclusion

According to the findings of the study, there is a causal relationship between corruption control and the economic growth in the panel. This result supports the common view in the governance literature. According to this view, controlling corruption will increase transparency and fairness in the public sector, and as a result, economic growth will increase (Artan et al., 2017). Despite the widespread view in the literature that controlling corruption will directly affect tax revenues (Ghura, 1998; Tanzi, 1998; Giray, 2005; Torthon, 2008; Kubatova and Rihova, 2009; Braşoveanu and Brasoveanu, 2009; Ajaz and Ahmad, 2010; Dökmen, 2012; Örucü et al., 2012; Monteiro et al., 2012; Huňady and Orviská, 2015), there appears to be a relationship between these variables only in Finland and Iceland. The main reason for this may be due to the different dynamics of the countries in question. As a matter of fact, the study examines the countries with the highest control of corruption. If corruption is sufficiently controlled, a one-unit change in the control level may have less or no impact on tax revenues. It is likely to affect tax revenues in countries where corruption is less controlled, in other words, in countries where corruption is widespread. Because, considering that the loss in tax revenues will decrease as control increases, the marginal change in tax revenues will gradually decrease, and at some point there will be no change. In this context, examining the corruption-tax revenue link in economies where corruption control is low may contribute to the literature in future studies.



Kurumlar ve Çevre Kirliliği İlişkisinin İncelenmesi: AB Ülkelerinden Kanıtlar

Muhammet Bahri KIRIKÇI

Özet

İnsanların doğa ile olan etkileşimin artmasıyla birlikte, ekolojik sınırlar aşılmaktadır. Bu durum beraberinde küresel ısınma, iklim krizi ve çevre tahribatının artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla büyüyen çevre sorunlarına çözüm üretilmesi önem arz eden bir konu haline gelmektedir. Bu bağlamda çalışmada ekolojik ayak izinin azaltılmasında kurumların etkinliğinin incelenmesi hedeflenmektedir. Bu hedef doğrultusunda 22 Avrupa Birliği ülkesi için 2002-2018 dönem aralığında iki aşamalı sistem GMM tahmin yönteminden faydalanılarak ampirik bir inceleme yapılmaktadır. Ayrıca çalışmada kurumların çevre üzerindeki etkinliğinin geniş bir şekilde incelenmesi amacıyla Temel Bileşen Analiz tekniğinden faydalanılarak altı özgün kurumsal yapı göstergesi ile kurumsal kalite endeksi oluşturulmaktadır. Çalışma sonucunda elde edilen bulgulara göre kurumsal kalitenin ekolojik ayak izini azalttığı gözlemlenmektedir. Dolayısıyla çalışmada kurumların çevre kirliliği üzerinde düzenleyici bir rol oynadığı tespit edilmektedir.

Anahtar kelimeler: Kurumsal Kalite, Ekolojik Ayak İzi, Avrupa Birliği, İki Aşamalı Sistem GMM

Jel Kod: C23, E02, Q56

Investigation of The Relationship Between Institutions and Environmental Pollution: Evidence From EU Countries

Abstract

As human interaction with nature increases, ecological limits are being exceeded. This leads to an increase in global warming, climate crisis, and environmental destruction. Therefore, finding solutions to growing environmental problems is becoming an important issue. In this context, the study aims to examine the effectiveness of institutions in reducing the ecological footprint. In line with this objective, we conducted an empirical analysis by utilizing the two-stage system GMM estimation method for 22 European Union countries for the period 2002-2018. In addition, in order to broadly examine the effectiveness of institutions on the environment, the study uses the technique of Principal Component Analysis to construct an index of institutional quality with six unique indicators of institutional structure. According to the findings of the study, it is observed that corporate quality reduces the ecological footprint. Therefore, the study finds that institutions play a regulatory role in environmental pollution.

Keywords: Institutional Quality, Ecological Footprint, European Union, Two Step System GMM

Jel Kod: C23, E02, Q56,

ATIF ÖNERİSİ (APA): Kırıkçı, M.B. (2024). Kurumlar ve Çevre Kirliliği İlişkisinin İncelenmesi: AB Ülkelerinden Kanıtlar. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 450-470. Doi: 10.24988/ije.1370376

¹ Doktora Öğrencisi, Gaziantep Üniversitesi/İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, Şahinbey/Gaziantep, Türkiye
EMAIL: bahrikirikci@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-4427-5124

Bu çalışma ICOMEP 2022 Uluslararası Yönetim Ekonomisi ve Politikası Kongresi'nde "Kurumsal Kalite Ekolojik Ayak İzi İlişkisinin İncelemeleri: AB Ülkelerinden Kanıtlar" başlığıyla özet hali sunulmuştur.

1. GİRİŞ

Günümüz çağında küresel ekosistemle insanlar arasındaki etkileşimin artmasıyla birlikte toprağın erozyona uğraması, hava kirliliği ve okyanusların asitlenmesi küresel habitat üzerinde olumsuz etkiler meydana getirmektedir (Di Santo vd., 2022). Bu durum çevresel bozulmayı hızlandırmakta ve doğal kaynak kıtlığına neden olmaktadır. (Shrinkhal, 2019). Küresel ekosistemin bozulmasıyla birlikte Dünya nüsunün yaklaşık olarak %99'nun Dünya Sağlık Örgütü'nün önerdiğinden daha kötü bir çevre tahribatına maruz kaldığı raporlanmaktadır (WHO,2022). Aşırı avlanma, atmosferin emebileceğinden daha fazla karbon salınımı, tarım alanlarının aşırı hasat edilmesi, doğal kaynakların aşırı tüketimi, biyolojik çeşitliliğin kaybına yol açmaktadır. Diğer yandan insanların doğal kaynağa olan aşırı talebi ekolojik sınırların aşılmasına neden olmaktadır (Borucke vd., 2013). Bu bağlamda mevcut kaynakların sürdürülebilirliği ve yönetilmesi uluslararası bir eylem planının varlığını gerektirmektedir (Saqib vd., 2023).

Yaşanan iklim krizi, küresel habitatta meydana gelen tahribatlar ve ekolojik sınırların aşılması üzerine, sürdürülebilir bir ekonomik sistem inşa etmek amacıyla iktisat literatüründe çeşitli yaklaşım biçimleri geliştirilmektedir. Bu bağlamda gelişen literatürde çevre sorunlarının çözümü üzerinde kurumsal yapının düzenleyici ve kilit bir rol oynadığı vurgulanmaktadır. Kurumların bu rolü politikalar kanalıyla etkin biçimde gerçekleştireceği ileri sürülmektedir. Bu bağlamda kurumlar karbon vergisi, tarifler ve sübvansiyonlar kanalıyla çevreyi etkileyebilmektedir (Ellis, 2010; Wong vd., 2010). Mahjabeen vd. (2020) çalışmalarında çevre kalitesinin sağlanmasının ön koşulunun ülkede kurumsal kalite ikliminin oluşmasından geçtiğini vurgulamaktadırlar. Eğer kurumlar, çevresel düzenlemeleri yapacak ve uygulayacak güce sahipse çevresel kalite artacaktır. Bu bağlamda çevresel kalitenin düzeyinin arttırılmasında kurumsal kalite önemli bir yere sahiptir (Zakaria ve Bibi, 2019, s. 7927). Ayrıca kurumsal yapının zayıf olduğu ekonomilerde yolsuzluklar kanalıyla çevrenin dokusu bozulmaktadır. Saidi vd., (2020) çalışmalarında Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkelerinde doğal kaynak açısından zengin olmalarına rağmen yolsuzluklardan kaynaklı yenilenebilir enerji kaynaklarından yeterince yararlanılamadığı ve emisyon düzeylerinin azaltılmasında başarısız olduklarını vurgulamaktadırlar. Yolsuzluklar, yenilenebilir enerjinin uygulanabilirliği ve sürdürülebilir kalkınma modeli için içsel kapasitenin geliştirmesinde olumsuz bir etki oluşturmaktadır (Sinha vd., 2019). Gelişmekte olan ülkeler açısından fosil yakıtı dayalı enerji kaynaklarının sübvansiyonları ve fon kaynakları yolsuzluk kaynaklı etkinsiz bir şekilde dağıtılmaktadır. Dolayısıyla etkin ve güçlü kurumların tesisi, yolsuzlukları önleyecek ve etkinlik kaybının önüne geçerek çevre tahribatını azaltacaktır. Diğer yandan Aron (2000), ülkedeki kurulların yetersiz olması durumunda veya kanunların var olmaması durumunda faydalı kurulların zayıf şekilde uygulanacağını ve bu durumun kurumları zayıflatacağını belirtmiştir. Mahmood (2020) çalışmasında hukukun üstünlüğünün tesis edildiği ülkelerde halk hükümete daha fazla güven duymakta ve çıkardığı yasalara daha fazla uyum gösterdiğini vurgulamaktadır. Bu sayede hükümetin çevre ile ilgili çıkardığı yasalara daha etkin bir şekilde uygulanacağını ileri sürmektedir. Firmalar açısından durum incelendiğinde ise kanun ve kurulların açık ve etkin uygulandığı ülkelerde firmalar çevre yasalarına uyum gösterirken, kanun ve kuralarda boşluk olduğu durumlarda ve kanunların zayıf şekilde uygulandığı yerlerde çevre yasalarını delmektedirler (Gani, 2012, s. 79). Dolayısıyla hukukun üstünlüğü çevre yasalarına uyum sürecinde temel unsurdan birisi halini almaktadır. Ayrıca politik olarak istikrarlı bir ekonomi endüstriyel faaliyetleri gerçekleştiren firmalar ve tüketici pazarında çevre politikalarının uygulanmasını etkin bir şekilde yönetebilir. Bu sayede çevre kirliliği azalabilir (Pata vd., 2022). Ayrıca belirsizlik ortamlarında endüstriyel faaliyet gösteren firmalar doğal kaynakları tahrip ederek kullanılmaktadırlar. Siyasi istikrar sağlandığında politikalar güvence altına alınabilmekte ve çevre koruma yasalarının geçerliliği korunmakta, çevresel zararlar yavaşlatılabilmektedir (Farooq vd., 2022). Diğer yandan Abid (2016) çalışmasında çevresel sorunların çözümüne dair geliştirilen politikaların işlevsel olabilmesi için ülkenin siyasi açıdan

istikrarlı olması gerektiğini vurgulamaktadır. Diğer yandan demokrasiler otokrasilere göre sürdürülebilir kalkınmayı olumlu yönde etkilemektedirler İlk olarak demokrasilerde liderler halka karşı hesap verme zorunluluğu olduğu için halk protestolar ve gösteriler kanalıyla hükümet üzerinde baskı oluşturarak çevre sorunlarının çözülmesini sağlarlar. Diğer yandan demokrasinin hakim olmadığı ülkelerde liderlerin hesap verme zorunluluğu olmadığından halk çevresel bozulma üzerindeki taleplerine yeterince karşılık bulamaz (Langnel ve Pathranarakul, 2021, s. 18).

Kaynakların hızlı bir şekilde tüketilmesi, biyolojik kapasitenin aşılması, insanoğlunun devamlılığının tehdit altına girmesi, gibi nedenlerden dolayı ekolojik ayak izini azaltıcı bir formülün geliştirilmesi gerekmektedir. Çalışmanın temel motivasyonu bu formülün geliştirilmesi üzerine inşa edilmektedir. Çalışmanın motivasyonu doğrultusunda çevre tahribatının önlenmesinde kurumsal kalitenin etkinliğinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda 22 Avrupa Birliği (AB) ülkesi için 2002-2018 gözlem aralığında iki aşamalı GMM tekniğinden faydalanılarak ampirik bir inceleme yapılmaktadır. Çalışmanın 2002 yılından başlamasının nedeni Dünya Bankası tarafından yayımlanan Dünya Yönetişim Göstergeleri (WDI) veri tabanında kurumsal yapı göstergelerinin 2002 yılından başlamasıyken, 2018’de sonlanmasının nedeni ise Global Footprint Network (GFN) ekolojik ayak izi verisinin 2018’de sonlanmasıdır.

Neden AB ülkeleri? Çalışmada AB ülkelerinin temel alınmasındaki neden uluslararası kuruluşlar arasında en kapsamlı çevre yasalarına sahip olmadır (Jordan ve Adelle, 2012). Dolayısıyla kurumların çevre üzerindeki etkilerini daha verimli bir şekilde analiz edilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca AB ülkeleri dünya nüfusunun %7’sini oluşturmasına rağmen dünya kaynaklarının %25’ini tüketmektedir (Dembińska vd., 2022, s. 2). Diğer yandan AB ülkelerinin çevre kirliliği üzerindeki payı Eurostat’ın 2010-2020 yıllarını temel alınarak hazırladığı rapora göre 2020 yılında Dünya çapındaki karbondioksit emisyonun 34,4 milyar ton olduğu, yaklaşık %8’i olan 2,8 milyar tonunu AB ülkeleri üretmektedir. Diğer yandan AB ülkelerinin mal ve hizmet talebinden kaynaklı oluşan CO₂ emisyonun yaklaşık olarak 3,2 milyar ton olduğu ve 0,9 milyar tonun AB ülkesi olmayan ülkelere ithalat yoluyla olduğu gözlemlenmektedir (Eurostat, 2023). Bu bağlamda AB ülkelerinin doğal kaynaklara olan aşırı talebi sürdürülebilir bir çevrenin inşasını önemli kılmaktadır. Diğer yandan çalışmanın ampirik analiz sürecinde iki aşamalı GMM tekniğinin tercih edilmesindeki ana neden ise çalışma sonucunda elde edilecek bulguların sağlamlılığı açısından potansiyel bir içsellik ve heterojenlik sorunun önüne geçmesine olanak tanınmasıdır (Jianguo vd., 2022, s. 58182). Bir diğer avantajı yatay kesit biriminin büyük zaman boyutunun küçük olduğu modellerde sapmasız, tutarlı tahmin sonuçları üretmesidir (Windmeijer, 2005).

Çalışmanın temel hedefi doğrultusunda kurgulanan modelde kurumsal kalite endeksi oluşturulmaktadır. Kurumsal kalite endeksinin oluşturulma sürecinde Temel Bileşen Analiz (TBA) tekniğinden faydalanılarak 6 farklı özgün kurumsal yapı göstergesi (kanun ve düzen, yolsuzluğun kontrolü, bürokratik kalite, politik istikrar, hesap verebilirlik ve düzenleyici kalite) kullanılarak kurumsal kalite endeksi oluşturulmaktadır. TBA ile oluşturulan kurumsal kalite endeksinin temel avantajı kapsayıcı ve geniş bir kurumsal yapı göstergesi sunmasıdır. TBA tekniğini ile oluşturulan endeksin diğer bir avantajı ise verilerin orijinalliğini korumasıyla birlikte, çoklu bağlantı sorununda önüne geçmesidir (Shahbaz vd., 2016, s. 10). Ayrıca çevre ve kurumsal yapı ilişkisinin incelendiği ampirik literatürde kurumsal yapı göstergesi olarak kullanılan kurumsal kalite endeksinin oluşturulmasında TBA tekniği kullanılmaktadır. Örneğin (Acheampong vd., 2021; Christoforidis ve Katrakilidis, 2021; Zakari ve Khan, 2022) çalışmalarında altı özgün kurumsal yapı göstergesi kullanılarak TBA tekniği ile kurumsal kalite endeksi oluşturulmaktadır. Çalışmada kurgulanan modelde çevre göstergesi olarak Wackernagel ve Rees (1998) tarafından geliştirilen “ekolojik ayak izi” verisi kullanılmaktadır. Ekolojik ayak izi verisinin temel avantajı ise daha geniş bir çevre göstergesi (ormanlık alan, otlaklık alan, balıkçılık sahası, ekim alanı, yerleşim alanı ve karbon ayak izi) sunmasıdır. Ekolojik ayak izi mal ve hizmet üretimi, kaynak tüketimi gibi insan faaliyetleri

tarafından gerçekleştirilen gezegenin biyolojik kapasitesinin ne kadar aşıldığını göstermektedir (Kitzes ve Wackernagel, 2009). Ayrıca ekolojik ayak izi çevre üzerinde üretim ve tüketim faaliyetlerinin doğrudan ve dolaylı etkilerini de göstermektedir (McDonald ve Patterson, 2004). Diğer bir ifade ile ekolojik ayak izi insanların faaliyetlerinden kaynaklı doğa üzerinde yarattığı baskıdır (Bartelmus, 2008). Bu temel avantajlar göz önüne alındığında kurumsal yapı ve çevre arasındaki ilişkinin incelendiği literatürde ekolojik ayak izi çevre göstergesi olarak tercih edilmektedir (Ahmad vd., 2021; Christoforidis ve Katrakilidis, 2021; Emmanuel vd., 2023; Uzar, 2021).

Çevre literatürü incelendiğinde kurumsal yapı ve çevre ilişkisini araştıran çalışmaların sınırlı sayıda olduğu ve ilgi odağı haline gelen bir konu olduğu gözlemlenmektedir. Bu çalışmayla literatüre birtakım katkıların sunulması hedeflenmektedir. Bu katkılar sıralanacak olursa; i-) 22 AB ülkesinde ekolojik ayak izi ve kurumsal kalitenin arasındaki ilişkinin iki aşmalı GMM tahmin yöntemi ile inceleyen ilk çalışma olması. ii-) Kurumsal yapı ve çevre ilişkisinin incelendiği literatürde çevre tahribatının tek boyutunu gösteren karbondioksit emisyonu verisi kullanılmaktadır. Literatürde daha kapsayıcı bir çevre göstergesi olan ekolojik ayak izi verisi göz ardı edilmektedir. Oluşan bu boşluğu doldurmak amacıyla ekolojik ayak izi verisi kullanılması. iii-)Altı özgün kurumsal yapı göstergesi kullanılarak kapsayıcı bir kurumsal kalite endeksi oluşturulması. Bu bağlamda kurumsal yapının çevre üzerindeki etkisinin daha geniş bir perspektiften yorumlanmasının sağlanması. iv-) Ekonomik büyüme ve petrol tüketiminin çevre kirliliği üzerindeki etkisinin gözlemlenmesi.

Bu çalışma beş bölüm üzerinde şekillenmektedir. Bu bölümler sıralanacak olursa: İlk bölümde çalışmanın takdim edildiği giriş, mevcut ampirik literatürün sunulduğu ikinci bölüm, çalışmada kurgulanan modelin anlatıldığı, veri ve ampirik yöntemin yer aldığı üçüncü bölüm, kurgulanan model ile elde edilen ampirik bulguların raporlandığı dördüncü bölüm ve çalışmada elde edilen sonuç ve değerlendirmelerin yapıldığı beşinci bölüm şeklindedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Doğal kaynakların hızlı bir şekilde tüketilmesi, iklimlerin değişmesi ve küresel habitatta yaşanan çevresel bozulmalarda farkındalığın artması beraberinde çevre sorunlarının çözümü için çeşitli yaklaşım biçimlerinin geliştirilmesini sağladı. Bu bölümde çalışma ile anlamlı bir bütünlük oluşturması amacıyla kurumsal kalite ve çevre ilişkisinin incelendiği ampirik literatür ele alınmaktadır. Literatürde yer alan birçok çalışmada kurumsal kalite düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde, kurumsal kalite düzeyinin zayıf olduğu ülkelere görece daha katı çevre düzenlemeleri ve politikalarının olduğu, kurumların çevre kalitesi üzerinde etkin bir rol oynadığı vurgulanmaktadır (Tamazian ve Rao, 2010; Goel vd., 2013; Abid, 2017; Bhattacharya vd., 2017; Salman vd., 2019; Sarkodie ve Adams, 2018; Sun vd., 2019; P. Li ve Ouyang, 2021). Ayrıca bu bölümde demokrasinin çevre üzerindeki etkisinin tartışıldığı literatürde yer verilmektedir.

Kurumların çevre üzerindeki etkisini ülkelerin demokratik yapıları açısından inceleyen çalışmalar demokrasinin çevre üzerindeki etkisini tartışmalı bir biçimde incelemektedir. Demokrasi ve çevre kirliliğini araştıran ampirik literatür genel olarak incelendiğinde demokratikleşmenin çevre kirliliğini arttırdığı, azalttığı ve istatistiki açıdan anlamsız bir ilişkinin var olduğu yönünde bulgular mevcuttur. İlk olarak demokrasinin çevre kirliliği üzerinde istatistiki açıdan ilişki olmadığını ileri süren çalışmalar incelendiğinde Usman vd., (2020) Güney Afrika için 1971-2014 gözlem aralığında Bayer-Hank eş bütünleşme ve FMOLS tekniklerinin kullanıldığı çalışmada demokrasi ve karbondioksit emisyonunun arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmektedir. Benzer şekilde yolsuzluk ve çevre arasındaki ilişkiyi inceleyen Özsoy (2021) çalışmasında Türkiye’de 1995-2016 gözlem aralığında ARDL tekniğinden faydalanılarak yapılan analizde kısa dönemde yolsuzluğun ekolojik ayak izini azalttığı, uzun dönemde ise istatistiki açıdan anlamsız bir ilişkinin olduğu tespit edilmektedir. Diğer yandan bu çalışmaların aksine Congleton

(1992) otoriter ve demokratik rejimlerin çevre üzerindeki etkileri araştırmakta, buna göre siyasi kurumların çevre düzenlemeleri şekillendirdiği vurgulanmaktadır. Diğer yandan Mak Arvin ve Lew (2011) 1976-2003 gözlem aralığında 141 gelişmekte olan ülke gelir grubuna ve bölgelere göre gruplandırılarak analiz etmektedirler. Çalışmanın analiz sürecinde panel veri analiz tekniğinden faydalanılarak oluşturdukları analizde ulaşılan bulgulara göre demokrasinin çevre üzerindeki etkisinin çevre göstergesine göre farklılaştığını tespit etmektedirler. Gelir ve bölgesel farklılıkların olması gelişmekte olan ülkelerin heterojen yapısı demokrasi ve çevre arasındaki ilişkinin çok yönlü olmasına neden olmaktadır. Orta gelir grubu ülkelerde daha fazla demokrasi daha temiz bir havaya yol açarken, diğer ülke gruplarında bu etki gözlemlenmektedir. Diğer yandan Asya, Pasifikte ve Doğu Avrupa'da daha fazla demokrasinin temiz suyu teşvik ettiği, diğer ülke gruplarında bu etki gözlemlenmektedir. Demokrasi bazı bölgelerde ormansızlaştırmayı artırırken bazılarında tam tersi ilişki söz konusudur.

İkinci olarak demokrasinin çevre kirliliğini arttırdığını ileri süren çalışmalar incelendiğinde You vd., (2015) 1985-2005 gözlem aralığında 98 ülke için Panel Kantil analiz tekniğinden faydalandığı analizinde demokrasinin karbondioksit emisyonu artırdığı tespit edilmektedir. Benzer şekilde Akalın ve Erdoğan (2021) 26 OECD ülkesi için 1990-2015 gözlem aralığında AMG tekniğinin kullanıldığı çalışmada demokrasinin çevresel bozulmayı arttırdığını saptamaktadır. Çevre kirliliğini sera gazı bağlamında inceleyen Ursavaş (2022) çalışmasında ise 1995-2018 gözlem aralığında 37 OECD ülkesi için Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) tekniğinin kullanıldığı analizinde demokrasi düzeyi arttıkça sera gazı emisyonunun arttığını tespit etmektedirler. Diğer yandan çevre kirliliğini ekolojik ayak izi bağlamında ele alan çalışmalardan Ursavaş (2021) 1980-2017 gözlem aralığında Türkiye için ARDL tekniğinden yararlanılan çalışmasında uzun dönemde demokrasinin ekolojik ayak izini arttırdığını saptamaktadır. Benzer şekilde Ahmed vd., (2022) 1985-2017 dönemi için G7 ülkeleri üzerine sürekli güncellenen FMOLS (CUP-FM) ve sapmaları düzelten CUP-BC tekniklerinden faydalandığı çalışmalarında demokrasinin ekolojik ayak izini arttırdığı tespit etmektedir.

Üçüncü olarak demokrasinin çevre kirliliğini azalttığını ileri süren çalışmalardan örneğin Yasin vd., (2020) 110 gelişmiş ve az gelişmiş ülke grubu için 1996-2016 gözlem aralığında Panel EGLS AB-GMM tekniğinden faydalanılarak yapılan analizde siyasi kurumların çevre kirliliğini azalttığı tespit etmektedirler. Benzer şekilde Gallagher ve Thacker (2008) 1960-2001 gözlem aralığında 159 ülke grubu için panel veri analiz tekniğinden yararlanılan çalışmalarında kısa dönemde demokrasinin çevre üzerinde etkisinin olmadığı, ancak uzun dönemde ise kükürt ve karbondioksit emisyonunu azalttığını tespit etmektedirler. Aynı şekilde Bernauer ve Koubi (2009) 1971-1996 gözlem aralığında 42 ülke 107 şehir için yapılan analizde kükürt dioksit (SO₂) ve demokrasi arasındaki ilişkisini incelediği çalışmalarında, demokrasinin çevre kalitesi üzerinde olumlu bir etkisinin olduğunu tespit etmektedirler. Ayrıca başkanlık sisteminin parlamenter sisteme göre çevre kalitesi üzerinde daha yararlı olduğunu gözlemlenmektedirler. Sivil özgürlüklerin ise daha temiz bir çevreye katkıda bulunduğu tespit etmektedirler. Çevre kirliliğini ormansızlaşma açısından inceleyen Buitenzorg ve P. J. Mol (2011) çalışmasında 1990-2000 dönemi için 177 ülke üzerine panel veri analiz tekniği faydalandığı analiz sonucuna göre ormansızlaşma ve demokratikleşme arasında ters U ilişkisinin olduğunu tespit etmektedirler. Ayrıca demokratikleşme sürecindeki ülkeler, demokrasi dışındaki ülkeler ve olgun demokrasilerle kıyaslandığında daha yüksek ormansızlaşmaya maruz kaldığını gözlemlenmektedirler. Diğer yandan çevre kirliliğini CO₂ emisyonu açısından değerlendiren çalışmalarımdan Adams ve Klobodu (2017) 1970-2011 gözlem aralığında 38 Afrika ülkesi için Panel DOLS, Panel VAR ve panel nedensellik tekniklerinden yararlandıkları analiz sonucuna göre demokrasi ve bürokratik kalitenin karbondioksit azalttığı tespit etmektedirler. Benzer şekilde Hotunluoğlu ve Yılmaz (2018) 1971-2011 gözlem aralığında Türkiye için Johansen eş bütünleşme tekniğinden faydalandığı çalışmasında; Adams ve Acheampong (2019) çalışmasında 1980-2015 gözlem aralığında 46 Sahra Altı ülkesi için GMM tekniğinden yararlandığı analizinde; demokrasinin

CO₂ emisyonunu azalttığını tespit etmektedirler. Çevre kirliliği göstergesi olarak ekolojik ayak izni temel alan çalışmalar incelendiğinde ise Charfeddine ve Mrabet (2017) 15 MENA ülkesi için 1975-2007 gözlem aralığında DOLS ve FMOLS teknikleri kullanılarak yapılan analizde; Ahmed vd., (2022) Pakistan için AARDL tekniğinden yararlandığı analizinde; Yasin vd., (2022) 1996-2016 dönem aralığında Panel EGLS AB-GMM yöntemlerini kullandıkları analizlerinde; Ahmad, vd., (2022) 1985-2017 gözlem aralığında G7 ülkeleri için CUP-FM ve CUP-BC tekniklerinden yararlandıkları çalışmalarında; demokrasinin ekolojik ayak izini azalttığını tespit etmektedirler.

Kurumsal yapı ve çevre ilişkisinin incelendiği ampirik literatürde kurumsal yapı göstergelerinin çevre üzerinde düzenleyici bir etkisi olduğu hipotezi ileri sürülmektedirler. Örneğin Abid (2016) 25 Sahra Altı Afrika ülkesinde 1996-2010 gözlem aralığında GMM tekniğinden yararlandığı çalışmasında demokrasinin, kamunun etkinliğinin, yolsuzlukların, siyasi ve sosyal güvensizlik ikliminin karbondioksit emisyonunu azalttığını tespit etmektedir. Benzer şekilde Adams ve Klobodu (2017) 1970-2011 dönemleri arasında 38 Afrika ülkesi için PVAR yönteminin kullanıldığı çalışmalarında bürokratik kalite ve demokrasinin karbondioksit emisyonun azaltılmasında etkili olduğunu vurgulanmaktadır. Diğer yandan Wang vd., (2018) BRICIS ülkeleri üzerine 1996-2015 gözlem aralığında kısmi en küçük kareler regresyonu (PLS) tekniğinden yararlandığı çalışmasında yolsuzlukların kontrol altına alınmasının karbondioksit emisyonunu azalttığını gözlemlemektedirler. Ayrıca Lau vd., (2014) Malezya ekonomisi için 1984-2008 dönemleri arasında ARDL tahmin yönteminden faydalandığı çalışmasında; 40 sahra ülkesi için iki aşamalı sistem GMM tahmin tekniğinden yararlandığı Ibrahim ve Law (2016) çalışmalarında; Bhattacharya vd., (2017) 85 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için 1991-2012 gözlem aralığında GMM yönteminin kullanıldığı araştırmalarında; Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) yönteminden faydalanılarak 1984-2015 dönem aralığında 5 Güney Asya ülkesi Zakaria ve Bibi (2019) tarafından yapılan analizde; H.Khan vd., (2022) 177 ülke üzerine 2002-2019 iki aşamalı sistem GMM tahmin tekniğinin kullandığı çalışmalarında; kurumsal kalitenin karbondioksit emisyonunu azalttığını raporlanmaktadır.

Kurumsal yapı ve çevre arasındaki ilişkinin incelendiği ampirik literatürde çevre hasarının tek boyutunu gösteren karbondioksit emisyonu üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu çalışmalarda temel boşluk ekolojik ayak izinin çalışmalarda ihmal edilmesidir. Oysaki ekolojik ayak izi verisi karbondioksit emisyonu verisine görece daha kapsayıcı, daha kullanışlı ve daha güvenilir bir çevre göstergesi sunmaktadır (Majeed ve Mazhar, 2019, s. 492). Dolayısıyla çalışmada literatürdeki bu boşluğu doldurmak için çevre göstergesi olarak ekolojik ayak izi verisi tercih edilmektedir. Ayrıca Wackernagel vd., (2002) ekolojik ayak izinin insanların gereksinimlerinin izlenilmesi sürecinde biyosferin yenilenme kapasitesi ve insanların ekosisteme bağımlılığını gösteren önemli bir araç olduğunu vurgulamaktadır. Bu bağlamda gelişen kurumsal yapı ve çevre arasındaki ilişkinin incelendiği literatürde daha geniş boyutlarda çevresel bozulmayı gösteren ekolojik ayak izi verisi çevre göstergesi olarak kullanılmaktadır. Örneğin Uzar (2021) AMG ve CCEMG yöntemlerinden faydalandığı, E7 ülkeleri için 1992-2015 gözlem aralığında modellediği araştırmasında kurumsal kalite düzeyinin ekolojik ayak izini azaltıcı bir rol oynadığını raporlamaktadır. Benzer şekilde kurumsal kalitenin ekolojik ayak izini azalttığı, Ahmad vd., (2021) 20 gelişmekte olan ülke için 1984-2017 gözlem aralığında CS-ARDL tekniğinin kullanıldığı çalışmalarında; 29 OECD ülkesi için 1984-2016 dönem aralığında CS-DL analiz yönteminin kullanıldığı Christoforidis ve Katrakilidis (2021) tarafından yapılan araştırmalarında; Emmanuel vd., (2023) 101 ülke için 1995-2017 gözlem aralığında PMG ve DCCE tekniklerinin kullanıldığı çalışmalarında; tespit edilmektedir.

3. MODEL, VERİ VE YÖNTEM

Bu bölümde çalışmanın temel motivasyonu doğrultusunda kurgulanan model, modelde kullanılan değişkenlere ait veriler ve ampirik analizde kullanılan yöntemlere yer verilmektedir. Çalışmanın temel

hedefi doğrultusunda kurgulanan model ile 22 Avrupa Birliği Ülkesi (Almanya, Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya ve Yunanistan) üzerine 2002-2018 gözlem aralığında ampirik bir araştırma yapılmaktadır. Ampirik analizde Arellano ve Bond (1995) ve Blundell ve Bond (1998) çalışmalarında geliştirilen iki aşamalı sistem GMM yönteminden faydalanılmaktadır. Bu çalışmada tasarlanan modelin fonksiyonel form hali 1 numaralı denklemde gösterilmektedir:

$$\ln EF_{i,t} = \gamma_0 + \delta_1 IQ_{i,t} + \delta_2 \ln Y_{i,t} + \delta_3 \ln NRE_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

1 numaralı modelde $i=1,2,\dots, N$ yatay kesit birimlerini (22 AB Ülkesi), $t=1,2,\dots,T$ zaman boyutunu (2002-2018) göstermektedir. Modelde yer alan $\ln EF$ bağımlı değişkeni çevresel bozulmayı temsilen kullanılan ekolojik ayak izi verisini göstermektedir. IQ açıklayıcı değişkeni TBA tekniği ile altı özgün kurumsal yapı göstergesi kullanılarak oluşturulan kurumsal kalite endeksini göstermektedir. Modelde açıklayıcı değişken olarak sırasıyla $\ln Y$, ve $\ln NRE$ serileri kullanılmaktadır. Ekonomik büyümeyi temsilen kişi başına düşen reel GSYH, petrol tüketim miktarı kullanılmaktadır. Modelde γ_0 sabit terimi, δ_1 , δ_2 ve δ_3 katsayı parametrelerini ε_{it} hata terimini ifade etmektedir. Çevre göstergesi olarak kullanılan ekolojik ayak izi verisi toplam küresel hektar olarak hesaplanmakta ve modelde logaritmik form hali kullanılmaktadır. Ekolojik ayak izi verisi Global Footprint Network (GFN) veri tabanından elde edilmektedir. Modelde yer alan TBA tekniği ile üretilen kurumsal kalite endeksi bileşenleri arasında yer alan kurumsal kalite göstergeleri (kanun ve düzen (RL), bürokratik kalite (BQ), hesap verilebilirlik (VA), düzenleyici kalite (RQ), politik istikrar (PV) ve yolsuzluğun kontrolü (CC)) verileri Dünya Bankası'nın *Worldwide Governance Indicators* (WGI) veri tabanından alınmaktadır. Modelde açıklayıcı değişken olarak yer alan ekonomik büyüme verisi kişi başına düşen reel GSYH 2017 yılı sabit fiyatlar baz alınarak satın alma gücü paritesine göre hesaplanan Amerikan doları cinsinden değeri göstermektedir. Bu veri logaritmik form hali alınarak modele dahil edilmektedir. Bu veriye Dünya Bankası tarafından yayımlanan *World Development Indicators* (WDI) veri tabanından ulaşılmaktadır. Modelde açıklayıcı değişken olarak yer alan diğer bir veri ise petrol tüketimidir. Bu veri enerji kaynağı olarak petrol ve türevlerinin kullanımının petojules cinsinden hesaplanması ile elde edilmektedir. Modele doğal logaritması alınarak dahil edilmektedir. Bu veri *International Energy Agency* (IEA) veri tabanından elde edilmektedir. Çevre ile ilgili yapılan araştırmalarda modele çevre tahribatını geniş ölçüde gösteren çevre göstergelerinin dahil edilmesi önem arz eden bir noktadır. Bu bağlamda çalışmada çevre göstergesi olarak kullanılan ekolojik ayak izi verisi Wackernagel ve Rees (1998) çalışmasında geliştirilmektedir. Ekolojik ayak izi gezegenin sınırların ne kadar aşıldığını göstermenin yanı sıra geniş bir çevre göstergesi sunmaktadır. Ekolojik ayak izi ekosistemde kullanılan önemli doğal kaynak tabanına ilişkin bilgileri içerdiğinden dolayı ekolojik açık ve fazlalığın daha iyi gözlemlenmesini sağlamaktadır (Wackernagel vd., 1999). Bu doğal kaynak alanları sıralanacak olursa; karbon emisyonları, yerleşim alanları, tarım alanları, otlaklık alan, balıkçılık sahası, ormanlık alanlar şeklindedir. Diğer yandan çalışmada kurgulanan modelde TBA tekniği ile oluşturulan kurumsal kalite göstergesi, tek yönlü bir kurumsal yapı göstergelerinin yanı sıra geniş bir perspektif çizmektedir. Ayrıca TBA ile oluşturulan endekste orijinal göstergelerde yer alan en önemli bilgilerin yer aldığı en yüksek varyasyona sahip bir gösterge oluşturulurken, göstergeler arasındaki çoklu bağlantı sorununu da ortadan kaldırmaktadır (Commission, 2008). Bu bağlamda TBA ile oluşturulan kurumsal kalite endeksi kurumsal yapıların etkinliğinin analizde sürecinde daha ayrıntılı bir biçimde gözlemlenmesine olanak sağlamaktadır.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımları

Değişken	Tanım	Gösterge	Hesaplama	Kaynak
EF	Ekolojik Ayak İzi	Çevresel Bozulma	Toplam Küresel Hektar (gha)	Global Footprint Network (GFN)
IQ	Kurumsal Kalite Endeksi	Kurumsal Kalite	TBA tekniği ile altı özgün kurumsal yapı göstergesi ile oluşturulan endeks: (CC), (BQ), (RQ), (VA), (PV) (RL),	Worldwide Governance Indicators (WGI)
Y	Kişi Başına Düşen Reel GSYH	Ekonomik Büyüme	Satın alma gücü paritesine göre hesaplanan 2017 sabit Amerikan Doları cinsinden değeri	World Development Indicators (WDI)
NRE	Petrol Tüketimi	Yenilenem ez Enerji Tüketimi	(Petrol ve türevleri) Petajoules (PJ)	International Energy Agency (IEA)

Not: CC yolsuzluğun kontrolü, BQ bürokratik kalite, RQ düzenleyici kalite, VA hesap verebilirlik, PV politik istikrar, RL kanun ve düzen,

İlk olarak Hansen (1982) çalışmalarıyla literatüre tanıtılan ve daha sonra Arellano ve Bond (1991) çalışmalarında fark GMM tahmincisi olarak geliştirilen genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) literatüre kazandırılmaktadır. Fark GMM tekniğinin temel argümanı, fark denkleminin karşılık gelen değişkenler için bir grup gecikmeli açıklayıcı değişkenin araç olarak kullanılmasıdır. Arellano ve Bond (1995) ve Blundell ve Bond (1998) çalışmalarında “zayıf araç değişken” sorunun fark GMM tekniği için kaçınılmaz olduğunu ileri sürmektedir. Bu bağlamda literatüre “hem orijinal seviye denklemini hem de dönüştürülmüş fark denkleminin içeren bir sistem” oluşturulan iki aşamalı/sistem GMM tekniğini geliştirerek literatüre tanıttılar (T. Li vd., 2016).

Bu çalışmanın analiz sürecinde iki aşamalı/sistem GMM tekniğinin tercih edilmesindeki temel neden yöntemin birtakım avantajlarının bulunmasıdır. Bu avantajlar sıralanacak olursa: i-) Kurgulanan modelde dinamik etkileri göstermesi. ii-) Yatay kesit biriminin büyük zaman boyutunun küçük olduğu modellerde ($N > T$) (bu çalışmada oluşturduğumuz örneklemimiz (2002-2018 dönemi 22 AB Ülkesi) şeklindedir) sapmasız, tutarlı tahminci sonuçları üretmesidir (Roodman, 2009). ii-) Modelde yer alan değişen varyans sorununu ve içeselliğin ortadan kaldırması, birinci dereceden otokorelasyonun varlığı durumlarında etkin ve tutarlı tahminci sonuçları üretmesidir (Bond vd., 2001; Aali-Bujari vd., 2017). Ayrıca Windmeijer (2005) iki aşamalı GMM tahmin yönteminde elde edilen standart hataların aşağı yönlü sapmalı olduğunu ileri sürmekte ve dolayısıyla sonlu örneklem tekniğinden yaralanarak dirençli standart hatalar üretilmesini sağlamaktadır. Bu üretilen standart hatalar ile ulaşılan model tahminleri değişen varyansa karşı dirençli hale gelmektedir (Roodman, 2009, ss. 87-123). Diğer yandan kurumsal kalite ve çevre ilişkisinin incelendiği literatürde ampirik analiz sürecinde iki aşamalı sistem GMM tekniği kullanılmaktadır (İbrahim ve Law, 2016; Azam vd., 2021; H. Khan vd., 2022).

İki aşamalı GMM tekniği ile ulaşılan tahmin sonuçlarının sağlamlığı ve tutarlılığı teşhis testlerine bağlıdır. Bunlar araç değişkenlerin geçerliliği ve otokorelasyon teşhis testleridir (İbrahim ve Law, 2014, s. 530). Bu testlerden ilki Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Hansen testinin kullanılmasıdır. Bu test tekniği ile araç değişkenlerin geçerli olup olmadığı, diğer bir ifadeyle aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerliliğini sınanmaktadır. Testin temel hipotezi “aşırı tanımlama

kısıtlamaları geçerlidir” şeklindedir. Hansen testinin temel hipotezinin reddedilmesi araçların geçerli olduğu ve modelin doğru tanımlandığı anlamına gelmektedir. Ayrıca araçlar gerçekten dışsalsa, kalıntılar açıklayıcı değişkenlerle korelasyonuz olduğu sonucuna varılmaktadır. İkinci olarak iki aşamalı GMM tekniği ile üretilen tahmincinin hata teriminin “birinci dereceden otokorelasyon AR(1) yoktur” şeklinde olan temel hipotezinin reddedilmesi, “ikinci dereceden otokorelasyon (AR2) yoktur” şeklinde olan temel hipotezinin kabul edilmesi koşulunu sağlaması gerekmektedir (Roodman, 2006).

Çalışmada kurgulanan modelin iki aşamalı sistem GMM tahmin tekniği ile gösterimi 2 numaralı denklemde yer almaktadır.

$$\ln EF_{i,t} = \gamma_0 + \delta_1 \ln EF_{i,t-1} + \delta_2 IQ_{i,t} + \delta_3 \ln Y_{i,t} + \delta_4 \ln NRE_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

2 numaralı denklemde bağımsız değişkenin gecikmeli değeri bağımlı değişken olarak modele dahil edilmektedir. Bu durumun temel nedeni içsellik sorunun ortadan kaldırılmasıdır.

4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde kurumsal kalite ve çevre ilişkisinin incelenmesi amacıyla kurgulanan model ile elde edilen ampirik bulgulara yer verilmektedir. Bu bağlamda çalışmanın ampirik analiz sürecinde yararlanılan test tekniklerinin sonuçları değerlendirilmektedir.

Modelde yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikleri Tablo 2’de sunulmaktadır. Tablo 2’de değişkenlerin sırasıyla ortalama, medyan, maksimum, minimum, standart hata ve gözlem sayılarının yer aldığı tanımlayıcı istatistikleri raporlanmaktadır.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Tanımlayıcı İstatistikler	lnEF	IQ	lnY	lnNRE
Ortalama	17.707	0.225	10.561	3.103
Medyan	17.675	-0.231	10.598	3.267
Maksimum	19.935	3.299	11.700	6.360
Minimum	15.741	-2.398	9.626	-0.855
Standart Hata	0.060	0.082	0.020	0.081
Gözlem	374	374	374	374

Çalışmada 22 AB ülkesi için altı özgün kurumsal yapı göstergesi (bürokratik kalite, yolsuzluğun kontrolü, kanun ve düzen, düzenleyici kalite, politik istikrar ve hesap verebilirlik) kullanılarak, TBA tekniğinin ile oluşturulan kurumsal kalite endeksine ait sonuçlar Tablo 3’te raporlanmaktadır. Analiz sürecinde temel bileşenler oluşturulurken altı özgün göstergeye de eşit ağırlıklar atanmaktadır. Tablo 3’ün üst kısmında raporlanan özdeğer (eigenvalue) istatistiklerine göre vektörlerin özdeğerleri sırasıyla; 3.3095, 1.2213, 0.6410, 0.4655, 0.2199, ve 0.1425 şeklindedir. Bu vektörler incelendiğinde ilk vektörün, temel bileşenin standart varyansının %55.16’sını açıkladığı gözlemlenmektedir. Ayrıca ikinci, üçüncü, dördüncü, beşinci ve altıncı vektörlerin orantısal değişimlerinin sırasıyla %20.36, %10.68, %7.76, %3.67 ve %2.38 şeklinde olduğu raporlanmaktadır. Dördüncü, beşinci ve altıncı vektörlerin ise orantısal değişim değerlerinin %10’nun altında olduğu tespit edilmektedir. Diğer yandan Tablo 3’ün alt kısmında raporlanan özdeğer vektörlerinden ilk vektör dışında tüm vektörlerin negatif değere sahip olduğunu gözlemlenmektedir. Bu bağlamda Tablo 3’de elde edilen bulgular ışığında kurumsal kalite endeksinin oluşturulmasında ilk vektörün seçilmesine karar verilmektedir. Kurumsal kalite endeksinin oluşturulmasında kurumsal yapı göstergelerinin değişken bazında katkıları (birinci özdeğer vektörü) Tablo 3’ün alt kısmında sunulmaktadır. Bu bağlamda kurumsal kalite endeksine analizde yer alan kurumsal yapı göstergelerinden en yüksek katkıya 0.5129 ağırlığı ile bürokratik kalite değişkeni sahiptir. Diğer

kurumsal yapı göstergeleri kanun ve düzen, yolsuzluğun kontrolü, hesap verebilirlik, politik istikrar ve düzenleyici kalitenin ağırlıkları sırasıyla; 0.4724, 0.4696, 0.3870, 0.2845 ve 0.2501 şeklindedir.

Tablo 3: Temel Bileşen analizi (TBA) Sonuçları

Özdeğer						
Sayı	Değer	Fark	Oran	Kümülatif		
1	3.3095	2.0881	0.5516	0.5516		
2	1.2213	0.5803	0.2036	0.7552		
3	0.6410	0.1755	0.1068	0.8620		
4	0.4655	0.2456	0.0776	0.9396		
5	0.2199	0.0773	0.0367	0.9762		
6	0.1425	-	0.0238	1.0000		
Özdeğer Vektörleri						
Değişkenler	TB1	TB2	TB3	TB4	TB5	TB6
BQ	0.5129	-0.1472	-0.0061	-0.0484	-0.0454	-0.8431
RL	0.4724	-0.1817	-0.3775	-0.1808	-0.6584	0.3676
CC	0.4696	-0.2679	-0.2823	0.0055	0.7356	0.2946
VA	0.3870	-0.1556	0.7969	0.3505	-0.0974	0.2420
PV	0.2845	0.6283	0.2602	-0.6594	0.1147	0.0931
RQ	0.2501	0.6742	-0.2737	0.6382	-0.0243	0.0011

Not: BQ bürokratik kalite, RL kanun ve düzen, CC yolsuzluğun kontrolü, RQ düzenleyici kalite, VA hesap verebilirlik, PV politik istikrar

Modelde yer alan değişkenlerin güvenilirliğini test etmek amacıyla çoklu doğrusal bağlantı sorunun varlığı incelenmektedir. Çoklu eş doğrusallığın derecesini ölçmek için VIF test tekniği kullanılmaktadır. Genel olarak her bir açıklayıcı değişken için VIF değerinin 10'dan küçük tolerans değerinin ise (1/VIF) 0,1'den büyük olması gerekmektedir (Miles, 2014). Diğer yandan Studenmund (2014) çalışmasında VIF değerinin 5'i aşmaması gerektiği yönünde daha sıkı bir kriter önermektedir. Bu bağlamda Tablo 4'te raporlanan VIF değerleri Studenmund (2014) çalışması referans alınarak değerlendirilmektedir. Elde edilen bulgulara göre değişkenlerin sahip olduğu VIF değerlerinin 5'ten az olduğu, tolerans değerlerinin ise 0.2'den büyük olduğu saptanmaktadır. Dolayısıyla çalışmada kurgulanan modelde yer alan açıklayıcı değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunun olmadığı tespit edilmektedir.

Tablo 4: VIF test Sonuçları

Değişkenler	VIF	Tolerans değerleri
IQ	2.17	0.460756
lnY	2.14	0.466226
lnOIL	1.04	0.958014
Ortalama VIF	1.79	

Çalışmanın analiz sürecinde yararlanılan iki aşamalı GMM tahmin tekniği ile ulaşılan bulgular Tablo 4'te raporlanmaktadır. Tablo 4'ün üst kısmında iki aşamalı GMM yöntemi ile ulaşılan tahmin sonuçları yer alırken, alt kısmında ise teşhis test sonuçları bulunmaktadır. Tahmin sonuçları değerlendirilmeden önce modelin güvenilirliğini test etmek amacıyla uygulanan teşhis testleri yorumlanacaktır. Bu bağlamda çalışmada kurgulanan modelin kalıntıları Arellno ve Bond (1991) tarafından geliştirilen test ile birinci ve ikinci dereceden otokorelasyonun varlığı sınanmaktadır. Ulaşılan bulgulara göre birinci mertebeden otokorelasyon testi için temel hipotez kabul edilmekte ve otokorelasyonun birinci derecede var olduğu gözlemlenmektedir. Diğer yandan ikinci dereceden otokorelasyon test sonucu için temel hipotez reddedilmekte, otokorelasyonun olmadığı tespit edilmektedir. İki aşamalı sistem GMM yönteminde araç değişkenlerin geçerli olup olmadığını, diğer

bir ifadeyle aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerliliğini Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Hansen testi ile sınanmaktadır. Tablo 4'te yer alan Hansen test sonucuna göre temel hipotez reddedilmektedir. Bu bağlamda aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerli olmadığı, kullanılan araçların dışsal olduğu, kalıntıların açıklayıcı değişkenler ile korelasyonsuz bir yapıda olduğu saptanmaktadır. Diğer yandan Wald testi için temel hipotez reddedilmekte ve modelin genel olarak anlamlı olduğu tespit edilmektedir. Çalışmada uygulanan teşhis test sonuçları özetlenecek olursa; çalışmada kurguladığımız modelde otokorelasyon sorunu ve aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerli olmadığı, kalıntıların açıklayıcı değişkenlerle korelasyonuz olduğu ve doğru modelin belirlendiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu bağlamda iki aşamalı sistem GMM tekniği ile üretilen tahmin sonuçlarının etkin ve tutarlı bir yapıda olduğuna karar verilmektedir.

İki aşamalı GMM yöntemi ile ulaşılan tahmin sonuçları değerlendirildiğinde ekolojik ayak izinin geçmiş döneme bağlı olduğu, geçmiş dönemdeki ekolojik ayak izinin gelecek dönem ekolojik ayak izini arttırma eğiliminde olduğu tespit edilmektedir. Diğer yandan ekolojik ayak izi ve kurumsal kalite endeksi arasında istatistiki açıdan anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir. Kurumsal kalite endeksindeki 1 birimlik artış ekolojik ayak izini %0.033 azaltmaktadır. Ulaşılan sonuç (Ahmad vd., 2021; Uzar, 2021; Emmanuel vd., 2023) çalışmalarıyla paralellik göstermektedir. Ekolojik ayak izi ve kişi başına düşen reel GSYH arasında istatistiki açıdan anlamlı pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Kişi başına düşen reel GSYH'deki %1'lik artış ekolojik ayak izini %0.204 arttırmaktadır. Ulaşılan bulgular ile (Ahmed vd., 2020; Nathaniel, 2021; Ahmed vd., 2022) çalışmalarında elde edilen sonuçlar uyum içerisindedir. Enerji kaynağı olarak kullanılan petrol tüketimi ve ekolojik ayak izi arasındaki ilişki incelendiğinde ise istatistiki açıdan anlamlı, pozitif yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır. Petrol tüketimindeki %1'lik artış ekolojik ayak izini %0.080 arttırmaktadır. Elde edilen bu bulgu Adebayo (2023) çalışmasıyla paralellik göstermektedir. Dolayısıyla bu çalışma sonucunda ulaşılan bulgular literatürle uyum içerisindedir.

Tablo 4: İki Aşamalı Sistem GMM Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: lnEF				
Değişken	Katsayı	Standart Hata	Z	Olasılık
lnEF _{it-1}	0.864***	0.045	19.07	0.006
IQ	-0.033**	0.015	-2.19	0.029
lnY	0.204***	0.066	3.07	0.002
lnNRE	0.080*	0.043	1.84	0.066
Teşhis Testi		İstatistik		
AR(1)		-2.23**		0.026
AR(2)		0.79		0.430
Hansen Testi		1.13		0.769
Wald (χ^2) (chi2)		2446.90***		0.000
***, ** ve * simgeleri katsayıların sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiki açıdan anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Katsayıların tahmininde Windmeijer (2005) çalışmasında geliştirdiği sonlu örneklem düzeltmesi tekniği ile elde edilen dirençli (robust) tahmin sonuçlarına yer verilmektedir. AR(1) birinci dereceden, AR(2) ikinci dereceden otokorelasyon değerlerini ifade etmektedir. Temel hipotezi aşırı kısıtlamalar geçerlidir şeklinde olan Hansen testinin istatistik ve olasılık değerleri yer almaktadır. Wald chi2 testi ile modelin anlamlılığı incelenmektedir.				

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın temel motivasyonu, insanların doğa ile olan etkileşiminden dolayı ekolojik sınırların aşılması, iklim değişikliği ve küresel ısınmadan kaynaklanan çevre sorunlarının çözümünde kurumların etkinliğinin incelenmesidir. Bu motivasyon doğrultusunda kurgulanan model ile kurumsal kalitenin ekolojik ayak izi üzerindeki etkisi 22 AB Ülkesi için 2002-2018 gözlem aralığında

yıllık veriler kullanılarak ampirik olarak araştırılmaktadır. Bu doğrultuda yapılan ampirik araştırmada dinamik panel veri analiz tekniği olan iki aşamalı GMM tahmin yönteminden faydalanılmaktadır.

Çalışmada sonucu elde edilen bulgulara göre 22 AB ülkesinde kurumsal kalitenin ekolojik ayak izini azalttığı, kurumların çevre üzerinde düzenleyici bir etkiye sahip olduğu ve kurumsal kalitenin çevresel bozulmayı azaltacağı sonucuna varılmaktadır. Bu bağlamda 22 AB ülkesinde aşılabilir biyolojik kapasitesinin sınırlarının önüne geçilmesinde kurumlar kilit rol oynamaktadır. Dolayısıyla daha yaşanılabilir ve sürdürülebilir bir çevrenin inşasında güçlü kurumların varlığı önem arz etmektedir. Diğer yandan kurumlar ve çevre ilişkisinin incelendiği literatür incelendiğinde kurumsal yapı ve çevre göstergesi olarak farklı değişkenlerin kullanıldığı çalışmalarla, çalışma sonucu ulaşılan bulgular bazı çalışmalar açısından paralellik gösterirken bazıları açısından farklılık göstermektedir. Örneğin Adams vd., (2016) 1965-2011 gözlem aralığında Gana için yaptığı çalışmada, Ahmad vd., (2021) 20 gelişmekte olan ülke için 1984-2017 gözlem aralığında CS-ARDL tekniğinin kullanıldığı çalışmalarında; Emanuel vd., (2023) 101 ülke için 1995-2017 gözlem aralığında PMG ve DCCE tekniklerinin kullandığı çalışmalarla paralellik göstermektedir. Kurumsal yapı göstergesi olarak demokratikleşmenin kullandığı çalışmalardan, Akalın ve Erdoğan (2021) 26 OECD ülkesi için 1990-2015 gözlem aralığında AMG tekniğinin kullanıldığı; Ursavaş (2022) çalışmada ise 1995-2018 gözlem aralığında 37 OECD ülkesi için Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) tekniğinin kullanıldığı analizinde; Ahmed vd., (2022) 1985-2017 dönemi için G7 ülkeleri üzerine sürekli güncellenen FMOLS (CUP-FM) ve sapmaları düzelten CUP-BC yönteminin kullanıldığı çalışmalarla farklılık göstermektedir. Buradaki temel farklılığın nedeni kurumsal yapı göstergesi olarak farklı değişkenlerin analize dahil edilmesidir. Diğer yandan 22 AB ülkesinde enerji kaynağı olarak yenilenebilir enerji tüketiminin çevresel bozulmayı arttırdığı tespit edilmektedir. Ayrıca bu ülke grubunda ekonomik büyümenin çevresel bozulmayı hızlandırdığı saptanmaktadır.

Çalışmada elde edilen bulgular ışığında bir takım politika önerileri sıralanacaktır. Politika yapıcılara sürdürülebilir bir çevre modeli oluşturma ve bu politikayı uygulamada önemli görevler düşmektedir. Politika yapıcılar bu süreçte kurumları aktif bir şekilde modele dahil etmelidirler. Bu bağlamda politika yapıcılar ülkelerindeki bürokratik kalite düzeyini artırıcı, kanun ve kural üstünlüğünü tesis edici, düzenleyici kaliteyi artırıcı ve yolsuzlukları önleyici politikalar üretmelidirler. Ayrıca 22 AB Ülkesinde yer alan hükümetler demokratik kurumları güçlendirmeli, hesap verilebilirlik ve şeffaflık iklimi oluşturulmalı, siyasi istikrarı sağlayıcı adımlar atmalıdırlar.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin temel hedefleri arasında refah düzeylerini arttırmak yer almaktadır. Buradaki temel sorun çevrenin dokusunu bozmadan sürdürülebilir bir kalkınma modelinin inşa edilmesidir. Bu inşa sürecinde küresel ısınma, iklim değişikliği ve çevre sorunlarından kaynaklanan problemleri göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Grossman ve Krueger (1991) çalışmada sürdürülebilir büyüme ile çevre tahribatı arasındaki ters U ilişkisinin var olduğu görüşünü ileri sürerek, Çevresel Kuznet Eğrisi Hipotezi (EKC) geliştirildi. Bu yaklaşım biçimine göre ekonomik büyüme ve çevrenin korunması arasında bir bağ olduğu, ekolojik bozulmanın ekonomik büyümedeki kritik bir eşiğe kadar gerçekleşeceği, daha sonra daha yüksek bir şekilde çevre hasarının giderileceği ileri sürülmektedir (Bekun vd., 2021, s. 51139). Diğer yandan ülkelerin ekonomik büyümelerini artırıcı girişimler küresel enerji talebini arttırmakta ve bu durum beraberinde çevresel bozulmayı da arttırmaktadır (Razmi vd., 2020). Diğer bir ifade ile ülkeler refah seviyelerini yükseltmek amacıyla fosil yakıt tüketimini arttırarak ekonomik büyümelerini artırma yolunu izlemektedirler. Bu bağlamda küresel açıdan yüksek enerji tüketimi beraberinde karbondioksit emisyonunu arttırmaktadır. Artan fosil yakıt tüketimi nedeniyle iklimler değişmekte, kuraklıklar, seller, yükselen deniz seviyesi ile yaşam alanları tahribata uğramaktadır. Bu bağlamda ekonomilerin çevresel bozulmayı azaltıcı çevre politikaları geliştirmeleri gerekmektedir. Dolayısıyla ülkeler çevresel tahribatı azaltma adına yenilenebilir enerji tüketimini teşvik edici, yenilenebilir

enerji tüketimini önleyici politikalar izlemesi önerilmektedir (Khan vd., 2021). Bu bağlamda 22 AB ülkesi enerji kaynağı olarak yenilenemez enerji tüketimini önleyici politikalar izlemeli, bunun yerine çevre dostu yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını teşvik edici politikalar üretmelidirler. Bu sayede çevresel bozulmayı azaltıcı bir etki meydana gelecektir. Ayrıca 22 AB ülkeleri ekonomik büyüme modellerini kurgularken kurumsal yapıları sürece dahil etmeli ve çevre yanlısı bir büyüme politikası izlemelidirler. Bu doğrultuda oluşturulacak büyüme modeli ile sürdürülebilir bir refah artışı sağlanacaktır.

KAYNAKÇA

- Aali-Bujari, A., Venegas-Martínez, F., & Pérez-Lechuga, G. (2017). Impact of the stock market capitalization and the banking spread in growth and development in Latin American: A panel data estimation with System GMM. *Contaduría y administración*, 62(5), 1427-1441.
- Abid, M. (2016). Impact of economic, financial, and institutional factors on CO2 emissions: Evidence from sub-Saharan Africa economies. *Utilities Policy*, 41, 85-94.
- Abid, M. (2017). Does economic, financial and institutional developments matter for environmental quality? A comparative analysis of EU and MEA countries. *Journal of environmental management*, 188, 183-194.
- Acheampong, A. O., Dzator, J., & Savage, D. A. (2021). Renewable energy, CO2 emissions and economic growth in sub-Saharan Africa: Does institutional quality matter? *Journal of Policy Modeling*, 43(5), 1070-1093.
- Adams, S., & Acheampong, A. O. (2019). Reducing carbon emissions: The role of renewable energy and democracy. *Journal of Cleaner Production*, 240, 118245.
- Adams, S., Adom, P. K., & Klobodu, E. K. M. (2016). Urbanization, regime type and durability, and environmental degradation in Ghana. *Environmental Science and Pollution Research*, 23(23), 23825-23839. <https://doi.org/10.1007/s11356-016-7513-4>
- Adams, S., & Klobodu, E. K. M. (2017). Urbanization, democracy, bureaucratic quality, and environmental degradation. *Journal of Policy Modeling*, 39(6), 1035-1051.
- Adebayo, T. S. (2023). Assessing the environmental sustainability corridor: Linking oil consumption, hydro energy consumption, and ecological footprint in Turkey. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(7), 18890-18900.
- Ahmad, M., Ahmed, Z., Majeed, A., & Huang, B. (2021). An environmental impact assessment of economic complexity and energy consumption: Does institutional quality make a difference? *Environmental Impact Assessment Review*, 89, 106603.
- Ahmed, Z., Adebayo, T. S., Udemba, E. N., Murshed, M., & Kirikkaleli, D. (2022). Effects of economic complexity, economic growth, and renewable energy technology budgets on ecological footprint: The role of democratic accountability. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(17), 24925-24940. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-17673-2>
- Ahmed, Z., Ahmad, M., Rjoub, H., Kalugina, O. A., & Hussain, N. (2022). Economic growth, renewable energy consumption, and ecological footprint: Exploring the role of environmental regulations and democracy in sustainable development. *Sustainable Development*, 30(4), 595-605.
- Ahmed, Z., Asghar, M. M., Malik, M. N., & Nawaz, K. (2020). Moving towards a sustainable environment: The dynamic linkage between natural resources, human capital, urbanization, economic growth, and ecological footprint in China. *Resources Policy*, 67, 101677.
- Ahmed, Z., Caglar, A. E., & Murshed, M. (2022). A path towards environmental sustainability: The role of clean energy and democracy in ecological footprint of Pakistan. *Journal of Cleaner Production*, 358, 132007.
- Akalin, G., & Erdogan, S. (2021). Does democracy help reduce environmental degradation? *Environmental Science and Pollution Research*, 28(6), 7226-7235. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-11096-1>

- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of econometrics*, 68(1), 29-51.
- Aron, J. (2000). Growth and institutions: A review of the evidence. *The world Bank research observer*, 15(1), 99-135.
- Azam, M., Liu, L., & Ahmad, N. (2021). Impact of institutional quality on environment and energy consumption: Evidence from developing world. *Environment, Development and Sustainability*, 23(2), 1646-1667.
- Bartelmus, P. (2008). *Quantitative eco-nomics: How sustainable are our economies?* Springer Science & Business Media.
- Bekun, F. V., Alola, A. A., Gyamfi, B. A., & Yaw, S. S. (2021). The relevance of EKC hypothesis in energy intensity real-output trade-off for sustainable environment in EU-27. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(37), 51137-51148. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-14251-4>
- Bernauer, T., & Koubi, V. (2009). Political determinants of environmental quality. *Ecological Economics*, 68(5), 1355-1365.
- Bhattacharya, M., Churchill, S. A., & Paramati, S. R. (2017). The dynamic impact of renewable energy and institutions on economic output and CO2 emissions across regions. *Renewable Energy*, 111, 157-167.
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of econometrics*, 87(1), 115-143.
- Bond, S. R., Hoeffler, A., & Temple, J. R. (2001). GMM estimation of empirical growth models. *Available at SSRN 290522*.
- Borucke, M., Moore, D., Cranston, G., Gracey, K., Iha, K., Larson, J., Lazarus, E., Morales, J. C., Wackernagel, M., & Galli, A. (2013). Accounting for demand and supply of the biosphere's regenerative capacity: The National Footprint Accounts' underlying methodology and framework. *Ecological indicators*, 24, 518-533.
- Buitenzorgy, M., & P. J. Mol, A. (2011). Does Democracy Lead to a Better Environment? Deforestation and the Democratic Transition Peak. *Environmental and Resource Economics*, 48(1), 59-70. <https://doi.org/10.1007/s10640-010-9397-y>
- Christoforidis, T., & Katrakilidis, C. (2021). The dynamic role of institutional quality, renewable and non-renewable energy on the ecological footprint of OECD countries: Do institutions and renewables function as leverage points for environmental sustainability? *Environmental Science and Pollution Research*, 28(38), 53888-53907.
- Charfeddine, L., & Mrabet, Z. (2017). The impact of economic development and social-political factors on ecological footprint: A panel data analysis for 15 MENA countries. *Renewable and sustainable energy reviews*, 76, 138-154.
- Congleton, R. (1992). Political Institutions and Pollution Control. *The Review of Economics and Statistics*, 74, 412-421. <https://doi.org/10.2307/2109485>
- Commission, J. R. C.-E. (2008). *Handbook on constructing composite indicators: Methodology and user guide*. OECD publishing.

- Dembińska, I., Kauf, S., Tłuczak, A., Szopik-Depczyńska, K., Marzantowicz, \Lukasz, & Ioppolo, G. (2022). The impact of space development structure on the level of ecological footprint-Shift share analysis for European Union countries. *Science of The Total Environment*, 851, 157936.
- Di Santo, N., Russo, I., & Sisto, R. (2022). Climate Change and Natural Resource Scarcity: A Literature Review on Dry Farming. *Land*, 11(12), 2102.
- Ellis, J. (2010). The Effects of Fossil-Fuel Subsidy Reform: A review of modelling and empirical studies. Available at SSRN 1572397.
- Emmanuel, O. N. B., Fonchamnyo, D. C., Thierry, M. A., & Dinga, G. D. (2023). Ecological footprint in a global perspective: The role of domestic investment, FDI, democracy and institutional quality. *Journal of Global Responsibility*.
- Eurostat (2023). Greenhouse Gas Emission Statistics-Carbon Footprints. Erişim Adresi: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Greenhouse_gas_emission_statistics_-_carbon_footprints#:~:text=The%20EU%20produced%202.8%20billion,exports%20out%20of%20the%20EU. Erişim Tarihi: 14.11.2023
- Farooq, U., Gillani, S., Subhani, B. H., & Shafiq, M. N. (2022). Economic policy uncertainty and environmental degradation: The moderating role of political stability. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(7), 18785-18797. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-23479-7>
- Gallagher, K. P., & Thacker, S. C. (2008). Democracy, income, and environmental quality. *PERI Working Papers*, 124.
- Gani, A. (2012). The relationship between good governance and carbon dioxide emissions: Evidence from developing economies. *Journal of Economic Development*, 37(1), 77.
- GFN, (2022). Global Footprint Network , Erişim Tarihi:01.08.2022 Erişim Adresi: <https://www.footprintnetwork.org/our-work/ecological-footprint/>
- Grossman, G. M., & Krueger, A. B. (1991). *Environmental impacts of a North American free trade agreement*. National Bureau of economic research Cambridge, Mass., USA.
- Goel, R. K., Herrala, R., & Mazhar, U. (2013). Institutional quality and environmental pollution: MENA countries versus the rest of the world. *Economic Systems*, 37(4), 508-521.
- Hansen, L. P. (1982). Large sample properties of generalized method of moments estimators. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 1029-1054.
- Hotunluoğlu, H., & Yılmaz, G. S. (2018). Demokrasi Karbondioksit Emisyonu İçin Önemli mi? Türkiye İçin Bir Uygulama. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 133-141.
- Ibrahim, M. H., & Law, S. H. (2014). Social capital and CO2 emission—output relations: A panel analysis. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 29, 528-534.
- Ibrahim, M. H., & Law, S. H. (2016). Institutional Quality and CO2 Emission–Trade Relations: Evidence from S ub-S aharan A frica. *South African Journal of Economics*, 84(2), 323-340.
- IEA, (2022). World Energy Balances Highlights. Erişim Tarihi: 01.08.2022 Erişim Adresi: <https://www.iea.org/data-and-statistics/data-product/world-energy-balances-highlights>
- Jianguo, D., Ali, K., Alnori, F., & Ullah, S. (2022). The nexus of financial development, technological innovation, institutional quality, and environmental quality: Evidence from OECD economies. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(38), 58179-58200.

- Jordan, A., & Adelle, C. (2012). *AB'de Çevre Politikası: Aktörler, kurumlar ve süreçler* (3. bs). <https://doi.org/10.4324/9780203109823>
- Khan, H., Weili, L., & Khan, I. (2022). Institutional quality, financial development and the influence of environmental factors on carbon emissions: Evidence from a global perspective. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(9), 13356-13368.
- Khan, I., Hou, F., Zakari, A., & Tawiah, V. K. (2021). The dynamic links among energy transitions, energy consumption, and sustainable economic growth: A novel framework for IEA countries. *Energy*, 222, 119935.
- Kitzes, J., & Wackernagel, M. (2009). Answers to common questions in ecological footprint accounting. *Ecological indicators*, 9(4), 812-817.
- Langnel, Z., & Pathranarakul, P. (2021). Governance, Globalization, and Sustainable Development: A Conceptual Framework. *Journal of Sustainable Development*, 14(1), 9-25.
- Lau, L.-S., Choong, C.-K., & Eng, Y.-K. (2014). Carbon dioxide emission, institutional quality, and economic growth: Empirical evidence in Malaysia. *Renewable energy*, 68, 276-281.
- Li, P., & Ouyang, Y. (2021). Quantifying the role of technical progress towards China's 2030 carbon intensity target. *Journal of Environmental Planning and Management*, 64(3), 379-398.
- Li, T., Wang, Y., & Zhao, D. (2016). Environmental Kuznets curve in China: New evidence from dynamic panel analysis. *Energy Policy*, 91, 138-147.
- Mahmood, H. (2020). Rule of law and environment nexus in Saudi Arabia. *International Journal of Energy Economics and Policy*. http://www.zbw.eu/econis-archiv/bitstream/11159/8454/1/1756275823_0.pdf
- Majeed, M. T., & Mazhar, M. (2019). Financial development and ecological footprint: A global panel data analysis. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 13(2), 487-514.
- Mak Arvin, B., & Lew, B. (2011). Does democracy affect environmental quality in developing countries? *Applied Economics*, 43(9), 1151-1160. <https://doi.org/10.1080/00036840802600277>
- McDonald, G. W., & Patterson, M. G. (2004). Ecological footprints and interdependencies of New Zealand regions. *Ecological Economics*, 50(1-2), 49-67.
- Miles, J. (2014). Tolerance and variance inflation factor. *Wiley statsref: statistics reference online*.
- Nathaniel, S. P. (2021). Biocapacity, human capital, and ecological footprint in G7 countries: The moderating role of urbanization and necessary lessons for emerging economies. *Energy, Ecology and Environment*, 6(5), 435-450.
- Özsoy, F. (2021). Türkiye'de Yolsuzluk ve Ekolojik Ayak İzi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 353-361.
- Pata, U. K., Yilanci, V., Hussain, B., & Naqvi, S. A. A. (2022). Analyzing the role of income inequality and political stability in environmental degradation: Evidence from South Asia. *Gondwana Research*, 107, 13-29.
- Razmi, S. F., Bajgiran, B. R., Behname, M., Salari, T. E., & Razmi, S. M. J. (2020). The relationship of renewable energy consumption to stock market development and economic growth in Iran. *Renewable Energy*, 145, 2019-2024.
- Roodman, D. (2006). How to Do xtabond2. *North American Stata Users' Group Meetings 2006*, 8.

- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. *The stata journal*, 9(1), 86-136.
- Saidi, H., El Montasser, G., & Ajmi, A. N. (2020). The role of institutions in the renewable energy-growth nexus in the MENA region: A panel cointegration approach. *Environmental Modeling & Assessment*, 25(2), 259-276.
- Salman, M., Long, X., Dauda, L., & Mensah, C. N. (2019). The impact of institutional quality on economic growth and carbon emissions: Evidence from Indonesia, South Korea and Thailand. *Journal of Cleaner Production*, 241, 118331.
- Saqib, N., Ozturk, I., & Usman, M. (2023). Investigating the implications of technological innovations, financial inclusion, and renewable energy in diminishing ecological footprints levels in emerging economies. *Geoscience Frontiers*, 14(6), 101667.
- Sarkodie, S. A., & Adams, S. (2018). Renewable energy, nuclear energy, and environmental pollution: Accounting for political institutional quality in South Africa. *Science of the total environment*, 643, 1590-1601.
- Shah, S. Z., Chughtai, S., & Simonetti, B. (2020). Renewable energy, institutional stability, environment and economic growth nexus of D-8 countries. *Energy Strategy Reviews*, 29, 100484.
- Shahbaz, M., Shahzad, S. J. H., Ahmad, N., & Alam, S. (2016). Financial development and environmental quality: The way forward. *Energy policy*, 98, 353-364.
- Shrinkhal, R. (2019). Economics, technology, and environmental protection: A critical analysis of phytomanagement. İçinde *Phytomanagement of polluted sites* (ss. 569-580). Elsevier.
- Sinha, A., Gupta, M., Shahbaz, M., & Sengupta, T. (2019). Impact of corruption in public sector on environmental quality: Implications for sustainability in BRICS and next 11 countries. *Journal of Cleaner Production*, 232, 1379-1393.
- Studenmund, A. H. (2014). *Using econometrics a practical guide*. Pearson education limited.
- Sun, H., Edziah, B. K., Sun, C., & Kporsu, A. K. (2019). Institutional quality, green innovation and energy efficiency. *Energy policy*, 135, 111002.
- Tamazian, A., & Rao, B. B. (2010). Do economic, financial and institutional developments matter for environmental degradation? Evidence from transitional economies. *Energy economics*, 32(1), 137-145.
- Ursavaş, N. (2021). Türkiye’de Demokrasinin Ekolojik Ayak İzi Üzerindeki Etkisi. *Third Sector Social Economic Review*, 56(4), 2745-2757.
- Ursavaş, N. (2022). OECD Ülkelerinde Demokrasinin Çevresel Bozulma Üzerindeki Etkisi. *Ekoist: Journal of Econometrics and Statistics*, 37, 213-235.
- Usman, O., Olanipekun, I. O., Iorember, P. T., & Abu-Goodman, M. (2020). Modelling environmental degradation in South Africa: The effects of energy consumption, democracy, and globalization using innovation accounting tests. *Environmental Science and Pollution Research*, 27(8), 8334-8349. <https://doi.org/10.1007/s11356-019-06687-6>
- Uzar, U. (2021). The relationship between institutional quality and ecological footprint: Is there a connection? *Natural Resources Forum*, 45(4), 380-396.
- Yasin, I., Ahmad, N., & Chaudhary, M. A. (2020). Catechizing the Environmental-Impression of Urbanization, Financial Development, and Political Institutions: A Circumstance of Ecological

- Footprints in 110 Developed and Less-Developed Countries. *Social Indicators Research*, 147(2), 621-649. <https://doi.org/10.1007/s11205-019-02163-3>
- Yasin, I., Naseem, S., Anwar, M. A., Madni, G. R., Mahmood, H., & Murshed, M. (2022). An analysis of the environmental impacts of ethnic diversity, financial development, economic growth, urbanization, and energy consumption: Fresh evidence from less-developed countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(52), 79306-79319. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-21295-7>
- You, W.-H., Zhu, H.-M., Yu, K., & Peng, C. (2015). Democracy, financial openness, and global carbon dioxide emissions: Heterogeneity across existing emission levels. *World Development*, 66, 189-207.
- Wackernagel, M., Onisto, L., Bello, P., Linares, A. C., Falfán, I. S. L., García, J. M., Guerrero, A. I. S., & Guerrero, M. G. S. (1999). National natural capital accounting with the ecological footprint concept. *Ecological economics*, 29(3), 375-390.
- Wackernagel, M., & Rees, W. (1998). *Our ecological footprint: Reducing human impact on the earth* (C. 9). New society publishers.
- Wackernagel, M., Schulz, N. B., Deumling, D., Linares, A. C., Jenkins, M., Kapos, V., Monfreda, C., Loh, J., Myers, N., & Norgaard, R. (2002). Tracking the ecological overshoot of the human economy. *Proceedings of the national Academy of Sciences*, 99(14), 9266-9271.
- Wang, Z., Zhang, B., & Wang, B. (2018). The moderating role of corruption between economic growth and CO2 emissions: Evidence from BRICS economies. *Energy*, 148, 506-513.
- WDI, (2022) World Development Indicators. Erişim Tarihi: 01.01.2022 Erişim Adresi: <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/1ff4a498/Popular-Indicators#selectedDimension> WDI Series
- WGI,(2022). Worldwide Governance Indicators. Erişim Tarihi: 01.08.2022 Erişim Adresi: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>
- WHO, (2022). Ambient (Outdoor) Air Pollution. World Health Organisation Geneva. Erişim Tarihi: 01.10.2022 Erişim Adres: [https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/ambient-\(outdoor\)-air-quality-and-health](https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/ambient-(outdoor)-air-quality-and-health)
- Windmeijer, F. (2005). A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators. *Journal of econometrics*, 126(1), 25-51.
- Wong, S., Bhattacharya, K., & Fuller, J. D. (2010). Long-term effects of feed-in tariffs and carbon taxes on distribution systems. *IEEE Transactions on Power Systems*, 25(3), 1241-1253.
- Zakari, A., & Khan, I. (2022). Boosting economic growth through energy in Africa: The role of Chinese investment and institutional quality. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 20(1), 1-21.
- Zakaria, M., & Bibi, S. (2019a). Financial development and environment in South Asia: The role of institutional quality. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(8), 7926-7937. <https://doi.org/10.1007/s11356-019-04284-1>
- Zakaria, M., & Bibi, S. (2019b). Financial development and environment in South Asia: The role of institutional quality. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(8), 7926-7937.

EXTENDED SUMMARY

Investigation of The Relationship Between Institutions and Environmental Pollution: Evidence From EU Countries

1. Introduction

Humanity's excessive demand for natural resources is causing ecological limits to be exceeded (Borucke et al., 2013). This situation creates negative effects on the global habitat. Accelerating environmental problems threaten the continuity of future generations. In this context, solution suggestions for preventing environmental pollution gain importance in the literature. The main purpose of the study is to examine the role played by institutional quality in preventing environmental pollution. In line with the main objective of this study, an answer to the question "Do institutions in European Union countries have an impact on reducing environmental pollution?" is sought. In this context, an empirical analysis is carried out using the two-step system GMM estimation method for 22 European Union Countries in the period between 1984 and 2018. In the designed model, ecological footprint data is preferred because it is a comprehensive environmental indicator. In addition, an institutional quality index is constructed using six different unique institutional structure indicators to observe the impact of institutions on the environment from a broad perspective. Principal Component Analysis technique is used in creating this index. This study is the first to examine the relationship between institutional quality and environment in 22 EU countries using the two-step GMM method. Additionally, it provides the opportunity to examine the effects on the environment within a broad institutional framework. This study contributes to the literature in the above-mentioned aspects.

2. Data Set and Method

In the model constructed in line with the main motivation of the study, the analysis results of the corporate quality index created using the PCA technique before the estimation process are reported. It is observed that the bureaucratic quality variable makes the highest contribution to the institutional quality index constructed with the PCA technique using six different original institutional structure indicators. In the model constructed in this study, the existence of a serial correlation relationship between explanatory variables is examined with the VIF test. The main reason for conducting this test is to avoid spurious regression. According to the findings obtained with this test, it is determined that there is no serial correlation between the explanatory variables in the model. The reliability of the findings obtained with the two-step system GMM estimation technique used in the analysis process of this study is tested with a number of diagnostic tests. First of all, it is tested whether the error term of the model constructed in this study has first and second degree autocorrelation. According to the findings, it is determined that there is first-order autocorrelation and there is no second-order autocorrelation. Secondly, the validity of the instruments is tested with the Hansen test. According to the findings, it is determined that overidentification restrictions are not valid, the tools used are exogenous, and the residuals are uncorrelated with the explanatory variables. On the other hand, the significance of the model is tested with the Wald test. According to the findings, it has been determined that the model is significant. In addition, robust estimation results obtained with the finite sample correction technique developed by Windmeijer (2005) in the estimation of the coefficients in the two-step GMM method are included. Therefore, the model estimates reached with these generated standard errors become resistant to heteroscedasticity (Roodman, 2009, pp. 87-123).

3. Empirical Findings

When the estimation results obtained with the two-step system GMM method are evaluated, it is determined that the ecological footprint depends on the past period, and the ecological footprint in the past period tends to increase the ecological footprint in the future period. On the other hand, it is observed that institutional quality has an impact on reducing the ecological footprint. It is also found that economic growth and oil consumption as an energy source increase the ecological footprint.

4. Discussion and Conclusion

In light of the findings obtained in the study, some policy recommendations are as follows: On the other hand, they must build accountable and transparent institutions that strengthen democratic institutions. Additionally, policymakers should pursue pro-environmental energy policies. They should pursue policies that prevent the consumption of non-renewable energy as an energy source and instead promote the use of environmentally friendly renewable energy sources. Another point is that EU Member States should incorporate institutional structures into their economic growth models and pursue a pro-environmental growth policy. With the growth model to be created in this direction, a sustainable increase in welfare will be achieved.



Un Espace Commun Pour Le Comportement du Consommateur et L'Anthropologie : Le Comportement de Don

Aylin Ecem GÜRŞEN¹

Résumé

Cette étude vise à examiner le comportement de don (offrir des cadeaux) comme un sujet qui réunit les disciplines du marketing (en termes de comportement du consommateur) et de l'anthropologie en présentant un cadre sur la croisée de ces deux disciplines avec le comportement de don. Cette étude s'inscrit dans la lignée d'études qui privilégient une approche inter-ou-multidisciplinaire du comportement de don, en soulignant son importance pour comprendre la culture et donc le comportement du consommateur. Bien que la nature inter-ou-multidisciplinaire du comportement de don soit soulignée dans la littérature, on peut dire qu'il existe relativement peu d'études qui élaborent le sujet uniquement en se concentrant sur les disciplines du marketing et de l'anthropologie. L'originalité de cette étude est de présenter un cadre à l'intersection considérée. Dans ce contexte, l'objectif de cette étude est de rapprocher les disciplines du marketing (et du comportement du consommateur) et de l'anthropologie sur l'axe du comportement de don en soulignant l'importance du sujet auprès des chercheurs, des entreprises et de l'économie. Dans ce contexte, tout d'abord, on s'intéresse à étudier la relation entre le comportement du consommateur (et donc le marketing) et l'anthropologie et à quels points elles se croisent et s'interagissent. Ensuite, les disciplines du marketing et de l'anthropologie ont été abordées en particulier par rapport au comportement de don. Enfin, on a soulevé l'importance du comportement de don en termes d'économie. On prévoit que cette étude fournira aux chercheurs des idées sur des nouveaux domaines de recherche pour le comportement de don en tenant compte de la discipline du marketing. Les entreprises peuvent également avoir une idée de l'importance du comportement de don dans la compréhension du consommateur et l'opportunité de son potentiel.

Mots-clés : *comportement du consommateur, comportement de don, anthropologie, économie de don.*

Code de JEL : *M31*

A Common Space for Consumer Behavior and Anthropology : The Gifting Behavior

Abstract

This study elaborates on gift-giving behavior as a subject that brings the marketing and anthropology disciplines together. To this end, a framework is presented about how these two disciplines meet with gifting behavior. This study follows the studies prioritizing an inter -or- multidisciplinary approach to gifting behavior, which can provide important information in understanding culture and therefore consumer behavior. Although the "inter-or-" multidisciplinary nature of gifting behavior has been emphasized in the literature, there are relatively few studies that focus on the subject in particular for

SUGGESTION DE CITATION (APA): Gürşen, A.E. (2024). Un Espace Commun Pour Le Comportement du Consommateur et L'Anthropologie: Le Comportement de Don, *İzmir İktisat Dergisi*.39(2). 471-487. Doi: 10.24988/ije.1264117

¹ Ar. Gör. Dr., Üniversitè Galatasaray, Facultè des Sciences Economiques et Administratives, Dèpartement de Gestion, İstanbul, Türkiye. **EMAIL:** aegursen@gsu.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-3126-1644

marketing and anthropology disciplines. The originality of this study is that it presents a framework at the intersection in question. In this context, the aim of the study is to bring together the disciplines of marketing (and consumer behavior) and anthropology on the axis of gifting behavior and to emphasize the importance of the subject in terms of researchers in both fields, also for businesses and economy. In this context, firstly, the relationship between consumer behaviour (and thus marketing) and anthropology and at which points they intersect are explained. Then, marketing and anthropology disciplines are discussed in terms of gift-giving behavior. Finally, the importance of gift-giving behavior in terms of economy is elaborated. It is hoped that this study will inspire researchers about new fields of research concerning gift-giving behavior and interdisciplinary studies. Companies can also gain insight into the importance of gift giving behavior in terms of understanding the consumer and the potential benefits of this understanding.

Keywords : consumer behavior, gift giving behavior, anthropology, gift economy.

JEL Codes: M31

Tüketici Davranışı ve Antropoloji İçin Ortak Bir Alan: Hediye Davranışı

Özet

Bu çalışma hediye davranışını pazarlama ve antropoloji disiplinlerini bir araya getiren bir konu olarak ele almaktadır. Bu doğrultuda, bu iki disiplinin hediye verme davranışı ile nasıl bir araya geldiğine dair bir çerçeve sunulmaktadır. Bu çalışma, kültürü ve dolayısıyla tüketici davranışını anlamada önemli bilgiler sağlayabilecek hediye verme davranışının çokdisiplinli ya da disiplinlerarası bir bakış açısıyla ele almayı öneleyen çalışmaların izinden gitmektedir. Literatürde hediye davranışının disiplinlerarası veya çokdisiplinli yapısı vurgulanmış olsa da konuyu sadece pazarlama ve antropoloji disiplinlerine odaklanarak ele alan çalışmalar görece az olduğunu söylemek mümkündür. Bu çalışmanın orijinallik noktasını söz konusu kesişim alanında bir çerçeve sunması oluşturmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın amacı hediye verme davranışı ekseninde pazarlama (ve tüketici davranışı) ve antropoloji disiplinlerini bir araya getirerek konunun her iki alandaki araştırmacılar, işletmeler ve ekonomi açısından önemine vurgu yapmaktır. Bu bağlamda öncelikle tüketici davranışı (ve pazarlama) ve antropoloji ilişkisi ve iki disiplinin hangi noktalarda kesiştiği açıklanmıştır. Daha sonra hediye verme davranışı açısından pazarlama ve antropoloji disiplinleri ele alınmıştır. Son olarak hediye verme davranışının ekonomik açıdan önemi üzerinde durulmuştur. Bu çalışmanın araştırmacılara hediye verme davranışı ve disiplinler arası çalışmalarla ilgili yeni araştırma alanları konusunda ilham vermesi umulmaktadır. Şirketler ise bu çalışmadan hareketle tüketiciyi anlamak açısından hediye verme davranışının önemi ve bu anlayışın potansiyel faydaları hakkında fikir edinebilirler.

Anahtar kelimeler: tüketici davranışı, hediye verme davranışı, antropoloji, hediye ekonomisi.

Jel Kodu: M31

INTRODUCTION

Comprendre la consommation est important pour diverses disciplines telles que le marketing, la sociologie, la communication, la psychologie, l'anthropologie et l'économie (Miller, 1995). En poursuivant cette situation, nous pouvons parler de deux points de vue différents, l'un promeut les recherches interdisciplinaires sur la consommation, l'autre les juge inappropriées (Warde, 1997). Par exemple, Andorfer et Liebe (2012) ont souligné qu'il peut être relativement difficile de relier l'économie, la sociologie et la psychologie sociale parce qu'elles ont des approches différentes en matière d'élaboration de théories et de méthodes de recherche. Warde (2017) souligne que même si la consommation est un thème commun à de nombreuses disciplines différentes, ces études sont indépendantes les unes des autres et sont loin d'établir un langage commun. Macinnis et Folkes (2010), dans leur étude questionnant l'interdisciplinarité du domaine du comportement du consommateur du point de vue de la sociologie des sciences, affirment qu'une perspective multidisciplinaire plutôt qu'interdisciplinaire est plus pertinente. Pour justifier leur argumentation, les auteurs soulignent la nécessité de redéfinir des domaines structurés (comme les approches de recherche) afin de pouvoir développer des approches interdisciplinaires. D'autre part, soulignant que "le concept d'intégration sociale" créant un espace de travail et de coopération commun pour de nombreuses disciplines telles que l'économie, la gestion et la sociologie, Bögenhold (2018) a inventé le terme "social-scienciation".

En examinant la littérature, plusieurs études soulignent que le comportement du consommateur est un domaine de recherche commun au marketing, à l'anthropologie et à la sociologie. Le comportement du consommateur, en revanche, est considéré comme un domaine d'étude lié à des disciplines telles que le marketing, la sociologie et l'anthropologie, mais trop complet pour être réduit à une sous-discipline de celles-ci (Belk, 1986 cité dans Holbrook, 1987). Il est possible d'envisager le comportement du consommateur comme un discipline indépendant mais réunissant différentes disciplines (Sherry, 2004). Warde (1997) montre la dimension sociale de la consommation (comme une sorte du comportement de consommateur) comme le point rassemblant les disciplines de la sociologie, de l'anthropologie et du marketing. Là encore, la littérature montre que l'un des domaines de coopération en question est le comportement de don. Depuis les années 1970, des noms comme Douglas et Bourdieu ont commencé à considérer l'anthropologie comme un outil pour comprendre l'époque dans laquelle nous vivons, cette discipline est ainsi devenue un acteur important dans la compréhension des comportements de consommation (dans des domaines tels que la publicité et les études culturelles) (Miller, 1995). L'ouvrage de Mauss, *Essai sur le don*, qui rassemble le comportement du consommateur et l'anthropologie, traite du rôle du "transfert de biens" dans la régulation des relations sociales et de la vie sociale (Arnold, 2018). Holbrook (1987) a souligné que même si le comportement de don constitue le domaine d'étude de l'anthropologie dans la mesure où il traite de "l'utilisation" et de la "disposition" des produits, il existe un lien organique entre l'anthropologie et la sociologie. En soulignant la complémentarité de ces deux domaines, l'auteur affirme que la sociologie se concentre sur le rôle de la consommation et de l'utilisation des produits dans le contexte social, tandis que l'anthropologie se concentre sur le rôle de "l'utilisation" et de "disposition".

De cette situation, on peut dire que le point clé du comportement de don, qui relie différents domaines, est son aspect social. Dans cette direction, la problématique de cette étude consiste de savoir en quoi (et quels aspects) croisent les disciplines du marketing et de l'anthropologie sur l'axe du comportement de don et quels peuvent être les résultats économiques à l'échelle macro de cette intersection. À cette fin, une revue de la littérature a été réalisée et un cadre a été présenté sur les résultats actuels et possibles de l'intersection en question. Dans ce contexte, la relation entre consommation, marketing et anthropologie est d'abord expliquée, puis la question de savoir où le comportement de don peut être positionné dans cette relation est discutée. Ensuite, le rôle des

cadeaux dans l'économie a été abordé, soulignant ainsi que le sujet est important tant pour les chercheurs que pour le monde des affaires.

1.1 Motivation

Le comportement de don est un sujet particulier d'étude réunissant les disciplines du marketing, de l'économie et de l'anthropologie (Lowe et al., 1968). Notre étude consiste à décortiquer le comportement de don comme un domaine de recherche et d'application qui rapproche ces disciplines. Bien que la relation entre ces deux disciplines et le comportement du don soit un sujet souligné dans la littérature, on peut dire que le nombre d'études se concentrant sur le sujet en traitant uniquement du marketing (et du comportement du consommateur) et de l'anthropologie est limité. Avec cette étude, l'objectif est de présenter un cadre pour le comportement de don à l'intersection du marketing et de l'anthropologie. Le Gall-Ely (2013) a réalisé une étude détaillée sur le comportement de don en termes de marketing et de comportement du consommateur. Notre approche s'inscrit également dans une perspective qui corrobore avec la vision de Le Gall-Ely.

Avec une telle approche, on vise à encourager les chercheurs à étudier de manière interdisciplinaire ou multidisciplinaire (suivant la nature de leur sujet de recherche et leur propre évaluation) le sujet du comportement de don en attirant l'attention sur sa nature commune pour les disciplines du marketing, du comportement du consommateur et de l'anthropologie (et de la sociologie et de l'économie par extension). De plus, on vise à impliquer les entreprises dans le processus en mettant l'accent sur la dimension économique de la question.

1.2 Contribution

Tout au long de notre étude, le comportement de don a été discuté et analysé au sens d'échange de cadeaux. Par conséquent, le cadre conceptuel de ce domaine de recherche, sa relation avec le marketing et l'anthropologie, la manière dont ces deux domaines se croisent est présenté et les résultats économiques de cette étude sont discutés. Ainsi, l'objectif de cette étude est d'attirer l'attention sur la nature pluridisciplinaire du comportement du don. En outre, (comme mentionné dans la revue de la littérature), on vise à souligner l'importance d'inclure non seulement les spécialistes du marketing mais également les sociologues et les anthropologues dans la recherche et la pratique en matière de marketing, de communication et de marque dans des secteurs et des entreprises diverses. Enfin, l'importance de ce sujet d'un point de vue économique a été soulignée.

1. LITTÉRATURE

2.1. La relation entre la consommation, le marketing et l'anthropologie

Après avoir examiné la littérature, on est arrivé à la conclusion qu'il fallait d'abord aborder le thème de la culture pour expliquer le contexte mentionné dans le titre. La culture, l'un des principaux sujets de recherche de l'anthropologie, est définie comme l'ensemble des croyances et des règles transmises d'une génération à l'autre, et la relation entre le concept de culture et le marketing repose sur sa nature qui se façonne par la culture du comportement du consommateur (Berger, 2016). Depuis qu'Elisabeth Hirschman a attiré l'attention sur l'importance d'intégrer des concepts et des méthodes humanistes dans les études marketing dans les années 1980, il a été souligné qu'il est important pour la discipline du marketing d'adopter une approche interdisciplinaire afin de comprendre en profondeur la nature du facteur humain (Askegaard, 2019). Askegaard (2021) a souligné l'importance des approches anthropologiques et des perspectives interdisciplinaires pour obtenir des résultats remarquables dans les recherches sur la consommation.

Affirmant que les principaux domaines collaboratifs du marketing et de l'anthropologie sont les études culturelles et la recherche sur les consommateurs, Malefty (2018) a souligné que les études anthropologiques sur le comportement des consommateurs ont commencé dans les années 1970. La Théorie de la Culture de Consommation, un autre sujet important dans ces domaines, traite du comportement des consommateurs, de la dynamique du marché, de la culture et de la dynamique sociale (Arnould et Thompson, 2019). Cette théorie représente une quête de compréhension interdisciplinaire qui combine diverses disciplines telles que l'anthropologie, la sociologie, les études des médias et les études féministes pour comprendre le comportement des consommateurs (Joy et Li, 2012).

L'apport de la discipline de l'anthropologie à la discipline du marketing émerge en offrant une approche auxiliaire et alternative aux sciences économiques et psychologiques pour comprendre la complexité des processus de production et de consommation dans un environnement de marché où 80% des nouveaux produits échouent (donc, dans un environnement où les situations sont inattendues, la contradiction, le doute et l'incohérence priment sur la rationalité) (Malefty, 2018). On peut citer un grand nombre d'anthropologues travaillant dans le domaine du marketing. Par exemple, l'anthropologue français et consultant en marketing Clotaire Rapaille dans son livre " *Le code de la culture : une manière ingénieuse de comprendre pourquoi les gens du monde entier vivent et achètent comme ils le font*" se concentre sur la façon dont les codes culturels composent le comportement humain (et donc le consommateur) (Berger, 2016). A part des entreprises, étudier la consommation dans une perspective anthropologique a également influencé la littérature marketing et les écoles de gestion (Malefty, 2018).

Il est possible de constater que la culture se démarque dans des domaines tels que les secteurs des services et du tourisme en termes de recherches sur le comportement de consommateur. Par exemple, Blomberg et Darrah (2015) ont souligné la nécessité de tenir compte du contexte local, des structures sociales et culturelles en raison de la nature des services donnant la priorité à la perception des consommateurs. En matière de tourisme, les approches anthropologiques peuvent contribuer à une compréhension approfondie des dynamiques locales et globales de l'environnement économique, environnemental et social (Burns, 1999). Avec la croissance du secteur du tourisme à l'échelle mondiale, il existe un besoin croissant de recherches anthropologiques dans le domaine du tourisme, en particulier sur des sujets tels que l'écotourisme (Burns, 2004).

La publicité (e.g. Mendez, 2009 ; Malefty & Moeran, 2003), la marque (e.g. Parsons, 2002 ; Ryder, 2004), les pratiques de consommation en dehors des lieux habituels de consommation tels que les parcs à thème ou les marchés aux puces, mouvements anti-consommation tels que l'écoféminisme, la consommation lente, les boycotts des consommateurs (e.g. Malefty, 2018) sont des exemples des principaux domaines de recherche qui bénéficient de la synergie de ces deux disciplines. Par exemple, Malefty (2018) a attiré l'attention sur le fait que l'image, l'impression et la valeur ajoutée créées dans l'esprit du consommateur sont le produit d'activités marketing. Klein (2009) a déclaré que dans un environnement de marché où les consommateurs achètent des marques plutôt que des produits, l'évaluation psychologique et anthropologique du processus pour comprendre ce que signifie la marque pour le consommateur devient une priorité. Puisque le comportement du consommateur et sa relation à la marque nécessitent une perspective interdisciplinaire, le comportement du consommateur peut être abordé d'un point de vue anthropologique (e.g. Schroeder, 2015). D'autre part, la consommation étant un phénomène social, la classe sociale, l'âge et les facteurs sociaux, qui sont des domaines de recherche en publicité et en marketing, font également l'objet d'études de la part des sociologues et des anthropologues (Douglas et Isherwood, 1996). Les signes, symboles, comparaisons et métaphores sont importants pour les efforts de marketing, en particulier la publicité, car les perceptions des consommateurs déterminent leur comportement (Berger, 2016).

C'est pour cette raison que les spécialistes du marketing des agences de publicité s'appuient souvent sur les connaissances de l'anthropologie (Moeran, 2001).

De plus, la littérature montre également que ces deux domaines peuvent collaborer dans les méthodologies de recherche. La discipline de l'anthropologie peut offrir d'importants cadres conceptuels et méthodologiques au marketing afin de comprendre les significations symboliques des marques et le rôle de la communication marketing, la dynamique du marché mondial, les habitudes alimentaires des consommateurs et la transformation de ces habitudes avec la mondialisation (Lannon, 1994). Schwegler (2018) a souligné que l'application de l'anthropologie aux études de marché permet de mieux comprendre le comportement du consommateur et soutient la prise de décision (comme le développement et le positionnement de produits). L'auteur a ajouté que dans cette perspective, de nombreuses grandes entreprises reçoivent l'aide d'anthropologues lors du développement de leurs modèles commerciaux. Moisander et al. (2020) ont souligné l'importance de la recherche ethnographique pour comprendre le consommateur et ont déclaré que de nombreuses entreprises travaillent avec des anthropologues et des sociologues en raison de cette situation. Akturan (2007), dans son étude sur les perspectives de la recherche ethnographique en marketing, affirme que l'ethnographie joue un rôle important dans la compréhension des consommateurs.

En résumé, les disciplines du marketing et de l'anthropologie ont le potentiel de développer une relation gagnant-gagnant en termes de meilleure compréhension de la consommation et de présenter les informations importantes à l'Académie et à l'industrie (Sherry, 1986). En effet, la coexistence des disciplines du marketing et de l'anthropologie conduit à l'émergence de divers concepts qui marquent cette situation. Par exemple, "l'anthropologie du marketing" ("anthropology of marketing"; "marketing anthropology") fait référence à l'utilisation de méthodes de recherche de l'anthropologie pour identifier les significations et les perceptions symboliques dans les recherches en marketing (Applbaum, 1998; Gummesson, 2005; Herselan, 2008). Le concept d'anthropologie des affaires ("business anthropology") signifie que les entreprises, qui deviennent une structure multiculturelle et complexe avec la mondialisation, bénéficient des approches de la discipline de l'anthropologie pour atteindre leurs objectifs de rentabilité et de durabilité (Tian, Sigamani, & Malhotra, 2018).

2.2. Le comportement de don comme passerelle entre le comportement du consommateur, le marketing et l'anthropologie

D'un point de vue anthropologique, le don est intéressant car il représente une matière sociale riche et est le produit de processus sociaux (Sherry, 1983). Banks (1979) a déclaré que les premières études sur le comportement de don ont été menées par des anthropologues et des sociologues tels que Mauss et Malinowski dans les années 1930 et 1950, puis le sujet a été abordé par des noms tels que Lévi-Strauss, Homans, Blau et Jones dans le domaine de la sociologie avec la théorie de l'échange social dans les années 1960 et ensuite travaillé avec le concept de l'altruisme par les noms tels que Leeds et Krebs. Dans son étude sur la psychologie sociale du don, Schwartz (1967) a souligné que le don joue un rôle dans la construction de l'identité du destinataire et de l'expéditeur, que les deux parties évaluent le don dans son propre cadre de référence, et que cette action est liée aux concepts de réciprocité et de justice distributive.

En société moderne, le marché est un milieu important où se façonnent les expériences personnelles et sociales des consommateurs (Applbaum, 1998). D'un autre côté, il est également possible de considérer le marketing comme un pont entre les processus de production et de consommation (Malefyt, 2018). Le marketing qui se définit brièvement comme l'acte de répondre aux besoins des consommateurs (Kotler et al., 2019) vise à créer des échanges de valeur entre les parties prenantes

(Association Américaine du Marketing, 2017). Dans un tel environnement, le cadeau a une signification symbolique et exprime un échange entre un expéditeur et un destinataire, il est généralement offert lors d'une journée spéciale et à travers ce comportement de don, il est profitable aux chercheurs en marketing de mieux comprendre ces attitudes car il inclut un processus de décision d'achat (Schiffman, 2015).

Le comportement de don, qui était initialement accepté comme un domaine de recherche de l'anthropologie, a commencé à être discuté de manière approfondie en termes de comportement du consommateur avec Belk (1977). Le concept d'échange, qui exprime un processus social et psychologique, est à la base de la discipline marketing (Bagozzi, 1974, 1975). Observer le comportement du don d'un point de vue anthropologique en relation avec le comportement du consommateur offre l'occasion d'approfondir le processus sous ses aspects psychologiques, sociaux et économiques (Sherry, 1983). Le comportement de don dure de la naissance d'une personne jusqu'à sa mort (même parfois plus tard avec les jours de commémoration), couvre tous les groupes de produits, a un but festif et porte des messages symboliques (Belk, 1977). Belk (1988) a souligné qu'une approche qui considère la recherche sur la consommation comme un simple processus d'échange peut être développée en intégrant des sujets tels que le soi étendu. Le Gall-Ely (2013) a attiré l'attention sur les domaines de recherche potentiels que le comportement de don pourrait poursuivre en combinant les domaines de l'anthropologie, de la sociologie, de la psychologie et de l'économie.

En général, il est possible de considérer le comportement de don sous deux rubriques principales comme les cadeaux reçus ou donnés et les cadeaux offerts à soi-même (Schiffman, 2015). Par ailleurs, Cohn et Schiffman ont défini trois types de don avec leurs études en 1996 et 2004 (Schiffman, 2015)

:

- Cadeaux intergroupes : Cadeaux qui contiennent du bon sens plutôt que des cadeaux personnels, échangés entre deux groupes (Cérémonie de cadeaux entre deux familles, cadeaux de mariage...)
- Cadeaux inter-catégories : Il s'agit d'une forme de don qui crée des avantages en termes de temps, comme une personne recevant un cadeau pour un couple, ou un groupe collectant de l'argent et achetant un cadeau pour une personne.
- Cadeaux intragroupes : Un groupe offre des cadeaux à ses membres. Ce type de cadeau crée un sentiment d'intimité. C'est comme si un couple s'accordait un week-end pour échapper à son emploi du temps chargé (Schiffman, 2015).

Belk (1977) a examiné les fonctions du don sous quatre rubriques : communication, échange social, échange économique et socialisation. Le modèle d'échange social fait référence à un système qui se déroule entre les consommateurs et les entreprises et se concentre sur la minimisation des pertes tout en maximisant les avantages pour les deux parties (Bagozzi, 1974). "Réciprocité", "identité" et "construction identitaire" constituent les principaux éléments associés au comportement de don (Banks, 1979). Belk (1984) a déclaré que le don de cadeaux diffère selon l'époque et la culture (donc, la perception de soi et les attitudes des cultures envers la possession). Banks (1979) a souligné que le comportement de don peut être traité sous des rubriques différentes mais interactives, telles que l'achat de cadeaux, l'échange de cadeaux, la consommation de cadeaux et la communication de cadeaux.

Après l'inclusion du comportement de don dans les recherches en marketing, des études conceptuelles visant à comprendre le comportement de don (ceux qui examinent le comportement de don interpersonnel (e.g. Lutz, 1979 ; Scammon, Roy et Bamossy, 1982 ; Belk et Coon, 1991 ; Wolfinbarger et Yale, 1993), des études étudiant le comportement de don bénéfique pour soi (e.g. Heeler, et al., 1979 ; Mick et DeMoss, 1990 ; d'Astous et Moukhar-Klouz, 2021 ; Lawry, 2021) et des

études comparant les situations de se faire des cadeaux et faire des cadeaux aux autres (e.g. Ward & Tran, 2008) ont été menées. Le fait de choisir et offrir des cadeaux créant une anxiété chez le consommateur est une autre question importante pour les chercheurs et les praticiens du marketing (Schiffman, 2015). En outre, la relation entre le comportement de don et les caractéristiques des consommateurs telles que la recherche de variété (e.g. Chowdhury, Ratneshwar, & Desai, 2004), la différenciation du comportement de don selon le sexe (e.g. Gould & Weil, 1991 ; Bodur & Grohmann, 2005), la relation entre le comportement de don et les marques (e.g. Heeler, et al., 1979 ; Parsons, 2002 ; Carsana & Jolibert, 2017), la relation du comportement de don avec les enfants comme consommateurs (e.g. Guan et al., 2020 ; Tremblay et Tremblay, 1995) et le comportement de don entre les couples ou dans les relations amoureuses (e.g. Schiffman & Cohn, 2009 ; Huang & Yu, 2000) sont d'autres exemples de sujets d'étude. À mesure que la numérisation s'accélère, les comportements en matière de dons via les canaux en ligne sont également étudiés (e.g. Chen, 2021 ; Skågeby, 2010 ; Gardiner et Beck, 2021. Par exemple, Giesler et Pohlmann (2003) dans leurs étude où ils traitent les sites de partage de fichiers comme une communauté de cadeaux, ont réuni la recherche sur les consommateurs et l'anthropologie à la fois comme sujet et comme méthodologie (netnographie).

2.3. Les cadeaux, l'économie et la place des cadeaux dans l'économie

Les économistes appellent les échanges basés sur la réciprocité comme l'économie du don et ces transactions représentent une valeur marchande importante pour l'économie (Davis, 1972). Le comportement de don et sa relation avec la dynamique du marché sont des sujets d'intérêt pour les chercheurs en économie (Lecaillon & Jerome, 2011). Cheal (1988) a attiré l'attention sur la relation entre l'économie du don et l'économie politique et morale. Depuis les années 1980, les études sociologiques et économiques commencent à être rapprochées pour comprendre les dynamiques des échanges dans le comportement de don (Batifoulier et al., 1992). L'essai de l'anthropologue français Marcel Mauss en 1925 est considéré comme une source majeure dans l'étude du marché du don, qui peut être considéré comme une alternative à l'échange marchand actuel (par exemple, capitaliste), en termes d'économie du don (Rehn, 2014).

Le comportement de don est un type de comportement vu chez des groupes de consommateurs aux caractéristiques socio-économiques très différentes et concerne différents secteurs d'activité tels que les fabricants, les fournisseurs, les secteurs de l'emballage et des accessoires (Market Research, 2022). Taute et Sierra (2015) ont souligné que le comportement de don disposant des dimensions économiques, financières et sociales à l'échelle mondiale est un élément d'activité important pour les détaillants, les fournisseurs, les industries de transports et du voyage. Puisque le comportement de don est basé sur le principe de réciprocité, une activité de marketing ou de communication créant un comportement d'achat signifie deux ventes à long terme (Banks, 1979); c'est pourquoi le comportement de don est présenté comme l'un des problèmes sur lesquels les activités de marketing doivent particulièrement se concentrer (Lowes et al., 1971, cité dans Banks, 1979).

Tremblay et Tremblay (1995) ont attiré l'attention sur l'importance de l'achalandage de cadeaux lors de journées spéciales comme Noël pour l'industrie du commerce de détail. Le comportement de don traité sous l'égide des journées spéciales, émergeant à différents moments tels que les vacances, Noël, l'action de grâces et à différentes occasions telles que les naissances, les anniversaires ou les commémoratifs émerge comme un domaine d'activité important en termes de ventes au détail (Belshaw, 1965). Banks (1979) a déclaré qu'entre 30% et 50% des ventes des détaillants ont lieu pendant deux mois de l'année (décembre en raison de Noël et Jour de Thanksgiving). Sherry (1983) a noté que ce taux a encore augmenté avec l'ajout d'activités telles que les dons de bienfaisance, qui expriment un processus similaire. En outre, le marché des souvenirs, qui devrait croître de 14,60

milliards de dollars de 2020 à 2025, peut inclure à la fois des achats en ligne et physiques (Technavio, 2022). Parallèlement à la numérisation, la situation de l'économie numérique du don par rapport au marché capitaliste a également fait l'objet de diverses études (e.g. Marcoux 2009 ; Romele & Severo, 2016 ; Zhang et al., 2019 ; Fourcade & Kluttz, 2020). Garcia-Bardida (2014) a souligné que les technologies Internet ont apporté de nouvelles dimensions et dynamiques au comportement de don. Thygesen (2019) a discuté les contributions potentielles de l'économie du don à la question de la durabilité.

3. CONCLUSION

Comme mentionné dans cet article le comportement de don fait référence à un domaine qui réunit les disciplines de l'anthropologie et du marketing, et construit un pont commun pour ces disciplines (Lowes et al., 1968). En plus, il est possible de parler de l'importance du sujet tant pour la discipline de l'économie que pour le secteur réel. Suivant le cadre conceptuel présenté avec cette revue de la littérature, on peut dire que le point principal qui unit le marketing et l'anthropologie est le lien de ces deux disciplines avec la culture et la dimension sociale. Cette étude essaye d'expliquer comment les domaines du marketing et de l'anthropologie peuvent s'entraider dans l'analyse du comportement de don et souligne que ce sujet présente des avantages économiques incontestés. Dans ce contexte, l'intersection des domaines du marketing et de l'anthropologie est expliquée, ainsi que la relation entre cette intersection avec le comportement de don a été évalué. Enfin, l'importance du sujet en termes d'économie a été soulignée.

L'interaction de la culture et du comportement du consommateur est examinée dans les domaines comme de la publicité (e.g. Mendez, 2009 ; Malefty & Moeran, 2003), de la marque (e.g. Parsons, 2002 ; Ryder, 2004) et des pratiques de consommation inhabituelles (e.g. Malefty, 2018). Il a été évalué que des domaines tels que les mouvements anti-consommation comme l'écoféminisme, la consommation lente, les boycotts des consommateurs, sur lesquels Malefty (2018) attire l'attention, peuvent être des domaines de recherche prometteurs. En fait, relier ces domaines aux études sur la durabilité et aux études féministes peut créer un discours alternatif au visage critiqué du marketing et contribuer au domaine de la recherche transformatrice. En outre, bien qu'aborder le comportement de don en termes de discipline marketing soit relativement ancien dans la littérature (Lowes et al., 1968) et étudié depuis de nombreuses années en termes de comportement de consommateur (Goodwin et al. 1990), de nouvelles déclinaisons de ce sujet ouvertes à la recherche ont émergé. Dans le cadre de notre étude, il a été évalué qu'il existe deux axes principaux qui ont un potentiel dans la recherche du comportement de don pour le futur. Le premier est la discussion approfondie du comportement de don dans les canaux en ligne (Skågeby, 2010 ; Technavio, 2022 ; Gardiner et Bec, 2021). Le second est l'examen approfondi de ce comportement qui existe chez les consommateurs aux caractéristiques sociodémographiques très différentes (Market Research, 2022).

Comprendre comment le comportement de don diffère parmi les groupes de consommateurs peut contribuer au développement d'études de marketing et de communication ciblées. Comment le comportement de don est façonné chez les consommateurs avec différentes caractéristiques sociodémographiques, quels groupes de produits se démarquent dans cette décision, quel type de variables jouent un rôle dans le processus de décision peuvent être examinés en profondeur avec une étude qualitative. À notre connaissance, de telles études n'ont pas encore été réalisées. La durabilité et l'économie du don, sur lesquelles Thygesen (2019) a attiré l'attention, peuvent également être considérées comme l'un des domaines de recherche et d'application prometteurs. Comme mentionné dans le titre "les cadeaux, l'économie et la place des cadeaux dans l'économie" en raison de son

potentiel économique, le comportement de don est un sujet qui mérite d'être étudié aussi bien pour les entreprises.

À partir de cette étude il a été évalué que la recherche en coopération (soit interdisciplinaire, soit multidisciplinaire évalué suivant le point de vue du chercheur) sur le comportement du don (spécifique aux deux disciplines discutées) peut apporter une contribution à l'académie et au secteur. Étant donné que le comportement de don est présenté comme un problème important en termes d'économie à une échelle macro, il a été estimé que ce problème aurait également des contributions économiques. En attirant l'attention sur l'importance du comportement de don pour l'économie, il s'agissait de souligner la portée de l'apport sectoriel des études académiques dans ce domaine. De plus, l'importance du sujet pour les entreprises peut motiver les entreprises à soutenir la recherche dans ce domaine de diverses manières. Une autre implication importante de l'étude pour le secteur et les entreprises est qu'elle met l'accent sur la contribution d'experts dans le domaine de l'anthropologie et de la sociologie (par exemple Schwegler (2018)) ainsi que du marketing et de la publicité dans les activités de communication et dans les domaines de décision liés à la marque.

BIBLIOGRAPHIE

- Akturan, U. (2007). Tüketici davranışına yönelik araştırmalarda alternatif bir teknik: etnografik araştırma, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 237-252.
- Andorfer, V. A., et Liebe, U. (2012). Research on fair trade consumption—A review. *Journal of Business Ethics*, 106, 415-435.
- Association Américaine de Marketing (2017).
<https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing/>
29.06.2022
- Appelbaum, K. (1998). The sweetness of salvation: Consumer marketing and the liberal-bourgeois theory of needs. *Current Anthropology*, 39(3), 323-350.
- Arnold, E. (2018). *Marcel Mauss: The gift that moves in Canonical Authors in Consumption Theory*, Edité par, Soren Askegaard, Benoit Heilbrunn, Routledge.
- Arnould, E.J. et Thompson, C.J. (2019). *Consumer Culture Theory, Oxford Handbooks Online, The Oxford Handbook of Consumption*, Edité par Frederick F. Wherry and Ian Woodward.
- Askegaard, S. (2021). Putting the anthropos back in consumer research: Beyond reductionisms. *Recherche et Applications en Marketing (English Edition)*, 36(1), 90-102.
- Askegaard, S. (2019), Beyond reductionism—towards a bio-anthropology of consumer research., *Paper for 10th EIASM Interpretive Consumer Research Workshop*.
- Bagozzi, R. P. (1974). Marketing as an Organized Behavioral System of Exchange: A comprehensive and analytic structure for interpreting behavior in marketing relationships. *Journal of Marketing*, 38(4), 77-81.
- Bagozzi, R. P. (1975). Marketing as exchange. *Journal of Marketing*, 39(4), 32-39.
- Banks, S. K. (1979). Gift-giving: A review and an interactive paradigm. *ACR North American Advances*.
- Batifoulier, P., Cordonnier, L., & Zenou, Y. (1992). L'emprunt de la théorie économique à la tradition sociologique: le cas du don contre-don. *Revue Economique*, 43(5), 917-946.
- Belk, R. W. (1977). *Gift-giving behavior* (No. 449-450). College of Commerce and Business Administration, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Belk, R. W. (1984). Cultural and historical differences in concepts of self and their effects on attitudes toward having and giving. *ACR North American Advances*.
- Belk, R. W. (1988). Possessions and Extended Self. *Journal of Consumer Research*, Sept, 139-68.
- Belk, R. W., & Coon, G. S. (1991). Can't buy me love: Dating, money, and gifts. *ACR North American Advances*.
- Belshaw, C.S., (1965). *Traditional Exchange and Modern Markets*, Endglewood Cliffs: United States of America.
- Berger, A.A. (2016). *Marketing and American Consumer Culture, A Cultural Studies Analysis*, Palgrave Macmillan: Switzerland.
- Blomberg, J., & Darrah, C. (2015). Towards an anthropology of services. *The Design Journal*, 18(2), 171-192.
- Bodur, H. O., & Grohmann, B. (2005). Consumer responses to gift receipt in business-to-consumer contexts. *Psychology & Marketing*, 22(5), 441-456.

- Bögenhold, D. (2018). Economics between Insulation and Social-Scienciation: Observations by a Sociology of Economics. *Journal of Economic Issues*, 52(4), 1125-1142.
- Burns, G. L. (2004, March). Anthropology and tourism: Past contributions and future theoretical challenges. *Anthropological Forum*, 14(1), 5-22).
- Burns, P.M. (1999). *An Introduction to Tourism & Anthropology*, Routledge: New York.
- Carsana, L., et Jolibert, A. (2017). The influence of brand schematicity on the importance of product cues: self-purchasing versus gift-giving situations. *Journal of Consumer Marketing*, 34(3), 255-267.
- Cheal, D. (1998). *The Gift Economy*, Routledge.
- Chen, C. P. (2021). Digital gifting in personal brand communities of live-streaming: fostering viewer-streamer-viewer parasocial relationships. *Journal of Marketing Communications*, 27(8), 865-880.
- Chowdhury, T. G., Ratneshwar, S., & Desai, K. K. (2004). *Do Unto Others As You Would Do Unto Yourself: Variety-Seeking Motives in Gift Giving*. ACR North American Advances.
- D'Astous, A., & Mouakhar-Klouz, D. (2021). Self-gift giving and satisfaction with life: A behavioural tendency perspective. *International Journal of Consumer Studies*, 46, 268-278.
- Davis, J. (1972). Gifts and the UK Economy. *Man*, 7(3), 408-429.
- Douglas, M. et Isherwood, B.(1996), *The World of Goods, Towards an Anthropology of Consumption*, Routledge: London.
- Fourcade, M., et Kluttz, D. N. (2020). A Maussian bargain: Accumulation by gift in the digital economy. *Big Data & Society*, 7(1), 1-16.
- Garcia-Bardidia, R. (2014). Se débarrasser d'objets sur leboncoin. fr. Une pratique entre don et marché?. *Revue du MAUSS*, (2), 271-285.
- Gardiner, S., et Bec, A. (2021). The culture of gifting with the emergence of online tourism experiential gift-giving. *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*, 16(1), 87-99.
- Giesler, M., et Pohlmann, M. (2003). The anthropology of file sharing: Consuming Napster as a gift. *ACR North American Advances*.
- Goodwin, C., Smith, K. L., et Spiggle, S. (1990). Gift giving: Consumer motivation and the gift purchase process. *ACR North American Advances*.
- Gould, S. J., et Weil, C. E. (1991). Gift-giving roles and gender self-concepts. *Sex Roles*, 24(9), 617-637.
- Guan, Y., Deák, G. O., Huangfu, B., et Xu, Z. (2020). Perspective-taking and gift-giving in Chinese preschool children. *Social Development*, 29(1), 41-56.
- Gummesson, E. (2005). Qualitative research in marketing: Road-map for a wilderness of complexity and unpredictability. *European Journal of Marketing*, 39(3/4), 309-327.
- Heeler, R., Francis, J., Okechuku, C., et Reid, S. (1979). Gift versus personal use brand selection. *ACR North American Advances*.
- Herselman, S. (2008). Dabbling in the market': Ideas on 'an anthropology of marketing. *Anthropology Southern Africa*, 31(1-2), 39-47.
- Holbrook, M. B. (1987). What is consumer research?. *Journal of Consumer Research*, 14(1), 128-132.

- Huang, M. H., et Yu, S. (2000). Gifts in a romantic relationship: A survival analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 9(3), 179-188.
- Joy, A., et Li, E. P. H. (2012). Studying consumption behaviour through multiple lenses: an overview of consumer culture theory. *Journal of Business Anthropology*, 1(1), 141-173.
- Klein, N. (2009), *No Logo*, Vintage Canada: United States of America. Kotler, P., Keller, K.L., Brady, M., Goodman, M., Hansen, T. (2019). *Marketing Management*, 4th European Edition, Perason.
- Lannon, J. (1994). Mosaics of meaning: anthropology and marketing. *Journal of Brand Management*, 2(3), 155-168.
- Lawry, C. A. (2021). Blurring luxury: the mediating role of self-gifting in consumer acceptance of phygital shopping experiences. *International Journal of Advertising*, 41(4), 796-822.
- Lecaillon, J. D., et Jérôme, B. (2011). Le comportement des acteurs du marché du don. *Revue Française d'Economie*, 26(4), 57-80.
- Le Gall-Ely, M. (2013). Le don dans la recherche en comportement du consommateur et marketing. *Recherche et Applications en Marketing* (French Edition), 28(4), 47-71.
- Lowes, B., Turner, J., et Wills, G. (1968). Patterns of gift giving and their marketing implications. *European Journal of Marketing*.
- Lutz, R. J. (1979). Consumer gift-giving: Opening the black box. *ACR North American Advances*.
- MacInnis, D. J., et Folkes, V. S. (2010). The disciplinary status of consumer behavior: A sociology of science perspective on key controversies. *Journal of Consumer Research*, 36(6), 899-914.
- Malefy, T. (2018). *Marketing, The international encyclopedia of anthropology*. Callan, H. (Ed.). Wiley Blackwell.
- Mendez, C. (2009). Anthropology and ethnography: contributions to integrated marketing communications. *Marketing Intelligence & Planning*, 27(5), 633-648.
- Mick, D. G., et DeMoss, M. (1990). To me from me: A descriptive phenomenology of self-gifts. *ACR North American Advances*.
- Moeran, B. (2001). Marketing and anthropology: ne'er the twain shall meet?, 1-12.
- Moisander, J., Närvänen, E. et Valtonen, A. (2020). Interpretive Marketing Research: Using Ethnography in Strategic Market Development, *Marketing Management A Cultural Perspective*, Second Edition, Visconti, L.M., Peñaloza, L. & Toulouse, N., Routledge.
- Malefy, T.D. et Moeran, B. (2003), *Advertising Cultures*, Berg: New York.
- Marcoux, J. S. (2009). Escaping the gift economy. *Journal of Consumer Research*, 36(4), 671-685.
- Market Research (2022).
<https://www.marketresearch.com/Consumer-Goods-c1596/Consumer-Goods-Retailing-c80/Giftware-c120/>
27.06.2022
- Miller, D. (1995). *Acknowledging Consumption, A Review of New Studies*, edited by Daniel Miller, Routledge.
- Miller, D. (1995). Consumption and commodities. *Annual Review of Anthropology*, 24(1), 141-161.
- Parsons, A. G. (2002). Brand choice in gift-giving: recipient influence. *Journal of Product & Brand Management*, 11(4), 237-248.

- Rehn, A. (2014). Gifts, gifting and gift economies. On challenging capitalism with blood, plunder and necklaces, *The Routledge Companion to Alternative Organization*. Edited by Martin Parker, George Cheney, Valérie Fournier, Chris Land, Routledge.
- Romele, A., et Severo, M. (2016). The economy of the digital gift: From socialism to sociality online. *Theory, Culture & Society*, 33(5), 43-63.
- Ryder, I. (2004). Anthropology and the brand. *Journal of Brand Management*, 11(5), 346-356.
- Scammon, D. E., Shaw, R. T., et Bamossy, G. (1982). Is a gift always a gift? An investigation of flower purchasing behavior across situations. *ACR North American Advances*.
- Schiffman, L.G. ve Wisenblit (2015), J. L., *Consumer Behavior*, Pearson: United States of America.
- Schiffman, L. G., et Cohn, D. Y. (2009). Are they playing by the same rules? A consumer gifting classification of marital dyads. *Journal of Business Research*, 62(11), 1054-1062.
- Schroeder, J.E. (2015), *Brands, Interdisciplinary Perspectives*, Rotledge: UK.
- Schwartz, B. (1967). The social psychology of the gift. *American journal of Sociology*, 73(1), 1-11.
- Schwegler, T. (2018). Market Research, Anthropology, *The International Encyclopedia of Anthropology*, 1-3.
- Sherry, J.F. Jr. (2004). Culture, consumption and marketing: Retrospect and Porspect, *Elusive Consumption*, Karin M. Ekström & Helen Brembeck, Berg.
- Sherry Jr, J. F. (1986). Marketing and consumer behavior: windows of opportunity for anthropology. *Journal of the Steward Anthropological Society*, 16(1/2), 60-95.
- Sherry Jr, J. F. (1983). Gift giving in anthropological perspective. *Journal of consumer research*, 10(2), 157-168.
- Skågeby, J. (2010). Gift-giving as a conceptual framework: framing social behavior in online networks. *Journal of Information Technology*, 25(2), 170-177.
- Taute, H. A., et Sierra, J. J. (2015). An examination of emotional information management in gift giving and receipt. *Psychology & Marketing*, 32(2), 203-218.
- Technavio, 2022
https://www.technavio.com/report/gifts-retailing-market-industry-analysis?utm_source=prnewswire&utm_medium=pressrelease&utm_term=AutoV6%28RSDC%29_rep1_wk25_001_22&utm_content=IRTNTR45270
27.06.2022
- Thygesen, N. (2019). The gift economy and the development of sustainability. *Local Economy*, 34(6), 493-509.
- Tian, R. G., Sigamani, P., et Malhotra, S. (2018). Business anthropology. *The International Encyclopedia of Anthropology*, 1-11.
- Tremblay, C. H., & Tremblay, V. J. (1995). Children and the economics of Christmas gift-giving. *Applied Economics Letters*, 2(9), 295-297.
- Ward, C. B., & Tran, T. (2008). Consumer gifting behaviors: one for you, one for me?. *Services Marketing Quarterly*, 29(2), 1-17.
- Warde, A. (2017). Consumption, *A Sociological Analysis*, Palgrave Macmillan.

- Warde, A. (1997). Afterword: the future of the sociology of consumption. *The Sociological Review*, 44, 302-312.
- Wolfenbarger, M. F., & Yale, L. J. (1993). Three motivations for interpersonal gift giving: experiential, obligated and practical motivations. *ACR North American Advances*.
- Zhang, X., Xiang, Y., & Hao, L. (2019). Virtual gifting on China's live streaming platforms: hijacking the online gift economy. *Chinese Journal of Communication*, 12(3), 340-355.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

A Common Space for Consumer Behavior and Anthropology : The Gifting Behavior

1. Introduction

Many academic fields, including marketing, sociology, communication, psychology, anthropology, and economics, depend on an understanding of consumption (Miller, 1995). Researchers have highlighted that, when it comes to the marketing discipline, utilizing many disciplines to take an interdisciplinary approach can significantly enhance our comprehension of the consumer (Askegaard, 2019, 2021). Indeed, there are actually two point of view in the social sciences: the first encourages multidisciplinary studies of consumption, while the other believes such studies are unsuitable (Warde, 1997). At this stage, marketing and anthropology might share common working areas thanks to cultural studies and consumer research (Malefity, 2018). In terms of marketing discipline, culture is a subject addressed in research on the service and tourism sectors (e.g. Blomberg and Darrah, 2015; Burns 1999; Burns; 2004). Also, advertising (e.g. Mendez, 2009; Malefity & Moeran, 2003), branding (e.g. Parsons, 2002; Ryder, 2004), unusual consumption practices (e.g. Malefity, 2018) are examples of the main areas of research that benefits from the synergy of these two disciplines. The literature also demonstrates the potential for collaboration between these two domains in terms of research approaches. For example, Akturan (2007) emphasized that the inclusion of research methods such as ethnography, which is frequently used by anthropology, in marketing research in terms of understanding the consumer will make significant contributions. Gift-giving behavior, which is closely related to culture, is also a common study in marketing and anthropology disciplines (Lowe et al., 1986). This study discusses gift-giving behavior as a topic that, combines the fields of marketing, anthropology and economics by extension.

2. Data Set and Method

This study provides a literature summary.

3. Empirical Findings

This study, which provides a literature summary, has no empirical findings accordingly.

4. Discussion and Conclusion

The relationship between marketing, gift-giving behavior, anthropology, and economics has been attempted to be explained in this study by providing a summary of the literature. The questions of which aspects of this relationship were covered in the literature and from which angles it might be covered in the future were sought to be answered. For this purpose, within the scope of our study, firstly, the relationship between marketing and anthropology is summarized. We tried to explain how the marketing and anthropology disciplines help in understanding the consumer and applying appropriate communication and brand management strategies (e.g. Malefity, 2018; Klein, 2009, Berger, 2016). Also, as well as marketing and advertising experts, companies take the opinion of anthropologists in their research and decisions, (Moeran, 2001). We explained that the combination of marketing and anthropology disciplines reveals concepts such as "business anthropology", "marketing anthropology" and "anthropology of marketing". Secondly, we discussed how gift-giving behavior connects marketing and anthropology disciplines. Since our study is focused on consumer behavior and marketing, the subject is discussed from a marketing-oriented perspective. Becoming

a clear study area of the marketing discipline with Belk (1997, gifting behavior (which is type of behavior intense in terms of symbolic meanings) is in the field of interest of the marketing discipline as it includes the purchasing decision process (Schiffman, 2015). In the last part of our study, the economic aspect of gift,ng behavior is discussed. The gift economy is based on the principle of reciprocity and presents an important and interesting type of economic exchange in terms of economy (Davis, 1972). The growth in the gift market and the increase in purchases on special occasions (Belshaw, 1965, Banksi 1979, Tremblay and Tremblay, 1995) also reveal the importance of gifts in terms of economy and businesses.

Although gift-giving behavior is a subject that both marketing and anthropology disciplines have been working on for many years (Lowes et al., 1968; Goodwin et al. 1990), it has been evaluated that addressing the subject with changing consumer behavior and market dynamics can offer important niche areas of research. Two primary titles of these niche areas were identified within the parameters of our study: how gift-giving behavior varies amongst consumers with different socio-demographic characteristics (Market Research, 2022) and gift-giving behavior in online channels (Skågeby, 2010; Technavio, 2022; Gardiner & Bec, 2022). At the same time, we would like to point out that collaboration between marketing and anthropology from an interdisciplinary and/or multidisciplinary perspective can contribute to both researchers and businesses.



MIST Ülkelerinin İhracat Rekabet Güçlerinin Karşılaştırmalı Analizi

Mahsun YALÇIN¹

Özet

Bu çalışmanın amacı, MIST ülkelerinin ihracat rekabet güçlerini, çeşitli indeksler kullanarak belirlemek ve Türkiye'nin söz konusu ülke grubu içerisindeki durumunu tespit etmektir. Bunun haricinde, MIST ülke grubu içerisinde yer alan Türkiye'nin ihracat rekabet gücü değerlendirilerek ihracat ve ithalat politika önerilerinde bulunulması da çalışmanın amaçları içerisinde yer almaktadır. Bu amaçla, çalışmada söz konusu ülkelerin rekabet güçlerini belirlemek için 2012-2021 dönemi 10 yıllık ihracat-ithalat verileri WITS veri tabanından çekilmiştir. İhracat Benzerlik İndeksi analiz sonuçlarına göre, MIST ülkeleri arasında Türkiye ile en fazla ihracat benzerliğine sahip olan ülke Meksika olmuştur. Net İhracat İndeksi analiz sonuçlarına göre, Meksika'nın 71, Endonezya'nın 82, Güney Kore'nin 96 ve Türkiye'nin ise 97 ürün grubunda rekabet avantajı elde ettiği belirlenmiştir. SITC Teknoloji Sınıflandırması sonuçlarına göre ise Meksika'nın sermaye yoğun ve kolay taklit, Endonezya'nın hammadde ve emek yoğun, Güney Kore'nin sermaye yoğun, kolay ve zor taklit, Türkiye'nin ise emek ve sermaye yoğun ürünlerin ihracatında rekabet gücünün olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Rekabet Gücü, Karşılaştırmalı Üstünlük, SITC, MIST

Jel Kodu: F16, F18, Q56

Comparative Analysis Of Export Competitiveness Of MIST Countries

Abstract

The aim of this study is to determine the export competitiveness of MIST countries using various indices and to determine the situation of Turkey in the country group in question. Apart from this, it is also among the aims of the study to make export and import policy recommendations by evaluating the export competitiveness of Turkey, which is in the MIST country group. For this purpose, in the study, 10 years of export-import data for the period of 2012-2021 were drawn from the WITS database in order to determine the competitiveness of the countries in question. According to the results of the Export Similarity Index analysis, Mexico has the highest export similarity with Turkey among the MIST countries. According to the Net Export Index analysis results, it was determined that Mexico had a competitive advantage in 71 product groups, Indonesia 82, South Korea 96, and Turkey 97 product groups. According to the results of the SITC Technology Classification, it has been determined that Mexico has a competitive advantage in the export of capital intensive and easy imitation, Indonesia in raw material and labor intensive, South Korea in capital intensive, easy and difficult imitation, and Turkey in the export of labor and capital intensive products.

Keywords: Competitiveness, Comparative Advantage, SITC, MIST

Jel Codes: F16, F18, Q56

ATIF ÖNERİSİ (APA): Yalçın, M. (2024). MIST Ülkelerinin İhracat Rekabet Güçlerinin Karşılaştırmalı Analizi, *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 488-506. Doi: 10.24988/ije.1309730

¹ İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı Doktora Öğrencisi, Malatya, Türkiye,

EMAIL: mahsun21352@gmail.com, **ORCID:** 0000-0001-9259-0690

1. GİRİŞ

Günümüzde ülkelerin diğer ülkelerle rekabet edebilmek ve piyasada başarılı olabilmek için yüksek bir rekabet gücü elde etmeleri gerekmektedir. Bunu sağlamanın en kolay yolu ise malların minimum maliyetle üretilmesinde yatmaktadır. Fakat hammadde fiyatlarının da yüksek olmasından dolayı bu durum bazen istenildiğinden farklı olmaktadır. Yüksek rekabet gücüne sahip olmanın bir diğer yolu ise ürün çeşitliliğini artırmak ve katma değeri yüksek ürünlerin üretimini teşvik etmektir. Nitekim ülkelerin mal çeşitliliğinin fazla olması daha büyük bir pazar gücü elde etmesini sağlayarak ihracat miktarının artışına katkı sağlamaktadır. Katma değeri yüksek veya bir diğer ifadeyle, teknoloji yoğun malların üretiminin artırılması ise hem çıktı başına verimliliği arttırması hem de her ülkenin bu malları üretememesinden dolayı yüksek bir rekabet gücü elde edilmesine olanak tanımaktadır.

Küreselleşen dünyada ülkelerin rekabet güçlerini yükseltebilmeleri gün geçtikçe zorlaşmaktadır. Bu nedenle, ülkelerin üretimlerini artırırken sadece sosyodemografik göstergeleri değil aynı zamanda makroekonomik göstergelerini de göz önünde bulundurmaları büyük bir önem taşımaktadır. Rekabet gücü yüksek birçok ülke göz önünde bulundurulduğunda, birçoğunun sosyodemografik ve makroekonomik açıdan olumlu bir performans sergilediği görülmektedir. Bu bağlamda, mevcut rekabet gücünü korumakla beraber daha yüksek bir rekabet gücü elde etmek isteyen ülkelerin sosyodemografik ve makroekonomik açıdan makul oranlara sahip olmaları oldukça önemlidir.

Bu çalışmanın amacı, MIST ülkelerinin ihracat rekabet güçlerini tespit etmek ve daha sonra Türkiye'nin durumunu karşılaştırmalı perspektiften incelemektir. Bu doğrultuda, 2 farklı RCA (Revealed Comparative Advantage) indeksi kullanılmış ve SITC (Standard International Trade Classification) teknoloji sınıflandırmasına göre ihracat rekabet gücü hesaplanmıştır. Bu bağlamda, çalışmanın birinci bölümünde, hem Türkiye hem de Dünya'da ihracat rekabet gücünün belirlenmesine yönelik çalışmalara ve MIST özelinde yapılmış diğer çalışmalara yer verilmiştir. İkinci bölümde, rekabet, rekabet gücü ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük kavramları teorik çerçevede ele alınmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümü olan son bölümünde ise ihracat rekabet gücünün belirlenmesinde kullanılan indekslerin (İhracat Benzerlik İndeksi ve Net İhracat İndeksi) analizleri ayrı tablo-grafik içerisinde ele alınmıştır. Bu bölümde ilk olarak Türkiye'nin söz konusu ülkelerle olan ihracat benzerliğini tespit etmek için İhracat Benzerlik İndeksine yer verilmiştir. Daha sonra ülkelerin spesifik olarak hem hangi malların ihracatında ve ithalatında uzmanlaştığını hem de toplamda kaç tanesinde uzmanlaştığını tespit etmeye olanak sağlayan Net İhracat İndeksi ele alınmıştır. Ayrıca söz konusu ülkelerin SITC teknoloji tasnifine (emek, sermaye, hammadde, kolay, zor) göre analizi yapılmıştır.

Literatür incelendiğinde, konuyla ilgili yapılan çalışmaların veri setlerinin çoğunlukla düşük dijital mal gruplarından (1 dijital: 67 mal grubu, 2 dijital: 67 ürün grubu ya da belli başlı birkaç mal grubu) meydana geldiği tespit edilmiştir. Ancak bu çalışma, analizlerinin 260 mal grubu için ayrı ayrı yapılması bakımından alanyazındaki birçok çalışmadan farklılık göstermektedir.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatürde, ihracat rekabet gücünün belirlenmesine yönelik birçok çalışma bulunmaktadır. Bu bölümde, yapılan çalışmalardan bazıları amaç, yöntem ve sonuç perspektifinde kronolojik olarak sıralanmıştır.

Balassa ve Noland (1989), Japonya ve ABD'nin 1967-1983 yılları karşılaştırmalı üstünlüklerini, 57 mal grubunun yanı sıra 167 sanayi ve 20 teknoloji mal grubu için analiz etmişlerdir. Ulaşılan sonuçlar, Japonya'nın niteliksiz emek yoğun mallardan nitelikli emek yoğun mallara yöneldiğini ve hammadde yoğun mallarda rekabet dezavantajı elde ettiğini göstermektedir. ABD'nin ise söz konusu dönemde hammadde yoğun ve nitelikli emek yoğun mallarda olan rekabet avantajını devam ettirdiği tespit edilmiştir.

Akgüngör vd. (2002), 1994-1997 dönemi Türkiye'nin ihracatında en fazla paya sahip olduğu domates, üzüm ve narenciye gibi ürünlerin AB pazarındaki rekabet gücünü analiz etmeyi amaçlamışlardır. İhracat Benzerlik İndeksi sonucuna göre, Türkiye'nin en fazla Yunanistan, İspanya ve Portekiz ile benzer ürünler üretilip ihraç ettiği ve dolayısıyla en çok bu ülkeler ile rekabet içerisinde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük ve Karşılaştırmalı İhracat Performans İndeksi sonuçlarına göre, Türkiye'nin işlenmiş üzüm ihracatındaki rekabet gücünün İspanya ve Portekiz'den, narenciye ihracatındaki rekabet gücünün ise Yunanistan ve Portekiz'den yüksek olduğu belirlenmiştir.

Çakmak (2005), Türkiye'nin 1989-2003 dönemi tekstil ve hazır giyim sektörü ihracat rekabet uzmanlaşmasını belirlemek amacıyla Balassa ve Vollrath indekslerini kullanmıştır. Çalışmada, Türkiye'nin, Balassa indeksine göre sadece SITC iki haneli ürün gruplarında değil aynı zamanda SITC üç haneli ürün gruplarında da yüksek bir rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak Vollrath indeksi sonuçlarına göre, SITC iki haneli ürün grupları rekabet gücünün görece düşük olduğu tespit edilmiştir.

Altay ve Gürpınar (2008), Türkiye'nin 2001-2006 dönemi mobilya sektöründeki rekabet gücünü küresel anlamda tespit etmeyi amaçlamışlardır. Analizler için Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük indeksleri kullanılmıştır. Balassa ve Vollrath rekabet gücü indeksi analiz sonuçlarına göre, Türkiye artan bir global rekabete karşın rekabet gücünü artırabilmeyi başarmıştır. Bunun haricinde, RCA değerlerinin son yıllarda 1'den fazla olması Türkiye'nin söz konusu sektörde küresel olarak rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

Erkan (2012a), Türkiye'nin 1993-2010 dönemi 7 tarım ürünündeki (badem, ceviz, kuru kayısı, antep fıstığı, kuru üzüm, fındık, kuru incir) rekabet gücünü tespit etmeyi amaçlamıştır. Bu doğrultuda, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük yöntemi kullanılmıştır. Analizler sonucunda, Türkiye'nin söz konusu ürünlerin 5 tanesinde (kuru kayısı, incir, antep fıstığı, fındık, kuru üzüm) uzmanlaşma gösterebildiği ve rekabet avantajı elde ettiği diğer 2 üründe ise (ceviz, badem) uzmanlaşmadığı ve dezavantajlı olduğu belirlenmiştir.

Erkan (2012b), 1993-2010 dönemi Türkiye'nin ve BRIC ülkelerinin ihracat uzmanlaşma düzeylerini analiz etmeyi amaçlamıştır. Bu doğrultuda, ülkelerin ihracat benzerlikleri ve ihracat teknoloji yoğunlukları ölçülmüştür. Analizler sonucunda, Türkiye'nin hammadde ve emek yoğun malların ihracatında, BRIC ülkelerinin ise genellikle hammadde ve emek yoğun malların ihracatında uzmanlaştığı belirlenmiştir. Bunun haricinde, Çin'in katma değeri yüksek olan araştırma bazlı ürünlerin ihracatında uzmanlaşma göstermesi çalışmanın önemli bulgularındandır.

Atış (2014), Türkiye'nin 1995-2012 dönemi tekstil ve konfeksiyon sektöründeki uluslararası rekabet gücünü belirlemeyi amaçlamıştır. Bu doğrultuda, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük, Karşılaştırmalı İhracat Performansı ve Göreli Rekabet Üstünlüğü gibi indeksler kullanılmıştır. Analizler sonucunda, Türkiye'nin söz konusu sektördeki avantajını azalan bir seyirle koruyabildiği ve rekabet gücünü belli mal gruplarında koruyabilmesine rağmen bu gücün zamanla azaldığı tespit edilmiştir.

Pao vd. (2014), MIST ekonomilerinin temiz (yenilenebilir/nükleer) ve kirli enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi test etmeyi amaçlamışlardır. Panel eş entegrasyon testleri, GSYH, sermaye, işgücü, yenilenebilir/nükleer ve fosil yakıt enerji tüketimi arasında uzun dönemli bir denge ilişkisi olduğunu göstermektedir. Panel nedensellik sonuçlarına göre, fosil yakıt enerji tüketiminden ekonomik büyümeye çift yönlü uzun vadeli bir nedensellik ile pozitif tek yönlü kısa vadeli bir nedensellik tespit edilmiştir. Bunun haricinde, yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye pozitif çift yönlü kısa vadeli nedensellik ve nükleer enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü uzun vadeli bir nedensellik olduğu belirlenmiştir.

Kim ve Kim (2015), 2000-2010 dönemi Güney Kore ve ASEAN ülkelerinin imalat sektöründeki karşılaştırmalı üstünlüğünü analiz etmeyi amaçlamışlardır. Analizler sonucunda, Güney Kore'nin çoğunlukla Ar-Ge bazlı ürünler ihraç ettiği, Vietnam, Tayland ve Endonezya'nın ise daha az sermaye yoğun ve daha az Ar-Ge yoğun ürünler ihraç ettiği tespit edilmiştir. Bunun haricinde, Malezya ve Filipinler'in daha az sermaye yoğun, Malezya'nın ise Ar-Ge ağırlıklı ürünleri ihraç ettiği belirlenmiştir.

Erkan (2016), 1993-2014 dönemi Türkiye'nin canlı hayvan ve et ürünlerindeki rekabet gücünü 37 ürün için Balassa ve Vollrath indeksleri yardımıyla analiz etmiştir. Analizler sonucunda, Türkiye'nin söz konusu malların ihracatında çoğunlukla rekabet dezavantajı elde ettiği tespit edilmiştir.

Güllü ve Yakışık (2017), 1971-2010 dönemi MIST ülkelerinin karbon emisyonları, enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi olup olmadığını test etmeyi amaçlamışlardır. Bu amaçla, kişi başı karbon emisyonu, kişi başı enerji tüketimi ve kişi başı gayri safi yurtiçi hasıla verileri Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Testi aracılığıyla analiz edilmiştir. Analizler sonucunda, ekonomik büyümeden karbon salınımına ve enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu, diğer bir ifadeyle karbon salınımı ve enerji tüketiminin ekonomik büyümenin nedeni olmadığı tespit edilmiştir.

Bashimov (2017a), Türkiye'nin 2000-2014 dönemi tekstil ve hazır giyim sektöründeki rekabet gücünün ASEAN-5 ülkeleri karşısındaki durumunu tespit etmeyi amaçlamıştır. Çalışmada kullanılan veriler BM Comtrade veri tabanından alınmış ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemi kullanılmıştır. Analizler sonucunda, Türkiye'nin söz konusu sektörde ASEAN-5 ülkeleri karşısında yüksek bir rekabet gücüne sahip olmasına karşın indeks değerlerinin sürekli bir gerileme eğilimi içerisinde olduğu belirlenmiştir.

Bashimov (2017b), 2000-2014 dönemi Türkiye'nin mobilya endüstrisindeki rekabet gücünü analiz etmeyi amaçlamıştır. Çalışmanın verileri BM Comtrade veri tabanından alınmış ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler metodu kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar, Türkiye'nin söz konusu sektörde karşılaştırmalı avantaja sahip olduğunu göstermektedir.

Çabuk ve Yeşilkaya (2017), Türkiye'nin 2014-2015 dönemi ağaç işleme makineleri sektöründeki küresel rekabet gücünü analiz etmeyi amaçlamışlardır. Çalışmanın verileri Uluslararası Ticaret Merkezi ve Türkiye İstatistik Kurumu'ndan alınmış ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada, Türkiye'nin ağaç işleme makineleri sektöründe küresel olarak zayıf bir rekabet gücüne sahip olduğu tespit edilmiştir.

Maqbool vd. (2019), 2013-2017 dönemi Pakistan pamuk sektörü ihracat rekabet gücünü belirlemeyi amaçlamışlardır. Çalışmanın verileri Comtrade veri tabanından alınmış ve Balassa, Vollrath ve Net İhracat İndeksleri yardımıyla analizler yapılmıştır. Çalışmada, Pakistan'ın pamuk ihracatında karşılaştırmalı avantaj elde ettiği, buna karşın pamuk ithalatında ise karşılaştırmalı dezavantaj elde ettiği tespit edilmiştir. Bunun haricinde Pakistan'ın ilgili sektörde net rekabet avantajı elde ettiği sonucuna da varılmıştır.

Sarıçoban ve Yalçın (2020), 2008-2017 dönemi Türkiye halı sektörü rekabet gücünü belirlemeyi ve bu sektörde uzmanlaşmış ülkeler ile karşılaştırma yapmayı amaçlamışlardır. Çalışmanın verileri Comtrade veri tabanından alınmış ve "659-Halılar ve Diğer Yer Kaplamaları" ürün grubu 6 alt sektör bağlamında analiz edilmiştir. Analizlerde ulaşılan Vollrath indeksi sonuçlarına göre, Türkiye 4, Çin 2, Hindistan ise 5 ürün grubunda rekabet avantajı elde etmiştir. Net İhracat İndeksi sonuçları ise Türkiye ve Çin'in bütün halı ürün gruplarının ihracatında uzmanlaştığını göstermiştir.

Khanal ve Deb (2022), 2000-2021 dönemi Hindistan'ın dünya pazarındaki balık ve balıkçılık sektörü ihracat rekabet gücünü belirlemeyi amaçlamışlardır. Bu amaçla, Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlük (RSCA) ve Vollrath indeksi kullanılmıştır. Analizler sonucunda, Hindistan'ın dünya

pazarına balık ve balıkçılık ürünleri ihraç etmede karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun haricinde spesifik olarak bakıldığında, Hindistan'ın donmuş balık, kabuklular ve yumuşakçaların ihracatında karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olduğu, ancak canlı balık, taze ve soğutulmuş balık, balık filetosu ve diğer balık etleri ile kurutulmuş/tuzlanmış/salamura ve tütsülenmiş balıkları dünya pazarına ihraç etmede karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğu tespit edilmiştir.

Demir (2022), Türkiye'nin 2016-2021 dönemi fındık sektöründeki rekabet gücünü analiz etmeyi amaçlamıştır. Bu doğrultuda, Normalleştirilmiş Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük metodu kullanılmıştır. Analizler sonucunda, Türkiye'nin hem fındık ihracatçısı ülkelere göre rekabet avantajına sahip olduğu hem de rekabet gücünü her yıl arttırdığı belirlenmiştir.

Sarıçoban (2022), 2011-2020 dönemi RCEP anlaşmasını destekleyen 15 ülkenin ihracat rekabet güçlerini belirlemeyi amaçlamıştır. Bu amaçla, hem Balassa İndeksi kullanılmış, hem de ihraç edilen mallar 13 sınıfa ayrılarak her biri için ayrı RCA değerleri hesaplanmıştır. Çalışmada, söz konusu ülkelerden 9'unun çoğunlukla tarımsal mal gruplarında, 8'inin imalat sanayi, 7'sinin hammadde yoğun, 6'sının ise en çok yüksek teknolojide karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu tespit edilmiştir.

Kılıçarslan ve Dumrul (2022), Türkiye'nin 2016-2020 dönemi BRICS ekonomilerinin 12 hizmet sektörü bakımından rekabet gücünü analiz etmişlerdir. Bu doğrultuda, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük yöntemi kullanılmıştır. Analizler sonucunda, söz konusu ülkelerin inşaat sektörü, telekomünikasyon ve bilişim hizmetlerinde küresel anlamda rekabet avantajına sahip olduğu tespit edilmiştir. Bunun haricinde, Çin'in imalat, Rusya'nın ise inşaat hizmetinde rekabet avantajına sahip olduğu, Güney Afrika, Brezilya ve Hindistan'ın ise rekabet üstünlüğü elde ettiği alt hizmet sektörünün olmadığı belirlenmiştir.

Kaplan (2023), 2010-2021 dönemi MIST ülkelerinin risk yapıları ve ABD indekslerinin risk açısından karşılaştırmalı analizini yapmayı amaçlamıştır. Çalışmada, S&P indeksi piyasa indeksi olarak alınmış MIST ülkelerinin ulusal borsa indekslerinin riskleri ölçülmüştür. Bunun haricinde, 144 aylık veriler aracılığıyla piyasadaki dalgalanmalara duyarlılığı ifade eden beta katsayıları tahmin edilmiştir. Analizler sonucunda, MIST ülke grubunda yer alan menkul kıymet piyasalarının indeks bazında sistematik olmayan risklerinin genel olarak oldukça düşük olduğu ve çoğunluğu sistematik risk faktörünün oluşturduğu belirlenmiştir.

3. REKABET VE REKABET GÜCÜ: KAVRAMSAL BAKIŞ

Çalışmaların birçoğunda okuyucuların konunun genelini daha iyi kavrayabilmeleri için konu hakkındaki temel kavramlara sıkça yer verildiği görülmektedir. Bu bağlamda, çalışmanın ikinci bölümünde, rekabet ve rekabet gücü kavramlarına, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımına ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler başlığı özelinde bilinen temel bazı indekslere yer verilmiştir.

3.1. Rekabet

Rekabet kurumuna göre, ekonomik anlamda rekabet, "bir pazarda satıcıların daha fazla müşteri kazanarak ürün ve hizmet satışlarını, dolayısıyla gelirlerini arttırmak amacıyla girdikleri yarış" anlamına gelmektedir. Ayrıca, rekabet kurumu, rekabetin, faal çalışan bir piyasa sisteminin temelini oluşturduğunu, piyasa aktörlerinin kararlarının bağımsızlığını ve şahsi menfaatleri korumakla beraber, sosyal adaleti ve iktisadi etkinliği sağladığını ifade etmektedir (Rekabet Kurumu, 2023).

Cambridge-Dictionary sözlüğüne göre rekabet, "birinin bir şey kazanmaya veya başka birinden daha başarılı olmaya çalıştığı durum" anlamına gelmektedir (Cambridge-Dictionary, 2023). Macmillan-Dictionary sözlüğüne göre ise (2023) rekabet, "diğerlerinden daha başarılı olmaya çalışan şirketlerin faaliyetleri" olarak tanımlanmaktadır.

3.2. Rekabet Gücü

Rekabet gücü, herkes için aynı anlama gelmeyebilir. Örneğin, bir ekonomist için yaşam standardı ve ulusal üretkenliğin göz önünde bulundurularak bir ülkenin diğer ülkelere göre ne kadar iyi performans gösterdiği anlamına gelebilmekteyken bir politika yapıcı için yeni bir düzenlemenin işletmelerin rekabet etme yeteneğini ne yönde değiştirdiği anlamına gelebilmektedir. Bir firma sahibi için ise düşük maliyetli bir pazarda mal ve hizmetler için pazar payına yansıyan karlılıktaki değişiklikler anlamına gelebilir. Bu nedenle, rekabet gücünün herkes tarafından kabul gören net bir tanımı yoktur. Dolayısıyla, rekabet gücünü kişinin ihtiyaçlarına ve amacına göre en uygun biçimde tanımlamak gerekmektedir (Saxena ve Lozac'h, 2010: 13).

Cockburn vd. (1999), rekabet gücünü basit anlamda bir kişinin malları karla satabilme becerisi olarak tanımlamışlardır. Dolayısıyla, şirketlerin rekabet gücünü koruyabilmeleri için mallarını rakiplerine göre daha uygun bir fiyata veya daha kaliteli bir şekilde sunmaları gerekmektedir.

Freebairn'e (1987) göre, rekabet gücü, gerekli kaynakların en düşük maliyetle edinilerek yurtdışından rağbet gören mal ve hizmetlerin, diğer potansiyel üreticiler kadar veya daha uygun bir ücretle, istenilen zamanda yerine ulaştırabilme becerisi anlamına gelmektedir.

3.3. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler

Karşılaştırmalı üstünlükler modelinin temelinde uzmanlaşma fikri yatmaktadır. Bireylerin uzmanlaştığı gibi ülkeler de belli başlı mal ve hizmetlerin üretiminde uzmanlaşırlar. Ülkelerin uzmanlaştığı mal ve hizmetler, genellikle karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları üretim alanlarında gerçekleşir. Bu bağlamda, hem klasik dış ticaret teorisi hem de günümüz modern dış ticaret teorisi ülkelerin uzmanlaşmalarında doğal olarak karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları mal ve hizmetleri öncelikli olarak tercih ettiklerini savunmaktadır (Utkulu, 2005: 3).

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler modeli, uluslararası ticaret teorisi için merkezi bir kavram olmasının yanı sıra bu modelin ampirik ölçümü zordur. Zor olmasının nedeni modelin ticaret sonrası göreceli olarak gözlemlenemeyen otarşi fiyatlar ile tanımlanmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, karşılaştırmalı üstünlükler modeli ampirik olarak incelenecekse ticaret sonrası veriler kullanılmalıdır (Veeramani, 2006: 10).

Literatürde, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler başlığı altında geçen birçok indeks bulunmaktadır. Bu indeksler, dış ticaret analizlerinde farklı metodolojilere dayanarak ülkelerin avantajlarını değerlendirmek için kullanılır. Her birinin farklı avantajları ve kullanım alanları vardır. Burada en önemli olanlara ve literatürde en çok kullanılanlara yer verilmiştir. Bunlardan ilki Balassa (1965), tarafından tanıtılmış olan ve bir ülkenin belirli bir sektörde diğer ülkelere göre avantajlı olup olmadığını belirlemek için kullanılan BRCA'dır. Bir diğer indeks Vollrath (1991), tarafından geliştirilmiş olan ve bir ülkenin belirli bir mal veya sektörde diğer ülkelere göre nispi avantajını ölçmek için kullanılan VRCA'dır. Simetrik Açıklanmış Mukayeseli Üstünlük (SRCA) ise Laursen (1998, 2015), tarafından geliştirilmiş olup dış ticaret verilerini simetrik bir şekilde ele alarak ülkelerin avantajlarını değerlendirmektedir. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler modeli bağlamında kullanılan bir diğer indeks, Proudman ve Redding (1998), tarafından geliştirilmiş olan BRCA'ya benzer ancak dış ticaret verilerini ağırlıklı olarak ele alan WRCA'dır. Bir diğer indeks, Hoen ve Oosterhaven (2006), tarafından geliştirilmiş olan ve ülkelerin belirli bir sektörde göreceli avantajını belirlerken sektörel etkileri de dikkate alan ARCA'dır. Normalleştirilmiş Açıklanmış Mukayeseli Üstünlük (NRCA) ise Yu vd. (2009), tarafından geliştirilmiş olup BRCA'yı temel alarak ülkelerin göreceli avantajlarını normalize ederek değerlendirmektedir.

4. MIST ÜLKELERİNİN İHRACAT REKABET GÜÇLERİNİN ÖLÇÜLMESİ

Günümüz dünyasında ülkelerin dünya pazarlarında yer edinebilmeleri için ihracatlarını arttırmaları gerekmektedir. Bu nedenle, dış ticarete açılan ülkelerin rekabet gücünü bilmesinin söz konusu ülkelere büyük bir avantaj sağlayacağı yadsınamaz bir gerçektir. Bu çerçevede, bu bölümde MIST ülkelerinin 2012-2021 dönemi ihracat rekabet gücünü belirlemek için İhracat Benzerlik İndeksi (ESI), Net İhracat İndeksi (NEI) ve SITC Teknoloji Sınıflandırmasına göre rekabet gücü ölçülmüştür. Çalışmada kullanılan veriler WITS veri tabanından çekilmiştir. Daha sonra Excel programında düzenlenerek indekslere dönüştürülmüştür.

4.1. MIST Ülkelerinin İhracat Benzerliklerinin Analizi

Çalışmanın bu kısmında, Türkiye'nin Meksika, Endonezya ve Güney Kore ile olan ihracat benzerliği analiz edilmiştir. Bu bağlamda, 2012-2021 dönemi söz konusu ülkelerin hangilerinin ihracatının Türkiye ile benzerlik gösterdiği ve dolayısıyla en çok hangi ülkeyle rekabet içerisinde olduğu tespit edilmiştir.

İhracat Benzerlik İndeksi (ESI), iki ülkenin dış ticaretteki ihracat benzerliklerini ortaya koyabilmek amacıyla kullanılmaktadır. Söz konusu indeks, iki ülkenin dış ticaretindeki ihracat benzerliğinin yıllar itibarıyla seyrini de göstermektedir (Finger ve Kreinin, 1979: 905; Bayramoğlu, 2009: 741; Sarıçoban ve Yalçın, 2020: 99).

$$XS_{jk} = \sum [\min(X_{ij}, X_{jk}) * 100] \quad (1)$$

İhracat Benzerlik İndeksi (ESI), 0 ile 100 aralığında değerler almaktadır. ESI değerinin 0 olması kıyaslanan ülke ihracatlarının birbirinden tamamen farklı bir durumda olduğunu, 100 olması ise hem ülkelerin ihraç ettikleri malların benzer olduğunu hem de iki ülkenin birbiriyle tam bir rekabet içerisinde olduğunu göstermektedir (Schoot, 2004: 15; Gürpınar ve Barca, 2007: 44-45; Peters, 2008: 25; Mikic ve Gilbert, 2009: 82).

Tablo 1: Türkiye'nin Meksika, Endonezya ve Güney Kore ile İhracat Benzerliği

	Meksika	Endonezya	G. Kore
2012	45	30	39
2013	48	32	42
2014	47	34	41
2015	47	37	40
2016	48	38	41
2017	49	35	42
2018	49	35	42
2019	48	36	45
2020	47	36	43
2021	45	33	42

Kaynak: WITS verileri aracılığıyla yazar tarafından derlenmiştir (WITS, 2023).

Tablo 1 göz önünde bulundurulduğunda, ihracat benzerliği Türkiye ile en fazla olan ülkelerin sırasıyla Meksika ve Güney Kore olduğu görülmektedir. Dolayısıyla söz konusu ülkeler arasında Türkiye ile en çok rekabet halinde olan ülkelerin Meksika ve Güney Kore olduğu söylenebilir. Ayrıca, bu ülkelerin Türkiye ile benzer ürün grupları ihraç ettiği sonucuna da ulaşılabılır. İhracat benzerliği en düşük olan ülkenin ise Endonezya olduğu anlaşılmaktadır. Buradan Türkiye ile Endonezya arasında düşük bir rekabet olduğu ve ihraç ettikleri ürün gruplarının birbirinden farklı yapıda olduğu sonucuna varılmaktadır.

4.2. MIST Ülkeleri Rekabet Güçlerinin Net İhracat İndeksine Göre Analizi

Net İhracat İndeksine, belirli bir sektördeki safi ihracatın, ihracat ve ithalat toplamına oranlanması sonucu ulaşılmaktadır (Balassa ve Noland, 1989: 9).

$$NEI_{kt} = \frac{X_{kt}^j - M_{kt}^j}{X_{kt}^j + M_{kt}^j} \quad (2)$$

Net İhracat İndeksi (NEI), -1 ile +1 aralığında farklı değerler alır (Amighini, 2004: 12). Bu değer pozitif olduğunda, ülke söz konusu malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olurken negatif olduğunda, karşılaştırmalı dezavantaja sahip olur. Ayrıca, indeks değerinin -1 çıkması tam ithalatı, 1 çıkması tam ihracatı, 0 çıkması ise dengeli ticaret yapıldığını göstermektedir (Donges ve Riedel, 1976: 68-69; Erkan, 2009: 14-15; Sarıçoban ve Kaya, 2021: 6).

Çalışmada, MIST ülkelerinin Net İhracat İndeksi (NEI), 260 ürün grubu için belirlenmiştir. Hem yapılan analizler hem de karşılaştırmanın kolaylığı bakımından 10 yıllık dönem ikiye ayrılarak 2012-2016 ve 2017-2021 olarak incelenmiştir.

Tablo 2: Meksika'nın Rekabet Avantajlı İlk 5 Ürün Grubu

SITC Rev. 3 - 3 Haneli Ürün Grupları	2012-2016	2017-2021	NEI
245 - Yakmaya Mahsus Ağaçlar Ve Odun Kömürü	0,97	0,94	0,95
971 - Altın, Parasal Olmayan (Altın Madeni Ve Konsantreleri Hariç)	0,76	0,93	0,93
681 - Gümüş, Platin Ve Gümüş Veya Platin Kaplamalı Altın Ve Diğer Metaller	0,91	0,89	0,90
783 - Başka Yerde Belirtilmeyen Motorlu Karayolu Taşıtları	0,87	0,94	0,90
054 - Buharda Veya Suda Kaynatılmış, Pişirilmiş, Meyve Ve Başka Sebzeler	0,86	0,89	0,88

Net İhracat İndeksi, Meksika'nın 260 ürün grubunun 71'inde uzmanlaşabildiğini ve dolayısıyla rekabet avantajı elde ettiğini, 189'unda ise uzmanlaşamadığını ve dezavantajlı durumda olduğunu göstermektedir. Buradan Meksika'nın 71 ürün grubunun ihracatını ön planda tuttuğu ve dolayısıyla bu ürünlerin ihracatında uzmanlaştığı, kalan 189 ürün grubunun ise ithalatını ön planda tuttuğu ve bu ürünlerin ithalatında uzmanlaştığı sonucuna varılmaktadır. **Tablo 2'**de Meksika'nın ihracatında uzmanlaştığı ve rekabet avantajı elde ettiği 71 ürün grubundan en yüksek N-RCA değerli ilk 5 ürün grubuna yer verilmiştir. **Tablo 2** incelendiğinde, Meksika'nın rekabet avantajına sahip olduğu ürün gruplarından 245 kodlu "Yakmaya Mahsus Ağaçlar Ve Odun Kömürü" ürün grubu değerinin 0,95 olduğu görülmektedir. Buradan Meksika'nın söz konusu ürün grubunun neredeyse tamamını ihraç ettiği, ithal etmediği ve dolayısıyla ilgili ürün grubunda yüksek derecede uzmanlaşma elde ettiği sonucuna ulaşılmaktadır. 245 kodlu mal grubu dönem bazlı ele alındığında, birinci dönem 0,97 iken ikinci dönem 0,94'e gerileyerek az da olsa bir düşüş yaşamıştır. Bu da Meksika'nın söz konusu ürün grubundaki uzmanlaşma düzeyinin ikinci dönemde azaldığı anlamına gelmektedir.

Tablo 3: Endonezya'nın Rekabet Avantajlı İlk 5 Ürün Grubu

SITC Rev. 3 - 3 Haneli Ürün Grupları	2012-2016	2017-2021	NEI
284 - Nikel Cevherleri Ve Nikel Oksit	1,00	1,00	1,00
289 - Kıymetli Metal Cevherleri Ve Hurdaları	1,00	1,00	1,00
322 - Linyit Ve Turb, Linyit, Taş Kömürü Ve Turbdan Elde Edilen Katı Yakıtlar	1,00	1,00	1,00
422 - Diğer Bitkisel Sıvı Yağlar	1,00	0,99	1,00
245 - Yakmaya Mahsus Ağaçlar Ve Odun Kömürü	0,98	1,00	0,99

Net İhracat İndeksi, Endonezya'nın 260 ürün grubunun 82'sinde uzmanlaşabildiğini ve dolayısıyla rekabet avantajına sahip olduğunu, 178'inde ise uzmanlaşamadığını ve dezavantajlı durumda olduğunu göstermektedir. Buradan Endonezya'nın 82 ürün grubunun ihracatını ön planda tuttuğu ve dolayısıyla bu ürünlerin ihracatında uzmanlaştığı, kalan 178 ürün grubunun ise ithalatını ön planda tuttuğu ve bu ürünlerin ithalatında uzmanlaştığı sonucuna varılmaktadır. **Tablo 3**'te Endonezya'nın ihracatında uzmanlaştığı ve rekabet avantajı elde ettiği 82 ürün grubundan en yüksek N-RCA değerli ilk 5 ürün grubuna yer verilmiştir. **Tablo 3** incelendiğinde, Endonezya'nın rekabet avantajına sahip olduğu ürün gruplarından 284 kodlu "Nikel Cevherleri Ve Nikel Oksit" ürün grubu değerinin 1,00 olduğu görülmektedir. Buradan Endonezya'nın söz konusu ürün grubunun tamamını ihraç ettiği, hiç ithal etmediği ve dolayısıyla ilgili ürün grubunda en yüksek derecede uzmanlaşma elde ettiği sonucuna ulaşılmaktadır. 284 kodlu ürün grubu dönem bazlı incelendiğinde, her iki dönemde 1,00 değerini alarak istikrarını koruduğu görülmektedir.

Tablo 4: Güney Kore'nin Rekabet Avantajlı İlk 5 Ürün Grubu

SITC Rev. 3 - 3 Haneli Ürün Grupları	2012-2016	2017-2021	NEI
931 - Özel İşlemler Ve Mallar, Çeşitlerine Göre Sınıflandırılmamış Mallar	0,89	0,98	0,98
655 - Örme Mensucat	0,93	0,90	0,92
266 - Sentetik Flament Demetleri Ver Sentetik Devamlı Lifler	0,92	0,92	0,92
274 - Kükürt Ve Demir Piritleri	0,90	0,92	0,91
572 - Stiren Polimerleri (İlk Şekillerde)	0,91	0,90	0,90

Net İhracat İndeksi, Güney Kore'nin 260 ürün grubunun 96'sında uzmanlaşabildiğini ve dolayısıyla rekabet avantajı elde ettiğini, 164'ünde ise uzmanlaşamadığını ve dezavantajlı durumda olduğunu göstermektedir. Buradan Güney Kore'nin 96 ürün grubunun ihracatını ön planda tuttuğu ve dolayısıyla bu ürünlerin ihracatında uzmanlaştığı, kalan 164 ürün grubunun ise ithalatını ön planda tuttuğu ve bu ürünlerin ithalatında uzmanlaştığı sonucuna varılmaktadır. **Tablo 4**'te Güney Kore'nin ihracatında uzmanlaştığı ve rekabet avantajı elde ettiği 96 ürün grubundan en yüksek N-RCA değerli ilk 5 ürün grubuna yer verilmiştir. **Tablo 4** incelendiğinde, Güney Kore'nin rekabet avantajı elde ettiği mal gruplarından 931 kodlu "Özel İşlemler Ve Mallar, Çeşitlerine Göre Sınıflandırılmamış Mallar" mal grubu değerinin 0,98 olduğu görülmektedir. Buradan Güney Kore'nin söz konusu ürün grubunun neredeyse tamamını ihraç ettiği, ithal etmediği ve dolayısıyla ilgili ürün grubunda yüksek derecede uzmanlaşma elde ettiği sonucuna ulaşılmaktadır. 931 kodlu mal grubu dönem bazlı ele alındığında, birinci dönem 0,89 iken ikinci dönem 0,94'e yükselerek bir artış yaşamıştır. Bu da Güney Kore'nin söz konusu ürün grubundaki uzmanlaşma düzeyinin ikinci dönemde arttığı anlamına gelmektedir.

Tablo 5: Türkiye'nin Rekabet Avantajlı İlk 5 Ürün Grubu

SITC Rev. 3 - 3 Haneli Ürün Grupları	2012-2016	2017-2021	NEI
046 - Buğday Ve Mahlut Unu, Bulgur, İrmik Ve Pellet	0,99	0,98	0,99
047 - Diğer Hububat Un, Bulgur, İrmik Ve Pellet.	0,99	0,98	0,98
284 - Nikel Cevherleri Ve Nikel Oksit	0,98	0,98	0,98
289 - Kıymetli Metal Cevherleri Ve Hurdaları	0,98	0,94	0,96
345 - Havagazı, Sugazı, Fakir Gaz Vb Gazlar	0,90	0,98	0,96

Net İhracat İndeksi, Türkiye'nin 260 ürün grubunun 97'sinde uzmanlaşabildiğini ve dolayısıyla rekabet avantajına sahip olduğunu, 163'ünde ise uzmanlaşamadığını ve dezavantajlı durumda olduğunu göstermektedir. Buradan Türkiye'nin 97 ürün grubunun ihracatını ön planda tuttuğu ve dolayısıyla bu ürünlerin ihracatında uzmanlaştığı, kalan 163 ürün grubunun ise ithalatını ön planda

tuttuğu ve bu ürünlerin ithalatında uzmanlaştığı sonucuna varılmaktadır. **Tablo 5**'te Türkiye'nin ihracatında uzmanlaştığı ve rekabet avantajı elde ettiği 97 ürün grubundan en yüksek N-RCA değerli ilk 5 ürün grubuna yer verilmiştir. **Tablo 5** incelendiğinde, Türkiye'nin rekabet avantajına sahip olduğu ürün gruplarından 046 kodlu "Buğday ve Mahlut Unu, Bulgur, İrmik ve Pellet" ürün grubu değerinin 0,99 olduğu görülmektedir. Buradan Türkiye'nin söz konusu ürün grubunun neredeyse tamamını ihraç ettiği, ithal etmediği ve dolayısıyla ilgili ürün grubunda yüksek derecede uzmanlaşma elde ettiği sonucuna ulaşılmaktadır. 046 kodlu mal grubu dönem bazlı ele alındığında, birinci dönem 0,99 iken ikinci dönem 0,98'e gerileyerek az da olsa bir düşüş yaşamıştır. Bu da Türkiye'nin söz konusu ürün grubundaki uzmanlaşma düzeyinin ikinci dönemde azaldığı anlamına gelmektedir.

4.3. MIST Ülkeleri Rekabet Gücünün SITC Teknoloji Sınıflandırılmasına Göre Analizi

Hufbauer ve Chilas (1974), tarafından ortaya atılan SITC Teknoloji Sınıflandırması, ticarete kullanılan malların 5 sınıfa ayrılarak niteliklerine ve mal gruplarına göre analiz edilmesini ifade etmektedir (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2011: 38-39; Sarıçoban vd., 2017: 599). Bu sınıflandırma, çalışmanın sonunda bulunan Ek-1'de ayrıntılı olarak gösterilmiştir.

SITC Teknoloji Sınıflandırması katsayı sonuçlarının daha detaylı yorumlanabilmesi için sonuçlar 4 grupta sınıflandırılmıştır (Hinloopen ve Marrewijk, 2001: 13):

I. → $0 < RCA \leq 1$ ise ülkenin rekabet gücü yoktur.(Dezavantaj)

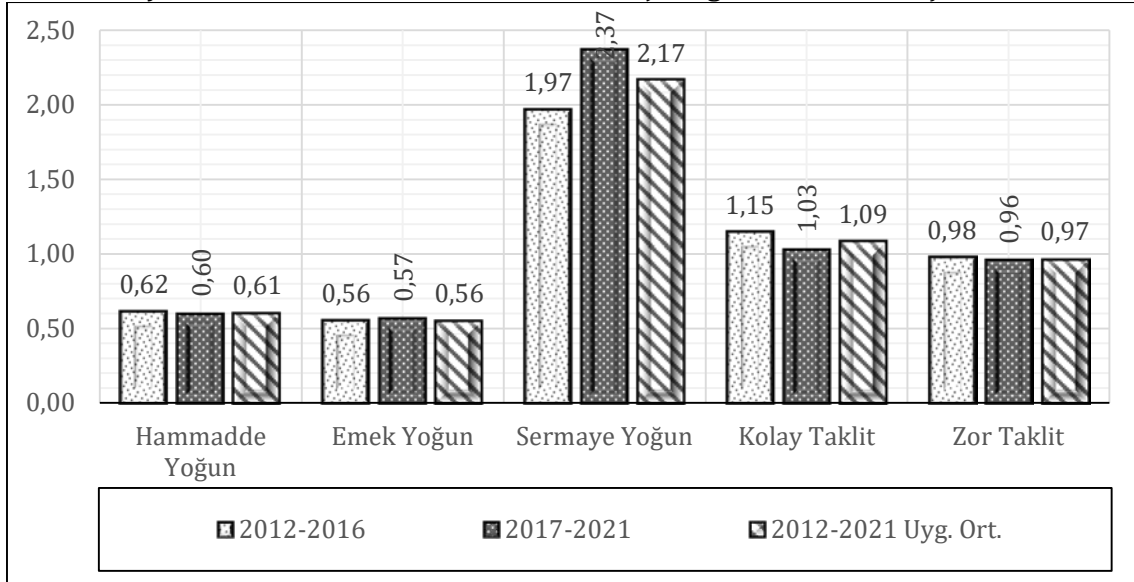
II. → $1 < RCA \leq 2$ ise zayıf bir rekabet gücü vardır.

III. → $2 < RCA \leq 4$ ise orta derecede rekabet gücü vardır.

IV. → $4 < RCA$ ise güçlü bir rekabet gücü vardır.

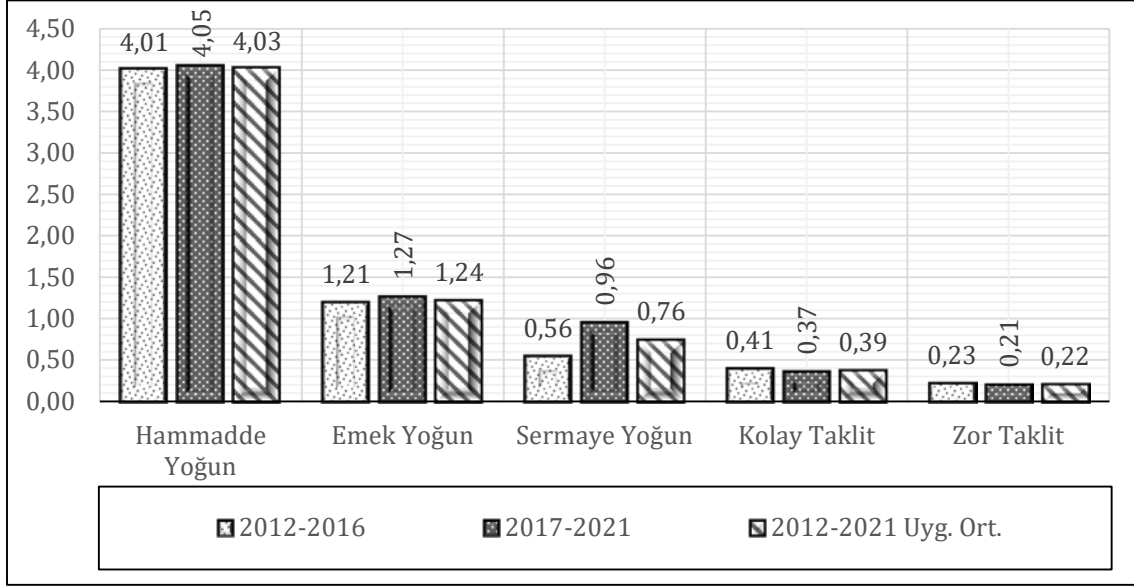
Bununla beraber verilerde normalin dışında gözlemlenen aykırı ve/veya uç değerler atılarak uygun ortalama değerleri bulunup analizlerde kullanılmıştır. Uygun ortalama, veri analizi sonucunda verinin genel yönelimini en uygun biçimde özetleyen istatistiki bir yöntem olarak tanımlanmaktadır (TCMB, 2021: 1).

Şekil 1: Meksika'nın İhracat Teknoloji Yoğunluk Uzmanlaşması



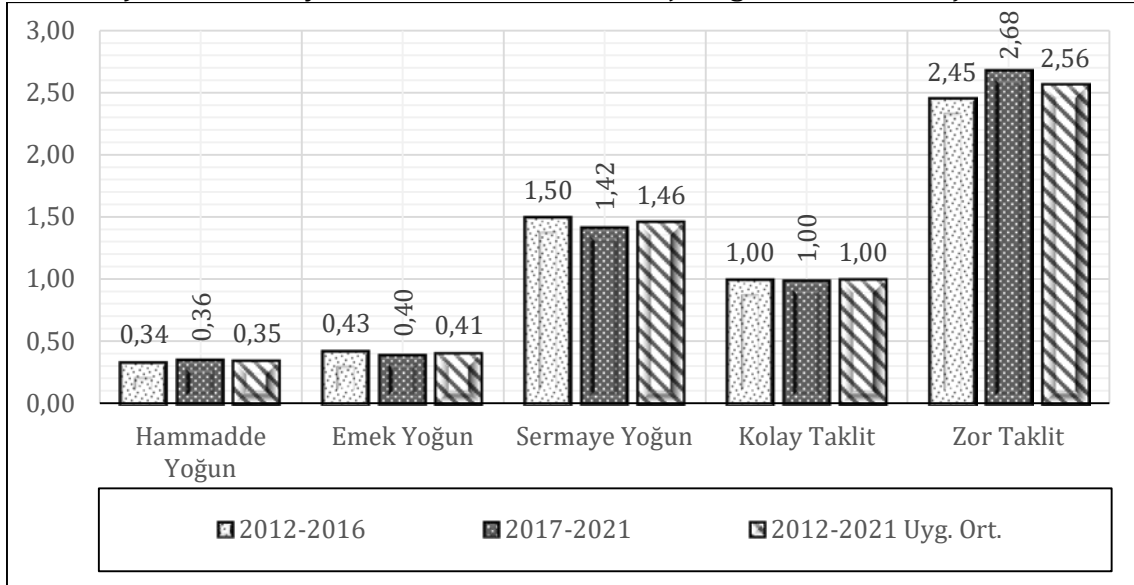
Meksika RCA katsayılarının bulunduğu **Şekil 1** incelendiğinde, ülke, sermaye yoğun mallarda birinci dönem zayıf bir rekabet gücüne sahipken ikinci dönem rekabet gücünü artırarak orta derecede bir rekabet gücüne sahip olmuştur. Bunun haricinde, hammadde, emek ve zor taklit malların ihracatında rekabet gücünün olmadığı, kolay taklit malların ihracatında ise zayıf bir rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir. Tüm bu sonuçlar, Meksika'nın sermaye yoğun ve kolay taklit malları ön planda tuttuğunu göstermektedir.

Şekil 2: Endonezya'nın İhracat Teknoloji Yoğunluk Uzmanlaşması



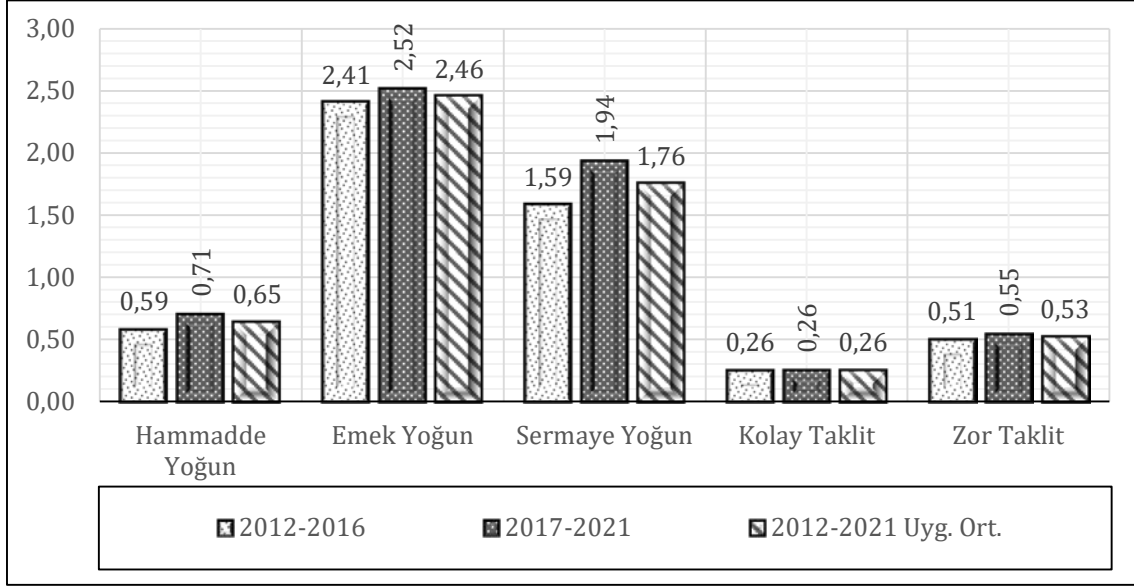
Endonezya RCA katsayılarının bulunduğu **Şekil 2** incelendiğinde, ülkenin hammadde yoğun malların ihracatında her iki dönemde güçlü bir rekabet gücü elde ettiği görülmektedir. Ayrıca, sermaye yoğun, kolay ve zor taklit mallarda rekabet gücünün olmadığı, emek yoğun malların ihracatında ise zayıf bir rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir. Tüm bu sonuçlar, Endonezya'nın hammadde yoğun ve emek yoğun malları ön planda tuttuğuna işaret etmektedir.

Şekil 3: Güney Kore'nin İhracat Teknoloji Yoğunluk Uzmanlaşması



Güney Kore RCA katsayılarının bulunduğu **Şekil 3** incelendiğinde, ülkenin zor taklit malların ihracatında orta derecede bir rekabet gücü elde ettiği, sermaye yoğun ve kolay taklit malların ihracatında ise zayıf bir rekabet gücü elde ettiği görülmektedir. Bunun haricinde, hammadde ve emek yoğun mallarda ise rekabet gücünün olmadığı tespit edilmiştir. Tüm bu sonuçlar, Güney Kore'nin sermaye yoğun, kolay ve zor taklit malları ön planda tuttuğunu göstermektedir.

Şekil 4: Türkiye'nin İhracat Teknoloji Yoğunluk Uzmanlaşması



Türkiye RCA katsayılarının bulunduğu **Şekil 4** incelendiğinde, ülkenin emek yoğun mallarda orta derecede bir rekabet gücü elde ettiği, sermaye yoğun mallarda ise zayıf bir rekabet gücü elde ettiği görülmektedir. Ayrıca, hammadde yoğun, kolay ve zor taklit mallarda rekabet gücüne sahip olmadığı tespit edilmiştir. Tüm bu sonuçlar, Türkiye'nin emek yoğun ve sermaye yoğun malları ön planda tuttuğuna işaret etmektedir.

5. SONUÇ

Çalışmanın ilk bölümünde, hem Türkiye hem de Dünya'da ihracat rekabet gücünün belirlenmesine yönelik çalışmalara ve MIST özelinde yapılmış diğer çalışmalara yer verilmiştir. İkinci bölümde kavramlar teorik olarak incelenmiştir. Bu çerçevede, çalışmanın ikinci bölümünde rekabet, rekabet gücü ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük kavramları ele alınmıştır. Ayrıca bu bölümün sonunda, literatürde ne tür Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük indekslerinin olduğuyla ilgili kısa bir bilgi verilmiştir.

Çalışmanın son bölümünde ise analiz amacıyla kullanılan indeks (İhracat Benzerlik İndeksi ve Net İhracat İndeksi) sonuçları ele alınmış ve yorumlanmıştır. Bunun haricinde, çalışmada Vollrath İndeksi aracılığıyla ölçülen SITC teknoloji tasnifine göre söz konusu ülkelerin ne tür teknoloji yoğun ürünlerde (emek, sermaye, hammadde, kolay ve zor taklit) rekabet avantajına sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, bölümde ilk olarak Türkiye'nin diğer ülkelerle olan ihracat benzerliğini tespit etmeye yarayan İhracat Benzerlik İndeksi kullanılmıştır. Söz konusu indeks sonuçları göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye ile en çok ihracat benzerliğine sahip olan ülkenin Meksika olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla söz konusu ülkeler arasında Türkiye ile en fazla rekabet içerisinde olan ülke Meksika olarak tespit edilmiştir. Bölümde ikinci olarak ülkelerin kendi ticari kabiliyetlerini belirleyen Net İhracat İndeksi kullanılmıştır. Net İhracat İndeksi analiz sonuçlarına göre ,Meksika'nın 71, Endonezya'nın 82, Güney Kore'nin 96 ve Türkiye'nin ise 97 ürün grubunda rekabet avantajına sahip olduğu belirlenmiştir. Çalışmada son olarak kullanılan SITC Teknoloji Sınıflandırması sonuçlarına göre ise Meksika, sermaye yoğun ve kolay taklit, Endonezya, hammadde ve emek yoğun, Güney Kore, sermaye yoğun, kolay ve zor taklit, Türkiye ise emek ve sermaye yoğun ürünlerde rekabet gücü elde etmiştir.

İhracat Benzerlik İndeksi sonuçları, Türkiye'nin en fazla rekabet içerisinde olduğu ülkenin Meksika olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin Meksika karşısında yüksek bir rekabet gücü elde etmesi için ürünlerini çeşitlendirme ve markalaştırma yolunda adımlar atması gerekmektedir. Bunun haricinde, SITC teknoloji sınıflandırması sonuçları, Türkiye'nin emek ve sermaye yoğun ürünlerin ihracatında

rekabet gücü elde ettiğini göstermektedir. Fakat günümüz gelişmiş ülkelerinin birçoğu katma değeri ve çıktı başına verimliliği yüksek olan kolay ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı malların ihracatında uzmanlaşmakta ve rekabet gücü elde etmektedirler. Dolayısıyla, Türkiye'nin gelişmiş ülke olma yolunda önemli adımlar atabilmesi için nitelikli mallar üretmesi ve ihraç etmesi gerekmektedir. Türkiye'nin bu tür ürünler üretmesi, ihracatını artırarak ekonomik büyümesine büyük ölçüde yardımcı olacaktır. Türkiye'nin analiz sonuçları genel olarak göz önünde bulundurulduğunda, en başta rekabet avantajına sahip olduğu sektörlerin teşvik edilmesi ve bu doğrultuda sübvansiyonların artırılması oldukça önemlidir. Bu bağlamda, ilk olarak ürün vergilerinin düşürülebilecek minimum seviyeye düşürülmesi ve maliyetleri azaltıcı adımlar atılması gerekmektedir. Bunun haricinde, çıktı başına verimliliği maksimum seviyeye çıkarabilmek için hem nitelikli işgücü hem de inovasyondan sıklıkla yararlanılmalıdır. Tüm bu gerekliliklerin yerine getirilmesi durumunda ülke, hem söz konusu ürün gruplarındaki rekabet avantajını koruyabilecek hem de henüz rekabet avantajı elde edemediği ürün gruplarında rekabet gücü elde etme şansını arttıracaktır. Gelecek çalışmalarda, MIST ülkelerinin ihracat rekabet gücü, herhangi bir sektörün alt ürün grupları analiz edilerek sektör bazlı ve/veya rekabet gücü ölçümüne yönelik farklı indeksler kullanılarak MIST özelinde literatüre katkı sağlanabilir.

KAYNAKÇA

- Altay, B. ve Gürpınar, K. (2008). Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Bazı Rekabet Gücü Endeksleri: Türk Mobilya Sektörü Üzerine Bir Uygulama. Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(1), 257- 274.
- Akgüngör, S., Barbaros, R. F. ve Kumral, N. (2002). Competitiveness of the Turkish fruit and vegetable processing industry in the European Union market, Taylor & Francis Group, 38(3), 34-53.
- Atış, A. G. (2014). Türkiye'nin Tekstil ve Konfeksiyon Sektörünün Karşılaştırmalı Rekabet Analizi. Ege Akademik Bakış, 14(2), 315-334.
- Amighini, A. (2004), "China In The International Fragmentation Of Production: Evidence From The Ict Industry", United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).
- Balassa, B. (1965). "Trade liberalization and revealed comparative advantage", Manchester School of Economic and Social Studies, 33. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Balassa, B. ve Noland, M. (1989), "Revealed Comparative Advantage in Japan and the United States", Journal of International Economic Integration, 4(2), 8-22.
- Bashimov, G. (2017a). Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü: ASEAN-5 Ülkeleri ile Karşılaştırmalı Analiz. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4(2), 1-15.
- Bashimov, G. (2017b). Mobilya Endüstrisi: Türkiye'nin Küresel Piyasadaki Karşılaştırmalı Üstünlüğü. İktisadi Yenilik Dergisi, 4(2), 20-29.
- Bayramoğlu, Z. (2009), "Türkiye ve Azerbaycan Arasında Tarımsal Ürünlerin Dış Ticaret Potansiyeli ve Karşılaştırmalı Üstünlükleri", Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü Selçuklu / Konya, Journal of Azerbaijani Studies.
- Cambridge-Dictionary, (2023), <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/competition>, (E. T: 23.04.2023).
- Cockburn, J., Siggel, E., Coulibaly, M. ve Vezina, S. (1999), "Measuring Competitiveness and its Sources: The Case of Mali's Manufacturing Sector", Canadian Journal of Development Studies, 20(3), (491-519).
- Çabuk, Y. and Yesilkaya, M. (2017). International Competitiveness Analysis of Woodworking Machinery Industry in Turkey. Fresenius Environmental Bulletin, 26(8), 5395-5402.
- Çakmak, Ö. A. (2005), "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama", Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Fakültesi.
- Demir, M. A. (2022). Türkiye'de Fındığın 2016-2021 Dönemi İçin Rekabet Durumu: Normalleştirilmiş Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksinin Üç Varyasyonu İle Analiz. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 7 (4), 907-914 . DOI: 10.29106/fesa.1178221
- Donges, J. B. ve Riedel, J. (1976). The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues. Kieler Arbeitspapiere, Kiel Working Papers No: 49, June 1976.
- Erkan, B. (2009), "Ülkelerin İhracat Performanslarının Belirlenmesinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerinin Kullanılması: Yükselen Ekonomiler Örneği", Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Manisa.

- Erkan, B. (2012a). Türkiye'nin Geleneksel İhraç Tarım Ürünlerinde Uzmanlaşma Düzeyi. Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, 4(1), 75-83.
- Erkan, B. (2012b). BRIC Ülkeleri ve Türkiye'nin İhracat Uzmanlaşma ve Rekabet Düzeylerinin Karşılaştırmalı Analizi. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(1),101-131.
- Erkan, B. (2016), "Türkiye'nin Canlı Hayvan, Et ve Deniz Ürünleri İhracatındaki Rekabet Gücünün Analizi", İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 5(7), 1843-1864.
- Freebairn, J. W. (1987), "Implications of Wages and Industrial Policies on Competitiveness of Agricultural Export Industries", Review of Marketing and Agricultural Economics, 55(1).
- Finger, J. ve Kreinin. M. (1979). A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses, Economic Journal, 89(356), 905-12.
- Macmillan-Dictionary, (2023), <https://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/competition>, (E.T: 23.04.2023).
- Güllü, M. ve Yakışık, H. (2017), The Impact of Carbon Emission and Energy Consumption On Economic Growth: A Comparison of the MIST Countries, Sosyoekonomi, 25(32), 239-253.
- Gürpınar, K. ve Barca, M. (2007), "Türk Mobilya Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Düzeyi ve Nedenleri", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 2(2), (41-61).
- Hinloopen, J. ve Marrewijk, C. V. (2001), "On the empirical distribution of the Balassa index", Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv, 137: (1-35).
- Hoen, A. R. ve Oosterhaven, J. (2006). On the Measurement of Comparative Advantage. The Annals of Regional Science, 40(3), 677-691.
- Kaplan, H. E. (2023), The Case of MIST Countries Risk Decomposition in Financial Markets, Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Special Issue, 51-60.
- Khanal, N. B. ve Deb, U. (2022), Fish and Fishery Products Trade by India: Trends, Competitiveness and Comparative Advantage, Asian Journal of Agriculture and Development, 19(12), 52-71.
- Kılıçarslan, Z. ve Dumrul, Y. (2022). BRICS Ülkelerinin Hizmet Ticaretinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri. Fiscaeconomia, 6(1), 99-117.
- Kim, S. J. ve Kim, G. (2015). Changes in the revealed comparative advantage of South Korea and her major ASEAN trading countries. Seoul Journal of Economics, 28, 325-358.
- Kösekahyaoğlu, L. ve Özdamar, K. (2011), "Türkiye, Çin ve Hindistan'ın Sektörel Rekabet Gücü Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme", Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 30(2), (29-49).
- Laursen, K. (1998), Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation. DRUID Working Paper, No. 98-30.
- Laursen, K. (2015). Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization. Eurasian Business Review, 5(1), 99-115.
- Maqbool, M. S., Rehman, H., Bashir, F. ve Ahmad, R. (2019), "Investigating Pakistan's Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Cotton Sector", Review of Economics and Development Studies, Vol.5 Issue.1.
- Mikic, M. ve Gilbert, J. (2009). Trade Statistics in Policymaker: A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators. Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP). United Nations Publication Sales No: E.10II.F.7, Revised Edition, Thailand.

- Pao, H., Li, Y. ve Fu, H. (2014), Clean Energy, Non-Clean Energy and Economic Growth in the MIST Countries, Energy Policy, Vol. 67, 932-942.
- Peters, E. D. (2008). The Impact of China's Global Economic Expansion on Latin America. Economic & Social Research Council (ESRC), Working Paper No:4, December-2008, 1-55.
- Proudman, J. ve Redding, S. (1998). Openness and Growth. London: The Bank of England.
- Rekabet Kurumu, (2023), <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Rekabet-savunuculugu/rekabet-hukuku/genel-bilgiler>, (E. T: 23.04.2023).
- Sarıçoban, K., Kösekahyaoğlu, L. ve Erkan, B. (2017). G20 Ülkelerinin Teknoloji Yoğunluklarına Göre İhracat Rekabet Güçlerinin Belirlenmesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 4(11), 594-609.
- Sarıçoban, K. ve Yalçın, M. (2020). Türkiye'nin Halı Sektörü İhracat Rekabet Gücünün Belirlenmesi ve Halı İhracatında Söz Sahibi Ülkeler ile Bir Karşılaştırma, Tekstil ve Mühendis, 27(118), 98-110.
- Sarıçoban, K. ve Kaya, E. (2021). An Analysis on the Competitiveness and Specialization Levels of the Countries in the Export of Wood and Articles of Wood, Forestist, XX(X): 1-16.
- Sarıçoban, K. (2022). RCEP Ülkelerinin Dış Ticareti ve Standart Ürün Grupları Bazında İhracattaki Karşılaştırmalı Üstünlükleri, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 21(84), 1991-2012.
- Schoot, P. K. (2004). The Relative Similarity of China's Exports to the United States vis a vis other U.S. Trading Partners. Unpublished manuscript, July-2004, 1-40.
- Saxena, S. B. ve Lozach', V. S. (2010), "Competitiveness in the Garment and Textiles Industry: Creating a Supportive Environment: A Case Study of Bangladesh", The Asia Foundation, Occasional Paper, Issue.1.
- TCMB, (2021), Piyasa Katılımcıları Anketi, https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/f747142688644850809f426de2266e03/PKA_Metaveri.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACEf747142688644850-809f-426de2266e03-nIqgLKA#, (E. T: 27.04.2023).
- Utkulu, U. (2005), "Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler", T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.
- Veeramani, C. (2006), "India and China: Changing Patterns of Comparative Advantage?", Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai.
- Vollrath, T. L. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. Weltwirtschaftliches Archiv. Bd. 127. H. 2 (1991), 265-280. DOI: 10.1007/BF02707986
- Yu, R., Cai, J. ve Leung, P. (2009). The Normalized Revealed Comparative Advantage Index. The Annals of Regional Science, 43(1), 267-282.
- WITS, World Integrated Trade Solution, <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>, (E. T: 01.04.2023/15.05.2023).



Ek 1: SITC Teknoloji Sınıflandırması

Hammadde Yoğun Mallar	
SITC 0	Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri
SITC 2 (26 hariç)	Tarımsal Hammaddeler
SITC 3 (35 hariç)	Mineral Yakıtlar ve Mineral Yağlar
SITC 4	Hayvansal ve Bitkisel Yağlar
SITC 56	Gübreler
Emek Yoğun Mallar	
SITC 26	Dokumaya Elverişli Lifler (Elyaf)lar
SITC 6 (62, 67, 68 hariç)	İmalat Malları
SITC 8 (87, 88 hariç)	Diğer Üretim Malları
Sermaye Yoğun Mallar	
SITC 1	İçkiler, Tütün ve Mamulleri
SITC 35	Elektrik Enerjisi
SITC 53	Boyacılıkta Kullanılan Ürünler
SITC 55	Uçucu Yağlar, Rezinoitler, Parfümeri, Kozmetik
SITC 62	Kauçuk Eşya
SITC 67	Demir ve Çelik
SITC 68	Demir İhtiva Etmeyen Madenler
SITC 78	Kara Taşıtları
Kolay Taklit Edilen Araştırma Bazlı Mallar	
SITC 51	Organik Kimyasal Ürünler
SITC 52	İnorganik Kimyasal Ürünler
SITC 54	Tıp ve Eczacılık Ürünleri
SITC 58	İlk Haliyle Olmayan Plastikler
SITC 59	Kimyasal Maddeler ve Ürünler
SITC 75	Büro Makineleri, Otomatik Veri İşleme Makinesi
SITC 76	Haberleşme, Sesi Kaydetme ve Kaydedilen Sesi Tekrar Veren
Zor Taklit Edilen Araştırma Bazlı Mallar	
SITC 57	İlk Haliyle Plastikler
SITC 7 (75, 76, 78 hariç)	Makineler ve Ulaşım Araçları
SITC 87	Mesleki, Bilimsel Ölçü ve Kontrol Cihazları
SITC 88	Fotoğraf Malzemeleri, Optik Eşyalar, Saatler

Kaynak: (Erkan, 2009:288).

EXTENDED ABSTRACT

Comparative Analysis Of Export Competitiveness Of MIST Countries

1. Introduction

Today, countries need to achieve highly competitive power in order not to lag their competitors and to hold on to the market. The easiest way to achieve this lies in the production of goods with minimum cost. However, due to the high prices of raw material, this situation is sometimes different from what is desired. Another way to have highly competitive power is to increase product variety and encourage the production of high value-added products. As a matter of fact, the fact that countries have a greater variety of goods provides greater market power and contributes to the increase in the number of exports. Increasing the production of high value-added or, in other words, technology-intensive goods, both increases productivity per output and enables a highly competitive power due to the inability of each country to produce these goods.

In a globalized world, it is getting harder for countries to increase their competitiveness day by day. For this reason, it is of great importance for countries to consider not only sociocultural indicators but also macroeconomic indicators while increasing their production. Considering many countries with highly competitive power, it is evident that most of them have a positive socio-cultural and macroeconomic performance. In this context, it is very important for countries that want to increase their competitiveness to have reasonable sociocultural and macroeconomic rates.

2. Data Set and Method

The aim of this study is to determine the export competitiveness of MIST countries and then examine the situation in Turkey from a comparative perspective. In this direction, 2 different RCA (Revealed Comparative Advantage) indexes were used, and export competitiveness was calculated according to the SITC (Standard International Trade Classification) technology classification. In this context, in the first part of the study, studies on determining export competitiveness both in Turkey and around the world and other studies conducted specifically for MIST are included. In the second part, the concepts are examined theoretically. In this context, in the second part of the study, the concepts of competition, competitiveness, and Revealed Comparative Advantage are discussed. In the last part of the study, the analyses of the indexes (Export Similarity Index and Net Export Index) used in determining export competitiveness are discussed in a separate table-graph. In this section, firstly, the Export Similarity Index is given to determine the export similarity of Turkey with the mentioned countries. Then, the Net Export Index, which allows countries to determine both which goods they specialize in exporting and importing and how many of them in total, is discussed. In addition, the countries in question were analyzed according to the SITC technology classification (labor, capital, raw material, easy, difficult).

3. Empirical Findings

According to the results of the Export Similarity Index analysis, it has been determined that Mexico has the highest export similarity with Turkey among the MIST countries. According to the Net Export Index analysis results, it has been determined that Mexico has a competitive advantage in 71 product groups, Indonesia 82, South Korea 96, and Turkey 97 product groups. According to the results of the SITC Technology Classification, Mexico has a comparative competitive advantage in the export of capital-intensive and easy imitation, Indonesia in raw material and labor-intensive, South Korea in capital-intensive, easy, and difficult imitation, and Turkey in the export of labor and capital-intensive products detected.

4. Discussion and Conclusion

The results of the Export Similarity Index show that the country with which Turkey competes most is Mexico. In order for Turkey to gain high competitive power against Mexico, it needs to take steps towards diversifying and branding its products. Apart from this, SITC technology classification results show that Turkey has achieved competitiveness in the export of labor-intensive and capital-intensive products. However, many of today's developed countries specialize in the export of easy imitation and difficult imitation goods with high added value, high productivity per output, gain competitive power. Therefore, in order for Turkey to take important steps towards becoming a developed country, it needs to produce and export qualified goods. Turkey's production of such products will greatly help its economic growth by increasing its exports.



The Role of University-Ngo Cooperation in Increasing the Entrepreneurial Skills of Youth: An Evaluation Specific to Refugee Youth

Nur İNCETAHTACI¹

Abstract

As widely recognized, Turkey is hosting the world's highest number of registered refugees since 2011. Notably, 20% of this refugee population comprises young individuals aged 18-29, highlighting significant youth. Gaziantep, second to Istanbul in refugee concentration, accommodates over 440,000 refugees.

This study delves into the necessity of forging a new symbiotic relationship between residents and migrants. Such a partnership can positively affect industry, productivity and human resource diversity. Notably, research indicates that a majority (80%) of refugees do not foresee a return to Syria, underscoring the significance of maximizing the productivity and efficiency of these individuals in their adopted regions. Consequently, the study investigates the interplay between young migrants and the city's entrepreneurship ecosystem, drawing upon data from 14 collaborative projects, focusing on enhancing local and refugee youth's capacity and entrepreneurial skills, between Gaziantep University and NGOs.

The findings underscore the outcomes stemming from the alliance between young refugees and their local counterparts, which fosters innovation and productivity through collaboration. This study illuminates the potential for new ecosystems to drive entrepreneurial effectiveness and efficiency, culminating in innovation-driven accomplishments facilitated by the collaboration between refugee and local youth.

Keywords: Refugee, youth, productivity, partnerships, ecosystems, entrepreneurship

Jel Codes: A13, A14, B55, D02, D60, O15, O31, O35, O43, P46, R11, R23

Gençlerin Girişimcilik Becerilerinin Artırılmasında Üniversite-STK İşbirliğinin Rolü: Mülteci Gençler Üzerinde Bir Değerlendirme

Özet

Bilindiği üzere Türkiye, 2011 yılından bu yana dünyanın en yüksek sayıda kayıtlı mültecisine ev sahipliği yapmaktadır. Bu mülteci nüfusunun %20'sinin 18-29 yaş arası genç bireylerden oluşması, genç nüfusun önemine işaret etmektedir. Mülteci yoğunluğu bakımından İstanbul'dan sonra ikinci sırada yer alan Gaziantep, 440.000'den fazla mülteciye ev sahipliği yapmaktadır.

Bu çalışma, ev sahibi toplum ile göçmenler arasında yeni bir simbiyotik ilişki kurulmasının gerekliliğini incelemektedir. Böyle bir ortaklık sanayi, üretkenlik ve insan kaynağı çeşitliliğini olumlu yönde etkileyebilecektir. Özellikle araştırmalar, mültecilerin çoğunluğunun (%80) Suriye'ye geri dönmeyi öngörmediğini göstermektedir ve bu bireylerin buldukları bölgelerde üretkenlik ve verimliliklerini en üst düzeye çıkarmanın önemini altını çizmektedir. Sonuç olarak bu çalışma, Gaziantep Üniversitesi ve STK'lar arasında yerel ve mülteci gençlerin kapasitelerini ve girişimcilik becerilerini geliştirmeye odaklanan 14 ortak projeden elde edilen verilerden yararlanarak genç göçmenler ve şehrin girişimcilik ekosistemi arasındaki etkileşimi araştırmaktadır.

Bulgular, genç mülteciler ile yerel meslektaşları arasındaki işbirliğinden kaynaklanan ve bu işbirliği yoluyla yenilikçiliği ve üretkenliği teşvik eden sonuçların altını çizmektedir. Bu çalışma, mülteci ve yerel gençlik arasındaki işbirliğinin kolaylaştırdığı inovasyon odaklı başarılarla sonuçlanan, girişimcilik etkinliğini ve verimliliğini artıracak yeni ekosistemlerin potansiyelini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Mültecileri, gençlik, verimlilik, girişimcilik, işbirlikleri

Jel Kodu: A13, A14, B55, D02, D60, O15, O31, O35, O43, P46, R11, R23

CITE (APA): İncetahtacı, N. (2024). The Role of University-Ngo Cooperation in Increasing the Entrepreneurial Skills of Youth: An Evaluation Specific to Refugee Youth. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 507-523. Doi: 10.24988/ije.1362448

¹ Assistant Professor, Gaziantep University, Faculty of Arts and Science, Department of Sociology, Gaziantep / Türkiye.

EMAIL: incetahtaci@gantep.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-1437-8154

1. INTRODUCTION

Turkey has been significantly affected by the ongoing global refugee crisis, mainly due to the civil war in neighboring Syria (Erdoğan, 2015). As a result, the country has become a central host to millions of refugees, including a significant number of youth who have been forced to flee their homes and seek safety and opportunities in Turkey. Providing education and skill-building opportunities for these young refugees has become critical to their integration and long-term well-being. According to the Council of Higher Education in Turkey (YÖK), the total number of registered Syrian students in HEIs are 58.213, including VET and Bachelor's degree². It is seen that this number has increased over the years. The increase in this number over the years is one of the indicators of the increase in awareness of education issues and the healthy progress of the adaptation process.

Studies reveal that successful engagement in education is not the sole determinant of harmony and integration³. Economic engagement and economic integration are crucial to cohesion in the community. Therefore, since the beginning of the revolution, NGOs, together with institutions such as universities, chambers of commerce, etc., have organized several activities and designed projects to increase youth skills to facilitate their employment, productivity, or entrepreneurial skills.

Economic engagement and integration are pivotal in fostering social cohesion within communities. Beyond academic accomplishments, economic opportunities provide individuals with avenues to contribute meaningfully to the broader societal fabric. A robust economy empowers individuals to secure gainful employment and encourages cross-cultural interactions and mutual support, enriching the overall social landscape. The intricate interplay between educational attainment and economic prospects underscores the multifaceted nature of integration, where both elements synergistically contribute to realizing harmonious societies.

As such, the holistic approach to integration, which intertwines educational, economic, and societal dimensions, paints a comprehensive picture of the collective efforts undertaken to foster inclusive and thriving communities. The confluence of education, economic engagement, and supportive structures is a testament to various stakeholders' commitment to steering societies toward cohesion, progress, and a shared sense of purpose. This synergy is exemplified in increasing productivity and economic self-sufficiency among refugees through acquiring entrepreneurial skills. As refugees harness their potential to initiate and manage businesses, they contribute to their own well-being and forge connections that transcend cultural boundaries. This holistic endeavor towards integration encompasses nurturing innovation, promoting interdependence, and cultivating a harmonious social fabric, encapsulating the collaborative journey towards resilient and dynamic societies.

The lack of comprehensive understanding and empirical analysis regarding the efficacy of university-NGO cooperation in enhancing youth productivity for fostering innovation, particularly within the context of refugee youth, presents a critical gap in the current research landscape. This study addresses this gap by investigating how collaborative efforts between universities and NGOs enhance productivity among refugee youth, specifically in the context of innovation for productivity and socioeconomic integration. Additionally, it embarks on an exploration of the pivotal role that university-NGO collaborations play in augmenting the innovation productivity of youth, with a particular focus on refugee youth. The study's trajectory revolves around the synergy and networking inherent in innovation productivity and partnerships between young refugees and local youth, giving rise to thriving ecosystems. By unveiling the potential latent within the collaboration of

² <https://istatistik.yok.gov.tr/>

³ <https://euc.yasar.edu.tr/2022/11/10/gamification-as-a-tool-of-inclusion-entrepreneurship-for-young-refugees-migrants-get-included/>

these two groups and harnessing the support of universities and NGOs, this study pioneers a comprehensive avenue for enhancing innovation and productivity.

1.1 Refugees' Productivity and Innovation Potential

The influence of refugees on development is intricate and multifaceted. While refugees present challenges, they offer substantial advantages, contributing to economic growth, cultural enrichment, and social cohesion.

Refugees can significantly shape the economic and social landscape of their communities. Although refugees may initially require governmental and civil society support to meet their basic needs, they possess the potential to invigorate local economies and cultural diversity. Their adeptness, knowledge, and entrepreneurial zeal can catalyze the revitalization of regional financial dynamics. Notably, many refugees are highly educated and skilled professionals capable of mitigating labor shortages in vital sectors such as healthcare, engineering, and technology. Furthermore, refugees initiate enterprises, generating employment opportunities and bolstering local tax revenue. This underscores the substantial prospect for refugees to drive productivity and foster innovation.

Furthermore, universities and non-governmental organizations (NGOs) assume integral roles in augmenting the innovation and productivity of young refugees. Collaboration, networking, and forging partnerships with local youth constitute compelling avenues for cultivating ecosystems of innovation and creative potential. It is paramount to acknowledge that refugees' contributions to the local economy and society hinge on various factors, including access to education, training, employment prospects, and the support afforded by governmental and civil society entities.

Refugees are instrumental in fortifying the local economy by initiating businesses, bridging labor gaps in critical sectors such as technology, and fulfilling their tax obligations. In the United States, refugees display a higher propensity for entrepreneurship than the general population, and their enterprises generate employment opportunities and stimulate economic expansion. Importantly, refugees infuse cities with cultural diversity, enriching the social fabric of urban landscapes. This infusion engenders heightened tolerance, mutual understanding, and enhanced social coherence among diverse communities. Moreover, refugees introduce novel perspectives and ideas to cities, nurturing an environment conducive to innovation and creativity. For example, refugees who have encountered conflict or displacement often possess unique insights into conflict resolution, which can be applied across various contexts.

1.2 Potential of Young Refugees for Innovation, Opportunities, and Cooperation with Local Youth

Young refugees bring diverse skills and potential, encompassing multilingualism, cultural richness, entrepreneurial insight, business development expertise, and a propensity for collaboration. Their proficiency in multiple languages can prove invaluable for businesses with international operations or those serving a diverse clientele. They can construct robust business networks by leveraging their pre-existing connections with individuals and enterprises across different nations. These refugees often offer distinct perspectives and life experiences that empower businesses to better comprehend and cater to their multifaceted customer base. Drawing from their prior experience in launching and managing businesses in their home countries, they can infuse local economies with their accrued wisdom. Introducing novel skills and viewpoints to enterprises significantly enhances the local workforce.

Furthermore, their distinctive ideas and unconventional business strategies can invigorate innovation and stimulate growth within local economies. Thus, young refugees wield considerable potential to contribute substantively to local businesses, while communities can reap the rewards of their competencies, experience, and diverse viewpoints. Collaboration between these young refugees

and local youth harbors the promise of unleashing a formidable force for productivity, entrepreneurship, innovation, and marketing.

As the global community grapples with the complexities of unexpected refugee migration, numerous countries are embracing young refugees in search of security and improved livelihoods. Integrating these young refugees can yield manifold benefits for the local economy. Their potential as a resourceful labor pool is particularly promising. Eager and enterprising, they exhibit an unwavering commitment to hard work and self-sufficiency. Young refugees rejuvenate fiscal vigor and enhance community value by channeling their efforts into the local economy.

Moreover, their contributions can help mitigate skill shortages in sectors such as healthcare and construction. The initiative of young refugees extends to establishing local enterprises, which generate job opportunities for local residents. These individuals frequently exhibit entrepreneurial flair and can augment the local economic foundation through the inception of small-scale businesses. For instance, a young refugee might possess the skills and determination to initiate a catering venture or a micro-manufacturing enterprise, thus augmenting the local economic landscape. By supporting these fledgling businesses by fostering an environment conducive to entrepreneurship, local authorities can bolster the prospects of young refugees. Integrating these individuals into local events and social life further enriches community dynamics. Their contributions, including diversity, creative innovation, and novel ideas, catalyze local economic growth. Cultural events orchestrated by young refugees provide a platform for highlighting their distinctive abilities and traditions, nurturing community bonds, and fostering social cohesion.

1.3 Role of Universities and NGOs in Enhancing the Productivity of Young Refugees

The involvement of universities and NGOs is pivotal in nurturing the productivity and triumph of young refugees, cementing their path to prosperity. Moreover, these entities provide a fertile ground for fostering collaboration between refugee and local youth, facilitating cross-cultural synergy and shared growth.

Extensive literature delves into the role of NGOs in cultivating innovation capacity, the dynamics of university-industry partnerships, the impact of academic faculty on technology transfer, and the intricate interplay of universities within the innovation ecosystem (Bozeman & Boardman, 2014; Brink & Brink, 2010; Brouwer, Kleinknecht & Reijnen, 1993; D'Este & Patel, 2007; Gao & Newman, 2013; Huang & Wu, 2013; Huggins & Johnston, 2010; Kocakulah, 2018).

As educational powerhouses, universities offer a gamut of opportunities for young refugees to amass knowledge and cultivate essential skills for workforce triumph. This includes immersive language courses, vocational training, technical mentorship, and comprehensive higher education programs.

Furthermore, universities function as conduits for young refugees to immerse themselves in their local communities, enabling them to forge invaluable networks that pave the way to employment and varied prospects. For instance, initiatives that facilitate connections between students, local businesses, and mentors extend bridges of opportunity. In Lebanon, the "University for Refugees" initiative at the American University of Beirut (AUB) exemplifies this commitment by providing educational pathways for Syrian refugees.

Simultaneously, NGOs play a pivotal role (Sunata ve Tosun, 2018) by providing targeted job training and skills development workshops that prepare young refugees for the competitive job market. This equips refugees with a pathway to financial stability, a catalyst for enhanced productivity across diverse spheres of life. The University of Gaziantep in Turkey extends various comprehensive educational and training programs.

Encompassing a broader perspective, various organizations champion programs and initiatives tailored to foster entrepreneurial prowess among young refugees and locals. For instance, the US Entrepreneurship Program for Refugees and Asylum Seekers (EPRA) facilitates technical support and training to bolster the establishment and growth of refugee-owned businesses. Complementary efforts, such as those of the Refugee Investment Network (RIN) and the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR), introduce initiatives that provide refugees with avenues to access investment capital and credit facilities.

Equally crucial, NGOs wield a distinct influence in advocating for refugees within governmental and organizational spheres. Their role extends to securing protection, recognition, and support for refugees from governments, thereby amplifying their potential for success. Additionally, NGOs serve as navigators, guiding refugees through bureaucratic intricacies to access public services and other fundamental rights.

Universities and NGOs find synergy in the pursuit of creating specialized job training and placement programs tailor-made for young refugees. These comprehensive initiatives not only equip refugees with the essential skills and experiences necessary for professional triumph but also act as bridges, connecting them with potential employers and a trove of invaluable resources.

2. METHODOLOGY

The methodology for this article involves a mixed-methods approach. Qualitative interviews with university and NGO representatives and refugee youth participants provide rich insights into the nuances of their experiences and perspectives within the context of university-NGO cooperation and its impact on innovation productivity. Supplementing qualitative insights with quantitative data to measure changes in productivity and innovation indicators before and after participation in university-NGO programs adds a quantitative dimension to this study. This approach can help establish a more robust understanding of these collaborative initiatives' actual effects and outcomes. By combining qualitative interviews and quantitative data, this study will capture the qualitative depth and quantitative evidence needed to support a well-rounded evaluation of the role of university-NGO cooperation in enhancing innovation productivity among refugee youth. Qualitative data can provide context and rich descriptions that help explain the patterns or trends identified through quantitative analysis. Statistical results might indicate a change in productivity scores, but qualitative interviews will offer insights into why such changes occurred or the factors influencing the outcomes.

2.1 Data Source

In this study, an analysis was conducted on startup and entrepreneurship projects specifically designed to enhance the innovation-driven productivity of refugee youth. The focus was on fourteen projects in a refugee shelter region in Gaziantep, Turkey. These projects were meticulously examined, emphasizing their relevance to augmenting the productivity of young individuals for innovation, fostering startup initiatives, and cultivating entrepreneurial skills, all tailored to the context of refugee youth. Among the fourteen projects, seven operated independently, while the remaining seven were replicated iterations. The analysis primarily centered on the latter seven projects, chosen to delve into the underlying factors contributing to their success.

Project data has been sourced from reputable entities, including the Gaziantep Technology Development Zone (Technopark) at the University of Gaziantep, the Technology Transfer Office of the University of Gaziantep, and the Gaziantep Industrial Design and Hybrid Modeling Center of the Gaziantep Chamber of Commerce. These initiatives received funding from diverse stakeholders, encompassing NGOs, universities, and esteemed public organizations such as the United Nations (UN), The Office of the High Commissioner for Refugees (UNHCR), International Organization for

Migration (IOM), SPARK, German Agency for International Cooperation (GIZ), International Labor Organization (ILO), Dutch Ministry of Foreign Affairs, International Centre for Migration Policy Development (ICMPD), and the Qatar Fund for Development (QFFD). A concise overview of the projects under examination is provided in Table 1.

Table 1: Productivity and innovation projects for young refugees and local youth

Number of Projects	The objective/concept of the project
Project 1	Technology and innovation-based program for training youth refugees and local youth entrepreneurship
Project 2	Acceleration of entrepreneurship for youth refugees and local youth
Project 3	Startup Acceleration Program. Supporting Turkish and Syrian youth startups that will create employment
Project 4	Supporting the Acceleration of the Rehabilitation Process of the Local Population after the War. It is aimed to provide basic training for Syrian university students to take active roles in the locations in Syria where they will return after the war.
Project 5	Syrian Students Scholarship Project. It is aimed to pay the higher education contributions of Syrian students during their university education to strengthen their integration while continuing their university education with social living expense support.
Project 6	Enhancer Development of Infrastructure, Institutionalization, and Globalization in Gaziantep Technopark Common Use and Workspace Project
Project 7	Gaziantep Technopark Capital Support Program for Innovative and Technological Entrepreneurs. The project aims to fund technology-based entrepreneurs and contribute to their growth and commercialization.
Project 8-1 Project 8-2 Project 8-3 Project 8-4 Project 8-5 Project 8-6 Project 8-7	Startup Accelerating Programs. Developing the region's startup ecosystem and ensuring the creation of value-added initiatives, creating qualified brands and employment. Within the project's scope, equal participation of refugees and local youth in the program was ensured. The program seven times were replicated.

2.2 Descriptive Case Study with Key Informant Interviews (KII)

The current study employed a descriptive case study model, which included qualitative interviews with key informants. Key informant interviews served as an additional method for data collection in this study. As the researcher aimed to understand the beliefs and attitudes held by insiders from the labor market regarding the social cohesion of Syrian refugee youth, in-depth perspectives were sought from key informants. These informants are 'knowledgeable individuals who contribute a unique perspective on a research phenomenon' (Cossham & Johanson, 2019:15), which researchers in this study might not fully possess.

Regarding participant selection, key informants were chosen based on specific sampling criteria. These criteria aimed to include individuals with extensive experience in employing Syrian graduates. For the group discussion sessions, graduates were selected based on their nationality and invited to participate in the study.

The second sampling approach employed was snowball sampling. This method involves researchers contacting participants using contact information provided by other informants. Participants recruited through criterion sampling were asked to refer individuals with similar characteristics, expanding the participant pool. A detailed overview of the participants can be found in Table 2.

Table 2: Statistical information on the participants

Date	Acti vity	Group	Number	Female	Male	Age
10.01.2023	KII1	Entrepreneur	1	--	1	1 (25-29)
10.01.2023	KII2	Chamber of Industry	1	-	1	1 (25-29)
11.01.2023	KII3	Gaziantep University	1	--	1	1 (>30)
15.01.2023	KII4	Chamber of Commerce	1	1	-	1 (>30)
15.01.2023	KII5	NGO	1	1	-	1 (>30)
18.01.2023	KII6	Entrepreneur	1	-	1	1 (>30)
20.01.2023	KII7	NGO	1	-	1	1 (>30)
20.01.2023	KII8	Entrepreneur	1	1	-	1 (25-29)

2.3 Data collection and analysis

The data collection procedure commenced after recruiting participants for various research activities, including Key Informant Interviews (KII). A comprehensive schedule of activities and participant appointments was finalized, and data collection began with a KII session on 05/01/2023. All KII sessions were conducted on the dates specified in Table 2. Before each activity, written consent was obtained from every participant. The KII sessions were audio recorded, and the recordings were transcribed verbatim following each session.

The data analysis process was initiated after the completion of the interview phase. The researcher employed thematic content analysis to analyze the data gathered from key informants. Thematic content analysis is a robust method used to extract and portray the thematic content of interview transcripts (or other textual data) by identifying recurring themes within the analyzed texts (Anderson, 2014).

The qualitative data from interviews and the quantitative data from statistics combined provide a comprehensive understanding of the research and enhanced explanation.

2.4 Some insights on the Productivity and Innovation Projects

In 14 projects analyzed, it was found that there was a significant relationship between the aims and objectives of the projects. All of the projects aim to enable young refugees and local youth to become entrepreneurs. Providing some basic training required for entrepreneurship (finance, accounting, company establishment, production, innovation, marketing, business management, etc.) has been seen to be the main activity. In addition to the training, mentoring services were also provided, and the mentors had previous entrepreneurship knowledge and training.

Project 1: The project's objective was to develop a technology and innovation-based program for training youth refugees and local youth to increase the number of entrepreneurs. In the project, 100 groups were formed and trained in basic entrepreneurship. The main aim was to establish an innovative business model by establishing a company for refugees and/or Turkish youth individually or together. The methodology was basic entrepreneurship training, mentor supervision, and advanced entrepreneurship training.

Project 2: The project's objective was the acceleration of entrepreneurship for youth refugees and local youth. The project objective was also to support Turkish and Syrian youth to participate in the Techno-Entrepreneurship Capital Program of TÜBİTAK for their initiatives that will create employment. The expected outputs were to establish an innovative business model by establishing a company for refugees and/or Turkish youth individually or together. The basic methodology was basic entrepreneurship training, mentor supervising, advanced entrepreneurship training, and directed to advanced project systems (e.g., TÜBİTAK).

Project 3: The objective was to establish startup acceleration entrepreneurship by supporting Turkish and Syrian (refugees) youth startups that will create employment. The expected outputs were to establish an innovative business model by establishing a company for refugees and/or Turkish youth individually or together. The expected outputs were to establish an innovative business model by establishing a company for refugees and/or Turkish youth individually or together. The methodology was basic entrepreneurship training, mentor supervision, and advanced entrepreneurship training.

Project 4: The project's objective was to support the acceleration of the rehabilitation process of the local population after the Syrian War. It is aimed to provide basic training for Syrian university students to take active roles in the locations in Syria where they will return after the war. The expected outputs were to take active roles in youth refugees. The refugees would take these roles in Syria. The basic methodology was basic training.

Project 5: This project was a refugee student's scholarship project. It aimed to pay refugee students' higher education contributions during their university education to strengthen their integration while continuing their university education with social living expense support. This project was simply focused on the education of university-age refugees. This project aimed to train more educated refugees (at least university graduates). There was no branch limitation in this education part. The methodology was a regular higher education.

Project 6: The project's objective was to enhance infrastructure development, institutionalization, and globalization in Gaziantep Technopark's everyday use and workspace. The project aimed to support entrepreneurs with technology-based business ideas through various trainings and mentorships and to commercialize their products. The expected outputs were to establish an innovative business model by establishing a company for refugees and/or Turkish youth individually or together. The methodology was basic entrepreneurship training, mentor supervision, and advanced entrepreneurship training.

Project 7: The project's objective was Gaziantep Technopark, with a capital support program for innovative and technological entrepreneurs. The project aimed to support technology-based entrepreneurs with funding and contribute to their growth and commercialization. The project aims to commercialize and grow entrepreneurs with technology-based business ideas with the support of startup and overhead costs, machinery and equipment funding, and business development support. The project was very creative and the first project about this object. The expected outputs were to establish an innovative business model by establishing a company for refugees and/or Turkish youth individually or together. The basic methodology was establishing the company.

Project 8 (1-7): The project was an accelerating startup program. Developing the region's startup ecosystem and ensuring the creation of value-added initiatives, creating qualified brands and employment. Within the project's scope, equal participation of refugees and local youth in the program was ensured. The program seven times were replicated.

2.4.1 The effect of project outputs on productivity and business establishment, the number of project beneficiaries, and the success rate

Project Outcomes:

Project 1: Following the project's implementation, 100 groups (comprising 50% youth refugees and 50% local youth) underwent basic entrepreneurship training. Among them, 40 groups received advanced entrepreneurship training through mentoring, and an additional ten groups benefited from prototyping support. This initiative established one company within Gaziantep Technopark, resulting in a 1% success rate for startups.

Project 2: The impact was evident as 100 groups (50% youth refugees and 50% local youth) engaged in basic entrepreneurship training, while 40 groups advanced their skills through mentoring. Moreover, creating a comprehensive data pool contributed to the entrepreneurship ecosystem. Notably, ten groups were guided to participate in TÜBİTAK's 1512 call, establishing two successful companies. The overall success rate for startups stood at 2%.

Project 3: This initiative yielded training for 25 groups in basic entrepreneurship, and ten groups benefited from mentoring for advanced entrepreneurship. Without company establishment, creating a data pool enhances the entrepreneurship ecosystem. Unfortunately, the success rate for startups remained at 0%.

Project 4: With an emphasis on foundational skills, this project trained 50 participants who underwent comprehensive examinations to validate their acquired abilities. Impressively, all 50 individuals demonstrated successful completion of the training. Although company establishment was not the project's focus, it aligned with its conceptual framework.

Project 5: Targeting the integration of refugee students, this project supported 2000 individuals throughout their university education. The initiative bolstered integration by defraying higher education costs and providing social living expense support. While company establishment was not within this project's scope, participants were equipped to pursue business endeavors in the future.

Project 6: A total of 200 applications were submitted for technology-based business ideas within this project. Ultimately, 18 of these ideas flourished, resulting in the successful establishment of the company. Notably, the success rate for startups reached 9%.

Project 7: This venture received 80 applications for technology-based business ideas, culminating in the establishing of 16 new entrepreneurial companies. Moreover, five companies secured business development, machinery, and equipment support. The initiative achieved a commendable success rate for startups at 20%.

Project 8: Over six years, this project was replicated seven times, each iteration maintaining the same core concept. The cumulative results highlighted the involvement of 780 entrepreneurs (comprising 481 local youth and 299 youth refugees) in vocational and technical training. An additional 268 participants (155 local youth and 113 youth refugees) engaged in webinar events, while 97 entrepreneurs (45 local youth and 52 youth refugees) benefited from mentoring and counseling. Notably, six trademark registrations were secured, with two trademark registration applications pending. Moreover, the initiative facilitated five TÜBİTAK projects and established 20 open companies. Furthermore, 46 SMEs (23 local youth and 23 youth refugees) received mentoring and

consultancy. For a comprehensive overview of the entrepreneurship sectors impacted by these projects, please refer to Table 3.

Table 3: Distribution of entrepreneurship sectors

	Local	Refugee	Total
Robotic-Audio-IOT	5	2	7
Industrial Design	6	2	8
Software programming	5	4	9
E-Trading	3	5	8
Home Technology	0	2	2
Renewable energy	0	2	2
Automobile	3	1	4
Construction technology	1	2	3
Agriculture and animal husbandry	2	4	6
Healthy Sector	3	3	6
Rehabilitation	1	1	2
Medical Sector	0	3	3
Urban architecture	2	2	4
Jewelry design	1	0	1
Service	1	6	7
Food	0	2	2
Textile	0	1	1
Shoe design and production	3	1	4

3. FINDINGS FROM THE ANALYSES OF THE PROJECTS

The insights from the projects provided align closely with the themes and focus of the study on university-NGO cooperation and enhancing innovation productivity among refugee youth. The projects described provide practical examples of how collaboration between universities, NGOs, and young refugees is being implemented to achieve the aim of the study.

The projects consistently align objectives with your article's focus on productivity and innovation among refugee youth. All projects aim to empower young refugees and local youth to become entrepreneurs through various training and mentoring activities. The methodologies employed in the projects, such as basic entrepreneurship training and mentorship, echo the approach suggested in your article's methodology. These training programs are vital in enhancing innovation productivity among refugee youth. The projects' emphasis on establishing innovative business models and companies for refugee and Turkish youth is in line with fostering innovation. This approach supports your article's exploration of university-NGO cooperation in enhancing innovation potential. Several projects focus on technology-based entrepreneurship, which resonates with your article's context of innovation. This alignment highlights how collaboration between universities, NGOs, and youth can advance technology-driven initiatives. Projects that support integration, education, and employment opportunities for refugee youth correspond to the socioeconomic integration aspect emphasized in your article. These initiatives contribute to the overarching goal of enhancing productivity and innovation. Including refugees and local youth in the programs highlights a collaborative approach, reflecting the spirit of university-NGO cooperation. This aligns with an emphasis on collaborative efforts for innovation. The replication of programs (as seen in Project 8) highlights the potential for scalability and sustainability, concepts that are relevant to the impact and implications.

In analyzing fourteen distinct projects, a notable correlation emerged between project aims and objectives. Each of these initiatives shared a common objective: to empower young refugees and local youth by nurturing entrepreneurial capacities and innovation for productivity. Central to this objective was foundational training in key entrepreneurial domains, including finance, accounting, company establishment, production, innovation, marketing, and business management. Experienced individuals with prior entrepreneurship knowledge facilitated this foundational training, accompanied by mentorship services.

For instance, in Project 1, the endeavor focused on cultivating a technology and innovation-based program to equip youth refugees and local youth with entrepreneurial acumen. Through the formation and training of one hundred groups, participants underwent fundamental entrepreneurship instruction. The ultimate aspiration was to establish an innovative business model through individual or collaborative initiatives involving refugee and/or local youth. This approach integrated basic entrepreneurship training, mentor oversight, and advanced instruction.

Likewise, Project 2 sought to expedite entrepreneurship among youth refugees and local counterparts. Additionally, the initiative aimed to assist Turkish and Syrian youth in their involvement with the Techno-Entrepreneurship Capital Program of TÜBİTAK, thereby facilitating employment-generating endeavors. Akin to other projects, the desired outcome entailed the creation of innovative business models for productivity, underscored by comprehensive entrepreneurship training, mentorship, advanced skill development, and directed engagement with advanced project systems such as TÜBİTAK.

Project 3 pursued establishing startup acceleration entrepreneurship, supporting Turkish and Syrian (refugee) youth startups for employment generation. Mirroring the overarching theme, the project's central thrust was cultivating inventive business models, incorporating vital entrepreneurship training, mentorship, and advanced skill enhancement.

Beyond entrepreneurship, Project 4 engaged a different facet, focusing on post-Syrian War rehabilitation efforts for the local populace. Targeted towards Syrian university students, the initiative aimed to furnish basic training to facilitate their active roles in post-war Syria. This project typifies the diversity of endeavors undertaken to empower youth refugees with a methodology rooted in fundamental training.

Moreover, Project 5 concentrated exclusively on scholarship provision for refugee students pursuing higher education. The project's goal encompassed funding the higher education expenses of refugee students while concurrently bolstering their integration by facilitating social living expenses. This distinct approach was geared toward nurturing a more educated refugee population, aligning with broader aspirations for educational advancement.

The projects' diverse nature collectively echoed the overarching objective of fostering entrepreneurship, innovation, and socioeconomic integration among refugee youth. Beyond training, mentorship, and innovative business models, these initiatives underscore university-NGO cooperation's profound impact in enhancing productivity and innovation within this demographic. These real-world endeavors validate theoretical frameworks and illuminate the tangible pathways collaboration can pave toward empowerment and sustainable development.

3.1 Findings from the KIIs⁴

This section elucidates the connections between the significance of productivity and innovation projects and legal considerations, encompassing their legal statuses, integration, and associated expectations. Quotations from the interviews were used to illuminate and support these

⁴ Because of special limitations on the study, only a critical summary of findings is presented.

relationships. The thematic content analysis revealed some striking themes regarding the cultural background of refugee youth and its effect on their transition to the labor market as either entrepreneurs or employees.

3.1.1 Why pursue productivity and innovation projects?

The excerpts from the interviews are given in the Table 4.

Table 4: Theme Excerpt Table

Theme	Excerpt
Legal Issues	<i>"For me, because of my situation, I mean most of the institutions will not..., it is not an easy procedure to get employed, they would accept the ones that have citizenship rather than the foreigners. It is rather... it takes a long time. It costs money, and it's a really complicated procedure to become a Turkish citizen; a protocol that works and to have a permit takes... months, but It is easier to create your business." (KI-6)</i>
As a Plan B/Back-up	<i>"For me, it was to have a plan B. I love what I'm doing. It has always my passion to do mechanical engineering. ...I came here and I started from zero in mechanical engineering. I like it, but let's face it: sometimes the high income is not about you having a bachelor's degree or master's degree; it's about the situation. So, if opening this kind of shop will give me a lot of income, I will do it. I'll put my certificate aside. Doesn't matter for me." (KI-6)</i>
Fostering Socioeconomic Integration	<i>"Productivity and innovation initiatives like projects can help refugee youth integrate into the local economy and society. By acquiring new skills, participating in innovative projects, and contributing to workforce development, these individuals can enhance their social and economic integration prospects." (KI-3) "So, it's not just for business, let's not look at it that way. In other words, education is also important in order to educate ourselves and to know the culture."(KI-1)</i>
For a better future	<i>"Productivity and innovation skills are very important. In other words, new jobs that can create new employment should be created or existing jobs should be developed. For this, it is very important to support entrepreneurial activities. The university should also do this, so university graduates can also become entrepreneurs. There are many students who want to do this, they also come to us." (KI-4)</i>

Table 4: Theme Excerpt Table (con't)

City and Regional Requirements	<i>"The City of Gaziantep is a developing city that has a significant impact on the economy in Turkey, and new entrepreneurs from different backgrounds have a lot of creative ideas to showcase their creativity and potential. These projects can challenge negative stereotypes and highlight the valuable contributions that refugee individuals can make to innovation and productivity." (KI-4)</i>
--------------------------------	---

Reaching a better position as a refugee	<i>"If I have my own job I might get citizenship, which will provide me with better status. I cannot even travel with a temporary protection card. I have to have a better position. That's why I attend these programs." (KI-1)</i>
Current labor market problems	<i>"First of all, the current market conditions are making it hard for them...In other words, companies working in the domestic market are especially important due to the economic conditions. Therefore, it does not seem possible for them to get new employment, and if you add the pandemic to this, that process has made it even more difficult. They have a policy of not recruiting new staff, but removing existing ones" (KI-1)</i>

Upon scrutinizing the responses in this section, a distinct relationship emerges between the refugees' status and their socioeconomic challenges within the regional context. Gaziantep, characterized as a burgeoning city reliant on labor-intensive industries, is susceptible to informal employment practices. Consequently, due to these circumstances, many Syrians find themselves engaged in unregistered employment.

Supported by a collaborative study conducted by Gaziantep University and UNHCR, titled 'Assessment of Transition to Labor Market after Graduation of Refugee Students from Gaziantep University,' a noteworthy proportion of students assumed the role of breadwinners while pursuing their university education. Notably, existing literature (Dedeoğlu&Gökmen, 2020) alongside research endeavors undertaken by institutions like Hacettepe University and University of Gaziantep (Gültekin et al. 2018) underscore the prevalence of unregistered refugee employment. Furthermore, studies conducted by these institutions emphasize the escalating trend of informal refugee employment, augmenting the discourse surrounding this intricate socioeconomic issue. This issue exists as a reason for choosing to participate in or design productivity and innovation projects for refugees and institutions/NGOs. According to KI-7, legal issues and the risk of staying in temporary protection status longer are encouraging refugees to start their businesses. "...most probably they will work illegally and be underpaid; instead they will own their jobs and a legal status". This decision-making process results from a behavioral combination of cultural background and social and economic capital. Moreover, not everyone has this capital.

At the macro level, the employment of international staff has some challenges (Syrian Economic Sciences Society &UNDP 2018). There are limitations and quotas. Additionally, criteria for cash support by Kızılay or other NGOs/INGOs are also discouraging for refugees, said KI-4: "As soon as the person who receives the Kızılay card starts to work with a work permit in that household, the monthly cash aid is cut off." Considering the number of people living in one household is 7-8 people, giving up on Kızılay cash aid is too risky.

Additionally, the cultural background of the refugees, different institutional customs, and social service policies (like insurance and retirement policies) in Türkiye and Syria are challenges for refugees to choose legal employment. Considering the socioeconomic and cultural backgrounds of the research participants and project participants, it becomes evident that engagement in these training programs has the potential to bring about favorable transformations in the lives of individuals possessing specific forms of capital. The fact that the projects are carried out by the university and the majority of the target participants consist of university students and graduates reveals the importance of having this type of capital.

In this thematic analysis, the interview excerpts reveal a multifaceted exploration of themes related to productivity and innovation initiatives among refugee youth. The first theme delves into the legal

intricacies faced by refugees, highlighting the challenges of obtaining employment due to citizenship barriers and emphasizing the appeal of entrepreneurship as a more accessible option. This underscores the concept of entrepreneurship as a Plan B or backup, as articulated by participants who prioritize practical income opportunities over formal degrees.

The second theme underscores the significance of productivity and innovation projects in fostering socioeconomic integration. These initiatives offer refugees opportunities to acquire new skills, engage in innovative endeavors, and contribute to workforce development, enhancing their prospects for integration into local economies and societies. Additionally, participants emphasize the broader educational and cultural value of such projects, illuminating their potential to enhance knowledge and cultural understanding.

Furthermore, the interviews illuminate the aspiration for a better future through productivity and innovation skills. This entails creating new employment opportunities and supporting entrepreneurial endeavors, which participants believe universities should actively promote. The final theme resonates with the context of Gaziantep as a developing city with a substantial economic impact, where these projects play a crucial role in challenging stereotypes and highlighting the valuable contributions that refugees can make to innovation and productivity.

Overall, the interview excerpts illustrate a nuanced exploration of legal, practical, and societal dimensions inherent in productivity and innovation initiatives, underlining their potential to facilitate integration, create opportunities, and shape a more inclusive future for refugee youth.

CONCLUSION

In summary, this study delved into the dynamic landscape of university-NGO cooperation and its role in enhancing young refugee individuals' productivity and innovation potential. Through an intricate exploration of qualitative interviews and quantitative data, we unraveled the multifaceted impact of collaborative initiatives on refugee youth. Our findings illuminated young refugees' challenges, ranging from limited access to capital, cultural differences, and legal complexities. These impediments, though significant, are not insurmountable.

The projects analyzed in this study exemplify the real-world application of university-NGO cooperation in fostering entrepreneurship and innovation among young refugees. These initiatives underscored the value of basic entrepreneurship training, mentorship, and advanced skill development. While each project yielded distinct outcomes, a common thread emerged: the transformative potential of equipping refugee youth with the tools and knowledge to navigate the intricate entrepreneurship landscape.

Moreover, our study revealed the broader implications of enhancing productivity and innovation among refugee youth. These endeavors can lead to economic growth through active participation in local economies and contribute to host communities' social and cultural fabric. The resilience and determination demonstrated by young refugee entrepreneurs in overcoming challenges highlight the latent potential awaiting cultivation.

In conclusion, the collaboration between universities, NGOs, and young refugees represents a promising avenue for igniting innovation and productivity. By fostering a supportive ecosystem encompassing financial access, training, mentorship, and cultural understanding, we pave the way for realizing entrepreneurial dreams. As we celebrate the accomplishments of the projects examined in this study, we recognize the vital role such partnerships play in shaping a more inclusive, innovative, and productive future for both refugee youth and the communities they join.

In culmination, this study has meticulously traversed the intricate realm of university-NGO collaboration, shedding light on its pivotal role in amplifying the productivity and innovation

potential inherent in young refugee individuals. Our comprehensive investigation, comprising qualitative interviews and quantitative analysis, has unveiled a tapestry of insights into the multifaceted impact of collaborative initiatives on the landscape of refugee youth. Amidst the challenges encountered—ranging from capital constraints and language barriers to legal intricacies and cultural nuances—emerges a resounding testament to the unyielding spirit of these young individuals.

The canvas of analyzed projects portrays a vivid tableau of tangible outcomes, encapsulating the essence of entrepreneurial transformation. Within this landscape, the numbers resonate as testaments to the power of collaboration: 14 distinct projects, each meticulously curated to channel the latent potential of refugee youth. As a result, a tangible tapestry of companies unfurled—a testament to the entrepreneurial aspirations realized. The figures tell the story of 3 companies, two companies, and even 18 successful technology-based businesses borne from these endeavors. A tale of 20 open companies, a 1% success rate, and a robust 9% ratio of startup triumphs.

Yet, beyond the quantifiable, these initiatives catalyze broader transformations. They ripple through the socioeconomic fabric, catalyzing economic growth as refugee youth immerse themselves in local businesses, contributing to tax revenues and weaving into the community's intricate tapestry. These enterprises do more than nurture economic productivity—they cultivate cultural understanding, fortify social bonds, and erect bridges between diverse worlds.

In conclusion, this study has comprehensively examined the pivotal role played by university-NGO collaboration in augmenting the productivity and innovation potential of young refugee individuals. Through an integrated analysis involving qualitative interviews and quantitative assessment, this research has illuminated the multifaceted impacts of collaborative initiatives on the landscape of refugee youth. Amidst an array of challenges—ranging from limited financial access and linguistic barriers to intricate legal landscapes and cultural diversities—an underlying theme emerges: the tenacity and adaptability of these young entrepreneurs.

Beyond these numerical reflections, the projects have far-reaching implications, extending beyond economic metrics. They serve as conduits for broader transformations, influencing the socioeconomic framework by integrating refugee youth into local business activities, thus contributing to local economies and community cohesion. Therefore, these projects foster economic productivity and nurture cultural integration, engendering understanding across diverse social spectra.

In summation, the harmony of university-NGO collaborations resonates as an orchestrating force for innovation and productivity. Amidst the quantitative accomplishments, the qualitative essence lies embedded—the transformation of lives and communities. The roadmap ahead appears promising, marked by the collaborative endeavors intertwining entrepreneurship, innovation, and the relentless spirit of young refugee individuals. Thus, these ventures embody the productive potential and resilience inherent in these youth, highlighting the dynamic interplay between collaborative partnerships and socioeconomic advancement.

REFERENCES

- AFAD (2017). Türkiye'deki Suriyelilerin Demografik Görünümü, Yaşam Koşulları ve Gelecek Beklentilerine Yönelik Saha Araştırması.
https://www.afad.gov.tr/kurumlar/afad.gov.tr/25337/xfiles/17a-Turkiye_deki_Suriyelilerin_Demografik_Gorunumu_Yasam_Kosullari_ve_Gelecek_Beklentilerin_e_Yonelik_Saha_Arastirmasi_2017.pdf
- Anon (2019). GAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi Kapanış Toplantısı, Sonuç Bildirgesi. TÜBİTAK-TÜSSİDE. 9. July.2019-Şanlıurfa.
- Betts, A., Bloom, L., Kaplan, J., & Omata, N. (2018). Refugee Innovation: Humanitarian innovation that starts with communities. Oxford: Refugee Studies Centre.
- Bozeman, B., & Boardman, C. (2014). Academic faculty in university technology transfer: An organizational citizenry perspective. *Research Policy*, 43(4), 749-764.
- Bozorgmehr, K., Razum, O., & Biddle, L. (2016). Health policies and systems in refugee host countries: a systematic review. *Health Policy and Planning*, 31(6), 742-754.
- Brink, T. L., & Brink, A. T. (2010). The role of NGOs in building innovation capacity in developing countries. *Innovation*, 12(2), 147-162.
- Brouwer, E., Kleinknecht, A., & Reijnen, J. O. (1993). Employment growth and innovation at the firm level: An empirical study. *Journal of Evolutionary Economics*, 3(2), 153-159.
- D'Este, P., & Patel, P. (2007). University–industry linkages in the UK: what are the factors underlying the variety of interactions with industry? *Research Policy*, 36(9), 1295-1313.
- Dabiri, M. (2018). The role of NGOs in supporting refugee entrepreneurship: A case study of the Entrepreneurial Refugee Network. *International Migration*, 56(3), 165-178.
- Dedeoğlu, S. ve Ekiz Gökmen, Ç. (2020) Göç Teorileri, Göçmen Emeli ve Entegrasyon: Kadınların Yeri. *Toplumsal Cinsiyet Perspektifinden Türkiye'de Göç Araştırmaları*, SU Gender ve Göç Araştırmaları Derneği, 18-37.
- De Haas, H., Natter, K., & Vargas-Silva, C. (2019). Refugee migration and innovation: A survey of empirical findings. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 45(2), 169-195.
- Erdoğan, M. M. (2015). Türkiye'ye Kitleli Göçlerde Son ve Dev Dalga: Suriyeliler. İçinde M. M. Erdoğan & A. Kaya (Ed.), *Türkiye'nin Göç Tarihi - 14. Yüzyıldan 21. yüzyıla Türkiye'ye Göçler*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 315-347.
- Gao, J., & Newman, A. (2013). The impact of university–industry collaboration on innovation in China: a longitudinal patent analysis. *Scientometrics*, 94(1), 1-23.
- Ghorashi, H. (2019). Young refugees and the role of education in the Netherlands: a critical reflection. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 45(10), 1798-1809.
- Gültekin, M.N., Giritlioğlu, İ., Karadaş, Y., Soyudoğan, M., Leyla Kuzu Ş., Gülhan, S.T., Doğanoğlu, M., Utanır A., Aslan Ç., İncetahtacı N., (2018). Gaziantep'teki Suriyeliler: Uyum, Beklentiler ve Zorluklar, Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi Yayınları.
- Huang, C. C., & Wu, C. Y. (2013). The impact of university–industry collaboration on innovation in Taiwan: the perspective of resource-based and institutional theories. *Technovation*, 33(10-11), 331-342.
- Huggins, R., & Johnston, A. (2010). The role of networking in the competitiveness of small knowledge-intensive firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(4), 391-412.

- Huijben, T., & Veenman, S. (2019). Refugee entrepreneurship: A systematic literature review. *Journal of International Entrepreneurship*, 17(3), 259-307.
- Kibreab, G. (2019). Revisiting the concept of refugee entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(2), 293-310.
- Kirchner, S., & Moldenhauer, J. (2019). The role of social capital in refugee entrepreneurship: Evidence from Germany. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 45(10), 1832-1852.
- Kocakülâh, M. C. (2018). The role of universities in the innovation ecosystem. *Journal of Business Research-Turk*, 10(2), 369-385.
- Lacroix, T., & Pannetier, J. (2019). Refugee entrepreneurship and social innovation: a research agenda. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(2), 311-326.
- Liebig, T., & Mo, J. (2013). The labor market integration of refugees in OECD countries: A literature review. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 155.
- Lutz, H., & Palacios, A. M. (2018). Refugees, entrepreneurship, and the law. *International Journal of Refugee Law*, 30(3), 442-469.
- McIntosh, J. (2019). The role of education in refugee integration: A systematic review. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 45(10), 1716-1741.
- OECD. (2018). *Working together: Skills and labor market integration of immigrants and their children in Sweden*. OECD Publishing.
- OECD. (2019). *Working together: Skills and labor market integration of immigrants and their children in Finland*. OECD Publishing.
- OECD/EU. (2018). *Indicators of immigrant integration 2018: Settling in*. OECD Publishing.
- Ozturk, M. B. (2018). Refugee entrepreneurship and innovation: A review of the literature and future research agenda. *Entrepreneurship Research Journal*, 8(3).
- Riaño, Y., & Rodríguez, A. (2019). The role of education in integrating refugees: A comparative study of Germany and Spain. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 45(10), 1776-1797.
- Schneider, J., & George, S. (2018). The role of NGOs in promoting refugee entrepreneurship: A case study of the Entrepreneurial Refugee Network. *Journal of Business Venturing Insights*, 9, 84-89.
- Sunata, U. & Tosun S. (2018). Assessing the Civil Society's Role in Refugee Integration in Turkey: NGO-R as a New Typology. *Journal of Refugee Studies*, 0 (0), 1- 21.
- Syrian Economic Sciences Society & UNDP (2018), *Employment and Livelihood Support in Syria*.
- UNHCR. (2016). *Innovation in protection: UNHCR's approach to innovative and technology-driven solutions to safeguard the rights and well-being of refugees*. United Nations High Commissioner for Refugees.
- <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638> Date of Access 20.08.2023
- <http://www.gap.gov.tr/girisimcilik-ve-yenilikcilik-arastirma-projesi-ozet-raporu-yayimlandi-duyuru-90.html>



Individual-Level Determinants of Social Capital: Some Empirical Evidence in MENA *

Deena SALEH¹

Abstract

Despite social capital's role in shaping nations' economic growth and social development, studies examining social capital determinants have overlooked the MENA region. This study explores personal values and religiosity as possible determinants of social capital in the Middle East and North Africa (MENA) region by focusing on interpersonal trust. Considering the social and cultural context in the MENA region, the author advances an approach exploring how personal values and religiosity shape interpersonal trust. In doing so, we utilize data from the World Values Survey Round 7. The WVS data pertains to 12322 respondents from 9 MENA countries, which we analyze with the help of linear regression analysis. The novelty of this study lies in covering how individual-level personal values and religiosity influence ingroup and outgroup trust. An important finding is that outgroup trust can decrease when people become more religious, attend prayers frequently, or believe in their religion's superiority. At the same time, it increases when people attend religious services more frequently. We find that interpersonal trust increases when people favor gender equality.

Keywords: Middle East, Social Capital, Personal Values, Religiosity, Interpersonal Trust, Economic Sociology.

Jel Codes: A13, Z13, Z12, N35

Sosyal Sermayenin Bireysel Belirleyicileri: MENA Bölgesinde Bazı Deneysel Bulgular

Özet

Sosyal sermayenin ulusların ekonomik büyüme ve sosyal gelişimini şekillendirmedeki rolüne rağmen, sosyal sermaye belirleyicilerini inceleyen çalışmalar MENA bölgesini göz ardı etmiştir. Bu çalışma, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinde sosyal sermayenin olası belirleyicileri olarak kişisel değerler ve dindarlığı, kişiler arası güvene odaklanarak incelemektedir. Yazar, MENA bölgesindeki sosyal ve kültürel bağlamı göz önünde bulundurarak, kişisel değerlerin ve dindarlığın kişilerarası güveni nasıl şekillendirdiğini araştıran bir yaklaşım geliştirmektedir. Bunu yaparken, Dünya Değerler Anketi 7. Tur verilerinden yararlanılmaktadır. WVS verileri, doğrusal regresyon analizi yardımıyla analiz ettiğimiz 9 MENA ülkesinden 12322 katılımcıya aittir. Bu çalışmanın yeniliği, bireysel düzeydeki kişisel değerlerin ve dindarlığın grup içi ve grup dışı güveni nasıl etkilediğini ele almasında yatmaktadır. Önemli bir bulgu, insanlar daha dindar olduklarında, ibadetlere sık katıldıklarında veya dinlerinin üstünlüğüne inandıklarında dış grup güveninin azalabileceğidir. Aynı zamanda, insanlar dini hizmetlere daha sık katıldıklarında artmaktadır. İnsanlar cinsiyet eşitliğini desteklediklerinde kişiler arası güvenin arttığını bulduk.

Anahtar kelimeler: Orta Doğu, Sosyal Sermaye, Kişisel Değerler, Dindarlık, Kişilerarası Güven, Ekonomik Sosyoloji.

Jel Kodu: A13, Z13, Z12, N35

* This article is based on some sections of the PhD Dissertation 'Determinants of Social capital in Middle East and North African (MENA) countries' submitted to the Institute of Social Sciences, Department of Economics, in Istanbul University, in February 2023.

CITE (APA): Saleh, D. (2024). Individual-Level Determinants of Social Capital: Some Empirical Evidence in MENA. İzmir İktisat Dergisi. 39(2). 524-543. Doi: 10.24988/ije.1316260

¹ Dr. Visiting Lecturer, Piri Reis University, Department of Economics. Istanbul/ Tuzla, Turkey.

EMAIL: deenasalih@outlook.com. **ORCID:** 0000-0003-4628-4064

1. INTRODUCTION

Considering the increasing scholarly attention to social capital and its role in explaining cross-country variations in socioeconomic development and institutional performance, several scholars attempted to examine factors affecting social capital formation on both the individual and country levels. However, theories about the sources that shape social capital are still developing. Some scholars claim that sources of social capital are long-term, such as history, heritage, religion, and culture, or short-term, such as civic and political events (Van Oorschot et al., 2006; Delhey and Newton, 2005; Kaasa, 2013; Kaasa, 2015; Halman and Luijkx, 2006; Kaasa and Parts, 2008). Few studies have examined how social capital components are shaped by determinants such as culture and personal values (Kaasa, 2019; Kaasa, 2013; Halman and Luijkx, 2006; Kaasa, 2015; Berggren and Bjornskov, 2011; Van Oorschot and Arts, 2005; Van Oorschot et al., 2006). Unfortunately, all these studies examined European countries, whether on a regional or country level.

This furthered our interest in understanding how factors such as personal values and religiosity function in the Middle East context and how they affect social capital components. This was the first motivation for this study to fill a gap in the literature by exploring individual-level determinants affecting social capital in MENA countries. Additionally, an overview of the social capital literature shows that despite the growing scholarly interest in social capital, the number of studies on the MENA region (See Almutairi et al., 2021; Kasmaoui and Errami, 2017; Tausch, 2016; Ceyhun, 2019; Cherkaoui, 2019) remains relatively low compared to the immense literature studies from developed countries such as the Mediterranean, Western, Eastern, and Central European countries, Nordic, Scandinavian, and Continental European countries, and the United States (Kaasa, 2015; Van Oorschot and Arts, 2005; Van Oorschot et al., 2006; Halman and Luijkx, 2006; Christoforou, 2010; Putnam et al., 1993; Knack and Keefer, 1997).

In addition to the lack of studies examining sources of social capital in the MENA and the few numbers of studies covering the region, another motivation for this study is that the region witnessed several events in the last two decades, such as the Arab Spring and the following social unrest and political conflicts. Considering such changes and the critical role social capital plays in countries' economic and social development, it is worth understanding interpersonal trust as a component of social capital. In their study, Kasmaoui et al. (2018) examined how social capital affects economic growth in MENA countries, using social trust as a proxy. They found a significant effect of trust on economic growth. However, compared to the rest of the world, its impact was weaker in MENA countries. They attributed low trust levels in the MENA region to factors such as political conflict and the strong familial bonds that form the basis for social connections and business interactions (Kasmaoui et al., 2018). Putnam (2000) highlights the importance of social capital, stating that it helps people be richer, smarter, healthier, and better able to govern a stable democracy.

The current article presents a novelty in the following aspects: First, while earlier research on factors of social capital, such as cultural dimensions, personal values, and religiosity, has paid attention to Western and European countries (See Kaasa, 2013; Kaasa, 2015; Kaasa, 2019), this article focuses on the Middle East and North Africa using WVS data to study individual-level determinants of social capital, using interpersonal trust as a proxy. Next, most studies on social capital focus on social trust as a main proxy. However, we consider interpersonal trust, including its two subcomponents, ingroup and outgroup trust. We explore how they are affected by various individual-level determinants, such as personal values, besides demographics, such as gender, subjective social class, education, and age. Finally, except for studies that examined the role of religion in shaping social capital from a Western lens (Christoforou, 2010; Kaasa, 2013; Kaasa, 2015; Kaasa, 2019), this study examines how different religiosity indicators shape interpersonal trust in the MENA region.

Using interpersonal trust as a proxy, we use linear regression analysis to explore personal values and religiosity as determinants of social capital. We use individual-level data from the latest wave of the World Values Survey (WVS, 2017). Due to data availability, we confine our analysis to 9 MENA countries. Several indicators of personal values and religiosity are based on theoretical assumptions and an empirical approach based on factor analysis. Following exploratory factor analysis, linear regression analysis examines the effects of personal values and religiosity on ingroup and outgroup trust.

The article is structured as follows: Section 2 presents the theoretical literature, Section 3 presents the methodology and the empirical framework, Section 4 presents the results and discussion, and Section 5 presents the conclusion.

2. SOCIAL CAPITAL AND ITS SOURCES

The literature on social capital includes numerous definitions, reflecting the concept's multifaceted nature. In 1916, L.J. Hanifan described social capital as intangible assets such as goodwill and social interplay that meet social needs and shape social units (Hanifan, 1916). Fukuyama (1995) defines social capital as cultural values such as altruism, tolerance, and compassion. Knack and Keefer (1997) describe civic cooperation norms that reflect those social relations rooted in the social structures of society and assist people in coordinating their actions and achieving their goals. According to the World Bank, social capital is essential to local development. The World Bank defines social capital as "institutions, relationships, norms, and values that govern all forms, quantity, and quality of social interactions for socioeconomic development" (Islam and Alam, 2018).

Social capital has many dimensions, which can be defined according to two broad approaches: (a) bonding and bridging social capital and (b) cognitive and structural social capital. The first approach distinguishes between bonding and bridging social capital. Bonding social capital refers to close ties and social interactions in social networks among homogeneous groups such as immediate family and close friends; such ties are essential for "getting by" in life. Bridging social capital refers to weak and distant ties with people from different social networks. It reflects the resources that individuals obtain through their external connections and social networks (Narayan, 1999; Saukani and Ismail, 2019). The second approach includes cognitive and structural social capital. Cognitive social capital describes the less tangible aspect of social capital that refers to values, beliefs, attitudes, conduct, and social standards, whereas structural social capital is about tangible nature (Krishna and Shrader, 1999). Cognitive social capital is a more informal, subjective, and intangible construct based on shared norms and attitudes, and it disposes people toward mutually beneficial collective action (Krishna and Uphoff, 2002). Structural social capital encompasses actions that compromise civic participation and networking (Kaasa, 2019).

Researchers use different proxies of social capital, such as associational life (Knack and Keefer, 1997; Narayan and Pritchett, 1997), civic engagement (Sedeh et al., 2021; Putnam, 2000), and voluntary memberships in associations (Christoforou, 2010). However, Putnam (2000) and Putnam et al. (1993) define a touchstone of social capital: generalized reciprocity. Generalized reciprocity is about our general tendency to trust each other when there is no immediate reciprocity. When we act altruistically, we expect an indefinite future repayment by an indefinite individual, which embodies uncertainty in social interactions (Portes, 1998).

Trust encourages people to cooperate for mutual benefit (Krishna and Uphoff, 2002) and enhances their ability to solve social and economic problems (Irwin, 2009). Decades ago, Arrow (1972) attributed the economic backwardness of the world to a lack of trust since trust is a primary component of every commercial transaction. There are several types of trust, however. Generalized or social trust is our belief in good intentions and the trustworthiness of others (Irwin, 2009). Social trust is critical in measuring social capital, as people rely on each other, including people who do not

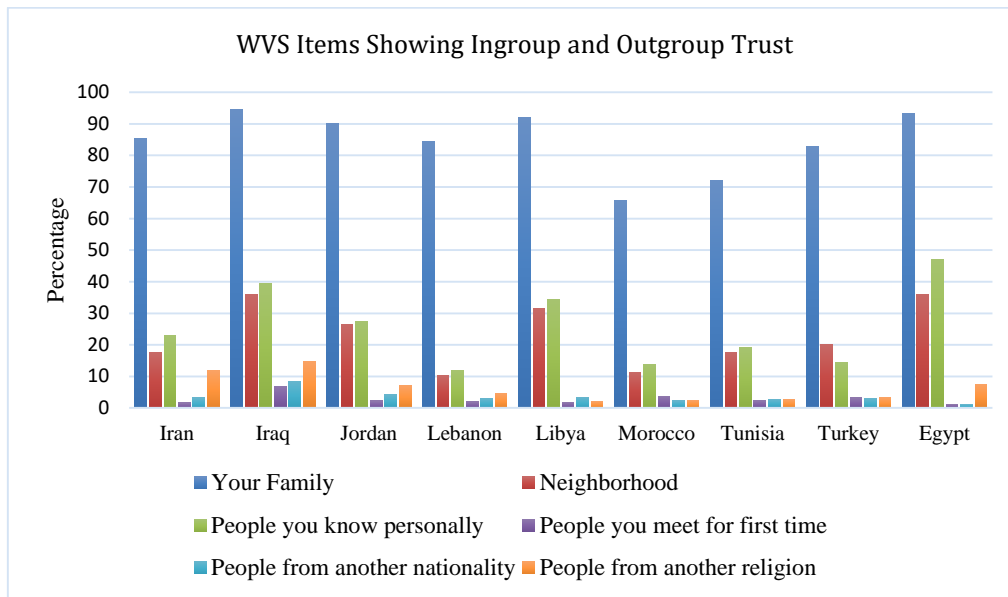
know each other personally. Numerous studies use social trust as a proxy for social capital (Norris and Inglehart, 2006; Kasmaoui et al., 2018; Knack and Keefer, 1997; Uslaner, 2002; Kasmaoui and Errami, 2017).

Besides social trust in general, individuals tend to exhibit a more specific trust in those they know, such as their family or those from the same religion or ethnicity. As a result, in addition to social trust measuring our abstract trust in others, there is particularized/interpersonal trust. Yamagishi and Yamagishi (1994) define particularized trust as the tendency of people to trust their kind and people they know to reduce their social uncertainty. Delhey and Welzel (2012) proposed a way to distinguish two types of interpersonal trust: ingroup and outgroup trust. Outgroup trust extends to strangers and those different in some group identity characteristics, such as nationality and religion.

In contrast, ingroup trust includes people one is familiar with, such as friends, relatives, and acquaintances. Ingroup trust emphasizes "familiarity" with close individuals such as family, relatives, neighbours, and people one knows. Ingroup trust is used to capture how much trust exists within an organization. Outgroup trust gauges confidence in strangers from various racial and religious backgrounds and strongly emphasizes difference and distance (Delhey and Welzel, 2012).

The WVS includes questions asking respondents to provide information about 'How much do you trust your family, neighbours, people you know, people from another religion, people from another nationality, and people you meet for the first time?' In societies with low levels of generalized trust, people tend to have more transactions with their close friends and relatives. Answers to such questions range from 'trust them completely' to 'do not trust them at all' (Figure 1). Figure 1 exhibits WVS items: "How much you trust: your family, your neighbourhood, people you know personally, people you meet for the first time, people of another religion, and people of another nationality." The questions had 4-likert points: '4=trust completely' to '1=do not trust at all'. Figure 1 shows that a sizable portion (84.5%) of all respondents said they had complete trust in their family. Trust toward outgroups, such as those outside one's own identity, includes respect for those of other nationalities, religious backgrounds, and first-time acquaintances. Only 2.8% of respondents said they completely trusted others, compared to 23.7% of first-time meeting respondents. A little under 6% of respondents (6.1% overall) and 36.6% said they completely trusted people of other religions. Only 3.5% and 29.4% of respondents trusted people from different nationalities.

Figure 1: WVS Questions on Degree of Trust Individuals Exhibit toward Six Social Groups in MENA Countries. It shows the Percentage of responses that "trust very much."



Source: WVS 7th Round, (2017-2022)

2.1 Determinants of Social Capital

Social capital can be shaped by long-term sources, such as values, which can be both cultural and personal, as well as short-term events, such as civil and political events (Van Oorschot et al., 2006; Delhey and Newton, 2005; Halman and Luijkx, 2006; Kaasa and Parts, 2008; Saukani and Ismail, 2019). Historical factors also determine social capital (Krishna and Uphoff, 2002). Values are determinants of social capital because they serve as the foundation for human activities (Portes, 1998). The concept of culture captures values dominating society (Kaasa, 2019). Several approaches describe culture through cultural dimensions on which countries or regions score differently. Literature offers numerous sets of cultural dimensions, such as the six cultural dimensions by Geert Hofstede (1980), the Values Theory by Shalom H. Schwartz (1994), the Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness (GLOBE) study (House et al., 2002), and the Cultural Map by Inglehart-Welzel (2002).

This study briefly discusses MENA countries' cultural classification on the World Cultural Map by Inglehart-Welzel (2022). This approach was chosen as the WVS is the primary data source used in this study; the WVS offers nationally representative data whose reliability has been proven. Also, the WVS data shed light on different countries' societal and cultural commonalities regarding societal configuration, cultural values, and individual and national priorities (Tausch, 2016). The Cultural Map of WVS places most MENA countries in a single cultural zone, exhibiting traditional and survival values rather than secular and self-expression values. We are aware of the individual particularities that individual MENA countries have. However, it is beyond the scope of this study to examine individual countries due to our focus on the MENA region.

There are two cultural dimensions: traditional/secular-rational and survival/self-expression. Societies have scores lying in two polar positions on these dimensions. In cultures with high traditional values, people give more importance to religion, family, and God and are proud of their nation. In countries with a secular-rational orientation, people are interested in politics, acceptance of practices such as abortion and suicide, and are driven towards achievement and thrift (Jong, 2009). Survival values emphasize physical and economic security. Individuals have an ethnocentric outlook,

low trust, and weak tolerance. Survival values reflect traditional opinions on issues such as unaccepting outgroups, a woman needing to give birth to children, children needing both parents and an appreciation of technology. Societies with self-expression values care for environmental protection and gender equality. They have tolerance for outgroups, such as foreigners. Citizens enjoy increasing demands for participation in economic and political decision-making (Jong, 2009).

The nine countries examined in this study show traditional and survival values rather than self-expression and rationality. The sociocultural makeup of MENA countries provides valuable insights into understanding interpersonal trust, which is low in terms of outgroup but high in ingroup trust (see Figure 1). In MENA, some cultural values dominate society, such as the importance of family, which is considered a valuable resource that one can rely on in times of crisis (Cleaver, 2005). Family ties are the foundation of economic and commercial interactions in most MENA countries (Kasmaoui et al., 2018). Also, since MENA countries exhibit survival and traditional values, they prioritize values such as rigid gender roles, national pride, and distrust (Fargher et al., 2008).

Another cultural feature of the MENA region is the high importance of religion and spirituality. The WVS shows that most citizens in MENA place high importance on religion. Interestingly, Norris and Inglehart (2009) state that religiosity is more likely to persist in vulnerable societies, especially when people face personal threats to survival. Given the context of MENA countries, particularly those with social unrest and political conflicts, people depend more on faith to overcome such worsening conditions. Also, religion can be considered part of the culture in MENA, where it functions as a comprehensive guidebook for life.

In addition to the cultural context, some roots of social capital are embodied in individuals' attitudes and values. For example, individual differences in preferences and beliefs, such as their political attitudes, encourage political participation, social participation, and trust in others. Our traditional attitudes that form our political culture shape our trust and values (Almond and Verba, 1963). Similarly, people's civic attitudes can foster positive outcomes such as cooperation, help overcome the dilemmas of collective actions, and improve the quality of political institutions (Putnam et al., 1993). For example, Halman and Luijkx (2006) examined how interpersonal trust was affected by individuals' values. Using factor analysis, they created an individual-level construct called individualism, which measured how people valued being creative and successful and their decision-making. It was found that interpersonal trust was negatively affected by individualism. In another study, using individual-level data, Mondéjar-Jiménez et al. (2011) conducted a factor analysis. They created a construct called 'collectivism,' which included questions reflecting individual attitudes toward competition, private ownership, income equality, and wealth accumulation. They found collectivism to positively affect social capital measured by political and social participation and institutional trust. Kaasa (2019) examined how social capital components such as general trust, institutional trust, and civic participation are influenced by personal values such as security, modesty, acceptance of authority, and values of achievement and recognition. Irwin (2009) describes collectivist societies as having closed networks and sanctioning systems to enforce group norms and conformity.

In addition to values, religion is a discrete factor shaping our social capital. Concerning religion, previous research examining the relationship between religion and social capital has been done both at the country level (Delhey and Newton, 2005; Berggren and Bjornskov, 2011) and the individual level, along with incorporating macro-level contextual variables (Van Oorschot and Arts, 2005; Lam, 2006; Van Oorschot et al., 2006). In their study on European countries, Halman and Luijks (2006) found that religiosity positively affects social capital at both the individual and societal levels. Some scholars have examined the impact of religiosity or religious denomination on some social capital dimensions, such as voluntary association participation at the personal level and social trust (Deneulin and Bano, 2009; Lam, 2006; Berggren and Bjornskov, 2011). In one study including major

world religions in 119 countries, Norris and Inglehart (2006) argue that historical heritages in terms of religion have a long-lasting print. Hierarchical religions negatively affect civic participation and professional associations' participation, both components of social capital (La Porta et al., 1997). Protestant churches encourage people to engage in social processes outside the family and church and hold extra-family orientation, and individualism prevails. On the other hand, Catholicism supports vertical bonds and imposes a hierarchical structure on society through the close relationship between the church and the family (Lam, 2006; La Porta et al., 1997).

Moreover, sources of social capital can be level-based (Deneulin and Bano, 2009). At the individual level, numerous socioeconomic and demographic determinants of social capital have been identified in the literature. These include income level (Narayan and Pritchett, 1997), gender (Uslaner, 2002; Putnam et al., 1993), and age (Welch et al., 2007). Others emphasize contextual, institutional, and country-level factors, such as national wealth, income inequality, and the quality of government (Kaasa, 2015; Krishna and Uphoff, 2002).

3. METHOD

We drew our sample from the latest wave of the WVS (2017-2022), which includes only 9 MENA countries: Egypt, Iraq, Tunisia, Turkey, Iran, Morocco, Libya, Lebanon, and Jordan. The WVS data offers repeated cross-sectional rather than panel data, including new respondents in each round. The sample from 9 MENA countries includes a total of 12322 participants. Males comprise 50.2% of the sample, while females comprise 49.9%. About 28.5 % of the respondents are between 16 and 29, 45% are aged 30 to 49, and 26.4% are aged 50 and more. Only 26.1 % of the respondents have high education, 42.8 % have low education, and 31% have medium education.

Dependent Variable

Regarding the dependent variable of social capital, we examine interpersonal trust as the primary proxy. We adopt the "New Item Battery on Trust" by Delhey and Welzel (2012), presented in Table 1. Ingroup trust includes three questions emphasizing "familiarity" with close individuals such as one's family, neighbours, and people one knows personally. In contrast, outgroup trust strongly emphasizes difference and distance through three questions on trust in people from another religion, nationality, or those whom one meets for the first time (Delhey and Welzel, 2012).

Cross-cultural measurement reliability, full configurational invariance, and sufficient metric invariance across countries are proven for this construct (Delhey and Welzel, 2012; Delhey et al., 2011). The original WVS items were ordinal encoded on a 3-point scale. We normalized the items using Min-Max normalization between "0=lowest trust to 1=highest trust", and then averaged over the three items to build ingroup and outgroup trust, respectively. Ingroup trust has a Cronbach Alpha of .588, while outgroup trust has a Cronbach Alpha of .771.

Table 1: The New Item Battery on Trust

I would like to ask you how much you trust people from various groups. Could you tell me whether you trust people from this group completely, not very much, or not at all?	
Your family, your neighbourhood, people you know personally.	Ingroup-trust
People you meet for the first time, people of other religions, people of another nationality.	Outgroup-trust

Source: (Delhey and Welzel, 2014: 54)

Independent Variables

As regards the individual-level determinants of social capital, we first consider socioeconomic factors such as gender, age, education, and subjective social class. As regards gender, it is coded as male=1 and female=0. Ordinal variables that have three levels include education, coded as lower, middle, and higher education. The age of respondents is recorded in 3 categories: 16-29 years, 30-49 years, or 50 and more. WVS includes an item on income deciles, but we do not include it in the analysis due to missing values. We use a WVS item that asks respondents to report their subjective social class, a proxy for their self-position in society. The original WVS item has a 5-point scale (lower class, working class, lower middle class, upper middle class, and high class). We merge the upper and lower middle classes into 'The middle class,' working and lower classes into 'The low class,' and 'The upper class.' Self-defined religiosity is measured by a WVS item that asks respondents to describe their self-religiosity, whether they are atheist, non-religious, or religious. Higher scores reflect higher religiosity (Lam, 2006).

The second group of explanatory variables includes WVS items reflecting personal values. Given the categorical nature of WVS questions having different measurement units, the data have been normalized using the Min-Max Method to a range from "0" to "1". The Min-Max normalization maintains the relations among the values of the original data and enables equal weights and accurate analysis. As a next step, we apply factor analysis to the normalized items through principal component analysis (PCA) as a data reduction method due to the considerable number of questions and the exploratory nature of this study. Factor analysis reduces the amount of data into a manageable number of composite components. It classifies items clustering together and ensures they measure the same concept (Saukani and Ismail, 2019).

Since the data includes missing values, using factor scores will decrease the sample size, as only cases without missing values are used in factor scores. Consequently, we construct indices that capture important values exhibited by citizens in the nine countries examined. Summated scales combine variables that measure the same concept into one variable to improve measurement reliability. Moreover, Cronbach's Alpha is checked as a measure of reliability for each construct.

Table 2 represents the factor loadings and percentages of those factors. The analysis shows that 7 factors are retained as eigenvalues over 1. These seven factors account for 59.712% of the total variance. The Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) is found to be 0.750. Bartlett's test of sphericity was significant, showing that X^2 is 67264.968 significant at a 1% level.

Table 2: Results of Factor Analysis of WVS Items as Personal Values

Factor Name (personal value)	WVS Indicators	Loadings
Belongingness Attitudes	Feel close to your district region.	.870
	Feel close to your village, town, or city.	.847
	Feel close to your country.	.770
	Cronbach's Alpha	.823
Democracy Attitudes	Civil rights protect people's liberty against oppression.	.767
	People choose their leaders in free elections.	.721
	People receive state aid for unemployment.	.709
	The state makes people's incomes equal.	.675
	Women have the same rights as men.	.673
	Cronbach's Alpha	.758
Life Control Attitudes	Satisfaction with your life	.803
	Satisfaction with the financial situation	.732
	The feeling of happiness.	.714
	State of health (subjective)	.667
	Freedom of choice and control	.570
	Cronbach's Alpha	.740
Gender Attitudes	Men make better business executives than women do.	.839
	Men make better political leaders than women do.	.798
	Men should have more rights to a job than women.	.680
	University is more important than for a girl.	.662
	Cronbach's Alpha	.741
Attitudes toward the World	Feel close to the world.	.888
	Feel close to your continent.	.826
	Cronbach's Alpha	.816
Economic Attitudes	Competition is good or harmful.	.800
	Government's vs individual's responsibility.	.731
	Success: hard work vs luck.	.678
	Cronbach's Alpha	.588
Attitudes toward Authority	Income equality vs larger income differences.	.747
	Private vs state ownership of business.	.694

Note: The analysis is based on 12322 observations and a pairwise listing. It uses the Varimax rotation method.

The score for Bartlett's test of sphericity is 67274.968. The Kaiser-Meyer-Olkin measure for sampling adequacy is 0.750.

1. *Attitudes toward Democracy:* The factor analysis shows a factor capturing attitudes toward democracy (Civil rights protect people's liberty against oppression, people choose their leaders in free elections, people receive state aid for unemployment, the state makes people's

incomes equal, and women have the same rights as men). A summated index was constructed from these normalized items with a .800 Cronbach Alpha.

2. *Life Control and Indulgence Attitudes*: The factor analysis shows one factor that includes WVS items that asked respondents to rate the level of freedom and control respondents believe they have over their lives, their levels of happiness, life satisfaction, and satisfaction with the financial situation. Values such as freedom and happiness are regarded as indulgence values that reflect well-being values, which are hypothesized to affect social capital positively.
3. *Belongingness Attitudes to the Collective*: Three WVS items combine into a single factor that encapsulates a person's sense of belongingness to the place one lives in and the collective society. The index of belonging to a collective is constructed as an additive index of 3 WVS items: "How close you feel: Your village, town, or city" "I see myself as a member of my local community." "I see myself as a citizen of the [country] nation." The summated scale has a Cronbach Alpha of .846.
4. *Attitudes Toward the World*: One factor describes the degree to which respondents feel part of their collective world and continent. Pinillos-Franco and Kawachi (2018) measured individuals' attachment to their community using two questions on the degree of emotional attachment they felt toward (1) their own country and (2) Europe. Questions ranged from 0=not emotionally attached to 10= very emotionally attached". Similarly, Altinbaşak-Farina and Güteryüz-Türkel (2017) used a similar variable capturing a similar concept of people's unity with nature and their world; they utilized a value dimension called 'peace with the world' that captures the idea of care for the world and unity with nature. A summated index is constructed from the two WVS items asking respondents how they feel close to their continent and the external world. Cronbach's Alpha for the scale is .816. These variables capture a feeling of connectedness to the external world. It measures distinct aspects than belongingness attitudes, which focus more on close groups.
5. *Gender Attitudes*: A factor that measures perceptions on gender-related issues includes four WVS items that reflect respondents' opinions on women's role as political leaders and business leaders and opinions on men's right to access work more than women. Higher values reflect more unfavourable opinions on such WVS questions. The WVS contains questions that reflect attitudes toward gender rights and social roles. Four WVS items demonstrate positive attitudes toward men's superiority over women as business executives and political leaders. The other two questions ask about men's right to have more rights than women and if university education is more important for boys than girls. The scale has a Cronbach Alpha of .741.
6. *Economic Attitudes*: Three WVS questions that capture respondents' attitudes toward economic issues were loaded into one factor. The first question asks respondents whether they believe the government should bear more responsibility for ensuring everyone is provided for, while the second asks whether competition is good or harmful. The third WVS question asked respondents whether they thought success came from hard work or luck. The three-item scale's Cronbach's Alpha value is .588.
7. *Attitudes toward Authority*: A final factor includes WVS items that capture individuals' views on authority intervention in issues such as income inequality and the state's role in business ownership.

Religiosity is measured using four WVS indicators. These items include two questions that capture religious intensity: (a) the frequency of attending religious services and (b) praying. Katz-Gerro and Jaeger (2012) argue that the frequency of attending religious services can strongly measure

religiosity as it reflects actual behavior. The third WVS question asks respondents to define themselves as being a religious person, a non-religious person, or an atheist. Higher scores indicate higher religiosity levels. Finally, we use one question, asking respondents about religion's importance in their lives.

4. ANALYSIS AND RESULTS

Simple linear regression was used to estimate the effects of different determinants on ingroup and outgroup trust. Simple linear regression is used since the dependent variable has a continuous rather than a binary or ordinal scale. It was constructed as a summated index based on factor analysis of normalized data. A similar approach was adopted in previous studies, such as Kaasa (2015) and Kaasa (2013), examining the effects of religiosity and culture on social capital components.

4.1. Ingroup Trust as Dependent Variable

Equation 1 shows linear regression with ingroup trust as the dependent variable. GENDER denotes gender, CLASS stands for social class, AGE refers to the age of respondents, and EDU denotes education level. World attitudes and attitudes of belonging to the collective are shown by WORLD and BELONG, respectively. CONTROL denotes the degree of control over life, and AUTH refers to attitudes toward authority. GNDR shows attitudes toward gender. SELFRELIG denotes self-defined religiosity, PRAYER is the frequency of prayers, RELSERV denotes religious services, and BELIEF denotes the intensity of belief. Based on the discussions above, the model can be constructed as:

$$\beta_0 + \beta_1 GENDER_i + \beta_2 CLASS + \beta_3 EDU_i + \beta_4 AGE_i + \beta_5 BELIEF_i + \beta_6 RELSERV_i + \beta_7 PRAYER_i + \beta_8 SELFRELIG_i + \beta_9 CONTROL_i + \beta_{10} BELONG_i + \beta_{11} AUTH_i + \beta_{12} GNDR_i + \beta_{13} WORLD_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

The regression model significantly predicts ingroup trust as a dependent variable (F (13, 10557) =33.77; p = 000*). Tests for multicollinearity show that VIF values are all below the threshold level of VIF, which is 5. Since the analysis includes individuals clustered in 9 countries, heteroscedasticity problems were detected. As a result, robust standard errors are used in the regression analysis.

Regression results in Table 3 show that ingroup trust is negatively affected by attitudes of belongingness. Keeping other variables constant, one unit increase in belongingness attitudes citizens hold is associated with a decrease of .02 unit in ingroup trust. A more favourable attitude toward society and closeness to one's social environment is associated with lower ingroup trust. Wang et al. (2015) and Everett et al. (2015) found that values of collectivism increase the trust individuals have toward ingroups and encourage actions that benefit these ingroups. World attitudes have a negative association with ingroup trust. A one-unit increase in attitudes citizens hold toward their external world is associated with a decline of .03 in their ingroup trust, keeping all other variables constant. People can become less attached to their ingroups as they integrate into the external world and environment. This interaction with the external world allows individuals exposure to diverse groups, and therefore, it can reduce their ingroup trust.

Gender attitudes are positively associated with ingroup trust. Individuals who hold unfavourable attitudes toward gender roles and rights are more trusting of their family, friends, and people they know personally. An increase of .05 in ingroup trust levels results from a one-unit increase in gender attitudes held by the respondents. A higher level of life control and indulgent attitudes is associated with higher ingroup trust. One unit increase in life-control attitudes, which are based on feelings of happiness by citizens, their levels of life satisfaction, financial satisfaction, and perceived control over life, is associated with an increase of .07 in ingroup trust, keeping all other variables constant. People's trust toward ingroup increases the happier they become and the more control over life they

perceive to have; since they reflect higher levels of well-being and fewer constraints in life, individuals can be more trusting. A higher perception of personal self-control means people believe they can improve their lives and pursue their dreams. As a result, their levels of trust are expected to increase.

Table 3: Linear Regression Results for Ingroup Trust

Variables	Coefficient (B)	Robust Std. Err. (B)	Lower	Upper
Gender	-.0058253	.0061043	-.0177909	.0061403
Age	.0118947	.0043175	.0034316	.0203578
Social Class	-.0163561	.0062577	-.0286223	-.0040899
Education	.0156187*	.0039536	.0078688	.0233686
Self-religiosity	.0219818*	.0071786	.0079104	.0360531
Attitudes toward authority	.039237*	.0117147	.0162739	.0622002
Life control attitudes	.0788991*	.0197321	.0402205	.1175776
Belongingness attitudes	-.0205848	.174093	-.0547104	.0135408
Attitudes toward the world	-.0341694*	.0104655	-.0546839	-.013655
Gender attitudes	.0514158*	.0042196	.0431446	.0596869
Religious Services	-.0016115	.0015014	-.0045546	.0013315
Prayers	.0089302*	.0019912	.005027	.0128334
Religion Importance	.0387577*	.0060027	.0269912	.0505242
Constant	.1877984*	.0301123	.1287727	.2468242
Observations	10,571			
F(13,10557)	33.77			
Prob > F	0.0000			
R-squared	0.0403			
Root MSE	.31347			

Note: SE (B) denotes the heteroscedasticity-modified robust standard error for coefficient B; t-statistics are expressed, and the asterisk sign (*) denotes significance levels, * p < 0.05.

As Table 3 shows, self-religiosity has a positive effect on ingroup trust. This means the more religious individuals become, the more trust they exhibit in their close groups. MENA countries exhibit traditional cultural values such as the importance of religion and family. Therefore, higher religiosity is expected to be associated with higher trust toward close groups, as both are values that cultures in MENA emphasize and encourage. A similar conclusion was made by Wijaya (2019), who discovered a positive correlation between religiosity and ingroup trust. The importance of religion is positively related to ingroup trust. A one-unit increase in religion's importance is associated with an increase of .038 in ingroup trust. Sulemana and Issufu (2015) found similar results of a positive

relationship between the degree of importance people place on religion and their trust in their neighbours, relatives, and people they know.

Additionally, the frequency of prayers was positively associated with ingroup trust. A one-unit increase in the frequency of prayers is associated with an increase of .008 in ingroup trust. On the other hand, a negative relationship exists between attending religious services and ingroup trust, as shown by a decrease of .006 in ingroup trust for one unit increase in the frequency of attending religious services.

4.2 Outgroup Trust as Dependent Variable

Equation 2 shows linear regression with outgroup trust as the dependent variable. Gender is denoted by GENDER; CLASS stands for social class; AGE refers to the age of respondents; and EDU denotes education level. World attitudes and attitudes of belonging to the collective are shown by WORLD and BELONG, respectively. CONTROL denotes the degree of control over life, and AUTH stands for attitudes toward authority. GNDR shows attitudes toward gender. SELFRELIG denotes self-defined religiosity, PRAYER is the frequency of prayers, RELSERV denotes religious services, and BELIEF denotes the intensity of belief.

$$\text{Outgrouptr}_i = \beta_0 + \beta_1 \text{SEX}_i + \beta_2 \text{CLASS} + \beta_3 \text{EDU}_i + \beta_4 \text{AGE}_i + \beta_5 \text{BELIEF}_i + \beta_6 \text{RELSERV}_i + \beta_7 \text{PRAYER}_i + \beta_8 \text{SELFRELIG}_i + \beta_9 \text{CONTROL}_i + \beta_{10} \text{BELONG}_i + \beta_{11} \text{AUTH}_i + \beta_{12} \text{GNDR}_i + \beta_{13} \text{WORLD}_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Table 4 shows that the model, including personal values and religiosity, had a statistically significant effect on outgroup trust ($F(13,10211) = (34.80)$; $p = .000^*$). Tests for multicollinearity show that VIF values are all below the threshold level ($VIF < 5$). We report robust standard errors to correct the problem of heteroscedasticity. The low coefficient of determination indicates the models' lack of explanatory power for variance. However, in the social sciences, it is expected that studies including individual-level data analysis will have low values of R^2 (Langbein and Felbinger, 2006; Kaasa, 2013).

Regression results in Table 4 show that outgroup trust is positively associated with favourable attitudes toward one's external world. Keeping other variables constant, a one-unit increase in world attitudes is associated with an increase of .15 in outgroup trust held by citizens in MENA. However, belonging to the collective is associated negatively with outgroup trust, as shown by a decline of .14 associated with one unit increase in belongingness attitudes to the collective, keeping other variables constant. Collectivism attitudes have a negative association with outgroup trust. This can be attributed to the nature of items included in the 'belongingness' index. People who feel more engaged in their close world can be more reluctant to engage with the external social environment. Delhey and Welzel (2012) found that the value system of individualism favours people's freedom from ingroup control, making it conducive to outgroup trust. Fukuyama (2002) had a similar argument that the value system of collectivism favours people's integration into close groups, making it detrimental to outgroup trust (Fukuyama, 2002). Irwin (2009) emphasized that collectivist societies establish fixed boundaries between the ingroup and the outgroup to regulate social interactions. As a result, equality-based norms and mutually helpful interactions help to maintain ingroup harmony.

Interestingly, gender attitudes have a negative association with outgroup trust. People with unfavourable social attitudes toward gender roles, such as women's success as good business executives or business leaders and university education, show less trust toward outside groups. A one-unit increase in gender attitudes is associated with a decrease of .002 in outgroup trust. This is expected since the MENA region is known as a conservative region, which prioritizes traditional cultural values such as rigid gender roles and the importance of family.

Table 4: Linear Regression Results for Outgroup Trust

Variables	Coefficient (B)	Robust Std. Err. (B)	Lower	Upper
Gender	.03063*	.0045687	.0216745	.0395855
Age	.0014346	.0032244	-.0048858	.007755
Social Class	-.0010519	.0045787	-.0100271	.0079233
Education	-.0063373	.0029668	-.0121528	-.0005219
Self-religiosity	.012351	.0052138	.002131	.022571
Attitudes toward authority	-.0394694*	.0091342	-.0573742	-.0215645
Life control attitudes	.014811	.0148619	-.0143212	.0439432
Belongingness attitudes	-.1418382*	.0134884	-.1682782	-.1153982
Attitudes toward the world	.152557*	.0079281	.1370164	.1680977
Gender attitudes	.0020235	.0030558	-.0039664	.0080135
Religious services	.0004965	.0010878	-.0016358	.0026289
Prayer	-.0007769	.0014925	-.0037024	.0021486
Religion Importance	-.0054849	.0045757	-.0144542	.0034845
Constant	.390651*	.0232896	.3449988	.4363031
Observations	10,225			
F(13,10211)	34.80			
Prob > F	0.0000			
R-squared	0.0422			
Root MSE	.2306			

Note: SE (B) denotes the heteroscedasticity-modified robust standard error for coefficient B; t-statistics are expressed, and the asterisk sign (*) denotes significance levels, * p < 0.05.

Regarding religiosity indicators, the results in Table 4 indicate that outgroup trust is negatively affected by all religiosity variables, except for attending religious services, which positively affects outgroup trust. According to Kaasa (2015), attending religious services is a form of networking and formal participation. Put differently, people can widen their social networks to outgroups when participating in religious services, which explains the positive relationship with outgroup trust. Moving to the frequency of prayers and the importance of religion, both reflect a more conservative attitude of highly religious individuals who might disfavour social interactions with others from different religions or countries. Such scepticism toward outgroups can result from believing that one's religion is the most important or superior. This, in turn, results in less trust in people who do not belong to the same religion or the same nationality. Previous research found mixed results on the relationship between religiosity and outgroup trust. For example, Delhey and Welzel (2012) argued that Protestantism benefits outgroup trust because of its individualistic beliefs, in contrast to three cultural legacies detrimental to outgroup trust: Confucianism, Islam, and communism. Likewise, Putnam et al. (1993) argued that hierarchical religions like Catholicism were detrimental to society

and outgroup trust. Trust is created by religion through ingroup networks. Religious diversity might adversely affect social integration and social capital formation (Delhey and Newton, 2005).

Moving to sociodemographic variables, the results show no significant difference in ingroup trust between men and women, while they differ in outgroup trust. Only gender significantly affects outgroup trust, which reflects that men and women differ in the levels of trust they show toward outgroups. Of course, considering the social and cultural makeup of MENA societies, it would be reasonable to expect men to have higher social interactions due to their access to the job market and their relative freedom compared to women. A point worth mentioning is that gender egalitarianism is low to moderate in most MENA countries, unlike societies high in gender egalitarianism, in which gender roles in homes, organizations, and society are minimized; women can easily access authority positions, enjoy higher status, and have equal access to education as boys (Tuleja and Schachner, 2020). In a similar argument, Norris and Inglehart (2006) argue that men rely more on social connections through employment and association involvement, while women mostly rely on social connections within the family in countries with traditional values. Similarly, Van Emmerik (2006) found that men were more likely to rely more on non-family social connections, for example, to achieve career goals or improve their socioeconomic position in society. However, Putnam (2000) and Uslaner (2002) found that women are more trusting toward others than men.

Results show that age is positively related to both ingroup and outgroup interpersonal trust. Previous studies show mixed results on the effects of age on trust. Welch et al. (2007) found that older people tend to be more trusting than younger people. However, An and Phuong (2021) found that older individuals are less trusting than younger individuals. Older people might be more trusting due to their social interactions over the years and past life experiences, unlike younger people, who might not have the same level of social experience.

Subjective social class is negatively related to both components of interpersonal trust. The results imply that people tend to show less interpersonal trust the higher their subjective social class is. It is worth mentioning that subjective social class differs from income, but it reflects how respondents view their social position. As a result, scholars should be careful when dealing with this WVS item. A point worth mentioning here is that social capital can be an asset that the poor can use to face vulnerability due to their lack of material sources, unlike the rich, who have political influence and networks. This argument implies that people experiencing poverty need to increase their social interaction with others to expand their networks and access resources that might not be provided by their ingroups, such as family and friends (Woolcock and Narayan, 2000).

Education is negatively related to outgroup trust. On the other hand, it has a significant positive effect on ingroup trust. However, Hooghe et al. (2006) found highly educated individuals to be more trusting of others. In this article, we adopt Spiering's (2019) argument that education enhances a critical mindset and feeds into a need for freedom and self-expression. As a result, highly educated individuals become better equipped to criticize their surroundings, including the regimes, particularly paternalistic regimes. In MENA countries, people with high education become more sceptical of outgroups to avoid risk or protect their social position. However, this is a complex relationship that needs further examination.

5. CONCLUSION

The findings of this exploratory study allow us to shed light on factors affecting social capital in 9 MENA countries. The article's main objective was to help us understand how the interpersonal trust of citizens in MENA countries differs, based on whether it is their trust in social groups, whether these groups include similar people such as their family and close friends, or outgroups such as those of other religions or countries. Although social capital can be affected by values at the cultural and individual levels, we confine our research to individual-level determinants and how they affect

ingroup and outgroup trust. As a novelty, we include personal values and religiosity-related variables in the linear regression analysis for both interpersonal trust components, representing one proxy of social capital. The individual-level data from the World Values Survey Round 7 (2017-2022) of 12322 respondents from 9 MENA countries was used in the study.

The results show that religiosity is indeed essential in determining interpersonal trust. However, the direction and strength of the effect of religiosity indicators differ across interpersonal trust components. Our results imply that outgroup trust increases with a higher level of religiosity and frequent attendance at religious services. On the contrary, the regular attendance at prayers and the higher importance people place on religion are associated with less outgroup trust. These findings reflect the complexity of religiosity as a factor shaping social capital in a region where most citizens emphasize religion's importance. Why should people who pray more and believe their religion is essential to become less trusting in outgroups, although most religious teachings encourage altruistic and social behaviors? When people engage in prayers or focus solely on their religion, they may develop the idea that only their religion is right and superior to other religions or even that they are superior to individuals from another religious background or other outgroups. We can relate to this argument when we see the opposite effect of religiosity-variables on ingroup trust, which increases with the frequency of prayers, self-religiosity, and the importance of religion but decreases with frequent attendance of religious services. More social interactions are possible when people start attending religious services, which should increase outgroup trust.

Another finding worth discussing is the positive relationship between gender attitudes and both ingroup and outgroup interpersonal trust. Our results show that interpersonal trust increases when individuals hold favorable attitudes toward equal gender roles and education for boys and girls. These results imply that fundamental values such as female participation in the labor force, access to political and business positions, or educating both genders are crucial in shaping how people trust ingroups and outgroups. Therefore, it would be recommended for education programs to incorporate and encourage values of gender equality and equal rights to enhance interpersonal trust.

We acknowledge several limitations concerning this study, which can also represent directions for future research. First, due to data limitations, only data on 9 MENA countries was used. Consequently, conclusions should not be generalized to other countries but drawn only for those analyzed. It should be noted that there are no previous empirical results on MENA to compare. It is recommended that similar analyses be performed when more data becomes available. Secondly, this study includes possible individual-level determinants of social capital, as measured by interpersonal trust. Some other variables might be used when more data is available, such as cultural values and contextual variables such as political freedom, governance quality, labor force participation, and regime type. Other components of social capital can be examined, such as civic participation and organization membership. Finally, despite its limitations, this exploratory study attempts to understand how different determinants shape social capital in the MENA region and provides guidelines for future research.

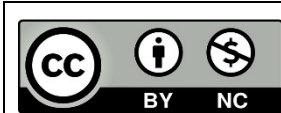
REFERENCES

- Achilov, D. (2013). Social Capital, Islam, and the Arab Spring in the Middle East. *Journal of Civil Society*, 9 (3), 268–286.
- Almond, G. A., and Verba, S. (1963). *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton University Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctt183pnr2>
- Almutairi, S., Heller, M., and Yen, D. (2021). Reclaiming the Heterogeneity of the Arab States. *Cross-Cultural and Strategic Management*, 28(1), 158-176.
- An, N. H., and Phuong, L. D. M. (2021). Social Capital in Vietnam: An Analysis of Social Networks and Social Trust. *Journal of Mekong Societies*, 17(2), 1–27.
- Arrow, K. J. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1 (4), 343–362.
- Berggren, N., and Bjørnskov, C. (2011). Is the Importance of Religion in Daily Life Related to Social Trust? Cross-Country and Cross-state Comparisons. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 80(3), 459-480. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.05.002>
- Ceyhun, H.E. (2019). Social Capital in the Middle East and North Africa. *Arab Barometer*. Available at: <https://www.arabbarometer.org/wp-content/uploads/social-capital-public-opinion-2019.pdf>
- Cherkaoui, M. (2019). Social Capital between State and Society in Morocco: An Outside-in Reflection. *Al Jazeera Centre for Studies*, 1-15. Available at: https://studies.aljazeera.net/sites/default/files/articles/reports/documents/7f3f7dec98de4b36897612b240607b9c_100.pdf
- Christoforou, A. (2010). Social Capital and Human Development: An Empirical Investigation Across European Countries. *Journal of Institutional Economics*, 6 (2), 191-214. Doi:10.1017/S1744137409990324
- Cleaver, F. (2005). The Inequality of Social Capital and the Reproduction of Chronic Poverty. *World Development*, 33(6), 893–906. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.09.015>
- Delhey, J., and Welzel, C. (2012). Generalizing Trust: How Outgroup-Trust Grows Beyond Ingroup-Trust. *World Values Research, WVR*, 5(3). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2390636>
- Delhey, J., Newton, K., and Welzel, C (2011). How General Is Trust in Most People? Solving the Radius of Trust Problem. *American Sociological Review*, 76(5), 786-807. DOI 10.1177/0003122411420817
- Delhey, J., and Newton, K. (2005). Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? *European Sociological Review*, 21, 311–327.
- Deneulin, S., and Bano, M. (2009). *Religion in Development: Rewriting the Secular Script*. London: Zed Books.
- Everett, J.A.C., Faber, N.S. and Crockett, M. (2015). Preferences and Beliefs in Ingroup Favoritism. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 9, Doi: 10.3389/fnbeh.2015.00015
- Fargher, S., Kesting, S., Lange, T., and Pacheco, G. (2008). Cultural Heritage and Job Satisfaction in Eastern and Western Europe. *International Journal of Manpower*, 29(7), 630-650.
- Fukuyama, F. (2002). Social Capital and Development: The Coming Agenda. *SAIS Review (1989-2003)*, 22(1), 23-37. <https://www.jstor.org/stable/26996384>
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. Free Press, New York.

- Grootaert, C., and T. E. Van Bastelaer. (2002). *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CB09780511492600>
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin and B. Puranen (eds.). 2022. *World Values Survey: Round Seven - Country-Pooled Datafile Version 5.0*. Madrid, Spain and Vienna, Austria: JD Systems Institute and WWSA Secretariat. Doi:10.14281/18241.20
- Halman L., and Luijkx R. (2006). *Social Capital in Contemporary Europe: Evidence from the European Social Survey*. Portuguese Journal of Social Science, 5(1), 65-90.
- Hanifan, J. L. (1916). *The Rural School Community Center*. Annals of the American Academy of Political and Social Science, 67: 130-138.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Hooghe, M., Reeskens, T., Stolle, D., and Trappers, A. (2006). *Ethnic Diversity and Generalized Trust in Europe: A Cross-National Multilevel Study*. Comparative Political Studies, 42(2), 1-29.
- House, R., Javidan, M., Hanges, P., and Dorfman, P. (2002). *Understanding Cultures and Implicit Leadership Theories Across the Globe: An Introduction to Project GLOBE*. Journal of World Business, 37(1), 3-10.
- Islam, M.S., and Alam, K. (2018). *Does Social Capital Reduce Poverty? A Cross-Sectional Study of Rural Household in Bangladesh*. International Journal of Social Economics, 45 (11), 1515-1532. DOI 10.1108/IJSE-07-2017-0295
- Irwin, K. (2009). *Prosocial Behavior Across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust*. Advances in Group Processes, 26, 165-198.
- Jong, E. De (2009). *Culture and Economics: On Values, Economics, and International Business*. Routledge.
- Kaasa, A. (2019). *Determinants of Individual-Level Social Capital: Culture and Personal Values*. Journal of International Studies, 12(1), 9–32. Doi:10.14254/2071- 8330.2019/12-1/1
- Kaasa, A. (2015). *Culture, Religion, And Social Capital: Evidence from European Regions*. International Journal of Sociology and Social Policy, 35(11–12), 772-794.
- Kaasa, A. (2013). *Religion and Social Capital: Evidence from European Countries*. International Review of Sociology, 23(3), 578–596. <https://doi.org/10.1080/03906701.2013.856162>
- Kaasa, A., and Parts, E. (2008). *Individual Level Determinants of Social Capital in Europe: Differences Between Country Groups*. Acta Sociologica, 51(2), 145-168.
- Kasmaoui, K., Mughal, M., and Bouoiyours, J. (2018). *Does Trust Influence Economic Growth? Evidence from the Arab World*. Economics Bulletin, 38(2), 880-891.
- Kasmaoui, K., and Errami, Y. (2017). *Social Cohesion, Institutions, and Public Policies: New Evidence from the MENA Region (September Issue)*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.33760.99847>
- Katz-Gerro, T., and Jaeger, M. M. (2012). *Religion, Religiosity, and Cultural Stratification: Theoretical Links and Empirical Evidence*. Research in the Sociology of Work, 23, 337-366.
- Knack, S., and P. Keefer. (1997). *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. The Quarterly Journal of Economics, 112(4), 1251-1288.
- Krishna, A., and Uphoff, N. (2002). *Mapping and Measuring Social Capital Through Assessment of Collective Action to Conserve and Develop Watershed in Rajasthan India*. In Grootaert, C.,

- Bastelaer, T (Eds), *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, pp. 85-124. Cambridge University Press.
- Krishna, A., and Shrader, E. (1999). *Social Capital Assessment Tool*. Conference on Social Capital and Poverty Reduction. Washington, D.C. The World Bank, 1-21.
- Lam, P.Y. (2006). Religion and Civic Culture: A Cross-National Study of Voluntary Association Membership. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 45(2), 177.
- Langbein, L.I. and Felbinger, C.L. (2006). *Public Program Evaluation: A Statistical Guide*. New York: M.E. Sharpe.
- La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Schleifer, A., and Vishny R.W. (1997). Trust in Large Organizations. *The American Economic Review*. Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association, 87(2), 333-338.
- McCauley, J.F. and Gyimah-Boadi, E. (2009). Religious Faith and Democracy. Evidence from the Afrobarometer Surveys. Afrobarometer Working Papers No. 113, Afrobarometer.
- Mondéjar-Jiménez, J., Mesegaer-santamaria, L., and Vargas-vargas, M. (2011). An Empirical Assessment of Individual-Level Determinants of Social Capital in Central European Countries. *Journal of East European Management Studies*, 16 (3), 237-250.
- Narayan, D., and Pritchett, L. (1997). Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change*, 47(4), 871–897.
- Narayan, D. (1999). Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty. Policy Research Working Paper. No 2167. Poverty Reduction and Economic Management Network. World Bank Group.
- Norris, P., and Inglehart, R. (2009). *Cosmopolitan Communications. Cultural Diversity in a Globalized World*. Cambridge University Press.
- Norris, P., and Inglehart, R. (2006). Gender and Social Capital. In: Neill, B., and Gidengil, E. (Eds.), *Gender and Social Capital*. Routledge, New York, 73–98.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, vol (24), pp.1–24. <http://www.jstor.org/stable/223472>
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., and Nonetti, R.Y. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press. ISBN 0-691-07889-0
- Saukani, N., and Ismail, N. A. (2019). Identifying the Components of Social Capital by Categorical Principal Component Analysis (CATPCA). *Social Indicators Research*, 141(2), 631-655.
- Schwartz, S.H. (1994). Beyond individualism/collectivism: New Cultural Dimensions of Values. In Kim, U., Triandis, H.C., Kagitçibasi, Ç., Choi, S.C., and Yoon, G. (Eds). *Individualism and Collectivism: Theory, Method, and Applications*. Thousand Oaks, CA: Sage, 85-119.
- Spierings, N. (2019). The Multidimensional Impact of Islamic Religiosity on Ethno-Religious Social Tolerance in The Middle East and North Africa. *Social Forces*, 97, 1693–1730.
- Sulemana, I., and Issifu, I. (2015). An Empirical Examination of the Determinants of Trust in Ghana. *International Journal of Social Economics*. Emerald Group Holdings Ltd. <https://doi.org/10.1108/IJSE-03-2014-0060>
- Tausch, A. (2016). The Civic Culture of The Arab World: A Comparative Analysis Based on World Values Survey Data. *Middle East Review of International Affairs*, 20 (1), 35-59.

- Tuleja, E. A., and Schachner, M. (2020). From Shared Values to Cultural Dimensions. In *The Cambridge Handbook of Intercultural Communication*, (pp. 96–119). Cambridge University Press.
- Uslaner, E. M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge, UK: Cambridge University.
- Van Emmerik, I.H. (2006). Gender Differences in the Creation of Different Types of Social Capital: A Multilevel Study. *Social Networks*, 28(1), 24-37.
- Van Oorschot, W., Arts, W., and Gelissen, J. (2006). Social Capital in Europe: Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon. *Acta Sociologica*, 49 (2), 149-167. <http://www.jstor.org/stable/20459923>
- Van Oorschot, W., and Arts, W. (2005). Social Capital of European Welfare States: The Crowding out Hypothesis Revisited. *Journal of European Social Policy*, 15 (1), 5-26.
- Wang, C., Wu, B., Liu, Y., Wu, X. and Han, S. (2015). Challenging Emotional Prejudice by Changing Self-concept: Priming Independent Self-Construal Reduces Racial Ingroup Bias in Neural Responses to Other's Pain. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 10 (9), 1195-1201.
- Welch, M.R., Sikkink, D., and Loveland, M.T. (2007). The Radius of Trust: Religion, Social Embeddedness and Trust in Strangers. *Social Forces*, 86, 23-46.
- Wijaya, I. F. (2019). The Impact of Religiosity on Self-employment. *Journal of Enterprising Communities*, 13(3), pp.218–241. <https://doi.org/10.1108/JEC-09-2018-0066>
- Woolcock, M., and Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. 15(2), *World Bank Research Observer*, 225-249.
- Yamagishi, T., and Yamagishi, M. (1994). Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18(2), 129-166.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).



Sosyal Medyanın Tüketicilerin Destinasyon Tercihleri Üzerindeki Etkisi

Abdülhak Sacid AKSOY¹, İbrahim Atilla KARATAŞ²

Özet

Günlük hayatta internet kullanımından en çok etkilenen alanlardan biri şüphesiz sosyal medya platformlarıdır. Sosyal medya hayatın birçok alanında olduğu gibi tüketicilerin destinasyon tercihlerinin şekillenmesinde de önemli bir alternatif mecra haline gelmiştir. Bu anlamda destinasyon pazarlama organizasyonları düşük bütçelerle geniş hedef kitlelere sosyal medya ağları ile ulaşma imkânı bulmaktadır. Aynı zamanda sosyal medya platformları tüketicilerin destinasyon tercihinde bilgiye ulaşma, plan ve rezervasyon yapma ve birbirleriyle seyahat deneyimlerini paylaşma şeklini de değiştirmiştir. Bu çalışmada amaç herhangi bir destinasyonun tercih edilmesinde sosyal medyanın tüketici davranışları üzerindeki etkisini belirlemektir. Evreni Türkiye geneli olan araştırmanın verilerini temin etmek amacıyla basit tesadüfi yöntem kullanılarak sosyal medya platformlarında çevrimiçi anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda sosyal medya vasıtasıyla destinasyon ihtiyacının belirlenmesi, destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması, destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesi ve satın alma sonrası sosyal medya değerlendirmesi ile sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisinin, demografik unsurlar içerisinde yer alan cinsiyet, yaş dağılımı ve aylık gelir açısından farklılık gösterdiği de tespit edilmiştir. Elde edilen bilgiler ışığında sosyal medyada faaliyet gösteren destinasyon pazarlama organizasyonlarına tavsiyelerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Destinasyon, Destinasyon Pazarlaması, Sosyal Medya, Tüketici Davranışı

Jel Kodları: Z300, M31, Z330, D100

The Effect of Social Media on Consumers' Destination Preferences

Abstract

Undoubtedly, social media platforms are one of the areas most affected by internet use in daily life. Social media has become an important alternative to consumers' destination preferences in many areas of life. In this sense, destination marketing organizations offer the opportunity to reach large target audiences with low budgets through social media networks. At the same time, social media platforms have changed the way consumers access information in their destination preferences, make plans and reservations, and share their travel experiences with each other. The aim of this study is to determine the effect of social media on consumer behavior in choosing any destination. For the study, the population of which is Turkey in general, online survey applications on social media platforms were preferred with a simple random method. As a result of the analyses, a significant positive relationship was determined between the determination of the destination need through social media, the search for information and options related to the destination, the evaluation of alternatives in the destination selection, the post-purchase social media evaluation, and the destination purchasing decision of the social media. In addition, it has also been determined that the effect of social media on consumer behavior in terms of destination preference differs in terms of gender, age distribution and monthly income, which are among the demographic elements. In light of the information obtained, recommendations were made to destination marketing organizations operating on social media.

Keywords: Destination, Destination Marketing, Social Media, Consumer Behavior

Jel Codes: Z300, M31, Z330, D100

ATIF ÖNERİSİ (APA): Aksoy, A. S. ve Karataş, İ. A. (2024). Sosyal Medyanın Tüketicilerin Destinasyon Tercihleri Üzerindeki Etkisi. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 544-567. Doi: 10.24988/ije.1326734

¹ Dr. Arş. Gör., Şirnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı, Merkez/Şirnak, Türkiye **EMAIL:** sacidaksoy@sirnak.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-6189-5245

² Dr. Öğr. Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı, Merkez/Muş, Türkiye **EMAIL:** ibrahimatillakaratas@gmail.com **ORCID:** 0000-0003-4483-0244

1. GİRİŞ

İlk olarak ortaya çıktığı 1950'li yıllardan itibaren henüz yetmiş küsur yıl geçmiş olmasına rağmen insanlığın gidişatını internet kadar etkileyen az sayıda icat vardır. İnternet, birçok alanda olduğu gibi pazarlama alanında da sıklıkla kullanılmaktadır. Çünkü internet, rekabet, dağıtım, iletişim ve ödeme kanalları gibi pek çok konuda yeni fırsatların meydana çıkmasını sağlamıştır (Karataş, 2022: 695). Sosyal medya ise toplumun bilgiyi üretme ve tüketme şeklini daha da değiştirmiştir (Hays ve diğerleri, 2012: 2). Popülaritesi zamanla artan sosyal medyada faaliyet gösteren firmaların müşteri bağlılığını yükseltme konusunda pazarlama alanında icra ettikleri stratejik uygulamalar, sosyal medyayı sadece önemli bir iletişim aracı haline getirmekle kalmamış aynı zamanda bireylerin bilgi paylaşma davranışlarını da artırmıştır (Lee ve diğerleri, 2015: 2).

İnsanların giderek daha fazla bir şekilde dijital ve sosyal medya platformlarından etkilenmelerinin sebepleri; ürünler veya hizmetler hakkında bilgi araştırması yapan tüketiciler olmaları, bu ürün veya hizmetleri satın almak ve tüketmek istemeleri ve diğer tüketicilerle bu ürünler veya hizmetler hakkındaki deneyimlerini paylaşmak istemeleri gibi faktörlere dayanmaktadır (Stephen, 2016: 17).

Destinasyon tercihinde bulunacak olan ziyaretçilerin diğer kullanıcılar tarafından üretilmiş içeriklerden daha çok etkileniyor olması, destinasyon pazarlama organizasyonları açısından aynı anda hem zorluklara hem de fırsatlara yol açmaktadır (Lange ve Elliot, 2012: 193). Destinasyon pazarlama organizasyonları da bu kökten değişime, dijital pazarlama kanallarının kullanım oranlarını artırarak cevap vermektedirler. Dolayısıyla geleceğe yönelik yapılacak destinasyon pazarlaması faaliyetlerinin, geniş ölçekte sosyal medya ve mobil uygulamalar gibi platformlar üzerinden yürütüldüğü söylenebilir. Bu doğrultuda, çevrimiçi platformlardaki tüketici davranışlarının incelenmesi ve anlaşılması büyük önem arz etmektedir (Stephen, 2016: 17).

Araştırma makalesi özelliğinde olan çalışma bu kapsamda üç bölümden oluşmaktadır. İlk olarak giriş bölümünde internetin sağladığı imkanların destinasyon pazarlamasında kullanılmasına yönelik olarak konunun genel öneminden bahsedilmektedir. İkinci olarak literatür taraması bölümünde destinasyon, destinasyon pazarlaması, sosyal medyanın elektronik ortamında ağızdan ağıza iletişim kavramlarından ve bunların destinasyon seyahat tercihleri noktasında tüketici satın alma davranışları üzerindeki etkilerine ve bu konuda yapılmış çeşitli araştırmaların sonuçlarına değinilmektedir. Üçüncü bölüm olan metodoloji kısmında ise bu konu hakkında Türkiye örneğinde, çevrimiçi olarak yürütülen bir araştırmanın sonuçlarına yer verilmektedir. Yapılan analizler sonucunda sosyal medya üzerinden destinasyon ihtiyacının belirlenmesi, destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklere dair araştırma yapılması, destinasyon seçiminde alternatif destinasyonların değerlendirilmesi ve satın alma sonrasında sosyal medya elektronik ortamında yapılan ağızdan ağıza iletişim bağımsız değişkenleri ile sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisini ifade eden bağımlı değişken arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca sosyal medyanın, destinasyon tercihi sürecinde tüketici davranışları üzerindeki etkisinin, demografik unsurlar içerisinde yer alan cinsiyet, yaş dağılımı ve aylık gelir açısından da anlamlı farklılıklar gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Destinasyonlar birer turistik ürün bileşenidir ve ziyaretçilere bütünleşik deneyim sunar. Klasik olarak ülke, ada veya kasaba gibi iyi tanımlanmış coğrafi alanları ifade eder. Bununla beraber destinasyonun algısal bir kavram olduğu, ziyaretçilerin seyahat güzergâhlarına, kültürel altyapılarına, ziyaret amaçlarına, eğitim düzeylerine ve önceki deneyimlerine bağlı olarak subjektif olarak yorumlanabildiği de artan oranda kabul görmektedir (Buhalis, 2000: 97). Dolayısıyla, fabrikasyon ürün veya hizmetlere nazaran destinasyonlar; destinasyon kaynakları, coğrafi özellikler,

altyapı, üstyapı, paydaşlar, destinasyon yaşam döngüsü ve devlet müdahalesi gibi çok daha geniş ve çeşitli sayıda yerleşik özellikler üzerinden karakterize edilmektedir (Kim ve diğerleri, 2016: 3).

Çağdaş küresel ekonominin birçok alanında olduğu gibi destinasyonlar arasında da büyük bir rekabet yaşanmaktadır. Böyle bir ortamda, destinasyon pazarlaması alanında faaliyet gösteren yatırımcılar, ilgili paydaşların (yerli ve yabancı ziyaretçiler, yerel halk, öğrenciler, iş insanları vb.) destinasyondan duydukları tatmini artırmak için ellerinden geleni yapmaya çalışmaktadırlar (Rizzi ve Dioli, 2010: 40). Bir kasaba veya şehir gibi coğrafi olarak tanımlanmış yerlerin bu amaç doğrultusunda girişimcilere, ziyaretçilere ve yerel halka çekici kılınması amacıyla kamu ve özel sektör temsilcilerinin gayretleri de takdirle karşılanmaktadır (Inn, 2004: 233-234).

Öte yandan bir destinasyonun normal bir tüketim ürünü gibi pazarlanması kolay olmayabilir. Çünkü turistik bir destinasyon klasik bir tüketim ürününe nazaran çok boyutludur. Doğası itibarıyla yüksek düzeyde deneyime dayalıdır ve algılanışı kişiden kişiye değişiklik gösterebilmektedir. Bu gibi kontrolü zor olan, birbirinden bağımsız birçok durum sebebiyle bir destinasyonun, pazarlama organizasyonu açısından popüler bir marka ürünü gibi paydaşlarına sunulması klasik ürünlere göre daha güçtür (Schaar, 2013: 2). Ayrıca destinasyon seyahatleri, deneyimlenmeden önce bilinemediği için bu noktada kişisel tavsiyeler, rehber kitaplara ve standart basılı reklamlara göre çok daha etkili olmaktadır. Bu anlamda ziyaretçiler, diğer tatilcilerin tavsiyelerine daha çok güvenmektedirler (Hays ve diğerleri, 2012: 2).

Kişisel tavsiyeler; farkındalık, bilgi edinme, fikirler, tutumlar, satın alma davranışları ve satın alma sonrası iletişim ve değerlendirme gibi boyutlar açısından sosyal medyada tüketici davranışlarını etkilemektedir (Fotis ve diğerleri, 2011: 4). Aslında tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen unsurlar kültürel, sosyal, kişisel ve psikolojik faktörler olmak üzere genel olarak dört ana başlık altında toplanabilir. Fakat kişisel tavsiyeler, sosyal faktörler başlığı içine giren danışma ya da referans gruplarıyla daha çok ilgili olduğu için çalışmanın konusu itibarıyla ayrıca önemlidir. Referans grupları; aile, arkadaş, aynı işyerinde çalışanlar, hatta aynı kulübe üye olanlar bile olabilir. Çünkü bir reklamın oluşturabileceği imajı başka bir kullanıcının tavsiyesi de tek başına oluşturabilir (Yükselen, 2008: 136). Kişisel tavsiyelerin dışında tüketici davranışlarını etkileyen bir başka faktör de kişilerin kendini gerçekleştirme gibi duygusal birtakım ihtiyaçlarıdır. Bu faktör ise yukarıda adı geçen faktörlerden 'psikolojik faktörler' başlığı altında incelenmektedir. Duygusal ihtiyaçlar, saygınlık, ün veya beğenilme gibi özellikleriyle ön plana çıkmaktadır (Mucuk, 2012: 79). Sosyal medya bu noktada kişilerin beğenilme veya saygınlık kazanma gibi isteklerine hizmet edebilmektedir. Bu konuda yapılmış olan bazı araştırmaların sonuçlarına ise devam eden paragraflarda yer verilmiştir.

Litvin ve diğerleri (2008) yaptıkları çalışmada sosyal medyada destinasyon ile ilgili yapılan olumlu yorumların tüketiciler nazarında olumlu imaj oluşumuna katkı sağladığını ve satın alma öncesi tereddütler ile satın alma sonrası uyumsuzlukları azalttığını belirtmişlerdir. Miguéns ve diğerleri (2008) Lizbon şehrindeki oteller ile ilgili çevrimiçi veri ve yorumları değerlendirdikleri çalışmalarında seyahat öncesi bilgi araştırması yapan yabancı turistlerin özellikle destinasyona ulaşım, restoranlar ve genel fiyatlar gibi konular hakkında Lisbon'da yaşayan yerleşimciler tarafından çevrimiçi platformlarda bilgilendirildiklerini tespit etmişlerdir.

Cox ve diğerleri (2009) çalışmalarında, sosyal ağ sitelerinin seyahatçilerin destinasyon tercihinde bulunma süreçlerinin büyük bir parçasını oluşturduğunu belirtmişlerdir. Bununla beraber, en güvenilir ve faydalı olarak görülen seyahat bilgi kaynaklarının ise destinasyon turizm merkezleri veya havayolları sitelerinden elde edilen bilgiler olduğunu tespit etmişlerdir. Huang ve diğerleri (2010) yaptıkları çalışmada, tüketicilerin reklamlara nazaran akranlarının tavsiyelerine daha çok

güvenmeleri sebebiyle sosyal ağ sitelerinde destinasyon bilgi paylaşımlarının, özellikle destinasyon endüstrisi açısından etkili hale geldiğini ve kadınların erkeklere göre seyahat deneyimlerini paylaşmaya daha meyilli olduklarını ortaya çıkarmışlardır.

Casalo ve diğerleri (2011) çalışmalarında, birinci el deneyimin yokluğundan dolayı ve gelecekteki muhtemel deneyimin nasıl olacağını tahmin etmek konusunda faydalı buldukları için ilgili tüketicilerin, kendi davranışsal niyetlerini temellendirmek amacıyla emsal tüketicilerin deneyimlerini kullanabileceklerini belirtmişlerdir. Diffley ve diğerleri (2011) yaptıkları bir odak grup çalışmasında katılımcıların, arkadaşlarının sosyal medya yorumlarına tepki verdiklerini, onları dinlediklerini ve bu durumun da tutumlarını etkilediğini belirtmişlerdir. Doğru bir şekilde kullanıldığı sürece bu platformlar aracılığı ile destinasyon pazarlama organizasyonlarının müşterilere ulaşabileceğini ve onları kazanabileceğini vurgulamışlardır.

Fotis ve diğerleri (2011) çalışmalarında, Rusya ve diğer eski Sovyetler Birliği ülkelerinde yaşayan kişilerin; seyahat öncesi, seyahat esnası ve seyahat sonrası aşamalarda sosyal medyadan faydalandıkları, seyahat sonrası deneyimlerini paylaştıkları, sosyal medyadan etkilenme düzeyiyle tatil planı değişikliği yapma arasında yüksek düzeyde ilişki olduğu, ayrıca katılımcıların resmi turizm internet sitelerine, seyahat acentelerine ve kitlesel medya reklamlarına nazaran kullanıcı tarafından üretilen içeriklere daha çok güvendikleri ortaya çıkmıştır.

Lee (2011) çalışmasında, Facebook ve X (eski adıyla Twitter) gibi sosyal medya platformlarında yapılan değerlendirmelerin benimsenme düzeylerinin katılımcıların yaşlarına göre değiştiğini, bu değerlendirmeleri genç yaşta kişiler daha çok benimserken ileri yaşta kişilerin daha az benimsediklerini tespit etmiştir. Sparks ve Browning (2011) çalışmalarında, çevrimiçi yorumlar gibi elektronik ortamda ağızdan ağıza pazarlama bilgilerinin, belirsizliği ve karar vermek için zihinde işlenmesi gereken bilginin miktarını azalttığını; ayrıca rezervasyon yapma niyeti açısından sosyal medyadaki olumlu yorumların olumsuz yorumları bastırdığını veya etkilerini yumuşattığını tespit etmişlerdir.

Di Pietro ve diğerleri (2012) çalışmalarında, destinasyon ile ilgili sosyal medyada yer alan yorumların hem yararlılık algısı hem de destinasyon seçiminde güçlü bir araç olarak kilit role sahip olduğunu belirtmişlerdir. Tham ve diğerleri (2013) yaptıkları çalışmada, sosyal medyanın destinasyonların tanıtılmasında ve imajlarının görünürlüğünün artırılmasında kullanılabileceğine vurgu yapmışlardır. Bu anlamda destinasyon pazarlama organizasyonlarının (DMO) ziyaretçilere, seyahat deneyimlerini tartışmak ve aktarmak için sosyal medya platformlarında geniş fırsatlar sunabileceklerini de belirtmişlerdir.

Ayeh ve diğerleri (2013) çalışmalarında, kullanıcılar tarafından üretilen bilgileri normalde hesaba katmayan diğer kullanıcıların, söz konusu tatil kararı vermeye geldiğinde, kullanımını faydalı, eğlenceli ve kolay buldukları sürece, sosyal medya platformlarında paylaşılan bilgileri hesaba kattıklarını belirtmişlerdir. Leung ve diğerleri (2013) çalışmalarında, uygulayıcıların negatif yorumlara sosyal medya üzerinden zamanında ve yapıcı bir şekilde cevap vermelerinin dedikoduların önüne geçebileceğini ve şirketlere ya da destinasyonlara yönelik müşteri güvenini yeniden kazandırabileceğini belirtmişlerdir.

Sotiriadis ve van Zyl (2013) çalışmalarında, turizm hizmetinin yüksek turistik katılım gerektiren niteliğinden dolayı kullanıcıların destinasyon resmi sitelerine ek olarak sosyal medyayı daha dikkatli kullandıklarını, bu platformda daha fazla zaman harcadıklarını, tatil siteleri ve bloglar gibi diğer internet kaynaklarını da araştırdıklarını belirtmişlerdir. Chung ve Koo (2015) çalışmalarında, destinasyon endüstrisine ve ortak temsilcilerine, sosyal medyada yer alan bilginin güvenilirliğini artırmaları ve bilgi toplamanın eğlenceli yönünü kuvvetlendirmeleri, algılanan karmaşıklığı azaltmak için de bilgi araştırma ve işlem kolaylığını sağlamaları gerektiğini vurgulamışlardır.

Xiang ve diğerleri (2015) çalışmalarında, Y kuşağı bireylerinin destinasyon planlaması konusunda daha aktif ve ilgili olduklarını, internet üzerinde çeşitli bilgi ve iletişim aygıtlarını kullandıklarını, sıklıkla çevrimiçi rezervasyon yaptıklarını, seyahat esnasında gerçekleştirilecek şeyleri, alışveriş yapılacak ve yemek yenilecek yerleri, deneyimlenecek festivalleri ve özel olayları araştırdıklarını tespit etmişlerdir. Amaro ve diğerleri (2016) çalışmalarında, çevrimiçi olarak destinasyon tercihi yapan ve satın alan bireylerin çoğunluğunun sosyal medya yorumlarını dikkate aldıklarını belirterek; nereye gidilmesi, nerede kalınması ve nerede yemek yenilmesi gerektiği gibi konulara dair düşüncelerini paylaşan fenomenler gibi bazı tüketicilerin de başkalarını etkileme potansiyellerinin daha fazla olduğunu tespit etmişlerdir.

Harrigan ve diğerleri (2017) çalışmalarında, markalarıyla ziyaretçileri arasında etkin bir bağ kurmak isteyen şirket veya destinasyonlara bunun bir öncülü olarak evvela müşteri alakasını meydana çıkarmaları gerektiğini, bu amaçla diğer kanalların yanında sosyal medyayı da aktif bir şekilde kullanmalarının önemli olduğunu tespit ve tavsiye etmişlerdir. Aktan (2018) tarafından yapılan bir araştırmada ise sosyal medyanın, etkilenme ve etkileşim faktörleri açısından tüketicileri pozitif olarak güçlü ve anlamlı bir şekilde etkilediği sonucuna varmıştır.

Jansson (2018) çalışmasında, Facebook, Flickr ve Instagram gibi ana akım sosyal medya platformları vasıtasıyla insanların turizmle alakalı olarak birçok içeriğe dair takip, paylaşım, oylama ve tartışma yapabildiklerini; dolayısıyla bu platformların destinasyonların algılanmasında, değerlendirilmesinde ve yapılanmasında artan oranda bir etkiye sahip olduğunu vurgulamıştır. Demiral ve Gelibolu (2019) çalışmalarında, Kars destinasyonuna Doğu Ekspresi ile giden yolcular üzerinde yaptıkları anket uygulamasında, sosyal medya platformu olarak Instagram uygulamasındaki paylaşımların farkındalık oluşturmak suretiyle bu yolculuklarının gerçekleşmesine olumlu etki yaptığını tespit etmişlerdir.

Dolan ve diğerleri (2019) çalışmalarında, destinasyon yöneticilerine sosyal medyada yer alan herhangi bir şikayetin, ziyaretçilerle beraber yapım veya onlarla beraber yıkım sonucunu doğurabileceğini belirtmişlerdir. Bu noktada sonucu belirleyen faktörün ise destinasyon yöneticilerinin bu şikayetlere nasıl cevap verdikleri hususu olacağını vurgulamışlardır. Giglio ve diğerleri (2019) çalışmalarında, sosyal medyanın kullanıcılar ve hizmet sağlayıcılar arasındaki etkileşimde önemli bir bileşen olduğunu, çevrimiçi ortamlardan faydalanmak gibi doğru iş modelleri sayesinde turizm endüstrisinin potansiyel ziyaretçilerin dikkatini çekip bilgi arayışı sırasında onların satın alma tercihlerini etkileyebileceğini ve bu yolla rekabetçi gücünü artırabileceğini tespit etmişlerdir.

Chopra ve diğerleri (2020) yaptıkları araştırmada, tüketicilerin sosyal medyadan etkilendiklerini, sosyal medyayı bir kılavuz olarak kullandıklarını ve satın almayla ilgili karar sürecinde sosyal medyanın güçlü bir etkiye sahip olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Ünal ve Bayar (2020) yaptıkları çalışmada, ziyaretçilerin, ilgili destinasyonu önceden ziyaret etmiş olan turistlerin ve fenomenlerin paylaşımlarına daha çok önem verdiklerine, destinasyonların kendi hesaplarından yaptıkları paylaşımlara ise aynı derecede önem vermediklerine vurgu yapmışlardır.

Cheung ve diğerleri (2021) çalışmalarında, destinasyon yöneticilerine sosyal medyada hazır bulunmanın yanı sıra mesajların kullanıcılara etkin bir şekilde teslim edilmesinin ve onlarla anlık iletişim kurulmasının, destinasyona dair olumlu tutumların ve ziyaret etme gibi davranışların oluşmasında anahtar bir role sahip olabileceğini tespit etmişlerdir. Sharmin ve diğerleri (2021) çalışmalarında, yerinde kullanıldığı takdirde sosyal medya teknolojilerinin ve akıllı telefon uygulamalarının başarı, sürdürülebilirlik, mevcut ve beklenen müşterilerin sayısını artırma gibi konularda destinasyonlara rekabet avantajı sağlayabileceğini belirtmişlerdir.

Belber ve Eker (2022) çalışmalarında, Kapadokya destinasyonunu ziyaret eden yerli ve yabancı turistlerin sosyal medya kullanımlarına göre destinasyon algılarını ölçmüşlerdir. Araştırmanın

sonuçlarına göre, ziyaretçilerin söz konusu destinasyona gelmeden önce sosyal medya üzerinden bölgeyi araştırıp bilgi topladıktan sonra seyahat kararı verdiklerini tespit etmişlerdir. Güneş ve diğerleri (2022) Z kuşağının seyahat kararları üzerinde sosyal medya fenomenlerinin etkisini araştırdıkları çalışmalarında fenomenlere duyulan güvenin seyahat etme arzusu ve alternatif destinasyonları araştırma üzerinde olumlu etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Önceki çalışmaların sonuçlarına benzer şekilde bu çalışmada da sosyal medyanın destinasyon satın alma davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır. Ayrıca genç yaştakilerin ileri yaştakilere göre sosyal medyadan daha yüksek oranda etkilendikleri görülmüştür. Fakat diğer çalışmaların sonuçlarından farklı olarak bu çalışmanın sonucunda kadınların erkeklere göre, düşük gelir düzeyine sahip olanların yüksek gelir düzeyine sahip olanlara göre sosyal medyadan daha yüksek oranda etkilendikleri görülmüştür.

3. YÖNTEM

Bu kısımda araştırmanın amacı, modeli, yöntemi, hipotezleri, evren ve örnekleme, veri analizi ve bulgularına dair bilgilere yer verilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın yapılmasındaki amaç sosyal medyanın, destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisini çevrimiçi ortamda, Türkiye genelinde yapılacak bir çalışma ile ortaya koymaktır. Çalışmanın bir başka amacı da sosyal medyanın, destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisinin demografik faktörler açısından farklılık gösterip göstermediğini belirlemektir.

3.2. Araştırmanın Modeli

Bu çalışma genel tarama modeli ile gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya katılanların yargılara hangi oranda katıldıklarını belirlemek amacıyla merkezi eğilim istatistiklerinden faydalanılmıştır. Bu amaçları gerçekleştirmek üzere ölçeğin yapısal geçerliliğini ölçmek için faktör analizi, güvenilirlik analizi; faktörler arasındaki ilişkileri ortaya koyabilmek için korelasyon ve regresyon analizleri; değişkenler arasındaki farkları belirlemek için ise ANOVA ve T Testleri uygulanmıştır.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın gerçekleştirilmesinde veri toplama yöntemi olarak anket çalışması tercih edilmiştir. Araştırmada kullanılan anket, demografik ve kişisel sorular haricinde beş bölümden oluşmaktadır. Anket soruları, daha önce geçerliliği ve güvenilirliği Kütük (2016) tarafından test edilmiş olan "*Sosyal Medyanın Turistlerin Karar Verme Sürecine Etkisi*" adlı ölçek ile İşlek (2012) tarafından geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş olan "*Sosyal Medya Araçlarının Satın Alma Öncesi ve Sonrası Tüketici Davranışına Etkisi*" adlı ölçeklerden faydalanılarak oluşturulmuştur. Ölçekte yer alan 28 madde, Kotler ve diğerlerinin (2003: 405) tüketici satın alma karar sürecinin beş aşamadan (ihtiyacın belirlenmesi, bilgi ve seçeneklerin araştırılması, alternatiflerin değerlendirmeye alınması, satın almanın gerçekleştirilmesi ve satın alma sonrasında değerlendirme yapılması) oluştuğunu belirttikleri çalışmaları doğrultusunda beş alt başlık halinde düzenlenmiştir.

Söz konusu çalışmada vurgulanan satın alma kararı ile ilgili süreç bu çalışmada destinasyon satın alma kararına uyarlanmıştır. Ankette, demografik ve kişisel soruların haricinde bulunan beş alt bölüm sırası ile "sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesi (9 madde), sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması (5 madde), destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi (2 madde), sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi (5 madde) ve destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmedir (7 madde)." Ankette yer alan 28 sorunun cevaplandırılma sürecinde ve değerlendirilme aşamasında "Kesinlikle katılmıyorum (1)" "Katılmıyorum (2)", "Kararsızım (3)",

“Katılıyorum (4)”, “Kesinlikle katılıyorum (5)”, cevaplarından oluşan 5’li Likert tipi ölçek kullanılmıştır.

Çalışmada uygulanacak olan anket için Şırnak Üniversitesi Etik Kurulu Başkanlığı’nın 16.06.2023 tarihli ve E-74546226-050.03-70110 sayılı kararına göre etik kurul izni alınmıştır.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

Literatür kısmında elde edilen bilgiler ışığında aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H1: Sosyal medya vasıtasıyla destinasyon ihtiyacının belirlenmesi ile sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H2: Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması ile sosyal medyanın destinasyon satın alma kararı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H3: Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi ile sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H4: Destinasyon satın alma sonrası sosyal medya değerlendirmesi ile sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H5: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H6: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan medeni duruma göre farklılık göstermektedir.

H7: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan yaş dağılımına göre farklılık göstermektedir.

H8: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan öğrenim durumuna göre farklılık göstermektedir.

H9: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan aylık gelir durumuna göre farklılık göstermektedir.

3.5. Evren ve Örneklem

Sosyal medya ortamı farklı demografik özellikler gösteren kullanıcılara sahip çevrimiçi uygulamalar içermektedir. Bu araştırmanın evreni, Türkiye’de farklı demografik özelliklere sahip olan, bir veya daha fazla sosyal medya aracını kullanan tüketicilerden oluşmaktadır. Araştırma evreninin çok büyük olması dolayısıyla tüm bireylere ulaşma imkânının bulunmayışı göz önüne alındığında kolayda örneklem yöntemi ile veri toplanması tercih edilmiştir. Türkiye’de 2022 yılında internet kullananların sayısının toplam nüfusa (85,2 milyon kişi) oranı %85 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranın %46,2’sinin (33,4 milyon kişi) çevrimiçi alışveriş yaptığı tespit edilmiştir. Bu kitle araştırmanın evrenini oluşturmaktadır (TÜİK, 2023). Cohen ve diğerleri (2017), 1.000.000 ve daha fazla kişiden oluşan evren için %95 güven aralığında evreni temsil edecek olan örneklem büyüklüğünün 384 kişi olması gerektiğini ifade etmişlerdir. Anket soruları Google Form’da hazırlanarak çevrimiçi anket yöntemine göre, bir link vasıtası ile sosyal medya platformlarında (WhatsApp, Facebook, Instagram, X) 16-23 Haziran 2023 tarihleri arasında paylaşılmıştır. Anketi toplamda 397 katılımcı doldurmuştur ve herhangi bir veri kaybı yaşanmamıştır.

3.6. Veri Analizi ve Bulgular

Katılımcıların demografik bilgileri Tablo 1’de verilmiştir. Buna göre katılımcıların % 48,9’u kadın, %51,1’i erkeklerden oluşmuştur. Katılımcıların % 19,6’sının bekâr olduğu görülmüştür. Yaş dağılımı açısından katılımcıların %40,8’inin 46 ve üzeri yaşta olduğu belirlenmiştir. Öğrenim durumu

açısından katılımcıların yarısından biraz fazlasının üniversite mezunu olduğu %52,9 (210 kişi) tespit edilmiştir. Gelir açısından katılımcıların %40,1'inin (159 kişi) 15001 ile 25000 TL arası gelire sahip olduğu, en çok tercih edilen sosyal medya aracının %47,6 ile WhatsApp olduğu ve sosyal medyayı günlük 1-2 saat arası kullananların oranının %42,3 olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Bilgileri

Cinsiyet Dağılımı	f	%	Medeni Durum	f	%
Kadın	194	48,9	Bekar	78	19,6
Erkek	203	51,1	Evli	319	80,4
Toplam	397	100,0	Toplam	397	100
Yaş Dağılımı	Öğrenim Durumu				
18-25 arası	33	8,3	İlköğretim	16	4,0
26-34 arası	77	19,4	Lise	51	12,8
35-45 arası	125	31,5	Üniversite	210	52,9
46 ve yukarı	162	40,8	Yüksek Lisans	80	20,2
Toplam	397	100,0	Doktora	40	10,1
			Toplam	397	100,0
Aylık Gelir Durumu (TL)	En Çok Tercih Edilen Sosyal Medya Aracı				
5000 ve altı	45	11,3	WhatsApp	189	47,6
5001-8500 arası	25	6,3	Facebook	34	8,6
8501-15000	75	18,9	Instagram	103	25,9
15001-25000 arası	159	40,1	X	36	9,1
25001 ve üzeri	93	23,4	Youtube	28	7,1
Toplam	397	100,0	Diğer	7	1,8
			Toplam	397	100,0
Günlük Sosyal Medya Kullanım Süresi					
1 saatten az	54	13,6			
1-2 saat	168	42,3			
2-3 saat	99	24,9			
3-4 saat	44	11,1			
4 saat ve üzeri	32	8,1			
Toplam	397	100,0			

Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik oluşturulmuş olan ölçek ifadelerinin gruplandırılması, sınıflandırılması ve ana faktörlere dönüştürülmesi ile ilgili olarak yapılan açıklayıcı faktör analizi sonuçları, güvenilirlik analizi sonuçları ile ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 2, Tablo 3, Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 2: Sosyal Medya Vasıtası ile Destinasyon İhtiyacının Belirlenmesine Yönelik Yorum Ölçeği İçin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Sosyal Medya Vasıtası ile Destinasyon İhtiyacının Belirlenmesine Yönelik Yorum Ölçeği	Ort.	S. S.	Faktör Yükleri	Kümülatif Varyans %
Sosyal Medya Vasıtası ile Destinasyon İhtiyacının Belirlenmesine Yönelik Yorum Faktörü				44,747
Sosyal medya destinasyon hakkında detaylı bilgi almamı sağlar.	3,72	,897	,747	
Sosyal medyada destinasyon ile ilgili güvenilir bilgiler elde edeceğime inanırım.	3,40	,872	,787	
Satın alacağım destinasyon ile ilgili sosyal medyada yer alan bilgi tüketiciye ait ise o bilgiye güvenirim.	3,42	,888	,711	
Satın alacağım destinasyon ile ilgili sosyal medyada yer alan bilgi satıcıya ait ise o bilgiye güvenirim.	2,85	,846	,581	
Sosyal medyada popüler olmuş (takipçisi çok olan) kullanıcıların tavsiyeleri benim için önemlidir.	2,99	1,014	,489	
Seyahatim öncesinde sosyal medyada destinasyonla ilgili yer alan son bilgileri dikkate alırım.	3,72	,803	,707	
Sosyal medyadan destinasyonla ilgili tüm yenilikleri öğrenirim.	3,38	1,014	,610	
KMO: ,783 Bartlett Test: 755,904 Öz değer: 1'den fazla Cronbach Alpha: ,782 Sig. 0.000				

Açıklayıcı faktör analizi (AFA) sonucunda “Sosyal Medya Vasıtası ile Destinasyon İhtiyacının Belirlenmesi Yönelik Yorum Ölçeği” içinde yer alan 7. ve 8. ifadeler iki farklı boyut içinde yüklü olduğu ve yeteri kadar temsil yeteneğine sahip olmadığı için bu maddeler çıkarılarak analiz tekrarlanmıştır. Tekrarlanan analizde bütün ifadelerin tek boyut olarak ortaya çıktığı görülmüştür. Tablo 2'ye göre toplam varyansın %44,747 oranında açıklandığı görülmüştür. Kline'a göre toplam varyansın açıklanma oranı %40'ın üzerinde ise bu değer kabul edilebilir bir değer olarak ifade edilmektedir (Ceyhan ve Namlu, 2000:77-93). KMO değeri 0,783 olarak bulunmuştur. Örneklem büyüklüğü açısından bu oran faktör analizi için uygun bir değerdir (Çokluk ve diğerleri, 2012). Cronbach Alpha değerinin de 0,782 olarak gerçekleştiği görülmüştür. Bu oran Bland ve Altman (1997) tarafından, araştırma için oldukça güvenilir bir değer olarak değerlendirilmiştir.

Ayrıca Tablo 2'de “Sosyal Medya Vasıtası ile Destinasyon İhtiyacının Belirlenmesine Yönelik Yorum Ölçeği” için ortalama ve standart sapma değerleri de bulunmaktadır. Ortalama değerlere bakıldığında “Sosyal medya destinasyon hakkında detaylı bilgi almamı sağlar” ifadesi (3,72) ve “Seyahatim öncesinde sosyal medyada destinasyonla ilgili yer alan son bilgileri dikkate alırım” ifadesi (3,72) puanla en yüksek iki değere sahip olmuştur. Ortalama değeri en düşük olan ifade ise “Satın alacağım destinasyon ile ilgili sosyal medyada yer alan bilgi satıcıya ait ise o bilgiye güvenirim” (2,85) ifadesi olmuştur.

Tablo 3: Sosyal Medyada Destinasyon ile İlgili Bilgi ve Seçeneklerin Araştırılmasına Yönelik Yorum Ölçeği İçin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Sosyal Medyada Destinasyon ile İlgili Bilgi ve Seçeneklerin Araştırılmasına Yönelik Yorum Ölçeği	Ort.	S. S.	Faktör Yükleri	Kümülatif Varyans %
Sosyal Medyada Destinasyon ile İlgili Bilgi ve Seçeneklerin Araştırılmasına Yönelik Yorum Faktörü				60,943
Sosyal medyada destinasyonla ilgili yer alan yazılı ve görsel bilgileri incelerim.	3,92	,830	,848	
Sosyal medyada destinasyonla ilgili yer alan videoları izlerim.	3,85	,868	,858	
Sosyal medyada destinasyonla ilgili yer alan fiyat bilgilerini/kampanyaları takip ederim.	3,60	,986	,818	
Destinasyonla ilgili tüm sosyal medya hesaplarını takip ederim.	2,69	1,027	,614	
Sosyal medya destinasyonunda yapacağım aktiviteleri planlamamı sağlar.	3,25	0,970	,739	
KMO: ,782 Bartlett Test: 907,161 Öz değer: 1'den fazla Cronbach Alpha: ,829 Sig. 0.000				

Tablo 3'te yer alan "Sosyal Medyada Destinasyon ile İlgili Bilgi ve Seçeneklerin Araştırılmasına Yönelik Yorum Ölçeği" için toplam varyansın %60,943 oranında açıklandığı görülmüştür. Tabloda KMO değeri 0,782 olarak bulunmuştur. Cronbach Alpha değerinin 0,829 olarak gerçekleştiği görülmüştür. Ortalama değerlere bakıldığında ise "Sosyal medyada destinasyonla ilgili yer alan yazılı ve görsel bilgileri incelerim" ifadesi (3,92) puanla en yüksek değeri almıştır. Ortalama değeri en düşük olan ifade ise "Destinasyonla ilgili tüm sosyal medya hesaplarını takip ederim" (2,85) ifadesi olmuştur.

Tablo 4: Destinasyon Seçiminde Alternatiflerin Değerlendirilmesinde Sosyal Medya Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği İçin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Destinasyon Seçiminde Alternatiflerin Değerlendirilmesinde Sosyal Medya Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği	Ort.	S.S.	Faktör Yükleri	Kümülatif Varyans %
Destinasyon Seçiminde Alternatiflerin Değerlendirilmesinde Sosyal Medya Etkisine Yönelik Yorum Faktörü				82,487
Sosyal medya ile destinasyonlara diğer mecralardan daha kolay ulaşabildiğimi düşünüyorum.	3,66	,908	,908	
Sosyal medya destinasyon tercihi ile ilgili hızlı karar almamda diğer mecralara göre daha etkilidir.	3,55	,874	,908	
KMO: ,500 Bartlett Test: 216,377 Öz değer: 1'den fazla Cronbach Alpha: ,787 Sig. 0.000				

Tablo 4'te yer alan "Destinasyon Seçiminde Alternatiflerin Değerlendirilmesinde Sosyal Medya Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği" için toplam varyansın %82,487 oranında açıklandığı görülmüştür. Tablo 4'te KMO değeri 0,500 olarak gerçekleşmiştir. Kaiser (1974), 0,5 değerini kabul edilebilir bir değer olarak ifade etmiş ve KMO değerini sınıflandırırken 0,5-0,7 arasını orta, 0,7-0,8 arasını iyi, 0,8-0,9 arasını çok iyi, 0,9 ve üzerini ise mükemmel olarak sınıflandırmıştır. Cronbach Alpha değeri 0,787 olarak bulunmuştur. Ortalama değerlere bakıldığında ise "Sosyal medya ile destinasyonlara diğer mecralardan daha kolay ulaşabildiğimi düşünüyorum" ifadesi (3,66) puanla en yüksek değeri almıştır.

Tablo 5: Sosyal Medyanın Destinasyon Satın Alma Kararına Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği İçin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Sosyal Medyanın Destinasyon Satın Alma Kararına Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği	Ort.	S.S.	Faktör Yükleri	Kümülatif Varyans %
Sosyal Medyanın Destinasyon Satın Alma Kararına Etkisine Yönelik Yorum Faktörü				69,795
Destinasyon tercihi kararımı sosyal medyadan etkilenecek verebilirim.	3,30	,952	,841	
Destinasyon tercihi hakkında sosyal medya yorumlarına/tavsiyelerine göre karar verebilirim.	3,45	,919	,792	
Destinasyonu sosyal medyadan görüp rezervasyon (yer ayırma) yapabilirim.	3,20	,998	,858	
Sosyal medya destinasyon satın alma kararımı doğrudan etkiler.	3,00	,964	,841	
Destinasyon tercihim sosyal medyadan görüp satın alabilirim.	3,06	,991	,843	
KMO: ,838 Bartlett Test: 1149,147 Öz değer: 1'den fazla Cronbach Alpha: ,892 Sig. 0.000				

Tablo 5'te yer alan "Sosyal Medyanın Destinasyon Satın Alma Kararına Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği" için toplam varyansın %69,795 oranında açıklandığı görülmüştür. KMO değeri 0,838 olarak gerçekleşmiştir. Cronbach Alpha değeri 0,892 olarak bulunmuştur. Ortalama değerlere bakıldığında ise "Destinasyon tercihi hakkında sosyal medya yorumlarına/tavsiyelerine göre karar verebilirim." ifadesi (3,45) puanla en yüksek değeri almıştır. Ortalama değeri en düşük olan ifade ise "Sosyal medya destinasyon satın alma kararımı doğrudan etkiler" (3,00) ifadesi olmuştur.

Tablo 6: Destinasyon Satın Alma Sonrası Sosyal Medyada Değerlendirmeye Yönelik Yorum Ölçeği İçin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Destinasyon Satın Alma Sonrası Sosyal Medyada Değerlendirmeye Yönelik Yorum Ölçeği	Ort.	S. S.	Faktör Yükleri	Kümülatif Varyans%
Destinasyon Satın Alma Sonrası Sosyal Medyada Değerlendirmeye Yönelik Yorum Faktörü				55,241
Sosyal medyada destinasyonla ilgili yorum/tavsiye paylaşmayı severim.	3,03	1,116	,752	
Sosyal medyada destinasyonla ilgili olumlu/olumsuz tecrübelerimi paylaşıyorum.	3,04	1,128	,796	
Sosyal medyada satın aldığım destinasyondan memnun olursam diğer kullanıcılara o ürünü almalarını tavsiye ederim.	3,47	1,024	,833	
Sosyal medyada satın aldığım destinasyondan memnun olmazsam başka kullanıcılara o ürünü almamalarını tavsiye ederim.	3,63	,973	,756	
Sosyal medyayı başka destinasyon kararlarımda da kullanacağımı düşünüyorum.	3,44	,912	,727	
Destinasyon tercihinde sosyal medyayı gelecekte daha çok insanın kullanacağını düşünüyorum.	4,06	,817	,566	
KMO: ,804 Barlett Test: 962,393 Öz değer: 1'den fazla Cronbach Alpha: ,836 Sig. 0.000				

Açıklayıcı faktör analizi (AFA) sonucunda "Destinasyon Satın Alma Sonrası Sosyal Medya Değerlendirmesine Yönelik Yorum Ölçeği" içinde yer alan 6. ifade iki farklı boyut içinde yüklü olduğu ve yeteri kadar temsil yeteneğine sahip olmadığı için çıkarılarak analiz tekrarlanmıştır. Tekrarlanan analizde bütün ifadelerin tek boyut olarak ortaya çıktığı görülmüştür.

Tablo 6'da yer alan "Destinasyon Satın Alma Sonrası Sosyal Medya Değerlendirmesine Yönelik Yorum Ölçeği" için toplam varyansın %55,241 oranında açıklandığı görülmüştür. Tabloda KMO değeri 0,804 olarak gerçekleşmiştir. Cronbach Alpha değeri 0,836 olarak bulunmuştur. Ortalama değerlere bakıldığında ise "Destinasyon tercihinde sosyal medyayı gelecekte daha çok insanın kullanacağını düşünüyorum" ifadesi (4,06) puanla en yüksek değeri almıştır. Ortalama değeri en düşük olan ifade ise "Sosyal medyada destinasyonla ilgili yorum/tavsiye paylaşmayı severim" (3,03) ifadesi olmuştur.

Bu kısımda korelasyon, regresyon, tek yönlü ANOVA ve T testi analizlerini yapmak için verilerin normal dağılım gösterip göstermediklerine bakılmıştır. Analiz sonuçlarına göre "Sosyal Medya Vasıtası ile Destinasyon İhtiyacının Belirlenmesine Yönelik Yorum Ölçeği" için skewness (çarpıklık) değeri -1,029 ve kurtosis (basıklık) değeri 2,227 olarak gerçekleşmiştir. "Sosyal Medyada Destinasyon ile İlgili Bilgi ve Seçeneklerin Araştırılmasına Yönelik Yorum Ölçeği" için skewness (çarpıklık) değeri -1,073 ve kurtosis (basıklık) değeri 2,179 olarak gerçekleşmiştir. "Destinasyon Seçiminde Alternatiflerin Değerlendirilmesinde Sosyal Medya Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği" için skewness (çarpıklık) değeri -,995 ve kurtosis (basıklık) değeri 1,230 olarak gerçekleşmiştir. "Sosyal Medyanın Destinasyon Satın Alma Kararına Etkisine Yönelik Yorum Ölçeği" için skewness (çarpıklık) değeri -,299 ve kurtosis (basıklık) değeri -,229 olarak gerçekleşmiştir. "Destinasyon Satın Alma Sonrası Sosyal Medyada Değerlendirme Yapılmasına Yönelik Yorum Ölçeği" için ise skewness (çarpıklık) değeri -,771 ve kurtosis (basıklık) değeri ,801 olarak gerçekleşmiştir. Alanyazında Curran, ve diğerleri (1996) ile Chou ve Bentler (1995), basıklık ve çarpıklık değerlerinin ± 2 ile ± 7 aralığında gerçekleşmesi durumunda; Kline (2005) ise $-10 < \text{Kurtosis (basıklık)} < 10$ ile $-3 < \text{Skewness (çarpıklık)} < 3$ aralığında gerçekleşmesi durumunda elde edilen verilerin normal dağılıma sahip olacağını belirtmişlerdir. Buna göre, elde edilmiş olan değerler, verilerin normal dağılıma sahip olduğunu göstermektedir.

Araştırmada, iki değişken arasında doğrusal bir ilişkinin var olup olmadığını ya da bir değişkenin iki veya daha çok değişkenle doğrusal bir ilişkisinin olup olmadığını belirlemek için korelasyon

analizinin yapılması gerekmektedir. Bu amaçla, sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesi, sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması, destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi, sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi ve destinasyon satın alma sonrası sosyal medya değerlendirmesi faktörleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi için Pearson Korelasyon analizi yapılmış ve Significant değeri two tailed olarak analiz edilmiştir. İlgili veriler Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7: Değişkenler Arası Korelasyon Analizi (Pearson) Sonuçları

		1	2	3	4	5
1 Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesi	<i>r</i> değeri	1				
	<i>p</i> değeri					
2 Sosyal medyada destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması	<i>r</i> değeri	,676	1			
	<i>p</i> değeri	,000				
3 Destinasyon seçimi ve alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi	<i>r</i> değeri	,623	,638	1		
	<i>p</i> değeri	,000	,000			
4 Sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi	<i>r</i> değeri	,656	,602	,622	1	
	<i>p</i> değeri	,000	,000	,000		
5 Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirme	<i>r</i> değeri	,600	,628	,527	,548	1
	<i>p</i> değeri	,000	,000	,000	,000	

Büyüköztürk (2003), korelasyon değerleri ile ilgili olarak 0,70-1,00 arasını yüksek; 0,30- 0,69 arasını orta; 0,00-0,29 arasında gerçekleşen değeri ise düşük düzey değer olarak belirtmiştir. Buna göre, Tablo 7’de gerçekleşen korelasyon değerlerine bakıldığında değerler arasındaki ilişkinin anlamlı, olumlu ve orta seviyede bir düzey sergilediği görülmektedir. Tablo 7’ye göre korelasyonun en düşük olduğu değer "Destinasyon seçimi ve alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi" ile "Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirme" faktörleri arasında bulunmuştur ($r=,527$. $p<,001$). En yüksek değer ise "Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesi" ile "Sosyal medyada destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması" faktörleri arasında bulunmuştur ($r=,676$. $p<,001$).

Tablo 8: Değişkenler Arası Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	β	t	Model (p)	F	R	R ²	Düzeltilmiş R ²
Sabit		-1,265	,207				
Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesi	,321	6,207	,000				
Sosyal medyada destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması	,130	2,422	,016	109,908	,727	,529	,524
Destinasyon seçimi ve alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi	,270	5,613	,000				
Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirme	,131	2,778	,006				

Not: Bağımlı değişken ‘sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi’ değişkenidir.

Tablo 8’de, bağımsız değişkenler olan; sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesi, sosyal medyada destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması, destinasyon seçimi ve alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi ve destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmenin, bağımlı değişken olan sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisi çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir. Analiz sonucunda bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde anlamlı ve pozitif etkiye sahip olduğu görülmüştür (p değeri=0.00<0.05). Bağımsız değişkenler olan sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesi, sosyal medyada destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması, destinasyon seçimi ve alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi ve destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmenin bağımlı değişken olan sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisini %52,4 oranında açıkladığı ortaya çıkmıştır. Bu sonuçlara göre H1, H2, H3 ve H4 hipotezleri kabul edilmiştir.

Bu kısımda, sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisinin demografik faktörler (cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu ve yaş grupları) açısından farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için yapılmış olan bağımsız örneklem T testi ve tek yönlü varyans (ANOVA) analizi sonuçları aşağıda Tablo 9, Tablo 10, Tablo 11, Tablo 12 ve Tablo 13’te gösterilmiştir.

Tablo 9: Cinsiyet Durumuna Göre Yapılan T Testi Sonuçları

Değişken	Grup	N	Ort.	S.S.	F	t	df	p	Farklılık
Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik tutum	Kadın (A)	194	3,43	,531	4,042	2,822	386,461	,045	A > B
	Erkek (B)	203	3,27	,645					
Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum	Kadın (A)	194	3,58	,666	1,082	3,268	395	,299	-
	Erkek (B)	203	3,34	,758					
Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum	Kadın (A)	194	3,78	,749	5,068	4,550	393,877	,025	A > B
	Erkek (B)	203	3,42	,827					
Sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum	Kadın (A)	194	3,30	,799	,040	2,622	395	,842	-
	Erkek (B)	203	3,09	,801					
Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum	Kadın (A)	194	3,54	,701	,602	2,819	395	,438	-
	Erkek (B)	203	3,34	,767					

Tablo 9’da cinsiyet faktörüne göre yapılan T testi sonucuna bakıldığında sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik olarak kadınların tutumlarının (Ort.= 3,43, S.S.= ,530) erkeklerin tutumlarına (Ort.= 3,27, S.S.= ,645) göre anlamlı olarak daha yüksek bir fark oluşturduğu görülmüştür ($t_{(386,461)} = 2,822, p = ,045 < ,05$). Benzer şekilde destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum değişkeni açısından kadınların tutumları (Ort.= 3,78, S.S.= ,749) erkeklerin tutumlarına (Ort.= 3,42, S.S.= ,827) göre anlamlı olarak daha yüksek bir fark oluşturmuştur ($t_{(393,877)} = 4,550, p = ,025 < ,05$). T testi sonuçlarına göre p (sig.) $> ,05$ olduğu için diğer değişkenlerin cinsiyet açısından farklılık göstermediği ortaya çıkmıştır. Buna göre H5 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 10: Medeni Duruma Göre Yapılan T Testi Sonuçları

Değişken	Grup	N	Ort.	S.S.	F	t	df	p	Farklılık
Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik tutum	Bekâr(A)	78	3,41	,557	,540	1,113	395	,463	-
	Evli (B)	319	3,33	,606					
Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum	Bekâr(A)	78	3,56	,668	1,339	1,420	395	,248	-
	Evli (B)	319	3,43	,735					
Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum	Bekâr(A)	78	3,68	,860	,896	,990	395	,344	-
	Evli (B)	319	3,58	,796					
Sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum	Bekâr(A)	78	3,39	,817	,127	2,421	395	,722	-
	Evli (B)	319	3,15	,797					
Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum	Bekâr(A)	78	3,42	,709	,498	-,240	395	,481	-
	Evli (B)	319	3,44	,751					

Tablo 10’da medeni durum faktörüne göre yapılmış olan bağımsız örneklem T testi sonuçları, hiçbir değişkenin medeni durum faktörü açısından farklılık göstermediğini ortaya koymuştur. Çünkü beş değişken için p (sig.) > ,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda H6 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 11: Yaş Grupları Açısından Yapılan Tek Yönlü ANOVA Analizi Sonuçları

Değişken	Gruplar	N	Ort.	S. S.	F	P	Farklılık
Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik tutum	18-25 arası (A)	33	3,45	,489	2,176	,090	-
	26-34 arası (B)	77	3,42	,580			
	35-45 arası (C)	125	3,39	,550			
	46 ve üzeri (D)	162	3,26	,651			
Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum	18-25 arası (A)	33	3,62	,595	4,724	,003	B > D
	26-34 arası (B)	77	3,57	,647			
	35-45 arası (C)	125	3,56	,682			
	46 ve üzeri (D)	162	3,30	,785			
Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum	18-25 arası (A)	33	3,86	,793	4,373	,005	A > D
	26-34 arası (B)	77	3,76	,737			
	35-45 arası (C)	125	3,64	,817			
	46 ve üzeri (D)	162	3,44	,814			
Sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum	18-25 arası (A)	33	3,50	,678	4,947	,002	A > D
	26-34 arası (B)	77	3,37	,777			
	35-45 arası (C)	125	3,21	,829			
	46 ve üzeri (D)	162	3,04	,795			
Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum	18-25 arası (A)	33	3,40	,599	2,934	,033	-
	26-34 arası (B)	77	3,57	,756			
	35-45 arası (C)	125	3,53	,721			
	46 ve üzeri (D)	162	3,32	,763			

Tablo 11’de demografik faktörler arasında bulunan yaş grupları faktörüne göre değişkenler arasında farklılık olup olmadığını belirlemek için tek yönlü ANOVA testi yapılmıştır. Öncelikle, değişkenlerin homojen dağılıp dağılmadığını tespit etmek için ilgili p (sig.) değerlerine bakılmıştır. Bütün değişkenlerin p (sig.) $> ,05$ ’ten büyük olduğu görülmüştür. (“Verilerin homojen dağıldığı görülmüştür” gibi bir ifade eklenebilir.) Yapılan tek yönlü ANOVA testine göre sadece “Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik tutum” değişkeni için p (sig.) $,09 > ,05$ ’ten büyük olduğu ortaya çıkmış ve yaş grupları ile bu değişken arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı sonucuna varılmıştır. Değişkenler arasında yer alan destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum değişkeni için p (sig.) $,03 < ,05$ ’ten küçük olmakla beraber bu değişken açısından yaş grupları arasındaki farklılıklara dair anlamlılık zayıf kalmıştır. Yaş gruplarının ortalamaları da bu durumu doğrulamaktadır.

Diğer değişkenlerin p (sig.) $< ,05$ ’ten küçük olduğu görülmüş ve bu değişkenlerin yaş grupları açısından anlamlı farklılık gösterdiği sonucuna varılmıştır. Anlamlılığın hangi yaş gruplarında bulunduğunu belirlemek için Tukey testi yapılmıştır. Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum değişkeni açısından 26-34 yaş aralığındaki kişiler (Ort. 3,57) ile 35-45 yaş aralığındaki kişilerin (Ort. 3,56) tutumları, 46 ve üzeri yaş aralığına sahip kişilerin (Ort. 3,30) tutumlarına göre anlamlı olarak daha yüksek bir fark oluşturmuştur. Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum değişkeni için 18-25 yaş aralığındaki kişiler (Ort. 3,86) ile 26-34 yaş aralığındaki kişilerin (Ort. 3,76) tutumları, 46 ve üzeri yaş aralığına sahip kişilerin (3,44) tutumlarına göre anlamlı olarak daha yüksek bir fark oluşturmuştur. Sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum değişkeni için 18-25 yaş aralığındaki kişiler (Ort. 3,50) ile 26-34 yaş aralığındaki kişilerin (Ort. 3,37) tutumları, 46 ve üzeri yaş aralığına sahip kişilerin (3,04) tutumlarına göre anlamlı olarak daha yüksek bir fark oluşturmuştur. Bu durumda H7 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 12: Öğrenim Durumu Açısından Yapılan Tek Yönlü ANOVA Analizi Sonuçları

Değişken	Gruplar	N	Ort.	S. S.	F	P	Farklılık
Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik tutum	İlköğr./Lise (A)	67	3,23	,685	1,855	,137	-
	Üniversite (B)	210	3,38	,519			
	Yüksek Lisans (C)	80	3,40	,639			
	Doktora (D)	40	3,23	,712			
Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum	İlköğr./Lise (A)	67	3,31	,925	2,147	,094	-
	Üniversite (B)	210	3,52	,608			
	Yüksek Lisans (C)	80	3,48	,688			
	Doktora (D)	40	3,32	,915			
Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum	İlköğr./Lise (A)	67	3,42	,905	2,765	,042	-
	Üniversite (B)	210	3,70	,754			
	Yüksek Lisans (C)	80	3,59	,811			
	Doktora (D)	40	3,42	,858			
Sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum	İlköğr./Lise (A)	67	3,16	,831	,741	,528	-
	Üniversite (B)	210	3,23	,771			
	Yüksek Lisans (C)	80	3,22	,799			
	Doktora (D)	40	3,03	,954			
Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum	İlköğr./Lise (A)	67	3,26	,867	2,723	,044	-
	Üniversite (B)	210	3,50	,676			
	Yüksek Lisans (C)	80	3,51	,711			
	Doktora (D)	40	3,27	,853			

Tablo 12’de öğrenim durumları ile ilgili olarak yapılan tek yönlü ANOVA analizinde öncelikle değişkenlerin homojen dağılıp dağılmadıkları ölçülmüştür. Ölçüm öncesi ilköğretim mezunlarının sayısının (16 kişi) çok düşük olmasından dolayı analizde sorun oluşturmaması için lise mezunlarının sayısı (51 kişi) ile birleştirilmesine karar verilmiştir. Homojenliğe dair yapılan ölçümde sadece "Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum" değişkeninin p (sig.) ,00 < ,05’ten küçük olduğu, dolayısı ile homojen dağılmadığı tespit edilerek bu değişken için Welch ANOVA istatistik analizi yapılmıştır. Fakat p (sig.) ,06 > ,05’ten büyük olduğu görülmüş ve öğrenim durumu açısından bu değişkene dair anlamlı bir fark oluşmadığı sonucuna varılmıştır. Diğer değişkenler için tek yönlü ANOVA p (sig.) değerlerine bakıldığında sadece "Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum" değişkeni ile "Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum" değişkenlerinin p (sig.) < ,05’ten küçük olduğu görülmüştür p (,042 ve ,044).

Tek yönlü ANOVA testinde bu iki değişkenin öğrenim durumu açısından bir farklılığa sahip olduğu görülmekle beraber bu farklılığın yeterince anlamlı olup olmadığını ortaya koymak için, değişkenlerin homojen dağılımı durumunda yapılan Tukey testi başta olmak üzere, ilgili diğer testler yapılmış, ama farklılığın yeterince anlamlı olmadığı görülmüştür. Bu durumda H8 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 13: Aylık Gelir Durumu Açısından Yapılan Tek Yönlü ANOVA Analizi Sonuçları

Değişken	Gruplar	N	Ort.	S. S.	F	P	Farklılık
Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik tutum	5000 tl ve altı (A)	45	3,30	,091	1,129	,342	-
	5001-8500 (B)	25	3,14	,180			
	8501-15000 (C)	75	3,42	,052			
	15001-25000 (D)	159	3,34	,043			
	25001 ve yukarı (E)	93	3,37	,069			
Sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum	5000 tl ve altı (A)	45	3,49	,098	,557	,694	-
	5001-8500 (B)	25	3,26	,198			
	8501-15000 (C)	75	3,50	,064			
	15001-25000 (D)	159	3,45	,059			
	25001 ve yukarı (E)	93	3,47	,077			
Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum	5000 tl ve altı (A)	45	3,65	,127	2,432	,047	C > D
	5001-8500 (B)	25	3,40	,244			C > E
	8501-15000 (C)	75	3,84	,068			
	15001-25000 (D)	159	3,55	,061			
	25001 ve yukarı (E)	93	3,52	,087			
Sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum	5000 tl ve altı (A)	45	3,23	,119	,156	,960	-
	5001-8500 (B)	25	3,16	,194			
	8501-15000 (C)	75	3,23	,088			
	15001-25000 (D)	159	3,16	,058			
	25001 ve yukarı (E)	93	3,22	,094			
Destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum	5000 tl ve altı (A)	45	3,28	,107	2,232	,065	-
	5001-8500 (B)	25	3,15	,210			
	8501-15000 (C)	75	3,56	,081			
	15001-25000 (D)	159	3,43	,055			
	25001 ve yukarı (E)	93	3,51	,075			

Tablo 13'te değişkenlerin gelir durumu açısından bir farklılık gösterip göstermediğini test etmek için yapılan tek yönlü ANOVA analizinde öncelikle, değişkenlerin normal dağılıp dağılmadığına bakılmıştır. Ölçüm sonuçlarına göre, sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum, sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum ve destinasyon satın alma sonrası sosyal medyada yapılan değerlendirmeye dair tutum değişkenlerinin normal dağılım gösterdiği tespit edilmiştir. Bu değişkenler için tek yönlü ANOVA testi yapılmıştır. Test sonucunda değişkenlerin p (sig.) $> ,05$ 'ten büyük olduğu görüldüğünden, bu değişkenlere dair gelir grupları açısından anlamlı bir fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ayrıca, değişkenlerin normal dağılıp dağılmadığına yönelik yapılan analiz sonucuna göre "Sosyal medya vasıtası ile destinasyon ihtiyacının belirlenmesine yönelik tutum" değişkeni ile "Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum" değişkeninin p (sig.) $< ,05$ 'ten küçük olduğu tespit edilmiştir. Bu iki değişken için Welch ANOVA analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda, sadece "Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum" değişkeninin p (sig.) $,01 < ,05$ 'ten küçük olduğu görülmüş ve bu değişkene dair gelir grupları açısından anlamlı bir farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Bu farklılığın hangi gelir grubu açısından anlamlı olduğunu tespit etmek için Games-Howell testi yapılmıştır. Test sonucuna göre destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum değişkeni gelir grupları açısından değerlendirildiğinde, gelir düzeyi 8501-15000 TL arasında olan kişilerin değerlendirmeleri (Ort. 3,84), gelir düzeyi 15001-25000 TL (Ort. 3,55) arasında olan kişilerin ve gelir düzeyi 25001 TL ve üzeri (Ort. 3,52) olan kişilerin değerlendirmelerine göre anlamlı olarak daha yüksek bir fark oluşturmuştur. Bu durumda H9 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 14: Araştırmanın Hipotezlerinin Analiz Sonuçlarına Göre Değerlendirilmesi

Hipotez Değerlendirme	Hipotez Kabul	Hipotez Red
H1: Sosyal medya üzerinden destinasyon ihtiyacının belirlenmesi ile sosyal medyanın destinasyon satın alma kararı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.	x	
H2: Sosyal medyada destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması ile sosyal medyada destinasyon satın alma kararı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.	x	
H3: Destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisi ile sosyal medyada destinasyon satın alma kararı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.	x	
H4: Destinasyon satın alma sonrası sosyal medya değerlendirmesi ile sosyal medyada destinasyon satın alma kararı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.	x	
H5: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan cinsiyete göre farklılık göstermektedir.	x	
H6: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan medeni duruma göre farklılık göstermektedir.		x
H7: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan yaş dağılımına göre farklılık göstermektedir.	x	
H8: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan öğrenim durumuna göre farklılık göstermektedir.		x
H9: Sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler içerisinde yer alan aylık gelir durumuna göre farklılık göstermektedir.	x	

Tablo 14’te sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisine dair yapılmış olan çalışma ile ilgili varsayılan dokuz hipotezden iki tanesinin (H6, H8) yapılan analizler sonucunda reddedildiği, diğer hipotezlerin ise kabul edildiği görülmektedir.

4. ARAŞTIRMANIN KATKILARI VE ETKİLERİ

Bu çalışmada sosyal medyanın; destinasyon ihtiyacının belirlenmesi, destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması, destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesi ve destinasyon satın alma sonrası yapılan yorumlar açısından destinasyon satın alma davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır. Elde edilen bu sonuçların, Fotis ve diğerleri (2011), Amaro ve diğerleri (2016) ile Chopra ve diğerleri (2020) tarafından yapılan çalışmaların sonuçları ile benzerlik gösterdiği tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisi demografik özellikler açısından da analiz edilmiş olup, cinsiyet, yaş dağılımı ve aylık gelir durumu açısından farklılık gösterdiği belirlenmiştir.

Cinsiyet faktörüne göre kadınların, destinasyon ihtiyacının belirlenmesi ve destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesi faktörleri açısından erkeklere göre anlamlı olarak daha yüksek bir fark oluşturduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuca göre, yukarıda ifade edilen faktörler açısından kadınların daha belirleyici oldukları söylenebilir. Destinasyon pazarlama organizasyonlarının, sosyal medyada destinasyon ihtiyacının belirlenmesi ve destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesi açısından kadınlara yönelik olarak daha ilgi çekici iletişim temaları sunmaları halinde, onların beğenisini kazanarak destinasyon pazarlaması alanında daha etkin bir role sahip olacakları söylenebilir.

Çalışmada sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisinin yaş dağılımı açısından farklılık gösterdiği de tespit edilmiştir. Buna göre 26-45 yaş arasındaki katılımcılar, 46 ve üzeri yaş aralığında bulunan katılımcılara göre sosyal medyada destinasyon ile ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılmasına yönelik tutum faktörü açısından anlamlı olarak daha yüksek bir farklılık göstermişlerdir. Benzer şekilde, 18-34 yaş arasındaki katılımcıların, destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum faktörü açısından ve sosyal medyanın destinasyon satın alma kararına etkisine dair tutum faktörü açısından 46 ve üzeri yaş aralığında bulunan katılımcılara göre anlamlı olarak daha yüksek bir farklılık gösterdikleri ortaya çıkmıştır. Buna göre, destinasyonla ilgili bilgi ve seçeneklerin araştırılması, alternatiflerin değerlendirilmesi ve satın alma sürecinde, 18-45 yaş aralığında olanların daha etkin bir rol üstlendikleri söylenebilir. Destinasyon pazarlama organizasyonlarının bu yaş gruplarına yönelik olarak ilgili alanlarda daha etkin çalışmalar yürütmeleri halinde, rakiplerine nazaran daha avantajlı bir konum elde etmeleri beklenebilir. Bu sonuçlar daha önce, Lee (2011), Xiang ve diğerleri (2015) ile Güneş ve diğerleri (2022) tarafından yapılan çalışmaların sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Çalışmada sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici davranışları üzerindeki etkisinin aylık gelir durumu açısından da farklılık gösterdiği bulunmuştur. Buna göre destinasyon seçiminde alternatiflerin değerlendirilmesinde sosyal medya etkisine dair tutum faktörü açısından 8501-15000 TL arası aylık gelir düzeyine sahip olanların, 15001-25000 TL ve 25000 TL ve üzeri gelir düzeyine sahip olanlara göre anlamlı olarak daha yüksek bir farklılık gösterdikleri ortaya çıkmıştır. Buna göre destinasyon pazarlama organizasyonlarının 8501-15000 TL aylık gelir grubunda bulunanlara yönelik daha çok alternatif sunmaları, tüketiciler tarafından tercih edilme oranlarını artırabilecektir. Cinsiyet ve aylık gelir durumlarına göre ortaya çıkan bu farklılıklara önceden incelenmiş olan çalışmalarda rastlanmamıştır. Bu sonucun literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

5. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI VE SONUÇ

Sosyal medya pazarlaması yeni bir alan değildir ve sürekli değişmekle beraber gelişmektedir. Çalışmada veri örneklem büyüklüğü, yapılan çalışmanın sınırlı olarak genellenebilirliğini gösteren

oldukça küçük bir sayıdadır. Daha doğru sonuçlar kümesi oluşturabilmeye yardımcı olacağı için örneklem büyüklüğü artırılmalıdır. Ankete katılanlar, basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile Türkiye'nin değişik yerlerinde yaşayan insanlardan seçilmiştir. Dolayısıyla, sosyal medyanın destinasyon tercihinde tüketici satın alma davranışı üzerindeki etkisinin daha net bir resmini elde edebilmek amacıyla dünyanın farklı yerlerinden veriler toplanarak çalışma daha geniş ölçekte yürütülebilir. Kültürler ve değerler ülkeden ülkeye değişebildiği için tüketicinin destinasyon tercihinde satın alma davranışı da değişebilir.

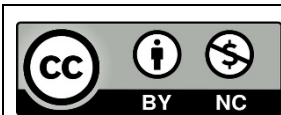
Bu çalışma, belirli bir zaman dilimi olarak 2023 yılı Haziran ayı ile sınırlı olduğundan ve zamanlama kesit aralığının uzun dönemli temsil şartlarını taşıması garanti edilemediğinden boylamsal bir süre içindeki bir davranış şeklini analiz etmek için kullanılamaz. Ayrıca, araştırmanın odaklanma düzeyini artırmak için hedefler daraltıldığı için, araştırma sadece ilgili hedefler dikkate alınarak yapılması gerekenler hakkında bilgi içermektedir. İlaveten, verilerin popülasyonun uygun bulunan ve çalışmaya katılabilecek üyelerinden toplanmış olması dolayısıyla bu durumun bir yanlışlık hatasına yol açabilmesi ve popülasyonun doğru olmayan bir temsili olabilmesi de mümkündür. Dolayısıyla ilgili alanda gelecekte yapılacak olan daha geniş ölçekli çalışmalarla literatüre olan katkının devam edeceği öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aktan, E. (2018). Sosyal medyanın turizm pazarlamasındaki rolünün değerlendirilmesi. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 6(3), 228-248.
- Amaro, S., Duarte, P. ve Henriques, C. (2016). Travelers' use of social media: A clustering approach. *Annals of Tourism Research*, (59), 1-15.
- Ayeh, J. K., Au, N. ve Law, R. (2013). Predicting the intention to use consumer-generated media for travel planning. *Tourism Management*, (35), 132-143.
- Belber, B. G. ve Eker, S. (2022). Sosyal medyanın destinasyon tercihine etkisi: Kapadokya örneği. *Yeni Medya*, (12), 205-233.
- Bland, J. M. ve Altman, D. G. (1997). Statistics notes: Cronbach's alpha. *Bmj*, 314 (7080), 572.
- Buhalis, D. (2000). Marketing the competitive destination of the future. *Tourism Management*, 21(1), 97-116.
- Büyüköztürk, Ş. (2003). Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı (3. baskı). Ankara: PegemA Yayıncılık.
- Casalo, L. V., Flavian, C. ve Guinaliu, M. (2011). Understanding the intention to follow the advice obtained in an online travel community. *Computers in Human Behavior*. (27), 622-633.
- Ceyhan, E. ve Namlu, A. G. (2000). Bilgisayar Kaygı Ölçeği (BKÖ): Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10(2), 77-93.
- Cheung, M. L., Ting, H., Cheah, F. H. ve Sharipudin, M. N. S. (2021). Examining the role of social media-based destination brand community in evoking tourists' emotions and intention to co-create and visit. *Journal of Product ve Brand Management*. 30(1), 28-43.
- Chopra, C., Gupta, S. ve Manek, R. (2020). Impact of social media on consumer behaviour. *International Journal of Creative Research Thoughts*, 8(6), 1943-1961.
- Chou, C. P. ve Bentler, P. M. (1995). Estimates and tests in structural equation modeling. R.H. Hoyle (Ed.), *Structural equation modeling: Concepts, issues, and applications içinde* (37-55. ss.). Sage Publications, Inc.
- Chung, N. ve Koo, C. (2015). The use of social media in travel information search. *Telematics and Informatics*, (32), 215-229.
- Cohen, L., Manion, L. ve Morrison, K. (2017). *Research methods in education*. Routledge.
- Cox, C., Burgess, S., Sellitto, C. ve Buultjens, J. (2009). The role of user-generated content in tourists' travel planning behavior. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 18(8), 743-764, DOI: 10.1080/19368620903235753.
- Curan, P.J., West, S.G. ve Finch, J.F. (1996). The robustness of test statistics to nonnormality and specification error in confirmatory factor analysis. *Psychological methods*, 1(1), 16-29.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2012). Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve Lisrel uygulamaları. Pegem Akademi Yayıncılık.
- Demiral, A. B. ve Gelibolu, L. (2019). Turistik destinasyon olarak Kars'ın tercih edilmesinde sosyal medya paylaşımlarının motivatör etkisi: Doğu Ekspresi örneği. *International Social Sciences Studies Journal*, 5(49), 6174-6187.

- Di Pietro, L., Di Virgilio, F. ve Pantano, E. (2012). Social network for the choice of tourist destination: Attitude and behavioural intention. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 3(1), 60-76.
- Diffley, S., Kearns, J., Bennett, W. ve Kawalek, P. (2011). Consumer behaviour in social networking sites: Implications for marketers. *Irish Journal of Management*, 47-64.
- Dolan, R., Seo, Y. ve Kemper, J. (2019). Complaining practices on social media in tourism: A value co-creation and co-destruction perspective. *Tourism Management*, (73), 35-45.
- Fotis, J., Buhalis, D. ve Rossides, N. (2011). Social media impact on holiday travel planning: The case of the Russian and the FSU markets. *International Journal of Online Marketing (IJOM)*, 1(4), 1-19.
- Giglio, S., Bertacchini, F., Bilotta, E. ve Pantano, P. (2019). Using social media to identify tourism attractiveness in six Italian cities. *Tourism Management*, (72), 306-312.
- Güneş, E., Ekmekçi, Z. ve Taş, M. (2022). Sosyal medya influencerlarına duyulan güvenin satın alma öncesi davranış üzerine etkisi: Z kuşağı üzerine bir araştırma. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 163-183.
- Harrigan, P., Evers, U., Miles, M. ve Daly, T. (2017). Customer engagement with tourism social media brands. *Tourism Management*, (59), 597-609.
- Hays, S., S. J., Page ve D. Buhalis. (2012). Social Media as a destination marketing tool: Its use by National Tourism Organisations. *Current Issues in Tourism*, 1-29, DOI:10.1080/13683500.2012.662215
- Huang, Y., Basu, C. ve Hsu, M. K. (2010). Exploring motivations of travel knowledge sharing on social network sites: An empirical investigation of U.S. College students. *Journal of Hospitality Marketing ve Management*, (19), 717-734.
- Inn, K. (2004). Plan for city identity establishment and city marketing the case of Kimpo city. *Dela*, (21), 233-240.
- İşlek, M.S. (2012). Sosyal medyanın tüketici davranışlarına etkileri: Türkiye'deki sosyal medya kullanıcıları üzerine bir araştırma. *Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.*
- Jansson, A. (2018). Rethinking post-tourism in the age of social media. *Annals of Tourism Research*, (69), 101-110.
- Kaiser, H.F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, (39), 31-36.
- Karataş, İ. A. (2022). Çevrimiçi tüketici ve fenomen yorumlarının çevrimiçi satın alma davranışı üzerine etkisi. *Turkish Studies-Economics, Finance, Politics*, 17(3).
- Kim, S., Moon, J. ve Choe, J. (2016). Comparison of destination brand equity models of competitive convention cities in East Asia. *Journal of Convention & Event Tourism*, 17(4), 318-342.
- Kline, R.B. (2005). *Structural equation modeling*. 2nd ed., The Guilford Press.
- Kotler, P., Wong, V., Saunders, J. ve Armstrong, G. (2003). *Principles of marketing*. Pearson Press.
- Kütük, A. (2016). *Social media marketing in tourism industry and role of the social media on consumer preferences: A survey on the effects of social media sites on the buying decision making process*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Yaşar Üniversitesi.
- Lange-Faria, W. ve Elliot, S. (2012). Understanding the role of social media in destination marketing. *Tourismos*, 7(1), 193-211.

- Lee, M., Lowry, L. L. ve Delconte, J. D. (2015). Social media in tourism research: A literature review. 2015 ttra International Conference.
- Lee, S. (2011). To tweet or not to tweet: An exploratory study of meeting professionals' attitudes toward applying social media for meeting sessions. *Journal of Convention & Event Tourism*, (12), 271-289.
- Leung, D., Law, R., van Hoof, H. ve Buhalis, D. (2013). Social media in tourism and hospitality: A literature review. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, (30), 3-22.
- Litvin, S. W., Goldsmith, R. E. ve Pan, B. (2008). Electronic word-of-mouth in hospitality and tourism management. *Tourism Management*, (29), 458-468.
- Miguéns, J., Baggio, R. ve Costa, C. (2008). Social media and tourism destinations: TripAdvisor case study. *Advances in Tourism Research*, 26(28), 1-6.
- Mucuk, İ., (2012). Pazarlama İlkeleri, Türkmen Yayıncılık, İstanbul.
- Rizzi, P. ve Dioli, I. (2010). From strategic planning to city branding: Some empirical evidence in Italy. *PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 8(Special Issue), 39-49.
- Schaar, R. (2013). Destination branding: A snapshot. *UW-L Journal of Undergraduate Research*, 16(1), 1-10.
- Sharmin, F., Sultan, M. T., Badulescu, D., Badulescu, A., Borma, A. ve Benqian, L. (2021). Sustainable destination marketing ecosystem through smartphone-based social media: The consumers' acceptance perspective. *Sustainability*, (13), 2308.
- Sotiriadis, M. D. ve van Zyl, C. (2013). Electronic word-of-mouth and online reviews in tourism services: The use of Twitter by tourists. *Electron Commer Res*, (13), 103-124.
- Sparks, B. A. ve Browning V. (2011). The impact of online reviews on hotel booking intentions and perception of trust. *Tourism Management*, (32), 1310-1323.
- Stephen, A. T. (2016). The role of digital and social media marketing in consumer behavior. *Current opinion in Psychology*, (10), 17-21.
- Tham, A., Croy, G. ve Mair, J. (2013). Social media in destination choice: Distinctive electronic word-of-mouth dimensions. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 30(1-2), 144-155.
- TÜİK (2023). Nüfus İstatistikleri. Erişim adresi: <https://www.tuik.gov.tr>
- Ünal, A. ve Bayar, S. B. (2020). Yerli ziyaretçilerin destinasyon seçimlerinde Instagram'ın rolünün belirlenmesine yönelik bir araştırma: Bursa Uludağ örneği. *Journal of International Social Sciences Academic Researches*, 4(1), 16-27.
- Yükselen, C. (2008). Pazarlama, İlkeler-Yönetim-Örnek Olaylar. Detay Yayıncılık, Ankara.
- Xiang, Z., Magnini, V. P. ve Fesenmaier, D. R. (2015). Information technology and consumer behavior in travel and tourism: Insights from travel planning using the internet. *Journal of Retailing and Consumer Services*. (22), 244-249.



EXTENDED ABSTRACT

The Effect of Social Media on Consumers' Destination Preferences

1. Introduction

The spread of the Internet and the resulting emergence of social media have changed the rules of competition. Consumers can share their comments about the products and services they use in the free environment of social media as they wish, and in this way they can influence the behavior of other consumers. Social media is also a low-cost promotional tool that allows for reaching large audiences. Therefore, interacting with consumers by actively participating in the social media environment has become important for destinations that want to use their resources effectively. In this regard, the study examines the effects of determining destination needs in the social media environment, conducting information research about the destination, evaluating alternative destinations, and comments made in digital environments after visiting the selected destination on consumers' decisions to purchase a destination.

2. Data Set and Method

Methodically, the study aims to reveal the effects of the above-mentioned independent variables on the dependent variable, destination purchasing behavior, through an online survey conducted among social media users across Turkey. Due to the size of the universe, convenience sampling method was chosen as the sampling method. The study also aimed to determine whether the effect of social media on consumer behavior in terms of destination choice differs in terms of demographic factors. While the relationships between dependent and independent variables were measured with correlation and regression analyses, differences between demographic variables were measured with the help of ANOVA and T-tests.

3. Empirical Findings

As a result of the analyses, a significant positive relationship was determined between the determination of the destination need through social media, the search for information and options related to the destination, the evaluation of alternatives in the destination selection, the post-purchase social media evaluation, and the destination purchasing decision of the social media. According to the gender factor, it was seen that women made a significantly higher difference than men in terms of determining the destination need and evaluating alternatives in destination selection. In terms of the attitude factor of the participants aged between 26-45, towards researching information and options related to the destination on social media, on the other hand, it was determined that the participants aged between 18-34 showed a significantly higher difference in the evaluation of alternatives in destination selection in terms of the social media effect factor and the attitude factor on the effect of social media on the destination purchasing decision compared to those aged 46 and over. According to the income factor, it has been revealed that those with a monthly income level of 5001-15000 TL show a significantly higher difference in the evaluation of alternatives in destination selection in terms of the attitude factor regarding the social media effect compared to those with an income level of between 15001-25000 TL and 25000 TL and above.

4. Discussion and Conclusion

The rise of social media offers significant opportunities for the tourism industry by influencing consumer behavior. Social networks change interpersonal relationships and communication styles. In addition, it provides organizations, such as businesses or destinations, the opportunity to communicate directly with end consumers. In addition, social media is a low-cost and effective option compared to other promotional tools in an environment where competition is intense. In this study, it has been revealed that social media has a significant and positive impact on destination purchasing behavior in terms of determining destination needs, researching destination-related information and

options, evaluating alternatives in destination selection, and comments made after destination purchasing.

In addition, in the study, the effect of social media on consumer behavior in destination choice was analyzed in terms of demographic characteristics, and it was determined that it differed in terms of gender, age distribution, and monthly income status. According to the gender factor, it has been revealed that women make a significantly higher difference than men in terms of determining destination needs and evaluating alternatives in destination selection. Therefore, it can be said that if destination marketing organizations present more interesting communication themes for women in social media in terms of determining destination needs and evaluating alternatives in destination selection, they will gain their appreciation and have a more effective role in the field of destination marketing. According to age, it can be said that younger people take a more active role in researching destination-related information and options, evaluating alternatives, and the purchasing process. If destination marketing organizations carry out more effective work in relevant areas for these age groups, they can be expected to gain a more advantageous position compared to their competitors. According to income level, it has been revealed that those with the lowest monthly income level show a significantly higher difference than those with higher income levels in terms of the attitude factor regarding the social media effect in evaluating alternatives in destination selection. Accordingly, if destination marketing organizations offer more alternatives for those in this income group, it may increase their preference rates among consumers.

The study also has some limitations. Participants in the survey were selected from people living in different parts of Turkey by a simple random sampling method. Therefore, the study can be carried out on a larger scale by collecting data from different parts of the world in order to get a clearer picture of the impact of social media on consumer purchasing behavior and destination choice. Because this study is limited to a specific time period and the timing cross-section range cannot be guaranteed to meet long-term representative conditions, its results cannot be used to analyze patterns of behavior over a longitudinal period. In order to obtain more precise and generalizable results on this subject, studies covering many countries should be conducted.



A Review of Central Bank Digital Currency: Current Status and Changing Trends

Fatih CEYLAN ¹

Abstract

Since the emergence of the Central Bank Digital Currency (CBDC), which digitally represents the legal currency of the country in which it is created, significant developments have been experienced in the global financial environment as a result of the changes brought about by the innovations. Although CBDCs offer various advantages, such as cost reduction, financial inclusion, and increasing the efficiency of payment systems, they may create some disadvantages, such as the risk of dysfunctionalization of the banking sector or decreasing the level of security. At this point, it is necessary to be aware of the possible risks it may create and to develop an optimum strategy in case such risks arise to establish a successful CBDC system and benefit from its advantages. In this context, the aim of this study is to analyze all aspects (emergence process, positive/negative sides, projects, use cases, and technical infrastructure to be used) of this digital currency and to make a comprehensive evaluation of CBDC applications around the world. The evaluations show that many countries are not indifferent to this new digital currency, which has a very high development potential, and continue their research intensively in order not to fall behind the steps taken in CBDC.

Keywords: Central bank digital currency, digital money revolution, international financial system, blockchain technology

Jel Codes: E50, E58, G15, O31, O33

Merkez Bankası Dijital Para Birimi Üzerine Bir Araştırma: Mevcut Durum ve Değişen Eğilimler

Özet

Oluşturulduğu ülkenin yasal para birimini dijital olarak temsil eden Merkez Bankası Dijital Para Birimi'nin (CBDC) ortaya çıkışından bu yana, yeniliklerin getirdiği değişimler sonucunda küresel finans ortamında önemli gelişmeler yaşanmıştır. CBDC'ler maliyetlerin azaltılması, finansal kapsayıcılık ve ödeme sistemlerinin etkinliğinin artırılması gibi çeşitli avantajlar sunmakla beraber bankacılık sektörünün işlevsizleşmesi riski ya da güvenlik seviyesinin düşmesi gibi bazı dezavantajlar da yaratabilmektedir. Başarılı bir CBDC sisteminin kurulması ve potansiyel avantajlardan faydalanılması noktasında ilgili sistemin yaratabileceği olası risklerin farkında olunması ve bu risklerin ortaya çıkması durumunda optimum bir strateji geliştirilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda çalışmada ilgili dijital para biriminin tüm yönlerinin (ortaya çıkış süreci, olumlu/olumsuz yanları, projeler, kullanım alanları, kullanılacak teknik altyapı) analiz edilmesi ve dünyadaki CBDC uygulamalarının kapsamlı bir değerlendirmesinin yapılması amaçlanmaktadır. Yapılan değerlendirmeler, birçok ülkenin gelişme potansiyeli oldukça yüksek olan bu yeni dijital para birimine karşı kayıtsız kalmadığını ve CBDC konusunda atılan adımların gerisinde kalmamak için araştırmalarını yoğun bir şekilde sürdürdüğünü göstermiştir.

Anahtar kelimeler: Merkez bankası dijital para birimi, dijital para devrimi, uluslararası finansal sistem, blokzincir teknolojisi

Jel Kodu: E50, E58, G15, O31, O33

CITE (APA): Ceylan, F. (2024). A Review of Central Bank Digital Currency: Current Status and Changing Trends. *İzmir İktisat Dergisi*. 39(2). 568-589. Doi: 10.24988/ije.1422562

¹ Research Assistant PhD., Uşak University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Uşak/Türkiye. **EMAIL:** fatih.ceylan@usak.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-3685-2032

1. INTRODUCTION

The form of money has changed with the change in human needs and economic activities. By the end of the era of physical money, commercial banks had focused on several innovations, such as deposit money, electronic funds transfer (EFT), credit cards, and mobile banking. The ubiquity of banks, the prevalence of electronic money, and the near obliteration of physical money are about to eliminate the difference between digital money and real physical money. Today, there is also a shift toward software-based transactions, and digital forms of money, including cryptocurrencies, stablecoins, and central bank digital currencies (CBDCs), differ from their predecessors in their inability to transform back into physical form.

Digital currencies are money that can be stored and transferred electronically. These functions of digital currencies can be centralized or distributed, and a central power, authority, or program supervises centralized digital currency transactions. At this point, the effects of the digital currency market on national economies and whether they may be replaced by national currencies are a major topic of discussion. Since there are no other currencies that have gained so much value in such a short time, interest in digital currencies is increasing.

CBDCs, which are seen as intangible and digital versions of fiat money, are money produced and used in electronic environments. As a direct legal payment tool, this money can be used as banknotes via electronic wallets for shopping and all kinds of payment transactions. Transactions are carried out in the digital environment under the supervision and control of monetary authorities. With these digital currencies, predominantly based on blockchain technology, electronic transactions can be made easier, faster, safer, and at a lower cost. Implementations for CBDCs may be based on blockchain or another type of distributed ledger technology (DLT), while others may only exist as centralized databases. There is no consensus on what the relevant technology means because blockchain technology has different and very wide application areas in terms of efficiency, trust in existing intermediaries, and governance. This technology enables the network of economic intermediaries to reach a consensus on the real status of some data held and shared jointly at regular intervals. The related shared data may exemplify the exchange of cryptocurrencies and other types of digital assets, thus making the technology applicable to multiple industries and public sectors (Catalini, 2018: 36-37).

2. RELATED WORKS

Although it has not been a very long time since the emergence of CBDCs, there is sizable literature (as mentioned below) regarding the related digital currency all over the world (Australia, China, Korea, Malaysia, Nigeria, Switzerland, Thailand, the United States of America, and the United Kingdom). Each of these studies has obtained several interesting, informative, and introductory data and has addressed CBDCs from different perspectives, such as blockchain applications, the impact of CBDCs on financial stability and credit supply, CBDC designs and projects carried out, central banks' approaches to CBDCs and determination of the factors affecting their decisions, difficulties encountered in the issuance of CBDCs, and the macroeconomic consequences they will cause.

Cunha et al. (2021) analyze the developments in the period, from cryptocurrencies to the emergence of CBDCs. They explain how the advantages and potential risks of CBDCs vary according to the characteristics of the intended scope of CBDCs (retail, wholesale, account-based, token-based) and at different implementation stages (launched, pilot, development, research, etc.). At this point, they emphasize that cryptocurrencies are effective in the adoption of CBDCs, but they differ from these currencies in many respects and should be designed uniquely. Terták and Kovács (2022), who mainly examine the digitalization process of money, also focus on why CBDCs should be introduced and what difficulties are encountered in this process. Separately, they mention the

precautions to be taken for the introduction of the projects of Digital Euro and Sweden's e-krona. Another study that evaluates what factors are effective in bringing CBDCs forward, their potential benefits, and the recent developments related to this issue was conducted by Ozili (2023). He concludes that CBDCs are effective in providing access to alternative paying solutions and transforming the financial system into a more accessible and inclusive system in the future.

CBDCs are also discussed in the related literature on how to determine optimal CBDC design. Agur et al. (2022) investigate the impact of cash, deposits, and financial intermediation functions on the optimal design of a CBDC (a cash-like CBDC or a noninterest-bearing CBDC). While noninterest-bearing CBDCs may have negative effects on loans and the level of output, a cash-like CBDC may reduce the level of cash. At this point, they argue that the most appropriate CBDC design should be as different as possible from existing payment instruments, especially in economies where the role of banks in financial markets is relatively lower. They also state that an optimal CBDC design may be possible if a balance is struck between the social value created by the diversity of payment instruments and the intermediation functions of banks. Tata (2023) also conducted a study on the design of CBDCs. He emphasizes that interval CBDCs have various uses in 4 areas: central banks' liquidity management, lending, monetary policy, and derivative transactions. He also argues that CBDCs can minimize the counterparty risk of some transactions, facilitate central banks' remuneration practices, and increase the diversity of monetary or financial instruments by adding time-specific features (such as limited-time CBDCs).

There have also been a few studies on the relationship between blockchain technology and CBDCs. Zhang and Huang (2022) evaluate the use of blockchain technology in CBDC design and note that permissioned blockchain is more suitable than permissionless blockchain. In addition, they conclude that no central bank has used blockchain-based CBDC thus far because of its performance, scalability, cross-chain interoperability, and usage scenarios. Similarly, Sethaput and Innet (2023) discuss the challenges encountered, technical solutions, and prospects for CBDCs, mainly blockchain or DLT applications to CBDCs, in light of the projects carried out by central banks.

In addition to all these studies discussed above, it is also possible to come across many other studies in the related literature that address CBDCs from different perspectives, such as financial stability, macroeconomic outcomes, monetary sovereignty, credit supply, security function, determinants of CBDC issuance, and Bitcoin and fintech sector reactions to CBDCs (Kumhof and Noone, 2021; Shen and Hou, 2021; Chapman, 2022; Chen and Siklos, 2022; Davoodalhosseini, 2022; Li et al., 2022; Barrdear and Kumhof, 2022; Horvath, 2022; Rojas-Breu, 2022; Williamson, 2022; Alfar et al., 2023; Kim and Kwon, 2023; Mzoughi et al., 2023; Rehman et al., 2023; Xia et al., 2023). In this context, many more studies may probably be conducted on such a dynamic subject that is still in the early stages of development.

Key questions around conceptualization use cases and monetary authorities' strategies for CBDCs are addressed in this paper, including the following: What do CBDCs stand for conceptually? What(s) do CBDCs have in common with or differ from cryptocurrencies? What steps have been taken toward CBDCs in both developed and developing countries that have initiated the practice? What kinds of strategies should be followed for CBDCs in light of current developments? In this context, the remainder of the study is organized as follows: Section 3 presents some theoretical information for digital currencies, mainly CBDCs. Section 4 evaluates the role of blockchain technology in CBDCs and the status of CBDCS by country at each income level. The final section consists of prospects and conclusions.

3. DIGITAL CURRENCIES

Digital currencies have emerged in various forms, including CBDCs and private digital currencies (1st generation crypto assets such as Bitcoin, stablecoins such as Tether, and other special digital

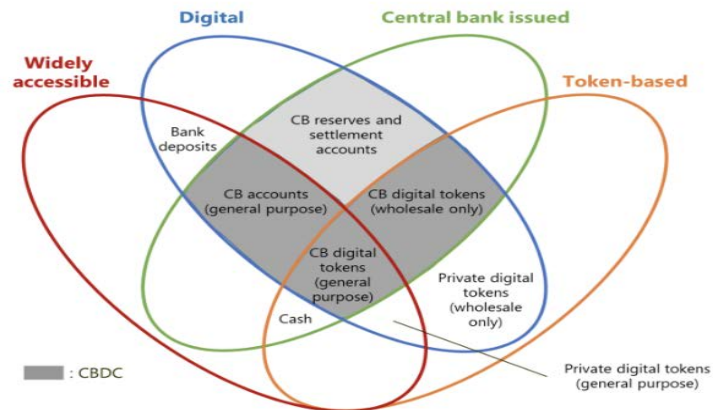
currencies). Following the initial introduction of Bitcoin in 2008, private companies issued more than five thousand cryptocurrencies, such as Ripple, Stellar, Tether, and Ethereum. This rise in cryptocurrencies poses a major threat to financial stability. It has brought with it many negative consequences, such as users incurring large losses, decreased confidence in these instruments, disruption of retail payment systems, and several economic impacts. The reputation of central banks, which are considered responsible for overseeing payment systems, has also been put at risk. Separately, they could not fulfill investment and payment functions effectively due to their decentralized structure, lack of wide acceptance, and insufficient regulatory supervision mechanisms. These undesirable developments have required monetary authorities to take various measures to prevent cryptocurrencies from becoming more interdependent with the financial system and economy (Carstens 2018: 8; Opore and Kim 2020: 110810).

Stablecoins, which emerged as a solution to reduce the volatility of cryptocurrency, are digital currencies that are linked to a single currency such as US dollars, euros, or exchange-traded commodities such as gold. They have a more stable outlook, as they are issued to be backed predominantly by central bank money, and their main responsibility is to accelerate the adoption of digital currencies. Since stablecoin transactions are conducted in a decentralized manner through distributed ledger technology, they are widely integrated with decentralized finance and designed to be the opposite of other cryptocurrencies, such as Bitcoin, which often see large-scale price fluctuations. Intended to be stable in terms of price, stablecoins can maintain almost the same value from the day a user buys them until the day they spend or trade them. This is because, unlike other cryptocurrencies, the price of most stablecoins is pegged to fiat currencies such as the US dollar or commodities such as gold. However, compared to CBDCs, although stablecoins offer significant opportunities in terms of direct automated provision of data and cost reduction for market participants, CBDCs can fulfill these functions more efficiently than stablecoins. As CBDCs have central bank backing, they are not subject to conflicts of interest around asset backing and stabilization mechanisms. Moreover, their value can be pegged to the reference currency, thus eliminating fluctuations in value (Mancini-Griffoli et al. 2018; Arner et al. 2020; Allen et al. 2022; Gadzinski et al. 2023; Lyons and Viswanath-Natraj 2023).

3.1 Central Bank Digital Currencies

Central banks have begun to work on alternative instruments, and the CBDCs have come to the fore due to the instability concerns that cryptocurrencies and stablecoins may cause to compete with traditional payment systems. Built on a new technological layer inspired by the advances offered by blockchain, CBDCs are a digital version of government-backed fiat money. This type of digital currency, accelerated after the emergence of stablecoins, is issued by a central bank. Cryptocurrencies and CBDCs have similar features, such as being used in electronic payments, digital wallets playing an active role in their storage, and transfer transactions taking place through blockchain technology without the need for any third party. At this point, CBDCs are constantly associated with cryptocurrencies as a technological infrastructure, but they are sharply differentiated from cryptocurrencies by representing a claim on a central bank and its central issuance feature. Having the central banks behind them and the determination of monetary policies in this direction ensure that CBDCs have intrinsic value. On the other hand, cryptocurrencies have a completely decentralized structure and are not controlled by any person or entity. Although CBDCs are based on blockchain technology, such as cryptocurrencies, only selected individuals and institutions can access these networks. In addition, while cryptocurrencies generally do not have a monetary equivalent, CBDCs have asset equivalents. (IMF 2020: 9; Boar and Wehrli 2021: 4; Zhang and Huang 2022: 264). The main characteristics of CBDCs are clearly illustrated in the Money Flower Venn diagram put forward by Bech and Garratt (2017):

Figure 1: The Main Characteristics of CBDCs

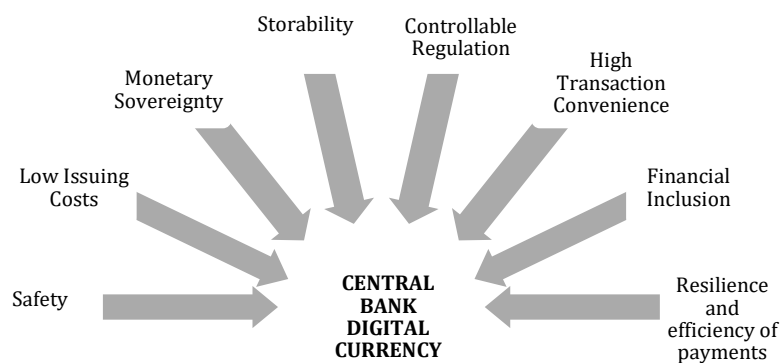


Source: Bech and Garratt, 2017.

According to the money flow taxonomy presented in Figure 1, CBDCs have four main characteristics: issuer (central bank); form (digital or physical); accessibility (broad or restricted); and transfer mechanism (centralized or decentralized). The remaining gray areas in the diagram include the two main types of CBDC. Basically, retail-wholesale is available to the public, but there is a limited-access digital facility for wholesale payments (e.g., interbank payments or securities settlement). In addition, retail CBDCs can be account-based or token-based (Bech and Garratt 2017: 59-60).

Central banks around the world have taken a positive attitude toward CBDCs to protect their local currencies against competition based on digital superiority. Positive contributions such as increasing transaction efficiency, preventing falling behind the digitalized economy, and eliminating the digitalized dollar dominance by enabling faster, cheaper international trade and financial transactions have been very effective in the emergence of this attitude (Huang and Mayer 2022: 11). In addition to these contributions, it is possible to consider many other functions of CBDCs (Han et al. 2019: 265; Soderberg 2022: 4-7; Zang and Huang 2022: 264):

Figure 2: The Functions of CBDCs



Source: Created by author, based on (Soderberg 2022: 4-7; Zang and Huang 2022: 264).

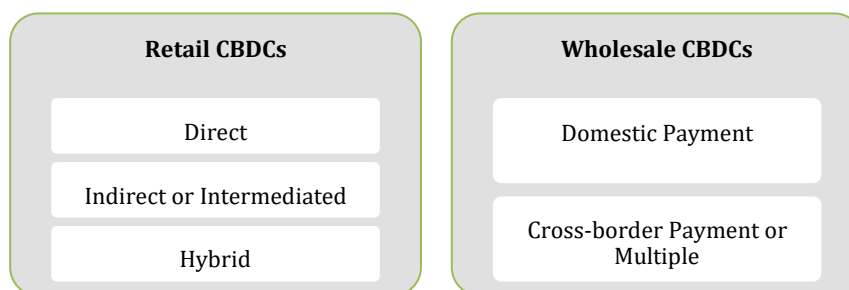
As can be seen from Figure 2, there are several areas in which CBDCs are expected to exert influence and facilitate. First, CBDCs are considered as reliable as cash, with electronic advantages and possible high demand levels (Bank for International Settlements, 2021: 4). If some security risks arise from the design and operational use of CBDCs, central banks could manage these risk factors by imposing restrictions on limit balances and transfer transactions, providing controls on liability rules, and introducing security protocols. Moreover, the central bank guarantee of digital

money as a legal tender increases public confidence in the security of the system and supports its acceptance and widespread use. Public confidence is strengthened by the fact that CBDC is central bank money and does not pose a credit risk to the holder (Perret, 2019; Kahn and Rivadeneyra, 2020: 1). Second, CBDCs have the potential to have a positive impact on financial inclusion by digitizing the value chains in the economy, providing access to digital financial services without the internet, and increasing the efficiency of digital payments. In addition, the fact that CBDC is a simplified digital currency system that is fully interoperable with other systems means that an individual's digital currency no longer needs to be tied to a single mobile operator. This increased financial access gives customers confidence that this tool can be used regardless of their banking or partner relationships. Additionally, they may keep costs low and reduce transaction costs by a minimal fee (Bank for International Settlements, 2022: 13; Ozili, 2022: 243).

3.1.1 The Main Types of CBDCs

There are two types of CBDCs, wholesale (for financial institutions) and retail (for household and nonfinancial businesses only), in terms of access to digital currencies. Wholesale CBDCs, similar to central bank deposits and used to increase speed, flexibility, and efficiency in interbank settlement risks and cross-border payments, are only available to financial institutions. On the other hand, retail CBDCs, considered a form of digital cash, can be accessed by all economic units, such as individuals, businesses, government institutions, and financial institutions, and used to perform transfer and payment transactions with cooperation between the central banks and monetary authorities of countries (Jahan et al., 2022: 5-6). As shown in Figure 3, these two types of CBDCs are also divided into groups in terms of whether banks and other financial institutions will be included in the system and, if so, at what level:

Figure 3: Subgroups of CBDCs



Source: Created by author, based on (Geroni 2021a).

In direct retail CBDCs, where all payment transactions take place through the central bank, retail transactions by individuals or businesses are recorded through special accounts at the central bank, so there are no financial intermediaries in the system. At this point, central banks need to have a strong technical infrastructure to overcome the transaction intensity. Additionally, this type of CBDC does not benefit from the speed, resilience, and efficiency that financial intermediaries, who are in closer contact with customers, can provide to the system. For instance, financial intermediaries may help maintain the flow of payments by taking risks during a connection outage or offline payment. However, there is no such guidance in the direct retail CBDC; therefore, customer satisfaction decreases because of not communicating with the customer at the required level. In another type of retail, indirect CBDC, the central bank conducts retail money issuance indirectly through intermediaries. The intermediaries communicate with retail customers and send payment messages to other intermediaries and wholesale payment messages to the central bank. Therefore, they fulfill all the responsibilities of the regulatory authority for retail money customers on the money they issue. The central bank's responsibilities are more limited, and it only holds wholesale account information. Since the central bank does not keep evidence of individual

accounts, it cannot fulfill the claims of consumers without records from intermediaries, and if the intermediaries become insolvent, the process of identifying statutory beneficiaries can be cumbersome and lengthy. Hybrid retail CBDCs are the model between the direct retail and indirect wholesale CBDC models, hence the two-tier structure. The central bank keeps a copy of all retail balances but does not interact directly with retail users, focusing on a limited set of core processes, while intermediaries perform other services, including instant payment confirmation. This allows for portability between intermediaries and transfers from one payment service provider to another in case of failure. As customers' balances are segregated from the payment institutions' accounts, in the event of the insolvency of the payment institution, consumers' assets are not affected (BIS Annual Economic Report 2021: 78; Deloitte 2022; Turkey Informatics Foundation 2022: 11-12).

Wholesale and systemically important transactions, on the other hand, can usually be routed through the central banks responsible for making these payments. At this point, wholesale CBDCs, developed for use by financial institutions, make it possible to transfer funds and settle transactions faster, more reliably, and at a lower cost. Using CBDCs in this way increases efficiency in both domestic and cross-border payments. While wholesale CBDCs are located and traded in the same economic environment as retail CBDCs, they differ in some respects from the type of CBDC available to individuals. For instance, the use of retail CBDCs is suitable for central banks in developing countries, while this is true for central banks in developed countries in wholesale CBDCs. Second, the main objective of retail and wholesale CBDCs is to conduct daily transactions for households and businesses and to exchange and trade among central banks and private banks. Finally, in retail CBDCs, the responsibility is to prevent interference by intermediaries and illegal transactions, while wholesale CBDCs are responsible for making wholesale transactions more reliable, faster, and at a lower cost (Geroni 2021a).

In practice, it is possible to encounter various pilot studies conducted for retail CBDCs such as E-krona (Sweden), E-Peso (Uruguay), E-Hryvnia (Ukraine), Project Sand Dollar (The Bahamas) and The Digital Eastern Caribbean Dollar (Eastern Caribbean Central Bank). Similarly, several pilot studies have also been launched for the wholesale CBDC type among the central banks and monetary authorities of the countries. Project Stella (European Central Bank and Bank of Japan), Project Ubin/Jasper (Monetary Authority of Singapore and Bank of Japan and Canada), Project Inthanon/LionRock (The Hong Kong Monetary Authority and Bank of Thailand), and Project Dunbar (Reserve Bank of Australia, Central Bank of Malaysia, Monetary Authority of Singapore, and South African Reserve Bank) may be shown as the leading examples of wholesale CBDCs (KPMG 2020; BIS Innovation Hub 2022; Sethaput and Innet 2023). The details of the status of some CBDC cross-border projects is shown in Table 1:

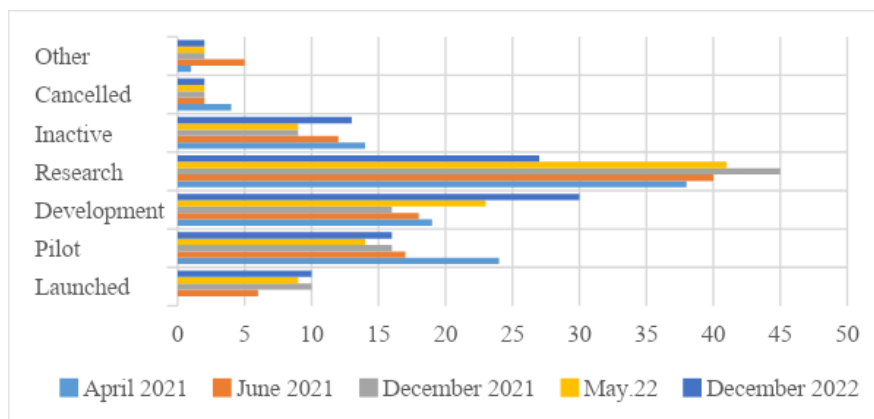
Table 1: CBDC Cross Border Projects for Some Countries Worldwide

Project	Period	Countries	Use Case
Project Jasper	2017	Canada, UK and Singapore	Wholesale
Project Aber	2019	Saudi Arabia and the UAE	Wholesale
Project Aurum	March 2021	Hong Kong and BIS	Retail and Wholesale
Onyx/Multiple wCBDC	July 2021	France and Singapore	Wholesale
Multiple CBDC Bridge	September 2021	Thailand, China, Hong Kong and, the UAE	Wholesale
Project Helvetia	January 2022	Switzerland and, the BIS	Wholesale
Project Dunbar	March 2022	Australia, Singapore, Malaysia and, South Africa	Wholesale
Project Rosalind	June 2022	United Kingdom and, the BIS	Retail
Project Sela	June 2022	Israel, Hong Kong and, the BIS	Retail
Project Icebreaker	September 2022	Israel, Norway, Sweden and, the BIS	Retail
Project Mariana	November 2022	France, Switzerland, Singapore and, the BIS	Wholesale

Source: Created by author, based on <https://www.atlanticcouncil.org/cbdctracker/>.

Considering the projects specified in Table 1, it is possible to say that increasing the efficiency of money transfers and foreign exchange transactions and reducing costs are in the lead. Thereafter, to explore the feasibility of issuing CBDCs, to allow international settlements across multiple CBDCs, to facilitate exchange between different currencies, and to explore the CBDCs' cybersecurity implications, among other purposes, each project endeavors to complete its objectives within the stipulated deadlines. For example, the results from the Icebreaker project, which was recently announced as completed on March 6, 2023, have shown that CBDC payments may be a cheap and reliable alternative to cross-border payments. Although there are many wholesale CBDC pilot projects, especially in the Far East, these projects are considered an intermediate stage before the transition of these countries to retail CBDC. Many countries are also working on projects related to retail CBDC (BIS Innovation Hub, 2023).

Figure 4: CBDC progress between April 2021 and December 2022



Source: Created by author, based on <https://www.atlanticcouncil.org/cbdctracker/>.

According to Atlantic Council research results summarized in Figure 4, the number of countries that attempted to develop a CBDC project between April 2021 and December 2022 increased from 74 to

114, an increase of approximately 35%. Especially in April 2021-December 2022, numerous projects have been launched by cooperating between various countries (Switzerland, Australia, Singapore, the United Kingdom, Malaysia, South Africa, Israel, Norway, Sweden, Switzerland, and Hong Kong) and the BIS as a monetary authority.

3.1.2 The Design of CBDCs: Account-based and Token-based CBDCs

According to their configuration rules, CBDCs are categorized into two groups: account-based and token-based. In account-based CBDCs, people participating in the system have an account with their identity, and the end user is assigned an account by the central bank or intermediary institutions. They are effective in reducing transaction costs under the control of central banks. On the other hand, by eliminating the anonymity of blockchain technology, account-based CBDCs increase the risk of disintermediation by established financial institutions, as they require central banks to create accounts on behalf of all users and ensure their follow-up. Token-based CBDCs use distributed ledger systems such as Bitcoin or Ethereum. In token-based CBDCs, digital coins are transferred between user wallets, and the change in ownership of these CBDCs is recorded on the blockchain. In this context, blockchain-based systems are required to use a token that represents a digital form of fiat currency. On the other hand, token-based CBDCs bring about more profound changes than account-based CBDCs, as they create a new space for central banks. While account-based CBDCs have similar dynamics to account-based central bank money, token-based CBDCs require a reorganization of financial regulations, especially the definition of central banks' duties and powers. Any lack of regulation at this point is likely to have a negative impact on the effective functioning of CBDCs and thus the financial system. At this point, central banks need to choose between token-based or account-based CBDCs to ensure the anonymity of users by considering these amendments (Nolting et al., 2020; Bilotta and Botti, 2021; Lee et al., 2021; Priyadarshini and Ka, 2021).

4. BLOCKCHAIN-BASED CBDCs: WHAT IS THE ROLE OF BLOCKCHAIN IN CBDCs?

Blockchain technology is a decentralized and distributed digital ledger that uses cryptological techniques and peer-to-peer communication to record and verify the authenticity of transactions. First mentioned theoretically in 2008, this technology was later put into practice with the launch of the Bitcoin currency (Nakamoto, 2008). Developments around the world bring with them several transactions and a new way of thinking. In this context, blockchain is one of the products of this new way of thinking that will have the most revolutionary results, and to understand and apply this technology, experience must be gained. As with any new technology, the experimental processes that start with concepts in blockchain need to be transformed into pilot phases, and these into final products. The main feature that distinguishes blockchain from other technologies is the need to "work together" in environments such as intersectoral consortiums and platforms. While blockchain, as a new thinking pattern, increases the importance of ecosystems, it also increases the need for companies and their products to be able to create value while bringing ecosystems to the forefront (Turkey Informatics Foundation, 2022).

Developments in cryptocurrencies and blockchain technology have been highly influential in the shift toward digital currencies, mobile payments, etc. For instance, Cambodia has leveraged similar technologies, such as blockchain and DLTs, to boost mobile payments (International Monetary Fund 2022). Blockchain technology, with its features such as auditability and immutability, largely meets the CBDC criteria and allows CBDCs to be issued in a way that can reduce costs and increase payment efficiency. At this point, there is an expectation that digital financial instruments will drive the increasing use of blockchain technology. In other words, CBDCs will be the driving force behind encouraging more people to use blockchain. The fact that financial and real-world assets are traded in tokens, especially the adoption of CBDCs by major central banks, raises strong expectations that

blockchain technology will be used by billions of users and will have a transaction capacity measured in trillions of dollars. According to a Citi GPS report, by 2030, up to \$5 trillion worth of CBDCs could be in circulation in major central banks, and half of the world's economies could be linked to distributed ledger technology. However, there is not yet a consensus on whether central banks should issue digital currency through distributed ledger technology or the traditional centralized system. The potential for digitization through blockchain has been highly transformative, especially over the last few years, but mass adoption is still lacking (Citi GPS, 2023).

4.1 Benefits and Challenges of Blockchain-based CBDCs

Blockchain technology is inherently decentralized. The decentralization of blockchain technology makes it independent from a central authority and resistant to tampering and censorship. One of the most important benefits of blockchain technology is that it facilitates secure and transparent transaction processes. Since blockchain technology is decentralized and handles transactions transparently, it allows verification of processes without the need for intermediaries, reduces the risk of fraud and abuse, and increases efficiency. Overall, blockchain technology provides a secure and transparent solution for recording data and transactions (Nakamoto, 2008).

Blockchain-based CBDCs provide several benefits in terms of increasing trust in the system, supporting programmability, innovation, and data usability with the features of having a distributed database, transparency of all records recorded in the system, the inability to make retroactive transactions related to the data recorded in the ledger, and reducing the need for third parties. For instance, with a blockchain-based CBDC, central banks may both control their local currencies and enforce the principles of confidentiality and independence in the use of CBDCs by end users. It is important that users do not need to rely on third parties in the context of this trust element. The fact that the transactions that make up the blocks in the blockchain system, whose integrity can be trusted, can be queried is another factor that increases the reliability of this database (Bouchaud et al., 2020; Geroni, 2021b; Zhang, 2022).

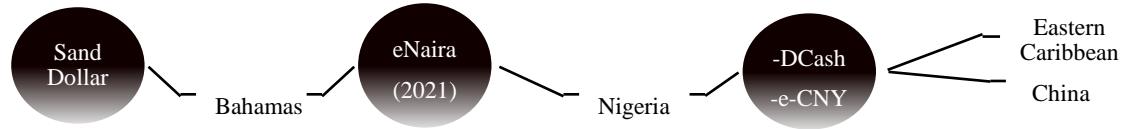
However, central banks have important duties for blockchain-based CBDCs to function effectively in practice. In this context, they should be able to develop a system that supports several capabilities, such as the ability to make payments between individuals at any point of sale or online or to trade CBDCs with commercial bank money or cash. If a blockchain-based technology is chosen for the use of CBDC, it is extremely important to perform these transactions with the features of resilience, robustness, continuity, security, and privacy. Otherwise, blockchain-based CBDCs are likely to have some disadvantages (Sethaput and Innet, 2023; Syed, 2023). There are many CBDC design models with their own level of privacy and security. For instance, in a permissioned blockchain, a very small number of users can see and verify transactions. The identities of the participants, as well as all the transactions that take place, can be monitored by permissioned participants but are completely hidden from the public. At this point, the asset nodes are of great importance, as in the event of an attack, all data can be leaked, posing a security risk. In a public blockchain such as Bitcoin and Ethereum, security threats such as this are less likely to occur. If not, all transactions are encrypted on the public blockchain, an environment of trust with no intermediary is relatively secure against possible cyber-attacks. On the other hand, since transactions are open to everyone participating in the blockchain, the level of privacy is lower, and real users can be easily identified (Lee et al., 2021: 17).

4.2 Current Status and Future Prospects of CBDCs

The Bahamas was the first country in the world to have a CBDC, and the digital version of the Bahamian dollar is called the 'sand dollar' (launched on October 20, 2020), thus eliminating the difficulties of reaching cash with ATMs spread over 700 islands in the country. In 2021, Nigeria

issued eNaira, and subsequently, the most ambitious project on CBDC was put forward by the Chinese central bank as a pilot application, as shown in Figure 5:

Figure 5: First Examples of CBDCs



Source: Created by author, based on (Kosse and Mattei, 2022: 1).

If the Chinese experience yields good results, digitization, innovation, and financial inclusion may increase in one of the world's largest and most vibrant economies, and this success could force other countries to do the same (Adrian and Mancini-Griffoli, 2021; Boar and Wehrli, 2021: 3). Such developments around the world regarding CBDC projects have gained momentum in recent years. As stated in the sections below, it is possible to conclude that the research projects initiated to explore the potential of CBDCs are quite high and serve many purposes. However, it should be noted at this point that CBDC issuance is likely to have different consequences for developed and developing countries. Due to their functions, CBDCs are expected to have a negative impact on international capital flows and exchange rates, especially in emerging market economies, making them difficult to control. Moreover, the systemic impact of the monetary policies of advanced economies towards CBDCs is likely to increase the exposure of emerging market economies and lead to a loss of financial independence. On the other hand, CBDCs are also likely to have positive repercussions on the overall level of credit and banks' disintermediation risks, especially in emerging market economies (Acar Balaylar, 2023; Tan, 2023). Therefore, this study examines the developments and steps taken on CBDCs around the world according to the income level of countries².

4.2.1 High-Income Level Countries

Considering the status of CBDCs, it can be inferred that many countries have taken several initiatives regarding CBDCs, which are the digital versions of the official currencies of the countries and aim to minimize dependency on other countries. The most recent developments (2017-2023) in CBDCs in some high-income countries are shown in Table 2.

Table 2: High-Income Level Countries' CBDC Initiatives

Digital Currency	The Stage of CBDC Adoption	Types of CBDC	Central Bank
e-shekel	Proof of concept	Retail	Bank of Israel
e-HKD	Proof of concept	Retail	Hong Kong Monetary Authority
Hungary CBDC	Proof of concept	Retail	Central Bank of Hungary
Digital Yen	Proof of concept	Retail	Bank of Japan
e-krona	Proof of concept	Retail	Sveriges Riksbank
E Dollar	Research	Retail, Wholesale	Bank of Canada
Helvetia	Research	Wholesale	Swiss National Bank
eAUD	Research	Wholesale	Reserve Bank of Australia
Qatar CBDC	Research	Retail	Qatar Central Bank
Denmark CBDC	Research	Wholesale	Nationalbanken

Source: Created by author, based on <https://cbdctracker.org/>.

²The countries have been categorized according to their income levels based on World Bank data (<https://data.worldbank.org/country>).

As can be seen from Table 2, there are many countries at different stages of implementation in the development of CBDCs. While some countries, such as Israel, Hong Kong, Hungary, Japan, and Sweden, have progressed to the proof of concept (POC) stage, Canada, Switzerland, Australia, Canada, Qatar and Denmark continue to research. The steps taken by these countries towards CBDCs are given in detail in the sub-headings below.

4.2.1.1 High-Income Level Countries Published a CBDC Proof of Concept

The Bank of Israel formed a team in 2017 to identify the potential benefits and harms of CBDC issuance. In 2018, the team concluded that it would not be appropriate to issue a digital currency in the near future. However, it has been stated that studies will continue to be prepared if the conditions are appropriate and that developments such as the level of cash usage, the adoption of electronic payments, technological developments, the availability of stablecoins, and the level of competition in the payment system will be closely monitored (<https://cbdctracker.org/currency/israel-e-shekel>).

Hong Kong's initiatives for CBDCs first started with Project LionRock in 2017 and continued with Project Inthanon-LionRock in 2019 to evaluate the function of CBDCs in cross-border payments. The related project entered the second phase in 2020 and was renamed the Multiple CBDC Bridge project in 2021 with the inclusion of the Central Bank of the United Arab Emirates and the Digital Currency Institute of the People's Bank of China (Hong Kong Monetary Authority 2022).

In the case of Hungary, the MNB conducted its first retail CBDC pilot project in September 2020 to support the digital financial inclusion of students aged 8-14 and to identify a potential operational model for the CBDC system in the future. The target group considered in the pilot project is seen as an opportunity to increase the financial awareness of young people who do not currently have a relationship with the bank but are expected to have potential income and spending levels in the future. To achieve successful results from the initiated project and to design an appropriate CBDC, a seven-step decision-making process was determined. At this point, it is not currently considered necessary for the Central Bank of Hungary to implement a CBDC project in the very short term, but it is considered necessary to be prepared in case of economic or political need (Fáykiss et al., 2022).

Similarly, the Bank of Japan conducted a "Proof of Concept (PoC) Phase 1" between April 2021 and March 2022, examining various design alternatives to see if the core functions could be performed as they should be. PoC Phase 2 was then conducted over the period April 2022-March 2023 and focused on the potential use of new technologies and databases not covered in Phase 1. It also experimented with measures to stabilize the financial system and improve the ease of payment and ledger design. The PoCs confirmed success in achieving the desired results and the transition to the planned CBDC pilot project but noted that the final decision on CBDC issuance has not yet been made, at which point a CBDC Forum will be created to solicit input from private businesses (Bank of Japan, Payment and Settlement Systems Department, 2023).

Sweden, one of the countries with one of the lowest levels of cash use in the world, could carry out their investigations on CBDCs with relative ease. Sveriges Riksbank conducted a digital currency pilot between February 2020 and February 2021 for the development of the E-krona. The test network for this pilot was built on a DLT and token-based platform called Corda. However, no decision has yet been made on whether an e-krona will be issued, how it will function, or on which technology it will be based (Sveriges Riksbank, 2023; <https://cbdctracker.org/currency/sweden-e-krona>).

4.2.1.2 High-Income Level Countries Completed the Research Phase

The Bank of Canada first launched Project Jasper in 2017, with an emphasis on digitization in the payments system. This project, which has a multilateral partnership structure including Payments Canada, financial innovation firm R3 Lab and Research Centre, CIBC, TD, Scotiabank, Bank of

Montreal, RBC, National Bank, and HSBC, is the first project in which a central bank cooperates with the private sector in terms of researching DLT applications. Looking at recent times, according to the press release made on May 8, 2023, the Bank of Canada has entered a new phase of testing the viability of CBDCs for the CBDC, initiating the consultation process for the digital Canadian dollar. The digital dollar is seen as an official, secure, and stable payment option, but it is stated that there is no need for the digital Canadian dollar now. In addition, it is emphasized that if the digital dollar is issued, the use of banknotes will continue (Payments Canada, Bank of Canada and R3 2017; Bank of Canada, Media Relations, 2023).

Considering Switzerland's CBDC efforts, it was seen that Switzerland was involved in two projects: Project Helvetia (2020) and Project Jura (2021). In Phase I of Project Helvetia, published in partnership with the BIS Innovation Center (BISIH), Swiss Center, SIX Group (SIX), and the Swiss National Bank (SNB), two approaches to settling tokenized assets with central bank money were tested. The results showed that wholesale central bank digital currency (wCBDC) can be effectively used in tokenized asset platforms and that the functionality of tokenized assets is greater than traditional reserve balances. Phase II of the project assessed the legal and policy implications of issuing wCBDC. The Jura Project, a continuation of the Helvetia project involving Switzerland, investigated the cross-border settlement of tokenized assets and foreign exchange transactions in euro and Swiss franc wCBDCs (Bank for International Settlements, SIX Group, and Swiss National Bank, 2022).

In 2022, the Reserve Bank of Australia (RBA) participated in a research project with the Digital Finance Cooperative Research Centre (DFCRC) to examine the design, potential use, technological requirements, and legal and regulatory aspects of eAUD, a general-purpose pilot CBDC. The relevant pilot project report is planned to be published in mid-2023, and it is stated that the findings will be decisive for the RBA's attitudes toward CBDCs (Reserve Bank of Australia and DFCRC, 2022). Finally, Denmark and Qatar are also still exploring whether to issue their own digital currencies.

4.2.2 Middle-Income Level Countries

While many advanced economies have high levels of bank account ownership, a large share of the population in emerging markets and developing economies has low levels of account ownership. Therefore, CBDC issuance in emerging markets and developing economies is likely to bankize large unbanked populations and increase financial inclusion. This is expected to have a positive impact on the overall credit level and reduce the risk of bank disintermediation (Tan, 2023). At this point, it is observed that middle-income countries have also taken important steps towards CBDCs to benefit from these advantages and to design a CBDC that is suitable for their own country's conditions. Table 3 shows that the central banks of some middle-income countries have taken important steps toward CBDCs:

Table 3: Middle-Income Level Countries' CBDC Initiatives

Digital Currency	The Stage of CBDC Adoption	Types of CBDC	Central Bank
Digital Lira	Proof of concept	Retail	Central Bank of the Republic of Turkey
Digital Lari	Proof of concept	Retail	National Bank of Georgia
Digital Ruble	Proof of concept	Retail	Bank of Russia
Mauritius CBDC	Research	Retail	The Bank of Mauritius
Nepal CBDC	Research	Retail	The Nepal Rastra Bank
Tanzania CBDC	Research	Retail, Wholesale	Bank of Tanzania
Mexico CBDC	Research	Retail	Banco de México
Jam-Dex	Launched	Retail	Bank of Jamaica
e-Naira	Launched	Retail	Central Bank of Nigeria

Source: Created by author, based on (<https://cbdctracker.org/>).

As can be seen from Table 3, Mauritius, Nepal, Tanzania, and Mexico proceed with comprehensive research on the optimal design of CBDCs, while Turkey, Georgia, and Russia are at the proof-of-concept stage. In addition to these countries, Jamaica and Nigeria have already launched CBDC projects. The actions taken for CBDCs in these countries, which are at different stages, are discussed under the following sub-headings:

4.2.2.1 Middle-Income Level Countries Published a CBDC Proof of Concept

The Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) has initiated a research and development project to explore the potential benefits of introducing the Digital Turkish Lira to complement the existing payment infrastructure. The project has now moved to the next stage with the participation of technology stakeholders after the completion of the proof-of-concept stage. The technological research, development, and testing processes of the project will be carried out in close cooperation with technology stakeholders. As part of this project, the CBRT and ASELSAN signed bilateral memorandums of understanding with HAVELSAN and TUBITAK-BILGEM to create a "Digital Turkish Lira Cooperation Platform". The platform is intended to facilitate the establishment of a digital currency and will be used to conduct technological research, development, and testing processes in close cooperation with technology stakeholders. It is also expected to be expanded with new participation in light of relevant pre-application tests. The economic, legal, and financial requirements of the Digital Turkish Lira will be determined after the capacity measurements of different technological alternatives are completed. The architectural setup will also need to be finalized before this determination can be made. Once these two steps are completed, it will be possible to determine whether the existing technologies can meet the requirements of this currency (CBRT, 2021). Continuing tests on unique architectural constructs designed to address issues such as the use of distributed ledger technologies in payment ecosystems and integration with instant payment systems reveal that digital identification is critical for the legal dimension of the Digital Turkish Lira project. Therefore, the CBRT will prioritize research on the economic and legal framework of the Digital Turkish Lira, as well as its technological requirements (CBRT, 2022). In addition, a decision regarding the infrastructure on which the CBDC design will be based has been taken in the Eleventh Development Plan of Turkey 2019-2023. Accordingly, Decision No. 249.5 of this development plan states, "a blockchain-based digital central bank currency will be put into practice" (Presidency of the Republic of Turkey, Presidency of Strategy and Budget, 2020).

The Central Bank of Georgia (NBG) has been working on CBDCs since early 2020 and has a very positive attitude toward digital currency. There is an expectation that it will have a positive impact on various areas, such as the level of financial access, efficiency of intermediation services, effectiveness of monetary policies, and diversity of innovative products and services. Over approximately two years, NBG has carried out a comprehensive assessment of the relevant financial technology in cooperation with many technology companies, both technologically, politically, and legally. Finally, NBG published a report named 'Project DGEL' in January 2023 and announced that they will conduct CBDC initiatives with the Technology Partner for the DGEL pilot project, which is an important step for CBDCs (National Bank of Georgia, 2023). The comprehensive work of the Central Bank of Georgia on CBDCs was appreciated by Central Banking and received the "CBDC Initiative" award at the sixth annual FinTech RegTech Global Awards (Popowicz, 2023).

In 2020, the Bank of Russia prepared a detailed consultation paper on whether CBDC issuance is necessary, and if so, why, what factors might increase the need for CBDCs, and what factors should be considered in CBDC design (Bank of Russia, 2020). The Digital Ruble Concept was published in April 2021; the Digital Ruble platform was piloted in a test environment in 2022; and the pilot phase with real money was planned for April 2023. On July 11, 2023, it was reported that the law on the issuance of the digital ruble, planned to be used primarily as a means of money transfer and

payment in Russia, was adopted. It was announced that the main provisions of the law on the implementation of CBDC, under which it will not be possible to open deposits or obtain loans in digital rubles, will enter into force on August 1, 2023 (Grishchenko et al., 2023; Bank of Russia, 2023).

4.2.2.2 Middle-Income Level Countries in the Research Phase

As of the project launched in 2020, the Bank of Mauritius has adopted a cautious approach in its research on the benefits and design of Mauritius CBDC, dubbed the Digital Rupee. In this context, the Bank plans to launch a pilot project, and the Digital Rupee is expected to be launched in November 2023 after finalizing the design specifications (Bank of Mauritius Public Notice 2023). The Bank of Mauritius, which is the first central bank to receive technical assistance from the International Monetary Fund (IMF) to optimize the design conditions of the Digital Rupee, has stated that the value of the Digital Rupee will be the same as physical banknotes and coins and will be differentiated from crypto assets in this respect (Bank of Mauritius Public Consultation Paper, 2023).

In line with the efforts of many countries to adopt digital currency, Nepal Rastra Bank (NRB) has also included a work plan for CBDCs in its annual plan for FY 2021/22 and has constituted a CBDC steering committee to revise the Nepal Rastra Bank Act and take necessary steps to enable the issuance of digital versions of Nepali currency (Nepal Rastra Bank, 2022). Similarly, Tanzania, an East African country, announced on January 14, 2023, the establishment of a multidisciplinary technical team to identify the potential risks and advantages of CBDCs. The team, formed by the Central Bank of Tanzania, is scheduled to conduct research on CBDC forms, issuance patterns, design features, and other issues. The bank has also stated that it will be informed again on what steps can be taken for CBDC issuance after the completion of the research phase (Bank of Tanzania, 2023). The Central Bank of Mexico, Banco de México, also expressed its positive view on CBDCs on December 29, 2021, stating that the pilot will continue until 2025 and that CBDC issuance is planned for 2025. There was a consensus that Mexico's CBDC should focus in particular on issues such as confidentiality, transferability, and security (authentication). In addition, the statement issued by the Banco de Mexico indicated that the CBDC would not be designed as an interest-bearing instrument but rather as an instrument for payments (Abogados, 2022).

4.2.2.3 Middle-Income Level Countries Launched a CBDC Project

The Jamaican government has a positive attitude toward the use of CBDCs and has recently introduced two incentive programs, the 'Small/Micro Merchant Incentive Program' and the 'Wallet-holder Individual Loyalty Program', to encourage the use of CBDCs by both businesses and individuals and support financial inclusion (Ledger Insights 2023). JAM-DEX which is a legal tender, can be exchanged for physical cash in exchange for dollars and can be used by both individuals and businesses to make payments or preserve value. On August 9, 2023, the Bank of Jamaica announced that a total of J\$230 million in CBDCs had been issued for the first time to deposit-taking and payment service institutions for the CBDC pilot, which will be completed in December (Bank of Jamaica, 2021). As the first African country to issue CBDCs, Nigeria has also shown a trend toward CBDCs with various expectations, such as acceleration of cross-border trading transactions, increased level of financial participation, cheaper and faster remittance entries, and increased efficiency of monetary policies, payment systems, and tax practices. The easy adaptation of Nigerian citizens to CBDCs, the high number of central banks taking initiatives against CBDCs, the emerging cybersecurity threats in payment transactions, and the drive to take control have triggered the Central Bank of Nigeria to launch a pilot project called Project Giant in mid-2021 (Ozili, 2023). e-Naira, the second CBDC issued after the Bahamas Sand Dollar, was premiered in October 2021, but the adoption level of e-Naira is not yet at the desired levels, according to an IMF report published in 2023 (Ree, 2023).

5. DISCUSSION AND CONCLUSION

Many central banks around the world have accelerated their efforts to minimize the potential risks that the digitalization process may pose to traditional payment systems and to stay ahead of current developments. The report published on March 13, 2023, by Juniper Research, which operates in the FinTech, and payments markets, includes the expectation that significant progress will be made in the future for CBDCs. According to the related report, the value of payments made through CBDCs in 2023 is only 100 million dollars, and this value is expected to reach 213 billion dollars annually by 2030. The current situation shows that it is highly likely that the number of studies conducted to research and test CBDCs will increase and that the use of CBDCs will become widespread in this context. The widespread use of CBDCs prevents the central banks of countries from being indifferent to the relevant digital currency and determines their attitude toward CBDCs. However, it should be noted here that each country's CBDC has different characteristics, serves different purposes, and is shaped according to the conditions of the country. Therefore, a single CBDC design is not possible, and central banks should design CBDCs with the most appropriate structure for their countries to eliminate the potential risks that they may pose. In this context, countries in various income groups try to have as much information as possible about the transition to CBDCs and the post-transition process and to follow current developments closely. For instance, as seen from the IMF (2023) report, more than 40 countries have requested IMF assistance in CBDC capacity building, and the IMF has developed various recommendations. In addition, the IMF has announced that a CBDC handbook will be developed to concretize and compile the results of its work on CBDCs. It is expected that this handbook may be an important source of reference for policymakers, especially in developing countries, and that it will make an important contribution to countries in determining whether they have a suitable structure for them.

As is known, CBDCs are expected to provide benefits in many areas, such as encouraging financial inclusion, reducing transaction costs, increasing the efficiency of payment systems and the stability of monetary and fiscal policies, and preventing informality. On the other hand, decentralization, money laundering, a lack of confidentiality, and infrastructure are among the major risks that CBDCs may pose. In this respect, first of all, the rule-making and enforcement functions of regulatory and supervisory agencies should be enhanced in order for the central banks of the countries to benefit from these advantages to the maximum extent, to rule out potential risks, and to establish a sound CBDC system. Therefore, the central bank of each country willing to issue CBDCs should cooperate with these institutions and adopt a conscious attitude to prevent possible money laundering, etc., attempts. In addition, countries should meticulously analyze their sociodemographic structures in detail and accurately identify the needs of potential parties that may have difficulties adapting to the CBDC system. Only then will it be possible to expand financial inclusion, one of the key benefits of CBDCs. It is also crucial for CBDCs, which are seen as a new financial oversight tool, that countries create their own technical infrastructure systems with a focus on preventing cyber-attacks.

This study may contribute to a better understanding of a digital currency with such high development potential by both official authorities and individuals as potential users and to increase awareness of this issue. In future studies to be conducted on this subject, it would be beneficial to consider countries on an individual basis and to make evaluations on a more micro basis by taking into account the effects of the relevant digital currency on the economic environments of the countries, monetary policies, and the attitudes of the citizens of the country toward this currency, and to develop the necessary suggestions, if any.

REFERENCES

- Abogados, B. (2022). Developing a Mexico CBDC, Client Update, August 10th, 1-6, <https://berdeja.com.mx/memos/Developing%20a%20Mexico%20CBDC.AUG10.22.pdf>. (accessed May 13, 2023).
- Acar Balaylar, N. (2023). Central Bank Digital Money and the Efficiency of Monetary Policy. *Journal of Dogus University* 24 (1): 199-216.
- Adrian, T. and Mancini-Griffoli, T. (2021). A New Era of Digital Money. *International Monetary Fund Finance and Development*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/06/online/digital-money-new-era-adrian-mancini-griffoli.htm>. (accessed May 13, 2023).
- Agur, I., Ari, A. and Dell’Ariccia, G. (2022). Designing Central Bank Digital Currencies. *Journal of Monetary Economics*, 125: 62-79.
- Alfar, AJK., Kumpamool, C. and Nguyen, DTK. (2023). The Determinants of Issuing Central Bank Digital Currencies. *Journal of Research in International Business and Finance*, 64 (101884): 1-13.
- Allen, F., Gu, X. and Jagtiani, J. (2022). Fintech, Cryptocurrencies, and CBDC: Financial Structural Transformation in China. *Journal of International Money and Finance*, 124 (102625): 1-13.
- Arner, D., Auer, R. and Frost, J. (2020). Stablecoins: Risks, Potential and Regulation. *Bank for International Settlements Working Papers, Monetary and Economic Department*, 905, 1-28. Available at <https://www.bis.org/publ/work905.pdf>. (accessed May 14, 2023).
- Bank for International Settlements. (2021). CBDCs: An Opportunity for the Monetary System. *Annual Economic Report*, June, 1-31, available at <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2021e3.pdf>. (accessed May 13, 2023).
- Bank for International Settlements. (2021). Central Bank Digital Currencies: Financial Stability Implications. In a Series of Collaborations from A Group of Central banks, Report No. 4, September, pp. 1-27.
- Bank for International Settlements. (2022). CBDCs in Emerging Market Economies. *Monetary and Economic Department*, Report No. 123, April, 1-210.
- Bank for International Settlements Innovation Hub. (2022). *International Settlements Using Multi-CBDCs (Project Dunbar)*, March, 1-61.
- Bank for International Settlements, SIX Group and Swiss National Bank. (2022). Project Helvetia Phase II Settling tokenized assets in wholesale CBDC, January, https://www.snb.ch/en/mmr/reference/project_helvetia_phase_ii_report/source/project_helvetia_phase_ii_report.en.pdf. (accessed June 23, 2023).
- Bank for International Settlements Innovation Hub. (2023). Project Icebreaker: Breaking New Paths in Cross-Border Retail CBDC Payments, March, 1-41. <https://www.bis.org/publ/othp61.pdf>. (accessed June 23, 2023).
- Bank of Canada Media Relations. (2023). Bank of Canada Launches Public Consultations on a Digital Dollar, <https://www.bankofcanada.ca/2023/05/bank-canada-launches-public-consultations-digital-dollar/May>. (accessed June 23, 2023).
- Bank of Jamaica. (2021). Ceremony for the First Minting of Jamaica’s Central Bank Digital Currency. Core Functions. <https://boj.org.jm/core-functions/currency/cbdc/ceremonial-first-minting-of-boj-cbdc/>. (accessed June 23, 2023).

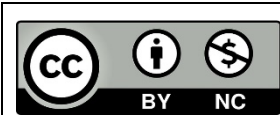
- Bank of Mauritius. (2023). The Central Bank Digital Currency: The Digital Rupee. Public Consultation paper, June 2, 1-4,
- Bank of Mauritius. (2023). The Central Bank Digital Currency: The Digital Rupee, Public Notice, June 2.
- Bank of Russia. (2020). A Digital Ruble. Central Bank of Russia Federation Consultation Paper, October, 1-44.
- Bank of Russia. (2023). Law on Digital Ruble Adopted. Press Event, July 11.
- Bank of Tanzania. (2023). Bank of Tanzania Progress on Central Bank Digital Currency. Public Notice, January 14.
<https://www.bot.go.tz/Adverts/PressRelease/en/2023011413181519.pdf>. (accessed June 23, 2023).
- Barrdear, J. and Kumhof, M. (2022). The Macroeconomics of Central Bank Digital Currencies. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 142 (104148), 1-24.
- Bech, M. and Garratt, R. (2017). Central Bank Cryptocurrencies. *BIS Quarterly Review*, September, 55-70.
- Bilotta, N. and Botti, F. (2021). CBDCs: The (Near?) Future of a Cashless Economy, In the Near (Future) Of Central Bank Digital Currencies: Risks and Opportunities for the Global Economy and Society. Peter Lang Academic Publishers, 7 (1).
- Boar, C. and Wehrli, A. (2021). Ready, steady, go? – Results of the Third BIS Survey on Central Bank Digital Currency. *Bank for International Settlements Papers, Monetary and Economic Department*, 114: 1-20.
- Bouchaud, M., Lyons, T., Olive, MS. and Timsit, K. (2020). Central Banks and the Future of Digital Money. A Practical Proposal for Central Bank Digital Currencies on the Ethereum Blockchain. Contributors: Adinolfi, S., Calmejjane, B., Dechaux, G. Fleuret, F. Grellet, V. Lia, J. and Singer, M., Consensus White Paper, 1-28.
- Carstens, A. (2018). Money in the Digital Age: What Role for Central Banks. *Bank for International Settlement, House of Finance, Goethe University, Frankfurt*, February 6, 1-10.
- Catalini, C. (2018). Blockchain Technology and Cryptocurrencies: Implications for the Digital Economy, Cybersecurity, and Government. *Georgetown J of International Affairs*, 19: 36-42.
- Central bank of the Turkish Republic. (2021). Press Release on the Central bank Digital Turkish Lira RandD Project, September 15, 40.
- Central Bank of the Turkish Republic. (2022). Use of Digital Turkish Lira, 29 December. Press Release, 55.
- Chapman, J. (2022). Discussion of “The Macroeconomics of Central Bank Digital Currencies”. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 142 (104149), 1-3.
- Chen, H. and Siklos, PL. (2022). Central Bank Digital Currency: A Review and Some Macro-Financial Implications. *Journal of Financial Stability*, 60 (100985), 1-19.
- Citi GPS. (2023). Money, Tokens, and Games Blockchain’s Next Billion Users and Trillions in Value, Global Perspectives and Solutions, March, 1-161.
- Cunha, PR., Melo, P. and Sebastião, H. (2021). From Bitcoin to Central Bank Digital Currencies: Making Sense of the Digital Money Revolution. *Journal of Future Internet*, 13 (165), 1-19.

- Davoodalhosseini, SM. (2022). Central Bank Digital Currency and Monetary Policy. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 142 (104150), 1-22.
- Deloitte. (2022). Central Bank Digital Currencies: Building Block of the Future of Value Transfer. 1-34. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/financial-services/in-fs-cbdc-noexp.pdf>. (accessed May 18, 2023).
- Fáykiss, P., Nyikes, A. and Szombati, A. (2022). CBDC – An Opportunity to Support Digital Financial Inclusion: Digital Student Safe in Hungary. *Bank for International Settlements Papers Chapters*, in: Bank for International Settlements (ed.), CBDCs in Emerging Market Economies, 123, 79-87.
- Geroni, D. (2021a). Understanding the Types of Central Bank Digital Currencies (CBDC). September, <https://101blockchains.com/types-of-central-bank-digital-currencies/>. (accessed February 18, 2023).
- Geroni, D. (2021b) Blockchain Solutions for Central Bank Digital Currency (CBDC). February, <https://101blockchains.com/central-bank-digital-currency-cbdc-blockchain/>. (accessed February 18, 2023).
- Grischencko, V., Ponomarenko, A. and Seleznev, S. (2023). A Feasible Approach to Projecting Household Demand for the Digital Ruble in Russia. *Bank of Russia Working Paper Series*, 108, 1-41.
- Han, X., Yuan, Y. and Wang, FY. (2019). A Blockchain-Based Framework for Central Bank Digital Currency. *IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics (SOLI)*, 263-268.
- Hong Kong Monetary Authority. (2022). e-HKD: A Technical Perspective. Whitepaper in Collaboration with BISIH Hong Kong Centre, 1-49.
- Horvath, G. (2022). Monetary Sovereignty and Central Bank Digital Currency. *Public Finance Quarterly* (0031-496X) 67 (4): 539-552.
- Huang, Y. and Mayer, M. (2022). Digital Currencies, Monetary Sovereignty, and U.S.–China Power Competition. *Policy and Internet*, June, 1-24.
- International Monetary Fund. (2020). Digital Money across Borders: Macro-Financial Implications, *IMF Staff Reports*, October, 1-48.
- International Monetary Fund. (2022). Towards Central Bank Digital Currencies in Asia and the Pacific Results of A Regional Survey. *Fintech Notes*, September, 009, 1-40.
- International Monetary Fund. (2023). IMF Approach to Central Bank Digital Currency Capacity Development. *Policy Papers*, April, 1-22.
- Kim, YK. and Kwon, O. (2023) Central Bank Digital Currency, Credit Supply, And Financial Stability. *Journal of Money, Credit and Banking*, 55 (1), 297-321.
- Kosse, A. and Mattei, I. (2022). Gaining Momentum – Results of the 2021 BIS Survey on Central Bank Digital Currencies. *Bank for International Settlements Papers*, 125, 1-23.
- KPMG. (2020). A Global Look at Central Bank Digital Currencies from Iteration to Implementation. *The Block Research White Paper*, August 2020.
- Kumhof, M. and Noone, C. (2021). Central Bank Digital Currencies— Design Principles for Financial Stability. *Journal of Economic Analysis and Policy*, 71, 553-572.

- Ledger Insights. (2023). Jamaican Government to Incentivize JAM-DEX CBDC merchants. <https://www.ledgerinsights.com/jamaica-cbdc-incentivize-merchants-jam-dex/>. (accessed June 25, 2023).
- Lee, Y., Son, B., Park, S., Lee, J. and Jang, H. (2021). A Survey on Security and Privacy in Blockchain-Based Central Bank Digital Currencies. *Journal of Internet Services and Information Security*, 11 (3), 16-29.
- Li, Z., Yang, C. and Huang, Z. (2022). How Does The Fintech Sector React to Signals from Central Bank Digital Currencies?. *Finance Research Letters*, 50 (103308), 1-5.
- Lyons, RK. and Viswanath-Natraj, G. (2023). What Keeps Stablecoins Stable?. *Journal of International Money and Finance*, 131 (102777), 1-20.
- Mancini-Griffoli, T., Soledad Martinez Peria, M., Agur, I., Ari, A., Kiff, J., Popescu, A., Rochon, C. contributions from Fabio Comelli, Federico Grinberg, Ashraf Khan, and Kristel Poh (2018). Casting Light on Central Bank Digital Currency. *International Monetary Fund Staff Discussion Note*.
- Maynard, N. and Tetnowski, D. (2023) CBDCs A New Wave in Payments. *Juniper Research White Paper*, March 2023: 1-8.
- Mzoughi, H., Benkraiem, R. and Guesmi, K. (2022). The Bitcoin Market Reaction to the Launch of Central Bank Digital Currencies. *Research in International Business and Finance*, 63 (101800), 1-9.
- Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
- National Bank of Georgia. (2023). Project DGEL. Public Note, February. <https://nbg.gov.ge/en/media/news/the-national-bank-of-georgia-advances-digital-lari-project-and-finalizes-expression-of-int>. (accessed October 25, 2023)
- Nepal Rastra Bank Currency Management Department. (2022). Central Bank Digital Currency (CBDC): Identifying Appropriate Policy Goals and Design for Nepal. A Concept Report (Released for Public Consultation), August, 1-78, <https://www.nrb.org.np/contents/uploads/2022/10/CBDC-for-Nepal.pdf>. (accessed June 19, 2023)
- Nolting, C., Heinz, G. and Köhling, S. (2020) Central Bank Digital Currencies: Money Reinvented. *Deutsche Bank Wealth Management CIO Special*, September, 1-15.
- Opare, EA. and Kim, AK. (2020). A Compendium of Practices for Central Bank Digital Currencies for Multinational Financial Infrastructures. *IEEE Access, Special Section on Blockchain Technology: Principles and Applications*, 8: 110810-110847.
- Ozili, PK. (2022). Can Central Bank Digital Currency Increase Financial Inclusion? Arguments for and Against. Sood, K., Balusamy, B., Grima, S. and Marano, P. (Ed.) *Big Data Analytics in the Insurance Market (Emerald Studies in Finance, Insurance, and Risk Management)*, Emerald Publishing Limited, Bingley, 241-249.
- Ozili, PK. (2023). ENaira Central Bank Digital Currency (CBDC) For Financial Inclusion in Nigeria. In *Springer Book titled: Digital Economy, Energy and Sustainability: Opportunities and Challenges*, 41-54. https://doi.org/10.1007/978-3-031-22382-2_3.

- Payment and Settlement Systems Department. (2023). Central Bank Digital Currency Experiments Results and Findings from “Proof Of Concept Phase 2”, Bank of Japan, May, 1-29. <https://www.boj.or.jp/en/paym/digital/dig230529a.pdf>. (accessed July 20, 2023).
- Payments Canada. (2017). Bank of Canada and R3 (2017) Project Jasper. White Paper, 1-67, https://payments.ca/sites/default/files/2022-09/jasper_report_eng.pdf. (accessed February 28, 2023)
- Perret, V. (2019). Money of the Digital Era, the Central Bank Opportunities, Risks and Impacts in Digital Currencies. Geneva: Observatoire de la finance, 1-40.
- Popowicz, JE. (2023). The Winners of the 2023 Fintech Regtech Global Awards. <https://www.centralbanking.com/awards/7958962/the-winners-of-the-2023-fintech-regtech-global-awards>. (accessed July 18, 2023).
- Presidency of the Republic of Turkey, Presidency of Strategy and Budget (2020). Eleventh Development Plan (2019-2023), 100th Year Turkey Plan, Ankara, Available via https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/Eleventh_Development_Plan_2019-2023.pdf. (accessed May 15, 2023).
- Priyadarshini, D. and Kar, S. (2021). Central Bank Digital Currency (CBDC): Critical Issues and The Indian Perspective. IEG Working Papers, 444, 1-18.
- Ree, J. (2023). Nigeria’s eNaira, One Year After. International Monetary Fund Working Papers, WP/23/104, 1-43.
- Rehman, MA, Irfan, M., Naeem, MA., Lucey, B. and Karim, S. (2023). Macro-Financial Implications of Central Bank Digital Currencies. *Research in International Business and Finance*, 64 (101892), 1-12.
- Reserve Bank of Australia and DFCRC. (2022). Australian CBDC Pilot for Digital Finance Innovation. White Paper, September, 1-14, [rba.gov.au/payments-and-infrastructure/central-bank-digital-currency/pdf/australian-cbdc-pilot-for-digital-finance-innovation-white-paper.pdf](https://www.rba.gov.au/payments-and-infrastructure/central-bank-digital-currency/pdf/australian-cbdc-pilot-for-digital-finance-innovation-white-paper.pdf). (accessed October 4, 2023).
- Rojas-Breu, M (2022). Discussion of “Central Bank Digital Currency and Monetary Policy”. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 142, (104151): 1-3.
- Sethapat, V. and Innet, S. (2023). Blockchain Application for Central Bank Digital Currencies (CBDC). *Cluster Computing*, Springer, Published online on January 16.
- Shen, W. and Hou, L. (2021). China’s Central Bank Digital Currency and Its Impacts on Monetary Policy and Payment Competition: Game Changer or Regulatory Toolkit?. *Computer Law and Security Review*, 41 (105577), 1-12.
- Soderberg, G. in collaboration with Marianne Bechara, Wouter Bossu, Natasha Che, Sonja Davidovic, John Kiff, Inutu Lukonga, Tommaso Mancini-Griffoli, Tao Sun, and Akihiro Yoshinaga. (2022). Behind The Scenes Of Central Bank Digital Currency Emerging Trends, Insights, And Policy Lessons. *Fintech Notes (International Monetary Fund)*, 004, February, 1-27.
- Sveriges Riksbank. (2023). E-Krona Pilot, Phase 3. E-krona Report, 1-34. <https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/e-krona/2023/e-krona-pilot-phase-3.pdf>. (accessed March 5, 2023).
- Syed, M. (2023) The Design and Deployment of CBDCs on Blockchain Based Technology, <https://www.linkedin.com/pulse/design-deployment-cbdcs-blockchain-based-technology-mustafa-syed/>. (accessed June 11, 2023).

- Tan, B.J. (2023). Central Bank Digital Currency and Financial Inclusion. International Monetary Fund Working Paper, WP/23/69, March 2023, 1-52. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/03/18/Central-Bank-Digital-Currency-and-Financial-Inclusion-531104>. (accessed October 14, 2023).
- Tata, F. (2023). Proposing an Interval Design Feature to Central Bank Digital Currencies. *Research in International Business and Finance*, 64 (101898), 1-13.
- Terták, E. and Kovács, L. (2022). The Motives for Issuing Central Bank Digital Currency and the Challenges of Introduction Thereof. *Public Finance Quarterly*, 491-505.
- Turkey Informatics Foundation. (2022). New Forms of Trade: Centre Bank Evaluation Report on Digital Currency. Blockchain Turkey, Banking, Finance and Insurance Working Group, November, 1-23. <https://bctr.org/wp-content/uploads/2022/11/MBRaporuV03.pdf>. (accessed March 15, 2023).
- Williamson, SD. (2022). Central Bank Digital Currency and Flight to Safety. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 142 (104146), 1-25.
- Xia, H., Gao, Y. and Zhang, Z.J. (2023). Understanding the Adoption Context of China's Digital Currency Electronic Payment. *Journal of Financial Innovation*, 9 (63), 1-27.
- Zhang, T. and Huang, Z. (2022). Blockchain and Central Bank Digital Currency. *ICT Express*, 8, 264-270.
- <https://www.atlanticcouncil.org/cbdctracker/> (accessed February 15, 2023).
- <https://cbdctracker.org/> (accessed February 28, 2023).
- <https://cbdctracker.org/currency/sweden-e-krona>. (accessed March 5, 2023).
- <https://cbdctracker.org/currency/israel-e-shekel>. (accessed March 11, 2023).
- <https://www.centralbanking.com/awards/7958962/the-winners-of-the-2023-fintech-regtech-global-awards>. (accessed August 13, 2023).
- <https://data.worldbank.org/country>. (accessed October 24, 2023).
- <https://www.ledgerinsights.com/jamaica-cbdc-incentivize-merchants-jam-dex/>. (accessed June 19, 2023)



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).



Monetary Policy Decisions' Impacts on Bank Leverage and Liquidity Ratios in Türkiye

Aydın GÜRBÜZ¹, Emre TATLIYER², Meltem KILIÇ³, Yücel AYRIÇAY⁴

Abstract

This study explores how banks in the Turkish banking system design their asset and equity structures in return for monetary policy changes. In this context, between the periods of 2010-2020, we estimate bank leverage and liquidity with multiple monetary policy indicators and by employing two econometric models of static and dynamic panels. According to the results, banks reply to monetary expansion by picking up their leverage ratios on the liability part. On the other hand, banks reply to monetary expansion by enhancing their liquidity positions on the asset part. Also, the originality of our empirical study comes from that; this is the first attempt to evaluate the effects of monetary policy changes simultaneously on both sides of bank balance sheets' in Türkiye.

Keywords: Monetary Policy, Bank Leverage, Bank Liquidity

Jel Codes: E52, E58, G21

Türkiye'de Para Politikası Kararlarının Banka Kaldıraç ve Likidite Oranlarına Etkileri

Özet

Bu çalışma, Türk bankacılık sisteminin para politikası kararlarına yönelik aktif ve pasif yapılarını nasıl tasarladıklarını incelemektedir. Bu kapsamda, iki ayrı ekonometrik yaklaşım statik ve dinamik panel modellerini kullanarak, çoklu para göstergeleri ile banka kaldıraç ve likiditesini 2010-2020 dönemi için tahmin etmekteyiz. Bulgularımıza göre, parasal genişleme esnasında bankalar yükümlülük tarafında kaldıraçlarını artırarak cevap vermektedir. Öte yandan, bankalar varlık tarafında ise likiditelerini artırarak tepki göstermektedir. Ayrıca, ampirik çalışmamızın özgünlüğü Türkiye'deki para politikası değişikliklerinin banka bilançolarının aynı anda her iki tarafındaki etkilerini inceleyen ilk girişim olmasından kaynaklanmaktadır.

Anahtar kelimeler: Para politikası, Banka kaldıraç, Banka likiditesi

Jel Kodu: E52, E58, G21

CITE (APA): Gürbüz, A., Tatliyer, E., Kılıç, M., & Ayrıçay, Y. (2024). Monetary Policy Decisions' Impacts on Bank Leverage and Liquidity Ratios in Türkiye. *İzmir İktisat Dergisi*. 39 (2). 590-604. Doi: 10.24988/ije.1345625

¹ PhD student, Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, Onikisubat / Kahramanmaraş, Türkiye **EMAIL:** aydingurbuz46@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-2428-2327

² PhD student, Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, Onikisubat / Kahramanmaraş, Türkiye **EMAIL:** emretatliyer@gmail.com **ORCID:** 0000-0001-6863-2520

³ Assoc. Prof. Dr, Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Logistics, Onikisubat / Kahramanmaraş, Türkiye **EMAIL:** meltem.kilic@hotmail.com **ORCID:** 0000-0001-8978-9076

⁴ Prof. Dr, Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, Onikisubat / Kahramanmaraş, Türkiye **EMAIL:** yucelayricay@ksu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-5148-391X

1. INTRODUCTION

While there's no precise definition in economics, monetary policy can be defined that channelization and administration of monetary supply, including bank loans, via central banks that are empowered generally by public authority (Senn, 1999: 339). If we define monetary policy in a different perspective, it can be said that all regulations and measures which are taken pertaining money. Monetary policy is established in two directions - expansionary and contractionary - by central banks. While expansionary monetary policy consists of steps that are taken for increase aggregate quantity of money on the market, on the other side, contractionary monetary policy (decreasing aggregate money quantity on the market) consists of steps which are taken on the exact opposite side (Çoban, 2009: 376).

By means of multiple monetary instruments, central banks may accomplish various transmission goals via the banking system. But, if we look at the shape of the occurrence and outcomes of the 2008 global financial crisis, it may be claimed that monetary policy is one of the components of the crisis (Dang and Nguyen; 2021: 619). In this context, it is asserted that interventions and operations held by governments have prolonged and worsened the financial crisis. With reference to emergence of the global financial crisis in USA and this crisis' spread around the world via creating a domino effect, USA's deviation from precedents and principals regarding regulation of interest rates, which have been applied and worked for last decade in a good manner, might be shown as an example for this situation. As an another example given to this argument is that, misdiagnosis of the problems in the bank credit markets and thereby having been tried to response inappropriately by focusing on liquidity rather than risk caused to prolong of the crisis. Moreover (if we keep explaining the circumstance in USA) it is said that providing support for certain financial institutions and their creditors but not others in an unplanned way without a clear, understandable framework, made the situation worse as well (Taylor, 2009: 27).

One of the debates that emerged along with the 2008 crisis has been that, the issue of how monetary policy decisions have been reflected to banks' risk-taking desire and have led to the emergence of the risk-taking transmission channel. Risk taking transmission channel can be explained that, pricing and perception of risk stemming from the monetary policy stance at a given time. In here the focal point has been on how policy stance effects the risk appetite and the risk perception of banks. In the center of the debate is that, when interest rates decrease banks may be prone to higher risk-taking and as a result of this situation, a shift may occur in credit supply. In another words, the risk-taking channel brings an increase over in the riskiness of the banks' lending through low quality portfolios. Because, low interest rates might cause banks showing an aggressive attitude in terms of reaching the profit targets. By this way, monetary policy may contribute to financial instability through generating imbalances in the financial system (Aboyadana, 2021: 16).

The nexus between monetary policy and risk-taking appetites of banks has been researched more in the literature day by day through both scholars and policy makers. Yet, it is considered that studies on this connection have been scarce in terms of content and scope. Firstly, it is seen that many studies have been trying to understand the bank risk taking channel's functioning from the point of the banking sector-level financial stability and credit portfolio quality. Besides, limited number of researches concentrate on how monetary policy decisions effect or direct separate sides of balance sheets of the banks. In particular, funding steadiness issue hasn't yet been taken into account in the studies which have been done so far. Secondly, researches have been done until this time are mostly centers around advanced economies, in which have approximately zero or negative interest rates. It needs to be paid attention that, these economies discern from emerging economies like Türkiye, with respect to having settled regulations and well-functioning monetary policy (Dang and Nguyen; 2021: 619-620).

There exist some theories that monetary policy decisions can effect both parts (assets and liabilities) of balance sheets of the banks. As an example can be given to those theories is, on the liabilities side, expansionary monetary policy decisions decrease banks funding costs and hence, increase banks' risk taking appetite by means of encouraging them to have higher leverage ratios (Valencia, 2014: 21; Dell'Aricecia et al., 2014: 66). On the assets part, when banks have fixed rate of return targets, it is considered that low interest rates trigger "search for yield" mechanism and spur banks to lower the amount of their liquid assets that they detained (Rajan, 2006: 518; Borio and Zhu, 2012: 244).

Because of the limited empirical studies in the literature which evaluate the banking data about the mechanisms aforementioned above and very limited researches analyzing the transmission of monetary policy decisions' simultaneous impacts via bank risk taking channel on either bank leverage ratios or liquidity ratios, we think that our study gains importance. So, we analyze monetary policy decisions' effects on bank leverage and liquidity in the Turkish banking market between the periods of 2010-2020, with the aim of filling the gap in the literature. We think that, there exist strong reasons for evaluating this topic in Türkiye. First of all, in Türkiye, interest rates are not as low as in the developed countries. Also, recently in Türkiye, share of the banking sector in the finance sector has reached serious dimensions. This situation shows us that Turkish economy is seriously dependent on banking sector.

The rest of our study has been organized as; in the second part, existing literature, in the third part variables and data set used in the study, in the fourth part model specifications and econometric method, in the fifth part, findings of the research have been mentioned. In the last part, the results have been evaluated, and given some advises.

2. LITERATURE

The pervasive opinion in the literature about effects of monetary policy transmission on banks' risk-taking channel is in the way that monetary easing negatively impacts banks' risk perception and risk tolerance (Rajan, 2006; De Nicolo et al., 2010; Borio and Zhu, 2012; Dell'Aricecia et al., 2014; Bonfim and Soares 2018). A research done by Aboyadana (2021), between the years of 2001-2015 with banks which operate in 37 Sub-Saharan African countries (if it is taken into consideration that these countries are developing countries), resulted that there exists negative interaction between monetary policy and bank risk appetite as well. The result gained from the analysis of the bank balance sheets, it is asserted by the researchers that, monetary policy influences bank balance sheets in two main directions as general.

First of the effects arise from the monetary policy decisions is, on the bank balance sheets' equity (liability) side. It is thought that, the decrease of the interest rates' level decreases the cost of funding, which is a substantial determinant of funding structure of the banks and, therefore, encourages the banks about raising their leverage ratios (Valencia, 2014; Dell'Aricecia et al., 2014). Besides, it's evaluated that, monetary expansion might change banks' equity sides' composition, especially from the stable funding resources towards short-term borrowing direction (Angeloni et al., 2015: 287). To the result of the study done by De Moraes et al. (2016), it's emerged that, monetary easing impacts on banks' risk-taking channel in the form of lessening the banks' capital adequacy ratio and thereby make banks more leveraged and more risky.

A research conducted via De Moraes and De Mendonça in the year 2019, between the years of 2001-2015 and, analyzing 58 quarterly data of 121 banks in Brazil, and also justifying the former study's result about this issue, the finding that, low-interest rates turn banks into more leveraged manner, has obtained as well. According to the results of the study done by De Menna (2020), between the years of 2009-2017, including the data of 3898 banks of 16 countries (except Estonia, Malta and Slovakia because of the insufficient data) in in Euro zone, a statistically significant interaction between the interest rates and bank leverage ratios has emerged.

The second of the effects that arises from the monetary policy decisions is in the direction of the bank balance sheets' asset side. At this point, the impacts of the monetary policy decisions emerge in the form of reallocation of the asset portfolio. Monetary expansion is interpreted as a decrease signal of banks' return that can be gained from the safe (low risky) assets, and that situation decreases returns of the banks and effects them towards direction of the demand increase for assets that are riskier but bring higher return, instead of more liquid but less risky assets (Dell'Ariccia et al., 2014; Angeloni et al., 2015; Bonfim and Soares, 2018; Dang and Nguyen, 2021; Wu et al., 2022). This mechanism shows itself up more conspicuously manner in the circumstances – driving bank managers to more risky credit segments - that bank performance targets' associated with "search for yield" motivation (Diamond and Rajan, 2005; Borio and Zhu 2012; Dang and Nguyen; 2021; Aboyadana, 2021). Also, during the monetary expansion period, banks prefer long-term credits and this decreases bank liquidity (Diamond and Rajan, 2005; Dang and Nguyen, 2021).

Taking into consideration that; increase of the risk-taking behaviors, which observed in the liability side of banks, reflects on the risk-taking behaviors in the asset side of banks as well, have importance. Because, higher leverage ratio means shift of the bank risk towards other creditors (deposit account owners) and this situation means that banks prefer in the direction of increasing more risky investments in the occurrence of limited losses (Angeloni et al., 2015; Valencia, 2014; Dang and Nguyen 2021; De Menna, 2020).

On the other side, monetary policy decisions might impact on different directions too. According to the theory established by Smith (2002), high-interest rates can effect banks' opportunity costs, which may be defined as the cost of holding cash and this may disincline banks from detaining liquid assets. In the similar vein; Kane (1989) claims that because increased interest rates decrease banks' net worth, the strategy of going towards risky assets described as "gambling for resurrection" can be more appealing to the banks. According to the study done by Gan (2004), increasing interest rates reduce banks' franchise value (discounted stream of future profits of the bank) and while this combined with existence of the phenomenon of "deposit insurance warranty", it may cause banks underestimating the "moral hazard problem" and can motivate towards the direction of taking more risk.

According to a research conducted by Lucchetta (2007), aiming to find out how monetary policy decisions effect bank liquidity between the years of 1998-2004 with the data of 5066 banks operating in European countries, it can be said that, confusing findings were obtained. According to this study, a negative correlation was obtained between risk-free interest rates and investments made to liquid assets; however, on the other side, positive correlation between investments made to liquid assets and interbank interest rates has been found.

From the research done by Peydro et al. (2021), approximately 120 banks operating in Italy between the period of 1999-2013, aiming to research how banks build their asset portfolios after monetary shocks, the result emerged that, banks opt for increasing their securities-current assets instead of entering actions of lending during monetary expansion period. To this study; it is thought that, the liquidity injection to banks might not been transmitted to real sector through expanded credit supply. According to this, banks prefer raising their liquidity levels or arranging their portfolios in the form of increasing their securities aiming to generate return to lending real sector. In that study, it has been observed that, banks can enhance their liquidity levels on behalf of holding more liquid assets.

To the data generated from the study conducted by Akkoç and Önder (2021), Central Bank of the Republic of Türkiye's (TCMB) policies, which are in the direction of encouraging the credit growth for the purpose of supporting economic development, the result that, liquidity increase along with enhanced credit volume is effective on risk attitudes of banks, has been emerged.

We think that; as it was mentioned above, the metter of monetary policy decisions' effects on risk-taking behaviors of bank balance sheets' both sides has not become definite as theoretically. Hence, this topic has been keeping on its importance and so worths doing researches on it.

3. DATASET AND VARIABLES

The purpose of this study is to analyze how banks operate in Türkiye design, asset and liability structure of their balance sheets against monetary policy decisions. In this context, 170 bank year observations from 17 banks operating in Turkish banking system have been gathered. The banks, which are the subject of the analysis, constitute a very large proportion (approximately 90%) of the Turkish banking system in terms of asset sizes. Therefore, we believe that this ratio will be sufficient to accurately reflect the state of the Turkish banking system. In this study, data have been arranged as yearly, including 2010-2020 period. Balance sheet data belong to the banks have been picked up from financial reports which take place in their official web pages, The Banks Association of Türkiye (TBB) and Public Disclosure Platform (KAP). Monetary policy interest rates have been generated from the Central Bank of the Republic of Türkiye's Electronic Database (EVDS) and finally macroeconomic variables have been gathered from Turkish Statistical Institute (TUİK). Variables that used in this study and explanations have been presented in Table 1.

Table 1. Variables Used in the Study

Variable	Definition	Data Source and Period
Monetary policy indicators		
<i>lend_i</i>	Short-term interest rate	TCMB - EVDS 2010-2020
<i>housing_i</i>	Average housing loan interest rates	TCMB - EVDS 2010-2020
<i>redis_i</i>	Rediscount interest rates	TCMB - EVDS 2010-2020
Bank liquidity and leverage		
Liquidity	Liquid assets/total assets	TBB - KAP 2010-2020
Leverage	Total debt/total assets	TBB - KAP 2010-2020
Bank-level controls		
Return	Return on average assets	TBB - KAP 2010-2020
Risk	Total loans/total deposits	TBB - KAP 2010-2020
Asset	Natural logarithm of total assets	TBB - KAP 2010-2020
Macroeconomic controls		
GDP	GDP per capita	TUİK 2010-2020

Variables used in our study have been designated based on the study of Dang and Nguyen (2021). In our research, we have defined monetary policy variables firstly. As of the end of the year 2010, Central Bank of the Republic of Türkiye (TCMB) has been pursuing a strategy on monetary policy practices through more than one interest rate, which can be used as an instrument in a broad corridor. In this system, policy rates that are announced officially and short-term interest rates that banks have exposed de facto can be differentiate from each other. Hence, while determining credit and deposit interest rates, the issue of banks' referencing which short-term interest rate has importance. In line with this issue, Binici et al. (2016) stated in their study that, interbank overnight

interest rate is the principal indicator of the monetary policy. If the monetary policy regime in Türkiye is considered, then interbank overnight interest rate is used as short-term interest rate as monetary policy indicator in the market. Additionally, this indicator shows the real costs of the banks and defines well the changes in the monetary policy (Altunbaş, et al., 2010; Chen, et al., 2017). On the other side, we have taken into consideration rediscount interest rates and average mortgage rates, which may describe TCMB's monetary policy stance. However, since TCMB stopped refinancing valuation in 2011, the mortgage rate was taken into account instead of this rate. These three rates, which have been chosen as monetary policy indicator, strengthen our result' robustness.

For describing bank leverage criterion, in the same vein with Bhagat and Bolton (2008), we have taken into account ratio of total debts to total assets, as well. This ratio indicates that, how much of the banks' assets financed with debts. High leverage rates mean that, a bank is dependent to liabilities rather than equity. In our study, we used the ratio of liquid assets, including cash plus securities, to total assets, taking into account Demirgüç et al.'s (2003) study, as the bank liquidity ratio. It means that when this ratio is higher then, a bank's liquidity will increase and the bank confronts less liquidity risk.

Additionally, for the purpose of considering determinants of bank leverage and bank liquidity, bank control variables have been included in the study. Thus, we have added the variables that show bank size (natural logarithm of total assets), bank return (return on average assets) and bank risk (total loans/total deposits). Regarding to the effect of bank size variable towards bank leverage, it is considered that banks which are well-known by markets can be more leveraged (Gropp and Heider, 2010: 594). When theories about bank return examined, it is seen that profitable banks may decrease asymmetric information problem, which mitigates equity issue cost of banks (Mankiw, 1986; Myers and Majluf, 1984; Dang and Nguyen, 2021: 624). The effect of bank liquidity on bank risk is associated with, when balance sheet structure of the banks deteriorated, money withdrawal of the depositors (Diamond and Rajan, 2001: 291).

In this study, we include - as last variable - gross domestic product per capita factor. This variable controls the impact of the economy, that is time-variant but constant for the banks. Within the periods of the economic vitality, banks' earning desires escalate. Thereby, with the desire os more earning, banks can increase capital levels (Shim, 2013: 761-772).

4. ECONOMETRIC MODEL AND METHODOLOGY

For the purpose of researching the impacts of the monetary policy decisions upon leverage and liquidity ratio of banks' - following the study of Dang and Nguyen (2021) - a model that has been built up with reference to variables mentioned above is, as follows;

$$Balance_structure_{i,t} = a_0 + a_1 \times MP_t + a_2 \times Bank_{i,t} + a_3 \times Macro_t + u_{i,t} \quad (1)$$

$$Balance_{structure}_{i,t} = a_0 + a_1 \times Balance_{structure}_{i,t-1} + a_2 \times MP_t + a_3 \times Bank_{i,t} + a_4 \times Macro_t + u_{i,t} \quad (2)$$

In our model, dependent variable has been designated as bank liquidity or bank leverage of the bank I's in the year of t. MP variable indicates monetary policy rates, Bank denotes bank control variables. Macro represents macroeconomic situation variable and $u_{i,t}$ symbolizes idiosyncratic error. For the aim of lowering the endogeneity bias and reflecting that banks don't respond to economic decisions instantly, one-period lagged values of the variables have been taken into account.

The dynamic panel method preferred in this study is used intensively in empirical studies. However, in dynamic panel data models, there may arise correlation between lagged values of the dependent

variables and error terms. This situation causes biased and inconsistent estimations of the least squares methods (LS) estimators (Baltagi, 2005: 135). Thus, the optimal method can be used to solve the problems that arise is generalized method of moments (GMM) estimators (Arellano and Bover, 1995; Blundell and Bond, 1998). Among those estimators Difference-GMM Method developed by Arellano and Bond (1991) has been used widely. In this approach, after taking first differences of the all regressors in the model, the lagged values of the regressors in first differences are applied as instruments (Roodman, 2006: 1-44). By this means, the results obtained can be either more efficient or consistent. Lastly, two diagnostic tests may be used to justify Arellano and Bond (1991) GMM estimator. The first of these, which validates the appropriateness of the variables in the model, is Sargan Test; the second of these is Arellano–Bond test, which has no second-order autocorrelation problem (Aklan et al. 2014: 11).

5. EMPIRICAL RESULTS

In Table 2, the descriptive statistics in our study have been summarized. Bank liquidity is distributed ranging from minimum 10.801% to a maximum 66.643%, and bank leverage is distributed ranging from minimum 0.737% to a maximum 0.971%. These results reveal that, there exists a significant variation in the levels of liquidity positions across banks. Regarding to monetary policy variables, it can be seen that, there exist quite large standard deviations and wide ranges of distribution for three indicators. This result indicates us that, significantly fluctuated transformation of interest rates phenomenon exists over time in Türkiye.

Table 2. Summary Statistics

Variable	Mean	S.D.	Min	Max
lend_i	8.846	4.501	3.000	19.260
housing_i	13.072	2.737	9.690	19.290
redis_i	12.477	3.417	8.750	18.500
Liquidity	28.347	12.737	10.801	66.643
Leverage	0.886	0.030	0.737	0.971
Return	1.177	1.481	-11.904	6.462
Risk	99.107	23.197	34.866	155.478
Asset	17.251	1.716	13.712	20.392
GDP	14.290	2.853	10.200	18.600

After the summary statistics, correlation results are given in Table 3. According to the results, it's seen that the coefficients of all independent variables are low. When we examine these relationships in detail, the *i_lend* variable has the highest relationship between monetary policy indicators and leverage ratios at -0.12 level. On the other hand, the variable with the highest correlation between monetary policy indicators and liquidity ratios again (at -0.27 level) is the *i_lend* variable. The conclusion to be drawn here indicates that leverage and liquidity rates interact most with short-term interest rates. In addition, it is seen that - among the monetary policy indicators - the GDP variable has the highest relationship (at -0.59 level) with the *i_redis* variable.

Table 3. Correlation Coefficients Matrix

	Leverage	Liquidity	<i>lend_i</i>	<i>housing_i</i>	<i>redis_i</i>	Return	Risk	Size	GDP
Leverage	1.000								
Liquidity	-0.499	1.000							
<i>lend_i</i>	-0.129	-0.277	1.000						
<i>housing_i</i>	-0.103	-0.240	0.872	1.000					
<i>redis_i</i>	-0.078	-0.097	0.073	0.424	1.000				
Return	-0.406	0.189	-0.100	-0.066	0.049	1.000			
Risk	0.459	-0.699	-0.102	-0.102	-0.196	-0.072	1.000		
Size	0.356	-0.395	0.191	0.148	-0.017	0.248	0.369	1.000	
GDP	0.008	-0.089	0.008	0.200	0.598	0.026	-0.114	0.027	1.000

After the correlation analysis results, in Table 4, we present the test results regarding the establishment of the appropriate model in order to decide between the panel data regression estimators.

Table 4. Panel Data Regression Analysis Estimator Tests

	(1) Leverage	(2) Leverage	(3) Leverage	(4) Liquidity	(5) Liquidity	(6) Liquidity
F Test	16.69 (0.0000)	15.95 (0.0000)	15.76 (0.0000)	9.20 (0.0000)	9.46 (0.0000)	8.49 (0.0000)
Hausman Test	355.40 (0.0000)	73.88 (0.0000)	95.72 (0.0000)	7.57 (0.0057)	27.68 (0.0000)	7.41 (0.0058)

Primarily, as a result of the F Test, which has been done to decide between Fixed Effect Model and Pooled Least Squares Method (Classic Model), null hypothesis has been rejected. According to the result, it has been determined that, the suitable model is fixed effect model.

Afterwards, to decide between Random Effect and Fixed Effect Models, Hausman Test has been applied. According to the result of this test, null hypothesis has been rejected. Thus, it has emerged that, Fixed Effect Model is suitable for the regression model established.

In the Fixed Effect regression estimation, assumption tests have been conducted to determine whether there is an autocorrelation and cross-sectional dependence or not in the model. The results has been presented in Table 5.

Table 5. Assumption Tests

	(1) Leverage	(2) Leverage	(3) Leverage	(4) Liquidity	(5) Liquidity	(6) Liquidity
Heteroskedasticity Test	Chi2=313.4 Prob=0.000 0	Chi2=351.9 Prob=0.000 0	Chi2=368.5 Prob=0.000 0	Chi2=99.59 Prob=0.000 0	Chi2=446.5 3 Prob=0.000 0	Chi2=155.1 1 Prob=0.000 0
D.Watson and Baltagi-Wu LBI Tests	1.0552 1.4715	1.1524 1.5318	1.0880 1.5007	1.1714 1.5249	0.9763 1.2190	1.0130 1.3642
Peseran Test	2.735 (0.0062)	2.432 (0.0150)	2.890 (0.0039)	7.716 (0.0000)	6.413 (0.0000)	8.338 (0.0000)

According to the result of the Modified Wald Test conducted for the aim of testing the assumption of heteroskedasticity to the units the null hypothesis has been rejected and the result that there has been heteroskedasticity to the units in the models, has been reached. To identify whether there is an autocorrelation problem in the models or not, it has been benefitted from Modified Bhargava et al., Durbin Watson, Baltagi-Wu LBI - developed by Baltagi and Li (1991) – tests. Because the statistical values in the result of the test are less than 2, autocorrelation problem has been detected in the models. In the last phase, cross-sectional dependence has been determined by Pesaran Test in the fixed effect models built in the study. According to the result of the test, null hypothesis has been rejected and cross-sectional dependence has been observed.

In the study, according to the result of the assumption tests analyzed with Fixed Effect Model there exists, heteroskedasticity, autocorrelation and cross-sectional dependence in the models. If there is a problem in, at least one of, these assumption tests then this causes misestimation of the coefficients. To solve these problems robust estimators are used to. The model has been retested with Driscoll Kraay Robust Estimator, which takes into consideration of heteroskedasticity, autocorrelation and cross-sectional correlation in the models. In the study of Driscoll and Kraay (1998) a model has been developed, which makes up the deficiencies of techniques which rely on large T asymptotics. And also, this model has been in the form of robust to all general forms of spatial and temporal correlation of the standard nonparametric time series covariance matrix estimator. Additionally, this model is a very simple variant of standard heteroskedasticity and autocorrelation of consistent covariance matrix estimation techniques likewise in Newey and West (1987) or Andrews (1991) studies (Driscoll and Kraay, 1998: 550).

The results obtained from the Driscoll-Kraay Robust Estimation Test have been presented in Table 6.

Table 6. Driscoll-Kraay Strength Test

	(1) Leverage	(2) Leverage	(3) Leverage	(4) Liquidity	(5) Liquidity	(6) Liquidity
<i>lend_i</i>	-0.001** (0.033)			-0.879* (0.008)		
<i>housing_i</i>		-0.001** (0.058)			-1.116** (0.010)	
<i>redis_i</i>			-0.000** (0.096)			-0.797* (0.003)
Return	-0.008* (0.000)	-0.008* (0.000)	-0.008* (0.000)	0.397 (0.158)	0.561** (0.026)	0.850* (0.001)
Risk	-0.000 (0.220)	-0.000 (0.254)	-0.000 (0.210)	-0.262* (0.000)	-0.265* (0.000)	-0.272* (0.000)
Asset	0.020* (0.003)	0.017* (0.005)	0.013* (0.001)	-0.367 (0.911)	-2.477 (0.405)	-5.953* (0.002)
GDP	-0.000 (0.414)	-0.000 (0.837)	-0.000 (0.417)	-0.630* (0.001)	-0.397* (0.055)	0.007 (0.974)
Cons	0.586* R2	0.640* 0.49	0.691* 0.47	76.970 0.46	117.01 0.42	166.86 0.37
Wald	F (5,10) 156.13	F (5,10) 209.82	F (5,10) 381.67	F (5,10) 121.76	F (5,10) 205.40	F (5,10) 264.91
Prob>F	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Note: *, **, and *** indicate significance levels of 10%, 5%, and 1%, respectively.

To the Driscoll-Kraay Robust Test results, the models used in which have fixed effects, it is seen in the models established that monetary policy indicators effect negatively and statistically significantly on leverage and liquidity ratios and in the same time. Also, having looked at the other variables, Return variable has statistically significant and negative effect on leverage ratio and liquidity (as it can be seen in 5th and 6th columns of the table) ratio. When we look at the Risk variable, it seems that it effects liquidity in a negatively and statistically significant manner. On the other hand, while the effect of the Size variable on leverage ratios is significant and positive at the level of 1%, the significant effect on the liquidity can be seen from the model presented in column 6. Finally, it is determined that, GDP variable has statistically significant and negative effect only on the models presented in 4th and 5th columns. The F statistics that indicates the regression results of the models built is significant at the level of 1%.

In Table 7, baseline results have been summarized. Before the results, to ensure GMM Estimator's consistency, Sargan Test has been conducted for determining the validity of the model instruments. According to the results of the preliminary specification tests, in which the validity of dynamic panel data models were tested, Arellano and Bond (1991) AR(1) and AR(2) test statistics were used to determine whether there was an autocorrelation problem in the model. AR(1) and AR(2) test statistics hypothesis testing is established as "there is no autocorrelation problem between error terms". The model in Table 7 shows that, according to the Sargan Test results there is no overdetermination problem. According to the AR(2) test results, the null hypothesis was accepted in all models and the error terms were found to be serially unrelated. In other words, there is no autocorrelation problem between error terms.

Table 7. Baseline Results

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Leverage	Leverage	Leverage	Liquidity	Liquidity	Liquidity
Lagged dependent variable	0.153** (0.010)	0.109** (0.058)	0.208* (0.007)	0.446* (0.000)	0.493* (0.000)	0.518* (0.000)
<i>lend_i</i>	-0.0009* (0.000)			-0.4754* (0.000)		
<i>housing_i</i>		0.0007** (0.026)			-0.7042* (0.000)	
<i>redis_i</i>			-0.0003** (0.014)			-0.5756* (0.001)
Return	-0.009* (0.000)	-0.009* (0.000)	-0.009* (0.000)	0.428 (0.323)	0.575 (0.203)	0.724 (0.119)
Risk	-0.000 (0.744)	4.950 (0.962)	0.000 (0.770)	-0.198* (0.000)	-0.233* (0.000)	-0.268* (0.000)
Asset	0.016* (0.000)	0.011* (0.000)	0.009* (0.000)	-2.222 (0.208)	-3.670** (0.023)	-6.133* (0.000)
GDP	0.000 (0.704)	0.000 (0.256)	0.000 (0.147)	-0.437* (0.002)	-0.310** (0.027)	-0.032 (0.848)
Observation	170	170	170	170	170	170
Banks	17	17	17	17	17	17
AR(1) test	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
AR(2) test	0.973	0.577	0.484	0.078	0.173	0.202
Sargan test	123.20	138.69	133.27	68.209	64.717	67.149

Note: Note: *, **, and *** indicate significance levels of 10%, 5%, and 1%, respectively.

As it is seen Table 7 consists of the baseline results. Having looked at the results, the models which take place in columns 1-3, monetary policy indicators coefficients are negative and statistically significant. This result exhibits that when the interest rates fall, banks increase their leverage ratios. Generally, when in the periods of the expansionary monetary policy applied by central banks, banks react this via rising their leverage ratios. Valencia (2014) and Dell'Aricecia et al. (2014) have presented this situation with the results that, banks give priority to the higher leverage ratios because of the low funding costs originating from decreasing interest rates. The results obtained from us are consistent with the theories of Valencia (2014) and Dell'Aricecia et al. (2014), and also in accordance with the studies of De Moraes and De Mendonça (2019), Dang and Nguyen (2021) in the literature.

Having looked at the columns 4-6 in Table 7, it can be seen that, monetary policy variables' coefficients are statistically significant and negative. These results reveal that when expansionary monetary policy applied then banks escalate their liquidity levels. In another saying, banks increase their liquid assets. This result in the liquidity model is contrary to the studies in the literature (Borio and Zhu, 2012; Dang and Nguyen, 2021). The results we obtained, have supported with three types of interest rates. In Table 7, coefficients take place in the columns 1-3 indicate that, depending on the interest rate type in the model, a 1% decrease in the interest rates increases bank leverage ratios approximately 0.0003-0.0009 unit. On the other side, having looked at the columns 4-6, it can be interpreted that 1-point decline in the interest rates may cause approximately 0.474-0.705 points of increase to liquidity positions of the banks. These results in the model state that, monetary policy decisions' effects on bank leverage are very low compared to the effects on bank liquidity. Even so, this situation shows the economic consistency of our analysis.

6. RESULTS

This study empirically examines, in the 2010-2020 period, monetary policy decisions' simultaneous effects on bank leverage and bank liquidity ratios in Turkish banking system. In this context, 170 bank years observations comprising of 17 banks' balance sheets have been evaluated by panel data models. The findings imply that, there's a negative and statistically significant correlation between the monetary policy indicators and bank leverage. The explanation of this reaction can be defined that, when in the monetary easing period, banks reply this via rising their leverage ratios. The other finding obtained from our analysis is, the correlation between the interest rates, which are changed by means of monetary policy decisions, and bank liquidity ratios is negative and statistically significant. Based on this result, when easy monetary policy has been applied – meaning that when the interest rates declined – banks react by enhancing their liquidities. Our results are verified through two different econometric models' static and dynamic panels and strong monetary policy indicators.

Because the main purpose of the monetary policy is reaching certain targets and ensuring to financial stability, the changes of the policy rates are crucial for the banks. Hence, we think that the findings which we obtained have importance. On the other side, recently, many important developments have occurred in the Turkish economy. TCMB has declining policy interest rates in an inflationist environment for a while. But the situation that there has no decline at the credit rates of the banks catches the attention. The econometric data that we obtained as a result of the analysis that we conduct concretize the existence of this phenomenon. We think it is possible to explain that, the cause of this phenomenon is, market interest rates are effected from expectations and risks. So, raises of the credit interest rates may direct individuals/households and firms to fulfill their needs before the interest rates increase a lot. Additionally, it is thought that, the liquidity injection to banks might not been transmitted to real sector through expanded credit supply. According to that, banks prefer raising their liquidity levels or arranging their portfolios in the form of increasing their securities, aiming to generate return to lending real sector. Also, it is considered that, banks can enhance their

liquidity levels for detaining more liquid assets. In sum, we are in the opinion that, the difference emerged in our research with the existing literature about the relationship between monetary policy and bank liquidity can be explained in this manner. However, it is emerged that the “search for yield” hypothesis - which states that when monetary easing, banks reduce their liquid assets - does not seem so valid for Turkish banking system and needs to be examined by more empirical studies.

Moreover, the results that we obtained provide important implications for money authorities. Because banks are sensitive to monetary policy decisions then, we suggest that when TCMB adjusts monetary policy it should take into consideration this situation and banking sector. We think that, this attribute of the TCMB can instill confidence to banking sector. On the other side, the negative effects of the expansionary monetary policy on bank risk-taking behavior may be balanced. For example, negative effects might be mitigated or balanced by different bank sizes. Policy makers might be in a navigator position in terms of banks' risk-taking behaviors. So, we think the issue of pursuing the reactions of banks when policy makers are carrying out monetary policy is crucial. If it is defined more detailed, policy makers can promote banks to strengthen their leverage ratios and liquidity positions.

When the existing limited literature about this topic has been taken into consideration, we think that this is the first study analyzing the impacts of the monetary policy decisions simultaneously upon bank leverage and bank liquidity in Türkiye. Hence, when circumstances and dynamics peculiar to Türkiye are taken into consideration, we think that this issue is very important for the developing countries like Türkiye and deserves scrutinizing by comprehensive studies in the future.

REFERENCES

- Aboyadana, G. (2021). Monetary policy and bank risk-taking in Sub-Saharan Africa. *The European Journal of Applied Economics*, 18(1), 15-38. <https://doi.org/10.5937/ejae18-28152>
- Adrian, T., and Shin, H.S. (2010). The changing nature of financial intermediation and the financial crisis of 2007–2009. *Annual Review of Economics*, 2(1), 603-618. https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr439.pdf
- Akkan, A.N., Akay, H.K., and Çınar, M. (2014). Türkiye’de para politikalarının bankaların risk yüklenimleri üzerindeki etkileri. *International Journal of Management Economics and Business*, 10(11), 1-17. <http://dx.doi.org/10.11122/ijmeb.2014.10.21.476>
- Akkoc, U., ve Ozgur, O. (2021). Türkiye’de para politikasının risk alma kanalı: T-FAVAR yönteminden yeni asimetrik bulgular. *Business and Economics Research Journal*, 12(2), 287-305. <http://dx.doi.org/10.20409/berj.2021.322>
- Altunbas, Y., Gambacorta, L., and Marques-Ibanez, D. (2014). Does monetary policy affect bank risk? *International Journal of Central Banking*, 10(1), 95-135. <https://www.ijcb.org/journal/ijcb14q1a3.pdf>
- Angeloni, I., Faia, E., Lo Duca, M. (2015), Monetary policy and risk-taking. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 52, 285-307. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2014.12.001>
- Arellano, M., and Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58, 277–297. <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Baltagi, B.H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. Third Edition, John Wiley & Sons, LTD.
- Baltagi, B., and Li, Q. (1991). A joint test for serial correlation and random individual effects. *Statistics & Probability Letters*, 11(3), 277-280. [https://doi.org/10.1016/0167-7152\(91\)90156-L](https://doi.org/10.1016/0167-7152(91)90156-L)
- Bhagat, S., and Bolton, B. (2008). Corporate governance and firm performance. *Journal of Corporate Finance*, 14(3), 257–273. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2008.03.006>
- Blundell, R., and Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8)
- Borio, C., and Zhu, H. (2012). Capital regulation, risk-taking and monetary policy: a missing link in the transmission mechanism? *Journal of Financial Stability*, 8(4), 236-251. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2011.12.003>
- Bonfim, D., Soares, C. (2018). The risk-taking channel of monetary policy: Exploring all avenues. *Journal of Money, Credit and Banking*, Blackwell Publishing, 50(7), 1507-1541. <https://doi.org/10.1111/jmcb.12500>
- Binici, M., Kara, H., and Ozlu, P. (2016). Faiz koridoru ve banka faizleri: Parasal aktarım mekanizmasına dair bazı bulgular. *Central Bank Review*, 16(08), 1-39.
- Chen, M., Wu, J., Jeon, B.N., and Wang, R. (2017). Monetary policy and bank risk-taking: evidence from emerging economies. *Emerging Markets Review*, 31, 116-140. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2017.04.001>
- Çoban, O. (2009). *İktisada Giriş*. Selçuk Üniversitesi Basımevi, Konya.
- Dang, and Nguyen, K.Q.B. (2021). Monetary policy, bank leverage and liquidity. *International Journal of Managerial Finance*, 17(4), 619-639. <https://doi.org/10.1108/IJMF-06-2020-0284>.

- Demirgüç-Kunt, A., Laeven, L., and Levine, R. (2003). The impact of bank regulations, concentration, and institutions on bank margins. Policy Research Working Paper, 3030, 1-64. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3030>
- De Nicolo, G., Dell'Ariccia, G., Laeven, L.A., and Valencia, F., (2010). Monetary policy and bank risk-taking. International Monetary Fund Research Department, July.
- De Moraes, C.O., Montes, G.C., and Antunes, J.A.P. (2016), How does capital regulation react to monetary policy? New evidence on the risk-taking channel. Economic Modelling, 56, 177-186. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2016.03.025>
- De Moraes, C.O., and De Mendonça, H.F. (2019). Bank's risk measures and monetary policy: evidence from a large emerging economy. North American Journal of Economics and Finance, 49, 121-132. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.04.002>
- De Menna, B. (2020). Monetary policy's risk-taking channel and leverage in bank-based financial systems: Evidence from the Post-GFC Euro Area. International Journal of Economics and Finance, July. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3524518>
- Dell'Ariccia, G., Laeven, L., and Marquez, R. (2014). Real interest rates, leverage, and bank risk-taking. Journal of Economic Theory, 149(1), 65-99. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2013.06.002>
- Diamond, D.W., and Rajan, R.G. (2001). Liquidity risk, liquidity creation, and financial fragility: a theory of banking. Journal of Political Economy, 109(2), 287-327. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.112473>
- Diamond, D.W., Rajan, R.G. (2005), Liquidity shortages and banking crises. Journal of Finance, 60(2), 615-647. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00741.x>
- Donald W.K. Andrews. (1991). Heteroskedasticity and autocorrelation consistent covariance matrix estimation. Econometrica, 59(3), 817-858. <https://doi.org/10.2307/2938229>
- Driscoll, J.C., and Kraay, A.C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. The Review of Economics and Statistics, 80(4), 549-560. <https://doi.org/10.1162/003465398557825>
- Gan, J. (2004), Banking market structure and financial stability: Evidence from the Texas Real Estate Crisis in the 1980s. Journal of Financial Economics, 73(3), 567-601. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2003.07.004>
- Gropp, R., and Heider, F. (2010). The determinants of bank capital structure. Review of Finance, 14(4), 587-622. <https://doi.org/10.1093/rof/rfp030>
- Kane, E.J. (1989). The S&L insurance mess: how did it happen? The Journal of Finance, 44(5), 1444-1448.
- Lucchetta, M. (2007), What do data say about monetary policy, bank liquidity and bank risk-taking? Economic Notes, 36(2), 189-203. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0300.2007.00180.x>
- Mankiw, N.G. (1986). The allocation of credit and financial collapse. The Quarterly Journal of Economics, 101(3), 455-470. <https://doi.org/10.2307/1885692>
- Myers, S.C., and Majluf, N.S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. Journal of Financial Economics, 13(2), 187-221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)

- Newey, W.K., and West, K.D. (1987). A simple, positive semi-definite, heteroskedasticity and autocorrelation consistent covariance matrix. *Econometrica*, 55(3), 703-708. <https://doi.org/10.2307/1913610>
- Peydro, J.L., Polo, A., and Sette, E. (2017), Monetary policy at work: Security and credit application registers evidence. *Journal of Financial Economics (JFE)*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2958917>
- Rajan, R.G. (2006), Has finance made the world riskier? *European Financial Management*, 12(4), 499-533. <https://doi.org/10.1111/j.1468-036X.2006.00330.x>
- Roodman, D. (2006), How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. Center For Global Development Working Paper, 103, 1-44.
- Senn, P.R. (1999). Monetary policy and the definition of Money. *Journal of Economic Studies*, 26(4/5), 338-382. <https://doi.org/10.1108/01443589910284921>
- Shim, J. (2013). Bank capital buffer and portfolio risk: the influence of business cycle and revenue diversification. *Journal of Banking and Finance*, 37(3), 761-772. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.10.002>
- Taylor, J.B. (2009). The financial crisis and the policy responses: An empirical analysis of what went wrong. *SSRN Electronic Journal*. <https://ssrn.com/abstract=1327252>
- Valencia, F. (2014). Monetary policy, bank leverage, and financial stability. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 47, 20-38. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2014.07.010>
- Wu, J., Yan, Y., Chen, M., and Jeon, B. N. (2022). Monetary policy, economic uncertainty and bank risk: Cross-Country Evidence. *Journal of International Money and Finance*, 122. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102580>



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).