

ISSN: 1307 - 5063



BEYKENT ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

BEYKENT UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Cilt/Volume: 17 Sayı/Number: 1 Yıl/Year: 2024 Bahar / Spring

ISSN: 1307 - 5063
e-ISSN: 2667-4955

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER
DERGİSİ



BEYKENT UNIVERSITY
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Sertifika No:
46286

Beykent Üniversitesi Yayınları, No: 179

Cilt *Volume: 17* **Sayı** *Number: 1* **Yıl** *Year: 2024* **Bahar / Spring**

www.beykent.edu.tr

EDİTÖR YAZISI

Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nin 17. yılından Merhaba,

İlk sayısını 2007 yılında yılda iki kez çıkartan dergimiz; işletme, maliye, ekonomi, bankacılık, psikoloji, siyaset bilimi, sosyal kültürel antropoloji, tarih, sosyoloji, kültür çalışmaları, iletişim, karşılaştırmalı edebiyat, uluslararası ilişkiler, kamu yönetimi, siyaset, dil ve edebiyat vb. sosyal bilimler kapsamında yer alan birçok alandan özgün ve bilimsel çalışmaları, kör hakemlik ilkesini benimseyerek yayımlamaktadır. TÜBİTAK ULAKBİM dizini ve uluslararası dizinlerin kriterlerine göre yayım yapılan dergimizde Türkçe ve İngilizce dillerinde yayınlama imkânı sunulmaktadır. Yayın kurulumuz, son sayımızda bilimsel çalışmaları okuyucuların yakın takibine sunmak amacıyla bir araya getirmiştir. Sayımız, çeşitli akademik kurumlarda veya bağımsız olarak araştırmalarını sürdürmekte olan toplam 4 araştırmacının bireysel ya da ortaklaşa yazmış olduğu 3 makaleden oluşmaktadır. Bu sayı kapsamında Bekir AŞIK tarafından araştırmada gelişmiş ülkelerden ve yükselen piyasa ekonomileri gruplarından çok sayıda ülke seçilerek her iki ülke grubunun iş çevrimlerinin istatistiki özellikleri, klasik ve büyüme çevrimleri incelenmiştir. Nihal Arda AKYILDIZ tarafından yapılan araştırmada, örgütsel demokrasi konusunda hazırlanmış olan lisansüstü tezler içerik analizi yöntemi ile incelenmiştir. Aylin Ecem GURSEN ve Ahmet ŞEKERKAYA tarafından yapılan araştırmada ise dijitalleşme sürecinde tüketicilerin hizmet tercihlerini şekillendiren unsurlar bankacılık hizmetleri özelinde ele alınmıştır. 2007 yılında başlayan yayın sürecimizden bu yana emeği geçen tüm editörlerimize ve dergi üyelerine, emekleriyle katkıda bulunan tüm yazarlarımıza ve takipte olan tüm değerli okuyucularımıza süregelen ilgileri nedeniyle teşekkürü borç bilirim.

Prof. Dr. Perihan PAKSOY

Editör

İstanbul, Haziran 2024

İMTİYAZ SAHİBİ / PRIVILEGED OWNER

Prof. Dr. Volkan ÖNGEL
(İstanbul Beykent Üniversitesi Adına)

EDİTÖR / EDITOR

Prof. Dr. Perihan PAKSOY İstanbul Beykent Üniversitesi

EDİTÖR YARDIMCILARI / ASSOCIATE EDITORS

Dr. Öğr. Üyesi Hasan Sadık TATLI İstanbul Beykent Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Gözde BOZKURT İstanbul Beykent Üniversitesi

ALAN EDİTÖRLERİ / FIELD EDITORS

Sosyoloji-Antropoloji Dr. Öğr. Üyesi Ali SAYGILI
Türk Dili ve Edebiyatı Dr. Öğr. Üyesi Mağfret YUNUSOĞLU
Tarih Doç. Dr. Ahmet YAŞAR
İktisat Doç. Dr. Mustafa Batuhan TUFANER
Sağlık Yönetimi Dr. Öğr. Üyesi Hatice MUTLU
İşletme Prof. Dr. Cemal YÜKSELEN
Siyaset Bilimi-Kamu Yönetimi- Doç. Dr. Deniz YETKİN AKER
Uluslararası İlişkiler
Psikoloji Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin EBADİ
İngiliz Dili ve Edebiyatı Prof. Dr. Visam MANSUR
Medya ve İletişim Prof. Dr. Mine DEMİRTAŞ
Halkla İlişkiler Prof. Dr. Ebru URAL
Sağlık Yönetimi Dr. Öğr. Üyesi Hatice MUTLU

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD

Prof. Dr. Ayşe GÜNSEL Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Cevat GERNİ İstanbul Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Muhittin KAPLAN İbn Haldun Üniversitesi
Prof. Dr. Pınar BAL İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Sıtkı SÖNMEZER İstanbul Ticaret Üniversitesi

ULUSLARARASI DANIŞMA KURULU/INTERNATIONAL BOARD OF ADVISORY

Prof. Dr. Ahmet AY Konya Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Akile Reşide GÜRSOY İstanbul Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Vahit TURHAN İstanbul Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Altan AYKUT İstanbul Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK Erzurum Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Besim Bülent BALI Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Cem SAATÇIOĞLU İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Çağrı BULUT Yaşar Üniversitesi
Prof. Dr. Deniz PARLAK Doğuş Üniversitesi
Prof. Dr. Edward J. ERICKSON Marine Corps University, Quantico/Virginia
Prof. Dr. Emin AKÇAOĞLU Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Emine FIRAT Aksaray Üniversitesi
Prof. Dr. Faik ÇELİK Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Ferda YERDELEN İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Güneş YILMAZ Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Prof. Dr. Günseli Mine GERNİ Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Halim KAZAN İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Halit KESKİN Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Harun BAL Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Yalçın KARATEPE Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Yıldız Yılmaz GÜZEY İstanbul Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Yüksel BAYRAKTAR İstanbul Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Toğrul İSMAYİL Ankara Üniversitesi

Prof. Dr. Haldun SOYDAL	Konya Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Salih Zeki İMAMOĞLU	Gebze Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Selçuk EMSEN	Erzurum Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. İlyas SÖZEN	9 Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Jamaluddin HUSAIN	Purdue Univ (ABD)
Prof. Dr. Kamil USLU	Doğuş Üniversitesi
Prof. Dr. Kerem DOKSAT	İstanbul Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Kerem KARABULUT	Erzurum Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Mine AFACAN FINDIKLI	İstinye Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut HIZIROĞLU	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Serkan ADA	Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi
Prof. Dr. Toğrul İSMAYİL	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Kemal DEĞER	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Thomas GILLPATRICK	Portland State University
Prof. Dr. Turgut ÖZKAN	Doğuş Üniversitesi
Doç. Dr. Nazmiye Ülkü PEKKAN	Tarsus Üniversitesi
Doç. Dr. Necmettin GÜL	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. Nihan BOZOK	İstanbul Beykent Üniversitesi
Doç. Dr. Orkun BAYRAM	Antalya Bilim Üniversitesi
Doç. Dr. Üyesi Bilge GÜLER	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Erkan TAŞKIRAN	Düzce Üniversitesi
Doç. Dr. Füsün ÇELEBİ BOZ	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Doç. Dr. Igor Leonidovich ALEXEEV	Rusya Federasyonu Humatitar Devlet Üniversitesi
Doç. Dr. Recep REHİMLİ	Academy of Public Admnistratio (Azerbaijan)
Doç. Dr. Selda UCA	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Serdar KUZU	İstanbul Üniversitesi – Cerrahpaşa
Doç. Dr. Timur KOZUKULOV	Kırgızistan Oş Devlet Üniversitesi
Doç. Dr. Üyesi Murat BAŞARIR	Erciyes Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Şahin GÖK	Gebze Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Yakup AKKUŞ	İstanbul Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Rizwan Quaiser DANISH	University of the Punjab (Pakistan)
Dr. Öğr. Üyesi Tuba BIYIKBEYİ	Kilis 7 Aralık Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Tuğberk KAYA	Cyprus International University (North Cyprus)
Dr. Öğr. Üyesi Sonnur AKTAY	Anadolu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Cunus GANIYEV	Manas Üniversitesi (Kırgızistan)
Dr. Öğr. Üyesi Krystyna KMIOTEK	Warsaw University of Technology (Poland)
Dr. Öğr. Üyesi Seyil NAJIMUDINOVA	Manas Üniversitesi (Kırgızistan)
Dr. Öğr. Üyesi Ahmed Muneeb MEHTA	University of the Punjab (Pakistan)
Dr. Öğr. Üyesi Micheal WEGENAR	Antalya Bilim Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim AQUDE	U.S.A. University of Hawaii

İNDEKS SORUMLUSU/PERSON FOR INDEX PROCESS

Arş. Gör. Baran TEKAY İstanbul Beykent Üniversitesi

İSTATİSTİK EDİTÖRLERİ/STATISTICAL EDITORS

Prof. Dr. Erkut ALTINDAĞ İstanbul Beykent Üniversitesi

TÜRKÇE DİL UZMANI/TURKISH LANGUAGE SPECIALIST

Dr. Öğr. Üyesi Ali ŞEYLAN İstanbul Beykent Üniversitesi

YABANCI DİL UZMANI/FOREIGN LANGUAGE SPECIALIST

Dr. Öğr. Üyesi Seval ASLAN İstanbul Beykent Üniversitesi

TEKNİK EDİTÖR / TECHNICAL EDITOR

Arş. Gör. Mesut Can İstanbul Beykent Üniversitesi
TÜRKOĞLU

YAYIN ASİSTANLARI / EDITORIAL ASSISTANTS

Dr. Öğr. Üyesi Melih Sefa YAVUZ	İstanbul Beykent Üniversitesi
Arş. Gör. Çağatay VİŞNE	İstanbul Beykent Üniversitesi
Arş. Gör. İrem YUMAÇ	İstanbul Beykent Üniversitesi
Arş. Gör. Yağmur GÜMÜŞBOĞA	İstanbul Beykent Üniversitesi
Arş. Gör. Yağız Cemil BÖBÜR	İstanbul Beykent Üniversitesi
Arş. Gör. Yiğit Samet ÜNAL	İstanbul Beykent Üniversitesi
Arş. Gör. İsmail KOCABIYIK	İstanbul Beykent Üniversitesi
Arş. Gör. Özlem ÇILDIRIM	İstanbul Beykent Üniversitesi

DERGİ SEKRETERİ / JOURNAL SECRETARY

Arş. Gör. Kübra SEZEN ERKÜVÜN	İstanbul Beykent Üniversitesi
-------------------------------	-------------------------------

HUKUK DANIŞMANI / LEGAL COUNSELAR

Av. Zuhale AKAYDIN

İLETİŞİM / CONTACT

İstanbul Beykent Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Sıraselviler Caddesi No:65 Cihangir-Beyoğlu / İstanbul

E-Mail: sbdergi@beykent.edu.tr

İÇİNDEKİLER

YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİNİN İŞ ÇEVİRİM ÖZELLİKLERİ: KARŞILAŞTIRILMALI BİR ANALİZ

**BUSINESS CYCLE CHARACTERISTICS OF EMERGING MARKET ECONOMIES: A
COMPARATIVE ANALYSIS**

Bekir AŞIK 1-26

ORGANISATIONAL DEMOCRACY STUDIES IN TÜRKİYE: A REVIEW OF POSTGRADUATE THESES

**TÜRKİYE’DE ÖRGÜTSEL DEMOKRASİ ÇALIŞMALARI: LİSANSÜSTÜ TEZLERE YÖNELİK BİR
İNCELEME**

Nihal Arda AKYILDIZ 27-45

AN EXAMINATION OF THE FACTORS SHAPING CONSUMERS' BANKING SERVICE PREFERENCES IN DIGITALIZATION PROCESS

**DİJİTALLEŞME SÜRECİNDE TÜKETİCİLERİN BANKACILIK HİZMET TERCİHİNİ
ŞEKİLLENDİREN UNSURLARA YÖNELİK BİR İNCELEME**

Aylin Ecem GURSEN, Ahmet ŞEKERKAYA 46-61



YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİNİN İŞ ÇEVİRİM ÖZELLİKLERİ: KARŞILAŞTIRILMALI BİR ANALİZ

BUSINESS CYCLE CHARACTERISTICS OF EMERGING MARKET ECONOMIES: A COMPARATIVE ANALYSIS

Bekir AŞIK¹

Öz

Bu çalışmada; gelişmiş ülkelerin ve yükselen piyasa ekonomileri gruplarından çok sayıda ülke seçilerek her iki ülke grubunun iş çevrimlerinin istatistikî özellikleri, klasik ve büyüme çevrimleri incelenerek tespit edilmiştir. Bu amaçla ülkelerin ortalama daralma/genişleme süreleri, daralma/genişleme dönemlerindeki genlik ve kümülatif değerleri, Harding-Pagan yöntemi kullanılarak hesaplanmıştır. Daha sonra seçilen değişkenler, Hodrick-Prescott ve Baxter-King filtreleme yöntemleriyle, trendden arındırılmış ve ülkelerin oynaklık, görelî oynaklık, değişkenlerin çıktıyla olan korelasyon değerleri ve GSYİH, tüketici fiyatları endeksi ve reel döviz kurunun otokorelasyon değerleri de hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre; gelişmiş ülkelerin ortalama genişleme süreleri, yükselen piyasa ekonomilerinin değerlerinden ancak yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama genlik ve kümülatif değerleri, gelişmiş ülke değerlerinden daha fazladır. Yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama çıktı oynaklık değeri ve seçilen makroekonomik değişkenlerin oynaklık değerleri de gelişmiş ülkelerin ortalama değerine göre daha fazladır. Ayrıca yükselen piyasa ekonomilerinde tüketim, yatırım ve hükümet harcamaları iş çevrimleriyle paralel yönde gelişme göstermekteyken tüketici fiyatları, reel faiz ve dış ticaretle iş çevrimleri arasındaki ilişkiye dair ortak bir yargıya varılamamıştır. GSYİH, tüketici fiyatları endeksi ve döviz kuru değişkenlerinin yapışkanlık değerlerinde ise gelişmiş ülke değerleri, yükselen piyasa ekonomisi değerlerine göre daha yüksektir.

Abstract

The aim of this study is to determine the statistical properties of the business cycles of developed and emerging market countries by analyzing the classical and growth cycles. For this purpose, a large number of countries have been selected from both the developed country group and the emerging market economies group. Average contraction/expansion periods, amplitude and cumulative values during contraction/expansion periods of countries were calculated by using the Harding-Pagan method. After calculating properties of classical cycles, the volatility, relative volatility, correlation values of the variables with output and autocorrelation values of GDP, consumer price index and real exchange rate are also calculated by employing Hodrick-Prescott and Baxter-King methods. According to the results, the average expansion periods of developed countries are higher than those of emerging market economies, but the average amplitude and cumulative values of emerging market economies are higher than those of developed countries. The average output volatility of emerging market economies and the volatility of selected macroeconomic variables are also higher than the average value of developed countries. Moreover, while consumption, investment and government expenditures in emerging market economies develop in parallel with business cycles, there is no consensus on the relationship between business cycles and consumer prices, real interest rates and foreign trade. The persistence values of GDP, consumer price index and exchange rate variables of developed countries are higher than those of emerging market economies.

Anahtar Kelimeler: Nominal İş Çevrimleri, Reel İş Çevrimleri, Yükselen Piyasa Ekonomileri.

Keywords: Nominal Business Cycles, Reel Business Cycles, Emerging Markets.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat (İngilizce) Bölümü, bekirasik@beykent.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2221-016X

Extended Abstract

Identifying the causes of changes in macroeconomic variables in emerging markets is an important part of business cycle analysis. Identifying these characteristics is crucial for stabilization policies, developing and estimating models. This is even more important in emerging market economies where the socioeconomic impact of economic fluctuations is high.

In this study, the business cycle characteristics of selected countries are identified by constructing a larger sample and a longer period. The time period is extended to the most recent period in order to re-specify the characteristics of countries' business cycles and to include the effects of the 2008 global financial crisis. Both developed countries and emerging economies experienced declines in growth rates and increases in the volatility of macroeconomic variables after global financial crisis. Therefore, the properties of the business cycles of countries over a period that includes this period are re-examined.

Nonparametric methods are used to calculate the business cycle properties of the selected countries. Turning points of the contraction/expansion phases, their average durations, the amplitude values indicating the changes in economic activity in the contraction/expansion phases, and the accumulation values of the phases, which express the total amount of output lost from peak to trough in the contraction phase and the total amount of output gained from trough to peak in the expansion period, were obtained using the Harding and Pagan method based on the Bry-Boschan algorithm.

The volatility, relative volatility, and stickiness of macroeconomic variables such as GDP, consumption, investment, and government expenditures, net exports, consumer price index, exchange rates, and real interest rates of selected countries are also analyzed. In addition to these statistical values, the correlation values of GDP and selected macroeconomic variables are also investigated. The trend and cycles of the series are separated from each other using Hodrick-Prescott and Baxter-King filtering techniques.

The output volatility observed in emerging market economies is 25% higher than that of developed economies according to the results. This result is consistent with the classical cyclical analysis of emerging market economies, which shows that emerging market economies have more cyclical movements and reach higher troughs during contractions.

In emerging market economies, volatility of consumption is about 30 % higher than volatility of output. This result is parallel with Rand and Tarp (2002) who argue that permanent income hypothesis is not confirmed in emerging markets. The volatility of variables in emerging markets is higher than the volatility of output. Moreover, the volatility values of other variables in emerging markets are higher than those in developed economies.

Another result of the study is that consumption and investment expenditures in emerging markets move in the same direction as business cycles. Government expenditures have the same property, and this result suggests that government spending in emerging markets increases volatility rather than stabilizing it.

It is assumed that foreign trade has a negative relationship with output in emerging markets. However, a statistically significant and negative relationship is observed in 9 out of 16 countries in this country group. A positive relationship is found between real and nominal exchange rates and business cycles in contrast with foreign trade variables.

Finally, we analyze the persistency of output, exchange rate, and the general index of consumer prices for both country groups. According to the average persistency of output, there is no difference between the developed countries and emerging markets. When exchange rate persistency is analyzed, the initial autocorrelation values are close to each other in both country groups. Although the persistency of the consumer price index is high in both country groups, the average persistency in developed countries is higher than the average persistency in emerging markets.

In conclusion, although they do not exhibit consistent and generalizable features across all selected macroeconomic variables, the business cycle properties of emerging markets differ from the developed countries. This is valid for both the average contraction/expansion periods of business cycles, their amplitudes and cumulative values during contraction/expansion periods, and the volatility, relative volatility, correlation values of macroeconomic series with GDP and persistency values of selected variables obtained by analyzing the growth cycle. Although the financial crisis has destabilized the world economy and increased the volatility of macroeconomic variables, it has not eliminated the fundamental differences observed in the business cycles of developed countries and emerging markets.

GİRİŞ

Gelişmiş ülkelerde ve yükselen piyasa ekonomilerinde ekonomik analizde kullanılan değişkenlerin değişimlerinin nedenlerini tespit etmek, konjonktür devirleri analizinde önemlidir. Her iki ülke grubunda yer alan ülkelerin iş çevrimleri özelliklerini tespit etmek, ülkelere özgü istikrar politikası geliştirmek, model kurmak ve bu modelleri tahmin etmek için kritik öneme sahiptir. Bu durum, iktisadi dalgalanmaların sosyoekonomik etkilerinin fazla olduğu yükselen piyasa ekonomilerinde daha da önemlidir.

Bu kritik öneme sahip olması nedeniyle iş çevrimi literatüründe iktisadi dalgalanmaların özelliklerini belirlemeye yönelik çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu konuda yapılan ilk çalışma Kydland ve Prescott'tır (1990). Bu çalışmadan sonra, araştırmaların sayısı hızla yükselmiştir. Bu analize 'büyüme çevrimi' adı verilmiştir. Söz konusu analiz, Lucas (1977)'dan hareketle, Kydland ve Prescott (1990) tarafından reel çıktının trendden sapması olarak tanımlanmıştır. Burns ve Mitchell (1946) ise konjonktür devirlerini iktisadi faaliyetlerin genişleme ve daralma süreçlerinin ardı sıra gelen devreler olarak tanımlamış ve 'klasik çevrim' olarak adlandırmışlardır.

Gelişmiş ülkelerin iş çevrimi analizlerinden sonra yükselen piyasa ekonomilerinin de özellikleri incelenmeye başlanmıştır. Agenor vd. (2000) çalışması, gelişmekte olan ülkelerin iş çevrimi özelliklerini inceleyen öncü çalışmadır. Agenor vd. (2000)'den sonra iş çevrimi literatüründe gelişmiş ülkeler ve yükselen piyasa ekonomileri iş çevrimleri arasındaki farklılıkları ve benzerlikleri tespit etmeye yönelik çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Çalışmamızda da çok sayıda ülkenin seçilen makroekonomik değişkenlerinin istatistiki özellikleri, yükselen piyasa ekonomilerinden ve gelişmiş ülkelere karşılaştırılarak, incelenmiştir. İstatistiki özelliklerin ülkeler nezdinde genelleme yapılabilmesi ve tutarlı sonuçlara ulaşılabilmesi için 17 gelişmiş ülke ve 16 yükselen piyasa ekonomisine yer verilmiştir.

Çalışmamızda, ülkelerin iş çevrimi karakteristik özelliklerini büyük bir örneklem kümesi ve daha uzun bir zaman dilimi seçilerek tespit edilmiştir. Ülkelerin iş çevrimlerinin özellikleri yeniden belirleyebilmek için ve 2008 küresel finans krizinin etkilerini de içerecek şekilde en son zaman dilimine kadar geniş tutulmuştur. ABD'de başlayan ve diğer ülkelere de yansıyan bu kriz dünya ekonomisinin istikrarsız bir yapıya sürüklemiştir. Finansal piyasalarla başlayan kriz, ekonominin diğer sektörlerine de sirayet etmiş ve dünya ekonomisi çalkantılı bir dönem geçirmiştir. Bu dönemde birçok ülkede, gelişmiş ülkeler de dâhil, büyüme oranlarında düşüşler ve makro ekonomik değişkenlerin oynaklık değerlerinde artışlar gözlenmiştir. Bu nedenle, bu dönemin de kapsandığı bir zaman diliminde ülkelerin iş çevrimlerinin özellikleri yeniden incelenmiştir.

Seçilen ülkelerin iş çevrimi özelliklerini belirlemek için parametrik olmayan yöntemler kullanılmıştır. İş çevrimlerinin daralma/genişleme fazlarının dönüm noktaları, ortalama süreleri, daralma/genişleme fazlarındaki ekonomik aktivite değişimlerini gösteren genlik değerleri ve daralma fazında tepe noktasından dip noktasına ulaşana kadar kaybedilen toplam çıktı miktarını; genişleme döneminde ise dip noktasından tepe noktasına kadar elde edilen toplam çıktı kazancını ifade eden fazların birikim değerleri, Bry-Boschan algoritmasını baz alan Harding ve Pagan yöntemi kullanılarak elde edilmiştir.

İş çevrimlerinin dönüm noktaları tespit edildikten sonra, iktisadi dalgalanmaların büyüme çevrimleri incelenerek iş çevrimlerinin diğer özellikleri de belirlenmiştir. Çalışma kapsamında seçilen ülkelerin GSYİH, tüketim, yatırım ve hükümet harcamaları, net ihracat, tüketici fiyatları endeksi, döviz kurları ve reel faiz oranının oynaklık, göreceli oynaklık ve yapışkanlık değerleri hesaplanmıştır. Ayrıca GSYİH ile seçilen makro ekonomik değişkenlerin korelasyon değerleri de incelenmiştir. Seçilen değişkenler Census Bureau X-12 yöntemiyle mevsimsellikten arındırıldıktan sonra net ihracat ve reel faiz oranları haricindeki değişkenlerin doğal logaritmik dönüşümleri yapılmış; serilerin trendi ve çevrimleri, Hodrick-Prescott ve Baxter-King filtreleme teknikleri kullanılarak birbirinden ayrılmıştır.

Çalışmanın girişten sonraki kısmı şu şekilde planlanmıştır: İkinci bölümde, çalışma kapsamında kullanılan veriler tanıtılmıştır. Üçüncü bölümde, yükselen piyasa ekonomilerinin ve gelişmiş ülkelerin iş çevrimlerinin dönüm noktalarını belirleyebilmek için kullanılan yöntem tanıtılmış ve bu yöntem sonucunda elde edilen daralma/genişleme süreleri, daralma/genişleme genlikleri ve kümülatif değerleri incelenmiştir. Ayrıca bu bölümde, her iki ülke grubunun büyüme çevrimlerinin incelenebilmesi için

tercih edilen filtreleme yöntemi tanıtılmış ve bu filtreleme yöntemiyle elde edilen oynaklık, göreceli oynaklık, seçilen değişkenlerin ülkelerin GSYİH değişkeniyle olan korelasyon değerleriyle GSYİH, tüketici fiyatları endeksi ve reel döviz kurunun yapışkanlık değerleri incelenmiştir. Dördüncü bölümde de sonuçlar incelenmiştir.

1. TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR TARAMASI

1.1. Teorik Çerçeve

Ülkelerin karşılaştığı ekonomik sorunlar ve sorunların çözümü için geliştirilen ekonomik politikaları hakkında iktisatçılar arasında fikir ayrılıkları mevcuttur. İş çevrimlerinin anlaşılmasına yönelik de farklı teorik açıklamalar bulunmaktadır. Geliştirilen bu teoriler, iş çevrimlerinin nedenlerini açıklama ve çevrimlerin potansiyel kaynaklarının incelenmesine imkân sunmaktadır.

İş çevrimleri hakkında klasik görüş, erken dönem iş çevrimi teorileri arasında en gelişmiş ve etkili olanıdır. Klasik görüşün, iş çevrimleri arasındaki ilk görüşler Adam Smith'in 1776 yılında yazdığı *Ulusların Zenginliği* kitabında ileri sürülmüştür. Klasik görüşün temel varsayımları şu şekilde sıralanabilir: Bütün piyasalarda tam rekabet vardır, piyasalarda kararlar nominal değerlere göre değil reel değerlere göre alınır, bir ekonomide yer alan bireyler aynı tercihlere sahiptir ve her açıdan birbirine benzerler (Knoop, 2010, s. 33). Klasik modelde toplam arzı, üretim fonksiyonunda girdi olarak yer alan, sermaye, iş gücü ve teknoloji etkilemekte; ancak fiyat seviyesi gibi nominal değişkenler etkilememektedir. Bu modelde toplam talep ise 'paranın miktar teorisi'ne dayanmaktadır. Miktar teorisine göre bireylerin, işlemlerini gerçekleştirebilmek için para talep ederler ve faiz oranı, bireylerin para talebini etkilememektedir. Klasik görüşte, toplam talep reel çıktıyı etkilemezken fiyatlar genel seviyesini etkilemektedir (Knoop, 2010, s. 36). Toplam arzdan kaynaklanan değişimlerse çıktıda kalıcı etkiye sahiptir ve bu nedenle toplam arzdaki azalmaların neden kaynaklandığının belirlenmesi önem arz etmektedir.

Klasik modelde ileri sürülen toplam talebin sadece fiyat seviyesini etkilediği görüşü Keynes tarafından reddedilmiş ve toplam talebin, iş çevrimi dalgalanmalarının temeli olduğunu ileri sürmüştür. Tüketim, yatırım ve hükümet harcamalarıyla birlikte net ihracat, gayri safi yurt içi hasılanın bileşenleridir ve Keynes'e göre tüketim harcamaları, hükümet harcamaları ve ithalat talepleri istikrarlıyken yatırım harcamaları toplam talep dalgalanmalarının kaynağıdır. Keynesyen iktisat analizlerini IS-LM modeli yardımıyla açıklamaktadır. Para politikasındaki değişimlerin toplam talepteki etkisi LM eğrisiyle, mal piyasasındaki değişimlerin etkisiyse IS eğrisiyle gösterilmektedir. Keynesyen iktisada göre toplam arz ise enflasyon-işsizlik arasındaki ilişkiyi gösteren Phillips eğrisiyle ifade edilmektedir. Dolayısıyla, pozitif eğimli bir toplam arz eğrisine sahip Keynesyen modelde, toplam talep eğrisindeki artışlar hem fiyatlar genel seviyesini hem de çıktıyı arttırmaktadır (Knoop, 2010: 47-48).

Keynes, kriz zamanlarında etkili olmadığı için para politikasına kuşkuyla yaklaşmıştır. 1950'ler ve 1960'lı yıllarda Keynesyen iktisat makroekonomi ve iş çevrimi analizinde zirveye yerleşmiştir. Keynesyen iktisadın, iş çevrimi analizindeki hâkimiyeti batı ekonomilerini etkileyen enflasyon ve işsizliğin bir arada yaşandığı 1970'li yıllara kadar sürmüştür. Bu krizi çözmekte yetersiz kalan Keynesyen iktisat, Milton Friedman'ın öncülüğünü yaptığı Monetarist okul tarafında yoğun eleştirilere maruz kalmıştır. Monetarist iktisadın temel hedefi, makroekonomik teoride klasik iktisat görüşü yeniden kurmaktır. Monetaristlerin temel varsayımları, fiyatların ve ücretlerin tamamen esnektir ve tam rekabet, piyasaları en iyi açıklayan kavramdır. Fiyatların tam esnek olduğu görüşünün aksine, para arzı ve fiyatlar genel seviyesinde tam bilgi, merkez bankalarının gizliliği nedeniyle mümkün değildir. Eksik bilgiye dayalı beklentilerde yanlışlık varsa, geleceğe ilişkin beklentilerin ekonomi üzerinde reel etkileri olacaktır. Monetarist iktisatçılara göre, firmalar ve hane halklarının beklentileri uyarlanabilir beklentilerdir. Uyarlanabilir beklentilere göre, bireyler geleceğe değil geçmişe bakmaktadır ve beklentilerini, yalnızca geçmişte gözlemlediklerine göre, kademeli olarak değiştirmektedirler. Monetarizme göre, para arzında beklenmeyen bir değişim nominal ücretler ve fiyat seviyesinin düzenlenmesini yavaşça gerçekleştirmektedir. Emek ve finansal piyasalarda dengesizlik olmasının nedeni, Keynesyen iktisatçıların iddia ettiği gibi reel piyasa problemleri değil, nominal ücretlerin ve fiyat seviyesine ilişkin yanlış beklentilerdir (Knoop, 2010, s. 56-57).

Monetaristlere göre, uzun dönemde toplam talepte meydana gelen değişiklikler çıktı miktarını etkilememekte ancak kısa dönemde etkilemektedir. Klasik iktisatçıların aksine, paranın yansızlığının

uzun dönemde geçerli olduğunu iddia ederler. Bu durumun nedeni olarak da piyasalarda tam bilginin olmaması ve yanlış fiyat algılama probleminin olmasıdır. Bu nedenle toplam talepteki değişim, uzun dönemde, iş çevrimlerini etkiler.

Monetaristlerin bir başka varsayımı da para arzındaki dalgalanmaların toplam çıktıyı etkilemesi ve iş çevrimi dalgalanmalarına neden olmasıdır. Monetarist iktisatçılar, Miktar Teorisi'ni kabul etmektedirler ve ekonomide dolaşımdaki para miktarının nominal harcamaya etkisinin olduğunu ifade etmektedirler. Bu teoriye göre nominal harcamalardaki artış para arzında veya paranın dolaşım hızında bir artışa neden olmaktadır. Bu teori, bir toplam talep teorisidir ve fiyat seviyesile harcamalar arasında negatif bir ilişki vardır. Dolayısıyla para politikası istikrarlıysa para talebi ve hızı da görece olarak istikrarlıdır ve toplam talepteki değişimler, para arzındaki değişimlerden dolayı meydana gelmektedir.

Knoop (2010)'a göre, iktisatçıların her zaman insanların gelecek dönemlere dair beklentilerinin bugünkü kararlarını etkilediğine inandıklarını ifade eder. Bu nedenle beklentiler, iş çevrimlerinde önemli bir role sahiptir. Beklentiler iktisat teorilerinde önemli bir yer kaplasa da, insanların gelecek döneme ait beklentileri nasıl oluşturdukları ve bu beklentilerin iş çevrimlerini nasıl etkilediğine dair farklı görüşlere sahiptir. Keynesyen iktisatçılara göre, belirsizlik ve hayvani güdülerin neden olduğu yatırım ve tüketim dalgalanmalarının iş çevrimlerine neden olduğunu ifade etmektedirler. Ayrıca Keynesyen iktisatçılara göre, beklentiler kendi kendilerini gerçekleştirirler. Monetarist iktisatçılara göre ise, fiyat beklentileri iş çevrimlerinin oluşmasında önemli bir yere sahiptir ve bireylerin beklentileri uyarlanabilir beklentilerdir. Uyarlanabilir beklentiler nedeniyle fiyatlar denge noktasına doğru yavaş hareket etmektedir. Dolayısıyla, para politikasındaki değişim fiyatlar seviyesini etkiler ve firmalarla işçilerin reel koşulların değiştiğine dair düşüncelere sahip olmalarına neden olur. Böylece geciken beklentilerle para politikasındaki değişimler nedeniyle iş çevrimi dalgalanmaları meydana gelir. Beklentilerle ilgili önemli bir başka iktisadi görüş ise, rasyonel beklentiler görüşüdür. Rasyonel beklentilere göre bireyler, karar alırken aldıkları kararlarından elde ettikleri faydalarla kararların maliyetlerini karşılaştırarak karar verirler. Bu görüşe göre, bireyler bir malı, o malın ek bir biriminin tüketiminden elde ettikleri marjinal faydanın diğer bir malın ek biriminin tüketiminden marjinal maliyetine eşit olana kadar tüketirler. Keynesyen ve monetarist iktisatçıların aksine rasyonel beklentilere göre bireyler rasyoneldir ve ileriye dönük karar alırlar. Bir başka şekilde ifade edersek bireyler ulaşılabildikleri tüm bilgi setiyle birlikte geleceğe dönük en iyi çıkarsamayı yaparlar. Sonuç olarak, rasyonel beklentiler mikroekonominin fayda ve kar maksimizasyonu konularıyla örtüşmektedir. Lucas (1972), rasyonel beklentilerle Friedman'ın doğal oran kavramını birleştirerek rasyonel beklentiler modelini geliştirmiştir. Bu teori, iş çevrimlerinin temeli nedir sorusuna ve para-maliye politikalarının faydasına dair şüpheleri gündeme getirdi (Knoop, 2010, s. 73-74).

Rasyonel beklentiler teorisinde 'mevcut tüm bilgiler' kavramından kasıt bireylerin bir değişkene ait beklentileri oluşurken bu değişkeni etkileyecek şimdiki ve geçmişteki tüm bilgiye sahip olduğunu ima eder. Ayrıca bireylerin ekonomik model ve farklı değişkenlerin birbiriyle etkileşimini de bildiğini varsayar. Bu varsayımlardan kasıt, bireylerin örneğin, para politikasında meydana gelen değişimlerin enflasyonu ve nominal ücretleri nasıl etkilediğini bilmesidir.

Rasyonel beklentiler teorisine göre, iş çevrimlerini meydana getiren ana unsurun toplam talepteki beklenmedik değişimlerin doğal çıktı düzeyinde meydana getirdiği geçici değişimlerdir. Mesela, merkez bankasının beklenmedik bir şekilde, parasal daralmaya gittiğini varsayalım. Bu durumda, para miktarındaki azalma toplam çıktıyı da azaltacaktır. Firmalar, hatalı bir çıkarsamayla bu düşüşün bireylerin taleplerindeki düşüşten kaynaklandığını düşünecek ve üretimi kısarak nominal ücretlerle istihdamın azalmasına neden olacaktır. İşçiler de, yine hatalı bir çıkarsamayla nominal ücretlerinin düşmesi nedeniyle reel ücretlerinin düşeceğine inanacak ve emek arzını azaltacaktır. Firmalar, mallarının fiyatlarının ve çalışanlar ücretlerinin toplam talepteki düşüşten kaynaklandığını anlayana kadar, çıktı ve istihdam, doğal düzeylerinin altında seyredecektir ve ekonomi de resesyonda kalmaya devam edecektir. Rasyonel beklentilerin olduğu bir dünyada ise, bu durum uzun süre devam etmeyecek ve bireyler yanlış beklentiler nedeniyle hatalı kararlar aldıklarını fark edeceklerdir. Firmalar, üretim seviyelerini ve işçiler de emek arzlarını tekrar değerlendirecek ve fiyatlarla ücretler denge durumuna yakınsayacaktır. Ekonomi de doğal çıktı düzeyine yakınsayacaktır (Knoop, 2010, s. 75).

1980’li yıllarda ise Reel İş Çevrimi modeli popüler hale gelmiştir. Reel İş Çevrimi modeli, klasik iktisadın temel görüşlerine dönüş niteliğindedir. Bu modele göre, doğal oranı hipotezi piyasaların tam rekabetçi olması ve bireylerin tam bilgiye sahip olması nedeniyle, sadece uzun dönemde değil, kısa dönemde de geçerlidir. Paranın yansızlığı da her zaman geçerlidir ve toplam talepteki değişimler de iktisadi dalgalanmalarla ilişkisizdir. Reel çıktı düzeyini sadece toplam arz etkiler. Toplam arz ise sermaye miktarı, emek miktarı ve üretimin verimliliği değişkenlerinden etkilenir. Dolayısıyla, Reel İş Çevrimi modeline göre iş çevrimi dalgalanmaları topla arz değişimlerinden kaynaklanır. Piyasa çarpıklıklarına, yatırım ve yenilik yaratma teşviklerini azaltan hükümet politikaları iş çevrimlerine neden olur (Knoop, 2010, s. 85).

1980’li yıllarda rasyonel beklentiler, Monetarizm ve Reel İş Çevrimi modellerinin popülerliğinin azalmasıyla birlikte, iktisatçılar rasyonel beklentiler ve doğal oran hipotezleriyle piyasa başarısızlığı, arz fazlası ve gönüllü olmayan işsizlik gibi Keynesyen iktisada ait kavramların birleştirilip birleştirilemeyeceğini tartışmışlardır. Bu yıllarda, neoklasik iktisadın temel varsayımı olan fiyat ve ücret esnekliği kavramı da sorgulanmaya başlamıştır. Ayrıca 1970’li yıllarda yaşanan krizlerin temelinde de para politikasının olmaması, iş çevrimlerinin temel nedeni olarak para arzındaki değişimleri gösteren Monetarist okulun da sorgulanmasına neden olmuştur. Bu gelişmelere karşın birçok iktisatçı, doğal oran hipotezinin varlığı ve para politikasının çıktı seviyesinin istikrara kavuşturulmasında önemli bir role sahip olduğuna dair inancını korumuştur. Yeni Keynesyen iktisat; bu arayışların sonunda meydana gelmiş, piyasa başarısızlığı ve fiyatların tam esnek olmadığı kavramları Keynesyen görüşten, doğal oran hipotezini ve iş çevrimleri üzerindeki para politikasının etkisini Monetarist görüşten, rasyonel beklentileri kavramını Rasyonel Beklentiler görüşünden ve geliştirilen bir modelin mikroekonomik köklerinin olmasının önemini de Reel İş Çevrimi modelinden almıştır. Yeni Keynesyen iktisadın temel hedefi de eksik rekabet ve piyasa başarısızlıklarının iş çevrimlerinin oluşmasındaki etkisini açıklamaktır (Knoop, 2010, s. 98).

1.2. Literatür İncelemesi

Bir ekonomide gözlemlenen iş çevrimlerinin nedenlerini belirlemek, o nedenleri tespit edebilecek model kurabilmek ve model sonuçlarıyla o ülkenin ekonomik gerçeklerinin örtüşüp örtüşmediğini tespit edebilmek için iş çevrimlerinin istatistiki özelliklerinin belirlenmesi kritik öneme sahiptir. İş çevrimi literatüründe de iş çevrimlerinin istatistiki ve karakteristik özelliklerini tespit eden çok sayıda çalışma vardır. Çalışmanın bu kısmında, literatürde öne çıkan çalışmalara kısaca değinilecektir.

Gelişmiş ülkelerin konjonktür devirleri özelliklerini araştıran çalışmalara (Backus ve Kehoe (1992), Backus vd. (1993), King ve Watson (1996), Basu ve Taylor (1999) ve Chari vd. (2002) örnek verilebilir. Daha yakın tarihli çalışmalara örnek olarak ise 26 ülke için araştırma yapan Dees vd. (2005) örnek verilebilir. Elde edilen sonuçlara göre, hisse senedi ve tahvil piyasalarındaki dalgalanmaların reel çıktıya göre daha senkronize olduğudur. Galesi ve Sgherri (2009) ise, ABD ve 17 gelişmiş Avrupa ülkesiyle birlikte dokuz gelişmekte olan ülke için inceleme yapmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, finansal piyasalar birlikte hareket etmektedir. 21 gelişmiş ülkenin finansal çevrimlerini inceleyen Claessens vd. (2011) ise, sermaye piyasalarındaki gözlemlenen oynaklığın daha fazla olduğunu ifade etmiştir. Bir başka çalışma ise, 8 gelişmiş ülkenin iş çevrim sürelerini ve özelliklerini inceleyen Drehman vd. (2012)’dir. Elde edilen sonuçlara göre, bu ülkelerde finansal çevrimlerin sürelerinin iş çevrimlerinden uzun olduğu tespit edilmiştir. Greenwood-Nimmo vd. (2012) Kore ekonomisini inceledikleri çalışmada reel ekonomi ve finansal piyasaların petrol fiyatlarındaki değişime oldukça duyarlı olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Sun vd. (2013) Avrupa ülkeleri için yaptıkları çalışmada, reel kredi büyümesiyle enflasyon arasında zayıf bir ilişkinin olduğunu tespit etmiştir. Dees (2015) ise; çok sayıda ülke için iş ve finansal çevrimler için inceleme yaptığı çalışmasında, reel ekonomideki dalgalanmalarda kredi ve varlık fiyatlarının öneminin fazla olduğunu tespit etmiştir. Tsouma (2014), 40 yıllık bir zaman dilimi için Yunan ekonomisinin iş çevrimlerinin özelliklerini tespit etmiş ve Yunan ekonomisinin 2008’den 2012’ye kadar resesyon sürecinde olduğunu ifade etmiştir.

İlgili literatürde, gelişmekte olan ülkeler için öne çıkan çalışmalara örnek olarak Rand ve Tarp (2002), Cashin (2004), Du Plessis (2006), Calderon ve Fuentes (2010), Male (2010a) ve Altuğ ve Bildirici (2010) verilebilir. Cashin vd. (2012) ise; ticaret, finans ve emtia fiyatları yoluyla iktisadi şokların aktarımı üzerine yaptıkları çalışmada, MENA ülkelerinin Çin’deki gelişmelere daha duyarlı

olduğunu tespit etmişlerdir. Cesa-Bianchi vd. (2012) ise Çin ekonomisinde yaşana gelişmelerin Latin Amerika ülkeleri üzerindeki etkilerine odaklandıkları çalışmalarında, 1990'lı yıllara göre, Çin ekonomisine gelen şokun etkisinin Latin Amerika ülkelerine etkisinin üç kat daha fazla olduğunu ifade etmişlerdir.

İlgili literatürde Türkiye iş çevrimleri için de çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Alper (1998), Aruoba (2001), Alper (2002), Berument vd. (2005), Bu çalışmalardan ilki, Türkiye iş çevrimleriyle ABD ve Avrupa ülkelerinin iş çevrimleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyan Akkoyun vd. (2011)'dir. Alp vd. (2012) Türkiye iş çevrimlerinin istatistiki özelliklerini incelemişler ve finansal değişkenlerin iş çevrimleri üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Binici vd. (2016) ise iş çevrimleriyle finansal çevrimlerinin özelliklerini incelemişler ve finansal çevrimlerin süresinin daha uzun olduğunu ve kredi piyasasıyla iş çevrimleri arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Akar (2016) da Türkiye ekonomisinde iş ve finansal çevrimlerin senkronizasyonunu incelemiştir ve iş çevrimleriyle finansal çevrimlerinin yüksek derecede ilişkili olduğu sonucunu bulmuşlardır.

İlgili literatürde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin iş çevrim özelliklerini inceleyen için çok sayıda çalışma mevcuttur. Yapılan çalışmalar genelde az sayıda ülke için veya tekil ülkeler için yapılmıştır. Dolayısıyla elde edilen sonuçlar da çalışmadan çalışmaya değişiklik göstermektedir. Çalışmamızda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke gruplarından çok sayıda ülke seçerek, ampirik literatürdeki bu eksikliğin giderilmeye çalışılmıştır.

2. VERİLER

Çalışma kapsamında, 16 yükselen piyasa ekonomisi ve 17 gelişmiş ülkenin iş çevrim özellikleri incelenmiş ve iş çevrimlerinin ortalama daralma/genişleme, daralma/genişleme zamanlarındaki ortalama genlik ve birikim değerleri çeyrek dönemlik reel GSYİH verilerinden elde edilmiştir.

Çalışma için seçilen ülkeler ve bu ülke verilerinin zaman aralığı Tablo 1'de gösterilmiştir. Seçilen ülkelerin verileri, Census X-12 yöntemiyle, mevsimsellikten arındırılmıştır. Serilerden GSYİH, tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, hükümet harcamaları, tüketici fiyatları endeksi, nominal efektif döviz kuru ve reel efektif döviz kurunun logaritması alınmıştır. Y_{it} ifadesindeki i seçilen ülkeyi, t üç aylık zaman dilimini belirtmektedir. Seçilen ülkelerin her birisi için GSYİH'nin büyüme oranı, GSYİH verilerinin üç aylık değerlerinin farkı alınarak hesaplanmıştır: $\Delta y_{i,t} = \ln(Y_{i,t}) - \ln(Y_{i,t-1})$.

Çalışmamızda, seçilen değişkenlerin devrevi özelliklerinden hareketle istatistiki özellikler de incelenmiştir. Çalışmada incelenen değişkenler Agenor ve diğ. (2000) çalışmasını baz alarak seçilmiştir. Agenor vd. (2000), çalışmada iş çevriminin göstergesi olarak, güvenilir reel GSYİH değişkeni bulunamadığını ifade ederek, sanayi üretim endeksini kullanmışlardır. Çalışma kapsamında seçilen gelişmiş ve yükselen piyasa ekonomileri için bu kısıt olmadığı için iş çevrimlerinin göstergesi olarak ülkelerin reel GSYİH değerleri kullanılmıştır. İstatistiki özelliklerin incelendiği diğer değişkenler de Agenor vd. (2000) baz alınarak seçilmiştir. Fiyat değişkeninin göstergesi olarak tüketici fiyatları endeksi; kamu sektörü göstergesi olarak hükümet harcamaları; ticaret değişkenleri için ihracat, ithalat ve net ihracat; döviz kurları için reel ve nominal döviz kurları ve parasal değişkenler olarak reel para piyasası ve gecelik borç verme faiz oranları seçilmiştir. Agenor vd. (2000)'de incelenen reel ücret, ticaret haddi ve özel sektör kredi değişkenleri, yükselen piyasa ekonomilerinin hepsi için elde edilemediğinden kapsam dışı bırakılmıştır.

Seçilen seriler mevsimsellikten arındırıldıktan sonra seriler GSYİH deflatörüyle reel seri haline getirilmiştir. Seçilen serilere Hodrick-Prescott (HP) filtreleme yöntemi uygulanmıştır. Dış ticaretin GSYİH'ye oranı, ihracat ve ithalat değişkenlerinin farkı alınıp GSYİH'ye bölünerek elde edildikten sonra bu serinin devrevi bileşeni HP yöntemiyle elde edilmiştir. Bu işlemden sonra bu seriye HP filtreleme tekniği uygulanmıştır. Reel faiz göstergesi olan reel para piyasası ve reel gecelik borç verme faiz oranına ise doğrudan HP filtreleme tekniği uygulanmıştır.

Ülkelerin iş çevrimlerinin karakteristik ve istatistiki özelliklerini incelemek için seçilen verilerin birincil kaynağı Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) IFS (International Financial Statistics) veri tabanıdır. Ülkelerin zaman aralıkları ise her ülke için üç aylık verilere ulaşılabilmesine göre değişmektedir.

3. İŞ ÇEVİRİMLERİNİN İSTATİSTİKİ ÖZELLİKLERİ

İş çevrimi, bir ülkenin ekonomik aktivitesindeki periyodik dalgalanmalar olarak adlandırılabilir. Harding ve Pagan (2005)'a göre iş çevrimleri analizinde iki farklı yöntem vardır. İlk tanıma klasik çevrimdir ve klasik çevrime göre ekonomik faaliyeti genişleme ve daralma devrelerinin peş peşe gelmesi olarak ifade edilebilir. Burns ve Mitchell (1946)'a göre bu değişimler devrevidir. Klasik çevrim yaklaşımına göre genişleme/daralma devrelerinin ayırımı gözetilen dönüm noktalarını belirlemek gerekir. Bu dönüm noktalarını tespit etmek için uygulanan algoritma Bry ve Boschan (1971)'dir. Mevsimsel etkilerden arındırılmış aylık bir serinin tepe ve dip noktaları, Bry-Boschan algoritması, tarafından tespit edilir. Bir serinin dip ve tepe noktaları arasındaki faz 'genişleme fazı'; tepe ve dip arasındaki faz da 'daralma fazı' olarak tanımlanır. Dönüm noktaları tespit edildikten sonra fazların süresi ve büyüklüğü gibi iş çevrimlerinin istatistikî özellikleri de hesaplanabilir.

3.1. İş Çevrimlerinin Dönüm Noktalarının Tespit Edilmesi: Harding-Pagan Yöntemi

İktisadi dalgalanmaların çevrimsel özelliklerinin belirlenmesi için öncelikle tepe ve dip noktalarının belirlenmesi gerekmektedir. Bunun için literatürde parametrik ve parametrik olmayan çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Çalışmamızda, Harding-Pagan metodu parametrik olmayan yöntemle örnek teşkil etmektedir.

Rand ve Tarp (2002), Burns ve Mitchell (1946) konjonktür devirleri tanımını ve algoritmasını karmaşık olarak niteler. Bry ve Boschan (1971), bu yöntemi sadeleştirerek aylık serileri baz alarak bir algoritma (BB) geliştirmiştir. Bu algoritmaya göre bir zaman serisi için tepe ve dip noktaları tespit edilir.

Bu algoritmada $\{y_t > y_{t+k}\}$ zirve; $\{y_t < y_{t-k}\}$ dip noktası şartının olduğu zaman zirve veya dip noktasını tespit etmektir. K en fazla 5 olmak kaydıyla, $k = 1, 2, 3, \dots, K$ şeklinde yazılabilir. Söz konusu algoritma konjonktür devirlerinin bir fazı en az 6 ayda sonlandırır ve konjonktür devirlerinin tamamının en az 15 ay olmasını empoze eder (Harding ve Pagan, 2002, s. 368).

Aylık verileri kullanan BB algoritması yerine Harding ve Pagan üç aylık verileri kullandıkları bir algoritma geliştirmişlerdir. Bu algoritmaya BBQ algoritması denilmektedir. BBQ algoritmasında, K değeri iki olarak girilir ve $\{\Delta_2 y_t > 0, \Delta y_t > 0, \Delta y_{t+1} < 0, \Delta_2 y_{t+2} < 0\}$ $\Delta_2 y_t = y_t - y_{t-2}$ şartları sağlanmalıdır. Buna göre y_t ($y_t = \ln(Y_t)$; $Y_t = GSYİH$) diğer iki çeyreğe göre tepe noktasıdır. y_t 'nin diğer iki çeyreğe göre dip olması için $\{\Delta_2 y_t < 0, \Delta y_t < 0, \Delta y_{t+1} > 0, \Delta_2 y_{t+2} > 0\}$ şartları sağlanmalıdır.

Harding ve Pagan (2002), iş çevriminin özelliklerini incelerken iş çevrimindeki şu dört özelliğin ölçülebileceğini ifade etmişlerdir: çevrimin süresi, D_i ; çevrimin büyüklüğü, A_i ; bir fazın asimimetrik davranışı ve fazdaki kümülatif hareketler.

BBQ algoritması verideki tepe ve dip noktalarını tespit ettikten sonra seri ya daralma fazında (tepe noktası-dip noktası arası) ya da genişleme fazındadır (dip noktası-tepe noktası arası). Harding ve Pagan (2001), tepe ve dip noktalarının sayısını belirleyebilmek için ikili değişken tanımlamıştır. Tepe noktalarının toplam sayısı, $NTP = \sum_{t=1}^{T-1} (1 - S_{t+1}) S_t$ eşitliğiyle tespit edilmekte ve t zamanında, tepe noktası için $(1 - S_{t+1}) S_t$ bir değerini almaktadır. Bu durumda $S_t = 1$; $S_{t+1} = 0$ olmaktadır. Dip noktası için de tam tersi durum geçerlidir. Genişleme dönemlerinin toplam süresi $\sum_{t=1}^T S_t$ olduğu için genişleme döneminin ortalama süresi aşağıdaki eşitlikle tespit edilir:

$$\hat{D} = \frac{\sum_{t=1}^T S_t}{\sum_{t=1}^{T-1} (1 - S_{t+1}) S_t}$$

Harding ve Pagan (2001), genişleme ve daralma dönemlerinin ortalama genlik değerlerini aşağıdaki eşitlikle tespit etmektedir:

$$\hat{A} = \frac{\sum_{t=1}^T S_t \Delta y_t}{\sum_{t=1}^{T-1} (1 - S_{t+1}) S_t}$$

3.1.1. Harding-Pagan yönteminden elde edilen sonuçlar

3.1.1.1. Ortalama süre

Tablo 1’den elde edilen sonuçlara göre, gelişmiş ülkelerin ortalama daralma ve genişleme süreleri, sırasıyla 4 ve 21 çeyrek, yükselen piyasa ekonomileri için bu değerler, sırasıyla, 4,3 ve 17,6 çeyrek. İki ülke grubunun ortalama daralma süresi arasında ciddi bir fark yoktur. Yükselen piyasa ekonomilerinde aykırı değere sahip Hindistan ve Güney Afrika örneklem dışında bırakılırsa, ortalama daralma süresi 3,54 çeyreğe; gelişmiş ülkeler içerisinde aykırı değerlere sahip İsveç ve Norveç örneklem dışında bırakılırsa ortalama daralma süresi 3,79’a gerilemektedir. Her iki ülke grubundaki ayırksı değerlere sahip ülkeler örneklem dışında bırakılınca ortalama daralma sürelerinde önemli bir fark oluşmamaktadır.

Her iki ülke grubunu genişleme süresi açısından değerlendirdiğimizde gelişmiş ülkelerin ortalama genişleme süresi 21 çeyrek, yükselen piyasa ekonomilerinin ise yaklaşık 18 çeyrek. Yükselen piyasa ekonomilerinde aykırı değere sahip Kore ve Şili örneklem dışında bırakılırsa, ortalama genişleme süresi 14 çeyreğe; gelişmiş ülkeler içerisinde aykırı değerlere sahip Fransa, İsveç ve Kanada örneklem dışında bırakılırsa ortalama genişleme süresi yaklaşık 18 çeyreğe gerilemektedir. Her iki ülke grubundaki ayırksı değerlere sahip ülkeler örneklem dışında bırakılınca da ortalama genişleme süreleri arasındaki 4 çeyreklik fark korunmaktadır.

Çalışmadan elde edilen sonuçların Male (2010a) ve Du Plessis (2006)’ten farklı olmasının nedeni, bu çalışmada gelişmiş ülke sayısının fazla ve birbirinden farklı gelişmişlik düzeylerine sahip olmasıdır. Çalışmadan elde edilen bu sonuçlar, Uribe ve Schmitt-Grohe (2017) çalışmasının ‘yükselen piyasa ekonomileriyle gelişmiş ülkelerin iş çevrimlerinin daralma sürelerinin neredeyse eşit ancak gelişmiş ülkelerin ortalama genişleme süresinin yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama genişleme süresinden fazla olduğu’ sonucuyla paralellik göstermektedir. Rand ve Tarp (2002), yükselen piyasa ekonomilerinin konjonktür devirlerinin ortalama süresinin gelişmiş ülkelere göre daha az olduğunu belirtmiştir. Bu sonuçlara karşılık, Male (2010a) ve Du Plessis (2006), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin iş çevrimlerinin ortalama süreleri arasında belirgin bir farkın olmadığını ifade etmiştir. Du Plessis (2006); ABD, Avrupa Parasal Birliği ülkeleri ve Japonya ile 7 yükselen piyasa ekonomisini karşılaştırmıştır. Male (2010a) çalışmasına göre, gelişmiş ülkelerin (ABD, Birleşik Krallık ve Japonya) ortalama daralma ve genişleme süresi 4,7 ve 15,9 çeyrek. Yükselen piyasa ekonomilerinde bu değerler ise 5,2 ve 16 çeyrek.

Tablo 1’de, ülke gruplarının ortalama daralma ve genişleme süresinin yanında tek tek ülkelerin de daralma ve genişleme süresine yer verilmiştir. Sonuçlara göre, ülkelerin genişleme süresi birbirinden ve ortalama değerlerden ciddi sapmalar gösterirken ülkelerin daralma süreleri hem birbirlerine hem de ülke gruplarının ortalama değerlerine yakındır. Ülkeler tek tek incelendiği zaman yükselen piyasa ekonomileri içerisinde ortalama genişleme süresi bakımından Güney Afrika (26,25 çeyrek), Kore (45 çeyrek), Meksika (23 çeyrek) ve Şili (38 çeyrek) ortalamadan yüksek değerlere sahiptir. Gelişmiş ülkeler içerisinde ise Fransa (35 çeyrek), İsveç (33,5 çeyrek) ve Kanada’nın (40 çeyrek) genişleme süresi, ortalama değerden fazladır.

Ortalama daralma süreleri incelendiği zaman yükselen piyasa ekonomileri genelde ortalama daralma süresine yakın değerlere sahiptir. Bu ülkeler içerisinde Hindistan (12 çeyrek) diğer yükselen piyasa ekonomilerinden ayrılmaktadır. Aynı durum gelişmiş ülkeler için de geçerlidir ve bu ülke grubunda yer alan ülkelerin daralma süreleri hem birbirine hem de yükselen piyasa ekonomilerin daralma sürelerine yakındır. Bu ülke grubunda da İsveç (8 çeyrek), gelişmiş ülke grubundan ayrılmaktadır.

Tablo 1. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasaların İş Çevrimlerinin Ortalama Süre, Genlik ve Kümülatif Değerleri

Ülkeler	Zaman Aralığı	Ortalama Süre		Ortalama Genlik		Ortalama Kümülatif Değer (%)	
		Daralma Fazı T-P	Genişleme Fazı P-T	Daralma Fazı T-P	Genişleme Fazı P-T	Daralma Fazı T-P	Genişleme Fazı P-T
Gelişmiş Ülkeler							
ABD	1960.Q1-2016.Q4	3,17	29,17	-2,42	28,06	-6,62	608,13
Almanya	1991.Q1-2016.Q4	2,83	11,50	-2,11	6,72	-4,38	58,54
Avustralya	1960.Q1-2016.Q4	2,86	16,83	-1,77	20,18	-4,63	221,92
Avusturya	1996.Q1-2016.Q4	3,00	14,67	-2,13	8,04	-6,08	76,64
Belçika	1995.Q1-2016.Q4	4,00	18,50	-1,70	10,66	-5,38	120,34
Birleşik Krallık	1960.Q1-2016.Q4	4,85	26,33	-2,92	22,45	-10,50	419,72
Danimarka	1960.Q1-2016.Q4	3,58	10,00	-3,48	8,95	-10,01	67,54
Finlandiya	1977.Q1-2016.Q4	5,33	23,67	-4,86	21,42	-16,04	590,23
Fransa	1980.Q1-2016.Q4	3,67	35,00	-1,81	18,78	-5,42	521,97
Hollanda	1996.Q1-2016.Q4	4,33	13,00	-2,33	8,53	-6,93	65,42
Hong-Kong	1973.Q1-2016.Q4	2,88	16,43	-3,84	31,11	-10,33	356,21
İsveç	1980.Q1-2016.Q4	8,00	33,50	-4,78	29,56	-23,44	757,16
İsviçre	1980.Q1-2016.Q4	3,33	16,43	-1,97	10,28	-5,41	121,77
İtalya	1995.Q1-2016.Q4	4,00	8,80	-2,59	4,54	-9,44	24,47
Japonya	1960.Q1-2016.Q4	3,42	26,00	-2,90	30,95	-7,73	1946,73
Kanada	1981.Q1-2016.Q4	3,00	40,33	-2,81	30,86	-7,05	810,64
Norveç	1966.Q1-2016.Q4	6,33	15,50	-0,63	18,01	11,73	229,87
Ortalama		4,03	20,92	-2,65	18,18	-7,51	411,61
Yükselen Piyasa Ekonomileri							
Arjantin	2004.Q1-2016.Q4	3,00	6,33	-5,75	9,67	-14,59	50,90
Brezilya	1995.Q1-2016.Q4	2,00	10,75	-3,48	11,02	-7,90	81,97
Bulgaristan	1996.Q1-2016.Q4	5,33	19,50	-4,05	29,53	-12,88	434,27
Endonezya	1997.Q1-2016.Q4	3,50	11,00	-10,18	20,78	-36,51	135,14
Güney Afrika	1980.Q1-2016.Q4	7,00	26,25	-4,10	21,76	-17,19	464,55
Hindistan	2005.Q1-2016.Q4	12,00	9,00	14,65	18,77	209,66	92,63
İsrail	1980.Q1-2016.Q4	4,60	10,80	-0,34	17,53	1,64	115,65
Kolombiya	2000.Q1-2016.Q4	4,33	7,71	-7,84	14,87	-24,77	81,77
Kore	1960.Q1-2016.Q4	3,25	45,00	-4,18	97,87	-11,62	3162,72
Macaristan	1995.Q1-2016.Q4	3,67	14,67	-3,94	12,76	-14,70	181,00
Malezya	1991.Q1-2016.Q4	2,33	19,00	-6,66	29,10	-16,56	338,82
Meksika	1993.Q1-2016.Q4	4,00	23,00	-6,34	23,52	-15,65	280,11
Şili	1996.Q1-2016.Q4	2,50	38,00	-3,70	44,04	-7,38	769,44
Paraguay	1994.Q1-2016.Q4	3,40	9,50	-6,39	12,60	-17,53	91,41
Peru	1980.Q1-2016.Q4	3,50	14,43	-10,63	25,74	-29,10	273,85
Türkiye	1987.Q1-2016.Q4	4,20	16,80	-10,71	32,87	-33,60	328,90
Ortalama		4,29	17,61	-4,60	26,40	-3,04	430,20

3.1.1.2. Genlik ve birikim

Konjonktür devirlerinin daralma ve genişleme fazlarının genliği, faz dönemi içerisindeki iktisadi durumun değişimini ifade etmektedir. Birikim değerleri de iş çevrimi genişleme fazındaysa refah kazancını, iş çevrimi daralma fazındaysa refah kaybını göstermektedir. Tablo 1’de, seçilen ülkelerin ve her iki ülke grubunun ortalama daralma ve genişleme dönemleri genlik değerlerine yer verilmiştir.

Yükselen piyasa ekonomilerinin daralma dönemlerindeki ortalama genlik değeri yaklaşık %5; gelişmiş ülkelerin ortalama genlik değeri ise yaklaşık %3’tür. Yükselen piyasa ekonomilerinde ortalama daralma genlik değerlerinde ayrık bir değere sahip olan Hindistan örneklem dışı bırakıldığında ülkelerin ortalama daralma genlik değeri yaklaşık %6’ya yükselmektedir ve bu değer gelişmiş ülkelerin yaklaşık iki katıdır. Genişleme dönemlerinin ortalama genlik değerleri incelendiği zaman gelişmiş ülkelerde bu değer yaklaşık %18, yükselen piyasa ekonomilerinde ise yaklaşık %26 olduğu görülmektedir. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde Kore ortalama genlik değerinden yüksek oranda sapma göstermektedir. Kore örneklem dışı bırakıldığı zaman yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama genişleme genlik değeri yaklaşık %22’ye gerilmekte ve yükselen piyasa ekonomilerinin genişleme dönemlerinin ortalama genlik değeri gelişmiş ülkelerin ortalama genlik değerlerine yaklaşmaktadır.

Ülkeler tek tek incelendiği zaman yükselen piyasa ekonomileri arasında Kore (% 98), Şili (% 44) ve Türkiye (%33) genişleme döneminde sahip oldukları genlik değerleriyle, yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerlerinden yüksek değerlere sahiptir ve dâhil oldukları gruptan farklılık göstermektedirler. Gelişmiş ülkeler içerisinde ise Hong Kong, Japonya ve Kanada gelişmiş ülke grubu içerisinde farklı bir konumda yer almaktadırlar.

Ülkelerin daralma dönemi genlik değerleri incelendiği zaman yükselen piyasa ekonomileri arasında Hindistan (%15), Peru (%11) ve Türkiye (%11) dâhil oldukları ülke grubunun ortalama değerinin çok yukarısında bir değere sahiptir. Yükselen piyasa ekonomileri grubu içerisinde Türkiye hem daralma döneminde hem de genişleme döneminde en yüksek genlik değerine sahip ülke olma özelliğiyle dikkat çekmektedir. Gelişmiş ülke grubunda ise İsveç ve Finlandiya (%5) kendi ülke gruplarının ortalama değerlerinden yüksek değerlere sahiptir.

Tablo 1’de seçilen ülkelerin daralma ve genişleme dönemlerinde toplam refah kayıplarını ve kazançlarını gösteren kümülatif değerlere de yer verilmiştir. Daralma dönemlerindeki ortalama kümülatif kayıp yükselen piyasa ekonomilerinde %3,04, gelişmiş ülkelerde ise %7,5’tir. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde yer alan Hindistan örneklem dışı bırakıldığı zaman ortalama refah kaybı yükselmekte ve %17 olmaktadır. Ayrıkça değere sahip Hindistan örneklem dışı bırakıldığında gelişmiş ülkelerin ortalama değeri yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerinin yaklaşık 6 katı olmaktadır. Genişleme dönemlerindeki ortalama kazançlar incelendiği zaman yükselen piyasa ekonomilerinde ortalama kazancı %430, gelişmiş ülkelerde ise %411’dir. Ortalama kazanç değerleri bakımından Japonya gelişmiş ülke grubu içerisinde, Kore ise yükselen piyasa ekonomileri içerisinde ayrıkça değerlere sahiptir. Her iki ülkeyi de kendi örneklemelerinin dışında bırakırsak, gelişmiş ülkelerin ortalama genişleme dönemi % 316’ya; yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değeri ise %248’e yaklaşmaktadır. Bu durumda gelişmiş ülkelerin genişleme dönemi ortalama refah kazancı, yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerinden yüksek olmaktadır.

Bu sonuçlar, Uribe ve Schmitt-Grohe (2017)’un birim zamanda daha fazla devrevi hareket gözlenmesi ve daralma dönemlerinde daha dip noktaya ulaşması nedeniyle yükselen piyasa ekonomilerinin gelişmiş ülkelere nazaran daha oynak olduğu sonucuyla paralellik göstermektedir.

3.2. Büyüme Çevrimlerinin İncelenmesiyle Elde Edilen İstatistikî Özellikler

3.2.1. Seçilen serilerin trendden arındırılma yöntemi

İş çevrimlerini açıklayan görüşlerden birisi olan klasik görüş, iktisadi dalgalanmaları analiz ederken bir ülkenin çıktısındaki toplam artış veya azalışı dikkate alır (Rand ve Tarp, 2002). İktisadi dalgalanmaların klasik görüşle analizine karşılık modern iş çevrimi analizi ise seçilen bir serinin uzun dönemli eğilimi etrafındaki devrevi dalgalanmalara odaklanır. Konjonktür dalgalanmaları analiz edilirken kritik nokta, seçilen seriden eğilim bileşenini seriden ayırmaktır. Serilerin durağanlığını etkileyen problemlerden birisi olan mevsimsellik sorunu giderildikten sonra seriden eğilimi çıkarmak için uygun bir metot seçilir ve serinin ikinci metotları belirlenir. Canova (1998), teorik modellerin seçilmesi aşamasında, öncü göstergelerin seçilmesi gerektiğini ve bu göstergelerin ikinci moment değerlerinin model seçiminde kullanılabileceğini belirtmiştir. Bu görüşü destekleyen Burnside (1998), serilerin uzun dönemli eğilimden arındırılırken tercih edilen filtreleme metotlarının bilgi kaybına yol açacağını ifade etmiştir. Bu problemten sakınabilmek için birden fazla trendden ayırma metodunun kullanılmasını önermiştir. Rand ve Tarp (2002) ise, tercih edilen filtreleme metodunun, tahmin edilen model sonuçlarıyla veri arasındaki farkı doğru bir şekilde karşılaştırmayı engelleyeceğini belirtmiştir. Bu problemten kaçınabilmek için birden fazla filtreleme metodu kullanılarak seçilen değişkenlerin istatistikî özellikleri hesaplanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır. Seçilen serilerin uzun dönemli eğilimlerden arındırılması için Hodrick ve Prescott (1997) ve Baxter ve King (1999) (sırasıyla HP ve BK) metotları tercih edilmiştir. İlgili literatürde Hodrick ve Prescott (1997) metodu en çok kullanılan metot olduğu için çalışmamızda HP’den elde edilen sonuçlar yorumlanmış, Baxter ve King (1999)¹² metodundan elde edilen sonuçlar ise tablolarda gösterilmiştir.

3.2.1.1. Hodrick Prescott (HP) trendden ayırma yöntemi

Hodrick Prescott Trendden Ayırma Yöntemi yüksek frekanslı gürültüyü iş çevrimleri frekans bandı dışında bırakmaktadır. İlgili literatürde HP'nin daha kompleks yapıya sahip olması nedeniyle, diğer filtreleme yöntemlerine göre daha fazla tercih edilmektedir.

Bu filtreleme metodunda seçilen serideki (y_t), durağan olmayan uzun dönem bileşeni (y_t^S) ile durağan olan devrevi bileşeni (y_t^C) birbirinden ayırmaktadır. HP filtresi, bir zaman serisindeki eğilim ve devresel hareket bileşenlerini şu formülü minimize edecek şekilde seçer (Uribe ve Schmitt-Grohe, 2017; Canova, 1998):

$$\min_{\{y_t^C, y_t^S\}_{t=1}^T} \left\{ \sum_{t=1}^T (y_t^C)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} [(y_{t+1}^S - y_t^S) - (y_t^S - y_{t-1}^S)]^2 \right\}$$

Düzenleme parametresi λ ile ifade edilir. “Bu formüle göre HP trendi, serinin devrevi bileşeninin varyansını minimize etmekle serinin trend bileşeninin büyüme oranını sabit tutmak arasında bir değişimin sonucudur. Bu değişim λ - düzenleme parametresi tarafından yönetilir. λ - düzenleme parametresinin büyük olması durumunda trendin büyüme oranı daha fazla cezalandırılır. Düzenleme parametresi sonsuza giderse, HP filtresiyle ilişkili trend bileşeni lineer trendle kesişir. Diğer bir uç durum ise λ düzenleme parametresinin sıfıra gitmesidir. Bu durumda zaman serisindeki bütün değişim trenddeki değişime atfedilir ve devrevi bileşende değişim olmaz” (Uribe ve Schmitt-Grohe, 2017; 17).

Hodrick ve Prescott (1997) tarafından λ düzenleme parametresi, çeyreklik veriler için 1600 olarak belirlenmiştir. “ $\lambda = 1600$ değerinin %5’lik devrevi bir hareket için uygun olduğunu ve çeyreklik olarak %1’lik büyümenin sekizde birine denk geldiğini ifade etmiştir. Bu nedenle düzenleme parametresi için $\sqrt{\lambda} = 5/(1/8) = 40$ veya $\lambda = 1600$ değeri seçilmiştir” (Hodrick ve Prescott, 1997, 4).

Bu yöntemin, yüksek frekanslı gürültüleri büyütmemesi, en önemli avantajıdır. Buna karşılık, HP filtreleme metodunun dezavantajları da mevcuttur. Bu dezavantajlara, iş çevrimlerinin istatistikî özellikleri tespit edilirken dikkat edilmelidir. Bu problemlerden ilki, seçilen serilerin filtrelenmesi aşamasında yüksek frekanslı gürültüleri, konjonktür devirlerinin frekans bandının dışında bırakmasıdır. Bu nedenle, HP filtreleme tekniği serinin devrevi bileşenini daha az değerle tahmin eder. Bir diğer problem ise, HP metodunun filtrelenen seride sahte çevrimler yaratabilmesidir.

HP yönteminin en önemli problemi, λ düzenleme parametresinin tercih edilen değerine göre HP filtreleme metodunun farklı sonuçlar vermesidir. Kydland ve Prescott (1990) λ değerinin, üç aylık veriler için, 1600 olarak tercih edilmesinin uygun olduğunu belirtmiştir. Ancak, (Canova, 1998, 508)’ya göre, $\lambda = 1600$ olarak tercih edilirse, geleneksel ‘band-pass’ filtreleme yöntemiyle benzer sonuçlar vermekte ve ilgiyi ortalama süresi 4-6 yıl olan konjonktür devirlerine yöneltmektedir. Bu süreler gelişmiş ülkeler için uygun olsa da, yükselen piyasa ekonomileri için konjonktür devirlerinin daha kısa

² **Band Pass Trendden Ayırma Yöntemi:** Frekans bazlı yöntemler, incelenen serinin devrevi ve trend bileşenlerinin birbirinden bağımsız olduğunu varsayar¹. Bu yöntemde trend bileşeni, spektrumun düşük frekans bandında yer alır ve düşük frekans bandından uzaklaştıkça trend bileşeninin gücü hızla düşer. Belirleme varsayımları trend bileşenini deterministik mi stokastik mi diye kısıtlamaz ve verideki değişim çok sık olmadığı sürece trenddeki değişimlere izin verir. Trend bileşeni, seriden (y_t) şu şekilde ayrıştırılabilir (Canova, 1998):

$$a(\omega)F_y(\omega) = F_{y_t^C}(\omega)$$

$a(\omega)$ düşük geçiren filtre (low pass filter); $F_y(\omega)$ ve $F_{y_t^C}(\omega)$, y_t ve y_t^C 'nin Fourier dönüşümlerini ifade etmektedir. Zaman serisine (time domain) $a(l)$ polinomu $a(\omega)$ 'nin ters Fourier dönüşümünü ifade etmektedir ve aşağıdaki gibi ifade edilir (Canova, 1998): $a(l) = \frac{\sin(\omega_2 l) - \sin(\omega_1 l)}{\pi l}$

ω_1 ve ω_2 , trend bileşeninin etkin olduğu durumda, frekans bandının alt ve üst limitlerini ifade eder. Devrevi bileşenin tahmini de $(1 - a(l)) y_t$ olmaktadır. Bu yöntemde önemli olan husus frekans bandının alt ve üst limitlerini belirlemektir. Bu filtreleme tekniğiyle Baxter ve King (1994)'ün ‘band pass’ filtreleme tekniği yaklaşık aynı özelliklere sahiptir.

Trendden arındırılmak istenen seri çeyreklik veriyse alt limit 6, üst limitte 32 çeyrek olarak belirlenir. Band Pass filtreleme tekniği hareketli ortalamaların hesaplanmasına göre farklılık göstermektedir. Sabit uzunluklu simetrik filtreleme sabit öncü/gecikme (lead/lag) uzunluk belirler. Ağırlıklandırılmış hareketli ortalamalar hesaplanırken öncü ve gecikme dönemleri belirlenmelidir. Simetrik filtreleme tekniği, hareketli ortalama ağırlıklandırması belirlenen frekans bantlarına bağlı olduğu ve kullanılan veriye bağlı olmadığı için zamandan bağımsızdır. Çalışma kapsamında seçilen makroekonomik serilere Baxter ve King (1994) (BK) filtreleme tekniği uygulanmıştır.

olduğu ifade edilmektedir. Bu nedenle araştırmalarda düzgünleştirme parametresi değerinin, ortalama devir uzunluğuyla tutarlı bir değer seçilmesi gerekmektedir (Canova, 1998, 4).

Her türlü eleştiriye rağmen HP filtreleme tekniği, iş çevrimi literatüründe en sık kullanılan yöntem özelliğini korumaktadır. Ayrıca aynı düzgünleştirme parametresi tercih edilerek uygulanan HP yöntemi, sonuçların karşılaştırılmasında kolaylık ve homojenlik sağlamaktadır. Bu çalışmada da düzgünleştirme parametresi 1600 seçilerek tercih edilen serilere HP filtresi uygulanmıştır. HP filtreleme yöntemine ek olarak, BK filtreleme metoduyla da hesaplamalar yapılmış ve Tablo 2’de sonuçlar gösterilmiştir.

3.2.2. Hodrick Prescott (HP) yöntemi kullanılarak elde edilen sonuçlar

3.2.2.1. Oynaklık

Oynaklık, seçilen makroekonomik değişkendeki dalgalanmanın büyüklüğünü ifade eder. Oynaklık değeri, değişkenin standart sapma değeriyle ölçülür. Görelî oynaklık değeri ise bir makroekonomik değişkenin standart sapma değerinin GSYİH standart sapma değerine oranıdır. Bu değer bir e eşit olması, seçilen makroekonomik değişkenin iş çevrimleriyle aynı devrevî değişkenliğe sahip olduğunu; birden büyük olması söz konusu değişkenin konjonktür devrinde daha büyük devrevî genliğe sahip olduğunu gösterir.

Literatürde gelişmekte olan ülkelerin oynaklık değerlerinin ortak özellikleri³ çıktı oynaklığının gelişmiş ülkelerdeki oynaklıktan daha fazla olması; tüketim harcamaları oynaklığı çıktı oynaklığından daha fazla olması; yatırım harcamaları oynaklığının çıktı oynaklığından 2 ila 3 kat daha yüksek gerçekleşmesi; enflasyon oynaklığı gelişmiş ülkelerde gözlemlenen oynaklıkla aynı seviyede gözlemlenmesi; reel faiz oranı oynaklığı, gelişmiş ülkelerdeki oynaklıktan daha fazla olması; net ihracat oynaklığı çıktı oynaklığından yaklaşık üç kat daha fazla gerçekleşmesi ve reel döviz kuru oynaklığının gelişmiş ülkelere yakını seviyelerde olması şeklinde sıralanabilir.

Bu çalışma kapsamında bu sonuçların, gelişmiş ülkelerin ve yükselen piyasa ekonomilerinin sayısı artırılıp ve serilerin zaman boyutu geniş tutulunca, geçerliliğini koruyup korumadığı test edilmiştir.

Tablo 2’de gelişmiş ve yükselen piyasa ekonomilerine ait seçilen makroekonomik değişkenlerin hem HP hem de BK filtreleme tekniğiyle elde edilen ortalama oynaklık değerlerine; Tablo 3’te de her iki filtreleme tekniğiyle elde edilen ortalama görelî oynaklık değerleri gösterilmiştir. Tablo 2 ve Tablo 3’te yer alan ortalama değerlere göre her iki filtreleme tekniğiyle de benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Ortalama çıktı oynaklığı, yükselen piyasa ekonomilerinde gelişmiş ülkelere göre %25 daha fazladır. Bu değer, Rand ve Tarp (2002)’ın, “Gelişmekte olan ülkelere, çıktı oynaklığı %20 daha fazladır.”, sonucuna yakın bir değerdir. Uribe ve Schmitt-Grohe (2017) ise, gelişmekte olan ülkelere çıktı oynaklığının gelişmiş ülkelere göre yaklaşık 2 kat; Male (2010b) çalışmasında, gelişmekte olan ülkelere çıktı oynaklığının gelişmiş ülkelere göre 2,5 kat daha fazla olduğunu ifade etmiştir.

Seçilen ülkelerin makroekonomik değişkenlerinin oynaklık değerlerine Tablo 4’te yer verilmiştir. Ülkelerin oynaklık değerleri incelendiği zaman gelişmiş ülkeler içerisinde Hong Kong (2,82) ve Japonya (5,14)’nın çıktı oynaklık değerleri, gelişmiş ülke ortalamalarına göre daha yüksektir. Peru (4,57) ve Türkiye (3,68) ise, yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerlerinden yüksek değerlere sahiptir.

³ Bu özellikler Agenor ve diğerleri (2000), Rand ve Tarp (2002), Neumeier ve Perri (2005) ve Aguiar ve Gopinath (2007) çalışmalarından elde edilmiştir.

Tablo 2. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasa Ekonomilerinin Ortalama Oynaklık Değerleri

	Bütün Ülkeler		Gelişmiş Ülkeler		Yükselen Piyasa Ekonomileri	
	HP	BK	HP	BK	HP	BK
$\sigma(Y)$	2,06	1,91	1,76	1,72	2,36	2,10
$\sigma(C)$	2,36	2,14	1,62	1,55	3,10	2,73
$\sigma(I)$	5,86	5,37	4,51	4,22	7,20	6,52
$\sigma(X)$	6,50	5,88	5,46	5,30	7,53	6,45
$\sigma(M)$	7,02	6,66	5,77	5,52	8,26	7,79
$\sigma(TBY)$	1,53	1,30	1,07	0,89	1,99	1,71
$\sigma(G)$	3,46	2,66	1,98	1,81	4,93	3,51
$\sigma(CPI)$	4,56	3,63	0,92	0,88	8,20	6,38
$\sigma(RMMR)$	6,45	3,63	2,76	2,39	10,14	4,86
$\sigma(LR)$	10,23	3,05	1,80	1,72	18,66	4,37
$\sigma(NEER)$	6,21	4,80	3,30	3,14	9,12	6,45
$\sigma(REER)$	4,71	4,08	3,39	3,19	6,03	4,96

NOT: Tablo 2’de, 17 gelişmiş ve 16 yükselen piyasa ekonomisinin ortalama oynaklık değerlerine yer verilmiştir. Her ülke için ayrı ayrı değerlere Tablo 5’te yer verilmiştir. HP, düzgünleştirme parametresi 1600 olan Hodrick-Prescott filtreleme tekniğini; BK, sıklık değeri 6-32 çeyrek olan Baxter-King filtreleme tekniğini ifade etmektedir.

Ortalama tüketim oynaklığı değerleri incelendiği zaman yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama oynaklık değerinin, gelişmiş ülkelerin ortalama oynaklık değerinden yaklaşık iki kat fazla olduğu gözlenmektedir. Gelişmiş ülkelerde tüketim harcamaları oynaklığı çıktı oynaklığına göre yaklaşık %15 daha azken, yükselen piyasa ekonomilerinde tüketim harcamaları oynaklığı çıktı oynaklığına göre yaklaşık %30 daha fazladır. Tablo 3’te, göreceli oynaklık değerleri incelendiğinde de aynı sonuca ulaşılmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki tüketim harcamalarının göreceli oynaklık değeri 0,88’dir ve bu değer, tüketim harcamalarının iş çevriminden daha düşük bir devrevi genliğe sahip olduğunu ifade etmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde tüketim harcamalarının göreceli oynaklık değeri 1,33’tür ve bu değere göre yükselen piyasa ekonomilerinde tüketim harcamaları iş çevriminden daha büyük devrevi genliğe sahiptir.

Tek tek ülkelerin tüketim harcamaları oynaklığı değerleri incelendiği zaman gelişmiş ülkeler içerisinde Japonya (5,14), Hong Kong (2,98), Danimarka (2,51) ve Norveç (2,96)’in ortalama değerden yüksek değerlere sahip olduğu gözlenmektedir. Japonya’nın oynaklık değerinin yüksek olmasına karşın göreceli oynaklık değerine göre Japonya’nın tüketim harcamaları oynaklık değeri birdir. Yüksek tüketim oynaklığına karşılık göreceli oynaklık değerinin düşük olmasının nedeni ise Japonya’nın çıktı oynaklığının da yüksek olmasıdır. Yükselen piyasa ekonomiler içerisinde ise Peru (4,70), Paraguay (4,20) ve Türkiye (4,15) ortalamadan yüksek değerlere sahiptir. Peru ve Türkiye’nin tüketim harcamaları oynaklığının yüksek değerlerine karşılık, göreceli oynaklık değerleri ortalama değerinin altındadır.

Tablo 3. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasa Ekonomilerinin Ortalama Göreceli Oynaklık Değerleri

	Bütün Ülkeler		Gelişmiş Ülkeler		Yükselen Piyasa Ekonomileri	
	HP	BK	HP	BK	HP	BK
$\sigma(C)/\sigma(Y)$	1,11	1,17	0,88	0,87	1,33	1,46
$\sigma(I)/\sigma(Y)$	2,95	2,99	2,77	2,71	3,13	3,26
$\sigma(X)/\sigma(Y)$	3,47	3,59	3,54	3,55	3,39	3,62
$\sigma(M)/\sigma(Y)$	3,75	4,08	3,74	3,69	3,76	4,46
$\sigma(G)/\sigma(Y)$	1,64	1,46	1,11	1,06	2,17	1,86
$\sigma(CPI)/\sigma(Y)$	1,73	1,53	0,60	0,60	2,86	2,45
$\sigma(RMMR)/\sigma(Y)$	3,25	2,77	1,77	1,58	4,72	3,96
$\sigma(RLR)/\sigma(Y)$	3,95	2,05	1,26	1,14	6,64	2,95
$\sigma(NEER)/\sigma(Y)$	3,20	2,88	2,16	2,02	4,24	3,74
$\sigma(REER)/\sigma(Y)$	2,72	2,50	2,51	2,03	2,93	2,96

NOT: Tablo 3’te, 17 gelişmiş ve 16 yükselen piyasa ekonomisinin ortalama göreceli oynaklık değerlerine yer verilmiştir. Her ülke için ayrı ayrı değerlere Tablo 6’da yer verilmiştir. HP, düzgünleştirme parametresi 1600 olan Hodrick-Prescott filtreleme tekniğini; BK, sıklık değeri 6-32 çeyrek olan Baxter-King filtreleme tekniğini ifade etmektedir.

İş çevrimi literatüründe hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde yatırım harcamalarının oynaklık değerinin çıktı oynaklık değerlerinden 2 ila 3 kat fazla olduğu ifade edilmektedir. Çalışmada elde edilen sonuçlar da bu ifadeyle paralellik göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde ortalama yatırım harcamaları oynaklığı çıktı oynaklığına göre 2,5 kat; yükselen piyasa ekonomilerinde ise yaklaşık 3 kat daha fazladır. Ayrıca yükselen piyasa ekonomilerindeki yatırım harcamaları oynaklığı, gelişmiş ülkelerdeki oynaklığa göre daha fazladır. Gelişmiş ülkeler içerisinde Norveç (8,13), Hong Kong (7,62) ve Danimarka (6,01)'nin oynaklık değerleri ortalama değerlerin çok yukarısında değerlere sahiptir. Yükselen piyasa ekonomileri arasında Bulgaristan (11,78), Malezya (10,63), Türkiye (10,53), Peru (9,53) ve Arjantin (8,50) yüksek değerlerle ön plana çıkmaktadır.

Tablo 4. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasa Ekonomilerin Oynaklık Değerleri

	$\sigma(Y)$	$\sigma(C)$	$\sigma(I)$	$\sigma(X)$	$\sigma(M)$	$\sigma(TBY)$	$\sigma(G)$	$\sigma(CPI)$	$\sigma(RMMR)$	$\sigma(RLR)$	$\sigma(NEER)$	$\sigma(REER)$
Gelişmiş Ülkeler												
ABD	1,47 (0,13)	1,18 (0,11)	4,05 (0,35)	5,55 (4,06)	5,78 (5,78)	0,41 (0,05)	1,26 (0,14)	1,19 (0,14)	4,02 (0,51)	3,26 (0,41)	4,39 (0,51)	3,95 (0,51)
Almanya	1,44 (0,24)	0,87 (0,10)	3,48 (0,38)	5,33 (0,80)	5,74 (0,80)	0,70 (0,08)	1,09 (0,10)	0,61 (0,09)	--	--	2,14 (0,17)	2,27 (0,20)
Avustralya	1,28 (0,11)	1,08 (0,008)	4,02 (0,38)	5,96 (0,04)	5,92 (0,53)	1,14 (0,08)	2,23 (0,19)	1,40 (0,14)	4,47 (0,54)	2,63 (0,26)	5,50 (0,54)	6,07 (0,59)
Avusturya	1,19 (0,20)	0,87 (0,08)	2,63 (0,03)	4,89 (1,01)	4,91 (0,10)	0,61 (0,05)	1,30 (0,17)	0,54 (0,05)	--	--	1,26 (0,09)	1,28 (0,09)
Belçika	0,97 (0,14)	0,80 (0,14)	3,34 (0,41)	4,46 (0,77)	5,11 (0,85)	0,89 (0,08)	1,13 (0,12)	0,69 (0,08)	--	--	1,74 (0,11)	1,68 (0,10)
Birleşik Krallık	1,54 (0,15)	1,55 (0,14)	4,54 (0,34)	4,57 (0,32)	5,79 (0,57)	0,84 (0,09)	1,89 (0,18)	0,75 (0,12)	6,35 (1,14)	4,28 (0,84)	4,49 (0,34)	4,98 (0,39)
Danimarka	2,28 (0,26)	2,51 (0,30)	6,01 (0,53)	4,98 (0,45)	5,64 (0,47)	1,02 (0,09)	2,51 (0,35)	0,77 (0,10)	3,47 (0,64)	1,68 (0,25)	2,12 (0,14)	2,16 (0,15)
Finlandiya	2,08 (0,30)	1,25 (0,14)	5,29 (0,60)	6,87 (0,94)	6,47 (0,87)	1,14 (0,07)	1,63 (0,29)	0,85 (0,06)	1,24 (0,23)	--	3,84 (0,73)	3,76 (0,72)
Fransa	0,94 (0,10)	0,83 (0,06)	2,78 (0,24)	4,43 (0,46)	4,88 (0,51)	0,50 (0,05)	0,76 (0,07)	0,87 (0,14)	--	--	2,08 (0,15)	2,05 (0,14)
Hollanda	1,34 (0,18)	1,17 (0,12)	4,27 (0,33)	5,01 (0,84)	5,05 (0,80)	0,63 (0,06)	1,41 (0,23)	0,60 (0,06)	--	0,90 (0,12)	1,84 (0,14)	2,04 (0,20)
Hong-Kong	2,82 (0,26)	2,98 (0,27)	7,62 (0,60)	5,94 (0,55)	6,64 (0,59)	2,32 (0,17)	3,65 (0,48)	1,60 (0,21)	1,04 (0,15)	0,80 (0,11)	2,90 (0,24)	3,43 (0,48)
İsveç	1,67 (0,19)	1,29 (0,11)	4,65 (0,52)	5,06 (0,43)	5,31 (0,41)	0,78 (0,08)	1,53 (0,19)	1,24 (0,14)	3,46 (1,01)	--	4,29 (0,44)	4,41 (0,42)
İsviçre	1,23 (0,12)	0,68 (0,01)	3,19 (0,31)	5,60 (0,44)	5,49 (0,38)	2,00 (0,23)	1,34 (0,14)	0,88 (0,10)	1,29 (0,14)	0,46 (0,21)	3,32 (0,25)	3,32 (0,27)
İtalya	1,28 (0,17)	1,28 (0,12)	2,98 (0,25)	5,72 (0,99)	6,54 (0,89)	0,64 (0,09)	1,41 (0,11)	0,61 (0,07)	1,04 (0,12)	0,79 (0,11)	2,25 (0,25)	2,45 (0,31)
Japonya	5,14 (0,60)	5,14 (0,60)	5,56 (0,61)	7,28 (0,75)	8,15 (0,65)	0,54 (0,04)	5,88 (0,66)	0,88 (0,13)	1,96 (0,34)	1,22 (0,21)	7,34 (0,46)	7,78 (0,41)
Kanada	1,47 (0,16)	1,02 (0,12)	4,07 (0,38)	5,02 (0,51)	5,04 (0,77)	0,95 (0,08)	1,57 (0,13)	0,90 (0,14)	2,03 (0,27)	1,95 (0,27)	3,89 (0,40)	4,11 (0,38)
Norveç	1,81 (0,12)	2,96 (0,25)	8,13 (0,53)	6,22 (0,44)	5,67 (0,59)	3,01 (0,26)	3,10 (0,26)	1,19 (0,15)	--	--	2,67 (0,23)	1,84 (0,13)
Ortalama	1,76	1,62	4,51	5,46	5,77	1,07	1,98	0,92	2,76	1,80	3,30	3,39
Yükselen Piyasa Ekonomileri												
Arjantin	2,92 (0,54)	3,35 (0,50)	8,50 (1,74)	5,61 (0,74)	8,95 (1,66)	1,46 (0,21)	1,35 (0,14)	2,88 (0,36)	0,73 (0,09)	1,56 (0,38)	7,05 (1,10)	5,75 (0,93)
Brezilya	1,96 (0,31)	2,13 (0,29)	4,68 (0,43)	9,09 (1,16)	7,98 (0,88)	0,87 (0,09)	2,46 (0,23)	2,18 (0,32)	10,06 (2,73)	8,12 (1,57)	9,06 (0,96)	8,99 (0,92)
Bulgaristan	2,79 (0,66)	5,05 (0,82)	11,78 (1,46)	12,02 (1,83)	11,63 (1,57)	3,30 (0,38)	7,01 (1,12)	32,07 (9,55)	4,57 (1,53)	13,48 (5,29)	29,82 (9,03)	5,32 (1,51)
Endonezya	2,58 (0,77)	3,54 (0,66)	6,47 (1,40)	12,45 (2,66)	12,67 (1,79)	1,98 (0,34)	7,72 (1,15)	5,81 (1,56)	36,69 (10,24)	7,71 (1,74)	16,59 (4,72)	13,41 (3,70)
Güney Afrika	1,52 (0,14)	2,05 (0,19)	5,45 (0,53)	5,20 (0,38)	7,70 (0,68)	1,53 (0,14)	3,07 (0,18)	1,56 (0,17)	19,16 (3,13)	16,25 (2,75)	8,67 (1,06)	8,13 (1,01)
Hindistan	1,40 (0,19)	1,67 (0,24)	3,32 (0,28)	8,00 (0,67)	6,95 (0,88)	1,36 (0,20)	9,06 (1,12)	1,64 (0,18)	4,55 (1,39)	0,99 (0,21)	4,40 (0,47)	4,38 (0,48)
İsrail	1,78 (0,17)	2,87 (0,34)	5,89 (0,69)	6,90 (0,65)	7,27 (0,66)	2,01 (0,17)	4,23 (0,52)	16,01 (3,91)	--	1,22 (0,14)	17,67 (3,99)	3,47 (0,29)
Kolombiya	1,28 (0,16)	1,28 (0,20)	4,39 (0,37)	4,16 (0,46)	5,54 (0,74)	0,74 (0,07)	1,74 (0,15)	0,79 (0,13)	1,81 (0,25)	2,02 (0,55)	8,04 (1,35)	7,46 (1,24)
Kore	2,35 (0,24)	3,15 (0,43)	8,17 (0,88)	9,16 (0,90)	8,96 (0,66)	2,47 (0,27)	5,21 (0,76)	2,93 (0,49)	2,93 (0,45)	2,55 (0,55)	8,04 (1,35)	7,46 (1,24)
Macaristan	1,58 (0,21)	2,34 (0,30)	4,88 (0,48)	6,29 (0,71)	6,53 (0,78)	1,41 (0,16)	3,66 (0,39)	1,80 (0,36)	--	2,91 (0,63)	3,60 (0,38)	3,44 (0,40)
Malezya	2,47 (0,44)	3,77 (0,75)	10,63 (2,13)	4,69 (0,44)	6,03 (0,62)	3,92 (0,64)	6,23 (0,59)	0,80 (0,16)	1,66 (0,31)	1,11 (0,24)	4,69 (0,80)	4,39 (0,76)
Meksika	2,20 (0,33)	2,63 (0,38)	6,21 (1,31)	4,62 (0,85)	7,16 (1,33)	1,09 (0,23)	1,10 (0,16)	3,38 (0,92)	34,16 (13,29)	28,35 (10,14)	8,65 (1,52)	7,77 (1,37)
Paraguay	2,85 (0,29)	4,21 (0,53)	7,72 (0,01)	7,20 (0,73)	7,40 (0,78)	2,39 (0,24)	5,10 (0,39)	1,80 (0,21)	9,03 (1,11)	7,34 (1,70)	5,13 (0,51)	4,60 (0,61)
Peru	4,57 (0,68)	4,70 (0,75)	9,53 (0,87)	10,46 (1,01)	8,73 (0,97)	2,30 (0,25)	10,91 (1,67)	52,11 (12,22)	4,54 (1,30)	--	2,98 (0,36)	2,79 (0,33)
Şili	1,79 (0,22)	2,63 (0,40)	6,99 (0,89)	5,33 (0,57)	7,76 (1,47)	2,79 (0,49)	2,68 (0,44)	1,27 (0,25)	1,98 (0,26)	3,91 (0,85)	4,50 (0,48)	3,98 (0,31)
Türkiye	3,68 (0,35)	4,15 (0,36)	10,53 (0,98)	9,35 (0,78)	10,75 (1,35)	2,20 (0,22)	7,42 (0,91)	4,18 (0,65)	--	182,37 (43,29)	8,86 (1,51)	6,48 (0,93)
Ortalama	2,20	2,85	6,86	7,05	7,79	1,85	4,47	7,03	8,96	17,52	8,10	5,52

NOT: Parantez içindeki değerler olasılık (probability) değeridir.

Hükümet harcamaları, gelişmiş ülkelerde de yükselen piyasa ekonomilerinde de çıktı oynaklığına göre daha yüksek değerlere sahiptir. Ancak yükselen piyasa ekonomilerinde hükümet harcamaları oynaklığı çıktı oynaklığına göre 2 kat daha yüksektir ve bu değer, gelişmiş ülkelerin hükümet harcamaları oynaklığının iki katından daha yüksektir. Gelişmiş ülkeler içerisinde Japonya (5,88), Hong Kong (3,65) ve Norveç (3,10)'in hükümet harcamaları oynaklık değeri, ortalama değerinden yüksektir. Yükselen piyasalar içerisinde ise Peru (10,91), Hindistan (9,06), Endonezya (7,72), Türkiye (7,42) ve Bulgaristan (7,01) hem gelişmiş ülke değerlerinden hem de yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerinin üzerinde değerlere sahiptir. Yükselen piyasa ekonomilerinde gözlemlenen yüksek hükümet harcamaları oynaklığı, bu ülkelerdeki hükümet müdahalelerinin iş çevrimi dalgalanmalarını istikrarlı bir yapıya kavuşturmak yerine dalgalanmaları arttıracak yönde olduğunu işaret etmektedir.

Yükselen piyasa ekonomilerindeki tüketici fiyatları endeksi gelişmiş ülkelerde gözlemlenen değere göre oldukça yüksektir. Ayrıca yükselen piyasa ekonomilerinde tüketici fiyatları endeksinin oynaklık değeri çıktı oynaklığının 3 katından fazladır. Yükselen piyasa ekonomilerinden Bulgaristan (32,07) ve Peru (52,11)'nin oynaklık değerleri ortalamanın çok yukarıdadır. Yükselen piyasa ekonomiler içerisinde Bulgaristan ve Peru haricinde İsrail (16,01), Endonezya (5,81) ve Türkiye (4,18) ortalamadan yüksek değerlere sahiptir.

Literatüre gelişmekte olan ülkelerde reel faiz oranı oynaklığının yüksek olduğu genel kabul görmektedir. Bu konudaki önemli çalışmalardan Neumeyer ve Perri (2005) de gelişmekte olan ülkelerde oynaklığın daha fazla olduğunu belirtir. Çalışmamızda da reel faiz göstergesi olarak reel para piyasa oranı ve reel gecelik faiz oranı seçilmiştir. Bu değişkenlerin ortalama oynaklık değerleri gelişmiş ülkelerde sırasıyla 2,76 ve 2,39; yükselen piyasa ekonomilerinde ise sırasıyla 10,14 ve 18,66'dır. Bu değerlere göre literatürdeki görüşe paralel bir sonuç elde edilmiştir. Ancak reel gecelik faiz oranı değişkeninde Türkiye'nin oynaklık değeri 182,37 gibi çok yüksek bir değerdir ve Türkiye'yi örneklem dışında bıraktığımız zaman reel gecelik faiz oranının ortalama değeri 7'ye gerilemektedir. Bu değer de gelişmiş ülkelerin oynaklık değerinin iki katından fazladır. Reel para piyasası oranı değişkeni incelendiğinde gelişmiş ülkeler içerisinde Avusturalya (4,47), Birleşik Krallık (6,35) ve ABD (4,02)'nin ortalamadan yüksek değerlere sahip olduğu görülmektedir. Yükselen piyasa ekonomileri ise gelişmiş ülkelere göre çok daha yüksek oynaklık değerlerine sahiptir. Endonezya (36,69), Meksika (34,16) ve Güney Afrika (19,16)'nin değerleri yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerinden çok yüksektir. Reel gecelik faiz oranı incelendiği zaman gelişmiş ülkeler içerisinde Birleşik Krallık (4,28) ve ABD (3,26)'nin oynaklık değerleri ortalama değer üzerinde. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde ise Türkiye aşırı yüksek değeri nedeniyle dışarda bırakılırsa Meksika (28,35), Güney Afrika (16,25) ve Bulgaristan (13,42), Türkiye'nin örneklem dışında bırakıldığında elde edilen ortalamadan yüksek oynaklık değerlerine sahiptir.

Dış ticaret verilerinin oynaklığı incelendiği zaman ihracat ve ithalat değişkenlerinin oynaklık değerleri her iki ülke grubu içinde çıktı oynaklığından yaklaşık 3 kat daha fazladır. Bu iki değişkenin yükselen piyasa ekonomilerindeki ortalama oynaklık değeri, gelişmiş ülkelerin ortalama oynaklık değerinden de fazladır. Gelişmiş ülkelerde net ihracatın çıktıya oranının oynaklık değeri 1.07; yükselen piyasa ekonomilerinde ise 1.99'dur. Tek tek ülkeler incelendiği zaman ise gelişmiş ülke grubu içerisinde Japonya'nın ihracat ve ithalat değişkenlerinin oynaklığı ortalamanın üzerindeyken net ihracatın çıktıya oranının oynaklık değeri ortalamadan oldukça düşüktür. Bu durumun nedeni, Japonya'nın çıktı oynaklık değerinin yüksek olmasıdır. Norveç'in de net ihracatın çıktıya oranının oynaklık değeri (3.01), ortalama değerden yüksektir. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde Bulgaristan (3.30) ve Malezya (3.92) ortalama değerden yüksek değerlere sahiptir.

Nominal ve reel efektif döviz kurunun yükselen piyasa ekonomilerindeki oynaklık değeri, gelişmiş ülkelerdeki oynaklık değerinden fazladır. Nominal efektif döviz kurunun ortalama oynaklık değeri gelişmiş ülkelerde 3.30; yükselen piyasa ekonomilerinde ise 9.12'dir. Gelişmiş ülkelerde reel efektif döviz kurunun oynaklık değeri 3.39, yükselen piyasa ekonomilerinde ise 6.03'tür. Bu sonuçlar, gelişmekte olan ülkelerde reel efektif döviz kuru oynaklığının gelişmiş ülkelere göre yaklaşık 2 kat fazla olduğunu ifade eden Rand ve Tarp (2002) sonuçlarıyla paralellik göstermektedir. Gelişmiş ülkeler içerisinde nominal ve reel efektif döviz kuru oynaklığı Avusturalya (sırasıyla 5.50 ve 6.07) ve Japonya'da (sırasıyla 7.34 ve 7.78) ortalamadan yüksektir. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise nominal efektif döviz kuru oynaklığı açısından Bulgaristan (29.82), Endonezya (16.59) ve İsrail'in (17.67)

değerleri ortalamadan yüksektir. Reel efektif döviz kuru oynaklığı ise Bulgaristan ve İsrail’de (sırasıyla 5.32 ve 3.47) ortalamanın altına düşmektedir. Endonezya’nın ise reel efektif döviz kuru değeri (13.41), yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerinden yüksektir.

Tablo 5. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasa Ekonomilerinin Ortalama Korelasyon Değerleri

	Bütün Ülkeler		Gelişmiş Ülkeler		Yükselen Piyasa Ekonomileri	
	HP	BP	HP	BP	HP	BP
$\rho(C,Y)$	0,66	0,69	0,68	0,69	0,63	0,68
$\rho(I,Y)$	0,71	0,77	0,77	0,80	0,65	0,74
$\rho(X,Y)$	0,47	0,55	0,65	0,68	0,28	0,42
$\rho(M,Y)$	0,59	0,67	0,69	0,73	0,49	0,61
$\rho(TBY,Y)$	-0,20	-0,25	-0,07	-0,07	-0,32	-0,43
$\rho(G,Y)$	0,08	0,05	-0,04	-0,06	0,20	0,16
$\rho(CPI,Y)$	-0,22	-0,14	-0,16	-0,10	-0,28	-0,18
$\rho(RMMR,Y)$	0,26	0,34	0,39	0,46	0,13	0,22
$\rho(RLR,Y)$	0,18	0,22	0,37	0,42	-0,01	0,01
$\rho(NEER,Y)$	0,13	0,11	-0,13	-0,13	0,38	0,35
$\rho(REER,Y)$	0,08	0,09	-0,18	-0,17	0,33	0,34

NOT: HP, düzgünleştirme parametresi 1600 olan Hodrick-Prescott filtreleme tekniğini; BK, sıklık değeri 6-32 çeyrek olan Baxter-King filtreleme tekniğini ifade etmektedir.

3.2.2.2. Seçilen makroekonomik değişkenlerin GSYİH ile korelasyonu

Gelişmiş ülkeler ve yükselen piyasa ekonomilerinin seçilen makro ekonomik değişkenlerinin GSYİH ile ortalama korelasyon değerlerine Tablo 5’te yer verilmiştir. Tablo 5’te, 17 gelişmiş ve 16 yükselen piyasa ekonomisinin ortalama korelasyon değerlerine yer verilmiştir. Her ülke için ayrı ayrı değerlere Tablo 6’da yer verilmiştir. GSYİH ile korelasyon değerleri de oynaklık değerleri gibi hem Hodrick-Prescott hem de Band Pass filtreleme yöntemiyle elde edilmiş ve her iki filtreleme tekniğinden de birbirine benzer sonuçlar elde edilmiştir. Çalışma kapsamında, Hodrick Prescott filtreleme tekniği tercih edildiği için korelasyon değerlerinin yorumu, bu filtreleme tekniğinden elde edilen sonuçlara göre yapılacaktır. Korelasyon değerinden ilki tüketim harcamalarıyla çıktı arasındaki korelasyon değerlerine ilişkindir. Tüketim harcamalarının ortalama korelasyon değerleri, her iki ülke grubu içinde, iş çevrimleriyle tüketim harcamalarının pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu işaret etmektedir. Her iki ülke grubunun ortalama değerleri de birbirine yakındır. Gelişmiş ülkeler içerisinde Japonya (0,98), ABD (0,89), İtalya (0,87), Danimarka (0,84) ve Birleşik Krallık (0,82) ortalamadan yüksek; Avusturalya (0,31) ve Norveç (0,32) ortalamadan düşük korelasyon değerleriyle dikkat çekmektedir. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde ise özellikle Latin Amerika ülkeleri (Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Meksika, Peru) yüksek korelasyon değerlerine sahiptir. Latin Amerika ülkeleri haricinde Güney Afrika ve Türkiye’nin de korelasyon değerleri ortalama değerden yüksektir. Bu ülke grubu içerisinde, nispeten daha fakir ülke grubunda yer alan Endonezya ve Hindistan’ın tüketim-çıktı korelasyonu düşük değerlere sahiptir.

Tüketim harcamaları-çıktı arasında gözlemlenen yüksek korelasyon değerinin bir benzeri yatırım harcamaları-çıktı arasında da vardır. Her iki ülke grubunda da yatırım harcamalarıyla çıktı arasında pozitif ve güçlü bir ilişki olduğu gözlenmektedir. Gelişmiş ülkeler arasında Norveç (0,34) ortalamadan düşük bir değere sahiptir. Yükselen piyasa ekonomileri arasında ise Bulgaristan (0,30), Hindistan (0,37) ve Macaristan (0,45)’nin korelasyon değerleri ortalamadan çok düşüktür. Bu ülkeler haricinde birçok ülkenin yatırım harcamaları-çıktı korelasyon değerleri yüksektir.

Tablo 6. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasa Ekonomilerin Göreli Oynaklık Değerleri

	$\sigma(C)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(I)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(X)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(M)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(TBY)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(G)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(CPI)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(RMMR)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(RLR)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(NEER)/$ $\sigma(Y)$	$\sigma(REER)/$ $\sigma(Y)$
Gelişmiş Ülkeler											
ABD	0,80	2,73	3,77	3,92	0,28	0,85	0,81	2,73	2,22	2,98	3,07
Almanya	0,61	2,43	3,71	4,00	0,49	0,76	0,42	--	--	1,49	1,58
Avustralya	0,84	3,15	4,66	4,63	0,89	1,74	1,10	3,85	2,05	4,30	5,22
Avusturya	0,73	2,21	4,11	4,13	0,51	1,10	0,45	--	--	1,05	1,07
Belçika	0,83	3,45	4,60	5,28	0,92	1,16	0,71	--	--	1,80	1,74
Birleşik Krallık	1,01	2,96	2,98	3,77	0,55	1,23	0,66	4,04	2,72	2,93	3,81
Danimarka	1,1	2,64	2,19	2,47	0,45	1,10	0,34	1,52	0,74	0,93	0,95
Finlandiya	0,6	2,55	3,31	3,12	0,55	0,79	0,41	0,60	--	1,85	1,81
Fransa	0,88	2,96	4,71	5,19	0,53	0,81	0,93	--	--	2,21	2,18
Hollanda	0,88	3,20	3,75	3,78	0,47	1,05	0,45	--	0,64	1,37	1,52
Hong-Kong	1,06	2,70	2,11	2,36	0,82	1,30	0,62	1,04	0,80	2,90	3,43
İsveç	0,78	2,79	3,03	3,18	0,47	0,91	0,74	2,07	--	2,57	2,64
İsviçre	0,55	2,59	4,55	4,46	1,63	1,09	0,71	1,04	--	2,69	2,69
İtalya	1,00	2,33	4,47	5,12	0,50	1,10	0,48	0,80	0,61	1,76	1,92
Japonya	1,00	1,08	1,42	1,59	0,11	1,14	0,17	0,38	0,24	1,86	5,59
Kanada	0,69	2,76	3,41	3,42	0,65	1,07	0,61	1,38	1,32	2,64	2,79
Norveç	1,63	4,49	3,43	3,13	1,66	1,71	0,66	--	--	1,47	0,69
Ortalama	0,88	2,77	3,54	3,74	0,61	1,11	0,60	1,77	1,26	2,16	2,51
Yükselen Piyasa Ekonomileri											
Arjantin	1,15	2,91	1,92	3,06	0,50	0,46	0,98	0,25	0,54	2,42	1,97
Brezilya	1,09	2,38	4,62	4,06	0,44	1,25	1,11	5,12	4,91	4,61	4,58
Bulgaristan	1,81	4,23	4,31	4,17	1,18	2,51	1,15	1,64	4,83	10,69	1,91
Endonezya	1,38	2,51	4,83	4,92	0,77	3,00	2,25	14,24	2,99	6,44	5,21
Güney Afrika	1,35	3,59	3,42	5,09	1,01	2,03	1,03	10,70	12,62	5,71	5,36
Hindistan	1,19	2,38	5,74	4,98	0,97	6,50	1,18	3,24	0,71	3,15	3,14
İsrail	1,62	3,31	3,88	4,09	1,13	2,38	8,99	--	0,72	9,93	1,95
Kolombiya	0,99	3,43	3,25	4,32	0,58	1,36	0,61	1,41	1,57	4,84	4,77
Kore	1,34	3,48	3,90	3,82	1,05	2,22	1,24	1,48	1,29	3,71	3,44
Macaristan	1,47	3,08	3,97	4,12	0,89	2,31	1,14	--	1,75	2,16	2,06
Malezya	1,53	4,31	1,90	2,44	1,59	2,52	0,32	0,67	0,45	1,90	1,78
Meksika	1,19	2,82	2,10	3,26	0,50	0,50	1,54	15,54	12,90	3,94	3,54
Paraguay	1,48	2,71	2,53	2,60	0,84	1,79	0,63	3,17	2,58	1,80	1,61
Peru	1,03	2,09	2,29	1,93	0,50	2,39	11,41	2,71	--	1,61	1,51
Şili	1,47	3,91	2,98	4,34	1,56	1,50	0,71	1,18	2,19	2,52	2,23
Türkiye	1,13	2,86	2,54	2,92	0,60	2,02	1,14	--	49,56	2,38	1,74
Ortalama	1,33	3,13	3,39	3,76	0,84	2,17	2,86	4,72	6,64	4,24	2,93

İş çevrimi literatürüne göre hükümet harcamaları, iktisadi dalgalanmaları azaltmak ve istikrara kavuşturabilmek adına iş çevrimleriyle ters yönde hareket etmelidir. Hükümet harcamaları-çıktı arasındaki ortalama korelasyon değerine baktığımızda gelişmiş ülkelerin ortalama değeri çok küçük olsa da beklentilerle uyumlu olarak negatif değerdedir ve bu değer, hükümet harcamalarının iş çevrimleriyle ters yönde hareket ettiğini işaret etmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerine göre, hükümet harcamaları-çıktı arasında yüksek pozitif bir korelasyon değeri vardır. Bu değere göre, hükümet harcamaları ile konjonktür devirleri paralel hareket etmektedir. Ülkeler tek tek incelendiği zaman, gelişmiş ülkelerin bir çoğunda negatif korelasyon değerleri görülmektedir. İsveç, Norveç ve İtalya pozitif; ancak istatistiki olarak anlamsız korelasyon değerlerine, Danimarka ve Japonya'nın ise pozitif ve istatistiki olarak anlamlı değerlere sahiptir. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde Hindistan, Kore ve Şili haricinde diğer ülkelerde pozitif korelasyon değerleri gözlenmektedir. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde yer alan diğer ülkelerde ise pozitif korelasyon gözlenmektedir. İstatistiki anlamlılık açısından korelasyon değerleri incelendiği zaman yükselen piyasa ekonomileri arasında tutarlı bir hükümet harcamaları çıktı ilişkisi bulunmamaktadır. Bu ülkelerden dokuzunda, pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki varken dördünde pozitif ancak istatistiki olarak anlamsız bir ilişki gözlenmektedir.

Literatürde, gelişmekte olan ülkelerde, fiyatlar ve çıktı arasındaki ilişkiye dair kesin bir sonuç elde edilememiştir. Rand ve Tarp (2002), tüketici fiyatları ve GSYİH arasında negatif bir ilişki tespit etmişken, Agenor vd. (2000) Şili, Meksika, Filipinler ve Uruguay haricinde gelişmekte olan ülkelere negatif ilişki tespit etmiştir. Male (2010b) ise gelişmiş ülkelerde negatif bir ilişki bulmuş ancak gelişmekte olan ülkelere tutarlı bir ilişki bulamamıştır. Çalışmamız kapsamında, ortalama korelasyon değerleri her iki ülke grubu için de, literatürdeki beklentilerle doğru orantılı olarak, negatif bir ilişkiye

işaret etmektedir. Gelişmiş ülkeler incelendiği zaman Almanya, Avusturya ve Belçika’da pozitif; ancak istatistiki olarak anlamsız bir ilişki söz konusudur. Finlandiya, Fransa, Hong Kong, İsviçre ve İtalya’da, beklentilerle doğru orantılı olarak, negatif; ancak istatistiki olarak anlamsız bir ilişki vardır. Geri kalan 9 ülkedeki korelasyon değeri istatistiki olarak anlamlı ve negatiftir. Bu sonuçlar Male (2010b)’un, gelişmiş ülkelerde negatif ve istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır, sonucuya çelişmektedir. İnceleme kapsamında gelişmiş ülkelerin sayısı arttırdıkça sonuçlarda tutarlılık bozulmaktadır. Yükselen piyasa ekonomileri incelendiği zaman 7 ülkenin korelasyon değerleri istatistiki olarak anlamlıdır. İstatistiki olarak anlamlı olan tüm değerler negatiftir ve bu ülkelerde fiyatlarla çıktı ters yönlü hareket etmektedir. Bu sonuçlar, Agenor ve diğ. (2000) ile paralellik göstermekte ve yükselen piyasa ekonomilerinde tutarlı bir ilişkinin bulunmadığına işaret etmektedir.

Neumeyer ve Perri (2005), gelişmiş ülkelerde reel faizle iş çevrimi arasında aynı yönlü; yükselen piyasa ekonomilerinde ise ters yönlü bir ilişki bulmuştur. Reel faiz-çıkıtı arasındaki ilişkiyi inceleyen bir diğer araştırma Uribe ve Yue (2006)’dir. Bu çalışmada, beş gelişmekte olan ülkede (Arjantin, Brezilya, Ekvator, Meksika ve Peru) reel faizlerle iş çevrimi arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Filipinler ve Güney Afrika için reel faizlerle iş çevrimi arasında bir ilişki bulamamışlardır. Çalışmamızda iş çevrimi ve reel faiz arasındaki ilişkiyi incelerken reel para piyasası oranı ve reel gecelik borç verme oranı kullanılmıştır. Reel para piyasası oranının ortalama değerlerine göre hem gelişmiş hem de yükselen piyasa ekonomilerinde reel faiz iş çevrimiyle aynı yönde hareket etmektedir. Tek tek ülkeler incelendiği zaman gelişmiş ülkelerin genelinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde ise Brezilya ve Meksika’da istatistiki olarak anlamlı ve negatif; Güney Afrika, Kolombiya, Kore ve Şili’de pozitif bir ilişki vardır. Dolayısıyla, yükselen piyasa ekonomileri için iş çevrimleriyle reel faiz arasındaki ilişkiye dair bir genelleme yapmak mümkün gözükmemektedir.

Reel gecelik borç verme faiz oranıyla iş çevrimi arasındaki ilişkiyi incelediğimiz zaman ortalama değerlere göre gelişmiş ülkelerde reel faiz ve iş çevrimi arasındaki ilişki pozitifdir. Yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değeri çok küçük olmasına karşılık negatiftir. Tek tek ülkeler incelendiği zaman Avusturya ve Birleşik Krallık hariç bütün ülkelerdeki ilişki istatistiki olarak anlamlı ve pozitifdir. Yine bu iki ülke hariç, reel para piyasası oranıyla çıktı arasındaki değer istatistiki olarak anlamlı ve pozitif olduğu ülkelerde reel gecelik borç verme faiz oranı çıktı arasındaki değer de istatistiki olarak anlamlı ve pozitifdir. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise Brezilya, Meksika, Paraguay ve Peru’da istatistiki olarak anlamlı ve negatif; Bulgaristan, Güney Afrika, Kolombiya, Şili ve Türkiye’de ise ilişki pozitifdir. Reel faiz göstergesi olarak kullanılan değişkenlerden elde edilen korelasyon değerlerine göre, yükselen piyasa ekonomilerinde, reel faiz-iş çevrimi ilişkisi konusunda tutarlı bir sonuca ulaşamamıştır.

Tablo 7. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasa Ekonomilerin Korelasyon Değerleri

	$\rho(C,Y)$	$\rho(I,Y)$	$\rho(X,Y)$	$\rho(M,Y)$	$\rho(TBY,Y)$	$\rho(G,Y)$	$\rho(CPI,Y)$	$\rho(RMMR,Y)$	$\rho(RLR,Y)$	$\rho(NEER,Y)$	$\rho(REER,Y)$
Gelişmiş Ülkeler											
ABD	0,89 (1,90)	0,91 (1,64)	0,34 (0,11)	0,64 (0,08)	-0,50 (0,08)	-0,10 (0,08)	-0,40 (0,12)	0,40 (0,07)	0,26 (0,09)	-0,19 (0,10)	-0,14 (0,12)
Almanya	0,69 (0,06)	0,89 (0,03)	0,87 (0,05)	0,81 (0,06)	0,23 (0,18)	-0,13 (0,16)	0,16 (0,15)	--	--	-0,29 (0,13)	-0,32 (0,13)
Avustralya	0,31 (0,07)	0,73 (0,05)	0,19 (0,10)	0,48 (0,10)	-0,25 (0,10)	-0,14 (0,09)	-0,28 (0,10)	0,25 (0,12)	0,01 (0,11)	0,14 (0,01)	-0,33 (0,14)
Avusturya	0,61 (0,06)	0,69 (0,08)	0,87 (0,04)	0,84 (0,04)	0,26 (0,15)	-0,13 (0,17)	0,25 (0,19)	--	--	-0,29 (0,16)	-0,33 (0,14)
Belçika	0,69 (0,08)	0,69 (0,09)	0,86 (0,04)	0,82 (0,05)	-0,22 (0,16)	-0,46 (0,13)	0,13 (0,17)	--	--	-0,35 (0,15)	-0,36 (0,15)
Birleşik Krallık	0,82 (0,04)	0,80 (0,03)	0,32 (0,10)	0,47 (0,09)	-0,31 (0,07)	-0,30 (0,09)	-0,31 (0,16)	0,23 (0,10)	0,02 (0,12)	0,10 (0,11)	0,25 (0,16)
Danimarka	0,84 (0,03)	0,66 (0,05)	0,49 (0,10)	0,55 (0,07)	-0,21 (0,12)	0,50 (0,16)	-0,29 (0,08)	0,07 (0,08)	0,20 (0,07)	-0,08 (0,13)	-0,11 (0,13)
Finlandiya	0,64 (0,09)	0,86 (0,03)	0,70 (0,11)	0,74 (0,08)	0,13 (0,13)	-0,17 (0,15)	-0,06 (0,20)	0,30 (0,23)	--	0,21 (0,18)	0,20 (0,18)
Fransa	0,78 (0,05)	0,90 (0,02)	0,73 (0,09)	0,81 (0,06)	-0,35 (0,09)	-0,43 (0,12)	-0,02 (0,11)	--	--	-0,23 (0,13)	-0,35 (0,11)
Hollanda	0,83 (0,05)	0,79 (0,05)	0,71 (0,08)	0,74 (0,07)	0,10 (0,17)	-0,08 (0,21)	-0,37 (0,15)	--	0,55 (0,20)	-0,35 (0,17)	-0,52 (0,13)
Hong-Kong	0,64 (0,07)	0,71 (0,05)	0,76 (0,04)	0,71 (0,05)	-0,10 (0,08)	-0,12 (0,09)	-0,06 (0,16)	0,44 (0,11)	0,39 (0,14)	-0,42 (0,11)	-0,32 (0,13)
İsveç	0,52 (0,08)	0,76 (0,03)	0,72 (0,06)	0,71 (0,06)	0,08 (0,08)	0,05 (0,12)	-0,17 (0,11)	0,05 (0,11)	--	0,29 (0,14)	0,27 (0,14)
İsviçre	0,58 (0,07)	0,80 (0,05)	0,69 (0,07)	0,64 (0,06)	0,17 (0,10)	0,11 (0,17)	-0,09 (0,15)	0,57 (0,09)	0,41 (0,10)	-0,33 (0,11)	-0,36 (0,10)
İtalya	0,87 (0,03)	0,88 (0,03)	0,87 (0,06)	0,89 (0,04)	-0,33 (0,15)	0,10 (0,13)	-0,15 (0,18)	0,70 (0,07)	0,35 (0,12)	-0,38 (0,12)	-0,44 (0,10)

Tablo 7. (Devam)

Japonya	0,98	0,96	0,71	0,65	-0,01	0,88	-0,17	0,62	0,88	-0,06	-0,46
	(0,01)	(0,01)	(0,06)	(0,06)	(0,07)	(0,06)	(0,07)	(0,08)	(0,03)	(0,06)	(0,10)
Kanada	0,51	0,79	0,81	0,82	0,10	-0,41	-0,52	0,62	0,65	0,02	-0,06
	(0,14)	(0,06)	(0,05)	(0,05)	(0,18)	(0,13)	(0,16)	(0,07)	(0,07)	(0,13)	(0,15)
Norveç	0,32	0,34	0,38	0,41	0,02	0,11	-0,33	--	--	-0,02	-0,14
	(0,09)	(0,6)	(0,08)	(0,05)	(0,08)	(0,09)	(0,09)			(0,08)	(0,09)
Ortalama	0,68	0,77	0,65	0,69	-0,07	-0,04	-0,16	0,39	0,37	-0,13	-0,18
Yükselen Piyasa Ekonomileri											
Arjantin	0,90	0,95	0,70	0,88	-0,57	0,30	-0,25	0,04	-0,06	0,15	0,16
	(0,04)	(0,02)	(0,08)	(0,06)	(0,12)	(0,12)	(0,17)	(0,19)	(0,15)	(0,14)	(0,14)
Brezilya	0,74	0,72	0,13	0,31	-0,20	0,08	0,12	-0,28	-0,35	0,32	0,32
	(0,06)	(0,12)	(0,10)	(0,12)	(0,17)	(0,13)	(0,19)	(0,06)	(0,06)	(0,12)	(0,11)
Bulgaristan	0,65	0,30	0,14	0,27	-0,45	0,30	-0,14	0,29	0,40	0,17	0,15
	(0,08)	(0,17)	(0,19)	(0,22)	(0,13)	(0,14)	(0,15)	(0,19)	(0,21)	(0,15)	(0,15)
Endonezya	0,08	0,68	-0,19	-0,003	-0,51	0,56	-0,89	-0,05	0,10	0,71	0,48
	(0,20)	(0,08)	(0,15)	(0,15)	(0,09)	(0,13)	(0,04)	(0,21)	(0,27)	(0,07)	(0,11)
Güney Afrika	0,83	0,70	0,38	0,76	-0,45	0,11	-0,30	0,44	0,49	-0,02	-0,08
	(0,04)	(0,07)	(0,11)	(0,05)	(0,08)	(0,11)	(0,11)	(0,07)	(0,06)	(0,11)	(0,11)
Hindistan	0,20	0,37	0,15	0,06	0,15	-0,04	-0,01	--	-0,33	0,54	0,58
	(0,13)	(0,21)	(0,15)	(0,16)	(0,14)	(0,13)	(0,25)		(0,22)	(0,10)	(0,08)
İsrail	0,42	0,52	0,40	0,35	0,08	0,13	-0,01	--	-0,07	0,02	0,10
	(0,10)	(0,05)	(0,11)	(0,12)	(0,13)	(0,10)	(0,07)		(0,15)	(0,107)	(0,12)
Kolombiya	0,88	0,79	0,61	0,74	-0,36	0,42	-0,40	0,53	0,38	0,37	0,33
	(0,04)	(0,06)	(0,08)	(0,06)	(0,12)	(0,13)	(0,14)	(0,12)	(0,18)	(0,12)	(0,12)
Kore	0,46	0,50	0,00	0,25	-0,24	-0,10	-0,56	0,25	-0,17	0,71	0,68
	(0,13)	(0,11)	(0,11)	(0,09)	(0,16)	(0,08)	(0,08)	(0,10)	(0,17)	(0,07)	(0,07)
Macaristan	0,54	0,45	0,58	0,67	-0,28	0,27	-0,44	--	0,22	0,21	0,15
	(0,10)	(0,10)	(0,13)	(0,12)	(0,11)	(0,15)	(0,15)		(0,15)	(0,15)	(0,12)
Malezya	0,63	0,76	0,29	0,61	-0,57	0,30	-0,32	0,09	-0,12	0,50	0,45
	(0,16)	(0,10)	(0,18)	(0,08)	(0,16)	(0,16)	(0,19)	(0,19)	(0,19)	(0,14)	(0,15)
Meksika	0,95	0,91	0,43	0,90	-0,70	0,38	-0,18	-0,36	-0,44	0,66	0,64
	(0,02)	(0,03)	(0,22)	(0,03)	(0,12)	(0,12)	(0,14)	(0,10)	(0,11)	(0,10)	(0,10)
Paraguay	0,69	0,66	0,54	0,61	-0,08	0,08	0,15	-0,16	-0,23	0,36	0,27
	(0,06)	(0,08)	(0,10)	(0,10)	(0,16)	(0,15)	(0,14)	(0,10)	(0,10)	(0,10)	(0,10)
Peru	0,80	0,76	-0,22	0,34	-0,39	0,56	-0,66	0,11	-0,45	0,23	0,09
	(0,05)	(0,05)	(0,14)	(0,10)	(0,08)	(0,10)	(0,10)	(0,14)	(0,18)	(0,14)	(0,13)
Şili	0,45	0,54	0,54	0,53	-0,06	-0,46	-0,17	0,60	0,31	0,59	0,54
	(0,17)	(0,14)	(0,15)	(0,12)	(0,17)	(0,13)	(0,15)	(0,10)	(0,10)	(0,06)	(0,08)
Türkiye	0,82	0,86	0,06	0,56	-0,55	0,38	-0,44	--	0,16	0,52	0,40
	(0,05)	(0,04)	(0,17)	(0,10)	(0,12)	(0,10)	(0,12)		(0,07)	(0,11)	(0,13)
Ortalama	0,63	0,65	0,28	0,49	-0,32	0,20	-0,28	0,13	-0,01	0,38	0,33

NOT: Parantez içindeki değerler olasılık (probability) değeridir.

Son olarak ticaretle ilişkili değişkenlerin, dış ticaretin, nominal döviz kurunun ve reel döviz kurunun, iş çevrimiyle arasındaki korelasyon değerleri incelenecektir. İhracat ve ithalatın çıktıyla arasındaki ortalama korelasyon değerlerine göre, her iki ülke grubu için de, bu değişkenlerle çıktı arasında aynı yönlü ilişki vardır. Gelişmiş ülkelerin ihracat-çıkıtı ve ithalat çıkıtı arasındaki ortalama korelasyon değeri, yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama korelasyon değerlerine göre daha yüksektir. Gelişmiş ülkeler tek tek incelendiği zaman Norveç (0,38), ABD (0,34), Birleşik Krallık (0,32) ve Avustralya (0,19) ortalamadan çok daha düşük korelasyon değerlerine sahiptir. Yükselen piyasa ekonomileri içerisinde Endonezya ve Peru'nun korelasyon değerleri negatif ve istatistiki olarak anlamsızdır. Brezilya, Bulgaristan, Hindistan, Kore, Malezya ve Türkiye'nin ihracat değerleri pozitif ancak istatistiki olarak anlamsızdır. Geri kalan 10 yükselen piyasa ekonomisinin ihracat-çıkıtı korelasyonu pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır.

Ülkelerin tek tek ithalat-çıkıtı arasındaki korelasyon değerlerine bakıldığı zaman bütün ülkelerin korelasyon değeri pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Avustralya, Birleşik Krallık, Danimarka ve Norveç ortalamadan düşük değerlere sahiptir. Yükselen piyasa ekonomileri incelendiğinde ise Bulgaristan ve Hindistan'da korelasyon değeri pozitif ancak istatistiki olarak anlamsızdır. Endonezya'nın korelasyon değeri ise negatif ve istatistiki olarak anlamsızdır. Diğer yükselen piyasa ekonomilerinin korelasyon değerleri pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Brezilya, Kore ve Peru ise, ortalamadan düşük korelasyon değerlerine sahiptir.

Dış ticaretin çıktıyla oranının çıktıyla korelasyon değerinde de gelişmiş ülkelerin ortalama değeri, yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama değerinden yüksektir. Gelişmiş ülkelerin korelasyon değerleri incelendiğinde, değişkenler arasında, tutarlı bir ilişki gözlemlenmemektedir. 17 ülkeden 5'inde istatistiki olarak anlamlı ve negatif korelasyon değeri vardır. Yani bu beş ülkenin dış ticaretiyle iş çevrimleri ters yönlü hareket etmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise 16 ülkeden 9'unda istatistiki olarak anlamlı bir ilişki gözlenmektedir. Bu ülkelerin korelasyon değerleri negatiftir ve bu ülkelerin dış ticaretiyle iş çevrimleri arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Korelasyon değerlerine göre her iki ülke grubunda da tutarlı bir ilişki gözlenmemiştir.

Gelişmiş ülkelerin ortalama korelasyon değeri hem nominal hem de reel döviz kurlarında anlamlı ve negatiftir. Ülkeler tek tek incelendiği zaman da ülkelerin çoğunda negatif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki gözlemlenmiştir. Gelişmiş ülkeler arasında İsveç ve Avusturya’da her iki kur değişkeniyle çıktı arasındaki korelasyon değeri pozitifdir. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise gelişmiş ülkelerin aksine pozitif korelasyon değerleri çoğunluktadır.

3.2.2.3. Yapışkanlık

İş çevrimi literatüründe gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde çıktı yapışkanlık (persistence) oranlarının yüksek olduğuna dair genel bir kabul vardır. Ancak gelişmiş ülkelerde reel döviz kurunda da yüksek oranlı yapışkanlık değerleri olduğuna dair ortak bir görüş olsa da yükselen piyasa ekonomilerinde reel döviz kuru yapışkanlığı konusunda aynı fikir birliği bulunmamaktadır. Çalışma kapsamında da çıktı, döviz kuru ve fiyatların yapışkanlık oranları seçilen ülkeler için incelenmiştir. Çıktı yapışkanlığını inceleyebilmek için GSYİH, kurdaki yapışkanlığı inceleyebilmek için reel döviz kuru ve fiyatlardaki yapışkanlığı inceleyebilmek için tüketici fiyatları endeksi kullanılmıştır. Tablo 8’de ülkeler için elde edilen çıktı, reel kur ve tüketici fiyatları endeksinin yapışkanlık oranları 4 gecikmeye kadar sunulmuştur.

Gelişmiş ülkelerin birinci gecikmedeki ortalama otokorelasyon değerleriyle yükselen piyasa ekonomilerinin birinci gecikme değerlerinin ortalama otokorelasyon değerleri birbirine yakındır. Ancak dördüncü gecikmede gelişmiş ülkelerin ortalama değeri 0,16 iken yükselen piyasa ekonomilerinde ise 0,04 olmaktadır. Yükselen piyasa ekonomileri grubunda yer alan Kolombiya, Macaristan, Meksika ve Peru yapışkanlık değerleri ortalamaya göre yüksek değerdedir. Gelişmiş ülke grubunda ise, Almanya, Avusturya, Belçika, Hong Kong, İtalya ve Norveç’in otokorelasyon değerleri, gelişmiş ülke grubuna göre hızlı azalmaktadır.

Tüketici fiyatları incelendiğinde her iki ülke grubunda da otokorelasyon değerleri yüksek yapışkanlık özelliği göstermektedir. Ancak yükselen piyasa ekonomilerinde, ortalama otokorelasyon değerleri gelişmiş ülkelerin ortalama otokorelasyon değerlerine göre düşük kalmaktadır. Gelişmiş ülkeler içerisinde Belçika’nın otokorelasyon değerleri, ortalamanın altında ve dördüncü gecikmede sıfır olmaktadır. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise Malezya ve Paraguay’ın otokorelasyon değerleri ortalamanın altında ve dördüncü gecikmede sıfıra yaklaşmaktadır.

Tablo 8. Gelişmiş Ülkelerin ve Yükselen Piyasa Ekonomilerin Yapışkanlık Değerleri

	GSYİH				Tüketici Fiyatları Endeksi				Reel Efektif Döviz Kuru			
	1. Gecikme	2. Gecikme	3. Gecikme	4. Gecikme	1. Gecikme	2. Gecikme	3. Gecikme	4. Gecikme	1. Gecikme	2. Gecikme	3. Gecikme	4. Gecikme
Gelişmiş Ülkeler												
ABD	0,86	0,66	0,44	0,24	0,93	0,79	0,63	0,44	0,83	0,58	0,36	0,16
Almanya	0,82	0,57	0,29	0,03	0,79	0,56	0,36	0,20	0,83	0,59	0,35	0,09
Avustralya	0,69	0,46	0,25	0,02	0,87	0,74	0,58	0,42	0,80	0,58	0,37	0,19
Avusturya	0,69	0,67	0,43	0,20	0,88	0,64	0,36	0,09	0,78	0,51	0,23	-0,02
Belçika	0,86	0,59	0,26	-0,02	0,84	0,58	0,27	-0,05	0,78	0,49	0,17	-0,12
Birleşik Krallık	0,83	0,67	0,48	0,26	0,89	0,74	0,56	0,38	0,80	0,52	0,28	0,10
Danimarka	0,72	0,52	0,33	0,17	0,82	0,64	0,47	0,34	0,82	0,55	0,32	0,05
Finlandiya	0,84	0,64	0,44	0,19	0,88	0,70	0,50	0,28	0,89	0,69	0,45	0,19
Fransa	0,90	0,73	0,53	0,33	0,89	0,73	0,56	0,37	0,81	0,57	0,35	0,14
Hollanda	0,84	0,72	0,53	0,33	0,88	0,73	0,56	0,37	0,81	0,57	0,30	0,02
Hong-Kong	0,77	0,54	0,34	0,05	0,90	0,76	0,62	0,47	0,83	0,56	0,28	0,04
İsveç	0,71	0,60	0,38	0,16	0,85	0,69	0,49	0,28	0,34	0,35	0,26	0,10
İsviçre	0,88	0,69	0,46	0,24	0,91	0,77	0,61	0,45	0,81	0,55	0,31	0,07
İtalya	0,87	0,63	0,34	0,06	0,84	0,63	0,39	0,17	0,80	0,56	0,30	0,05
Japonya	0,78	0,57	0,35	0,12	0,90	0,76	0,58	0,36	0,86	0,66	0,47	0,27
Kanada	0,87	0,66	0,42	0,18	0,79	0,54	0,32	0,14	0,84	0,61	0,38	0,18
Norveç	0,31	0,35	0,26	0,07	0,85	0,69	0,49	0,28	0,77	0,47	0,19	-0,03
Ortalama	0,79	0,60	0,39	0,16	0,87	0,69	0,49	0,29	0,78	0,55	0,31	0,08
Yükselen Piyasa Ekonomileri												
Arjantin	0,80	0,48	0,15	-0,15	0,71	0,28	-0,09	-0,32	0,63	0,17	-0,29	-0,54
Brezilya	0,47	0,27	-0,04	-0,09	-0,80	0,56	0,35	0,19	0,66	0,26	-0,03	-0,12
Bulgaristan	0,04	0,27	0,04	0,27	0,76	0,44	0,12	-0,19	0,53	0,22	-0,08	-0,27

Tablo 8. (Devam)

Endonez -ya	0,79	0,41	0,05	-0,20	0,85	0,54	0,16	-0,17	0,69	0,27	-0,20	-0,46
Güney Afrika	0,87	0,65	0,40	0,15	0,88	0,68	0,46	0,23	0,79	0,58	0,38	0,13
Hindis- tan	0,68	0,45	0,27	-0,01	0,81	0,60	0,42	0,24	0,81	0,57	0,22	-0,12
İsrail	0,55	0,41	0,23	-0,01	0,95	0,83	0,67	0,47	0,75	0,52	0,28	0,05
Kolom- biya	0,75	0,60	0,42	0,19	0,85	0,63	0,38	0,12	0,63	0,35	0,10	-0,10
Kore	0,68	0,48	0,21	0,06	0,91	0,76	0,58	0,38	0,77	0,52	0,30	0,05
Macaris -tan	0,83	0,61	0,38	0,22	0,77	0,57	0,36	0,21	0,63	0,14	-0,15	-0,17
Malezya	0,80	0,51	0,22	-0,03	0,74	0,42	0,14	-0,05	0,82	0,55	0,29	0,04
Meksika	0,85	0,59	0,33	0,12	0,85	0,62	0,34	0,05	0,73	0,51	0,32	0,04
Para- guay	0,50	0,21	-0,03	-0,23	0,72	0,38	0,07	-0,19	0,75	0,37	0,07	-0,09
Peru	0,83	0,55	0,31	0,17	0,94	0,84	0,70	0,56	0,77	0,51	0,24	0,001
Şili	0,83	0,58	0,32	0,08	0,87	0,66	0,41	0,16	0,73	0,38	0,08	-0,07
Türkiye	0,69	0,49	0,28	0,04	0,80	0,60	0,38	0,21	0,49	0,12	-0,16	-0,29
Orta- lama	0,69	0,47	0,22	0,04	0,83	0,59	0,34	0,12	0,70	0,38	0,09	-0,12

Son olarak kur yapışkanlığı incelenmiştir. Her iki ülke grubunun da ilk otokorelasyon değerleri birbirine yakındır; ancak gelişmiş ülkelerin ortalama otokorelasyon değerleri dördüncü gecikmede, yükselen piyasa ekonomilerinin ise üçüncü gecikmede sifıra yaklaşmaktadır. Gelişmiş ülke grubunda İsveç'in birinci otokorelasyon değeri ortalama değerden çok küçük olmasına rağmen daha yapışkan bir özellik sergilemekte ve dördüncü gecikmede sifıra yaklaşmaktadır. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise Bulgaristan ve Türkiye'nin birinci otokorelasyon değeri ortalama değerden düşüktür ve hızlıca sifıra yaklaşmaktadır.

SONUÇ

Çalışmamız yükselen piyasa ekonomilerinin seçilen makroekonomik değişkenlerinin devrevi özelliklerini, gelişmiş ülkelerle kıyaslayarak ortaya koymaktır. Seçilen yükselen piyasa ekonomilerinin iş çevrimlerinin klasik büyüme çevrimleri incelenerek, iş çevrimlerinin ortalama daralma/genişleme süreleri, daralma/genişleme dönemlerindeki genlik ve kümülatif değerleri hesaplanarak gelişmiş ülkelerin değerleriyle karşılaştırılmıştır. Bu değerlere ek olarak, yükselen piyasa ekonomilerinin büyüme çevrimleri de incelenmiş ve gelişmiş ülkelerin değerleriyle karşılaştırılmıştır. Çalışmamızda ana amaç, yükselen piyasa ekonomilerinin iş çevrimi özelliklerini çok sayıda ülke için tespit ederek literatürde gözlemlenen küçük örneklerle yapılan analizlerden sakınmak ve elde edilen sonuçların teorik modeller için bir alt yapı oluşturmasıdır.

Seçilen ülkelerin klasik çevrim analizlerine göre yükselen piyasa ekonomileriyle gelişmiş ülkelerin ortalama daralma süreleri arasında belirgin bir farka rastlanamasa da gelişmiş ülkelerin ortalama genişleme süresi, yükselen piyasa ekonomilerinin genişleme sürelerinden fazla olduğu tespit edilmiştir. İş çevrimlerinin genlik ve kümülatif değerleri incelendiğinde yükselen piyasa ekonomileriyle gelişmiş ülkelerin arasında önemli derecede farklılıklar gözlenmektedir. Bu farklılığın en önemli nedeniyse Uribe ve Schmitt-Grohe (2017)'nin de ifade ettiği gibi, yükselen piyasa ekonomilerinin daha fazla devrevi harekete sahip olması ve iş çevrimlerinin daralma dönemlerinde daha dip noktalara ulaşmasıdır.

Çalışmamızda, ülkelerin büyüme çevrim analizlerine de yer verilmiş ve seçilen makroekonomik değişkenler iki farklı filtreleme yöntemiyle, Hodrick-Prescott ve Baxter-King yöntemleriyle, trendden arındırılmıştır. Her iki filtreleme yöntemiyle elde edilen sonuçlar arasında sistematik bir fark bulunamamıştır. Hesaplanan oynaklık değerlerine göre yükselen piyasa ekonomilerinde gözlemlenen çıktı oynaklığı gelişmiş ülkelerin oynaklık değerlerine göre %25 daha fazladır. Bu sonuç, yükselen piyasa ekonomilerinin klasik çevrim analizinden elde edilen yükselen piyasa ekonomilerinin daha fazla devrevi harekete sahip olması ve daralma dönemlerinde daha dip noktalara ulaşması durumuyla tutarlılık göstermektedir.

Yükselen piyasa ekonomilerinde, tüketim oynaklığı çıktı oynaklığından yaklaşık %30 daha fazladır. Bu sonuç, sürekli gelir hipotezinin gelişmekte olan ülkelerde doğrulanmadığını ileri süren Rand ve Tarp (2002) sonuçlarıyla paralellik göstermektedir. Tüketim harcamalarında olduğu gibi yükselen piyasa ekonomilerinde seçilen makroekonomik değişkenlerin oynaklık değerleri çıktı değerlerine oranla yüksektir.

Çalışmadan elde edilen bir başka sonuç da yükselen piyasa ekonomilerinde yatırım ve tüketim harcamalarının iş çevrimleriyle paralel yönde ilerlemesidir. Yükselen piyasa ekonomilerinde hükümet harcamaları da bu özelliğe sahiptir ve bu sonuca göre yükselen piyasa ekonomilerinde hükümet harcamalarının istikrar sağlamak yerine dalgalanmaları arttırdığı ifade edilebilir. Tüketici fiyatları ve reel faiz değişkenleriyle iş çevrimleri arasındaysa yükselen piyasa ekonomileri arasında tutarlı bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Literatürde yükselen piyasa ekonomilerinde dış ticaretin çıktıyla negatif yönlü bir ilişkisi olduğu varsayılmaktadır. Ancak bu ülke grubu içerisinde 16 ülkeden 9'unda istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki gözlenmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise dış ticaretle çıktı arasındaki ilişkinin işareti hakkında ortak bir yargıya varılamamaktadır. Dış ticaret değişkenlerinin aksine reel ve nominal döviz kurlarıyla iş çevrimleri arasında pozitif bir ilişki belirlenmiştir.

Çalışmamızda son olarak çıktı, döviz kuru ve tüketici fiyatları genel endeksinin yapışkanlık değerleri her iki ülke grubu için incelenmiştir. Ortalama çıktı yapışkanlık değerlerine göre gelişmiş ülke grubuyla yükselen piyasa ekonomileri arasında anlamlı bir fark elde edilememiştir. Kur yapışkanlığı incelendiği zaman ise her iki ülke grubunda ilk otokorelasyon değerleri birbirine yakındır. Tüketici fiyatları endeksinin yapışkanlık değeri, her ne kadar, iki ülke grubunda da yüksek değerlere sahip olsa da, gelişmiş ülkelerdeki ortalama yapışkanlık değeri yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama yapışkanlık değerine göre yüksektir.

Sonuç olarak her ne kadar kendi içerisinde bütün seçilen makroekonomik değişkenler arasında tutarlı ve geliştirilebilir özellikler sergilemese de yükselen piyasa ekonomilerinin iş çevrimi özellikleri gelişmiş ülkelerin iş çevrimi özelliklerinden farklılıklar göstermektedir. Bu durum, hem iş çevrimlerinin ortalama daralma/genişleme süreleri, daralma/genişleme dönemlerindeki genlik ve kümülatif değerleri hem de büyüme çevrimi incelenerek elde edilen oynaklık, göreceli oynaklık, makroekonomik serilerin GSYİH korelasyon değerleri ve seçilen değişkenlerin yapışkanlık değerleri özellikleri için geçerlidir. Ayrıca çalışmamızda seçilen verilerin zaman süresi, 2008 finansal krizin etkilerini de inceleyebilmek için en son zaman dilimine kadar geniş tutulmuştur. Her ne kadar finansal kriz dünya ekonomisini istikrarsız bir yapıya sürüklemiş ve makroekonomik değişkenlerin oynaklık değerlerinde artışlar gözlenirse de, gelişmiş ülkeler ve yükselen piyasa ekonomilerinin iş çevrimlerindeki gözlemlenen temel farklılıkları ortadan kaldırmamıştır.

Etik Beyan: Çalışmada Etik Kurul izni alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %100'dür.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: There is not any method requiring Ethics Committee approval was used in this study. In case of detection of a contrary situation, Beykent University Journal of Social Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 100.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Agenor, P. R., John C. McDermott, & Eswar S. P., (2000). "Macroeconomic fluctuations in developing countries: some stylised facts", *World Bank Economic Review*. c. 14. 251-285.
- Aguiar, M. & Gita, G. (2007). Emerging market business cycles: The cycle is the trend, *Journal of Political Economy*. 1-30.
- Akar, C. (2016). Analyzing the synchronization between the financial and business cycles in Turkey. *Journal of Reviews on Global Economics* 5, 25-35.
- Akkoyun, H. Ç., Doğan, B. Ş., & Günay, M. (2011). Türkiye ekonomisi iş çevrimlerinin küresel ekonomi ile ilişkisi. *TCMB Ekonomi Notları* 2011/19.
- Alp, H., Başkaya, Y. S., Kılınç, M., & Yüksel, C. (2012). Stylized Facts for Business Cycles in Turkey. *TCMB Çalışma Tebliği* 2012/02.
- Alper, C. E. (1998). Nominal stylized facts for Turkish business cycles. *METU Studies in Development* 25 (2), 233-244.
- Alper, C. E. (2002). Business cycles, excess volatility and capital flows: Evidence from Mexico and Turkey. *Emerging Markets Finance & Trade*.
- Altuğ, S., & Bildirici, M., (2010), "Business cycles around the Globe: A regime switching approach", *Koç University-TUSIAD Economic Research Forum Working Papers 1009*, Koç University-TUSIAD Economic Research Forum.
- Aruoba, B. (2001). Business cycle facts for Turkey. *University of Pennsylvania Çalışma Tebliği*.
- Backus, K. D. & Kehoe, P. J. (1992). International evidence on the historical properties of business cycles. *The American Economic Review*. c. 82. s. 4. 864-888.
- Backus, K. D., Kehoe, P. J. & Kydland, F., E., (1993), International business cycle: Theory and evidence. *NBER Working Paper*, No: 4493, 1-44.
- Basu, S. & Taylor, A. M. (1999). Business cycles in international historical perspective. *The Journal of Economic Perspectives*. c.13. s.2. 45-68.
- Baxter, M. & Robert G. K. (1999). Measuring business cycles: Approximate Band-Pass Filters for economic time series, *The Review of Economics and Statistics*. c.81. s. 4. 575-593.
- Berument, H., Kılınç, Z., & Yücel, E. M. (2005). Business cycles in Turkey and European Union countries: A Perspective to the Membership. *Sosyoekonomi Dergisi, Cilt 1, Sayı 1*, 11-26.
- Binici., M., Hacıhasanoğlu, Y.,S., & Kütük, S. (2016). Türkiye’de Finansal Çevrimler ve İş Çevrimleri: Ne Kadar Farklı, Ne Kadar Bağlantılı? *TCMB Ekonomi Notları*, 2016-26.
- Bry, G. & Boschan, C. (1971). Cyclical analysis of time series: Selected procedures and computer programs. *NBER: New York*.
- Burns, A.F. & Mitchell, W.C. (1946). *Measuring business cycles*, *NBER: New York*.
- Burnside, C. (1998). Detrending and business cycle facts: A comment, *Journal of Monetary Economics*. c. 41. s.3. 513-532.
- Canova, F. (1998). Detrending and business cycle facts, *Journal of Monetary Economics*, 41; pp.475-512.
- Claessens, S., Kose, M.A. & Terrones, M.E. (2011). "How do business and financial cycles interact?", *IMF Working Paper*, WP/11/88,11,12.
- Calderon C. & Fuentes, R. (2006). Characterising the business cycle of Emerging economies, *Center for Economic Policy Research, Londra*.
- Cashin, P. (2004). Caribbean business cycle, *IMF Working Paper*, No: 04/36.

- Chari, V. V. Kehoe, P., J. & McGrattan, E., R., (2002), Can sticky price models generate volatile and persistent real exchange rates?. *Review of Economic Studies*. c.69. 533-563.
- Dées, S., di Mauro, F., Pesaran, M.H. & Smith, L.V. (2005). “Exploring the international linkages of the Euro area: A Global VAR analysis”, *European Central Bank, Working Paper Series*, No. 568, December 2005, 5-38.
- Drehmann, M. B. & C. Tsatsaronis, K. (2012). “Characterising the financial cycle: don’t lose sight of the medium term!”, *BIS Working Papers No: 380*, June 2012.
- Du Plessis, S. (2006). Business cycles in Emerging market economies: A new view of the stylised facts, *Stellenbosh Economi Working Papers*, No 2.
- Greenwood-Nimmo, M., Nguyen, V.H. & Shin Y. (2012a). “International linkages of the Korean economy: The Global Vector Error-Correcting macroeconometric modelling approach”, *Melbourne Institute Working Paper Series*, WP2012n18, Melbourne Institute of Applied Economic and Social Research, The University of Melbourne.
- Harding, D. & Pagan, A. (2001). Extracting, analysing and using cyclical information, University of Melbourne.
- Harding, D. & Pagan, A. (2002). Dissecting the cycle: a methodological investigation, *Journal of Monetary Economics*, 49; pp.365-381
- Harding, D. & Pagan, A. (2005). A Suggested framework for classifying the modes of cycle research, *Journal of Applied Econometrics*, 20; pp.151-159
- Hnotkovska, V. & Loayaza, N. (2005). Volatility and growth, In *Managing Economic Volatility and Crises*, Eds. Aizenmann, J., and Pinto, B., Cambridge University Press, Cambridge.
- Hodrick, J. R. & Edward C. P. (1997). Postwar U.S. business cycles: An empirical investigation, *Journal of Money, Credit, and Banking*, c. 29. s.1. 1-16.
- International Financial Statistics. [15.03.2017]. <http://elibrary-data.imf.org/FindDataReports.aspx?d=33061&e=169393>.
- Kaiser, R. & Maravall, A. (2001). Measuring business cycles in economic time series, *Lecture Notes in Statistics*, 154.
- Knoop, T.A. (2010). *Recessions and depressions: Understanding business cycles*, 2nd Ed., Santa Barbara California.
- Kydland, E. F., & Prescott, E. C., (1990), “Business cycle: Real facts and a monetary myth”, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 14, No:2, 3-18.
- Loayaza, N. Romain R. R. Luis S. & Jaime V. (2007). Macroeconomic volatility and welfare in developing countries: An introduction, *The World Bank Economic Review*. c. 21. s. 3. 343-357.
- Lucas, E. R. (1977). Understanding business cycles. K. Bruner, & A. Meltzer içinde, *Stabilization of the domestic and international economy*. Amsterdam: Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 5. 7-29
- Male, R. (2010a). Developing country business cycles: Characterizing the cycle, *School of Economics and Finance*. 1-53.
- Male, R. (2010b). Developing country business cycle: Revisiting the stylised facts, *School of Economics and Finance*. (664).
- Neumeyer, A. P. & Fabrizio P. (2005). Business cycles in emerging economies: the role of interest rate, *Journal of Monetary Economics*. c. 52. 345–380.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) – Stat. [15.04.2017]. <https://stats.oecd.org/>

- Rand, J. & Tarp, F. (2002). Business cycles in developing countries: Are they different?, *World Development*, c. 30. s. 12. 2071-2088.
- Sun, Y., Heinz, F.F. & Ho, G. (2013). "Cross-country linkages in Europe: A Global VAR analysis", *IMF Working Paper*, WP/13/194.
- Uribe, M. & Schmitt-Grohe, S. (2017). *Open economy macroeconomics*, Princeton University Press.
- Uribe, M. & Vivian Z. Y. (2006). Country spreads and emerging countries: Who drives whom, *Journal of International Economics*, c. 69. 6-36.
- Tsouma, E. (2014). Dating business cycle turning points: The Greek economy during 1970-2012 and the recent recession. *OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis* 2014/01.



ORGANISATIONAL DEMOCRACY STUDIES IN TÜRKİYE: A REVIEW OF POSTGRADUATE THESES

TÜRKİYE'DE ÖRGÜTSEL DEMOKRASİ ÇALIŞMALARI: LİSANSÜSTÜ TEZLERE YÖNELİK BİR İNCELEME

Nihal Arda AKYILDIZ¹

Abstract

This study aims to examine the postgraduate theses on organisational democracy by content analysis. Forty-one theses from 1993-2023 in the National Thesis Centre of the Council of Higher Education (YOK) were analysed. Most studies in master's theses were conducted in 2022 and in doctoral theses in 2019-2020. It was determined that the most frequently studied variables in master's theses were organisational democracy, democracy, organisation, organisational commitment; in doctoral theses, organisational democracy, democracy, organisational opposition, perception of organisational democracy. It was found that 89,66% of master's theses were quantitative, and 6,90% were mixed method; 75% of doctoral theses were quantitative, and 25% were mixed method. It is understood that Geçkil and Tikici's (2013) Organisational Democracy and Meyer-Allen's (1993) Organisational Commitment Scales were used to measure organisational democracy in master's theses prepared with quantitative method. In doctoral theses, Geçkil and Tikici's (2013) Organisational Democracy, Basım and Şeşen's (2006) Organisational Citizenship Behaviour, and Kassing's (2000) Organisational Opposition Scale were used. Master's theses on organisational democracy (n= 15) were prepared in the public sector, and doctoral theses (n= 6) were prepared as mixed. While 34,48% of the master's theses were prepared in the Departments of Educational Sciences and Business Administration, 58,33% of the doctoral theses were prepared in the Department of Business Administration. The study is expected to provide new perspectives to researchers by revealing the developments in the field of organisational democracy in Turkey.

Keywords: Democracy, Organisation, Organisational Democracy, Content Analysis and Graduate Theses.

Öz

Çalışmada, örgütsel demokrasi konusunda yapılmış olan lisansüstü tezlerin içerik analizi ile incelenmesi amaçlanmıştır. Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Ulusal Tez Merkezinde yer alan 1993-2023 yıllarına ait 41 tez analiz edilmiştir. Yüksek lisans tezlerinde en fazla çalışma 2022 yılında, doktora tezlerinde 2019-2020 yıllarında yapılmıştır. Yüksek lisans tezlerinde en sık çalışılan değişkenlerin örgütsel demokrasi, demokrasi, örgüt, örgütsel bağlılık; doktora tezlerinde ise örgütsel demokrasi, demokrasi, örgütsel muhalefet, örgütsel demokrasi algısı olduğu tespit edilmiştir. Yüksek lisans tezlerinin %89,66'sı nicel, %6,90'ı karma yöntemle; doktora tezlerinin %75'i nicel ve %25'i karma yöntemle yapılmıştır. Nicel yöntemle hazırlanan yüksek lisans tezlerinde örgütsel demokrasiyi ölçmek için Geçkil ve Tikici (2013)'nin Örgütsel Demokrasi, Meyer-Allen (1993)'in Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin kullanıldığı anlaşılmaktadır. Doktora tezlerinde ise Geçkil ve Tikici (2013)'nin Örgütsel Demokrasi, Basım ve Şeşen (2006)'in Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Kassing (2000)'in Örgütsel Muhalefet Ölçeğinin kullanıldığı anlaşılmaktadır. Örgütsel demokrasi konulu yüksek lisans tezlerinin (n= 15) kamu sektöründe, doktora tezlerinin ise (n=6) karma olarak hazırlanmıştır. Yüksek lisans tezlerinin %34,48'i Eğitim Bilimleri ve İşletme Anabilim Dalında hazırlanırken doktora tezlerinin %58,33'ü İşletme Anabilim Dalında hazırlanmıştır. Çalışmanın Türkiye'de örgütsel demokrasi alanındaki gelişmeleri ortaya koyarak araştırmacılara yeni bakış açıları kazandırması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Demokrasi, Örgüt, Örgütsel Demokrasi, İçerik Analizi ve Lisansüstü Tezler.

¹Assoc. Prof., Balıkesir University, Faculty of Architecture, nihalaradaa@hotmail.com, 0000-0003-1948-188X

Genişletilmiş Özet

Demokrasi, özünde katılımcılığı ve eşitliği destekleyen bir yönetim biçimi olduğu için sadece kamu yönetiminin değil, kurumların politikalarının da şekillenmesine yardımcı olmaktadır. Bu yönüyle işyerlerinin yönetimini de şekillendiren demokrasi, örgütler için bir fikir olmaktan öte bir gereklilik haline gelmiştir. Bu nedenle örgütsel demokrasi konusu, örgütsel faaliyetlerin düzenlenmesi, uygulanması ve değiştirilmesindeki potansiyeli ile birçok bilimsel çalışmaya konu olmuştur.

Bu bağlamda, kapsamlı bilimsel araştırmalara katkı sağlayan önemli bir bilgi kaynağı olarak kabul edilen lisansüstü tezler, örgütsel demokrasi perspektifine ışık tutmak amacıyla araştırma evreni olarak seçilmiştir. Türkiye'de 'örgütsel demokrasi' konusunda yapılan lisansüstü tezlerin içerik analizi yoluyla değerlendirilmesi, çalışmanın araştırma konusu olarak kabul edilmiştir. Temel amaç, Türkiye'de örgütsel demokrasi üzerine yapılan akademik çalışmaların genel durumunu ortaya koymak, olguya ilişkin gelişmeleri tespit etmek ve elde edilen bulgular ışığında gelecek araştırmalara yön verebilecek önerilerde bulunmaktır. Bu araştırma kapsamında aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır. Türkiye'de örgütsel demokrasi üzerine yapılan lisansüstü tezlerin:

1. Üniversite dağılımı ve türüne (yüksek lisans / doktora) göre dağılımı nedir?
2. Üniversitelere ve bölümlere göre dağılımı nedir?
3. Yayın yılı ve yayın diline göre dağılımı nedir?
4. Örneklem özellikleri ve sektörel dağılıma göre dağılımı nasıldır?
5. Metodoloji ve ölçüm araçları / ölçeklerine göre dağılımı nedir?
6. Diğer bağımlı / bağımsız değişkenlere ve konularına göre dağılımı nedir?
7. Örneklem bilgilerine göre dağılımı nedir?
8. Nicel yöntem için tercih edilen analizlere göre dağılımı nasıldır?

Bu çalışmanın araştırma sorularına verilen yanıtlar aracılığıyla Türkiye'de örgütsel demokrasi çalışmalarındaki eğilimlerin belirlenebileceği düşünülmüştür. Örgütsel demokrasinin çalışıldığı lisansüstü tezlerin 'araştırma problemini incelemek için uygun olan tüm kategoriler açısından incelenmesini' sağlamak amacıyla araştırma içerik analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir (Aksoy Kürü ve Aksoy, 2021: 104). Genel olarak toplam sayılar üzerinden yapılan değerlendirmeleri ortaya koyan göstergeler sunulmuştur. Bu bağlamda, bu araştırma; araştırma probleminin tanımlanması, araştırma evreninin belirlenmesi, veri girişi, verilerin analizi ve yorumlanması aşamalarından oluşmaktadır.

Çalışma kapsamında, konu özelinde yapılan ilk içerik analizi çalışması olması nedeniyle YÖK Ulusal Tez Merkezi üzerinden erişime açılan lisansüstü tezlerin tamamı değerlendirmeye alınmıştır. "Örgütsel demokrasi" anahtar kelimesi ile 09.10.2023 tarihine kadar hazırlanmış tezlere ulaşılmış, böylece 41 lisansüstü tez değerlendirmeye dâhil edilmiştir. 1993-2023 yıllarına ait 29 yüksek lisans ve 12 doktora tezi olmak üzere toplam 41 tezin bulguları içerik analizi yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışmada; "örgütsel demokrasi" konulu lisansüstü tezlerin üniversite dağılımı, bölümler, yayın dili, yayın yılı, örneklem özellikleri, sektörler göre dağılımı, yöntem, ölçme araçları, değişkenler, örneklem bilgilerinin yanı sıra, nicel yöntem için tercih edilen analize göre dağılımı açısından incelenmesi amaçlanmıştır.

Araştırma sonucunda, yüksek lisans tezlerinde en çok çalışılan yılın (n=8) 2022, doktora tezlerinde ise 2019 ve 2020 (n=3) olduğu görülmektedir. Yüksek lisans tezlerinde en sık çalışılan değişkenler, örgütsel demokrasi (n=24), demokrasi (n=7), örgüt (n=4), örgütsel bağlılık (n=4); doktora tezlerinde ise örgütsel demokrasi (n=12), demokrasi (n=4), örgütsel muhalefet (n=3) ve örgütsel demokrasi algısıdır (n=2). Yüksek lisans tezlerinin %89,66'sı nicel, %6,90'ı ise karma yöntemlerle hazırlanmıştır. Doktora tezlerinin ise %75'i nicel, %25'i karma yöntemlerden oluşmaktadır. Nicel yöntemle hazırlanan yüksek lisans tezlerinde örgütsel demokrasiyi ölçmek için Geçkil ve Tikici (n=12) tarafından geliştirilen Örgütsel Demokrasi Ölçeği ile Meyer-Allen (n=3) tarafından geliştirilen Örgütsel Bağlılık Ölçeği'nin kullanıldığı anlaşılmaktadır. Doktora tezlerinde ise Geçkil ve Tikici'nin Örgütsel Demokrasi Ölçeği (n=7), Basım ve Şeşen'in Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği (n=2) ve Kassing'in Örgütsel Muhalefet Ölçeği (n=2) kullanılmıştır. Örgütsel demokrasi konulu yüksek lisans tezlerinin (n=15) kamu sektöründe, doktora tezlerinin (n=6) ise özel sektör ve kamu sektöründe hazırlandığı tespit edilmiştir. Yüksek lisans tezlerinin %34,48'inin Eğitim Bilimleri ve İşletme Anabilim Dalı'nda, doktora tezlerinin ise %58,33'ünün İşletme Anabilim Dalı'nda hazırlandığı görülmektedir. Bu anlamda çalışma, lisansüstü çalışmaların azlığına dikkat çekmeyi ve konuya olan ilgiyi artırmayı amaçlamıştır. Tüm araştırmacıların kendi disiplinlerindeki gelişmelerin güncel seyrini çalışmalar ışığında takip edebilmelerini sağlayan bu tür içerik analizi çalışmalarının farkındalık yaratmak adına yapılması önerilmektedir.

Çalışma aracılığıyla, gelecekte yapılacak araştırmalara yeni bakış açıları kazandırılması ve uygulamacılara fayda sağlanması da umulmaktadır. Bunun yanı sıra örgütsel demokrasi konusunda Türkiye'de hangi alanlarda boşlukların yer aldığı, hangi bakış açılarının göz ardı edildiği belirlenerek ulusal alanyazına katkı sağlanması beklenmektedir.

INTRODUCTION

The understanding of democracy, which has been affected by political, social, cultural, and economic developments in the modern period, affects organisational life in parallel. Democracy dates back to ancient Greece and is derived from the words 'demos' meaning people and 'kratos' meaning sovereignty (Han & Garg, 2018: 1089; Safari et al., 2018: 75; Schmidt, 2002: 13). Democracy is the most widespread state system and political form of government in modern societies due to political and economic developments, as it is a form of government that supports participation and equality in its essence. This management paradigm continues to shape not only public administration but also the policies of organisations. For this reason, democracy is no longer an idea but a necessity in organisations (Diener, 2011). It is known that in countries where participation in management is intense and the co-management model is applied, it shapes organisational policies and influences not only political science but also many other disciplines such as organisational activities (Harrison and Freeman, 2004: 49). In fact, many countries in the European Union make numerous legal arrangements to establish democracy at the organisational level (Clegg, 1951; Seçer, 2009: 22).

Organisational democracy, which takes reference from the perspective of participation in organisational decisions of democracy, has been the phenomenon that has the potential to provide the best opportunity for participation in issues such as organising, implementing, and changing organisational activities (Cheney et al., 1998: 39). The concept, which has been the subject of many scientific studies, has been an important field of study where the obligations, contributions, and expectations from organisations are discussed. In the literature, the concepts of organisational democracy and 'industrial democracy' have been used in close proximity to each other. For this reason, the poor working conditions that emerged with the factoryisation that became widespread with the industrial revolution made the concept of industrial democracy more visible with the right of workers to participate in decision-making processes as well as workers' rights (McCaffrey, 1972: 308). In time, it has become necessary for employees to have a say in management by participating in decisions within the organisational structure, just like in political democracy. In this context, the phenomenon of organisational democracy, which is based on an effective communication and information sharing environment, represents a 'developed organisational structure' that has the opportunity to exhibit talents by being supported by training activities (Oral Ataç and Köse, 2017: 118).

When the literature on organisational democracy, which is the application of democracy in organised structures, is examined, it is seen that many studies have been conducted especially in management science. Organisational democracy, which is frequently the subject of theoretical studies, has also been the subject of empirical studies, especially using quantitative methods. When the contents of the empirical studies are analysed, the effects of organisational democracy on organizational commitment, trust, communication, organizational climate, organizational cynicism, citizenship, turnover intention, justice, and how the perception of organisational democracy differs in terms of demographic characteristics have been examined (Weber et al, 2009; Unterrainer et al., 2011; Bhatti et al., 2012; Verdorfer et al., 2012; Chen, 2013; Kesen, 2015a; Kesen, 2015b; Geçkil et al., 2016; Verdorfer and Weber, 2016; Han and Garg, 2018; Ahmed et al., 2019). There are also studies showing that an important determinant of organisational democracy is 'organisational context'. Since the research on organisational democracy emphasises the importance of freedom of expression, it will be instructive for academics and practitioners to reveal how the concept is adapted to the Turkish context. From this point of view, the aim of this study is to reveal the general situation of academic studies on organisational democracy in Türkiye, to determine the developments related to the phenomenon, and to make suggestions that can guide future research in the light of the findings obtained. In this sense, it is thought that the examination of master's and doctoral theses on organisational democracy in Türkiye may provide clues about the general changes.

The scientific value of master's and doctoral theses of universities, with their intensive learning and knowledge transfer processes at the level of intellectual processing, is capable of making original contributions (Bourke and Holbrook, 2013: 409). From this point of view, the approach of analysing postgraduate theses, which has recently started to be frequently discussed in international and national literature, provides support for revealing trends in specific fields and analysing the extent of the "research mindset" (Pilcher, 2011: 31). The examination of postgraduate theses on a particular subject

is important in revealing the depth and prevalence of that subject at the higher education level (Gerçek and Zığaloğlu, 2023: 445). In this context, the theses containing the words '*organisational democracy*', '*organisational commitment*', '*democracy*', '*organisation*', '*organisational citizenship behaviours*' and '*organisational democracy dimensions*' among the postgraduate theses in the National Thesis Centre of the Council of Higher Education were examined by content analysis method. The distribution of the analysed master's and doctoral theses according to university distribution, departments, language of publication, year of publication, sample characteristics, distribution by sector, method, measurement tools, variables, sample information as well as the distribution according to the analyses preferred for quantitative method were also determined. Through this study, it is expected that the general situation of the postgraduate level trends related to organisational democracy in Türkiye will be revealed, new perspectives will be provided to the researchers who plan to work in the same field in the future, and the research findings obtained are expected to benefit the practitioners in Türkiye.

1. ORGANISATIONAL DEMOCRACY AND THE TURKISH CONTEXT

Today, the concept of democracy is not limited to states or governments, but can also be used in the context of businesses or organisations. Democracy is the use of political power by society for society itself; in other words, it is the self-governance of people (Sartori, 1996: 36; Erkal Coşkun and Altın Gülova, 2014: 233). The concept of *organisational democracy*, which is based on the democratic ideas of Rousseau and Mill, was introduced to the management literature by Sidney and Beatrice Webb in 1897 (Geçkil and Şendoğdu, 2021: 498). Organisational democracy, which has a non-authoritarian leadership style, refers to enterprises with decision-making mechanisms with worker participation or enterprises where workers manage themselves (Smith, 1976: 276). Organisational democracy, which provides the opportunity to place employees at the centre of decision-making, enables different organisation and management of enterprises (Clarke, 2011; Crane and Matten, 2005: 8).

It is also frequently stated that organisational democracy is based on the idea that employees can be included in management processes with the help of democracy practices such as mutual solidarity, dialogue, and voting (Collom, 2001: 72; Powley et al., 2004: 69; Weber et al., 2009: 1129; Harrison and Freeman, 2004: 50; Pausch, 2013: 3; Oral Ataç and Köse, 2017: 118). Organisational democracy, which is highly effective in the performance of organisational employees, is a form of management that not only aims responsibility towards the governed, but also includes the free circulation of information, equal right to participation, and representation of the governed (Ahmed et al., 2019: 205; Kerr, 2004: 84). Transparency (Vopalecky and Durda, 2017: 66), accountability (Messner, 2009: 920), participation (Battilana et al., 2018: 2), criticism (Forcadell, 2005: 271; Rostbøll, 2009: 22), equality (Kerr and Caimano, 2004: 84), justice (Greenberg, 1990: 339), and power sharing (Woods and Groon, 2009: 442), which form the basis of organisational democracy, can be listed as the enablers of organisational democracy. The fact that there are different approaches to the conceptual structure of organisational democracy in the literature, as well as the lack of a complete consensus on its components, makes it very difficult to measure organisational democracy (Coppedge et al., 2011: 247). In the literature, participation, criticism, transparency, justice, equality, accountability, and power sharing are listed as 'dimensions of organisational democracy' (Geçkil and Tikici, 2015: 45).

As a result of the literature review, it was seen that there are important studies conducted in Türkiye in recent years apart from postgraduate theses on organisational democracy. For example, Şeker and Topsakal (2010) studied the adoption of organisational democracy by teachers and administrators in primary schools. In addition to the study in which Geçkil and Tikici (2015) developed an organisational democracy scale, Geçkil and Tikici (2016) examined the perception of organisational democracy on hospital employees. Geçkil et al. (2016) examined the relationship between organisational democracy and organisational psychological capital level. Bakan et al. (2017) examined the effect of organisational democracy on intrapreneurship in hotel employees. Oral Ataç and Köse (2017) analysed the relationship between organisational democracy and organisational opposition. Işık (2017) examined the dimensions of organisational democracy with İŞKUR personnel. Naldöken and Limoncu (2019) studied the perception of organisational democracy and commitment of hospital employees. Çopur and Başkan (2020) examined the relationship between organisational cynicism and democracy in university lecturers. Özbezek and Paksoy (2022) studied the level of

organisational democracy and silence of municipal employees. Altıntaş and Özata (2023) analysed the perception levels of organisational democracy of primary school teachers. In addition to Meyer-Allen's (1993) *Organisational Commitment*, Weber et al.'s (2009) Perception of Organisational Democracy, Levine's (2007) *Organisational Democracy*, Brandes et al.'s (1999) *Organisational Cynicism*, and Kassing's (2000) *Organisational Opposition Scales*, Geçkil and Tikici (2013), Tutar et al. (2009), Bozkurt (2012), and Şeker (2010); Eryılmaz's (2010) *Organisational Alienation*; Basım and Şeşen's (2006) *Organisational Citizenship Behaviour*; Kesen's (2015) *Organisational Democracy and Organisational Identification Scales* were used. In the studies, organisational democracy has been addressed from different perspectives of quantitative and qualitative methods, but no study has been found to be examined by bibliometric analysis or content analysis in the studies included in ULAKBİM TR Index developed in accordance with international standards in Türkiye.

2. METHOD

In this part of the study, information on the purpose and importance of the research, definition of the research questions, determination of the research population and sample selection, data analysis and interpretation are given.

2.1. Purpose, Importance, and Questions of the Research

This study deals with the examination of postgraduate theses on organisational democracy in various departments. The main purpose of the study is to analyse the general trend and orientation, the methods followed, the sector and sample information, the measurement tools, and the general course of the studies in 41 thesis studies on organisational democracy in order to shed light on future researchers.

Content analysis and bibliometric analysis methods, which are frequently studied especially in fields such as industrial and organisational psychology, have recently attracted attention in academic studies in different disciplines (Akyıldız, 2023; Gerçek and Zıgaloglu, 2023). The research consists of examining the postgraduate theses in which organisational democracy has been studied by using the content analysis method in order to ensure that, as George (2003) states, 'the contents related to the subject are examined in terms of all appropriate categories in order to examine the research problem' (Aksoy Kuru and Aksoy, 2021: 104). In this study, it consists of defining the research problem for content analysis, determining the research population / sample selection, creating / defining categories, creating coding forms, followed by data entry analysis and interpretation processes.

Within the scope of this research, answers to the following questions were sought. The postgraduate theses in Turkey on organizational democracy:

1. What is the distribution according to university distribution and type (master's/doctorate)?
2. What is the distribution according to universities and departments?
3. What is the distribution according to publication year and publication language?
4. What is the distribution according to sample characteristics and sectoral distribution?
5. What is the distribution according to methodology and measurement tools/scales?
6. What is the distribution according to other dependent/independent variables and their subjects?
7. What is the distribution according to sample information?
8. What is the distribution according to the analyses preferred for the quantitative method?

Through the answers given to the research questions of this study, it is thought to determine the general situation of the trends adopted in higher education level studies on organisational democracy studies in Türkiye. In addition to determining the general situation, this study is expected to contribute to the national literature by determining in which areas there are gaps in the field of organisational democracy in Türkiye, which perspectives are ignored, or what the methodological tendencies are.

2.2. Determining the Population of the Study and Sample Selection

Graduate theses in the National Thesis Centre of the Council of Higher Education (YOK) constitute the population of this study. No departmental distinction was made for the relevant theses, and the sample of the study represents the entire population of the research. All of the theses subject to

the study were accessed through the thesis search engine on the website of the National Thesis Centre of the Council of Higher Education (YOK). The keyword "organisational democracy" was typed into the search engine, and the search process was carried out by selecting "all" from the field to be searched. The scanning and access to the theses was completed on 09.10.2023. In this way, 41 postgraduate theses were included in the evaluation. 12 doctoral theses and 29 master's theses were reached, and the findings of the research were obtained through these theses.

In the creation of the research categories, a way was followed to provide the opportunity for comparison. In this direction, categories were created for the data examined within the scope of the research, including the year of the theses, distribution according to universities, the methods used in the theses, the organisational democracy scales used, the most frequently studied variables, and the sectors where the applications were made. For the postgraduate theses examined within the scope of the research, a coding form was prepared by the researchers for analysis. The reason for choosing the period between 1993 and 2023 is that the first thesis on the subject was prepared in 1993, and the studies conducted until today (19.10.2023) can be analyzed. For the studies conducted on organisational democracy between 1993 and 2023, titles such as type of publication (master's/doctorate), the university where the thesis was published, the year of publication and the language in which it was prepared, the department and sector in which the study was conducted, the number of samples in the thesis, the type of organizational democracy scale preferred, the variable studied, the research design used, and the types of data analysis were created according to the theme of the research. In order to ensure the internal consistency of the master's and doctoral theses within themselves, their compatibility was calculated with the help of the formula proposed by Miles and Huberman (1994) (reliability = agreement / agreement + disagreement), and the agreement in coding was found to be 96.34% with the calculation made. According to Miles and Huberman (1994), this value represents the value of '*the agreement between the coders being above 90% is acceptable for compliance adequacy*' (Aksoy Kürü and Aksoy, 2021: 105). In addition, excel and SPSS package programmes were used to present the data in the study, and descriptive statistics such as frequency/percentage were also used.

With this research, 41 postgraduate theses on organisational democracy were included in the scope of evaluation. The 12 doctoral theses were written by Benlioğlu (2021), Bozkurt (2012), Coşan Erkal (2012), Erkasap (2020), Geçkil (2013), Günden (2019), Kuşçu Karatepe (2019), Oral Ataç (2015), Topçuoğlu (2021), Turabık (2019), Yıldırım (2020), and Üst Can (2020) in alphabetical order. The 29 master's theses accessed were written by Akdoğan (2021), Akpınar (2022), Aksel (2013), Barutçu (2019), Baş (2019), Çakır Külahçılar (2021), Çopur (2018), Demirtaş (2017), Erdal (2020), Erdem (2021), Erkalıç (1993), Güçlü (2019), Güler, E. (2022), Güler, Ş. (2022), Güven (2022), Kara (2019), Kapucuoğlu (2004), Özcan (2022), Özlü Temizel (2021), Şeker (2010), Tavşancioğlu (2022), Tokgöz (2019), Torun (2021), Uysal (2019), Yalçinkaya (2019), Yanık (2022), Yazıcı (2023), Yıldırım (2022), and Yıldız (2021). In this direction, the aforementioned theses were analysed, and the findings of the study were reached.

2.3. Data Entry, Analysis, and Interpretation

Within the scope of the research, Excel and SPSS programmes were used to analyse the data obtained from postgraduate theses. A classification was made on the basis of the types of postgraduate theses examined, the university where they were prepared as master's and doctoral theses, the year, the language of publication, the research method used, the type of analysis performed, the most frequently studied variable(s) with organizational democracy, and the sectors in which the theses were conducted. Frequency tables were prepared for each classification, and comparative evaluations and comments were presented.

3. FINDINGS

In this part of the study, the university where the postgraduate theses included in the research were prepared, the year of publication, the language in which they were published, the department in which they were prepared, the sector in which they were conducted, the method used, the preferred organizational democracy scale, the variable(s) frequently studied together, and the analyses used in

the theses prepared with quantitative method are included. The numerical distribution of postgraduate theses on 'organisational democracy' with increasing interest is given in Table 1.

Table 1. Theses Prepared on Organisational Democracy

Concept	Master's Thesis	(%)	Doctoral Thesis	(%)	Total
Organisational Democracy	29	70,73	12	29,27	41

According to Table 1, it is seen that the majority (70,73%) of the 41 thesis studies prepared with the concept of organizational democracy consisted of master's theses representing the majority (70,73%), as well as 12 doctoral theses.

The distribution of master's theses according to universities among the 41 postgraduate thesis studies is given in Table 2.

Table 2. Distribution of Master's Theses on Organisational Democracy According to Universities

University Name	Master's Thesis	(%)	University Name	Master's Thesis	(%)
Kırşehir Ahi Evran University	2	6,90	Osmaniye Korkut Ata University	1	3,45
Dokuz Eylül University	1	3,45	Van Yüzüncü Yıl University	2	6,90
Giresun University	2	6,90	Marmara University	2	6,90
Kocaeli University	1	3,45	Haliç University	1	3,45
Gazi University	1	3,45	Toros University	1	3,45
Ege University	1	3,45	İstanbul Gelişim University	1	3,45
Mersin University	1	3,45	Mehmet Akif Ersoy University	1	3,45
Recep Tayyip Erdoğan Uni.	2	6,90	Beykent University	1	3,45
Başkent University	1	3,45	Sabancı University	1	3,45
Sakarya University	1	3,45	Hacı Bayram Veli University	1	3,45
Süleyman Demirel University	1	3,45	Hacettepe University	1	3,45
Anadolu University	1	3,45	Kırıkkale University	1	3,45
TOTAL			29		100

When Table 2 is examined, it is observed that Kırşehir Ahi Evran University, Giresun University, Recep Tayyip Erdoğan University, Van Yüzüncü Yıl University, and Marmara University are the state universities where organisational democracy is studied the most with two theses each (6.90%). It is seen that four of the remaining 19 theses (3.45%) were prepared at foundation universities such as Haliç University, Başkent University, İstanbul Gelişim University, Beykent University, and Sabancı University, and one was prepared at Toros University, a private university.

As seen in Table 3, when the doctoral theses on organisational democracy are examined, it is understood that the highest number of doctoral theses were prepared at Celal Bayar University (16,67%), which is a state university. Of the remaining 10 doctoral theses, two of them were prepared at İstanbul Commerce University and Başkent University, which are foundation universities, and eight of them were prepared at state universities.

Table 3. Distribution of Doctoral Theses on Organisational Democracy According to Universities

University Name	Doctoral Thesis	(%)
Kafkas University	1	8,33
Akdeniz University	1	8,33
İstanbul Ticaret University	1	8,33
İnönü University	1	8,33
İstanbul Cerrahpaşa University	1	8,33
Hacettepe University	1	8,33
Nevşehir Hacı Bektaş Veli University	1	8,33
Celal Bayar University	2	16,67
Cumhuriyet University	1	8,33
Ankara University	1	8,33
Başkent University	1	8,33
TOTAL	12	100

According to Table 4, it can be said that the topic of organisational democracy has been addressed by researchers in Türkiye for approximately 30 years, considering the total of 41 postgraduate thesis studies on organisational democracy. Although it is seen that most studies were conducted in 2022, it is understood that the studies gained momentum in 2019 and 2021. It is seen that

one or two master's theses were conducted in most universities. In doctoral theses, it is seen that the first study was conducted in 2012; most studies were conducted in 2019 and 2020, but the number of studies stopped in 2022 and 2023.

Table 4. Distribution of Theses on Organisational Democracy According to Years

Year	Master's Thesis	(%)	Doctoral Thesis	(%)
2023	1	3,45	0	0,00
2022	8	27,59	0	0,00
2021	6	20,69	2	16,67
2020	1	3,45	3	25,00
2019	7	24,14	3	25,00
2018	1	3,45	0	0,00
2017	1	3,45	0	0,00
2015	0	0,00	1	8,33
2013	1	3,45	1	8,33
2012	0	0,00	2	16,67
2010	1	3,45	0	0,00
2004	1	3,45	0	0,00
1993	1	3,45	0	0,00
TOTAL	29	100	12	100

The distribution of 41 postgraduate theses on organisational leadership according to the language of publication is given in Table 5. Accordingly, it is seen that only three of the 29 master's theses were published in English, and all of the 12 doctoral theses were in Turkish.

Table 5. Distribution of Theses on Organisational Democracy According to The Language of Publication

Publication Language	Master's Thesis	(%)	Doctoral Thesis	(%)
Turkish	26	89,66	12	100,00
English	3	10,34	0	0,00
TOTAL	29	100	12	100

The distribution of the postgraduate theses on organisational democracy according to the departments in which they were studied is presented in Table 6.

Table 6. Distribution of Theses on Organisational Democracy According to The Department

Department of Study	Master's Thesis	(%)	Doctoral Thesis	(%)
Public Administration	1	3,45	0	0,00
Agricultural Economics	1	3,45	0	0,00
Primary Education	1	3,45	0	0,00
Education Sciences	10	34,48	1	8,33
English Business	1	3,45	0	0,00
Business	10	34,48	7	58,33
Tourism Management	0	0,00	2	16,67
Sport Management	1	3,45	0	0,00
Education Management and Policy	0	0,00	1	8,33
Health Management	1	3,45	0	0,00
Sociology	1	3,45	0	0,00
Management in Nursing	0	0,00	1	8,33
Management Information Systems	1	3,45	0	0,00
Labour Economics and Industrial Relations	1	3,45	0	0,00
TOTAL	29	100	12	100

When Table 6 is analysed, it is understood that most of the master's theses were conducted in the Departments of Educational Sciences and Business Administration with 10 theses each (34,48%). As for doctoral theses, it is understood that 7 theses (58,33%) were prepared in the Department of Business Administration and 2 theses (16,67%) in the Department of Tourism Management.

Table 7. Distribution of Theses on Organisational Democracy According to Sector

Sector	Master's Thesis	(%)	Doctoral Thesis	(%)
Public	15	51,72	3	25,00
Private	9	31,03	3	25,00
Mixed	5	17,24	6	50,00
TOTAL	29	100	12	100

The distribution of theses prepared with the concept of organisational democracy according to the sector is presented in Table 7. According to the table, it is understood that master's and doctoral theses were conducted in three different sectors: private sector, public sector, and mixed sector. In 29 master's theses, 51.72% (n=15) of them were conducted in the public sector. In 12 doctoral theses, it is seen that 50% (n=6) of the most studied sector is mixed, that is, private and public sector together.

Table 8. Distribution of Theses on Organisational Democracy According to The Method Used

Method Used	Master's Thesis	(%)	Doctoral Thesis	(%)
Quantitative	26	89,66	9	75,00
Qualitative	0	0,00	0	0,00
Literature Review	1	3,45	0	0,00
Mixed	2	6,90	3	25,00
TOTAL	29	100	12	100

Looking at Table 8, which shows the distribution of the theses prepared with the concept of organisational democracy according to the method used, it is seen that the method mostly preferred in both master's and doctoral theses is 'quantitative method'.

Table 9. Distribution According to The Organisational Democracy Scales Used in Postgraduate Theses Prepared with Quantitative Method

Scale Information	Master's Thesis	(%)	Doctoral Thesis	(%)
Meyer-Allen (1993) Organisational Commitment Scale	3	6,25	0	0,00
Geçkil and Tikici (2013) Organisational Democracy Scale	12	25,00	7	21,88
Brown et al. (2005) Ethical Leadership Scale	1	2,08	0	0,00
Akdoğan et al. (2016) Ethical Leadership and Organisational Identification	0	0,00	1	3,13
Alkan and Arikboğa (2017) Ethical Leadership and Organisational Identification	0	0,00	1	3,13
Özdemir (2010) Organisational Opposition Scale	1	2,08	0	0,00
Carroll (1991) Corporate Social Responsibility Scale	1	2,08	0	0,00
Engelbrecht et al. (2014) Ethical Leadership and Work Commitment	0	0,00	1	3,13
Naldöken and Limoncu (2019) Organisational Democracy and Job Commitment	0	0,00	1	3,13
Kelecioğlu et al. (2006) Academic Staff Job Satisfaction Scale	1	2,08	0	0,00
Eryılmaz (2010) Organisational Alienation Scale	2	4,17	0	0,00
Kesen (2015) Organisational Democracy and Organisational Identification	0	0,00	1	3,13
Subaş ve Çetin (2017) Enneagram Scale	0	0,00	1	3,13
Vähäsantanen et al. (2019) Professional Activism Scale	1	2,08	0	0,00
Bolat and Bolat (2008) Organisational Citizenship Behaviour Scale	1	2,08	0	0,00
Kepenek (2008) Organisational Citizenship Behaviour Scale	1	2,08	0	0,00
Sigler and Pearson (2000) In-Role Performance and Out-of-Role Performance Scale	1	2,08	1	3,13
Liang et al. (2012) Psychological Trust Scale	1	2,08	1	3,13
Van Dyne et al. (2003) Organisational Silence Scale	0	0,00	1	3,13
Schaufeli et al. (2002) Work Integration Scale	0	0,00	1	3,13
Diener et al. (2010) Psychological Well-Being Scale	1	2,08	0	0,00
Bromiley and Cummings (1996) Short Form of Organisational Trust Inventory	1	2,08	0	0,00
Kuşçu Karatepe (2019) Political Sensitivity Scale	0	0,00	1	3,13
İslamoğlu and Börü (2007) Political Behaviour Scale	0	0,00	1	3,13
Demirel and İskan Kubba (2014) Innovation Scale	1	2,08	0	0,00

Table 9. (Continue)

Cichy et al. (2009) Work Commitment Scale (Emotional Commitment and Continuance Commitment)	1	2,08	0	0,00
Coleman and Borman (2000) Contextual Performance Scale	1	2,08	0	0,00
Brandes et al. (1999) Organisational Cynicism Scale	2	4,17	0	0,00
Kassing (2000) Organisational Opposition Scale	2	4,17	2	6,25
Grandey (1999) Turnover Intention Scale	1	2,08	0	0,00
Basım and Şeşen (2006) Organisational Citizenship Behaviour Scale	0	0,00	2	6,25
Petersson and Spangs (2005) Organisational Democracy Scale	0	0,00	1	3,13
House and Rizzo (1972) Job Stress Scale	1	2,08	0	0,00
Podsakoff et al. (1990) Organisational Citizenship Behaviour Scale	1	2,08	0	0,00
Levine (2007) Organisational Democracy Scale	0	0,00	1	3,13
Bozkurt (2012) Organisational Democracy Scale	0	0,00	1	3,13
Rahat and Şapira (2017) Index of Intra-Party Democracy	1	2,08	0	0,00
Karasar (2002) Scale of Teachers' Participation in School Management within the Scope of Decision Making Process	1	2,08	0	0,00
Tutar et al. (2009) Organisational Democracy Scale	2	4,17	1	3,13
Dhardwadkar and Dean (1999) Organisational Cynicism Scale	1	2,08	0	0,00
Ladd et al. (1982) Trade Union Commitment Scale	1	2,08	0	0,00
Bozkurt (2012) Academic Freedom Scale	0	0,00	1	3,13
Weber et al. (2009) Organisational Democracy Perception Scale	0	0,00	1	3,13
Gordon et al. (1980) Trade Union Commitment Scale	1	2,08	0	0,00
Rosenberg (1965) Self-Esteem Scale	1	2,08	0	0,00
Spector et al. (2007) Job Satisfaction Scale	0	0,00	1	3,13
Mobley et al. (1979) Turnover Intention Scale	0	0,00	1	3,13
Van Dyne and Le Pine (1998) Employee Voice Scale	0	0,00	1	3,13
Pierce et al. (1989) Organisation Based Self-Esteem Scale	1	2,08	0	0,00
Şeker (2010) Organisational Democracy Scale	1	2,08	0	0,00
TOTAL	48	100	32	100

According to Table 9, which includes the organisational democracy scales used by the postgraduate theses that preferred the quantitative method, it is seen that the most preferred organisational democracy scale in master's theses (n=12) is the Organisational Democracy Scale developed by Geçkil and Tikici (2013), followed by Meyer-Allen's (1993) Organisational Commitment Scale (n=3). In 7 out of 12 doctoral dissertations, the Organisational Democracy Scale developed by Geçkil and Tikici (2013) was used, followed by Basım and Şeşen's (2006) Organisational Citizenship Behaviour Scale, and Kassing's (2000) Organisational Opposition Scale.

Table 10. Variables Studied with The Concept of Organisational Democracy (Master's Theses)

Variables Studied	Master's Thesis	(%)	Variables Studied	Master's Thesis	(%)
Organisational Democracy	24	20,34	Democratic Attitude	1	0,85
Organisational Commitment	4	3,39	Organisational Cynicism	1	0,85
Ethical Leadership	1	0,85	School	1	0,85
Trade Union	2	1,69	Mixed Method	1	0,85
Organisation	4	3,39	Communication Sector	1	0,85
Opposition	2	1,69	Intention to Quit	1	0,85
Organisational Dissent	3	2,54	Governance	1	0,85
Democracy	7	5,93	Job Stress	1	0,85
Citizenship	2	1,69	Organisation Culture	1	0,85
Organisational Citizenship Behaviour(s)	3	2,54	Managers and Teachers	1	0,85
Organisational Democracy Sub-Dimensions	1	0,85	Strategic Human Resources	1	0,85
Corporate Social Responsibility	1	0,85	Participation in School Management	1	0,85
Job Satisfaction	1	0,85	Banking	1	0,85
Instructor	2	1,69	Türkiye	1	0,85
Organisational Alienation	2	1,69	Political Parties	1	0,85
Higher Education	1	0,85	Intra-Party Democracy	2	1,69
Professional Activism	1	0,85	Participation	1	0,85
Teacher	3	2,54	Participation in Management	1	0,85

Table 10. (Continue)

Primary School	1	0,85	Decision Making	1	0,85
Middle School	2	1,69	Governance	1	0,85
Perception of Organisational Democracy	1	0,85	Teachers' Willingness to Participate in Decisions	1	0,85
In-Role and Out-of-Role Performance	1	0,85	Factors Limiting Participation	1	0,85
Psychological Trust	1	0,85	Trade Union Democracy	1	0,85
Psychological Well-Being	1	0,85	Trade Union Democracy	1	0,85
Organisational Trust	1	0,85	Trade Union Commitment	1	0,85
Health Workers	1	0,85	İzmir	1	0,85
Giresun	1	0,85	Corporate Democracy	1	0,85
Antalya	1	0,85	Self-esteem	1	0,85
Businesses	1	0,85	Organisation-based Self-esteem	1	0,85
Family Businesses	1	0,85	Localisation	1	0,85
Institutionalisation	1	0,85	Delegation of Authority	1	0,85
Innovation	1	0,85	Participation in Decision Making	1	0,85
Work Commitment	1	0,85	University	1	0,85
Contextual Performance	1	0,85	General High Schools	1	0,85
Decentralisation	1	0,85	Organisational Cynicism	1	0,85
TOTAL				118	100

Table 10 shows the variables that researchers frequently work together with organisational democracy in master's theses on organisational leadership. As seen in the table, organisational democracy (n=24, %20,34), democracy (n=7, %5,93), organisation (n=4, %3,39), organisational commitment (n=4, %3,39), organizational opposition (n=3, %2,54), organizational citizenship behaviours (n=3, %2,54), teacher (n=3, %2,54), citizenship (n=2, %1,69), Variables such as Union (n=2, 1,69%), Instructor (n=2, 1,69%), Organisational Alienation (n=2, 1,69%), Opposition (n=2, 1,69%), and Intra-Party Democracy (n=2, 1,69%) were addressed by the researchers to determine the correlation, causality and differences with organisational democracy. Similarly, information on the variables that were addressed together with organisational democracy in doctoral theses is shown in Table 11.

Table 11. Variables Studied with The Concept of Organisational Democracy (Doctoral Dissertations)

Variable Studied	Doctoral Thesis	(%)	Variable Studied	Doctoral Thesis	(%)
Ethical Leadership	1	1,82	Nursing	1	1,82
Organisational Democracy	12	21,82	Politics	1	1,82
Work Dedication	1	1,82	Responsiveness	1	1,82
Organisational Identification	1	1,82	Scale	1	1,82
Academic Organisation	1	1,82	Higher Education	1	1,82
Explanatory Mixed Method	1	1,82	University	1	1,82
Tourism Academics	1	1,82	Instructor	1	1,82
Enneagram	1	1,82	Political Behaviour	1	1,82
Personality	1	1,82	Organisational Citizenship	1	1,82
Organisational Dissent	3	5,45	Organisational Commitment	1	1,82
Organisational Silence	1	1,82	Hotel Management	1	1,82
Democracy	4	7,27	Kapadokya	1	1,82
Opposition	1	1,82	The Relationship between Organisational Democracy and Organisational Opposition	1	1,82
Work Integration	1	1,82	White Collar Workers	1	1,82
Intention to Quit	1	1,82	Perception of Organisational Democracy	2	3,64
Job Satisfaction	1	1,82	Citizenship	1	1,82
Psychological Confidence	1	1,82	Organisational Citizenship Behaviours	1	1,82
Employee Voice	1	1,82	Academic Freedom	1	1,82
In-Role Performance	1	1,82	Workplace Democracy	1	1,82
TOTAL				55	100

According to Table 11, there are variables that researchers frequently work with organisational democracy in doctoral dissertations on organisational leadership. As indicated in the table, variables

such as organisational democracy (n=12, 21,82%), democracy (n=4, 7,27%), organisational opposition (n=3, 5,45%), perception of organisational democracy (n=2, 3,64%) were addressed many times by the researchers in order to determine the relationship, causality and differences with organisational democracy.

Table 12. Sample Information in The Studies

Method	Study	Smallest Sample	Largest Sample	Average Sample	Total Sample	Missing Work	Included Study	Total Work
Quantitative	Master's Thesis	71	2128	402,56	10064	0	25	25
	Doctoral Thesis	252	582	379,22	3413	0	9	9
Qualitative	Master's Thesis	0	0	0	0	0	0	0
	Doctoral Thesis	0	0	0	0	0	0	0
Quantitative and Qualitative (Mixed)	Master's Thesis	298	364	331	662	0	2	2
	Doctoral Thesis	410	441	646	1292	0	2	2

Table 12 shows the sampling information of the postgraduate theses on organisational leadership according to the method used. According to the table, it is understood that the smallest sample size is 71; the largest sample size is 2128, and the average sample size is 402,56 in 25 master's theses using quantitative method. It is understood that there is no master's thesis using only qualitative method. In master's theses using mixed method, the smallest sample size is 298; the largest sample size is 364, and the average sample size in two master's theses using mixed method is 331. When we look at the doctoral theses, it is understood that the smallest sample size is 252; the largest sample size is 582, and the average sample size in 9 doctoral theses using quantitative method is 379.22. It is also seen that the qualitative method is not used in doctoral theses alone. It is understood that the smallest sample size is 410; the largest sample size is 441, and the average sample size is 646 in two master's theses using mixed method. In addition, there are also studies in which the sample size is not specified.

Table 13. Distribution of Analyses Used in Theses Prepared with Quantitative Method

Analyses Performed	Master's Theses	(%)	Doctoral Theses	(%)
Correlation Analysis	14	9,72	4	6,25
Regression Analysis	16	11,11	7	10,94
Independent Sample t-test	12	8,33	5	7,81
Factor Analysis	16	11,11	11	17,19
Chi-Square Test	3	2,08	1	1,56
Reliability Analysis	14	9,72	1	1,56
Kruskal Wallis Test	5	3,47	0	0,00
Descriptive Statistics	10	6,94	7	10,94
Mann-Whitney U Test	5	3,47	0	0,00
One-way Analysis of Variance (ANOVA)	18	12,50	5	7,81
Pearson Correlation Test	6	4,17	3	4,69
Kaiser-Meyer-Olkin Test	3	2,08	4	6,25
Bartlett Test	2	1,39	3	4,69
Cronbach's Alpha Test	2	1,39	7	10,94
Organisational Cynicism Analysis	1	0,69	0	0,00
Kolmogorov-Simirnov Test	2	1,39	0	0,00
Hierarchical Regression Analysis	2	1,39	0	0,00
Durbin Watson Statistic	2	1,39	0	0,00
Normality Test of Data	1	0,69	0	0,00
Sobel Analysis	1	0,69	0	0,00
Shapiro-Wilks Test	1	0,69	0	0,00
Parametric Test	2	1,39	0	0,00
Nonparametric Test	3	2,08	0	0,00
White Test	1	0,69	0	0,00
TamhaneT2 Test	1	0,69	0	0,00
Principal Component Analysis	1	0,69	0	0,00
Enneagram Test	0	0,00	1	1,56
Meta-analysis	0	0,00	2	3,13
Sphericity Sphericity Test	0	0,00	1	1,56
VFA Analysis	0	0,00	1	1,56
Sobel-Aroian-Goodman Mediation Tests	0	0,00	1	1,56
TOTAL	144	100	64	100

As seen in Table 13, One-Way Analysis of Variance (Anova) is the most common analysis in master's theses prepared with quantitative method (n=18), and Factor Analysis is the most common analysis in doctoral theses (n=11). Following this, the most frequently used analyses in master's theses are Factor Analysis (11,11%), Regression Analysis (11,11%), Reliability Analysis (9,72%), Correlation Analysis (9,72%), Independent Sample t-test (8,33%), and Descriptive Statistics (6,94%). The analyses frequently used in doctoral theses are Regression Analysis (10,94%), Cronbach's Alpha Test (10,94%), Descriptive Statistics (10,94%), Independent Sample t-test (7,81%), One-Way Analysis of Variance (Anova) (7,81%), Correlation Analysis (6,25%), and Kaiser-Meyer-Olkin Test (6,25%).

DISCUSSION AND CONCLUSION

The concept of organisational democracy, which was first introduced to the management literature by Sidney and Beatrice Webb in 1897, has attracted considerable attention in the management and organisation literature in the last 30 years due to the inevitability of the principles and rules of democracy in organisations (Kerr, 2004: 84). Considering that organisational democracy is sensitive to organisational culture and democracy, it is thought that there is a need for a detailed overview of organisational democracy studies in Türkiye. In this direction, since organisational democracy is thought to be sensitive to organisational culture and democracy, a detailed review of organisational democracy studies in Türkiye is needed. Based on the assumption that the first stop of most of the concepts transferred from the international literature to the Turkish literature will be the graduate studies produced in higher education institutions, which are the leading actors in knowledge production, graduate theses on organizational democracy in Türkiye were examined.

This study aims to examine the theses published between 1993 and 2023 on the subject of organisational democracy in postgraduate institutes in Türkiye by content analysis in order to evaluate them from a broad perspective. Before the analysis, tags/categories related to the theses were created. For this purpose, a total of 41 postgraduate theses, 29 master's theses, and 12 doctoral theses, obtained from the database of the National Thesis Centre of the Council of Higher Education (YOK), were subjected to analysis, and frequency and percentage calculations were made. Descriptive information about the identity of the postgraduate theses, type of publication (master's or doctoral thesis), year of publication, language of publication, information about the university where the theses were published, distribution of postgraduate theses according to departments, research design and method, organisational democracy scales used, number of samples according to the method used, types of data analysis, and frequently studied topics were sought to answer a total of 8 research questions. The findings obtained for each research question asked in the study were discussed and interpreted in detail, and some suggestions were made.

It is known that 29 (70,73%) of the published postgraduate theses on organisational democracy are master's theses, and 12 (29,27%) are doctoral theses. It is possible to evaluate this situation by looking at the year of publication. As a matter of fact, while the first master's thesis on organisational democracy in Türkiye was published in 1993 (Erkılıç, 1993), the first doctoral theses, (Bozkurt, 2012) and (Coşan Erkal, 2012), were published in 2012. In addition, in most of the institutes, doctoral programmes are not as common as master's programmes, and the number of individuals receiving doctoral education is not equal to the number of individuals receiving master's education. Therefore, it is normal that the number of doctoral theses is lower than the number of master's theses (Table 1). In the distribution of the examined postgraduate theses according to the universities, as stated in the table prepared for the master's theses (Table 2), it is observed that the state universities where the most number of organisational democracy theses were studied (n=2) are Kırşehir Ahi Evran University, Giresun University, Recep Tayyip Erdogan University, Van Yüzüncü Yıl University, and Marmara University. Of the remaining 19 theses, four (3,45%) were prepared at Haliç University, Başkent University, İstanbul Gelişim University, Beykent University, and Sabancı University, which are foundation universities, and one was prepared at Toros University, which is a private university. It is seen that Anadolu University, which prepared the first master's thesis, produced the same number of theses as the remaining 12 universities (3,45%). As for doctoral theses (Table 3), Celal Bayar University, which is a state university, produced the first doctoral thesis on organisational democracy (16,67%). Among the remaining 10 doctoral theses, two of them were prepared at İstanbul Commerce

University and Başkent University, which are foundation universities, and eight of them were prepared at state universities.

When all postgraduate thesis studies are evaluated, it can be stated that the subject of organisational democracy has attracted the attention of individual researchers studying at postgraduate level in Türkiye for almost 30 years (Table 4). It is seen that the highest number of studies were conducted in 2022; the studies gained momentum in 2019 and 2021, and fewer master's theses were conducted in most universities in other years. In doctoral theses, it is seen that the first study was conducted in 2012; most studies were conducted in 2019 and 2020, but the number of studies stopped in 2022 and 2023. In the examinations, it was determined that a large proportion of the postgraduate theses on organisational democracy were prepared in Turkish language (89.66%) (Table 5). In addition to being a preference, it is thought that this situation is also influenced by the fact that the language of instruction in the postgraduate programmes of universities in Türkiye is in the mother tongue.

It is understood that the most common departments in which master's theses on organisational democracy are studied are Educational Sciences and Business Administration (n=10) (Table 6). As for doctoral theses, it is understood that most of them were prepared in the Department of Business Administration (n=7) and the Department of Tourism Management (n=2). In this context, the diversity in the main disciplines of the institutes affiliated to universities, student quotas, as well as the criteria related to the city or location of the students can be considered as a factor in university preferences.

When we look at the sectors (private sector, public sector, and mixed sector) in which the study population of the postgraduate theses were determined and sampled, it is seen that most of the studies for master's degree were prepared in the public sector, and most of the doctoral level studies were prepared in the mixed sector. Due to the importance of organisational democracy for both private and public sectors, it can be considered as usual that the researchers are oriented towards various sectors (public, private, and mixed). It is seen that most of the postgraduate theses collected data through participants from the education and finance sectors. Among other sectors, it is seen that participants selected from trade union, health and party employees are included in the study population. In future studies, it may be suggested to conduct research enabling the comparison of different sectors. For example, a research design comparing the expectations and sources of organisational democracy of managers and employees in the education and health sectors can be conducted.

Looking at Table 8, which shows the distribution of theses prepared with the concept of organisational democracy according to the method used, it is understood that both master's theses (n=26) and doctoral theses (n=9) mostly prefer quantitative method. In this sense, it is not a coincidence that the "quantitative research method" (Creswell, 2012), which allows the answers obtained in the research to be quickly and easily quantified and measured, was chosen. It is thought that the quantitative research method, which is faster, more practical, and relatively easier to complete, is the reason for preference. It is seen that the "qualitative research method" which has a more laborious and time-consuming structure compared to the quantitative method, which requires a holistic and interpretative design and multiple and complete handling of research data (Patton, 2002), is not used alone in postgraduate theses. Due to the nature of the subject of organisational democracy, it can be suggested to use qualitative research method as the main method, which allows the researchers to carry out more comprehensive and in-depth studies in which the participants are not limited to marking the questionnaire forms and support their studies with open-ended questions. In addition, it is seen that mixed studies (Denzin and Lincoln, 2005), in which qualitative and quantitative study data are handled together under the same study and different data sets are transformed and verified (Denzin and Lincoln, 2005), are used in master's thesis (n=2) and doctoral thesis (n=3) studies, albeit in small numbers. It is thought that the fact that the mixed method allows interpretation of data in multiple forms with both quantitative and qualitative methods should be given more importance in new thesis studies to be prepared on organisational democracy. In this sense, it is thought that qualitative and mixed research methods should be preferred more in new thesis studies due to the depth they will provide to the subject in comparison to quantitative research methods because they provide a more comprehensive, holistic, and in-depth examination of the reasons underlying the attitudes and behaviours of the subject to be analysed (Patton, 2002; Creswell, 2012; Silverman, 2013).

It is seen that there are 13 different organisational democracy scales used by some researchers by developing scales in postgraduate theses in which quantitative method is preferred among the studies on organisational democracy (Table 9). Three frequently preferred organisational democracy scales stand out. It is understood that the most frequently used scale in master's theses (n=12) and doctoral theses (n=7) is the Organisational Democracy Scale developed by Geçkil and Tikici (2013) with 7 dimensions. It is seen that the Organisational Commitment Scale developed by Meyer-Allen (1993) is addressed in master's theses (n=3) with 3 dimensions, and the 24-item Organisational Opposition Scale developed by Kassing (2000) is prepared in the same number (n=2) in master's and doctoral theses.

In the study on postgraduate theses, it is seen that the researchers have addressed at least one variable in relation to organisational democracy. It is seen that more than two variables are discussed in relation to organisational democracy predominantly in doctoral theses. It is seen that the most frequently studied variables for the determination of relationality, causality, and differences with organisational democracy in postgraduate theses are organisational democracy, democracy, organisation, organisational commitment, organisational opposition, organisational citizenship behaviours, teacher, citizenship, union, lecturer, organisational alienation, opposition, and intra-party democracy. It is seen that the relationship between organisational democracy and 118 different variables has been discussed in master's theses. In doctoral theses, the subject of organisational democracy, which is addressed with 55 different variables, has been frequently addressed by researchers to determine the relationality, causality, and differences with organisational democracy by addressing it through variables such as organisational democracy, democracy, organisational opposition, perception of organisational democracy. From this point of view, it is thought that researchers' interest in organisational democracy is evaluated in a multidimensional way, and this interest will increase in the coming years.

The sample sizes of the postgraduate theses on organisational democracy vary according to the method used (Table 12). It is seen that the sample size used in master's theses prepared using quantitative method is 71-2128, and the average sample size is 402,56, while the sample size used in doctoral theses is 252-582, and the average sample size is 379,22. In addition, it is understood that the sample size used in master's theses prepared using mixed method is 298-364, and the average sample size is 331, while the sample size used in doctoral theses is 410-441, and the average sample size is 646. It is also understood that the qualitative method alone is not found in either master's or doctoral theses. In the analysed postgraduate theses, there are also studies in which the sample size was not specified. In addition, it is also known that the samples of postgraduate theses are often educators and finance sector employees, and in a few studies, the sample consists of union members, health workers, and political party employees. Although the number of samples included in the analysis in master's theses prepared with the quantitative method is higher than the number of samples in doctoral theses, the number of samples in doctoral theses prepared with the mixed method is higher than the number of samples in master's theses. It is thought that this difference in doctoral theses prepared with mixed method is due to the fact that the duration of doctoral education is spread over a longer period of time compared to the duration of master's education, and the researchers are given the opportunity to move more easily to collect data without time constraints.

In the postgraduate theses on organisational democracy, it is seen that researchers mostly use quantitative analysis methods and different statistical package programs are used in the analysis of the collected data. Within the scope of the study, it is understood that One-Way Analysis of Variance (Anova) is used most frequently in master's theses (n=18), and Factor Analysis is used in doctoral theses (n=11) (Table 13). Following this, Factor Analysis, Regression Analysis, Reliability Analysis, Correlation Analysis, and Independent Sample t-test were used in master's theses respectively. The analyses frequently used in doctoral theses are Regression Analysis, Cronbach's Alpha Test, Independent Sample t-test, One-Way Analysis of Variance (Anova), Correlation Analysis, and Kaiser-Meyer-Olkin Test, respectively. In addition to the SPSS programme and descriptive statistics, which provide ease of use to the practitioner, it is also seen that structural equation modelling, which analyses by examining error terms, has also been used. It can be stated that the 'scientific research methods' course, which has been implemented by the Council of Higher Education (YOK) in

postgraduate education in our country and taken as a compulsory course by postgraduate students, provides important benefits to the researchers who conduct studies.

In line with the findings, some suggestions can be made for future research. Firstly, the fact that the sample groups selected in the postgraduate theses on organisational democracy are chosen from a wide variety of sectors proves that the subject in question has a wide application area. For this reason, it may be suggested to evaluate and examine the 'level and perception of organisational democracy' comparatively for different business sectors in new studies. On the other hand, considering the fact that quantitative research method is mostly preferred in theses, but qualitative research methods are not used, studies that examine the perception of organisational democracy in more detail should be encouraged. In order to analyse the Turkish culture, its perception of democracy, and its development in organisational democracy in detail, the subject can be analysed by focusing on qualitative studies that allow in-depth interviews with managers-employees in organisational structures. However, researchers who will prefer quantitative research methods can also address the issue with different regulatory variables in order to determine in which situations organisational democracy emerges more, together with its advantages and disadvantages. In addition, new studies can be created by using mixed research methods (qualitative and quantitative) and multiple statistical analyses in academic studies.

As in many studies, there are some limitations in this study. The first limitation of the study is that the sample of the study is only the postgraduate thesis studies that can be accessed from YOK National Thesis Centre between 1993-2023 (September). Another limitation is that the content analysis method, which evaluates the data of the study, can be preferred as a verification tool in addition to other research methods, and only this method is used in the study. Another limitation of the study is that it is not possible to determine any causality relationship since the findings obtained in the study include frequencies for certain categories. On the other hand, since this is the first study on organisational democracy in the national literature, this study is both a guide and an archive for future studies to be conducted in the context of organisational democracy by revealing what the general tendency is in terms of the methods used in organisational democracy, the practices, scale diversity, scale types, and variables.

Etik Beyan: Çalışmada Etik Kurul izni alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %100'dür.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: There is not any method requiring Ethics Committee approval was used in this study. In case of detection of a contrary situation, Beykent University Journal of Social Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 100.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

REFERENCES

- Ahmed, K., Adeel, A., Ali, R. and Rehman, R. U. (2019). Organizational democracy and employee outcomes: The mediating role of organizational justice. *Business Strategy & Development*, 2(3), 204-219.
- Aksoy Kürü, S. and Aksoy, G. (2021). A review of postgraduate theses on ethical leadership. *Ardahan University IIBF Journal*, 3(2), 102-111.
- Akyıldız, N. A. (2023). Bibliometric analysis of graduate theses on biophilic design. *Urban Academy- Journal of Urban Culture and Management*, 16(2), 879-904.
- Altıntaş, M. and Özata, M. (2023). The effect of organizational democracy on organizational commitment: A research on education employees. *Ordu University Institute of Social Sciences Journal of Social Sciences Research*, 13(1), 379-410.
- Bakan, I., Kara, E. and Güler, B. (2017). The effects of organizational democracy perception on employees' intrapreneurship performance: A field study in hotel enterprises in Marmaris. *Hak-Is International Journal of Labour and Society*, 6(14), 115-138.
- Bhatti, N., Maitlo, G. M., Shaikh, N., Hashmi, M. A. and Shaikh, F. M. (2012). The impact of autocratic and democratic leadership style on job satisfaction. *International Business Research*, 5(2), 192-201.
- Battilana, J., Fuerstein, M. and Lee, M. (2018). New prospects for organizational democracy? How the joint pursuit of social and financial goals challenges traditional organization a design. S. Rangan (Ed.). In *Capitalism beyond mutuality?: Perspectives integrating philosophy and social science* (pp. 256-288). Oxford University Press.
- Bourke, S. and Holbrook, A. P. (2013). Examining PhD and research masters theses. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 38(4), 407-416.
- Cheney, G., Straub, J., Speirs-Glebe, L., Stohl, C., DeGooyer, D., Whalen, S., Garvin-Doxas, K. and Carlone, D. (1998). Democracy and communication at work: An interdisciplinary review. *Communication Yearbook*, 21(1), 35-92.
- Clarke, M. (2011). Organizational democracy, ethics and leadership: The mediating role of organizational politics. *Leadership*, 7(4), 415-433
- Crane, A. and Matten, D. (2005). What is stakeholder democracy? Perspectives and Issues. *Business Ethics: A European Review*, 14(1), 6-13.
- Creswell, J. W. (2012). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th Edition). Pearson Education-SAGE Publications.
- Collom, E. (2001). Clarifying the cross-class support for workplace democracy. *Berkeley Journal of Sociology*, 45, 71-103.
- Coppedge, M., Gerring, J., Altman, D., Bernhard, M., Fish, S., Hicken, A., Kroenig, M. Lindberg, S. I., McMann, K., Paxton, P., Semetko, H. A., Skaaning, S. E., Staton, J. and Teorell, J. (2011). Conceptualizing and measuring democracy: A new approach. *Perspectives on Politics*, 9(2), 247-267.
- Çopur, Z. and Baskan, G. A. (2020). The relationship between organizational democracy and organizational cynicism: A research on lecturers. *Journal of Higher Education*, 10(1), 61-72.
- Denzin, N. K. and Lincoln, Y. S. (2005). Introduction: The discipline and practice of qualitative research. N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), In *The Sage handbook of qualitative research* (pp. 1-32). Sage Publications Ltd.
- Diener, R. B. (2011). *Positive psychology as social change*. Springer Dordrecht Heidelberg.
- Erkal Coşan, P. and Altın Gülova, A. (2014). Organizational democracy. *Management and Economics* 21(2), 231-248.
- Forcadell, F. J. (2005). Democracy, cooperation and business success: The case of mondragon corporacion cooperativa. *Journal of Business Ethics*, 56, 255-274.
- Geçkil, T., İleri, Y. Y., Kaya, Ş. D. and Karadağ, Ş. (2016). The relationship between organizational democracy perceptions and organizational psychological capital levels of physicians and nurses. *International Journal of Recent Advances in Organizational Behaviour and Decision Sciences*, 2(3), 818-835.

- Geçkil, T. and Şendoğdu, A. A. (2021). The impact of perceived organizational democracy on the quality of work life: An investigation in the banking sector. *Anemon Mus Alparslan University Journal of Social Sciences*, 9(2), 497-507.
- Geçkil, T. and Tikici, M. (2015). Organizational democracy scale development study. *Journal of Amme Administration*, 48(4), 41-78.
- Geçkil, T. and Tikici, M. (2016). Hospital employees organizational democracy perceptions and its effects on organizational citizenship behaviors. *Asian Pacific Journal of Health Sciences*, 3(2), 123-136.
- George, B. (2003). *Authentic leadership: Rediscovering the secrets to creating lasting value*. Jossey-Bass Publishers.
- Gerçek, M. and Zığaloğlu, D. (2023). Job crafting studies in Türkiye: A review of postgraduate theses. *Optimum Journal of Economics and Management Sciences*, 10(2), 443-468.
- Han, K. S. and Garg, P. (2018). Workplace democracy and psychological capital: A paradigm shift in workplace. *Management Research Review*, 41(9), 1088-1116.
- Greenberg, J. (1990). Organizational justice: yesterday, today and tomorrow. *Journal of Management*, 16(2), 399-432.
- Harrison, J. S. and Freeman, R. E. (2004). Special topic: Democracy in and around organizations: Is organizational democracy worth the effort? *Academy of Management Perspectives*, 18(3), 49-53.
- Işık, M. (2017). Perception of organizational democracy in public institutions: The case of Is-Kur Isparta provincial directorate. *Journal of Süleyman Demirel University Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 22, 1661-1672.
- Kerr, A. (2004). The limits of organizational democracy. *Academy of Management Executive*, 18(3), 81-97.
- Kerr, J. L. and Caimano, V. F. (2004). The limits of organizational democracy. *The Academy of Management Executive*, 18(3), 81-97.
- Kesen, M. (2015a). Investigating the effects of organizational democracy and organizational identification on job satisfaction: A field study on retail industry. *International Refereed Academic Social Sciences Journal*, 19(3), 61-89.
- Kesen, M. (2015b). The effects of organizational democracy on employee performance: Mediating role of organizational identification. *Çankırı Karatekin University Journal of Institute of Social Sciences*, 6(2), 535-562.
- Manville, B. and Ober, J. (2003). Beyond empowerment: Building a company of citizens. *Harvard Business Review, Motivating People January*, 81(1), 48-53.
- McCaffrey, G. (1972). Industrial democracy. *Industrial Relations*, 27(3), 307-333.
- Messner, M. (2009). The limits of accountability. *Accounting, Organizations and Society*. 34, 918-938.
- Oral Ataç, L. and Köse, S. (2017). The relationship between organizational democracy and organizational opposition: A research on white collar employees. *Istanbul University Journal of Business Faculty*, 46(1), 117-132.
- Özbezek, B. D. and Paksoy, H. M. (2022). A research on the effect of organizational democracy on the level of organizational silence. *Journal of Business, Economics and Management Research*, 5(1), 80-101.
- Pausch, M. (2013). Workplace democracy: From a democratic ideal to a managerial tool and back. *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*, 19(1), 1-19.
- Patton, M. Q. (2002). *Qualitative research & Evaluation methods*. (3rd Edition). Sage Publications.
- Pilcher, N. (2011). The UK postgraduate masters dissertation: An 'Elusive Chameleon'. *Teaching in Higher Education* 16(1), 29-40.
- Powley, E. H., Fry, R. E., Barret, F. J. and Bright, D. S. (2004). Dialogic democracy meets command and control: Transformation through the appreciative inquiry summit. *Academy of Management Executive*, 18(3), 67-80.
- Rostbøll, C. F. (2009). Dissent, criticism and transformative political action in deliberative democracy. *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, 12(1), 19-36.
- Safari, A., Salehzadeh, R. and Ghaziasgar, E. (2018). Exploring the antecedents and consequences of organizational democracy. *The TQM Journal*, 30(1), 74-96.

- Sartori, G. (1996). Return to the theory of democracy. Tuncer Karamustafaoğlu (Trans.). Mehmet Turan Yetkin Publications.
- Schmidt, M. G. (2002). *Introduction to democracy theories* (2nd Edition) M. Emin Köktaş (Trans.). Vadi Publications.
- Seçer, B. (2009). Industrial democracy: From workers' participation in management to worker participation. *Cement Employer Journal*, 23(6), 19-35.
- Şeker, G. and Topsakal, C. (2011). The level of adoption and implementation of organizational democracy in primary schools according to administrator and teacher perceptions. *Educational Sciences in Theory and Practice*, 11(3), 1203-1227.
- Smith, M. (1976). Barries to organizational democracy in public administration. *Administration & Society*, 8(3), 275-317.
- Unterrainer, C., Palgi, M., Weber, W. G., Iwanowa, A. and Oesterreich, R. (2011). Structurally anchored organizational democracy does it reach the employee?. *Journal of Personnel Psychology*, 10(3), 118-132.
- Verdorfer, A. P. and Weber, W. G. (2016). Examining the link between organizational democracy and employees' moral development. *Journal of Moral Education*, 45(1), 59-73.
- Verdorfer, A. P., Weber, E. G., Unterrainer, C. and Seyr, S. (2012). The relationship between organizational democracy and socio-moral climate: Exploring effects of the ethical context in organizations. *Economic and Industrial Democracy*, 34(3), 423-449.
- Vopalecky, A. and Durda, L. (2017). Principles of workplace democracy: Cases from the Czech Republic. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 1(5), 62-76.
- Weber, W. G., Unterrainer, C. and Schmid, B. E. (2009). The influence of organizational democracy on employees' socio-moral climate and prosocial behavioral orientations. *Journal of Organizational Behavior*, 30(8), 1127-1149.
- Weber, W. G., Unterrainer, C. and Schmid, B. E. (2009). The influence of organizational democracy on employees' socio-moral climate and prosocial behavioral orientations. *Journal of Organizational Behavior*, 30, 1127-1149.
- Woods, P. A. and Groon, P. (2009). Nurturing democracy the contribution of distributed leadership to a democratic organizational landscape. *Educational Management Administration & Leadership*, 37(4), 430-451.



AN EXAMINATION OF THE FACTORS SHAPING CONSUMERS'¹ BANKING SERVICE PREFERENCES IN DIGITALIZATION PROCESS

DİJİTALLEŞME SÜRECİNDE TÜKETİCİLERİN BANKACILIK HİZMET TERCİHİNİ ŞEKİLLENDİREN UNSURLARA YÖNELİK BİR İNCELEME

Aylin Ecem GURSEN², Ahmet ŞEKERKAYA³

Öz

Bu çalışmanın amacı, dijitalleşme sürecinde tüketicilerin hizmet tercihlerini şekillendiren unsurları bankacılık hizmetleri özelinde ele almaktır. Bu amaçla bir literatür taraması gerçekleştirilmiş ve elde edilen bilgiler düzenlenerek literatür derlemesi şeklinde sunulmuştur. Araştırma kapsamında öncelikle tüketicilerin dijital bankacılık hizmeti tercihini şekillendiren unsurlar genel bir çerçeveye ele alınmış, ardından konu belirlenen başlıklar ekseninde detaylandırılmıştır. Bu kapsamda konu; hizmet ürünlerinin arama, deneyim ve güvenilirlik özellikleri, algılanan risk, gizlilik ve güvenlik endişesi (ve gizlilik paradoksu) ve tüketici özellikleri açısından ele alınmış ve sonuç bölümünde gelecek araştırmalar yönelik öneriler sunulmuştur. Çalışmanın dijitalleşme sürecinde tüketicinin hizmet tercihini, bankacılık hizmetleri özelinde bütünsel bir bakış açısıyla ve güncel kavramlarla ele alma hedefinin özgün katkısını oluşturacağı değerlendirilmiştir. Çalışma kapsamlı bir literatür taramasının ürünüdür, dolayısıyla hem genel olarak dijital hizmetler açısından hem de bankacılık hizmetleri özelinde belirlenen unsurların kapsayıcı olmasına özen gösterilmiştir. Yine de dijitalleşme sürecinde tüketici davranışını şekillendirmesi muhtemel ve bu çalışmanın kapsamı dışında kalan farklı unsurlardan da bahsetmek mümkündür. Buna ek olarak dijitalleşmenin sebep olduğu hızlı değişim ve dönüşüm ortamı da konunun sürekli olarak yeni araştırmalarla ele alınması gerekliliğini beraberinde getirmektedir.

Anahtar Kelime: Dijitalleşme, Bankacılık Hizmetler, Tüketici Davranışı, Hizmet Pazarlaması.

Abstract

This study aims to explore the factors influencing consumers' decisions about services during the digitization process, with a particular focus on banking services. For this reason, the information obtained by conducting literature research is presented in the form of a literature review. Within the scope of the research, firstly, the factors shaping consumers' digital banking service preference were discussed in a general framework; subsequently, the subject was detailed around the determined headings. In this context, the subject is discussed in terms of search, experience, and credence properties of service products, perceived risk, privacy, security concerns (and the privacy paradox), and consumer characteristics. Suggestions for future research are presented in the conclusion section. It is expected that the study will make a significant contribution to the purpose of addressing the consumer's service choice in the digitization process with a holistic approach and contemporary concepts, particularly for financial services. Since the study is the result of extensive literature research, great care was taken to make sure that the components found were all-inclusive regarding digital services in general and banking services specifically. It is possible to discuss other elements that are outside the purview of this study but that are likely to influence consumer behavior during the digitization process. Furthermore, the environment of rapid change and transformation brought about by digitization necessitates ongoing research efforts to address the issue in question.

Keywords: Digitalization, Banking Services, Consumer Behavior, Service Marketing.

¹ Bu makale Aylin Ecem Gürşen'in "Dijitalleşme sürecinde hizmet kalite algısının hizmet seviyeleri, tüketici özellikleri ve müşteri denkliği ekseninde açıklanması" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir. Tez çalışması Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) 1002-Hızlı Destek Programı çerçevesinde desteklenmiştir.

² Arş. Gör. Dr. Galatasaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, aeursen@gsu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3126-1644

³ Prof. Dr. İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Pazarlama Anabilim Dalı, draseker@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4885-5134

Genişletilmiş Özet

Bu çalışma, hizmetler ekseninde, özellikle bankacılık hizmetlerinde dijitalleşme sürecinde işletme ve tüketici etkileşimini açıklamayı amaçlamaktadır. Araştırma, tüketicilerin hizmet tercihlerine odaklanması açısından klasik olarak değerlendirilebilse de, dijital dönüşüm ve bankacılık hizmetleri ekseninde konuyu ele alarak yenilikçi olmayı hedeflemektedir. Günümüzde, özellikle genç tüketicilerin dijital kanal aracılığıyla bankalarla doğrudan bir ilişki içinde oldukları gözlemlenmektedir. Gounaris vd. (2003) göre, finansal hizmetler söz konusu olduğunda, müşteri algıları ve özellikleri büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, bir müşterinin finansal hizmetlerle kurduğu ilişkinin doğasının, müşterinin özelliklerine, sunulan finansal hizmete ve müşterinin hizmet ortamına bağlı olarak değiştiği iyi bilinen bir gerçektir (Yu ve Harrison, 2015). Bu çalışma, tüketicilerin dijital bankacılık hizmetlerini tercih etme nedenlerini açıklamaya çalışmaktadır.

Araştırma kapsamında dijital bankacılık hizmetlerinin seçilme nedeni, bankacılık hizmetlerinin tüketicilerin günlük yaşamlarının bir parçası haline gelmiş olması (sektörün farklı sektörlerle olan etkileşimi nedeniyle) (Yoganathan vd., 2015) ve bankacılık hizmetlerinin geniş hedef kitesidir (Shaikh vd., 2020). Ayrıca, bankacılık sektörünün yüksek dijitalleşme düzeyi ve ekonomiye olan önemi iyi bilinen ve kolayca gözlemlenebilen olgulardır. Ancak, bu koşullar göz önüne alındığında, bankacılık hizmetlerinin sektörel bir yapı olmanın ötesinde farklı bir hizmet türü olduğu savunulabilir. Bu durumun amacı, çalışmanın kapsamını artırmaktır.

Çalışmanın parametreleri dahilinde literatür taraması yapılmış ve dijital bankacılık hizmeti tercihi önemli olduğu düşünülen faktörleri açıklamak için başlıklar kullanılmıştır. Bu bağlamda, öncelikle tüketicilerin bankacılık hizmeti tercihlerini şekillendiren faktörlerin genel bir özeti sunulmuş, ardından konu hizmet ürününün arama, deneyim ve inanç özellikleri, algılanan risk, gizlilik ve güvenlik kaygısı, gizlilik paradoksu ve tüketici özellikleri ekseninde detaylandırılmıştır. Arama, deneyim ve inanç özellikleri, tüketicilerin hizmet değerlendirmelerini şekillendiren faktörlerdir (Verma, 2011). Literatürde bu konunun finansal hizmetler açısından da ele alındığı görülmüştür (Babakus vd., 2004; Sunikka vd., 2011).

Algılanan risk, hizmetler açısından daha önemli bir konu haline geldiği için çalışmanın kapsamına dahil edilmiştir (Hoffman ve Bateson, 2010; Verma, 2011). Ayrıca, finansal hizmetler açısından konunun önemi literatürde belirtilmiş (Babakus vd., 2004; Yu ve Harrison, 2015) ve çeşitli çalışmalara konu olmuştur (Ho ve Ng, 1994; Cunningham vd., 2005; Cope vd., 2013; Chauhan vd., 2022). Güvenlik ve gizlilik kaygıları da dijitalleşmenin en önemli engellerinden biri olarak gösterilmektedir (Grant ve Waite, 2013). Bu konunun bankacılık hizmetleri açısından çeşitli çalışmalarda ele alındığını söylemek mümkündür (Albashrawi ve Motiwalla, 2019; Liyanaarachchi vd., 2021; Narayanasamy vd., 2011; Vinoth vd., 2022). Son başlık altında, sosyal sorumluluk sahibi ve tutumlu tüketim davranışı (Pepper vd., 2009), farkındalık (Flavián vd., 2020), tüketici yenilikçiliği (Goldsmith ve Hofacker, 1991), kontrol ihtiyacı (Wu ve Liu, 2020), hedonik motivasyon (Salimon vd., 2017), FOMO (gelişmeleri kaçırma korkusu) (Tomczyk ve Selmanagic-Lizde, 2018), kişisel mobil yaygınlık (mobiqity) (Chouk ve Mani, 2019) ve dijitalleşme ile tüketicinin ilişkisini anlamak için son zamanlarda yapılan çalışmalara konu olan tüketici özellikleri açıklanmaktadır.

Sonuç bölümünde, ele alınan konular temelinde gelecekteki araştırma alanlarına değinilmektedir. Ayrıca, sorunun dijitalleşme ekseninde ele alınmasının önemi ve potansiyel sonuçları tartışılmaktadır. Konunun yenilikçi doğası göz önüne alındığında, konuyu daha derinlemesine anlamak için nitel araştırmalara öncelik verilmesi ve dijital dönüşüm sürecini daha iyi anlamak amacıyla uzunlamasına çalışmalar yapılması önerilmektedir. Literatür bölümünde listelenen herhangi bir başlığın da yeni araştırma alanları sunabileceği belirtilmiştir.

INTRODUCTION

For service products, which prioritize experience and credence, risk perception and factors influencing service expectations are more prominent than concrete products because the process is different and is dominated by issues about which the consumer has no prior experience or knowledge (Wirtz & Lovelock, 2018). Accordingly, even though approaches to purchasing decision processes are claimed to cover decision processes for both goods and services, purchases of services ought to be managed differently from those of goods because of features unique to services (Hoffman & Bateson, 2010). As a matter of fact, Milner and Rosenstreich (2013) made clear the need to update what are known as classical or traditional consumer decision-making models in a variety of contexts, including financial services and goods.

The market dynamics of today have changed for both consumers and businesses due to technological advancements, globalization, and social responsibility concerns (Kotler & Keller, 2015). Understanding consumer behavior in digital and mobile media has become the focus of research because of this circumstance (Monswé et al., 2004; Lassar et al., 2005; Cummins et al., 2014; Kim et al., 2015; Singh & Jang, 2022). Social media and mobile applications have been ingrained in consumers' daily lives as a result of the advancement of internet technology (Stephen, 2016). Additionally, consumers' interactions with companies have reached new heights thanks to smartphones and mobile applications (Kim et al., 2015). The number of individuals utilizing mobile devices has increased, and customers are spending more time on their devices due to mobile applications that provide them with what they want without place or time constraints (Singh & Jang, 2022). Due to this circumstance, consumer behavior in mobile media has grown in importance as a field of study for academic and industrial stakeholders alike (Wang et al., 2016).

However, the literature has highlighted the fact that financial services also call for some unique strategies and modifications. One may note that, while discussing consumer financial behavior in the literature, two distinct perspectives are used: the classical economics perspective (Miller et al., 2015; Maison, 2018) and the behavioral economics perspective (Miller et al., 2015). Furthermore, it is well recognized that the type of relationship a customer develops with financial services varies depending on the customer's attributes, the financial service product, and the service environment (Yu & Harrison, 2015).

Based on all these circumstances, it has been determined that, because of the new dynamics that digitalization brings along with the unique qualities of the services, it would be appropriate to go into great detail about the relationship that the customer develops with the services during the process of digitalization. Our study provides an overview of the literature regarding the variables that influence consumers' expectations and perceptions of digital banking services in this particular scenario. Financial transactions play a significant role in consumers' daily lives, and banking industry is a dynamic sector undergoing rapid technological innovations (Yoganathan et al., 2015). Additionally, we can comment that banking services are an umbrella sector in terms of providing payment services. According to Shaikh et al. (2020), banks have a customer portfolio made up of people with a wide range of characteristics, and digitization has further broadened this scope.

Considering all these factors, it has been determined that knowing how customers engage with banking services during the digitalization process can serve as a crucial guide for understanding how customers interact with digital services. This literature review addresses the factors that are most likely to affect consumers' decisions about banking services during the digitalization process.

1. CONCEPTUAL FRAMEWORK

1.1. Consumers' Banking Service Preference In The Digitalization Process

Consumers shape their self-concepts (how they see themselves) and lifestyles (how they live) depending on various internal (psychological and physical) and external (sociological and demographic) factors; desires and needs created by the self-perception and lifestyles in question also shape

consumption decisions (Mothersbaug et al., 2019). The primary factors that differentiate consumer consumption decisions from one another are elements like culture, values, and the structure of the groups involved in the purchase decision (buying a market research service for a business or a vacation for the family, for example) (Wilson et al., 2018). According to Gounaris et al. (2003), when it comes to financial services, consumer attributes take center stage.

Upon reviewing the literature, it can be concluded that a large number of research have been conducted on consumer clustering, both in the context of financial services and in terms of services more broadly (Mouna and Jarboui, 2021; Chipunza and Fanta, 2021; Phan et al., 2019; Barker & Şekerkeya, 1992). Molina-Collado et al. (2021) observed the following research trends after conducting a literature review of studies on consumer research in the financial services field over the previous 20 years:

1. Internet, mobile banking, and technology acceptance
2. Satisfaction, decision making, marketing and corporate social responsibility
3. Product, financial innovations, and consumer engagement
4. Corporate social responsibility, brands, and businesses
5. Market, risk, sales, and investments

One may argue that the digital revolution of the financial services industry has made artificial intelligence (AI) a significant issue (Ashta & Hermann, 2022; Mogaji et al., 2022). Stating that AI has recently gone beyond being an emerging technology and become a dominant tool contributing to business efficiency, Boustani (2022) emphasized AI's capacity to produce fast, consumer-specific solutions to accelerate processes. Bock et al. (2020) pointed out the disruptive effect of AI technologies in the service sector. Königstorfer and Thalman (2020) stated that in terms of banking services, AI is primarily used in investment banking and background services, and it begins to be considered in terms of the relationship established with the consumer. As a matter of fact, AI has the potential to contribute to every stage of banking services (such as front office with voice assistants, middle office with complex legal workflows, back office with smart contracts infrastructure) (Fares et al., 2023).

Pointing out that the primary aim of digital transformation in banking services is to design a customer-oriented and uninterrupted experience in terms of customer journey, Naimi-Sadigh et al. (2022) stated at this point that AI can provide support in decisions such as lending decisions by using customer data. In terms of banking services, data is a critical component required for every transaction, and AI systems with autonomous decision-making capacity without the need for humans have significant potential in terms of "speed, accuracy, and efficiency" (Kaya, 2019). According to Ashta and Hermann (2022), personalization, risk reduction, and targeted marketing are just a few of the ways that using AI in financial services might save costs. As noted by Kaya (2019), the primary obstacles to the advancement of AI in the banking industry are the highly regulated nature of banking services and customer worries about security and privacy. Rahman et al. (2023) showed the main obstacles to AI adoption as shortage of data security and privacy laws, shortage of IT infrastructure and necessary expertise. Fares et al. (2023) pointed out that the privacy-personalization paradox is an important research area in this respect. Intelligent Process Automation, which combines Robotic Process Automation and Artificial Intelligence, is also shown as an important issue in providing competitive advantage in digital transformation for the banking sector (Villar & Khan, 2021).

Robo advisors (Northey et al., 2022; Fares et al., 2023), mobile applications, and AI (Manser Payne et al., 2021; Lee & Chen, 2022) are among the research topics in this field. Discussing the relationship between consumers' intention to use robo-advisors and technology readiness and service awareness, Flavián et al. (2022) found that technological optimism and technological discomfort positively affected the use of robo-advisors. The authors underlined that awareness and information about these robotic technologies are of critical importance. Lee and Chen (2022) discussed the issue on the axis of mobile banking applications and revealed that intelligence and anthropomorphism increased the intention to adopt. Manser Payne et al. (2021) discussed the issue of mobile banking services and AI on the axis of co-creation and revealed the importance of AI in the utilitarian value proposition. Northey et al. (2022) stated that when consumer involvement is high, consumers prefer to receive financial advice from a financial advisor rather than a robo-advisor. Amelia et al. (2022) collected the

elements that shape consumers' acceptance of frontline service robots in retail banking under five main headings: "*utilitarian aspect, social interaction, customer responses toward FSR, customer perspectives of the company brand and individual and task heterogeneity.*" Ding et al. (2024) drew attention to a different point and stated that frontline social robots can be used to improve the consumer experience, but it is critical to correctly determine the situations in which robots can be used. Hentzen et al. (2022) emphasized, with their literature analysis, that consumer financial behavior and ethical issues in financial services and AI are open areas for research. Tsindeliani et al. (2022) pointed out the importance of addressing the digital transformation process from different dimensions to ensure sustainable development in the banking sector.

In the literature review we conducted within the scope of our study, it was determined that the factors that shape consumers' banking service preferences are affected by product-specific elements such as search, experience, credence features, issues such as perceived risk, privacy, and security concerns, as well as consumer characteristics and their side elements. In the following headings, these situations are explained in detail.

1.2. Search, Experience, and Credence Properties of the Service Product

When the literature is examined, it is possible to mention that in addition to the distinctive features of the services that can be described as generic, services are also handled differently in terms of "search, experience, and credence properties." Search, experience, and credence properties, which are shaped using economists' perspectives in evaluating the differences between services and goods (Zeithaml et al. 2017), are defined as service characteristics that shape consumers' service search and evaluation situations (Verma, 2011). Nelson (1970) asserted that, based on the data gathering process about the product that customers would buy, products can be arranged along the axis of search and experience characteristics. According to the author, consumers can be concerned with price and/or quality; for certain products, it may not be possible to obtain sufficient information during the search process, and experience is also necessary for evaluation.

Experience properties are shaped by things like wearability, comfort, and taste, whereas search properties are made up of features like color, style, pricing, fit, and fragrance (Zeithaml et al. 2017). Darby and Karni (1973) added credence as a third title to Nelson's classification. The authors stressed that while the trust property is similar to the experience, it differs in that it has long-term effects subsequent to use. They characterized the trust property as an assessment that is not comprehensible with ordinary use and necessitates specialist knowledge. In actuality, the consumer cannot use his own expertise to assess mechanical, technical, or medical service purchases that call for specialized knowledge (Zeithaml et al., 2017).

Products like vehicles, clothing, white goods, and jewelry are regarded as search-dominant as it is feasible to acquire information about their characteristics and quality prior to making a purchase; however, hotel or restaurant services require completion of the consuming process for an evaluation, so labelled as search-dominant (Zeithaml et al., 2017). Which of the product's search, experience, and credence properties predominate and how these are/will be marketed also shapes the consumer's risk perception regarding the product, so products with more search features have a lower risk perception, as the evaluation process becomes more difficult, the purchasing decision process becomes more complex (Verma, 2011).

Babakus et al. (2004) approached the problem from the standpoint of financial services, explaining the search, experience, and credence properties in terms of the services in question as follows:

- Search features: Interest rates, number and prevalence of ATMs, service times of physical branches
- Experience features: Fast and efficient service delivery, employee experience and expertise, willingness to help.
- Credence features: Reliability and honesty of the bank, honesty, and expertise of the employees.

The descriptions provided by the authors make it clear that these characteristics occasionally overlap (for example, employee competence is a term that is related to both experience and credence

traits). Sunikka et al. (2011) examined financial services that provide a broad range of products, from simple to complicated, on the axes of search, experience, and credence aspects in their study on personalization in online banking services.

1.3. Perceived Risk

The concept of risk, which is related to economics, finance, and decision-making, began to become popular in the field of economics in the 1920s, and the concept of "perceived risk" was first introduced by Bauer in 1960 (Dowling and Staelin, 1994; Mitchell, 1999). McCorkle's 1990 study is one of the first studies to consider products and purchasing situations as situations that are perceived as risky for the consumer (Cases, 20002). Based on the body of research, McCorkle (1990) claimed that perceived risk may involve psychological, financial, temporal, performance, social, and resource-related aspects in a study on catalog buying. Compared to tangible objects, purchasing a service product entails a higher risk perception (Hoffman & Bateson, 2010; Wirtz & Lovelock, 2018). Because of this, it is imperative to comprehend in great detail the behavioral patterns and cognitive complexity that consumers perceive when using and/or evaluating service items (Verma, 2011). Since perceived risk is an outcome of uncertainty regarding the consequences of the consumer's purchasing decision, it is considered as a two-dimensional structure: "uncertainty" and "consequences" (Schiffmann, 2015).

Based on Kaplan, Szybillo, and Jacoby's 1974 study, Hoffman and Bateson (2010) classified perceived risk types into five headings and provided the following explanations:

Financial risk: The perception of risk associated with monetary loss due to a problem experienced during the purchase or the process not going as it should.

Performance risk: Perception of risk associated with the purchased product not working as it should or not working at all.

Physical risk: Perception of risk associated with the possibility of physical harm to the consumer.

Social risk: The risk perception associated with the person's position in the eyes of society and social status.

Psychological risk: Risk perception regarding the dimension of the purchasing decision that the consumer associates with his or her self-perception or self-image.

In addition to the preceding, Wirtz and Lovelock (2018) discussed temporal and sensory risk perception and provided the following explanations for these two categories:

Temporal risk: Perception of risk regarding issues such as the perception of loss of time or the possibility of delay regarding the purchasing decision.

Sensory risk: Perception of risk regarding undesirable situations that can be understood with the five senses regarding the purchasing decision (such as the smell of cigarette smoke in the hotel room or noise coming from the next room).

Verma (2011), on the other hand, discussed the risk of obsolescence and provided an illustration of the circumstance in which a product becomes obsolete and loses functionality when new versions become available. This scenario can serve as an illustration of the planned obsolescence strategy used by tech corporations for their products.

According to Hoffman and Bateson (2010), the co-production process in services makes people perceive risk as being higher. The danger associated with co-production in a service product—where production and consumption happen simultaneously, and the customer is not able to take it home and consume it like they would with a tangible product—is illustrated by the authors through two examples. The first of these is the physical consequences arising from the consumer not knowing what to expect when receiving a dental service, for example, due to a lack of control over the service process (physical consequences), and the second is the social consequences based on the perception of "doing something wrong" (social consequences). The same authors claimed that when it comes to services, risk and loyalty are closely related, and that when customers are happy with the service they receive, they are likely to stick with their original choices when they need them again. The authors also emphasized that a service's

comparatively high switching cost will encourage loyalty; they provide the following summary of these switching costs:

- Search cost*: The price of looking for and assessing potential new options
- Procedural cost*: Expenses incurred on a first-time visit to a new service provider (e.g., repeat dental x-rays when switching dentists).
- Learning cost*: The time and effort required to use the apps of a new service provider
- Loyal customer discounts*: Benefits and privileges akin to discounts that are earned by a service provider's long-term clients.
- Habit*: The price of altering ingrained behavioral patterns
- Emotional cost*: The psychological toll that results from terminating a long-term partnership, particularly when a personal relationship has been formed with the service provider
- Cognitive cost*: The impression of risk brought on by deliberating on a change's course.

Verma (2011) notes that because service products have uncountable qualities and low search attributes, they involve risk and uncertainty. However, the author claimed that negative outcomes might be avoided by adopting strategies like offering information about the service product, communicating to be included in the selection set, selecting the appropriate target market, and concentrating on customer expectations. Babakus et al. (2004) pointed out the importance of risk perception in the purchasing decision for financial services with an uncountable and complex structure. In the field of financial services, there are many uncertainties due to the nature of the financial service product (such as a long-term purchasing decision, a lot of information asymmetries, and the financial loss of making a wrong decision) (Yu & Harrison, 2015). In this respect, it is possible to mention that when it comes to financial services, risk perception comes into play as an important parameter and a subject of research (Ho and Ng, 1994; Cunningham et al., 2005; Cope et al., 2013; Chauhan et al., 2022).

1.4. Privacy and Security Concern, Privacy Paradox

The concept of privacy is defined as the "right to be left alone," and consumer privacy in the digital environment refers to the unauthorized collection, use and sharing of consumers' personal information in a way that violates their privacy (Wang et al., 1998). According to Chellappa and Sin (2005), personalization is the ability of organizations to provide value propositions that are especially tailored to the needs, preferences, tastes, and aspirations of their customers. At this point, the authors stated that personalization is shaped around the business's ability to collect and process information about the consumer and the consumers' willingness to share personal information and personalized products.

According to Timothy Morey (2016), consumer data, which presents businesses with opportunities for targeted marketing, was first gathered online through websites and applications. However, the author added that with the advent of smart technology, a variety of consumer data, including location data, health data, and information gathered by smart home systems, is now also gathered through physical products. Among the conclusions of their study, the author noted that brand trust is a significant motivator for information sharing, that consumers' propensity to share information with businesses varies depending on the industry, and that consumers must be able to clearly see the value proposition and benefit that will be provided to them before they will consent to sharing personal information. At this point, Stephens (2017) saw that, despite companies' transparent data collection practices, customers lack the knowledge and time to comprehend the lengthy text pages that are presented to them with titles resembling confidentiality agreements and that they must approve in order to proceed with the transaction.

Okazaki et al. (2009) revealed that consumers who had negative experiences with information disclosure in the past had higher risk perceptions and privacy concerns. Awad and Krishnan (2006) noted that consumers who have strong privacy concerns are less likely to share their information with businesses and expect more transparency from them. Therefore, they stressed the significance of marketing strategies that lower consumers' perceptions of risk (by emphasizing benefits that will

increase consumers' value perception). In their investigation of customers' privacy concerns regarding the usage of mobile applications in financial transactions, Chatterje et al. (2023) found that privacy concerns play a significant role in this situation and that laws have a regulatory function. The authors argue that privacy concern and its behavioral outcomes in mobile financial service use are affected by psychological factors (privacy control, prior privacy experience, subjective norm, perceived anxiety); they reveal that perceived benefit and perceived risk have a mediating role in the relationship between privacy concern and behavioral outcomes. Another problem that falls under the umbrella of privacy is the "personalization-privacy paradox". The paradox in question states that customization efforts could have a positive or negative impact on the customer's connection with the firm and that the customer might choose not to use personalization if the information needed for personalization piques their privacy concerns (Aguirre et al., 2016).

On the other hand, security concern refers to the consumer's concern about the threat of unauthorized access to their information through various malware, hackers, and cheats (Belanger et al., 2002). McCole et al. (2010) noted that because consumers play a significant role in their decision to make an online purchase, privacy and security concerns are major concerns. As a matter of fact, both concerns have the potential to feed the consumer's risk perception and prevent businesses from collecting data that will contribute to better customer satisfaction (Gurung & Raja, 2016). While some studies (Liu et al., 2005) view security concern as one of the subdimensions of privacy concern, many other studies (Udo, 2001; Belanger et al., 2002; Gurung & Raja, 2016) view privacy and security concern as related but distinct concepts.

Grabner-Krauter and Kaluscha (2003) conceptualized the uncertainties that will cause security concerns under two headings and explained them as follows:

1. System dependent uncertainty: It is the uncertainty that external, environmental, and direct market actors cannot intervene. In terms of digitalization, issues that create risks, such as technological problems and security vulnerabilities (but which cannot be taken proactively), are shown as examples of this type of uncertainty.

2. Transaction specific uncertainty: These are the uncertainties that are under the control of the business. The behaviors and characteristics of the products offered on the internet or the market elements involved in the process of delivering these products to the consumer are given as examples of this type of uncertainty.

One of the main arguments in favor of customers going totally digital is privacy concerns (Grant & Waite, 2013). Security concerns among customers are demonstrated to be a major barrier, particularly in digital businesses that provide financial and health products (Wilson et al., 2018). Concerns about privacy (Albashrawi & Motiwalla, 2019; Liyanaarachch et al., 2021) and security (Narayanasamy et al., 2011; Vinoth et al., 2022) in terms of banking services have been the subject of many studies. Given all these circumstances, it is reasonable to conclude that privacy and security issues are something that companies should consider when interacting with customers and developing long-term connections with them. One can argue that the same situation remains valid when it comes to banking services.

1.5. Consumer Characteristics

It is possible to talk about different concepts in terms of financial services considered in consumer behavior. The differentiating effects of trust, comfort with new technologies, and financial literacy in the digitalization process are among the subjects mentioned (Jünger and Mietzner, 2020). Servon and Kaestner (2008) pointed out the determining effect of financial literacy and technology literacy in terms of consumers' financial behavior. Bapat (2020) measured the financial behavior of young consumers with the "financial management behavior" scale (which consisted of cash management, credit management, and investment management), developed a model that addresses the financial behavior of young consumers in India (a developing country), and treated financial risk tolerance as a regulatory variable in this process.

Also, consumer well-being, often known as quality-of-life research, has recently gained attention in the service sector. Studies on banking and financial services have also started to highlight the significance of factors like health and well-being. Sharif et al. (2020) examined the relationship between

“financial concern,” “financial literacy,” and “quality of life”; Chawla and Joshi (2019) elaborated on the concept of “lifestyle suitability.” Bayuk and Altobello (2019) discussed the determinants of financial well-being as financial anxiety, financial literacy, subjective knowledge, financial practices, and saving money, and revealed that consumers differ in terms of these variables.

When recent studies on consumer-technology interaction are examined, socially responsible and frugal consumption behavior (Pepper et al., 2009), “mindfulness” (Flavián et al., 2020), consumer innovativeness (Goldsmith and Hofacker, 1991), need for control (Wu & Liu, 2020), hedonic motivation (Salimon et al., 2017), FOMO (fear of missing out) (Tomczyk & Selmanagic-Lizde, 2018), personal mobile ubiquity (mobiquality) (Chouk & Mani, 2019) emerge as research topics. Below are brief explanations of these elements:

-According to Webster (1975), socially responsible consumption is described as making judgments about purchases with the general good in mind and keeping an eye out for behaviors that will lead to constructive social change. Businesses' corporate social responsibility initiatives have been shown to increase consumer spending returns (Hanaysha, 2018). In this regard, banks are addressing the issue of sustainability, particularly on social media (Gemius Global, 2022). Studies focused on sustainability are becoming increasingly important to businesses as a way to improve their reputation and brand equity (Moise et al., 2019). According to Lin et al. (2021), companies' social mission enhances customers' brand and service perceptions. It is known that the corporate image, which is an outcome of the company's positioning activities, has recently been supported by sustainability studies because consumers will prefer businesses that offer sustainable solutions “when all other things being equal” (Hoffman & Bateson, 2010, s. 61).

-“Mindfulness” is defined as focusing on the “moment” or “now” without making any judgments (Flavián et al., 2020). Roberts et al. (2007) pointed out that studies in the field of social psychology find holistic features such as awareness and openness important in explaining consumers' behaviors towards technology. Mindfulness is one of the prominent awareness theories (Flavián et al., 2020). In their study examining mindfulness in terms of financial consumer behavior, an area where mindfulness has been studied relatively limitedly, Pereira and Coelho (2019) revealed that mindfulness can be effective in shaping consumers' financial decisions in a healthy way.

-One of the earliest theories in social science, the Diffusion of Innovation Theory was proposed by Rogers in 1962 and serves as the foundation for consumer innovativeness (Karjaluo et al., 2019). It is crucial that the digital service be user-friendly at this point because using digital services directly by the customer can make service delivery an error-prone and occasionally difficult procedure for the customer (Wilson et al., 2018). -Consumers' varying reactions to innovations are what define innovativeness, which has been defined as a “behavioral, global personality trait” or “domain-specific personality trait” (Goldsmith and Foxall, 2003). Several studies have addressed the connection between banking services, innovation, and technological readiness (Curran et al., 2003; Lassar et al., 2005; Wiese & Humbani, 2020).

-According to Wu and Liu (2020, s. 1034), there is a need to investigate how consumers perceive control when it comes to digital products because, although the abstract value proposition of these products tends to lessen their perception of control, the customization, interactivity, and navigability opportunities offered by technology can heighten this perception. Hedonic motivation is also discussed in the literature with mobile banking applications (Salimon et al., 2017) and the pleasure felt from using technology (Kim et al., 2008; Turel et al., 2007; Venkatesh et al., 2012 as cited in Dwivedi et al., 2016).

-Fear-of-missing-out (FOMO), which is considered a product of social media use becoming a kind of leisure activity as the internet surrounds daily life (Tomczyk & Selmanagic-Lizde, 2018), is an issue addressed in recent research to understand the technology-consumer relationship (Milyavskaya et al., 2018; Hodkinson, 2019; Barry & Wong, 2020). According to Chouk and Mani (2019), personal mobile ubiquity refers to customers' need and willingness to access services at any time, from any location, and on any kind of device they choose. Schierz et al. (2010) made note of how important this benefit is to the uptake of mobile payment systems.

CONCLUSION

This study reviews the literature on the variables influencing customer preferences during the digitalization of banking services. The literature on service products (Wirtz & Lovelock, 2018; Hoffman & Bateson, 2010; Milner & Rosenstreich, 2013) and financial/banking services (Miller et al., 2015; Maison, 2018; Yu & Harrison, 2015) mentions certain discrepancies and the need for changes. It is also known that digitalization brings a new dimension to the subject (Kotler & Keller, 2015; Monsuwé et al., 2004; Lassar et al., 2005; Cummins et al., 2014; Kim et al., 2015; Singh & Jang, 2022). As a result, the study provides a review of the elements that influence consumers' preferences for digital banking services. These elements are discussed on the axis of search, experience, and credence properties of the service product, perceived risk, privacy, security concerns (and the privacy paradox), and consumer characteristics that are likely to shape these preferences. Each topic is intended to provide a glimpse into a possible field of study for financial services during the digital transformation. We believe that the highly interactive and quickly changing nature of digital banking services creates a fertile field for studies to be the subject of new and/or longitudinal research even though these topics have been discussed in the literature in terms of digital services and banking services previously in certain respects. We believe that among these subjects, consumer characteristics have the greatest promise for further investigation. Examining how consumer behavior changes as a result of digitalization can yield valuable insights for the industry and the literature, both with regard to digital services in general and financial and banking services in particular. Considering the novelty of the topic (accordingly, due to the limited knowledge and experience of the consumer on the subject), we advise starting with qualitative research to have a thorough understanding of the subject.

Etik Beyan: Bu çalışmada, Etik Kurul izni alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp tüm sorumluluk çalışmanın yazar (lar) ına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. yazarın katkı oranı %70, 2. yazarın katkı oranı ise %30'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: In this study, no method that requires the approval of the ethics committee was used. In case of detection of a contrary situation, the Beykent University Journal of Social Sciences has no responsibility, and all responsibility belongs to the author (s) of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate is 70%, 2nd author's contribution rate is 30%.

Conflict of interest: There is no conflict of interest among the authors.

REFERENCES

- Aguirre, E., Roggeveen, A. L., Grewal, D., & Wetzels, M. (2016). The personalization-privacy paradox: Implications for new media. *Journal of Consumer Marketing*, 33(2), 98-110.
- Albashrawi, M., & Motiwalla, L. (2019). Privacy and personalization in continued usage intention of mobile banking: An integrative perspective. *Information Systems Frontiers*, 21, 1031-1043.
- Amelia, A., Mathies, C., & Patterson, P. G. (2022). Customer acceptance of frontline service robots in retail banking: a qualitative approach. *Journal of Service Management*, 33(2), 321-341.
- Ashta, A., & Herrmann, H. (2021). Artificial intelligence and fintech: An overview of opportunities and risks for banking, investments, and microfinance. *Strategic Change*, 30(3), 211-222.
- Awad, N. F., & Krishnan, M. S. (2006). The personalization privacy paradox: an empirical evaluation of information transparency and the willingness to be profiled online for personalization. *MIS Quarterly*, 13-28.
- Babakus, E., Eroglu, S., & Yavas, U. (2004). Modeling consumers' choice behavior: an application in banking. *Journal of Services Marketing*, 18(6), 462-470.
- Bapat, D. (2020). Antecedents to responsible financial management behavior among young adults: moderating role of financial risk tolerance. *International Journal of Bank Marketing*, 38(5), 1177-1194.
- Barker, T., & Sekerkaya, A. (1992). Globalization of credit card usage: The case of a developing economy. *International Journal of Bank Marketing*, 10(6), 27-31.
- Barry, C. T., & Wong, M. Y. (2020). Fear of missing out (FoMO): A generational phenomenon or an individual difference?. *Journal of Social and Personal Relationships*, 37(12), 2952-2966.
- Bayuk, J., & Altobello, S. A. (2019). Can gamification improve financial behavior? The moderating role of app expertise. *International Journal of Bank Marketing*, 37(4), 951-975.
- Belanger, F., Hiller, J. S., & Smith, W. J. (2002). Trustworthiness in electronic commerce: the role of privacy, security, and site attributes. *The Journal of Strategic Information Systems*, 11(3-4), 245-270.
- Bock, D. E., Wolter, J. S., & Ferrell, O. C. (2020). Artificial intelligence: Disrupting what we know about services. *Journal of Services Marketing*, 34(3), 317-334.
- Boustani, N. M. (2022). Artificial intelligence impact on banks clients and employees in an Asian developing country. *Journal of Asia Business Studies*, 16(2), 267-278.
- Cases, A. S. (2002). Perceived risk and risk-reduction strategies in Internet shopping. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 12(4), 375-394.
- Chauhan, V., Yadav, R., & Choudhary, V. (2022). Adoption of electronic banking services in India: An extension of UTAUT2 model. *Journal of Financial Services Marketing*, 1-14.
- Chatterjee, S., Chaudhuri, R., Vrontis, D., & Hussain, Z. (2023). Usage of smartphone for financial transactions: from the consumer privacy perspective. *Journal of Consumer Marketing*, 40(2), 193-208.
- Chawla, D., & Joshi, H. (2019). Consumer attitude and intention to adopt mobile wallet in India—An empirical study. *International Journal of Bank Marketing*, 37(7), 1590-1618.
- Chellappa, R. K., & Sin, R. G. (2005). Personalization versus privacy: An empirical examination of the online consumer's dilemma. *Information Technology And Management*, 6, 181-202.
- Chipunza, K. J., & Fanta, A. (2021). Quality financial inclusion and its determinants in South Africa: evidence from survey data. *African Journal of Economic and Management Studies*, 13(2), 177-189.

- Chouk, I., & Mani, Z. (2019). Factors for and against resistance to smart services: role of consumer lifestyle and ecosystem related variables. *Journal of Services Marketing*, 33(4), 449-462.
- Cope, A., Rock, A., & Schmeiser, M. D. (2013). Risk perception, risk tolerance and consumer adoption of mobile banking services. *Risk Tolerance and Consumer Adoption of Mobile Banking Services (February 15, 2013)*.
- Curran, J. M., Meuter, M. L., & Surprenant, C. F. (2003). Intentions to use self-service technologies: a confluence of multiple attitudes. *Journal of Service Research*, 5(3), 209-224.
- Cummins, S., W. Peltier, J., A. Schibrowsky, J., & Nill, A. (2014). Consumer behavior in the online context. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 8(3), 169-202.
- Cunningham, L. F., Gerlach, J., & Harper, M. D. (2005). Perceived risk and e-banking services: An analysis from the perspective of the consumer. *Journal of Financial services marketing*, 10, 165-178.
- Darby, M. R., & Karni, E. (1973). Free competition and the optimal amount of fraud. *The Journal of Law and Economics*, 16(1), 67-88.
- Ding, B., Li, Y., Miah, S., & Liu, W. (2024). Customer acceptance of frontline social robots—Human-robot interaction as boundary condition. *Technological Forecasting and Social Change*, 199, 1-11.
- Dowling, G. R., & Staelin, R. (1994). A model of perceived risk and intended risk-handling activity. *Journal of Consumer Research*, 21(1), 119-134.
- Dwivedi, Y. K., Shareef, M. A., Simintiras, A. C., Lal, B., & Weerakkody, V. (2016). A generalised adoption model for services: A cross-country comparison of mobile health (m-health). *Government Information Quarterly*, 33(1), 174-187.
- Fares, O. H., Butt, I., & Lee, S. H. M. (2023). Utilization of artificial intelligence in the banking sector: A systematic literature review. *Journal of Financial Services Marketing*, 28(4), 835-852.
- Flavián, C., Pérez-Rueda, A., Belanche, D., & Casaló, L. V. (2022). Intention to use analytical artificial intelligence (AI) in services—the effect of technology readiness and awareness. *Journal of Service Management*, 33(2), 293-320.
- Flavián, C., Guinaliu, M., & Lu, Y. (2020). Mobile payments adoption—introducing mindfulness to better understand consumer behavior. *International Journal of Bank Marketing*, 38(7), 1575-1599.
- Gemius Global (2022). <https://www.gemius.com.tr/974/bankaclk-sektoerue-dijital-trafik-ve-reklam-yaryl-analizi-en-bueyuekler-kimler.html>
- Goldsmith, R. E., & Foxall, G. R. (2003). The measurement of innovativeness. *The International Handbook on Innovation*, 5, 321-330.
- Goldsmith, R. E., & Hofacker, C. F. (1991). Measuring consumer innovativeness. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 19, 209-221.
- Gounaris, S. P., Stathakopoulos, V., & Athanassopoulos, A. D. (2003). Antecedents to perceived service quality: an exploratory study in the banking industry. *International Journal of Bank Marketing*, 21(4), 168-190.
- Grabner-Kräuter, S., & Kaluscha, E. A. (2003). Empirical research in on-line trust: A review and critical assessment. *International Journal of Human-Computer Studies*, 58(6), 783-812.
- Grant, I., & Waite, K. (2013). Online privacy: Concepts, issues and research avenues for digital consumption. *The Routledge Companion to Digital Consumption*, 333-345.
- Gurung, A., & Raja, M. K. (2016). Online privacy and security concerns of consumers. *Information & Computer Security*, 24(4), 348-371.

- Hanaysha, J. R. (2018). An examination of the factors affecting consumer's purchase decision in the Malaysian retail market. *PSU Research Review*, 2(1), 7-23.
- Hentzen, J. K., Hoffmann, A., Dolan, R., & Pala, E. (2022). Artificial intelligence in customer-facing financial services: a systematic literature review and agenda for future research. *International Journal of Bank Marketing*, 40(6), 1299-1336.
- Ho, S. S., & Ng, V. T. (1994). Customers' risk perceptions of electronic payment systems. *International Journal of Bank Marketing*, 12(8), 26-38.
- Hodkinson, C. (2019). Fear of Missing Out (FOMO) marketing appeals: A conceptual model. *Journal of Marketing Communications*, 25(1), 65-88.
- Hoffman, K.D. & Bateson, J.E.G. (2010). *Services marketing*. South-Western Cengage Learning.
- Jünger, M., & Mietzner, M. (2020). Banking goes digital: The adoption of FinTech services by German households. *Finance Research Letters*, 34, 101260.
- Karjaluoto, H., Shaikh, A. A., Saarijärvi, H., & Saraniemi, S. (2019). How perceived value drives the use of mobile financial services apps. *International Journal of Information Management*, 47, 252-261.
- Kaya, O. (2019). *Artificial intelligence in banking. A lever for profitability with limited implementation to date*. Deutsche Bank Research.
- Kim, S. J., Wang, R. J. H., & Malthouse, E. C. (2015). The effects of adopting and using a brand's mobile application on customers' subsequent purchase behavior. *Journal of Interactive Marketing*, 31(1), 28-41.
- Kim, D. J., Steinfield, C., & Lai, Y. J. (2008). Revisiting the role of web assurance seals in business-to-consumer electronic commerce. *Decision Support Systems*, 44(4), 1000-1015.
- Kotler, K. ve Keller, K.L. (2015). *Marketing management*. Perason.
- Königstorfer, F., & Thalmann, S. (2020). Applications of Artificial Intelligence in commercial banks—A research agenda for behavioral finance. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 100352
- Lassar, W. M., Manolis, C., & Lassar, S. S. (2005). The relationship between consumer innovativeness, personal characteristics, and online banking adoption. *International Journal of Bank Marketing*, 23(2), 176-199.
- Lee, J. C., & Chen, X. (2022). Exploring users' adoption intentions in the evolution of artificial intelligence mobile banking applications: the intelligent and anthropomorphic perspectives. *International Journal of Bank Marketing*, 40(4), 631-658.
- Lin, Y. H., Lin, F. J., & Wang, K. H. (2021). The effect of social mission on service quality and brand image. *Journal of Business Research*, 132, 744-752.
- Liu, C., Marchewka, J. T., Lu, J., & Yu, C. S. (2005). Beyond concern—a privacy-trust-behavioral intention model of electronic commerce. *Information & Management*, 42(2), 289-304.
- Liyanaarachchi, G. (2021). Managing privacy paradox through national culture: Reshaping online retailing strategy. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 60, 102500.
- Maison, D. (2018). *The Psychology of Financial Consumer Behavior*, Springer.
- Manser Payne, E. H., Peltier, J., & Barger, V. A. (2021). Enhancing the value co-creation process: artificial intelligence and mobile banking service platforms. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 15(1), 68-85.
- McCole, P., Ramsey, E., & Williams, J. (2010). Trust considerations on attitudes towards online purchasing: The moderating effect of privacy and security concerns. *Journal of Business Research*, 63(9-10), 1018-1024.

- McCorkle, D. E. (1990). The role of perceived risk in mail order catalog shopping. *Journal of Direct Marketing*, 4(4), 26-35.
- Miller, J. E., Amit, E., Posten, A. C., & Ch, H. (2015). Behavioral economics. *Encyclopedia of Global Bioethics*. Jersey: Foster Academic.
- Milner, T., & Rosenstreich, D. (2013). A review of consumer decision-making models and development of a new model for financial services. *Journal of Financial Services Marketing*, 18(2), 106-120.
- Milyavskaya, M., Saffran, M., Hope, N., & Koestner, R. (2018). Fear of missing out: prevalence, dynamics, and consequences of experiencing FOMO. *Motivation and Emotion*, 42(5), 725-737.
- Mitchell, V. W. (1999). Consumer perceived risk: conceptualisations and models. *European Journal of marketing*. 33(1/2), 163-195.
- Mogaji, E., & Nguyen, N. P. (2022). Managers' understanding of artificial intelligence in relation to marketing financial services: insights from a cross-country study. *International Journal of Bank Marketing*, 40(6), 1272-1298.
- Moise, M. S., Gil-Saura, I., Šerić, M., & Ruiz Molina, M. E. (2019). Influence of environmental practices on brand equity, satisfaction and word of mouth. *Journal of Brand Management*, 26(6), 646-657.
- Molina-Collado, A., Salgado-Sequeiros, J., Gómez-Rico, M., Aranda García, E., & De Maeyer, P. (2021). Key themes in consumer financial services research from 2000 to 2020: a bibliometric and science mapping analysis. *International Journal of Bank Marketing*, 39(7), 1446-1478.
- Monswé, T. P., Dellaert, B. G., & De Ruyter, K. (2004). What drives consumers to shop online? A literature review. *International journal of Service Industry Management*, 15(1), 102-121.
- Mothersbaugh, D.L., Hawkins, D.I & Kleiser, S.B. (2019). *Consumer Behavior, Building Marketing Strategy, Fourteenth Edition*, McGracHill.
- Mouna, A., & Jarboui, A. (2021). Understanding the link between government cashless policy, digital financial services and socio-demographic characteristics in the MENA countries. *International Journal of Sociology and Social Policy*, (ahead-of-print).
- Naimi-Sadigh, A., Asgari, T., & Rabiei, M. (2022). Digital transformation in the value chain disruption of banking services. *Journal of the Knowledge Economy*, 13(2), 1212-1242.
- Narayanasamy, K., Rasiah, D., & Tan, T. M. (2011). The adoption and concerns of e-finance in Malaysia. *Electronic Commerce Research*, 11, 383-400.
- Nelson, P. (1970). Information and consumer behavior. *Journal of Political Economy*, 78(2), 311-329.
- Northey, G., Hunter, V., Mulcahy, R., Choong, K., & Mehmet, M. (2022). Man vs machine: how artificial intelligence in banking influences consumer belief in financial advice. *International Journal of Bank Marketing*, 40(6), 1182-1199.
- Okazaki, S., Li, H., & Hirose, M. (2009). Consumer privacy concerns and preference for degree of regulatory control. *Journal of Advertising*, 38(4), 63-77.
- Pepper, M., Jackson, T., & Uzzell, D. (2009). An examination of the values that motivate socially conscious and frugal consumer behaviours. *International Journal of Consumer Studies*, 33(2), 126-136.
- Pereira, M. C., & Coelho, F. (2019). Mindfulness, money attitudes, and credit. *Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 424-454.
- Phan, T. C., Rieger, M. O., & Wang, M. (2019). Segmentation of financial clients by attitudes and behavior: A comparison between Switzerland and Vietnam. *International Journal of Bank Marketing*. 37(1), 44-68.

- Rahman, M., Ming, T. H., Baigh, T. A., & Sarker, M. (2023). Adoption of artificial intelligence in banking services: an empirical analysis. *International Journal of Emerging Markets*, 18(10), 4270-4300.
- Roberts, N., Thatcher, J., & Klein, R. (2007). Tying context to Post-Adoption Behavior with information Technology: A conceptual and operational definition of mindfulness. 1-6.
- Salimon, M. G., Yusoff, R. Z. B., & Mohd Mokhtar, S. S. (2017). The mediating role of hedonic motivation on the relationship between adoption of e-banking and its determinants. *International Journal of Bank Marketing*, 35(4), 558-582.
- Schierz, P. G., Schilke, O., & Wirtz, B. W. (2010). Understanding consumer acceptance of mobile payment services: An empirical analysis. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(3), 209-216.
- Schiffman, L.G. & Wisenblit J.L. (2015). *Consumer behavior*. Pearson.
- Servon, L. J., & Kaestner, R. (2008). Consumer financial literacy and the impact of online banking on the financial behavior of lower-income bank customers. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 271-305.
- Shaikh, A. A., Alharthi, M. D., & Alamoudi, H. O. (2020). Examining key drivers of consumer experience with (non-financial) digital. services—An exploratory study. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 55, 1-10.
- Sharif, S. P., Naghavi, N., Nia, H. S., & Waheed, H. (2020). Financial literacy and quality of life of consumers faced with cancer: a moderated mediation approach. *International Journal of Bank Marketing*, 35(8), 1009,1031.
- Singh, S., & Jang, S. (2022). Search, purchase, and satisfaction in a multiple-channel environment: How have mobile devices changed consumer behaviors?. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 65, 102200.
- Stephen, A. T. (2016). The role of digital and social media marketing in consumer behavior. *Current opinion in Psychology*, 10, 17-21.
- Stephens. D.L. (2017). *Essentials of consumer behavior*. Routledge.
- Sunikka, A., Bragge, J., & Kallio, H. (2011). The effectiveness of personalized marketing in online banking: A comparison between search and experience offerings. *Journal of Financial Services Marketing*, 16, 183-194.
- Timothy Morey, Theodore “Theo” Forbath, and Allison Schoop, 2015, “Customer Data: Designing for Transparency and Trust,” Harvard Business Review, May, [https:// hbr.org/2015/05/customer-data-designing-for-transparency-and-trust](https://hbr.org/2015/05/customer-data-designing-for-transparency-and-trust)
- Tomczyk, Ł., & Selmanagic-Lizde, E. (2018). Fear of Missing Out (FOMO) among youth in Bosnia and Herzegovina—Scale and selected mechanisms. *Children and Youth Services Review*, 88, 541-549.
- Tsindeliani, I. A., Proshunin, M. M., Sadovskaya, T. D., Popkova, Z. G., Davydova, M. A., & Babayan, O. A. (2022). Digital transformation of the banking system in the context of sustainable development. *Journal of Money Laundering Control*, 25(1), 165-180.
- Turel, O., Serenko, A., & Bontis, N. (2007). User acceptance of wireless short messaging services: Deconstructing perceived value. *Information & Management*, 44(1), 63-73.
- Udo, G. J. (2001). Privacy and security concerns as major barriers for e-commerce: a survey study. *Information Management & Computer Security*, 9(4), 165-174.
- Verma, V.V. (2011). *Services marketing, text and cases*. Perason.
- Villar, A. S., & Khan, N. (2021). Robotic process automation in banking industry: a case study on Deutsche Bank. *Journal of Banking and Financial Technology*, 5(1), 71-86.

- Vinoth, S., Vemula, H. L., Haralayya, B., Mamgain, P., Hasan, M. F., & Naved, M. (2022). Application of cloud computing in banking and e-commerce and related security threats. *Materials Today: Proceedings*, 51, 2172-2175.
- Wang, H., Kim, K. H., Ko, E., & Liu, H. (2016). Relationship between service quality and customer equity in traditional markets. *Journal of Business Research*, 69(9), 3827-3834.
- Wang, H., Lee, M.K.O. & Wang, C. (1998). *Consumers privacy concerns about internet marketing*. Communications of the ACM
- Webster Jr, F. E. (1975). Determining the characteristics of the socially conscious consumer. *Journal of Consumer Research*, 2(3), 188-196.
- Wiese, M., & Humbani, M. (2020). Exploring technology readiness for mobile payment app users. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 30(2), 123-142.
- Wilson, A., Zeithaml, V., Bitner, M.J., & Gremler, D.D. (2018). *Services marketing, integrating customer focus across the firm*. McGrawHill Education.
- Wirtz, J. & Lovelock, C. (2018). *Essentials of services marketing*. Pearson.
- Wu, L., & Liu, J. (2020). Need for control may motivate consumers to approach digital products: A social media advertising study. *Electronic Commerce Research*, 21, 1031-1054.
- Yoganathan, D., Jebarajakirthy, C., & Thaichon, P. (2015). The influence of relationship marketing orientation on brand equity in banks. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 26, 14-22.
- Yu, A. P., Harrison, T. (2015). *Financial services customer relationship, Managings, motivations and manifestations*. The Routledge Companion to Financial Services Marketing, Edited by Tina Harrison and Hooman Estelami, Routledge.
- Zeithaml, V.A., Bitner, M.J. & Gremler, D.D. (2017). *Services marketing, integrating customer focus across the firm*. McGrawHill Education.



T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER
DERGİSİ

YAYIN POLİTİKASI

Dergi Yönetim Kurulu, maddeler halinde verilen etik sorumlulukların bilinciyle hareket etmektedir.

1. Yılda iki sayı (Haziran, Aralık) ile elektronik ortamda yayın yapan Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi açık erişimli (Open Access) olarak TÜBİTAK Dergi-Park Akademik Sistemi tarafından tümü ile ücretsiz şekilde yayınlanmaktadır. Yayın Kurulu ve Editör kararı olması durumunda mevcut sayılara ek özel sayı da yayınlanabilmektedir.
2. Dergiye makale gönderim işlemini tamamlayan yazarların çalışmaları, öncelikle editör ve yayın kurulu tarafından gerçekleştirilecek ilk değerlendirme sonucunda yayın ilkelerine uygunluğu olması durumunda (en az 2) hakemlere gönderilmektedir.
3. Yazar/yazarlar dergi sistemine yüklemiş oldukları makalelerini kabul öncesinde geri çekme hakkına sahiptir.
4. Hakem değerlendirme sürecinde çifte körleme tekniği kullanılması nedeniyle tüm süreçlerde yazar/yazarlar ve hakemlere ait kimlikler saklı tutulmaktadır.
5. Hakemlerin gönderilen çalışmaları değerlendirme süreçleri 30 gün olmakla birlikte, gerekli hallerde süreç 15 gün daha uzatılabilmektedir.
6. Hakem değerlendirme sürecinde yazardan talep edilen gerekli düzeltmelerin yapılarak, en geç 15 gün içerisinde dergi sistemine yüklenmesi gerekmektedir.
7. Düzeltme işleminin yazar/yazarlar tarafından gerçekleştirilip sisteme yüklenmesini takiben, yazı tekrar hakeme gönderilerek değerlendirmesi alınmaktadır.
8. Değerlendirme sonucunda olumlu bulunan makaleler dergi yönetiminin de onayı sonucunda yayınlanmaktadır.

Makale başvurusunda bulunmayı düşünen yazar/yazarlar için Dergi Yönergesi'ne Yazım Kuralları sekmesinde yer verilmiştir. Ayrıca dergimiz makale yazarlarından makaleleri için hakem önerileri kabul etmemektedir.

Bahsedilen etik kurallar dışında kalan bir durum, içerik veya davranışla karşılaşmanız (erken görünümdeki ya da yayımlanmış bir makale) durumunda, lütfen sosyalbilimlerdergi@beykent.edu.tr adresiyle e-posta aracılığıyla iletişime geçiniz.

YAZIM KURALLARI

Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'ne gönderilecek makalelerde yazarların aşağıda belirtilmiş olan yazım ilke ve kurallarına uymaları gerekmektedir. Belirtilen ilke ve kurallara uygun olarak hazırlanmayan makaleler değerlendirme sürecine alınmayabilir ya da bu sürecin herhangi bir aşamasında değerlendirme dışında bırakılabilir.

Word formatı, derginin basım formatıdır. Hazırlanan makalelerin bu formata uygun olarak hazırlanmasından sonra sisteme yüklenmesi gerekmektedir. Makaleyi dergiye ilk yüklemenizde kör hakemlik uygulaması nedeniyle yazar ve kurum bilgileri kısmının boş bırakılarak sisteme yüklenmesi gerekmektedir. Makale dosyasının adını makale ismi ile kaydederek göndermeniz önem arz etmektedir. Makalenin herhangi bir kısmında yazar isimlerini ve kurumlarını gösterecek bilgi kalmamış olmasına dikkat edilmelidir.

Makale gönderme sürecinde "[Telif Hakkı Sözleşmesi](#)" ile çalışma ve yazarlara ait bilgilerin yer aldığı "[Başlık Sayfası](#)" isimli bir dosya hazırlanarak makale dosyasından ayrı olarak sisteme yüklenmesi gerekmektedir.

Başlık için notlar:

Makalenin adının Türkçe ve İngilizce olarak belirtilmesi gerekmektedir.

Makale başlığının 20 kelimedenden daha fazla olmamasına özen gösterilmelidir.

Makalenin Türkçe ve İngilizce başlıkları 14 punto olarak düzenlenmelidir.

Makalenin Türkçe başlığı makalenin ilk sayfasında, özetten önce ve iki yana yaslı olarak verilmelidir.

Makalenin İngilizce başlığının makalenin ilk sayfasında, Türkçe başlıktan hemen sonra ve iki yana yaslı olarak verilmesi gerekmektedir. Başlık yazımında tek satır aralığı, öncesi 6 nk, sonrasında 6 nk boşluk bulunmalıdır. Türkçe ve İngilizce başlıkların "ilk harfler büyük" olacak şekilde verilmesi gerekmektedir.

Öz/Abstract için notlar:

Öz ve Abstract metinleri, belirtilen temel unsurlar kapsamında en az 150, en fazla 250 kelime olmak üzere hazırlanmalıdır. Anahtar kelime sayısı en az 3, en fazla 5 olmalıdır.

Yazı tipi Times New Roman ve 9 punto olmalıdır. Öz ve Abstract içindeki temel unsur başlıkları örnek tabloda gösterildiği gibi kalın, yazı tipi bold olmalıdır.

Öz ve Abstract, satır aralığı öncesi ve sonrası 0 nk, tek satır aralığı olacak şekilde hazırlanmalıdır.

Öz kısmı, araştırmanın amacı, yöntemi, bulguları, sınırlılıkları ve özgün değerini ifade edecek şekilde yazılmalıdır.

Öz kısmında paragraf başında girinti kullanılmamalı ve öz tek paragraf olarak yazılmalıdır.

**** NOT:** İngilizce dilinde yapılan çalışmalarda, yazarların Türkçe'ye hakim olmaması ya da Türkçe dil desteği talep etmeleri durumunda, Türkçe Öz kısımları, BÜSBD tarafından, İngilizce Öz'e uygun olacak şekilde eklenir.

Abstract için notlar:

Abstract metni gramer ve yazım kurallarına uygun olmalıdır.

Abstract ile Öz uyum içinde olmalı (madde, kavram, terim vb. sıralamalar), kullanılan kavramlar İngilizce literatürde kullanıldığı haliyle çevrilmelidir. Yazım marjları olarak Öz ile aynı olmalıdır.

Genişletilmiş Özet /Extended Abstract için notlar:

Genişletilmiş özetler, akademik çalışmaların uluslararası alanda atıf alabilme kapasitesini arttırmaktadır.

Bu nedenle genişletilmiş özetlerin tüm çalışmayı yansıtacak şekilde tasarlanması gerekmektedir.

Genişletilmiş özetin dili İngilizcedir. Makalenin yapıldığı disiplinin özellikleri de göz önüne alınmak kaydıyla, genişletilmiş özetin araştırmanın kavramsal çerçevesi, amacı, önemi, metodu, bulguları, sonuçları ve önerilerini kapsayacak şekilde oluşturulması gerekmektedir. Genişletilmiş özet, İngilizce özetin hemen altında, giriş bölümünün üzerinde verilmesi gerekmektedir. Genişletilmiş özet yeni bir sayfadan başlamalı, satır aralığı öncesi ve sonrası 0 nk, tek satır aralığı, yazı tipi Times New Roman ve 9 punto olacak şekilde hazırlanmalıdır.

İntihal (Benzerlik) Uyarısı:

Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi yayın etiği gereği, dergiye gönderilen tüm makalelerin, hakem değerlendirmesine sunulmadan önce Turnitin programı ile dergi sekreteryası tarafından benzerlik taramasından geçirilerek kontrolü sağlanır. Benzerlik oranı olarak üst sınır kaynakça hariç %15'tir. Bu oranın üzerinde olan çalışmalar için düzeltme isteme ya da reddetme yetkisi sekreteryadadır. Ayrıca yazarlar tarafından da benzerlik raporunun sisteme yüklenmesi gerekmektedir.

Makale Yazım Kuralları

- Makaleler "Office Word" programında A4 boyutlarında hazırlanmalıdır (Tercihen Office 2010 ve üzeri).
- Makalelerin uzunluğu dergi formatında olup, 25 sayfayı geçmemelidir.
- Sayfa düzeni; Sol: 2,5 cm, Sağ: 2,5 cm, Üst: 2,5 cm ve Alt: 2,5 cm olmalıdır.
- Makaleler 11 punto ve "Times New Roman" yazı karakteri ile tek satır aralığı kullanılarak yazılmalıdır. Makale metninin tamamı, satır aralığı; öncesi ve sonrası 6nk olarak hazırlanmalıdır. Yazımda, virgül ve noktalardan sonra bir karakter ara verilmelidir.
- Paragraflarda girinti ayarı "Özel-ilk satır: 1 cm" olmalıdır, paragraftan önce ve sonra ise 6nk boşluk bırakılmalıdır. Paragraflar arasında ilave boş satır bırakılmamalıdır (Boşluklar enter tuşu ile bırakılmamalıdır).
- Yazarın adı ve soyadı makale başlığının sağ altında, 10 punto olarak belirtilmelidir. Yazarın unvanı, görev yeri, e-mail adresi ve ORCID bilgisi 9 punto olarak sayfa altı dipnot biçiminde gösterilecektir (*Bu bilgiler mizanpaj aşamasında tarafımızca eklenecek olup, yazar (lar) sisteme makalelerini yüklerken bu bilgilere yer vermemelidir.*
- Atıflar metin içerisinde "bağlaç yöntemi" kullanılarak yapılmalıdır. Açıklama notları ise, sayfa altında dipnot şeklinde ve 9 punto olarak ifade edilmelidir. Metin içerisinde atıflar yazar (lar) ın soyadı ve kaynağın yılı şeklinde yapılmalıdır (örn; Bozkurt ve Gümüş, 2019). Yazar adı yoksa kurum adı yazar yerine kullanılmalıdır (örn; TÜİK, 2021).
- Atıf gösteriminde bütün bir esere atıfta bulunulurken sayfa aralığı belirtilmemelidir. Çalışma içerisinde de zorunlu olmayan durumlarda, atıf gösteriminde sayfa numarası kullanılmamalıdır.
- Makalede ana başlıklar ve alt başlıklar kalın (bold) ve sola yaslı (girintisiz) olarak şekilde numaralandırılmalıdır. Ana başlıkların bütün harfleri büyük yazılmalı, alt başlıkların ise sadece baş harfleri büyük ve kalın yazılmalıdır. Başlıklar en çok 4 düzeye kadar bölümlendirilmelidir.
 1. AAAA AAAA
 - 1.1. Aaaa Aaaaa
 - 1.1.1. Aaaa Aaaaa
 - 1.1.2.1. Aaaa Aaaaa

GİRİŞ (Tüm ana başlıklar 11 punto- tamamı büyük harf ve kalın yazı tipi olmalıdır)

Makalenin tüm içeriği 11 puntoda yazılmalıdır. Giriş bölümünde, yapılan çalışma ile ilgili olarak güncel literatürdeki temel kavramlar, kuramsal gelişim ve yaklaşımlar ile araştırmadaki problem durumu, amaç, önem, hipotezler, varsayımlar, sınırlılıklar vb. yer almalıdır. Bu bölüm yeni bir sayfadan başlatılmalıdır.

1. KURAMSAL/KAVRAMSAL ÇERÇEVE (Tüm ana başlıklar 11 punto, tamamı büyük harf ve kalın yazı tipi olmalıdır)

1.1. Alt Başlık (İkinci derece alt başlıklar 11 punto, her sözcüğün baş harfleri büyük ve kalın yazı tipi olmalıdır)

1.1.1. Alt başlık (Üçüncü derece alt başlıklar 11 punto, sadece ilk sözcüğün baş harfi büyük ve kalın yazı tipi olmalıdır)

1.1.1.1. Alt başlık (Dördüncü derece alt başlıklar 11 punto, sadece ilk sözcüğün baş harfi büyük ve kalın, italik yazı tipi olmalıdır)

Tablo, Şekil, Grafik ve Resim Gösterimi

- Her tabloya, şekile, grafiğe ya da resime bir başlık verilmelidir. Başlık; tablo, şekil, grafik ya da resmin üstünde, sayfaya ortalı, yalnızca kelimelerin baş harfleri büyük olacak şekilde ve 11 punto olarak yer almalıdır.
- Tablo, şekil, grafik ya da resim metnin uygun yerlerinde ardışık olarak numaralandırılmış bir şekilde, sayfanın ortasına hizalı bir şekilde ayarlanmalıdır.
- Tablo, şekil, grafik ya da resim sayfa yapısının dışına taşmayacak, kolaylıkla okunacak şekilde ayarlanmalıdır.
- Tablo, şekil, grafik ya da resim isimleri üstte, kaynak ise altta gösterilmelidir.
- Tablo, şekil, grafik ya da resim altında gösterilen kaynaklar 9 punto ve ortaya hizalı olmalıdır.
- Tablo, şekil ve grafik içi metin 9 punto, öncesi ve sonrası Onk, tek satır aralığı olarak hazırlanmalıdır. Tablolarda sütun çizgileri ve dış kenarlıklar olmamalı, tablolar sadece satır çizgileri olacak biçimde hazırlanmalıdır. Vurgulanmak istenen yerler kalın yazı tipi ile gösterilebilir.
- Başlık ve kaynak gösterim satır aralığı, makale metni genel yapısındaki gibi önce ve sonra 6 nk olacak şekilde ayarlanmalıdır.
- Tablo, şekillere ve grafiklere ait dipnotlar; altta sola yaslı (girintisiz) ve 8 punto olmalıdır. Kaynak gösterimi Soyad ve Yıl olacak şekilde ve parantez içinde olmalıdır. Örn; (Gümüş, 2017).

KAYNAKÇA

Makalede kullanılan her türlü kaynak, kaynakça bölümünde yer almalıdır. Makale içinde atıf yapılmayan kaynaklara ise kaynakça kısmında kesinlikle yer verilmemelidir. Kullanılan kaynaklar nitelik (tez, kitap, makale, rapor vb.) ayrımı yapılmaksızın yazar soyadına göre alfabetik olarak sıraya konulmalıdır. Aynı yazarın eserleri “en yeni tarihli” olandan başlanarak kaynakçaya yerleştirilmelidir. Kaynakça girintisi (Asılı – 1 cm) olarak ayarlanmalıdır. Kaynak Gösterme Şekilleri APA 7 stiline göre olmalıdır (<https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples>).

Akademik Dergi Makaleleri

- Bir dergi makalesinde DOI varsa, kaynakçada DOI eklenmelidir.
- Her zaman bir dergi makalesi için sayı numarası eklenmelidir.
- Dergi makalesinin DOI'si yoksa ancak okuyucular için çözülecek bir URL'si varsa (örneğin, bir veri tabanının parçası olmayan çevrimiçi bir dergiden geliyorsa), makalenin URL'si referansın sonuna eklenmelidir.

Tek Yazarlı Dergiler

Cümle sonu atıf: (Winter, 2011).

Metin içi atıf: Winter (2011)

Kaynakça: Winter, S. G. (2011). Understanding dynamic capabilities. *Strategic Management Journal*, 24(10), 991-995. <https://doi.org/10.1002/smj.318>

İki yazarlı dergiler

Cümle sonu atıf: (Linden ve Teece, 2018)

Metin içi atıf: Linden ve Teece (2018)

Kaynakça: Linden, G. ve Teece, D. J. (2018). Remarks on Pisano: Toward a prescriptive theory of dynamic capabilities. *Industrial and Corporate Change*, 27(6), 1175–1179. <https://doi.org/10.1093/icc/dty047>

Üç ve daha fazla yazarlı dergiler

Cümle sonu atıf: (Prayag vd., 2016)

Metin içi atıf: Prayag vd. (2016)

Kaynakça: Prayag, G., Hosany, S., Muskat, B., ve Chiappa, G. Del. (2016). Understanding the relationships between tourists' emotional experiences, perceived overall image, satisfaction, and

intention to recommend. *Journal of Travel Research*, 56(1), 41–54.
<https://doi.org/10.1177/0047287515620567>

Bilgileri eksik olan akademik dergiler

Dergi cilt, sayı ve/veya makale veya sayfa numaralarını kullanmıyorsa, eksik öğeler referanstan çıkarılmalıdır.

Cümle sonu atfı: (Butler, 2017; Sanchiz vd., 2017; Stegmeir, 2016)

Metin içi atfı: Butler (2017), Sanchiz vd. (2017) ve Stegmeir (2016)

Cilt numarası olmayan makaleler

Kaynakça: Stegmeir, M. (2016). Climate change: New discipline practices promote college access. *The Journal of College Admission*, (231), 44–47.
https://www.nxtbook.com/ygsreprints/NACAC/nacac_ica_spring2016/#/46

Sayı numarası olmayan makaleler

Kaynakça: Bastick, Z. (2017). Would you notice if fake news changed your behavior? An experiment on the unconscious effects of disinformation. *Computers in Human Behavior*, 116, 1-12.
<https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106633>

Sayfa aralığı belli olmayan dergiler

Kaynakça: Butler, J. (2017). Where access meets multimodality: The case of ASL music videos. *Kairos: A Journal of Rhetoric, Technology, and Pedagogy*, 21(1).
<http://technorhetoric.net/21.1/topoi/butler/index.html>

Kitaplar

- Kitabın yazarının, yayın yılının, başlığının ve yayıncısının belirtilmesi gerekmektedir. Hem basılı kitaplar hem de e-kitaplar için aynı biçim kullanılmalıdır.
- Telif hakkı tarihi yayın tarihinden farklı olsa bile, kitabın telif hakkı sayfasında gösterilen telif hakkı tarihi referansta yayın yılı olarak kullanılmalıdır.
- Baskı sayısı, italik olmadan, başlıktan sonra parantez içine eklenmelidir.
- Kitap bir DOI içeriyorsa, DOI yayıncı adından sonra referansa eklenmelidir.
- Yayıncı konumu (şehir/ülke) **eklenmemelidir**.
- DOI'siz e-kitabın okuyucular için çözülecek sabit bir URL'si varsa, referansa kitabın URL'si eklenmelidir. Veritabanının adı referansa dahil edilmemelidir.
- E-kitap akademik bir araştırma veritabanından alınmışsa ve DOI veya sabit URL'ye sahip değilse, kitap referansı yayıncı adından sonra sonlandırılmalıdır. Veritabanının adı referansa dahil edilmemelidir. Bu durumda referans basılı bir kitapla aynıdır.

Cümle sonu atfı: (Ada, 2021).

Metin içi atfı: Ada (2021)

Kaynakça: Ada, S. (2021). *Pandemi sonrası dönemde yeni dijital normal* (2. Baskı). Nobel Kitap.
<https://doi.org/10.1037/00001xx8-000>

Kaynakça: Sapolsky, R. M. (2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. Penguin Books.

Kaynakça: Svendsen, S., ve Løber, L. (2020). *The big picture/Academic writing: The one-hour guide* (3rd digital ed.). Hans Reitzel Forlag. <https://thebigpicture-academicwriting.digi.hansreitzel.dk/>

- Editörlü kitaplarda, editör için "(Ed.)" kısaltması, editör adlarından sonra, ardından bir nokta kullanılması gerekmektedir. Birden fazla editör olması durumunda, tüm isimlerden sonra rolü bir kez ekleyin.

Cümle sonu atfı: (Hygum ve Pedersen, 2010; Kesharwani, 2020; Torino vd., 2019)

Metin içi atfı: Hygum ve Pedersen (2010), Kesharwani (2020) ve Torino vd. (2019)

Kaynakça: Hygum, E., ve Pedersen, P. M. (Ed.). (2010). *Early childhood education: Values and practices in Denmark*. Hans Reitzels Forlag. <https://earlychildhoodeducation.digi.hansreitzel.dk/>

Kaynakça: Kesharwani, P. (Ed.). (2020). *Nanotechnology based approaches for tuberculosis treatment*. Academic Press.

Kaynakça: Torino, G. C., Rivera, D. P., Capodilupo, C. M., Nadal, K. L., ve Sue, D. W. (Ed.). (2019). *Microaggression theory: Influence and implications*. John Wiley ve Sons. <https://doi.org/10.1002/9781119466642>

Editörlü kitaplarda kitap bölümü

- Akademik araştırma veritabanlarından düzenlenmiş kitap bölümleri de dâhil olmak üzere hem basılı hem de e-kitap düzenlenmiş kitap bölümleri için bu biçim kullanılmalıdır.
- Bölümde DOI varsa, yayıncı adından sonra referansa DOI bölümü eklenmelidir.
- Yayıncının konumu (şehir/ülke) dâhil edilmemelidir.
- DOI'siz bir bölümün okuyucular için çözülecek sabit bir URL'si varsa, referansa bölümün URL'si eklenmelidir. Veritabanının adı referansa dâhil edilmemelidir.
- Bölüm akademik bir araştırma veri tabanına aitse ve DOI veya sabit URL'ye sahip değilse, kitap referansı yayıncı adından sonra sonlandırılmalıdır. Veritabanının adı referansa dâhil edilmemelidir. Bu durumda referans, basılı kitap bölümü ile aynıdır.
- Basım bilgileri, virgülle ayrılmış olarak bölümün sayfa aralığı ile aynı parantez içine eklenmelidir.
- Sayfalandırılmamış kitap bölümleri için sayfa aralığı referanstan çıkarılmalıdır.

Cümle sonu atfif: (Aron vd., 2019; Dillard, 2020; Thestrup, 2010).

Metin içi atfif: Aron vd. (2019), Dillard (2020) ve Thestrup (2010)

Kaynakça: Aron, L., Botella, M., ve Lubart, T. (2019). Culinary arts: Talent and their development. R. F. Subotnik, P. Olszewski-Kubilius, ve F. C. Worrell (Ed.), *The psychology of high performance: Developing human potential into domain-specific talent* içinde (s. 345–359). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/0000120-016>

Kaynakça: Dillard, J. P. (2020). Currents in the study of persuasion. M. B. Oliver, A. A. Raney, ve J. Bryant (Ed.), *Media effects: Advances in theory and research* içinde (4. Baskı, s. 115–129). Routledge.

Kaynakça: Thestrup, K. (2010). To transform, to communicate, to play: The experimenting community in action. E. Hygum ve P. M. Pedersen (Ed.), *Early childhood education: Values and practices in Denmark* içinde. Hans Reitzels Forlag. <https://earlychildhoodeducation.digi.hansreitzel.dk/?id=192>

- Yeniden basılmış bir çalışma için (aynı anda iki yerde yayınlanmış bir çalışma), metin içi alıntıda her iki yılı da bir bölüm çizgiyle ayrılmış ve önceki yıllarla birlikte belirtilmelidir.
- Kullandığınız eserle ilgili bilgilerden sonra orijinal çalışmanın başlığı, sayfa aralığı, düzenleyicisi, yayın yılı ve yayıncısı parantez içinde verilmelidir.
-

Cümle sonu atfif: (Bronfenbrenner, 1973/2005).

Metin içi atfif: Bronfenbrenner (1973/2005)

Kaynakça: Bronfenbrenner, U. (2005). The social ecology of human development: A retrospective conclusion. U. Bronfenbrenner (Ed.), *Making human beings human: Bioecological perspectives on human development* (s. 27–40) içinde. SAGE Publications. (Brain and intelligence: The ecology of child development, s. 113–123, F. Richardson, Ed., 1973, National Educational Press içinden yeniden basılmıştır)

Yazarı olmayan kitap ya da sözlük

Yazarı olmayan kitaplarda, sözlüklerde veya ansiklopedilerde eser adı verilmelidir.

Metin içi atf: The Australian Oxford dictionary (1999)
Cümle sonu atf: (The Australian Oxford dictionary, 1999).

Kaynakça: *The Australian Oxford dictionary* (3. Baskı). (1999). Melbourne: Oxford University Press.

Yazarı kurum olan/kurum yayını olan materyaller

Cümle sonu atf: (Australian Bureau of Statistics, 2000).
Metin içi atf: Australian Bureau of Statistics (2000)

Kaynakça: Australian Bureau of Statistics. (2000). *Population by age and sex, New South Wales, 30 Haziran 2000* (ABS Cat. no. 3235.1). Canberra, Australian Capital Territory.

Kongre, Konferans, Bildiri vb toplantılarda sunulan yayınlar

Cümle sonu atf: (Kushilevitz ve Malkin, 2016).
Metin içi atf: Kushilevitz ve Malkin (2016)

Kaynakça: Çınar, M., Doğan, D. ve Seferoğlu, S. S. (2015, Şubat). Eğitimde dijital araçlar: Google sınıf uygulaması üzerine bir değerlendirme. *Akademik Bilişim Konferansı*. Eskişehir. Erişim adresi: <http://ab2015.anadolu.edu.tr/index.php?menu=5vesubmenu=27>

Editörlü kitaplarda kitap bölümü olarak basılmış konferans bildirisi

Editörlü bir kitapta kitap bölümü olarak yayınlanmış konferans bildirilerinde diğer kitap bölümleriyle aynı referans formatı kullanılmalıdır.
Cümle sonu atf: (Bedenel vd., 2019)
Metin içi atf: Bedenel vd. (2019)

Kaynakça: Bedenel, A.-L., Jourdan, L., ve Biernacki, C. (2019). Probability estimation by an adapted genetic algorithm in web insurance. R. Battiti, M. Brunato, I. Kotsireas, ve P. Pardalos (Ed.), *Lecture notes in computer science* (11353, s. 225–240) içinde. *International Conference on Learning and Intelligent Optimization*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-05348-2_21

Tezler

- Bir tez, ProQuest Dissertations and Theses Global, PQDT Open veya YÖK TEZ gibi bir veri tabanından, bir kurumsal havuzdan veya bir arşivden elde edildiğinde yayınlanmış kabul edilir.
- Veri tabanı tezlere yayın numaraları atıyorsa, yayın numarası tez veya tezin başlığından sonra italik olmadan parantez içine eklenmelidir.
- "Doktora tezi" veya "Yüksek lisans tezi" açıklaması ve ardından virgöl ve dereceyi veren kurumun adını eklenmelidir. Bu bilgiler tez veya tez başlığından ve herhangi bir yayın numarasından sonra köşeli parantez koyulmalıdır.

Cümle sonu atf: (Crown, 2014).
Metin içi atf: Crown (2014)

Kaynakça: Kabir, M. J. (2016). *Factors influencing customer satisfaction at a fast food hamburger chain: The relationship between customer satisfaction and customer loyalty* [Doktora Tezi, Wilmington University]. <https://cdm16397.contentdm.oclc.org/digital/collection/p15323coll5/id/30220>

- Bir tez yayınlanmamışsa, tez başlığından sonra köşeli parantez içinde "[Yayınlanmamış doktora tezi]" veya "[Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]" açıklaması eklenmelidir.
- Referansın kaynak ögesinde, dereceyi veren kurumun adı belirtilmelidir.

Cümle sonu atf: (Harris, 2014)
Metin içi atf: Harris (2014)

Kaynakça: Harris, L. (2014). *Instructional leadership perceptions and practices of elementary school leaders* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. University of Virginia.

Akademik olmayan dergi makalesi

- Bir dergi makalesinde DOI varsa, referansa DOI eklenmelidir.
- Dergi makalesinin DOI'si yoksa ve akademik bir araştırma veritabanından geliyorsa, referans sayfa aralığından sonra bitirilmelidir. Referansta veritabanı bilgileri dâhil edilmemelidir. Bu durumda referans, basılı bir dergi makalesi ile aynıdır.

Gazete makaleleri

- Referansın kaynak ögesinde, gazetenin başlığı italik olarak yazılmalıdır.
- Gazete makalesinin okuyucuların erişimine açık bir URL'si varsa, makalenin URL'si referansın sonuna eklenmelidir. Makale için cilt, sayı ve / veya sayfa numaraları eksikse, bu öğeler referanstan çıkarılmalıdır.
- Gazete makalesinin basılı versiyonu kullanıldıysa, gazete başlığından sonra makalenin sayfası veya sayfaları belirtilmelidir. Sayfalardan önce "s" veya "ss." gibi kısaltmalar kullanılmamalıdır.
- Makale bir haber web sitesindeyse (ör. CNN, HuffPost), ilişkili bir günlük veya haftalık gazeteye sahip olmayan bir siteyse, bunun yerine bir haber web sitesindeki web sayfası biçimi kullanılmalıdır.

Cümle sonu atf: (Carey, 2019; Harlan, 2013; Stobbe, 2020)

Metin içi atf: Carey (2019), Harlan (2013) ve Stobbe (2020)

Kaynakça: Carey, B. (2019, March 22). Can we get better at forgetting? *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2019/03/22/health/memory-forgetting-psychology.html>

Kaynakça: Harlan, C. (2013, April 2). North Korea vows to restart shuttered nuclear reactor that can make bomb-grade plutonium. *The Washington Post*, A1, A4.

Kaynakça: Stobbe, M. (2020, January 8). Cancer death rate in U.S. sees largest one-year drop ever. *Chicago Tribune*.

Haber siteleri

- The New York Times veya The Washington Post gibi gazete yazılarının gösteriminde aşağıdaki şekilde gösterim sağlanmalıdır.
- Yazar ve yazının yayınladığı tarih belirtilmelidir.
- Yazının başlığı italik olmalıdır.
- Referansın kaynak ögesinde haber web sitesinin adı belirtilmelidir.
- Referans URL ile bitirilmelidir.

Cümle sonu atf: (Koca, 2019)

Metin içi atf: Koca (2019)

Kaynakça: Koca, C. (2019, Ocak 31). Göçün yeniden kavramsallaştırılması. *HuffPost*. <https://www.huffpost.com/entry/goç-love-watching-horror-movies | 5d277587e4b02a5a5d57b59e>

Çeşitli organizasyonlara ait internet sitelerindeki internet sayfaları

Bireysel yazarların olmadığı bir kuruluşun web sitesindeki bir sayfa için, yazar olarak kuruluşun adı kullanılmalıdır. Tarih olarak gün, ay, yıl şeklinde ayrıntılı gösterime dikkat edilmelidir. Web sayfasının başlığı italik olmalıdır ve referans URL ile bitirilmelidir.

Cümle sonu atf: (World Health Organization, 2018)

Metin içi atf: World Health Organization (2018)

Kaynakça: World Health Organization. (2018, Mayıs 24). *The top 10 causes of death*. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/the-top-10-causes-of-death>

NOT: daha fazla ayrıntı için APA7 yazım kurallarını inceleyiniz.



BEYKENT ÜNİVERSİTESİ

Ayazağa-Maslak Yerleşkesi

Ayazağa - Sarıyer / İST. Faks: 0212 289 64 90

Beylikdüzü Yerleşkesi

Beykent - Büyükcçekmece / İST. Faks: 0212 872 28 30

Hadımköy Yerleşkesi

Akçaburgaz Mevkii - Esenyurt / İST

Taksim Yerleşkesi

Sıraselviler - Beyoğlu / İST. Faks: 0212 243 02 78

Beykent Üniversitesi Çağrı Merkezi
beykent.edu.tr - info@beykent.edu.tr
444 1997