

Yıl: 2024 Cilt:9 Sayı:25

Year: 2024 Vol:9 No:25

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Journal of Economics Business and Political Researches

**iktisad
jebupor**

2016

Uluslararası e-Dergi / International e-Journal

e-ISSN: 2564-7466



İKTİSAD

JEBUPOR

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS BUSINESS AND POLITICAL RESEARCHES

Cilt: 9 • Sayı: 25 • Ekim 2024
Vol: 9 • No: 25 • October 2024

e-ISSN: 2564-7466

<http://dergipark.org.tr/iktisad>
e-posta: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD, uluslararası hakemli, uluslararası indeksli, açık erişimli bilimsel bir dergidir.



Kurucu (Founder)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Baş Editör (Editor-in-Chief)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Editörler (Editors)

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY

Doç. Dr. Kazım SARIÇOBAN

Dr. Öğr. Üyesi Elif KAYA

Yayın Kurulu (Editorial Board)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Başkan)	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ	(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil TUNALI	(İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Zhaoyang LI	(Shanghai University, China)
Prof. Dr. Fatih KAPLAN	(Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Lukasz BRYL	(Poznan University, Poland)
Doç. Dr. Kazım SARIÇOBAN	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. José Antonio CARRILLO-VIRAMONTES	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Miriam Saldaña HERNÁNDEZ	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Öğr. Üyesi Elif KAYA	(İstanbul Aydın Üniversitesi)

Danışma Kurulu (Advisory Board)

Prof. Dr. Mustafa ÖZER	(Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa AKAL	(Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan ÇOBAN	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Liao WEI	(Confucius Institute, Skopje, Macedonia)
Prof. Dr. Adnan ÇELİK	(Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Cem TANOVA	(Doğu Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Celal Nazım İREM	(İstanbul Aydın Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ERDEM	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN	(Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Lubica BAJZÍKOVÁ	(Univerzita Komenského v Bratislave)
Prof. Dr. Suranga SILVA	(University of Colombo, Sri Lanka)
Doç. Dr. Anukrati SHARMA	(University of Kota, India)
Doç. Dr. Murteza HASANOĞLU	(Devlet İdarecilik Akademisi, Azerbaycan)
Doç. Dr. Elnur ALİYEYEV	(Devlet İdarecilik Akademisi, Azerbaycan)

Sekretarya (Secretaries)

Mahsun YALÇIN

Merve ÇELİK

Dergi Ofis Adresi (Office Address)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, K:1, No:133
Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye

Web: <http://dergipark.org.tr/iktisad>
E-mail: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD'ın Tarandığı İndeksler

	 Central and Eastern European Online Library
 Bielefeld Academic Search Engine	
 Academic Scientific Journals	
	 Electronic Journals Library
 ZEITSCHRIFTEN DATENBANK	 OpenAIRE
 ...research from your desktop Genamics JournalSeek	 Eurasian Scientific Journal Index www.ESJIndex.org
 Scientific Indexing Services	 JOURNAL ABSTRACTING AND INDEXING SERVICE
	 IJIFACTOR
 JOURNAL INDEX	
 Directory of Academic and Scientific Journals	
	 Indexing Portal

İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi yılda üç kez Şubat, Haziran ve Ekim aylarında yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez.

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

Dergimize gönderilen çalışmalar, alanında uzman iki ayrı hakem tarafından incelendikten sonra uygun görülenler yayınlanmaktadır. Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin **web adresinde** yer verilmiştir.

Bu derginin tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izin almaksızın hiçbir iletişim ve kopyalama sistemi kullanılarak yeniden kopyalanamaz, çoğaltılamaz ve satılamaz.

Journal of Economics Business and Political Researches is an international peer-reviewed journal which is published three times a year in February, June and October. The articles cannot be cited partly or entirely without showing resources.

The responsibility about scientific and grammatical issues is belong to authors.

The papers sent to the journal are reviewed by two referees and after their approval, they will be sent to edit before being published.

Writing & Publishing Policies can be found in the journal's **website**.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system without prior written permission.

Bu Sayının Hakemleri*

Prof. Dr. Adalet HAZAR (Başkent Üniversitesi)	Doç. Dr. Yunus TOPSAKAL (University of Massachusetts Amherst)
Prof. Dr. Aydın KAYABAŞI (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)	Doç. Dr. Kasım KAYA (Harran Üniversitesi)
Prof. Dr. Birol ERKAN (İskenderun Teknik Üniversitesi)	Doç. Dr. Mehmet Vahit EREN (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Prof. Dr. Ebru GÖZÜKARA (İstanbul Arel Üniversitesi)	Doç. Dr. Mehmet BİÇER (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Prof. Dr. Faik ÇELİK (Kocaeli Üniversitesi)	Doç. Dr. Mesut SERT (Hakkâri Üniversitesi)
Prof. Dr. Fatih KAPLAN (Tarsus Üniversitesi)	Doç. Dr. Muhammed BENLİ (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Prof. Dr. Fatih KONAK (Hitit Üniversitesi)	Doç. Dr. Murat ÖZCAN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Prof. Dr. İpek ÖZKAL SAYAN (Ankara Üniversitesi)	Doç. Dr. Recep AYDIN (Hitit Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU (Süleyman Demirel Üniversitesi)	Doç. Dr. Sema AKPINAR (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Devrim AYDIN (Hacettepe Üniversitesi)	Doç. Dr. Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN (Gümüşhane Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet DİKKAYA (Kırıkkale Üniversitesi)	Doç. Dr. Zeki KARATAŞ (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa KISAKÜREK (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Ayla AVCI (Antalya Belek Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer Faruk RENÇBER (Gaziantep Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Banu DİKMEN ADA (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömür Neczan ÖZMEN (Dokuz Eylül Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Can DONDURAN (İstinye Üniversitesi)
Prof. Dr. Reşat CEYLAN (Pamukkale Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Erhan GÜLCAN (Mersin Üniversitesi)
Prof. Dr. Selen YEĞENOĞLU (Hacettepe Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Hakkı Kutay BOLKOL (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Sibel MEHTER AYKIN (Akdeniz Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Hatice ÇOBAN KUMBALI (Pamukkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Şule AYDIN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Meri TAKSİ DEVECİYAN (İstanbul Kültür Üniversitesi)
Doç. Dr. Adem LEVENT (Bursa Uludağ Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mert GÜL (İstanbul Beykent Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet ŞİT (Malatya Turgut Özal Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Şafak ALTAY (Ardahan Üniversitesi)
Doç. Dr. Ali Rıza AKTAŞ (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Şükrü Mustafa KAYA (İstanbul Aydın Üniversitesi)
Doç. Dr. Cihan SELEK ÖZ (Sakarya Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Yalçın MURGUL (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Eda DİNERİ (Hasan Kalyoncu Üniversitesi)	Dr. Feden KOÇ (Uşak Üniversitesi)
Doç. Dr. Ethem KILIÇ (Bingöl Üniversitesi)	Dr. İlknur ZEYDAN (Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi)
Doç. Dr. Ekin Kadir SELÇUK (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)	Dr. Mustafa KESGİN (İstanbul Büyükşehir Belediyesi)
Doç. Dr. Ferda NAKİPOĞLU ÖZSOY (Gaziantep Üniversitesi)	Dr. Rabia ÖZKAYA (Millî Savunma Bakanlığı)
Doç. Dr. Füsün ÇELEBİ BOZ (Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)	Dr. Yaşar ŞAHİN (Trabzon Üniversitesi)

*Bu sayıda birbirinden değerli 54 hakemimiz, İKTİSAD'a cömert bir şekilde zaman ve uzmanlıklarıyla katkıda bulundu.

Kıymetli hakemlerimize, makale incelemeye ve değerlendirmeye gereken zamanı ve çabayı ayırdıkları ve çalışmanın kalitesini arttırmaya yardımcı tüm yorum ve önerileri için sonsuz teşekkürlerinizi sunarız.

Eğer sizler olmasaydınız, hakemli dergilerin yüksek standartlarını koruması imkânsız olurdu.

İKTİSAD, siz değerli hakemlerimizin cömert ve uzman katkıları sayesinde, bilimsellikten ödün vermeden, seçkin bir dergi olma yolunda ilerlemektedir.

Saygılarımızla...

İKTİSAD Editör Kurulu

Makaleler/Articles

- 1. Türkiye’de Satın Alma Gücü Paritesi Teorisinin Güçlü ve Zayıf Formda Geçerliliği: ARDL ve Birim Kök Testlerinden Kanıtlar**
Strong and Weak Form of Validity of the Purchasing Power Parity Theory in Türkiye: Evidence from ARDL and Unit Root Tests
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Ali Rauf KARATAŞ 486-502
- 2. Finansal Başarısızlık Risk Tahmini: Madencilik ve Taş Ocakçılığı İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama**
Financial Failure Risk Estimation: An Application on Mining and Quarrying Businesses
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Murat KATI 503-518
- 3. Örgütsel Dayanıklılık Önünde Bir Engel: İş Kaynaklı Stres**
An Obstacle to Organizational Resilience: Work-Related Stress
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Emine AĞTAŞ & Volkan YÜNCÜ 519-537
- 4. Pay Geri Alımları ve Getiri Oranları: BİST Geri Alım Endeksinde Ampirik Bir Uygulama**
Share Buybacks and Rate of Returns: An Empirical Application in BIST Buyback Index
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Nida ABDİOĞLU & Arif SEZGİN & Sinan AYTEKİN 538-552
- 5. Development of the Perceived Maverick Leadership Scale: Generation Z Sample**
Algılanan Maverik Liderlik Ölçeği Geliştirilmesi: Z Jenerasyonu Örneği
Paper Type: Research Paper / Makale Türü: Araştırma Makalesi
Açelya TELLİ DANIŞMAZ 553-572
- 6. New Developmentalism Under Neoliberalism: The Case of Brazil**
Neoliberalizm Altında Yeni Kalkınmacılık: Brezilya Örneği
Paper Type: Research Paper / Makale Türü: Araştırma Makalesi
Sıla DEMİRÖRS 573-589

Makaleler/Articles

- | | |
|-----|--|
| 7. | EATWOS, OCRA ve REF III Teknikleriyle Ülkelerin Lojistik Performans İndeksine Dayalı Etkinliklerinin İncelenmesi
<i>Examining the Efficiency of Countries Based on the Logistics Performance Index Using EATWOS, OCRA and REF III Techniques</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Erhan ORAKÇI
590-611 |
| 8. | Çağın Yükselen Liderliği: Hizmetkâr Liderlik Literatürünün Bibliyometrik Analizi
<i>The Rising Leadership of the Age: A Bibliometric Analysis of the Servant Leadership Literature</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Serap DEMİRLER
612-630 |
| 9. | Birey Davranışlarının Kurum ve Kuruluşlar Üzerindeki Etkisi: Ülgener ve Le Bon'un Fikirleri Üzerinden Türkiye için Bir Analiz
<i>The Impact of Individual Behavior on Institutions and Organizations: An Analysis for Türkiye Based on The Ideas of Ülgener and Le Bon</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Mustafa Ercan KILIÇ
631-645 |
| 10. | Finansal Raporlama Kavramına İlişkin Yapılan Çalışmaların VOSviewer Görselleştirme Programı ile Bibliyometrik Analizi
<i>Bibliometric Analysis of Studies on the Concept of Financial Reporting with VOSviewer Visualisation Program</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Murat KARAHAN & Ali YÖRÜK
646-664 |
| 11. | Sanayileşmede Yakınsama: Gelişen Piyasa Ekonomilerinden Kanıtlar
<i>Convergence in Industrialisation: Evidence from Emerging Market Economies</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Ahmet KOLUMAN & Fatih KAPLAN
665-680 |
| 12. | An Analysis on the Historical Transformation and Consequences of the Relationship Between Theoria and Techne
<i>Theoria ve Techne Arasındaki İlişkinin Tarihsel Dönüşümü ve Sonuçları Üzerine Bir Analiz</i>
Paper Type: Research Paper / Makale Türü: Araştırma Makalesi
Ahmet ÖZALP
681-692 |

Makaleler/Articles

13.	Türkiye İlaç Sektörünün Rekabet Gücü ve Döviz Riski <i>Competitiveness of the Türkiye Pharmaceutical Sector and Foreign Exchange Risk</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Oğuz KARA	693-710
14.	Kanada Hane Halklarının Göreceli Gelir Algılarını Şekillendiren Unsurlar <i>The Determinants of Relative Income Perceptions among Canadian Households</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Özcan ÖZKAN	711-726
15.	Delving into the Happiness of Professional Accountants: Examining the Interplay between Personality Traits, and Job and Life Satisfaction <i>Muhasebe Profesyonellerinin Mutluluğunun Araştırılması: Kişilik Özellikleri ile İş ve Yaşam Tatmini Arasındaki Etkileşimin İncelenmesi</i> Paper Type: Research Paper / Makale Türü: Araştırma Makalesi Gökhan BARAL	727-739
16.	Ekonomik Entegrasyon ve Ekonomik Karmaşıklık İlişkisi: AB27 Ülkeleri Analizi <i>The Relationship Between Economic Integration and Economic Complexity: Analysis of EU27 Countries</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Merve ESER & Aykut ŞARKGÜNEŞİ	740-764
17.	Yoksulluk ile Çocukların Suça Sürüklenmesi Arasındaki İlişki: Tekirdağ/Süleymanpaşa Örneğinden Ampirik Bulgular <i>The Relationship Between Poverty and Juvenile Delinquency: Empirical Evidence from the Tekirdağ/Süleymanpaşa Sample</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Davuthan GÜNAYDIN & Cengiz VATANEL	765-785
18.	Popülizmi Tanımlamak: Olguya Farklı Yaklaşımlara İlişkin bir Değerlendirme <i>Defining Populism: An Evaluation Regarding the Different Approaches to the Phenomenon</i> Makale Türü: Derleme Makale / Paper Type: Review Paper Melik KARAGÖZ	786-802

Makaleler/Articles

19. Artificial Intelligence, Smart Applications and Sustainable Consumption: A Theoretical Overview

Yapay Zekâ, Akıllı Uygulamalar ve Sürdürülebilir Tüketim: Teorik Bir Bakış

Paper Type: Review Paper / Makale Türü: Derleme Makale

Sinem SARGIN

803-820

20. Yönetim Disiplini ve Kültürel Çalışmalar

Management Discipline and Cultural Studies

Makale Türü: Derleme Makale / Paper Type: Review Paper

Umut DAĞISTAN & Murat ATALAY

821-836

21. The Impact of Exaggerated and Deceptive Influencer Advertising and Influencer Attractiveness on Consumer Purchase Intentions

Abartılı ve Aldatıcı Influencer Reklamlarının ve Influencer Çekiciliğinin Tüketici Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi

Paper Type: Research Paper / Makale Türü: Araştırma Makalesi

İlknur AYAR

837-853



Türkiye’de Satın Alma Gücü Paritesi Teorisinin Güçlü ve Zayıf Formda Geçerliliği: ARDL ve Birim Kök Testlerinden Kanıtlar

Strong and Weak Form of Validity of the Purchasing Power Parity Theory in Türkiye: Evidence from ARDL and Unit Root Tests

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1438373>

Ali Rauf KARATAŞ*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

16.02.2024

Kabul Tarihi:

28.06.2024

© 2024 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



İktisat ve uluslararası finans yazınında, iki veya daha fazla para biriminin değerlerini karşılaştırmak için çokça atıf alan yaklaşımlardan biri satın alma gücü paritesi (SAGP) teorisidir. Bu çalışma, Türkiye’de SAGP teorisinin uzun dönemde geçerliliğini, güçlü ve zayıf formda olmak üzere iki açıdan sınamak amacıyla yapılmıştır. 1994:1-2023:10 dönemi aylık verilerinin kullanıldığı bu çalışmada, SAGP teorisinin güçlü formda sınanması için Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Kesirli Frekanslı Fourier ADF birim kök testleri kullanılmıştır. SAGP teorisinin geçerliliği zayıf formda sınanırken ise ARDL Sınır Testi analiz aracı olarak kullanılmıştır. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre Türkiye’de söz konusu dönemde, SAGP teorisinin hem güçlü hem de zayıf formda geçerli olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen ampirik bulgular Türkiye ekonomisinde nominal döviz kurları ile ulusal ve uluslararası göreceli fiyat seviyeleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını göstermiştir. Buna göre 1980 sonrası dönemde dışa açılma ve ekonomik entegrasyon sürecine giren Türkiye ekonomisi, parasal iktisat bağlamında uluslararasılaşma sürecini tamamlamış ve küresel ekonomik sisteme entegre olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Satın alma gücü paritesi, birim kök testleri, ARDL sınır testi.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

16.02.2024

Accepted:

28.06.2024

© 2024 JEBUPOR

All rights
reserved.



In the field of economics and international finance, the theory of purchasing power parity (PPP) remains one of the most frequently cited frameworks for comparing the values of currencies. This study aims to examine the long-term validity of the PPP theory in Türkiye from two perspectives: the strong form and the weak form. Utilizing monthly data from the period 1994:1 to 2023:10, the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Fractional Frequency Fourier ADF unit root tests are employed to test the strong form of the PPP theory. To assess the validity of the weak form of PPP, the ARDL Bounds Test is utilized as the methodological approach. The findings of this study indicate that the PPP theory holds in both its strong and weak forms for Türkiye during the specified period. Empirical evidence demonstrates a long-term relationship between nominal exchange rates and relative price levels, both domestically and internationally, within the Turkish economy. These results suggest that Türkiye, which embarked on a path of economic liberalization and integration after 1980, has successfully completed the process of internationalization in the context of monetary economics and has effectively integrated into the global economic system.

Keywords: Purchasing power parity, unit root tests, ARDL bounds test.

Atıf / to Cite (APA): Karataş, A. R. (2024). Türkiye’de satın alma gücü paritesi teorisinin güçlü ve zayıf formda geçerliliği: ARDL ve birim kök testlerinden kanıtlar. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 486-502. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1438373>

Extended Abstract

Introduction and Research Questions and Purpose:

Following the breakdown of the Bretton Woods monetary system, the significance of a nation's currency value has been widely recognized as paramount within its domestic economy (Vo and Vo, 2023: 446). Additionally, with the development of monetary economics discipline since the 1970s, the globalization of financial liberalization process, and the growth of international trade volume, understanding the movements of prices beyond borders has become an important foundation in economic literature. Among the longstanding and contentious methods for assessing exchange rates is the Purchasing Power Parity (PPP), a theory entrenched in long-term exchange rate determinations. PPP posits that the nominal exchange rate between two currencies ought to align with the relative price levels of those currencies in their respective countries (Doğanlar at al., 2021: 375). This study aims to test the strong and weak form validity of PPP in the Turkish economy, which has undergone a process of economic integration and openness since the 1980s, based on these theoretical assumptions. By simultaneously testing PPP in two aspects, it is expected that this study will contribute to the literature.

Literature Review:

When examining empirical studies testing the validity of the PPP theory, two important conclusions emerge. According to these, traditional unit root tests that do not take into account structural breaks in testing the strong form of PPP provide rather weak evidence for the validity of the theory (Boundi-Chraki and Mateo Tomé, 2022; Lin at al., 2011; Saygili and Saygili, 2011; Telatar and Kazdagli, 1998; Tiwari and Shahbaz, 2014), while analyses conducted with unit root tests that account for structural breaks and nonlinearity support the PPP theory (Goswami and Saha, 2024; Gövdeli and Sumer, 2021; Jiang at al., 2015; Nazlioglu at al., 2022; Yıldırım, 2017). The second important conclusion arises in studies testing the weak form of PPP. As seen, cointegration tests considering nominal exchange rates, domestic prices, and international prices generally support the PPP theory (Bozoklu and Kutlu, 2012; Kim and Jei, 2013; Olaniran and Ismail, 2023; Ozdemir, 2008).

Methodology:

As per Dornbusch's (1985) framework, the Purchasing Power Parity (PPP) theory undergoes scrutiny in both its strong and weak forms over the long term. The robustness of the strong form is assessed via unit root tests applied to real exchange rate datasets, while the weak form is evaluated through cointegration analyses investigating the enduring correlation between nominal exchange rates and domestic as well as global price levels. Consequently, in this research spanning from January 1994 to October 2023 and utilizing monthly data, the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Fractionally Frequency Fourier ADF unit root tests were selected to assess the strong form's validity concerning the Turkish economy. Meanwhile, the ARDL Bound Test was employed to examine the weak form's validity within the context of the PPP theory.

Results and Conclusions:

The empirical findings from the study have provided evidence supporting the validity of the Purchasing Power Parity (PPP) theory in both its strong and weak forms in Türkiye. In the analysis testing the strong form of the PPP theory, results from the Fractionally Frequency Fourier Augmented Dickey-Fuller (ADF) unit root test indicate the validity of the PPP theory for the four Real Effective Exchange Rate (RER) variables included in the model. However, according to the ADF unit root test results that do not consider structural breaks, the PPP theory is not valid in its strong form in Türkiye. Concerning the analysis examining the weak form of the PPP theory, statistically significant cointegration has been observed between the nominal exchange rate, domestic price level, and international price level in Türkiye in the long run, as indicated by the ARDL Bound Test results. This finding suggests that the PPP theory is also valid in its weak form in Türkiye. Consequently, the Turkish economy, which underwent a process of economic integration and openness after the 1980s, has completed the globalization process in the realm of monetary economics and has become integrated into the global economic system.

1. Giriş

Satın alma gücü paritesi teorisine dair ilk akademik ve teorik temelli izler Cassel'in (1916) çalışmasına aittir. Cassel söz konusu çalışmasında döviz teorisi üzerinden hareketle bağımsız/ulusal para birimlerine sahip iki ülkeyi ele alarak bir ülkenin parasının diğer ülkenin parasına atfedilen değerinin bir parçası olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca bir ülke parasının diğer ülkedeki satın alma gücünün de ülkelerin genel fiyatlar düzeyiyle ilişkili olduğunu açıklamıştır. Daha sonra Cassel (1918) "Abnormal deviations in international exchanges" başlıklı çalışmasında uluslararası mübadele bağlamındaki teorik çıkarımlarını genişleterek malların serbest dolaşımı ve iki ülke arasında kapsamlı bir dış ticaret gerçekleştiği sürece fiili döviz kurunun bir denge oranından çok fazla sapmayacağı söylemiştir. Bu varsayımının da "satın alma gücü paritesi" olarak ifade edilmesini önererek SAGP kavramını akademik literatürde ilk kez kullanan bilim insanı olmuştur. Cassel'in teorik yaklaşımı açık ekonomi koşullarının ve uluslararası ticaretin hız kanmaya başladığı 1970'li yıllara kadar "uluslararası para sistemindeki bozulmaların niteliği ve önemi" bağlamında eleştiriler alıp sorgulansa da teori günümüze değin ayakta kalabilmiş ve son tahlilde döviz kurlarının gelişimini belirleyen öncül teori olagelmıştır (Uğur ve Alper, 2023: 26). Bilindiği üzere iki önemli dünya savaşı sonrasında ülkeler ekonomik ve siyasi bağlamda benzer politikalar üretmiş ve en azından savaşın iktisadi sonuçları ortadan kalkıncaya kadar dışa kapanma yolunu tercih etmişlerdir. Bu sebeple özellikle ödemeler dengesi bağlamında farklı yaklaşımlar ortaya çıkmış ve SAGP teorisi, ülkelerde açık ekonomi koşulları tam anlamıyla oluşuncaya kadar sürekli tartışma konusu olmuştur. Buna göre 1920'li yıllardaki tazminatlar ve savaş borçları, 1929'daki Büyük Buhran, 1950'lerdeki dolar kıtlığı ve ardından gelen dolar bolluğuna rağmen ABD'de dahi enflasyonun ortaya çıkmaması, 1970'lerdeki petrol ve gıda krizleri etkisinde yaşanan parasal gelişmeler SAGP teorisine 1970'li yıllara kadar yöneltilen eleştirilerin temellerini oluşturmuştur (Katseli-Papaefstratiou, 1979: 41).

1970'li yıllardan itibaren ise parasal iktisat disiplininin gelişmesi, finansal liberalizasyon sürecinin küresel bir görünüm kazanması ve uluslararası ticaret hacminin büyümesi neticesinde fiyatların sınırlar ötesindeki hareketlerini anlamak iktisat yazınında önemli bir temel oluşturmuş ve SAGP teorisini öne çıkarmıştır. Döviz kurlarının belirlenmesine ilişkin en eski ve tartışmalı yaklaşımlardan biri olan SAGP, bu bağlamda uzun dönem döviz kuru belirleme teorilerinden biridir. SAGP teorisine göre ilk etapta ülkeler arasında mevcut olan satın alma gücü farklılığı ortadan kalkıncaya kadar döviz kurları denge değerlerine uyum sağlama eğilimi gösterecektir (Nazlioglu vd., 2022: 177). Bu bağlamda SAGP teorisi, iki ulusal para birimi arasındaki nominal döviz kurunun, söz konusu iki ulusal para biriminin geçerli olduğu ülkelerdeki görece fiyata eşit olması gerektiği kabulüne dayanmaktadır. SAGP teorisine göre farklı ülkelerde ortak para birimiyle ifade edilen emtia fiyatlarının, arbitraj faaliyetlerinden sonra nihayetinde eşitlenmesi beklenir (Doğanlar vd., 2021: 375). Görüldüğü üzere iki ulusal para birimi arasındaki döviz kuru, iki ülkede geçerli olan fiyat seviyelerine bağlı olmaktadır.

2. Teorik Çerçeve

Döviz kurlarının gelişimini belirleyen faktörleri ortaya koymak için farklı teoriler geliştirilmiştir. Bu teoriler, geleneksel döviz kuru teorileri ve yeni döviz kuru teorileri olarak iki gruba ayrılmaktadır. Geleneksel döviz kuru teorileri, döviz kurlarının gelişimini makroekonomik değişkenlerin geçmiş ve cari dönemdeki değerleri ile açıklamaya çalışır. Yeni döviz kuru teorileri ise döviz kurlarının gelişimini açıklamada piyasa aktörlerinin beklentilerine vurgu yapmaktadır. Geleneksel döviz kuru teorileri üç gruba ayrılmaktadır. Bunlar sadece mal piyasalarına, finansal piyasalara ve hem mal piyasalarına hem de finansal piyasalara dayanan teorilerdir. Yeni döviz kuru teorileri ise iki gruba ayrılır. Bunlar piyasa aktörlerinin irrasyonel beklentilere sahip olduğunu varsayan teoriler ve rasyonel beklentilere sahip olduğunu varsayan teorilerdir (Erdoğan, 2021: 54). SAGP teorisi geleneksel döviz kuru teorileri içerisinde yer almakta ve mal piyasalarına dayanmaktadır. Bu sebeple SAGP teorisini sınamaya yönelik çalışmaların görece fiyatları içeren kısmı, tüketici fiyat endeksleri

üzerinden gerçekleştirilmektedir. SAGP teorisinin ana fikri de uluslararası mal ve hizmet piyasalarında arbitrajın kısa dönemde ortadan kalkması gereği temeline dayanmaktadır.

Taşıma maliyetlerinin olmadığı veya göz ardı edildiği, tüm malların ticaretinin yapılabilir ve fiziksel olarak benzer olduğu varsayımında SAGP teorisine göre ürün fiyatları her ülkede aynı olacaktır. Bu yaklaşımın temel dayanağı ise tek fiyat kanunudur.

$$\frac{\epsilon^j}{\epsilon^i} = \frac{p^j}{p^i} \quad (1)$$

Denklem 1, herhangi iki ülkenin döviz kuru oranlarının, söz konusu ülkelerdeki fiyatların oranına eşit olduğunu söylemektedir. Bu koşul yukarıda ifade edildiği gibi SAGP teorisi olarak adlandırılmaktadır. Denklem 1'deki SAGP koşulu, herhangi iki döviz kurunun değişim oranlarının, iki ülkedeki enflasyon oranıyla ilintili olduğunu ima etmektedir. Bu anlamda Denklem 1 spesifik olarak şu şekilde de yazılabilir:

$$\Delta\epsilon^j - \Delta\epsilon^i \cong \pi^j - \pi^i \quad (2)$$

Denklem 2'de yer alan π^j ve π^i ülkelere ait enflasyon oranlarını göstermektedir. Buna göre bir ülkenin enflasyon oranı ne kadar yüksekse, π^j , o ülkedeki para birimi değer kaybı oranı o kadar yüksek olacaktır, $\Delta\epsilon^j$. Yazında Denklem 2 SAGP'nin nispi formu, Denklem 1 ise SAGP'nin mutlak formu olarak tanımlanmaktadır (Barro, 1987: 551). Denklem 2'de görüldüğü üzere nispi SAGP iki ülke döviz kurundaki yüzde değişimlerin yine söz konusu iki ülkedeki fiyat seviyelerindeki yüzde değişimlerin farkına eşit olacağını ifade etmektedir (Çağlayan ve Saçaklı, 2006: 127). Mutlak satın alma gücü paritesine göre reel döviz kuru şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$RER^j = \frac{p^j}{p^{i*} \epsilon^j} \quad (3)$$

Denklem 3'e göre reel döviz kurundaki artışlar j ülkesinde yerel para biriminin değer kaybettiğini, diğer bir ifadeyle j ülkesi mallarının i ülkesi malları cinsinden fiyatının arttığını göstermektedir. Nispi satın alma gücü paritesine göre ise reel döviz kuru Denklem 4'teki formülasyon ile hesaplanmaktadır.

$$\Delta RER^j = \Delta\epsilon^j + \Delta p^i - \Delta p^j \quad (4)$$

Mutlak ve nispi SAGP, reel döviz kurunun hesaplama yönteminde birbirinden ayrılrsa da her iki yaklaşımın özünde döviz kuru ve fiyatların belirlenmesi yer almaktadır. SAGP teorisine göre döviz kuru ve görelî fiyatlar birbirleriyle orantılı olarak hareket etmektedir. Döviz kuru ile ulusal ve uluslararası fiyatların intibakının bir süreç içerisinde gerçekleşmesi ise beklenen ve olağandır. Bu sebeple farklı şekillerde test edilen SAGP'nin uzun dönemde geçerli ancak kısa dönemde geçerli olmayacağı konusunda bir fikir birliğinin varlığından söz edilebilir (Conejo ve Shields, 1993: 1511). Fiyatların intibakı bağlamındaki çalışmalar da bu fikri destekleyen sonuçlara ulaşmıştır. Rabe ve Waddle (2020) çalışmasında, 1960-2015 dönemi verilerini kullanarak ülkelerin toplam fiyat endekslerinin SAGP'nin öngördüğü şekilde birbirlerine yakınsama hızını ölçmüşler ve bu sürecin yaklaşık üç yıla yayıldığını tespit etmişlerdir. Yazarlar çalışmalarında ayrıca son 50 yılda yakınsamanın hızlandığını ve söz konusu sürecin iki yıla indiğini de ortaya koymuşlardır.

Bu çalışma yukarıda ifade edilen teorik gerekliliklerden hareketle Türkiye'de SAGP teorisinin geçerliliğini sınamak amacıyla yapılmıştır. Dornbusch'a (1985) göre SAGP'nin uzun dönemdeki geçerliliği, güçlü ve zayıf formlarda analiz edilmektedir. SAGP'nin güçlü formu, reel döviz kuru serisi için birim kök testleri aracılığı ile sınanırken zayıf formu ise nominal döviz kurları ile ulusal ve uluslararası görelî fiyat seviyeleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını inceleyen eşbütünlük analizleri ile sınanmaktadır. Türkiye üzerine daha önce yapılan çalışmalar incelendiğinde çoğunlukla tek bir form yönteminin tercih edildiği görülmektedir. Bu sebeple çalışmada, SAGP teorisinin testi hem güçlü hem de zayıf formda analiz edilerek literatürdeki boşluğun doldurulması da gaye edinilmiştir.

SAGP teorisi literatürü, ekonometrik analiz yöntemlerinin de geliştirilmesiyle birlikte ampirik sonuçlar odaklı bir görünüm kazanmıştır. Buna göre SAGP teorisinin sınındığı ampirik çalışmalara dair literatür özeti “uluslararası çalışmalar” ve “Türkiye üzerine yapılan çalışmalar” olmak üzere iki açıdan özetlenerek Tablo 1’de aktarılmıştır.

Tablo 1. SAGP Teorisi Bağlamındaki Ampirik Literatür Özeti

<i>Uluslararası Çalışmalar</i>				
Yazar/lar	Zaman Aralığı	Ülke/Ülkeler grubu	Yöntem	SAGP
Chang vd. (2010)	1992:M6-2008:M2	Petrol ihraç eden ülkeler	Panel SURADF birim kök testi	Kuveyt, Nijerya ve Suudi Arabistan dışındaki diğer beş ülkede geçerlidir.
Lin vd. (2011)	1995:M1-2008:M12	Dokuz geçiş ülkesi	ADF, PP, KPSS birim kök testleri	Litvanya hariç geçerli değildir.
Bozoklu ve Kutlu (2012)	1983:M1-2010:M6	Sekiz gelişmekte olan ülke	Ng-Perron birim kök testi, Johansen eşbütünlüşme testi	Geçerlidir.
Kim ve Jei (2013)	1974-2011	Japonya ve Kore	DF-GLS ve ZA birim kök testi, Johansen eşbütünlüşme testi	Birim kök testlerine göre geçerli değil, eşbütünlüşme testine göre geçerlidir.
Tiwari ve Shahbaz (2014)	1991:M1-2009:M2	Hindistan	DF-GLS birim kök testi	Geçerli değildir.
Jiang vd. (2015)	1994:M1-2013:M8	34 OECD ülkesi	Bahmani-Oskooee birim kök testi	Geçerlidir.
Ayala vd. (2016)	1979-2015	14 Latin Amerika ülkesi	MS-ARMA, Monte Carlo simülasyonu temelli birim kök testleri	Geçerlidir.
Ma vd. (2017)	1974-2015	Çin, Japonya ve Güney Kore	DF-GLS, PP, ZA, KPSS birim kök testleri ve Johansen eşbütünlüşme testi	Güney Kore’de geçerli değil, Çin ve Japonya’da geçerlidir.
Gövdeli ve Sumer (2021)	1980-2018	BRICS ülkeleri	Fourier KPSS birim kök testi ve Fourier Shin eşbütünlüşme testi	Geçerlidir.
Boundi-Chraki ve Mateo Tomé (2022)	1960:Q1-2021:Q4	28 OECD ülkesi	ADF ve PP panel birim kök testleri, KPSS birim kök testi ve doğrusal olmayan birim kök testleri	Geçerli değildir.
Nazlioglu vd. (2022)	1970-2020	GIIPS ülkeleri	Geleneksel, yapısal kırılmalı ve doğrusal olmayan birim kök testleri	Geçerlidir.
Uğur ve Alper (2023)	1994:M1-2021:M9	38 OECD ülkesi	ADF, KPSS, Fourier KPSS, Hepsag	Norveç, Kore, Finlandiya, İzlanda, Fransa, İspanya, Almanya, İsviçre, Yunanistan, Macaristan, Meksika, İtalya, Japonya, Litvanya, Lüksemburg, Slovakya, ABD, Türkiye ve Slovenya’da geçerlidir.
Jie ve Lui (2023)	1952-2019	Çin	ADF birim kök testi, Gregory-Hansen eşbütünlüşme testi	Zayıf ölçekte geçerlidir.
Olaniran ve Ismail (2023)	1970-2021	16 Batı Afrika ülkesi	Chen ve Hurvich (2006) eşbütünlüşme testi	Geçerlidir.
Chan vd. (2023)	2000:M1-2020:M12	Çin ile beş büyük ticaret ortağı arasında	ADF, PP, KPSS, FADF, Fourier KPSS, Fourier kantil birim kök testleri	Geleneksel birim kök testlerinde geçerli değil, Fourier testlerde geçerlidir.
Goswami ve Saha (2024)	2010-2021	17 ülkede işlem gören yedi kripto para birimi için	Fourier kantil birim kök testi.	Geçerlidir.

Tablo 1 (Devamı). SAGP Teorisi Bağlamındaki Ampirik Literatür Özeti

<i>Türkiye Üzerine Yapılan Çalışmalar</i>			
Yazar/lar	Zaman Aralığı	Yöntem	SAGP
Telatar ve Kazdaglı (1998)	1980:M10-1993:M10	ADF ve PP birim kök testleri	Geçerli değildir.
Yazgan (2003)	1982:M1-2001:M4	VAR modelleri	Geçerlidir.
Alba ve Park (2005)	1973:M1-2002:M7	Birim kök testleri	Doğrusal olmayan birim kök testlerinde geçerlidir.
Ozdemir (2008)	1984:M1-2004:M12	ESTAR eşbütünleşme testi	Geçerlidir.
Kalyoncu (2009)	1980:Q1-2005:Q4	ADF, PP, KPSS birim kök testleri	ADF ve PP test sonuçlarına göre Birleşik Krallık için geçerli, ABD, Almanya, Japonya, Fransa ve Hollanda için geçerli değil KPSS test sonuçlarına göre tüm ülkeler için geçerlidir.
Levent Korap ve Aslan (2010)	1987:Q1-2006:Q4	ADF ve KPSS birim kök testleri, Johansen eşbütünleşme testi	Geçerlidir.
Gözcör (2011)	2003:M1-2010:M12	Panel birim kök testleri	Geçerlidir.
Saygılı ve Saygılı (2011)	1996:M1-2006:M12	Panel eşbütünleşme testleri	Geçerli değildir.
Özkan (2013)	Dolar için 1986-2010 Euro için 1999-2010	ADF, PP, KPSS birim kök testleri ve ANN modeli	Dolar için daha güçlü şekilde geçerlidir.
Yıldırım (2017)	2001:M3-2015:M10	Doğrusal ve doğrusal olmayan birim kök testleri	Doğrusal olmayan birim kök testlerinde daha güçlü şekilde geçerlidir.
Erdoğan (2021)	2001:M3-2020:M11	ADF, DF-GLS, PP, KPSS birim kök testleri	Geçerli değildir.

Not: Zaman aralığı sütununda yer alan “M” ayları, “Q” ise çeyrekleri ifade etmektedir.

SAGP teorisinin geçerliliğini sınanan ampirik çalışmalar incelediğinde iki önemli çıkarım öne çıkmaktadır. Buna göre SAGP'nin birim kök testleri ile güçlü formda sınanmasında yapısal kırılmaları dikkate alınmayan geleneksel birim kök testleri, teorisinin geçerliliğine dair oldukça zayıf kanıtlar verirken yapısal kırılmaların dikkate alındığı ve doğrusal olmayan birim kök testlerinin kullanıldığı analizlere dayanan çalışmalar SAGP teorisini desteklemektedir. İkincil önemli sonuç ise SAGP teorisinin zayıf formda sınanıldığı çalışmalarda ortaya çıkmıştır. Görüldüğü üzere nominal döviz kuru, yurtiçi fiyatlar ve uluslararası fiyatlar dikkate alınarak yapılan eşbütünleşme testleri genellikle SAGP teorisini desteklemektedir. Bu bağlamda tek fiyat yasasının piyasalara intibak etmesi nominal döviz kurları üzerinden daha hızlı gerçekleşirken fiyat hareketlerinin reel döviz kuru aracılığıyla dengelenmesi genellikle daha uzun sürmektedir. Bu sebeple SAGP teorisinin geçerliliğinin sınanmasında zaman serisi analizlerinde kullanılan verilerin uzunluğu, kullanılan yöntem ve sınanmanın hangi formda gerçekleştirildiği elde edilecek sonuçlar bağlamında belirleyici olmaktadır. Çalışmada, SAGP teorisi güçlü formda sınanırken geleneksel ve yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testleri birlikte kullanılmıştır. Zayıf formda sınamada ise eşbütünleşme analizi kullanılmıştır. Böylece SAGP teorisinin güçlü ve zayıf formda sınanmasının eşanlı olarak gerçekleştirilmesi ile ampirik literatürdeki farklılıkların Türkiye özelinde nasıl sonuçlar doğurduğunun gözlemlenebilmesi de mümkün hale gelmiştir.

2. Veri

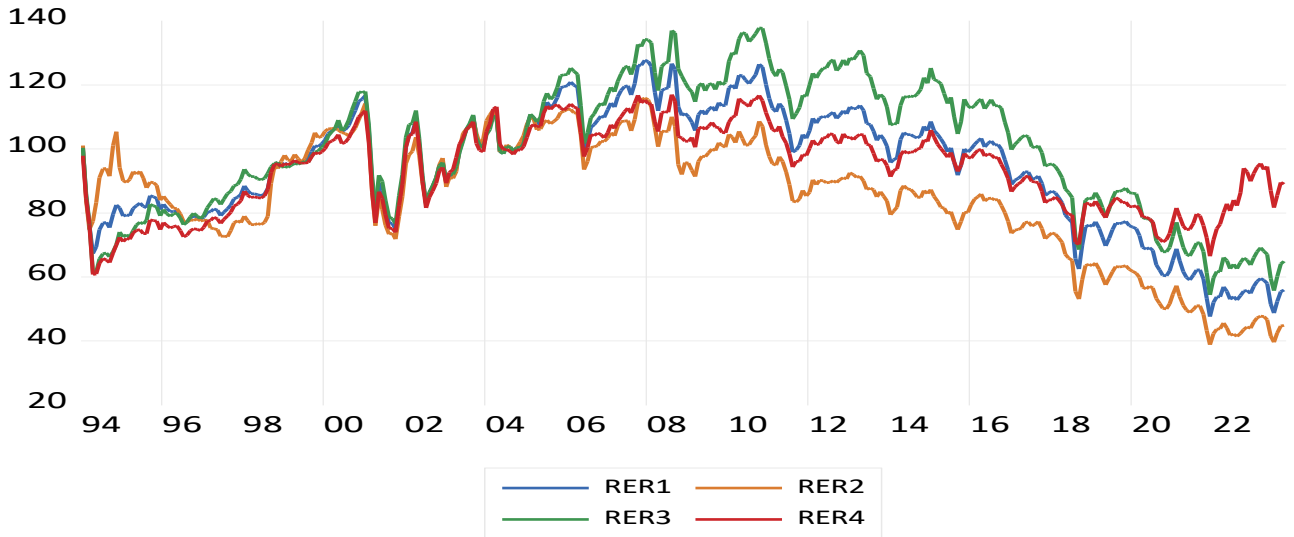
Çalışmada Türkiye’de SAGP teorisinin geçerliğinin güçlü ve zayıf formda sınanması için Ocak 1994-Ekim 2023 dönemi için aylık olarak kullanılan değişkenlere dair bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Değişkenlere Dair Temel Bilgiler

<i>SAGP Teorisinin Güçlü Formda Sınandığı Analizde Kullanılan Değişkenlere Dair Bilgiler</i>		
Değişken Adı	Kısaltma	Verinin Kaynağı
TÜFE Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru	RER1	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)
TÜFE Gelişmekte Olan Ülkeler Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru	RER2	(TCMB)
TÜFE Gelişmiş Ülkeler Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru	RER3	(TCMB)
Yurt İçi ÜFE Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru	RER4	(TCMB)
<i>SAGP Teorisinin Zayıf Formda Sınandığı Analizde Kullanılan Değişkenlere Dair Bilgiler</i>		
Nominal Döviz Kuru (TL/Dolar) ¹	NER	Uluslararası Para Fonu (IMF)
Tüketici Fiyat Endeksi (Türkiye)	PTÜR	IMF
Tüketici Fiyat Endeksi (ABD)	PABD	IMF

Kaynak: IMF (2023), TCMB (2023).

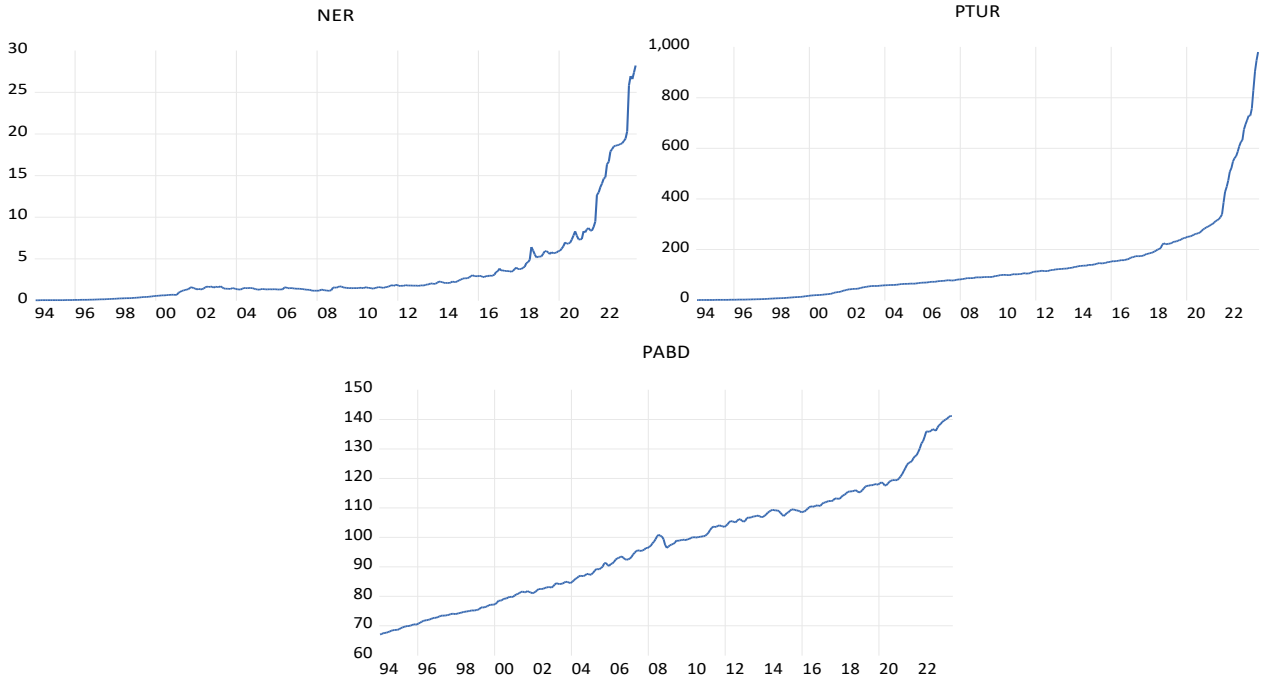
SAGP teorisinin güçlü formda sınandığı analizde yer alan serilerin grafikleri Şekil 1’de yer gösterilmiştir.



Şekil 1. SAGP Teorisinin Güçlü Formda Sınandığı Analizde Kullanılan Değişkenlerin Zaman Serisi Grafikleri

SAGP teorisinin zayıf formda sınandığı analizde yer alan serilerin grafikleri ise Şekil 2’de gösterilmiştir.

¹ SAGP teorisinin zayıf formda sınanmasında nominal döviz kurunun “TL/Dolar” olarak tercih edilmesinin sebebi Türkiye’nin dış ticaretinde en yüksek hacme sahip para biriminin Dolar olmasıdır (TÜİK, 2023).



Şekil 2. SAGP Teorisinin Zayıf Formda Sınındığı Analizde Kullanılan Değişkenlerin Zaman Serisi Grafikleri

3. Metodoloji

SAGP teorisinin güçlü formda sınanması için tercih edilen en yaygın yöntem durağanlık testleridir (Olaniran ve Ismail, 2023: 2). Çalışmada literatüre uyularak TCMB veri tabanından elde edilen dört ayrı reel döviz kuru serisine sırasıyla Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi ve Kesirli Frekanslı Fourier Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi uygulanmıştır. Böylece analizde geleneksel ve Fourier birim kök testleri birlikte uygulanmış ve elde edilen bulgular karşılaştırılabilir. Birim kök testleri neticesinde reel döviz kuru serilerinin düzey değerinde durağan olması/birim kök içermemesi SAGP teorisinin geçerliliğini gösterirken serilerin birim kök içermesi ise teorisinin geçerli olmadığını ifade etmektedir. Çalışmada kullanılan birim kök testlerinin temel denklemleri Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. Birim Kök Testleri ve Denklemleri

Test	Test Denklemi
ADF	$Y_t = \alpha + \rho Y_{t-1} + \epsilon_t$
Kesirli Frekanslı FADF	$y_t^* = \alpha_0 1_t^* + \beta_0 t_t^* + \lambda_1 \sin_{1,t}^* + \lambda_2 \cos_{1,t}^* + u_t, t = 1, 2, 3, \dots, T$

ADF birim kök testi, makroekonomik değişkenlere dair serilerin birim kök durumlarını incelemek için yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak ilgili serilerde yapısal kırılmalar varsa ADF birim kök testinin tahmin başarısı düşmektedir (Pata ve Caglar, 2021: 9). Ayrıca işlem maliyetleri ve döviz piyasalarına devlet müdahalesi gibi sebeplerle reel döviz kuru serilerinin doğrusal olmayan yapıya sahip olması muhtemeldir (Doğanlar vd., 2021: 376). Ek olarak makroekonomik serilerin doğası gereği dalgalanmalara sahip olması ve yaşanan ekonomik şokların geçici bir etkiye sahip olmadığı ve serideki uzun vadeli hareketlerin bu şoklar tarafından belirlendiği fikrinin yakın geçmişten itibaren kabul görmesi, yapısal kırılmaları içselleştiren birim kök testlerinin öne çıkarmıştır (Glynn vd., 2007: 7-8). Bu sebeple çalışmada yapısal kırılmaları içselleştirmeyen ADF birim kök testine ek olarak Bozoklu vd. (2020) tarafından geliştirilen Kesirli Frekanslı Fourier Augmented Dickey Fuller birim kök testi de kullanılmıştır. Kesirli Frekanslı FADF birim kök testi, Enders ve Lee

(2012) tarafından inşa edilen ve toplamda 5 ayrı frekansta analiz edilen FADF birim kök testindeki modele frekansların ondalık değerlerinin eklenmesiyle inşa edilmiştir. Böylece Kesirli Frekanslı FADF testinin tercih edilmesiyle hem sert yapısal kırılmalar hem de hassas kırılmalar dikkate alınmıştır.

Çalışmada SAGP teorisinin zayıf formda sınanması için yapılan eşbütünleşme analizinde ise Pesaran vd.'nin (2001) inşa ettiği ARDL Sınır Testi analiz aracı olarak çalışmaya dahil edilmiştir. ARDL Sınır Testinin en önemli avantajı farkı seviyelerde durağan olan serilerin birlikte analiz edilebilmesine olanak sağlamasıdır. Bu sayede seriler birim kök içerse dahi² farkı alınmadan teste tabi tutulabilmekte ve serilerin orijinal değerleri üzerinden analiz gerçekleştirilebilmektedir. Kurulan model ve ARDL denklemleri Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. ARDL Denklemleri

Temel uzun dönem ARDL denklemleri	$NER = \alpha_0 + \alpha_1 PT\ddot{U}R_t + \alpha_2 PABD_t + \epsilon_t$
ECM denklemleri	$\Delta NER_t = \beta_0 + \sum_{j=1}^p \beta_{1j} \Delta NER_{t-j} + \sum_{j=0}^q \beta_{2j} \Delta PT\ddot{U}R_{t-j} + \sum_{j=0}^m \beta_{3j} \Delta PABD_{t-j} + \gamma_{1t} + \theta \epsilon_{t-1} + e_t$
Eşbütünleşme denklemleri	$\Delta NER_t = \psi + \eta_0 NER_{t-1} + \eta_1 PT\ddot{U}R_{t-1} + \eta_2 PABD_{t-1} + \sum_{j=1}^p \beta_{1j} \Delta NER_{t-j} + \sum_{j=0}^q \beta_{2j} \Delta PT\ddot{U}R_{t-j} + \sum_{j=0}^m \beta_{3j} \Delta PABD_{t-j} + \gamma_{1t} + e_t$
ARDL model tanımlaması	ARDL(p,q,m)
ARDL modeli modifikasyonları	$\psi = \beta_0 - \theta \alpha_0, \eta_0 = \theta, \eta_1 = -\theta \alpha_1, \eta_2 = -\theta \alpha_2$
Nihai uzun dönem katsayıların belirlenmesi	$\theta = \eta_0, \alpha_1 = -\frac{\eta_1}{\theta}, \alpha_2 = -\frac{\eta_2}{\theta}, \alpha_3 = \eta_3$

4. Bulgular

4.1. SAGP Teorisinin Güçlü Formda Sınandığı Analize Dair Bulgular

Türkiye’de tüketici fiyat endeksi bazlı efektif döviz kuru (RER1), gelişmekte olan ülkelerin tüketici fiyat endeksleri bazlı reel efektif döviz kuru (RER2), gelişmiş ülkelerin tüketici fiyat endeksi bazlı reel efektif döviz kuru (RER3) ve yurt içi üretici fiyat endeksli bazlı reel efektif döviz kuru (RER4) değişkenlerine ilişkin açıklayıcı istatistik değerleri Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5. Reel Döviz Kuru Serilerine Dair Açıklayıcı İstatistikler

	RER1	RER2	RER3	RER4
Ortalama	93,78782	85,14031	99,81184	93,47243
Medyan	98,825	87,79	101,155	96
Maksimum	127,71	115,93	137,85	116,95
Minimum	47,61	38,84	54,37	60,75
Std. Sapma	19,18331	19,14276	20,95838	13,3723
Çarpıklık	-0,46235	-0,67337	-0,19122	-0,25192
Basıklık	2,353012	2,649643	1,937373	2,017702
Jarque-Bera	18,99883	28,88537	19,02525	18,17979
JB Olasılık	0,000075	0,000001	0,000074	0,000113
Sum	33576,04	30480,23	35732,64	33463,13
Sum Sq. Dev.	131375,8	130820,9	156813,5	63838,19
Gözlem	358	358	358	358

² Bu aşamada serilerin birinci fark değerinde I(1) durağan olması, diğer bir ifadeyle I(2) olmaması gerektiği hatırlatılmalıdır. Ayrıca eşbütünleşme testinin anlam kazanabilmesi için bağımlı değişkenin I(1) olması, diğer bir ifadeyle düzey değerinde durağan olmaması gerekmektedir.

Tablo 5'e göre analize dahil edilen seriler içerisinde en yüksek oynaklığa RER3, en düşük oynaklığa ise RER4 serisi sahiptir. Ayrıca tüm değişkenler negatif çarpıklığa (sola çarpık) sahiptir. Ek olarak tüm seriler normal olarak %10 anlamlılık düzeyinde dağılmıştır. Ortalama değerlerine bakıldığında ise gelişmekte olan ülkelerin fiyat endeksiyle hesaplanmış reel efektif döviz kurunun ortalaması en düşük olan seri olduğu ve gelişmiş ülkelerin tüketici fiyat endeksiyle hesaplanan reel efektif döviz kurunun ise ortalaması en yüksek reel efektif döviz kuru tanımı olduğu ortaya çıkmıştır.

ADF birim kök testi neticesinde sabit terim içeren modelde ve hem sabit terim hem de trend etkisinin dahil edildiği modelde ortaya çıkan bulgular Tablo 6'da bulunmaktadır.

Tablo 6. ADF Birim Kök Test Bulguları

	Sabit Terim ³		Sabit terim ve Trend ⁴	
	ADF İstatistiği ⁵	Olasılık Değeri	ADF İstatistiği	Olasılık Değeri
RER1	-1,38133	0,5919	-1,81732	0,6945
RER2	-0,97404	0,7633	-2,22901	0,4715
RER3	-1,68275	0,4392	-1,71133	0,7445
RER4	-2,84943***	0,0525	-2,83267	0,1865

Not: *, **, *** işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 6'da yer alan ADF birim kök testi sonuçlarına göre sadece sabit terim içeren modelde RER4 serisinin %10 güven düzeyinde birim kök içermediği ve durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. ADF birim kök testi sonuçları bağlamında Türkiye'de SAGP teorisi geçerli olduğu tek reel döviz kuru serisi yurt içi ÜFE bazlı reel efektif döviz kuru olmuştur. RER1, RER2 ve RER3 serileri ise ADF birim kök testi bulgularına göre birim köke sahip olmakta ve düzey değerinde durağan olmamaktadır. Bu sebeple söz konusu seriler baz alındığında ADF birim kök testi sonuçları Türkiye'de SAGP teorisinin geçerli olmadığını destekleyen sonuçlar sunmaktadır.

Uzun dönemli makroekonomik serilerin çoğunlukla yapısal ve yumuşak kırılmalara sahip olması nedeniyle bu aşamada ADF birim kök testinin literatürdeki en güncel ve gelişmiş halini barındıran Kesirli Frekanslı Fourier ADF birim kök testi ile de ilgili seriler analiz edilmiştir. Sabit terim içeren Kesirli Frekanslı Fourier ADF birim kök testi sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7. Sabit Terim İçeren Kesirli Frekanslı FADF Test Bulguları

Frekans	Minimum KKT	F İstatistiği	Uygun Gecikme Uzunluğu	Kesirli Frekanslı FADF Test İstatistiği	Kritik Değerler			
					%1	%5	%10	
RER1	0,5	3782,001	11,149	4	-4,517*	-4,389	-3,846	-3,561
RER2	0,5	3704,413	12,491	15	-4,788*	-4,389	-3,846	-3,561
RER3	0,5	4531,555	9,132	4	-4,168**	-4,389	-3,846	-3,561
RER4	1,1	3481,63	10,120	3	-5,266*	-4,274	-3,691	-3,388

Not: *, **, *** işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 7'deki sonuçlara göre Türkiye'de, tüketici fiyat endeksi bazlı efektif döviz kuru, gelişmekte olan ülkelerin tüketici fiyat endeksleri bazlı reel efektif döviz kuru, gelişmiş ülkelerin tüketici fiyat endeksi bazlı reel efektif döviz kuru ve Türkiye'de yurt içi üretici fiyat endeksi bazlı reel efektif döviz kuru değişkenlerinin tamamında durağanlık durumu söz konusudur. Dolayısıyla

³ Sabit terim içeren modeldeki kritik değerler %1, %5 ve %10 güven düzeyinde sırasıyla -3,44857, -2,86947 ve -2,57106'tür.

⁴ Sabit terim ve trend içeren modeldeki kritik değerler %1, %5 ve %10 güven düzeyinde sırasıyla -3,9841, -3,4225 ve -3,1341'tür.

sadece sabit terim etkisinin dikkate alındığı Kesirli Frekanslı Fourier ADF testi bulgularına göre dört reel efektif döviz kuru değişkeni için de SAGP teorisi geçerlidir. Son olarak sabit terim ve trend etkisi içeren Kesirli Frekanslı Fourier ADF birim kök testi bulguları Tablo 8’de yer almaktadır.

Tablo 8. Sabit Terim ve Trend Etkisi İçeren Kesirli Frekanslı FADF Test Bulguları

	Frekans	Minimum KKT	F İstatistiği	Uygun Gecikme Uzunluğu	Kesirli Frekanslı FADF Test İstatistiği	Kritik Değerler		
						%1	%5	%10
RER1	0,7	3771,459	13,694	3	-5,587*	-4,785	-4,247	-3,966
RER2	0,8	3698,713	11,007	15	-4,668**	-4,802	-4,263	-3,984
RER3	0,6	4521,668	11,308	3	-5,117*	-4,763	-4,233	-3,956
RER4	0,5	3368,817	8,0694	4	-4,731**	-4,778	-4,231	-3,948

Not: *, **, *** göstergeleri sıralı olarak %1, %5 ve %10 seviyelerinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 8’de aktarılan sonuçlara göre sabit terim ve trend etkisi içeren Kesirli Frekanslı Fourier ADF birim kök testinden elde edilen bulgular da tüm reel döviz kuru serilerinin durağan olduğunu ve SAGP teorisinin geçerliliğini ortaya çıkarmıştır.

4.2. SAGP Teorisinin Zayıf Formda Sınıdığı Analize Dair Bulgular

SAGP teorisinin zayıf formda sınıdığı analizde kullanılan Nominal döviz kuru (TL/Dolar), tüketici fiyat endeksi (Türkiye) ve tüketici fiyat endeksi (ABD) değişkenlerine ait açıklayıcı istatistikler Tablo 9’da yer almaktadır.

Tablo 9. Reel Döviz Kuru Serilerine Dair Açıklayıcı İstatistikler

	NER	PABD	PTÜR
Ortalama	3,201752	97,31700	131,5231
Medyan	1,533300	98,63865	89,90751
Maksimum	28,22975	141,1517	980,4428
Minimum	0,017221	67,04715	0,447197
Std. Sapma	4,837421	18,85177	161,2560
Çarpıklık	3,006653	0,268157	2,664962
Basıklık	12,52262	2,266675	11,23856
Jarque-Bera	1892,033	12,31218	1436,207
JB Olasılık	0,000000	0,002121	0,000000
Sum	1146,227	34839,48	47085,26
Sum Sq. Dev.	8354,030	126873,9	9283252
Gözlem	358	358	358

Tablo 9’a göre analize dahil edilen seriler içerisinde en yüksek oynaklığa PTÜR, en düşük oynaklığa ise NER verisi sahiptir. Ayrıca tüm değişkenler pozitif çarpıklığa (sağa çarpık) sahiptir. Ek olarak tüm seriler normal olarak %10 anlamlılık düzeyinde dağılmıştır. Çalışmanın bu aşamasında eşbütünleşme analizine geçilmeden önce ilgili serilerin durağanlık durumları sınınmıştır. Ampirik analize dahil edilen serilerin durağanlık durumlarına dair ADF birim kök testi bağlamındaki sonuçlar Tablo 10’da bulunmaktadır.

Tablo 10. Sabit Terim ve Trend Etkisi İçeren ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF İstatistiği	Kritik Değerler			
		%1	%5	%10	
NER	Düzy	8,205	-3,985199	-3,423058	-3,134451
	Birinci fark	-14,781*	-3,984047	-3,422497	-3,134120
PABD	Düzy	0,399	-3,985199	-3,423058	-3,134451
	Birinci fark	-11,142*	-3,984047	-3,422497	-3,134120
PTÜR	Düzy	8,011	-3,985199	-3,423058	-3,134451
	Birinci fark	-3,547**	-3,984047	-3,422497	-3,134120

Not: *, **, *** göstergeleri sıralı olarak %1, %5 ve %10 seviyelerinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 10'daki birim kök testi sonuçlarına göre analizde kullanılan serilerin tamamı, düzey değerinde birim kök içermekte, birinci fark değerlerinde ise durağan hale gelmektedir. Bu sonuçlar ARDL Sınır Testinin uygulanabilmesi için gerekli olan birim kök testi varsayımlarının sağlandığını göstermiştir. Buradan hareketle uzun dönem eşbütünlüşme sonuçlarının ARDL yaklaşımı ile tahmin edilmesi aşamasına geçilmiştir. Tablo 4'te bilgileri verilen modelin ARDL eşbütünlüşme testi sonuçları Tablo 11'de aktarılmıştır.

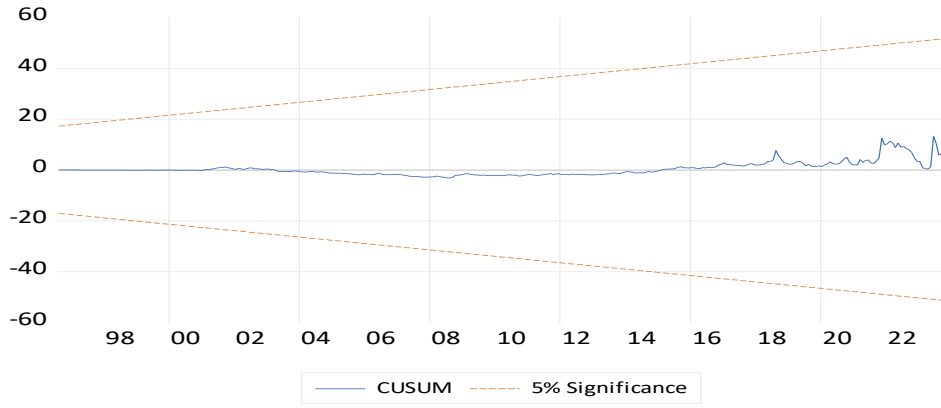
Tablo 11. ARDL Sınır Testi Sonuçları

Bağımlı değişken/Bağımsız değişken	ARDL modeli	F istatistik değerleri	Kritik değerler		
NER PABD, PTÜR	(4,2,2)	F _{istatistik} : 17,942*	Pesaran vd. (2001)		
			%10	%5	%1
			3,35	4,38	5,00
Diagnostik testler ⁶	F istatistiği	p-değeri			
Değişen varyans	0,070	0,709			
Otokorelasyon	0,599	0,549			
Model spesifikasyonu	0,343	0,632			
CUSUM	Stabil				

Not: *, **, *** göstergeleri sıralı olarak %1, %5 ve %10 seviyelerinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 11'de aktarılan sonuçlara göre kısıtsız sabitli ve trend içermeyen ARDL testi sonuçları, bütün gecikmeli değerlerin anlamlılığını sınavacak şekilde hesaplanan F istatistik değerinin (17,942) kurulan modelde ilgili değişkenler arasında %1 güven düzeyinde anlamlı bir eşbütünlüşme ilişkisinin varlığını göstermektedir. Elde edilen sonuçların güvenilirliğini sınavan diagnostik testlerin sonuçları da kurulan ARDL modelinin güvenli olduğunu göstermektedir. Şekil 3 bu bağlamda Cusum testi sonuçlarını göstermektedir. Sonuçlara göre Cusum eğrisi %5 anlamlılık düzeyinde kritik sınırlar arasında yer almaktadır.

⁶ Bu araştırmada, değişen varyans testi için ARCH, otokorelasyon testi için LM ve modelin uygun fonksiyonel forma sahip olup olmadığını belirlemek için Ramsey-Reset testleri kullanılmıştır. Ayrıca, çalışmadaki tüm ekonometrik sonuçlar Eviews 12 sürümüyle elde edilmiştir.



Şekil 3. CUSUM Test Sonuçları

Ampirik çıktılarına dair aktarılan nihai bulgu ise ARDL uzun dönem tahmin sonuçlarıdır ve ilgili sonuçlar Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12. ARDL Sınır Testi Uzun ve Kısa Dönem Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken: NER			
Uzun Dönem			
Açıklayıcı değişkenler	Katsayı	Standart hata	p-değeri
PTUR	0,054258	0,007151	0,0001*
PABD	-0,130505	0,029037	0,0001*
Kısa Dönem			
D(NER(-1))	0,135284	0,075582	0,0744
D(NER(-2))	0,186761	0,079035	0,0187*
D(NER(-3))	0,165577	0,069869	0,0183*
D(PABD)	0,009114	0,056642	0,8723
D(PABD(-1))	0,161645	0,057166	0,0050*
D(PTUR)	0,008127	0,006292	0,1973
D(PTUR(-1))	-0,036240	0,006571	0,0000*
CointEq(-1)*	-0,131243	0,015425	0,0000*

Not: *, **, *** göstergeleri sıralı olarak %1, %5 ve %10 seviyelerinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir.

ARDL analizinde uzun dönem katsayıları, uzun dönem modeli kullanılarak incelenen bağımsız değişken katsayılarının toplamı bölü, bir eksi bağımlı değişken katsayılarının toplamı olarak hesaplanmaktadır. Tablo 12’de aktarılan uzun dönem sonuçlarına göre Türkiye’deki fiyat seviyesinin katsayısının işareti pozitif, ABD’deki fiyat seviyesinin işareti ise negatiftir. Ek olarak iki değişkene ait olasılık değeri de %1 güven düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Buna göre uzun dönemde, Türkiye’de fiyatların yükselmesi nominal döviz kurunu yükseltirken, ABD’de fiyatların yükselmesi nominal döviz kurunu düşürmektedir. Ayrıca dış fiyatlardaki değişimin nominal kur üzerindeki etkisi iç fiyatlardaki değişimin etkisinden daha güçlüdür. Elde edilen bu sonuçlar teorik bağlamda beklenildiği gibidir. Kısa dönem sonuçları incelendiğinde ise hata düzeltme modeli katsayısı olarak ifade edilen CointEq (-1) değeri negatif ve o katsayının karşılığı olan olasılık değeri 0.05’ten küçük olduğundan dolayı kısa dönem eşbütünleşme sonuçları da istatistiki olarak anlamlıdır. Bununla birlikte SAGP teorisinde katsayıların işareti bağlamında beklenen sonuçlar ise uzun dönemde ortaya çıkmaktadır.

Özetle Ocak 1994-Ekim 2023 dönemindeki aylık veriler kullanılarak gerçekleştirilen ekonometrik analizlere dayanan bu çalışma neticesinde Türkiye’de SAGP teorisinin geçerliliği hem güçlü hem de zayıf formda kanıtlanmıştır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışma, Türkiye’de SAGP teorisinin geçerliliğinin sınanması amacıyla gerçekleştirilmiştir. Literatürde SAGP teorisinin, güçlü ve zayıf formda olmak üzere iki farklı şekilde analiz edildiği görülmektedir. Çalışma bu bağlamda her iki formu da eşanlı analiz ederek elde edilen bulguları karşılaştırma imkânı sunmakta ve bu sayede SAGP’nin nominal döviz kuru, reel döviz kurları, yurt içi fiyatların genel seviyesi ve uluslararası fiyatları düzeyi bağlamındaki hareketini teorik olarak açıklama iddiası taşımaktadır.

SAGP teorisinin güçlü formda sınındığı analiz sonuçlarına göre elde edilen bulgular ADF ve Kesirli Frekanslı Fourier ADF birim kök testlerine göre ayrılmaktadır. Buna göre yapısal kırılmaların dikkate alınmadığı durumda analize dahil edilen reel döviz kurlarının birim kök içerdiği, $I(1)$, dolayısıyla SAGP teorisinin geçerli olmadığı görülmüştür. Fakat yapısal kırılmaları hassas şekilde dikkate alan Kesirli Frekanslı FADF birim kök testinden elde edilen bulgulara göre ise çalışmada tercih edilen tüm reel döviz kuru tanımlarının birim kök içermediği/durağan olduğu, $I(0)$, SAGP teorisinin geçerli olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Makroekonomik değişkenlerin doğası gereği döngüsel olduğu ve yapısal kırılmalar taşıdığı fikri iktisat yazınında hâkim bir düşüncedir. Ek olarak analizin gerçekleştirildiği dönemde (1994-2023) Türkiye ekonomisi, iç (1994, 1998-2001 krizleri) ve çoğunlukla uluslararası kaynaklı (2008 Küresel Finans Krizi, 2019 Covid-19 Pandemisi, 2021 Avrupa Enerji Krizi, 2022 Rusya-Ukrayna Savaşı) birçok krizi tecrübe etmiştir. Söz konusu krizler ekonomiyi sarstığı gibi büyük iktisat politikası dönüşümlerine de yol açmış ve reel döviz kurları üzerinde şoklara neden olmuştur. Bu sebeple SAGP teorisinin sınanmasında yapısal kırılmaları dikkate alan testlerin uygulanmasının daha güvenilir sonuçlar verdiği kabul edilmektedir. Kesirli Frekanslı FADF birim kök testi sonuçları, Türkiye ekonomisinde hem pozitif hem de negatif döviz kuru şoklarının reel döviz kurları üzerindeki etkisinin geçici olduğunu ve kısa vadede ortadan kalktığını göstermektedir. Reel döviz kuru serilerinin durağanlığı, uzun dönemde reel döviz kurlarının sabit bir denge değerine döndüğünü de göstermektedir. SAGP teorisinin güçlü formda geçerli olması dış ticarete tabii mallar üzerinden uluslararası yatırımcılar ve spekülâtörlerin arbitraj geliri elde edebilmesini sınırlamaktadır. Bağlama göre olumlu veya olumsuz olarak görülebilecek diğer bir bağıntılı sonuç ise SAGP teorisinin geçerli olduğu Türkiye ekonomisinde, döviz kuru politikalarındaki değişiklikler ile uzun dönemde dış ticarete rekabet gücüne yön verilemeyecek oluşudur. Bu durum özellikle 2021 sonrası dönemde para politikası olarak öngörülen şekilde yükselen döviz kurlarının, ihracat ve ithalat üzerinde teorik olarak beklenen sonuçları doğurmasını da açıklamaktadır.

SAGP teorisinin zayıf formda sınındığı analizde ise Türkiye’nin dış ticaretinde en yüksek hacme sahip yabancı para biriminin Dolar olması nedeniyle nominal döviz kuru göstergesi olarak “TL/Dolar” tercih edilmiş ve nominal döviz kuru ile yurtiçi fiyatlar (Türkiye) ve uluslararası fiyatlar (ABD) arasındaki olası eşbütünleşme ilişkisinin varlığı araştırılmıştır. Ortaya çıkan bulgular ilgili dönemde Türkiye’de SAGP teorisinin zayıf formda da geçerli olduğunu göstermiştir. Bu nedenle SAGP teorisinin Türk Lirası ile Amerikan Doları kuru esas alınarak değerlendirilmesi Türk dış ticaretindeki parasal görünüm bağlamında beklenildiği üzere anlamlıdır. Zayıf formda gerçekleştirilen analizden elde edilen bir diğer sonuç ise ABD’deki fiyat hareketlerinin, Türkiye’deki fiyat hareketlerine kıyasla görece olarak SAGP üzerinde daha fazla tesir gücüne sahip olduğudur. Bu sonuç, Türkiye’de yüksek enflasyonun büyük ölçüde nominal döviz kurundaki keskin değer kaybından kaynaklanabileceği fikrine de ampirik bir temel oluşturmaktadır.

Türkiye ekonomisinde SAGP teorisinin geçerli olması, 1980 sonrası dönemde dışa açılma ve ekonomik entegrasyon sürecine giren Türkiye ekonomisinde, finansal liberalizasyon sürecinin tamamlandığını ve dış ticaret üzerindeki engellerin kalkmasıyla da döviz kuru oynaklıklarının azaldığını göstermiştir. Bu nedenle politika yapıcılar için döviz kuru kontrolü üzerinden bir politika üretmek yerine yurtiçi fiyat istikrarına odaklanması, ihracata dayalı büyüme stratejisi açısından daha etkin bir politika önermesi olacaktır. Çünkü kısa vadede döviz kurlarındaki oynaklıklar belirsizliği artırarak, uzun vadede fiyat istikrarının sağlanmasını zorlaştırmaktadır. Bu bağlamda Türkiye’de

1998-2001 krizleri sonrasında fiyat istikrarını sağlamada döviz kuru çapası yerine para politikasının, enflasyon hedeflemesi ve çıktı açığı odağında sürdürülmesi SAGP teorisinin geçerliliği bağlamında anlamlı ve gereklidir. Ek olarak 2008 Küresel Finans Krizi sonrasında finansal sistem şokları, reel sektörde de finansal döngü üzerinden finansal piyasalarda yaşananlardan daha güçlü dalgalanmalara sebep olmuştur. Buna göre Küresel Finans Krizi kaynaklı dış ticaret hadlerinde ve emtia fiyatlarında son 15 yılda yaşanan dalgalanmalara ek olarak Covid-19 Pandemisi ve pandemi ile kaynaklı ortaya çıkan 2021 Avrupa Enerji Krizi söz konusu dalgalanmalara ivme kazandırmış ve para politikası yapıcılarının optimal para politikası uygulamalarını belirlemesini zorlaştırmıştır. Son olarak 2022 Rusya-Ukrayna Savaşı, Rusya ve Ukrayna'nın Türkiye dış ticaretinde ilk 20 ülke arasında yer alması sebebiyle dış ticaret dengesi üzerinde kısa vadede güçlü etkilere yol açmıştır. Söz konusu etkiler yakın gelecekte Türkiye ekonomisinde para birimi uyumsuzluklarının kendini göstermesine yol açabilecektir. Bu sebeple para politikası bağlamında makro ihtiyatı politikaların sorun önleme odaklı geliştirilmesini gerektirmektedir.

Kaynaklar

- Alba, J. D. ve Park, D. (2005). Non-linear mean reversion of real exchange rates and purchasing power parity: Some evidence from Turkey. *Applied Economics Letters*, 12(11), 701-704. <https://doi.org/10.1080/13504850500188133>
- Ayala, A., Blazsek, S., Cuñado, J. ve Gil-Alana, L. A. (2016). Regime-switching purchasing power parity in Latin America: Monte Carlo unit root tests with dynamic conditional score. *Applied Economics*, 48(29), 2675-2696. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1128076>
- Barro, R. J. (1987). *Macroeconomics*. Library of Congress Cataloging-in-Publication.
- Boundi-Chraki, F. ve Mateo Tomé, J. P. (2022). The purchasing power parity hypothesis tested -once again-. new empirical evidence for 28 OECD countries. *Investigación Económica*, 81(322), 3-26. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2022.322.82892>
- Bozoklu, S. ve Kutlu, S. (2012). Linear and nonlinear cointegration of purchasing power parity: Further evidence from developing countries. *Global Economic Review*, 41(2), 147-162. <https://doi.org/10.1080/1226508X.2012.684470>
- Bozoklu, S., Yilanci, V. ve Gorus, M. S. (2020). Persistence in per capita energy consumption: A fractional integration approach with a Fourier function. *Energy Economics*, 91, 104926. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2020.104926>
- Cassel, G. (1916). The present situation of the foreign exchanges. *The Economic Journal*, 26(103), 319-323.
- Cassel, G. (1918). Abnormal deviations in international exchanges. *The Economic Journal*, 28(112), 413-415.
- Chan, K. S., Lai, J. T. ve Liang, X. (2023). Testing the validity of purchasing power parity for China: Evidence from the Fourier quantile unit root test. *Review of International Economics*, 31(2), 464-492. <https://doi.org/10.1111/roie.12634>
- Chang, T., Lu, Y.-C., Liu, W.-C. ve Kang, S.-C. (2010). Revisiting purchasing power parity for major oil-exporting countries using panel SURADF tests. *Applied Economics Letters*, 18(1), 63-67. <https://doi.org/10.1080/13504850903425041>
- Chen, W. W. ve Hurvich, C. M. (2006). Semiparametric estimation of fractional cointegrating subspaces. *The Annals of Statistics*, 34(6). <https://doi.org/10.1214/009053606000000894>
- Conejo, C. ve Shields, M. P. (1993). Relative PPP and the long-run terms of trade for five Latin American countries: A cointegration approach. *Applied Economics*, 25(12), 1511-1515. <https://doi.org/10.1080/00036849300000155>
- Çağlayan, E. ve Saçaklı, İ. (2006). Satın alma gücü paritesinin geçerliliğinin sıfır frekansta spektrum tahmincisine dayanan birim kök testleri ile incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 121-137.


- Doğanlar, M., Mike, F. ve Kızılkaya, O. (2021). Testing the validity of purchasing power parity in alternative markets: Evidence from the Fourier quantile unit root test. *Borsa Istanbul Review*, 21(4), 375-383. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2020.12.004>
- Dornbusch, R. (1985). *Purchasing power parity* (w1591; s. w1591). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w1591>
- Enders, W. ve Lee, J. (2012). The flexible Fourier form and Dickey–Fuller type unit root tests. *Economics Letters*, 117(1), 196-199. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.04.081>
- Erdoğan, M. (2021). An analysis of the validity of absolute purchasing power parity: The case of Turkish Lira and British Pound. *Sosyoekonomi*, 29(50), 51-71. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2021.04.03>
- Glynn, J., Perera, N. ve Verma, R. (2007). *Unit root tests and structural breaks: A survey with applications*. <https://ro.uow.edu.au/commpapers/455/>
- Goswami, G. G. ve Saha, T. K. (2024). Fourier nonlinear quantile unit root test of purchasing power parity in cryptocurrencies. *Applied Economics Letters*, 31(4), 312-322. <https://doi.org/10.1080/13504851.2022.2132205>
- Gövdeli, T. ve Sumer, S. (2021). Testing the purchasing power parity hypothesis for BRICS: Evidence from the Fourier unit root and cointegration test. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(3), 1394-1406. <https://doi.org/10.30798/makuiibf.822369>
- Gözgör, G. (2011). *Purchasing power parity hypothesis among the main trading partners of Turkey*. <https://openaccess.dogus.edu.tr/xmlui/handle/11376/2359>
- IMF. (2023). International Financial Statistics. <https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179bvesId=-1>
- Jiang, C., Bahmani-Oskooee, M., ve Chang, T. (2015). Revisiting purchasing power parity in OECD. *Applied Economics*, 47(40), 4323-4334. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1026592>
- Jie, H. ve Liu, X. (2023). Price regulation, exchange rate regulation and the purchasing power parity: Empirical evidence from China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 1-12. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2023.2281414>
- Kalyoncu, H. (2009). New evidence of the validity of purchasing power parity from Turkey. *Applied Economics Letters*, 16(1), 63-67. <https://doi.org/10.1080/13504850701351902>
- Katseli-Papaefstratiou, L. (1979). The reemergence of the purchasing power parity doctrine in the 1970's.
- Kim, H.-G. ve Jei, S. Y. (2013). Empirical test for purchasing power parity using a time-varying parameter model: Japan and Korea cases. *Applied Economics Letters*, 20(6), 525-529. <https://doi.org/10.1080/13504851.2012.689109>
- Levent Korap, H. ve Aslan, Ö. (2010). Re-examination of the long-run purchasing power parity: Further evidence from Turkey. *Applied Economics*, 42(27), 3559-3564. <https://doi.org/10.1080/00036840802129798>
- Lin, S.-Y., Chang, H.-J. ve Chang, T. (2011). Revisiting purchasing power parity for nine transition countries: A Fourier stationary test. *Post-Communist Economies*, 23(02), 191-201. <https://doi.org/10.1080/14631377.2011.570049>
- Ma, W., Li, H. ve Park, S. Y. (2017). Empirical conditional quantile test for purchasing power parity: Evidence from East Asian countries. *International Review of Economics & Finance*, 49, 211-222. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2017.01.029>
- Nazlioglu, S., Altuntas, M., Kilic, E. ve Kucukkapan, I. (2022). Purchasing power parity in GIIPS countries: Evidence from unit root tests with breaks and non-linearity. *Applied Economic Analysis*, 30(90), 176-195. <https://doi.org/10.1108/AEA-10-2020-0146>
- Olaniran, S. F. ve Ismail, M. T. (2023). Testing absolute purchasing power parity in West Africa using fractional cointegration panel approach. *Scientific African*, 20, e01615. <https://doi.org/10.1016/j.sciaf.2023.e01615>

- Ozdemir, Z. A. (2008). The purchasing power parity hypothesis in Turkey: Evidence from nonlinear STAR error correction models. *Applied Economics Letters*, 15(4), 307-311. <https://doi.org/10.1080/13504850500447315>
- Özkan, F. (2013). Comparing the forecasting performance of neural network and purchasing power parity: The case of Turkey. *Economic Modelling*, 31, 752-758. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.01.010>
- Pata, U. K. ve Caglar, A. E. (2021). Investigating the EKC hypothesis with renewable energy consumption, human capital, globalization and trade openness for China: Evidence from augmented ARDL approach with a structural break. *Energy*, 216, 119220. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2020.119220>
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>
- Rabe, C. ve Waddle, A. (2020). The evolution of purchasing power parity. *Journal of International Money and Finance*, 109, 102237. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102237>
- Saygili, H. ve Saygili, M. (2011). Testing purchasing power parity for the new EU members and Turkey: A panel cointegration analysis with disaggregated CPI. Available at SSRN 1330383. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1330383
- TCMB. (2023). Elektronik veri dağıtım sistemi. <https://evds2.tcmb.gov.tr/>
- Telatar, E. ve Kazdagli, H. (1998). Re-examine the long-run purchasing power parity hypothesis for a high inflation country: The case of Turkey 1980–93. *Applied Economics Letters*, 5(1), 51-53. <https://doi.org/10.1080/758540127>
- Tiwari, A. K. ve Shahbaz, M. (2014). Revisiting purchasing power parity for India using threshold cointegration and nonlinear unit root test. *Economic Change and Restructuring*, 47(2), 117-133. <https://doi.org/10.1007/s10644-013-9144-9>
- TÜİK. (2023). Dış ticaret. https://www.tuik.gov.tr/indir/metodolojikDokumanlar/hia_metod_tr.pdf
- Uğur, M. S. ve Alper, A. E. (2023). Revisiting purchasing power parity in OECD countries: New evidence from nonlinear unit root test with structural breaks. *Sosyoekonomi*, 31(57), 25-45. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2023.03.02>
- Vo, H. L. ve Vo, D. H. (2023). The purchasing power parity and exchange-rate economics half a century on. *Journal of Economic Surveys*, 37(2), 446-479. <https://doi.org/10.1111/joes.12504>
- Yazgan, M. E. (2003). The purchasing power parity hypothesis for a high inflation country: A re-examination of the case of Turkey. *Applied Economics Letters*, 10(3), 143-147. <https://doi.org/10.1080/1350485022000041078>
- Yıldırım, D. (2017). Empirical investigation of purchasing power parity for Turkey: Evidence from recent nonlinear unit root tests. *Central Bank Review*, 17(2), 39-45. <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2017.03.001>



Finansal Başarısızlık Risk Tahmini: Madencilik ve Taş Ocakçılığı İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama

◆◆◆ Financial Failure Risk Estimation: An Application on Mining and Quarrying Businesses

 <https://doi.org/10.25204/iktisad.1444773>

Murat KATI*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
28.02.2024

Kabul Tarihi:
03.08.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Ülke ekonomilerinde yaşanan gelişmeler, teknolojik gelişmeler, ekonomik krizler ve salgın hastalıklar finansal başarısızlık kavramını önemli hale getirmiştir. Mikro ve makro düzeyde yaşanan değişimler ve gelişmeler işletmelerin finansal yapılarını etkilemektedir. İşletmelerin sürdürülebilirliklerini sağlamak adına değişen koşullara ve ortaya çıkabilecek risklere karşı önlem almaları gerekmektedir. Bu kapsamda çalışmanın amacı, Borsa İstanbul'da (BİST) madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal başarısızlık risklerinin tahmin edilmesidir. Çalışma kapsamında madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2017-2023 yıllarına ilişkin finansal tabloları Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) internet sitesinden temin edilerek analize tabi tutulmuştur. Çalışmada yer alan işletmelerin finansal başarısızlık riskleri, risk tahmin yöntemlerinden Altman ZI Skor Modeli, Springate ve Fulmer Modelleri kullanılarak tespit edilmiştir. Çalışmanın sonucunda işletmelerin finansal durumlarının modeller ve yıllar itibarıyla farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Daha sonraki çalışmalarda farklı sektörlerin çalışma kapsamına alınması, çalışma döneminin genişletilmesi veya Beaver, Ohlson, Zmijewski ve Canada gibi diğer finansal başarısızlık tahmin modellerinin kullanılması sunulacak öneriler arasındadır.

Anahtar Kelimeler: Finansal başarısızlık, Altman Z skor, Springate Modeli, Fulmer Modeli.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
28.02.2024

Accepted:
03.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



Developments in national economies, technological developments, economic crises and epidemics have made the concept of failure important. Changes and developments at the micro and macro level affect the financial structures of businesses. In order to ensure their sustainability, businesses need to take measures against changing conditions and risks that may arise. In this context, the aim of the study is to estimate the financial failure risks of businesses operating in the mining and quarrying sector in Borsa Istanbul (BIST). Within the scope of the study, the financial statements of the enterprises operating in the mining and quarrying sector for the years 2017-2023 were obtained from the Public Disclosure Platform (KAP) website and subjected to analysis. The financial failure risks of the businesses in the study were determined by using Altman ZI Score Model, Springate and Fulmer Models, which are risk estimation methods. As a result of the study, it was determined that the financial failure status of the enterprises differed in terms of models and years. In future studies, it is recommended to include different sectors in the scope of the study, to extend the study period or to use other financial failure prediction models such as Beaver, Ohlson, Zmijewski and Canada.

Keywords: Financial failure, Altman Z Score, Springate Model, Fulmer Model.

Atıf / to Cite (APA): Katı, M. (2024). Finansal başarısızlık risk tahmini: madencilik ve taş ocakçılığı işletmeleri üzerine bir uygulama. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 503-518. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1444773>

* ORCID Dr., Dicle Kalkınma Ajansı, murattkati@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

With globalization, the change and transformation processes of businesses have accelerated considerably. In an intense competitive environment, businesses need to keep up with these change and transformation processes. While businesses that can keep up with this process gain competitive advantage, businesses that cannot adapt have to terminate their activities. Businesses must first have successful financial structures in order to gain competitive advantage and continue their activities. Otherwise, businesses are at the point of financial failure and bankruptcy. Inadequate financial planning, ineffective cash management, borrowing with high costs and insufficient equity are among the reasons for financial failure of enterprises. The aim of the study is to estimate the financial failure risks of enterprises operating in the mining and quarrying sector in BIST.

Literature Review:

There are many studies in the literature on estimating the risk of financial failure. It is seen that the studies carried out in our country stand out in tourism, textile and apparel, food and beverage, retail, banking and cement sectors (Fidan, 2021; Tekin and Gör, 2022; Yıldız and Gürkan, 2022; Gül and Yılmaz, 2023; Medetoğlu and Tutar, 2023; Ova, 2023; Yetik and Uygurtürk, 2023). When international studies are examined, it is determined that they are concentrated in the automotive, mining, telecommunications, textile, pharmaceutical, banking and oil sectors (Imanzadeh et al., 2011; Iskandar, 2019; Panigrahi, 2019; Eryani, 2020; Mulyati and Ilyasa, 2020; Tan and Wibisana, 2020; Tanjung, 2020; Fauzi, Sudjono and Saluy, 2021; Setiawan, 2021; Nurfadillah and Yulianti, 2024). Within the scope of the literature review, the fact that the studies in the mining and quarrying sector are quite limited and that the sector has an important share in the economic structure of our country are among the reasons for the study. In this context, Altman, Springate and Fulmer models were used in the study due to their high accuracy, allowing easy calculation with accounting-based data in financial statements and having certain limitations in terms of interpretation. The results of the study are in line with the studies conducted by Akyüz (2020) and Yıldız and Gürkan (2022). The study is expected to provide important information to the representatives of the mining and quarrying sector, business owners and managers in the sector and financial statement users.

Methodology:

The aim of the study is to estimate the financial failure risks of enterprises operating in the mining and quarrying sector in BIST. Within the scope of the study, the financial failure risks of enterprises are determined using Altman, Springate and Fulmer models. Since the mining and quarrying sector is among the manufacturing sectors, the Altman ZI score model developed for manufacturing enterprises was used in the study.

Results and Conclusions:

Within the scope of the study, financial failure risks were determined by using Altman, Springate and Fulmer Models in line with the financial ratios obtained from the financial statements of the enterprises operating in the mining and quarrying sector for the years 2017-2023. Since the mining and quarrying sector is among the manufacturing sectors, the Altman ZI score model developed for manufacturing enterprises was used in the study. In the study, it was determined that enterprises with high risk of financial failure are generally faced with short-term borrowing policy, liquidity problem, low profitability, ineffective sales policies, high interest problems. It is suggested that enterprises with high risk levels should review their borrowing policies, especially their asset, fixed asset and sales policies, and manage their liquidity, financial structure and operational policies more effectively. In addition, businesses should be prepared for the negativities that may occur during periods of global pandemic, economic crisis, etc., and develop strategies and targets in this direction, and keep emergency action plans ready to be implemented when necessary. It is among the recommendations to be presented that businesses that do not carry the risk of financial failure should continue their activities to ensure sustainability in the strategies and policies they implement in order to maintain the current situation.

1. Giriş

Ülke ekonomilerinde çeşitli sebepler sonucunda yaşanan konjonktürel dalgalanmalar, ticari işlemlerin ve ticari işlem hacimlerinin artması işletmeler için finansal risk ve finansal başarısızlık kavramlarını daha önemli hale getirmiştir. Finansal risk, bir yatırım veya işletmenin finansal durumunu etkileyebilecek belirsizlikler veya olumsuz etkilerdir. Finansal başarısızlık ise işletmenin sahip olduğu varlıkları ile yükümlülüklerini yerine getirememesi olarak açıklanmaktadır.

Çalışmanın konusunu oluşturan finansal başarısızlık kavramının literatürde çok farklı tanımlamaları bulunmaktadır. Bazı çalışmalarda finansal başarısızlık olarak bazı çalışmalarda ise iflas şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanımlamalardan bazıları aşağıda verilmiştir (Karels ve Prakash, 1987: 576):

Altman'a göre iflas olarak nitelendirilerek yasal olarak iflas etmiş ve kayyum atanmış veya iflas kanunu hükümleri uyarınca yeniden örgütlenme hakkı verilmiş işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Beaver'e göre başarısızlık olarak nitelendirilerek bir işletmenin vadesi gelen mali yükümlülüklerini ödeyememesi şeklinde tanımlanmaktadır. İflas, tahvil faizinin ödenememesi ve imtiyazlı hisse senetlerinde temettü dağıtılmaması gibi durumlar finansal başarısızlık olarak görülmektedir. Blum'a göre başarısızlık olarak nitelendirilerek vadesi gelmiş borçların ödenememesi, iflas sürecine girilmesi, alacaklılarla borçların ödenmesine yönelik yapılan anlaşmalar gibi borçların ödenmemesine işaret eden olayların gerçekleşmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Elam'a göre iflas olarak adlandırılarak, Amerikan İflas Kanunu uyarınca iflas etmiş işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Taffler'e göre başarısızlık olarak adlandırılarak, alacaklıların talebi üzerine tasfiye, mahkeme kararıyla zorunlu tasfiye sürecine giren işletmeler olarak tanımlanmıştır.

Yukarıda yer alan tanımlamalardan hareketle finansal başarısızlık, işletmelerin vadesi gelen borçlarını ödeyememesi ve iflas sürecine girmesi olarak tanımlanabilir. İşletmelerde finansal başarısızlık birçok farklı sebepten kaynaklanabilmektedir. Bir işletmenin finansal olarak başarısız duruma gelmesi veya iflas etmesi işletme içi sebeplerden meydana gelebileceği gibi işletme dışı sebeplerden de meydana gelebilmektedir. İşletmeleri genel olarak finansal başarısızlığa uğratan başlıca sebepler aşağıdaki gibidir (Tekin ve Gör, 2022: 375):

- Finansal planlamanın yetersiz olması,
- Nakit yönetiminin etkin olmaması,
- Yüksek maliyet ile yapılan borçlanmalar,
- Büyüme hızının yetersiz olması,
- Yetersiz özsermaye ile büyüme,
- Çeşitlendirilemeyen faaliyetler,
- Ulusal ve uluslararası piyasalardaki rekabet koşullarına ayak uyduramama,
- Ulusal ve uluslararası piyasalarda meydana gelen krizler şeklindedir.

Çalışmanın amacı, BİST'te madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal başarısızlık risklerinin Altman Z¹ Skor Modeli, Springate ve Fulmer Modelleri ile tahmin edilmesidir. Çalışma kapsamında işletmelerin finansal başarısızlık riskleri, risk tahmin yöntemlerinden Altman Z¹ Skor Modeli, Springate ve Fulmer Modelleri kullanılarak tespit edilmiştir. Literatürde finansal başarısızlık riskinin tahmin edilmesine yönelik birçok farklı sektörü konu alan çalışmaların bulunmasına rağmen madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe çalışmanın görece sınırlı olması ile madencilik ve taş ocakçılığının ülkemizin ekonomik yapısı içerisinde yatırım ölçeği, ekonomik büyüklük itibarıyla başat sektörlerden birisi olması çalışmanın gerekçeleri arasındadır. Bu bağlamda çalışma kapsamında BİST'de madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe yer alan tüm firmalar çalışmaya dahil edilmiştir. Literatürde birçok farklı finansal başarısızlık yöntemi bulunmasına rağmen çalışmada Altman, Springate ve Fulmer modellerinin seçilmesinin temel sebepleri, yöntemlerin doğruluk paylarının yüksek olması, mali tablolarındaki muhasebe temelli verilerle kolayca hesaplama yapılmasına imkan vermeleri, yorumlama konusunda sınırlılıklarının belirli olması ve literatürde en fazla kullanılan modeller olarak açıklanabilir.

Çalışma, beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünde, finansal başarısızlık konusuna ilişkin teorik çerçeve ele alınarak konuya giriş yapılmıştır. İkinci bölümde, finansal başarısızlık ve finansal durum analizini konu olan literatürde yer alan çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü bölümde, finansal başarısızlığın tahmininde kullanılan ve çalışmada kullanılan Altman Z, Springate S ve Fulmer H modelleri açıklanmıştır. Dördüncü bölümde, çalışmanın metodolojisini içeren; çalışmanın amacı, veri seti ve yöntemi açıklanmıştır. Beşinci bölümde, çalışmanın sonucunda elde edilen bulgular ve bulgulara yönelik değerlendirmelere yer verilmiştir. Sonuç bölümünün yer aldığı altıncı bölümde ise konuya ilişkin genel değerlendirmeler ve öneriler bulunmaktadır.

2. Literatür

Çalışma kapsamında yapılan literatür araştırmasında finansal başarısızlık ve finansal durum analizi başlığı altında farklı sektörleri konu alan birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları aşağıda verilmiştir.

Beaver (1966) çalışmasında, ABD'deki 117 işletmenin finansal başarısızlık durumlarını incelemiştir. Çalışmanın sonucunda finansal açıdan başarılı ve başarısız olan işletmelerin %75 ile %87 oranında doğru bir şekilde belirlendiği tespit edilmiştir.

Altman (1968) çalışmasında, işletmelerin finansal başarısızlıklarını tespit etmek amacıyla Z modelini kullanmıştır. Çalışma kapsamında 33 başarılı işletme ile iflas durumundaki 33 işletmenin finansal oranlar aracılığıyla finansal başarısızlıklarını incelemiştir. Çalışmanın sonucunda kullanılan modelin doğruluk derecesinin %95 olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca model ile işletmelerin iflas olasılıklarını bir yıl öncesinde %95, iki yıl öncesinde ise %72 oranında doğru bir şekilde belirlemiştir.

Springate (1978) çalışmasında, finansal başarısızlık riskinin tahminine yönelik 40 işletmeyi incelemiştir. Çalışmanın sonucunda risk tahmin modeli olarak Springate S skor modelini ortaya koymuştur. Çalışmanın sonucunda kullanılan modelin doğruluk derecesinin %92,5 olduğu tespit edilmiştir.

Ohlson (1980) çalışmasında, ABD'de borsada işlem gören 54 işletmenin finansal başarısızlık durumlarını lojistik regresyon modeli ile incelemiştir. Çalışmanın sonucunda kullanılan model ile finansal başarısızlığın %82,6 oranında doğru bir şekilde tespit edildiği ortaya koyulmuştur.

Fulmer vd. (1984) çalışmalarında, finansal başarısızlık riskinin tahmin edilmesi amacıyla 30 başarılı ve 30 başarısız işletmeyi incelemiştir. Çalışmanın sonucunda risk tahmin modeli olarak Fulmer H modelini ortaya koymuşlardır.

Huo (2006) çalışmasında, Amerika'da 1993-2003 yılları arasında iflas başvurusunda bulunan restoran işletmelerinin iflas öncesi durumlarını Altman, Springate ve Fulmer modelleri ile incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre, Altman'ın imalat dışı sektörlerle yönelik modeli, en doğru iflas tahmin modeli olarak belirlenmiştir.

Imanzadeh vd. (2011) çalışmalarında, Tahran Borsası'nda işlem gören tekstil ve ilaç sektöründe 2004-2008 yıllarında iflas eden işletmelerin iflas durumlarının tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Springate ve Zmijewski modellerinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda Springate modelinin iflas tahmininde daha etkili olduğu tespit edilmiştir.

Shahwan (2015) çalışmasında, Mısır'daki işletmelerin kurumsal yönetim uygulamalarının kalitesinin, firma performansı ve finansal sıkıntılar üzerindeki etkisini Altman Z modeli ve Tobin's Q modelleri ile incelemiştir. Çalışmanın sonucunda kurumsal yönetim uygulamaları ve işletmelerin finansal sıkıntıları arasında negatif ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Boda ve Uradnicek (2016) çalışmalarında, Slovakya'da faaliyet gösteren işletmelerin 2009-2013 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını tespit etmek için Altman modeli aracılığıyla incelemiştir. Çalışmanın sonucunda Altman tarafından geliştirilen Z modelinin ilk iki modelin

finansal başarısızlığı tahmin etmede etkili olduğu, işletmelerin finansal başarısızlık durumlarının sınıflandırılması için modelin katsayılarının revize edilebileceği tespit edilmiştir.

Türk ve Kürklü (2017) çalışmalarında, BİST'te 7 farklı sektörde yer alan 166 adet işletmenin 2014-2016 yıllarına ilişkin mali başarısızlık seviyelerini ölçmek ve finansal başarısızlık düzeylerini karşılaştırmayı amaçlamışlardır. Altman Z ve Springate modellerinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda Altman modeline göre 115 ve Springate modeline göre ise 95 işletmenin finansal anlamda sıkıntı içerisinde olmadığı, her iki yöntem sonucunda firmaların finansal başarısızlık düzeylerinin farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Iskandar (2019) çalışmasında, Endonezya borsasında işlem gören kömür madenciliği şirketlerinin 2013-2017 yıllarına ilişkin finansal durumlarını inceleyerek Springate modeli ile erken bir iflas sinyali öngörmektir. Çalışmanın sonucunda finansal açıdan dört şirketin sağlıklı, üçer şirketin ise potansiyel iflas bölgesinde yer aldığı tespit edilmiştir.

Panigrahi (2019) çalışmasında, Hindistan'da ilaç sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2012-2017 yıllarına ilişkin finansal durumlarını Altman modeliyle incelemiştir. Çalışmanın sonucunda işletmelerin tamamının mali durumlarının iyi durumda olduğu, iflas risklerinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Soelton vd. (2019) çalışmalarında, Endonezya borsasında işlem gören PT Atlas Resources ve Tbk firmalarının 2015-2017 yıllarına ilişkin iflas seviyelerini Altman Z ve Zmijewski modelleri ile analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda iki firmanın da belirtilen yıllarda finansal performansında düşüş eğilimi içerisine girdiği, tüm yıllarda kullanılan yöntemlere göre tehlikeli kategoride yer aldıkları ve yatırımcıların hisselerine yatırım yapmaları için doğru bir seçim olmadıkları tespit edilmiştir.

Akyüz (2020) çalışmasında, BİST'te işlem gören taş ve toprak sektöründeki işletmelerin finansal başarısızlık riski durumlarını Altman, Springate ve Fulmer modelleri ile incelemiştir. Çalışmanın sonucunda firmaların finansal başarısızlık risklerinin modeller itibarıyla farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Ernayani (2020) çalışmasında, Endonezya borsasında işlem gören kömür madenciliği şirketlerinin 2012-2016 yıllarına ilişkin potansiyel iflaslarının belirlenmesi ve tahmin edilmesini incelemiştir. Altman modelinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda sadece beş işletmenin güvenilir bölgede yer aldığı, diğer işletmelerin gri veya iflas bölgesinde yer aldıkları tespit edilmiştir.

Mulyati ve İlyasa (2020) çalışmalarında, Endonezya borsasında işlem gören ve madencilik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2014-2017 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını Altman, Springate, Zmijewski ve iç büyüme oranları ile karşılaştırarak incelemiştir. Çalışmanın sonucunda doğruluk payı en yüksek olan modelin Springate, en düşük olan modelin ise iç büyüme oranı olduğunu tespit etmişlerdir.

Tan ve Wibisana (2020) çalışmalarında, Endonezya'da tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal başarısızlık durumlarını Altman ve Springate modelleri ile incelemiştir. Çalışmanın sonucunda işletmelerin mali durumlarının güvenilir olduğu ve Altman Z¹ modelinin finansal başarının tahmininde daha etkili olduğu tespit edilmiştir.

Tanjung (2020) çalışmasında, Endonezya Borsası'nda işlem gören ve ilaç sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2013-2017 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık risklerini Altman, Springate, Zmijewski ve Ohlson modelleri ile incelemiştir. Çalışmanın sonucunda modeller arasında anlamlı bir fark olduğu, finansal başarısızlığın tahmininde en etkin modelin Altman modeli olduğu tespit edilmiştir.

Fidan (2021) çalışmasında, tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2017-2019 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını incelemiştir. Çalışmada Altman modeli kullanılmış olup çalışmanın sonucunda sadece 2 işletmenin finansal açıdan güvenilir durumda olduğu tespit edilmiştir.

Buele vd. (2021) çalışmalarında, Ekvator'da imalat sektörünün finansal başarısızlık durumlarını incelemişlerdir. Çalışmada Altman modeli kullanılmış olup, çalışmanın sonucunda ağaç ürünleri imalatı sektörünün iflas düzeyi en yüksek sektör olduğu tespit edilmiştir.

Fauzi, Sudjono ve Saluy (2021) çalışmalarında, Endonezya'da telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2014-2019 yıllarına ilişkin finansal durumlarını incelemişlerdir. Çalışmada Altman, Springate, Zmijewski ve Grover modelleri kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda Altman modelinin güvenilirliği en yüksek model olduğu tespit edilmiştir.

Setiawan (2021) çalışmasında, Endonezya'daki bankacılık sektörünün 2015-2019 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını incelemiştir. Altman modelinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda BRI bankasının belirtilen dönemde finansal açıdan iyi durumda olduğunu fakat Mandiri Bankasının belirtilen dönemde gri bölgede yer alan finansal açıdan sorun yaşadığı tespit edilmiştir.

Swalih vd. (2021) çalışmalarında, Hindistan'da otomobil sektöründeki işletmelerin finansal başarısızlık durumlarını incelemişlerdir. Altman modelinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda işletmelerin iyi durumda olduğu ve finansal başarısızlık riski taşımadıkları tespit etmişlerdir.

Mamarimbing ve Soweignyo (2022) çalışmalarında, Endonezya borsasında işlem gören madencilik sektörü firmalarının 2016-2018 yıllarına ilişkin Altman, Springate ve Zmijewski modellerini kullanarak iflas potansiyelini analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda Springate modelinin firmaların finansal sıkıntı oluşmadan önceki 1-3 yıllık dönemleri tahmin etmede en doğru sonuçları verdiğini, bu yöntemi Altman ve Zmijewski modellerinin takip ettiği ve toplamda sekiz firmanın finansal performansında istikrarsızlıkların bulunduğu ve bu firmalardan üçünün çalışma dönemi boyunca zarar ettiğini tespit etmişlerdir.

Nimbalkar ve Nagendra (2022) çalışmasında, Hindistan'da çimento sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal başarısızlık durumlarını incelemiştir. Altman modelinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda işletmelerinin büyük çoğunluğunun mali durumunun yetersiz olduğunu tespit edilmiştir.

Tekin ve Gör (2022) çalışmalarında, ülkemizde bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların 2010-2019 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık düzeylerini incelemişlerdir. Altman ve Springate modellerinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda Springate modeli sonuçlarına göre bankaların finansal başarısızlık risklerinin daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Yıldız ve Gürkan (2022) çalışmalarında, BİST'te işlem gören turizm işletmelerin 2011-2020 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık risklerini Altman, Springate ve Fulmer modelleri ile incelemiştir. Çalışmanın sonucunda işletmelerin finansal başarısızlık risklerinin modellere göre değişiklik gösterdiği tespit edilmiştir.

Azam vd. (2023) çalışmalarında, Hindistan'da metal ve madencilik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2019-2022 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık risklerini Altman ve Zimjewski modelleri ile incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda Zimjewski modeline göre işletmelerin iflasla karşılaşma risklerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Gül ve Yılmaz (2023) çalışmalarında, BİST'te perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal rasyolarının şirket başarısı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Altman modelinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda finansal kaldıraç, çalışma sermayesi devir hızı, net kâr marjı, satış başına düşen finansal giderler ve piyasa değerinin defter değerine oranı rasyolarının şirket başarısını olumsuz yönde, finansal kaldıraç rasyosunun ise olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Hamid vd. (2023) çalışmalarında, Irak borsasında işlem gören bankaların 2009-2013 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını Altman ve Sherrod modelleri ile incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda Altman modeline göre bankaların finansal başarısızlık risk düzeylerinin yüksek olmasına karşın, Sherrod modelinde bazı sorunlarının olduğu fakat iflas riski düzeylerinin düşük olduğu tespit edilmiştir.

Medetoğlu ve Tutar (2023) çalışmalarında, BİST’te tekstil, giyim eşyası ve deri sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2017-2021 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını incelemiştir. Springate ve Fulmer modellerinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda sektörün finansal başarısızlık riskinin yüksek ve kırılabilir bir yapıya sahip olduğu tespit edilmiştir.

Ova (2023) çalışmasında, BİST’te gıda ve içecek endeksinde faaliyet gösteren işletmelerin 2018-2021 yıllarına ilişkin finansal durumlarını incelemiştir. Çalışmada Altman modeli kullanılmış olup, çalışmanın sonucunda genel olarak işletmelerin olumlu durumda olduğu tespit edilmiştir.

Rahmawati vd. (2023) çalışmalarında, Endonezya borsasında işlem gören kömür madenciliği işletmesinin 2015-2021 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını incelemiştir. Altman modelinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda işletmenin iflas riskinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Tepeli ve Kahraman (2023) çalışmalarında, BİST tüm endeksi içerisindeki işletmelerin finansal başarısızlık durumlarını sharpe, sortino, treynor ve piotroski oranlarını kullanarak bu oranların işletmelere özgü borçlanma yapısı oranlarından etkilenip etkilenmedikleri incelemiştir. Çalışmanın sonucunda kısa vadeli ticari borçların f skor üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Yetik ve Uygurtürk (2023) çalışmalarında, BİST’te işlem gören ve çimento sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2017-2021 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık tahmin durumlarını incelemiştir. Çalışmada Altman, Springate ve Fulmer modeli kullanılmış olup, çalışmanın sonucunda tüm modeller açısından sadece 1 işletmenin başarılı olduğu tespit edilmiştir.

Avcı (2024) çalışmasında, BİST KOBİ sanayi endeksinde yer alan işletmelerin 2013-2021 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık risk durumlarını incelemiştir. Altman ve Springate modellerinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda işletmelerin düzeyi, borç oranı, borç vadesi ve özkaynak oranının artması ile işletmelerin finansal başarısızlık düzeyinin arttığı, işletmelerin büyümesi ve performansının iyileşmesi ile birlikte finansal başarısızlıktan uzaklaştığı tespit edilmiştir.

Nurfadillah ve Yulianti (2024) çalışmalarında, Endonezya borsasında petrol, gaz ve jeotermal madencilik alt sektöründeki işletmelerin 2018-2022 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık durumlarını tahmin modellerine göre incelemiştir. Çalışmada Altman, Springate, Zmijewski ve Grover modelleri kullanılmış olup, çalışmanın sonucunda doğruluk payı en yüksek olan modelin %76 ile Grover modeli olduğu tespit edilmiştir.

3. Finansal Başarısızlık Tahmin Modelleri

İşletmelerin finansal başarısızlık durumlarının tahmin edilmesinde literatürde birçok farklı model kullanılmaktadır. Modeller genellikle, işletmelerin finansal tablolarından elde edilen verilerin ağırlıklandırılmış oranlar aracılığıyla hesaplanmasına dayanmaktadır. Çalışma kapsamında kullanılan Altman Z Skor Modeli, Springate ve Fulmer Modellerine ilişkin açıklamalar, modellerdeki hesaplamalarda yer alan oranlar ve hesaplanma yöntemleri aşağıda verilmiştir.

3.1. Altman Z Skor Modeli

1968 yılında Altman tarafından oluşturulan Z Skor modeli finansal başarısızlık tahminine ilişkin yürütülen çalışmalarda yaygın olarak kullanılmaktadır. İşletmelerin finansal başarısızlığını tahmin etmek amacıyla Altman, 1946-1965 dönemini baz alarak ABD’deki 66 işletmeyi (33 başarılı işletme ve 33 iflas başvurusu yapan başarısız işletme) seçerek modeli geliştirmiştir. Başlangıçta 22 finansal oran kullanılarak geliştirilen model, sonrasında gerçekleştirilen analizlerin sonucunda 5 finansal oran şeklinde model uygulanmaya konulmuştur. Modelde yer alan finansal oranlar ile hesaplanmasına yönelik ağırlık katsayıları aşağıda yer alan Tablo 1’de gösterilmiştir (Altman, 1968: 593-606).

Tablo 1. Altman Z Skor Modeline İlişkin Hesaplamalar

Kullanılan Rasyo	$X_1 = \text{İşletme Sermayesi/Toplam Varlıklar}$ $X_2 = \text{Dağıtılmamış Karlar/Toplam Varlıklar}$ $X_3 = \text{Faiz ve Vergi Öncesi Kar/Toplam Varlıklar}$ $X_4 = \text{Özsermayenin Piyasa Değeri/Toplam Borçlar}$ $X_5 = \text{Satışlar/Toplam Varlıklar}$
Z Skor	$0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5$
Hedef Grup	Halka Açık Şirketler

Modelde hesaplanan Z skoru değerinin 1,81'den küçük olması durumunda işletmenin iflas bölgesinde, 1,81 ile 2,99 arasında olması durumunda değerlendirmenin yapılamayacağı belirsiz (gri) bölgede, 2,90'dan büyük olması durumunda ise güvenli bölgede (başarılı) yer alarak finansal başarısızlık riski taşımadığı değerlendirilmektedir.

Altman tarafından geliştirilen bu modeldeki diskriminant analizinde yaşanan gelişmeler, piyasa değeri değişkeninin halka açık olmayan işletmeler açısından hesaplanmasının zor olması, sektörel ayırım gözetmeksizin tüm işletmeleri kapsamaması, finansal başarısızlıkların boyutundaki artış gibi gerekçeler doğrultusunda Altman tarafından 2000 yılında imalat ve hizmet işletmelerine yönelik olarak güncellenmiştir. Z skor modelinin imalat işletmelerine yönelik güncellenmiş hali aşağıda yer alan Tablo 2'de gösterilmiştir (Altman, 2000: 25-32).

Tablo 2. Altman Z^I Skor Modeline İlişkin Hesaplamalar

Kullanılan Rasyo	$X_1 = \text{İşletme Sermayesi/Toplam Varlıklar}$ $X_2 = \text{Dağıtılmamış Karlar/Toplam Varlıklar}$ $X_3 = \text{Faiz ve Vergi Öncesi Kar/Toplam Varlıklar}$ $X_4 = \text{Özsermayenin Defter Değeri/Toplam Yükümlülükler}$ $X_5 = \text{Satışlar/Toplam Varlıklar}$
Z^I Skor	$0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$
Hedef Grup	İmalat İşletmeleri

Yukarıda yer alan Tablo 2'de görüleceği üzere güncellenen Z skor modelinde; eski modelde "X₄=Özsermayenin Piyasa Değeri" olarak yer alan değişken, "Özsermayenin Defter Değeri" şeklinde değiştirilerek modelin hesaplanmasına ilişkin ağırlık katsayıları ve skorun referans aralıkları da güncellemeye tabi tutulmuştur. Z^I olarak adlandırılan güncellenen modelde Z^I skoru değerinin 1,23'ten küçük olması durumunda işletmenin iflas bölgesinde, 1,23 ile 2,90 arasında olması durumunda değerlendirmenin yapılamayacağı belirsiz (gri) bölgede, 2,90'dan büyük olması durumunda ise güvenli bölgede (başarılı) yer alarak finansal başarısızlık riski taşımadığı değerlendirilmektedir.

Hizmet işletmelerine yönelik geliştirilen modelde X₅ değişkeni olarak adlandırılan Satışlar/Toplam Varlıklar değişkeni çıkartılarak, imalat sektörünün etkisi azaltılmış ve modelin hesaplanmasına ilişkin ağırlık katsayıları ve skorun referans aralıkları güncellenmiştir. Geliştirilen model aşağıda yer alan Tablo 3'te gösterilmiştir (Altman, 2000: 27).

Tablo 3. Altman Z^{II} Skor Modeline İlişkin Hesaplamalar

Kullanılan Rasyo	$X_1 = \text{İşletme Sermayesi/Toplam Varlıklar}$ $X_2 = \text{Dağıtılmamış Karlar/Toplam Varlıklar}$ $X_3 = \text{Faiz ve Vergi Öncesi Kar/Toplam Varlıklar}$ $X_4 = \text{Özsermayenin Defter Değeri/Toplam Yükümlülükler}$
Z^{II} Skor	$6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$
Hedef Grup	Hizmet İşletmeleri

Modelin güncellenmesi ile birlikte değişen referans aralıklarına göre Z^{II} skor değerinin 1,1'den küçük olması durumunda işletmenin iflas bölgesinde, 1,1 ile 2,60 arasında olması durumunda değerlendirmenin yapılamayacağı belirsiz (gri) bölgede, 2,60'dan büyük olması durumunda ise güvenli bölgede (başarılı) yer alarak finansal başarısızlık riski taşımadığı değerlendirilmektedir.

Yukarıda belirtilen gerekçeler doğrultusunda 1968 yılında Altman tarafından geliştirilen Altman Z skor modelinin ilk geliştirilen model olması, üretim veya hizmet işletmeleri gibi spesifik bir ayrımın yapılmaksızın halka açık tüm işletmeleri kapsamaya ve muhasebe alanındaki güncel gelişmeler doğrultusunda 2000 yılında imalat ve hizmet işletmeleri gözetilerek geliştirilmesinin sonucunda madencilik ve taş ocakçılığı sektörünün imalat sektörü bünyesinde olması sebebiyle çalışmada Altman Z^I Skor modeli kullanılmıştır.

3.2. Springate S Modeli

Finansal başarısızlık tahminlerinde kullanılan bir diğer model 1978 yılında Springate tarafından geliştirilen Springate S modelidir. Springate, Kanada’da imalat sektöründe faaliyet gösteren 40 işletmeyi (20 başarılı ve 20 başarısız işletme) analiz etmiştir. Modelde ilk olarak 19 finansal oran kullanılmış, fakat yapılan testlerin sonucunda 15 finansal oran modelden çıkarılarak 4 finansal oranın yer aldığı yeni bir model oluşturulmuştur. Oluşturulan modelin finansal başarısızlığı tahmin etme gücü %92,5 olduğu kanıtlanmıştır. Modelde yer alan finansal oranlar ile hesaplanmasına yönelik ağırlık katsayıları aşağıda yer alan Tablo 4’te gösterilmiştir (Springate, 1978; Yendrawati ve Adiwafi, 2020; Yetik ve Uygurtürk, 2023: 76-77).

Tablo 4. Springate S Skor Modeline İlişkin Hesaplamalar

Kullanılan Rasyo	X ₁ = İşletme Sermayesi / Toplam Varlıklar X ₂ = Faiz ve Vergi Öncesi Kâr/ Toplam Varlıklar X ₃ = Vergi Öncesi Kâr / Kısa Vadeli Yükümlülükler X ₄ = Satışlar / Toplam Varlıklar
S Skor	$1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$

Kaynak: Springate (1978: 27), Yendrawati ve Adiwafi (2020: 75), Yetik ve Uygurtürk (2023: 77)

Yukarıda yer alan Tablo 4’te de görüleceği üzere modelde toplam 4 finansal oran bulunmaktadır. Bu finansal oranlar, ağırlık katsayılar ile oluşturulan hesaplamalar doğrultusunda S skoru elde edilmektedir. Oluşturulan S skorunun 0,862’den küçük olması işletme finansal açıdan başarısız, 0,862’den büyük olması durumunda ise işletme finansal açıdan başarılı olarak nitelendirilmektedir.

3.3. Fulmer H Modeli

1984 yılında Fulmer tarafından geliştirilen model finansal başarısızlık tahminlerinde kullanılan modellerden biridir. Fulmer, ABD’de faaliyet gösteren toplam 60 işletme (30 başarılı ve 30 başarısız işletme) seçerek modeli uygulamıştır. Modelde ilk olarak 40 finansal oran kullanılmış, fakat yapılan araştırmanın sonucunda 9 finansal oran ile model kullanılmaya başlanmıştır. Modelde yer alan finansal oranlar ve modelin hesaplanmasına ilişkin ağırlık katsayısı aşağıda yer alan Tablo 5’te gösterilmiştir (Fulmer vd., 1984: 25-37).

Tablo 5. Fulmer H Skor Modeline İlişkin Hesaplamalar

Kullanılan Rasyo	X ₁ = Dağıtılmamış Karlar/Toplam Varlıklar X ₂ = Satışlar/Toplam Varlıklar X ₃ = Vergi Öncesi Kar/Öz Sermaye X ₄ = Nakit/Toplam Borçlar X ₅ = Borçlar/Toplam Varlıklar X ₆ = Kısa Vadeli Borçlar/Toplam Varlıklar X ₇ = log (Maddi Duran Varlıklar) X ₈ = Çalışma Sermayesi / Toplam Borçlar X ₉ = log (Faiz ve Vergi Öncesi Kar/Faizler)
H Skor	$5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,270X_4 - 0,120X_5 + 2,335X_6 + 0,575X_7 + 1.083X_8 + 0,894X_9 - 6,075$

Kaynak: Altman (2000: 27), Yetik ve Uygurtürk (2023: 77)

Yukarıda yer alan Tablo 5'te de görüleceği üzere modelde toplam 9 adet finansal oran bulunmaktadır. Bu finansal oranlar, ağırlık katsayıları ile oluşturulan hesaplamalar doğrultusunda H skoru elde edilmektedir. Oluşturulan H skorunun sıfırdan küçük olması durumunda işletme finansal olarak başarısız, sıfırdan büyük olması durumunda ise işletme finansal açıdan başarılı olarak kabul edilmektedir (Fulmer vd., 1984: 37; Usmansyah ve Pudjiastuty, 2023: 219).

4. Metodoloji

Çalışmanın amacı, BİST'te madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal başarısızlık risklerinin tahmin edilmesidir. Çalışma kapsamında işletmelerin finansal başarısızlık riskleri, risk tahmin yöntemlerinden Altman Z^1 Skor Modeli, Springate ve Fulmer modelleri kullanılarak tespit edilmiştir. Madencilik ve taş ocakçılığı sektörünün imalat sektörleri arasında yer alması sebebi ile çalışmada imalat işletmeleri için geliştirilen Altman Z^1 skor modeli kullanılmıştır. Çalışma kapsamında finansal başarısızlık riskinin tahmin edilmesine yönelik kullanılan Altman, Springate ve Fulmer modellerinin literatürde sıklıkla kullanılmasına rağmen ülkemizde yer alan işletmelere ve dolayısıyla madencilik ve taş ocakçılığı sektörüne dayanılarak hazırlanan modeller olmaması çalışmanın sınırlılıklarını oluşturmaktadır.

Çalışma kapsamında BİST'te madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe faaliyet gösteren tüm işletmeler dahil edilmiş olup, işletmelerin 2017-2023 yıllarına ilişkin finansal tabloları KAP resmi sitesinden elde edilmiştir. Çalışma kapsamında yer alan işletmeler aşağıda yer alan Tablo 6.'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Çalışma Kapsamında Yer Alan Madencilik ve Taş Ocakçılığı Sektörü İşletmeleri

İşletme Unvanı	Borsa Kodu
Altınyağ Madencilik ve Enerji Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş.	ALMAD
İpek Doğal Enerji Kaynakları Araştırma ve Üretim A.Ş.	IPEKE
Koza Altın İşletmeleri A.Ş.	KOZAL
Koza Anadolu Metal Madencilik İşletmeleri A.Ş.	KOZAA
Park Elektrik Üretim Madencilik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	PARK

5. Bulgular

Çalışmada yer alan işletmelerin 2017-2023 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık riskleri Altman Z^1 Skor Modeli, Springate ve Fulmer Modelleri ile hesaplanarak aşağıda yer alan tablolarda gösterilmiştir. Öncelikle Altman Z^1 modelinin uygulanabilirliğini ve güvenilirliğini ölçmek, modelin uygulandığı işletmelerin finansal başarısızlık riski açısından farklılık olup olmadığının test edilmesi amacıyla ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA testine ilişkin sonuçlar aşağıda yer alan Tablo 7.'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Altman Z^1 Skor Modeline Yönelik ANOVA Testi Sonuçları

Source of Variation	SS	df	MS	F	Sig.
Between Groups	32,7505104	4	8,1876276	3,93741734	0,01098632
Within Groups	62,3832342	30	2,07944114		

Yukarıdaki tabloda görüleceği üzere ANOVA testi sonucunda sig. değerinin $< 0,05$ olması sebebiyle gruplararası yani işletmelerin finansal başarısızlık risklerine ilişkin Altman Z skor değerleri arasındaki farkların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Bu durum işletmelerin finansal sağlamlıklarının ve iflas risklerinin anlamlı şekilde farklı olduğunu göstermekle birlikte yatırım kararları, yönetsel stratejiler ve risk değerlendirmeleri bağlamında farklı değerlendirmelere yol açabileceği değerlendirilmektedir.

Çalışma kapsamında işletmelerin finansal başarısızlık risklerine ilişkin Altman Z^I Skoru değerleri hesaplanarak aşağıda yer alan Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8. Altman Z^I Skoru Değerleri

İşletmeler	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/9
ALMAD	1,19	3,21	-0,03	0,92	6,65	5,63	5,16
IPEKE	4,97	6,14	6,09	6,09	4,7	5,25	3,93
KOZAL	5,75	7,18	6,64	5,81	4,86	5,69	4,37
KOZAA	5,98	7	6,26	5,65	4,82	5,38	4,12
PARK	4,45	5,73	3,39	4,59	4,11	4,09	2,58

Yukarıda yer alan Tablo 8’de görüleceği üzere işletmelerin 2017-2023 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık tahminlerinin hesaplanmasına yönelik Altman Z^I skoru değerleri incelendiğinde; 2017 yılında ALMAD işletmesinin iflas, diğer işletmelerin güvenli bölgede, 2018 yılında tüm işletmelerin güvenli bölgede, 2019 yılında ALMAD işletmesinin iflas, diğer işletmelerin güvenli bölgede, 2020 yılında ALMAD işletmesinin iflas, diğer işletmelerin güvenli bölgede, 2021 ve 2022 yıllarında tüm işletmelerin güvenli bölgede, 2023/9 yılında PARK işletmesinin gri bölgede, diğer işletmelerin ise güvenli bölgede yer aldığı görülmektedir.

Çalışma kapsamında işletmelerin finansal başarısızlık risklerine ilişkin Springate S Skoru değerleri hesaplanarak aşağıda yer alan Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Springate S Skoru Değerleri

İşletmeler	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/9
ALMAD	0,83	2,09	0,27	1,02	2,85	5,59	5,04
IPEKE	2,75	4,93	5,28	3,94	4,03	4,48	3,09
KOZAL	2,97	5,27	5,66	3,71	3,66	4,98	3,58
KOZAA	2,93	5,67	5,33	3,92	4,02	4,48	3,13
PARK	0,55	2,02	0,15	1,46	3,17	3,9	2,17

Yukarıda yer alan Tablo 9’da görüleceği üzere işletmelerin 2017-2023 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık tahminlerinin hesaplanmasına yönelik Springate S skoru değerleri incelendiğinde; 2017 yılında ALMAD ve PARK işletmelerin başarısız, diğer işletmelerin başarılı bölgede, 2018 yılında tüm işletmelerin başarılı bölgede, 2019 yılında ALMAD ve PARK işletmelerinin başarısız, diğer işletmelerin başarılı bölgede, 2020, 2021, 2022 ve 2023/3 yıllarında tüm işletmelerin başarılı bölgede yer aldığı görülmektedir.

Çalışma kapsamında işletmelerin finansal başarısızlık risklerine ilişkin Fulmer H Skoru değerleri hesaplanarak aşağıda yer alan Tablo 10’da gösterilmiştir.

Tablo 10. Fulmen H Skoru Değerleri

İşletmeler	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/9
ALMAD	-8,21	-7,97	-11,67	-8,14	10,57	1,44	3,02
IPEKE	6,14	8,99	9,79	9,3	5,41	-0,28	-2,98
KOZAL	11,21	14,73	12,56	6,44	3,55	1,87	-1,89
KOZAA	9,88	10,7	11,21	10,08	6,2	0,63	-1,91
PARK	-2,43	-5,05	-3,37	-3,78	-6,32	-5,09	-6,03

Yukarıda yer alan Tablo 10’da görüleceği üzere işletmelerin 2017-2023 yıllarına ilişkin finansal başarısızlık tahminlerinin hesaplanmasına yönelik Fulmen H skoru değerleri incelendiğinde; 2017, 2018, 2019 ve 2020 yıllarında ALMAD ve PARK işletmelerinin başarısız, diğer işletmelerin başarılı bölgede, 2021 yılında PARK işletmesinin başarısız, diğer işletmelerin başarılı bölgede, 2022 yılında IPEKE ve PARK işletmelerinin başarısız, diğer işletmelerin başarılı bölgede, 2023/9 yılında ise

IPEKE, KOZAL, KOZAA ve PARK işletmelerinin başarısız, ALMAD işletmesinin başarılı bölgede yer aldığı görülmektedir.

Altman Z¹ Skoru değerleri doğrultusunda 2017-2023/9 yıllarında başarılı işletmeler aşağıda yer alan Tablo 11’de görülmektedir.

Tablo 11. Altman Z¹ Skor Modeline Göre Güvenli (Başarılı) İşletmeler

2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/9
IPEKE	ALMAD	IPEKE	IPEKE	ALMAD	ALMAD	ALMAD
KOZAL	IPEKE	KOZAL	KOZAL	IPEKE	IPEKE	IPEKE
KOZAA	KOZAL	KOZAA	KOZAA	KOZAL	KOZAL	KOZAL
PARK	KOZAA	PARK	PARK	KOZAA	KOZAA	KOZAA
	PARK			PARK	PARK	

Springate S Skoru değerleri doğrultusunda 2017-2023/9 yıllarında başarılı işletmeler aşağıda yer alan Tablo 12’de görülmektedir.

Tablo 12. Springate S Skor Modeline Göre Başarılı İşletmeler

2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/9
IPEKE	ALMAD	IPEKE	ALMAD	ALMAD	ALMAD	ALMAD
KOZAL	IPEKE	KOZAL	IPEKE	IPEKE	IPEKE	IPEKE
KOZAA	KOZAL	KOZAA	KOZAL	KOZAL	KOZAL	KOZAL
	KOZAA		KOZAA	KOZAA	KOZAA	KOZAA
	PARK		PARK	PARK	PARK	PARK

Fulmer H Skoru değerleri doğrultusunda 2017-2023/9 yıllarında başarılı işletmeler aşağıda yer alan Tablo 13’te görülmektedir.

Tablo 13. Fulmer H Skor Modeline Göre Başarılı İşletmeler

2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/9
IPEKE	IPEKE	IPEKE	IPEKE	ALMAD	ALMAD	ALMAD
KOZAL	KOZAL	KOZAL	KOZAL	IPEKE	KOZAL	
KOZAA	KOZAA	KOZAA	KOZAA	KOZAL	KOZAA	
				KOZAA		

Çalışma kapsamında tüm modellere göre 2017-2023/9 yıllarında başarılı olan işletmeler aşağıda yer alan Tablo 14’te gösterilmiştir.

Tablo 14. Altman Z¹, Springate S ve Fulmer H Skor Modellerine Göre Başarılı İşletmeler

2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/9
IPEKE	IPEKE	IPEKE	IPEKE	ALMAD	ALMAD	ALMAD
KOZAL	KOZAL	KOZAL	KOZAL	IPEKE	KOZAL	
KOZAA	KOZAA	KOZAA	KOZAA	KOZAL	KOZAA	
				KOZAA		

Yukarıda yer alan Tablo 14’te görüleceği üzere işletmelerin çalışmanın kapsadığı yıllar itibariyle finansal başarısızlık risk düzeylerinin farklılık gösterdiği görülmektedir.

6. Sonuç ve Öneriler

Küreselleşmeyle birlikte dünya ekonomisinde rekabet koşullarının zorlaşması, ülke ekonomilerinde yaşanan ekonomik sorunlar, işletmeleri de olumsuz etkilemektedir. İşletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve finansal açıdan başarılı olabilmeleri için ortaya çıkabilecek olumsuz koşullara ayak uydurabilmeleri gerekmektedir. Gelecekte risk teşkil edebilecek her türlü olumsuzluk ve riske karşı işletmelerin gereken önlemleri alarak belirli bir finansal planlama doğrultusunda faaliyetlerini sürdürmesi önem arz etmektedir. Aksi takdirde işletmelerin finansal başarısızlıkla karşılaşması kaçınılmaz hale gelecektir.

Bu çalışmada, BİST'te madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal başarısızlık risklerinin tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Çalışma kapsamında sektörde faaliyet gösteren 5 işletmenin 2017-2023 yıllarına ilişkin finansal tablolarından elde edilen finansal oranlar doğrultusunda Altman Z^1 Skor Modeli, Springate ve Fulmer Modelleri kullanılarak finansal başarısızlık riskleri tespit edilmiştir. Madencilik ve taş ocakçılığı sektörünün imalat sektörleri arasında yer alması sebebi ile çalışmada imalat işletmeleri için geliştirilen Altman Z^1 skor modeli kullanılmıştır.

Çalışmada finansal başarısızlık riskinin yüksek olduğu işletmelerin genel olarak kısa vadeli borçlanma politikası, likidite problemi, düşük karlılık, etkin olmayan satış politikaları, yüksek faiz sorunlarıyla karşı karşıya oldukları tespit edilmiştir. Çalışmanın elde edilen sonuçlar itibariyle Akyüz (2020), Yıldız ve Gürkan (2022) tarafından yapılan çalışmalarla uyumlu olduğu görülmektedir.

Çalışma kapsamında finansal başarısızlık riski yüksek olan işletmelerin aktif, duran varlık, satış politikaları başta olmak üzere borçlanma politikalarını gözden geçirmesi, likidite, mali yapı, faaliyet politikalarını daha etkin yönetmesi gerektiği önerilmektedir. Risk düzeyi yüksek olan işletmelerin bu dönemlerde ve küresel salgın, ekonomik kriz vb. dönemlerinde meydana gelebilecek olumsuzluklara karşı hazırlıkları olmaları, uygun strateji ve hedefler geliştirmeleri, ayrıca gerekli durumlarda uygulanmak üzere acil eylem planlarını hazır bulundurması gerekmektedir. Finansal başarısızlık riski taşımayan işletmelerin ise mevcut finansal durumlarını koruma adına uyguladıkları strateji ve politikalarda sürdürülebilirliği sağlamak yönünde faaliyetlerine devam etmesi sunulacak öneriler arasındadır.

Çalışmada kullanılan finansal risk tahmin modelleri, çalışmanın uygulandığı yıllar veya uygulanan sektör çalışmanın kısıtları arasında yer almaktadır. Çalışmada kullanılan modellerin sadece finansal verilere dayanması, finansal olmayan değerlendirmenin bulunmaması ve mali tablolarda doğru ve güvenilir bilginin manipülasyona uğratılma riski gibi gerekçelerin işletmelerin finansal başarısızlık riskini etkileyebilecek diğer önemli hususlar olabileceği unutulmamalıdır. Çalışmanın farklı sektörlerde uygulanması ile Beaver, Ohlson, Zmijeswki ve Canada gibi diğer finansal başarısızlık tahmin modellerinin kullanılması gelecekte yürütülecek çalışmalar açısından sunulacak öneriler arasındadır. Ayrıca çalışmada yer alan modellerin finansal başarısızlık riskinin tespitine yönelik çalışmalarda sıklıkla kullanılmasına rağmen, ülkemizde faaliyet gösteren işletmelere dayanarak hazırlanmamış olması sebebiyle bu alanda yürütülecek çalışmalarda işletmelerin finansal performanslarını karşılaştırmak ve sıralamaya tabi tutmak amacıyla çok kriterli karar verme yöntemleri kullanılarak finansal risk analizi, finansal başarısızlık tahmini veya finansal performans konularına yönelik literatürün zenginleştirilebileceği düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Akyüz, F. (2020). Taş ve toprağa dayalı sektörde faaliyet gösteren şirketlerin finansal başarısızlık risklerinin tahmin edilmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 4-51. <https://doi.org/10.25287/ohuibf.652278>
- Altman, E. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23(4), 589-609. <https://www.jstor.org/stable/2978933>
- Altman, E. (2000). Predicting financial distress of companies: revisiting the z-score and zeta models. A. R. Bell, C. Brooks, ve Marcel P. (Ed.), *Handbook of research methods and applications in empirical finance* (s. 428-456). Economics 2013. <https://doi.org/10.4337/9780857936080.00027>
- Avcı, P. (2024). İşletmelerin finansal başarısızlık riskine sermaye yapısının etkisi: KOBİ sanayi endeksi. *Politik Ekonomik Kuram*, 8(1), 174-188. <https://doi.org/10.30586/1422016>
- Azam, A., Ahmed, B., Sultana, S. ve Mulla, N. A. (2023). Comparative analysis of financial health of selected indian metals and mining companies using the altman z-score, and zmijewski models. *European Economic Letters*, 13(5), 519-528. <https://www.eelet.org.uk/index.php/journal/article/view/782>
- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Selected Studies*, 4, 70-112. <https://www.jstor.org/stable/2490171>
- Boda, M. ve Uradnicek, V. (2016). The portability of altman's z-score model to predicting corporate financial distress of Slovak companies. *Technological and Economic Development of Economy*, 22(4), 532-553. <https://doi.org/10.3846/20294913.2016.1197165>
- Buele, I., Tigsi, A. ve Solano, S. (2021). Financial analysis and forecasting of business failure applied to manufacturing companies. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 25(2), 1-11. <https://www.abacademies.org/articles/financial-analysis-and-forecasting-of-business-failure-applied-to-manufacturing-companies-10412.html>
- Ernayani, R. (2020). Predicting the potential bankruptcy of coal mining companies using altman z-score method during 2012-2016 period. *Humanities & Social Sciences Reviews*, 8(1), 491-500. <https://doi.org/10.18510/hssr.2020.8160>
- Fauzi, S. E., Sudjono ve Saluy, A. B. (2021). Comparative analysis of financial sustainability using the altman z-score, springate, zmijewski and grover models for companies listed at indonesia stock exchange sub-sector telecommunication period 2014-2019. *Journal of Economics and Business*, 4(1), 57-78. https://www.asianinstituteofresearch.org/_files/ugd/ed8b62_74108b215ab444029a0aefc8d940249.pdf
- Fidan, M. E. (2021). BİST'te işlem gören tekstil, giyim eşyası ve deri sektörü işletmelerinin altman-z skor yöntemi ile finansal başarısızlık tahmini. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 1945-1969. <https://doi.org/10.20491/isarder.2021.1239>
- Fulmer, J., Moon, J., Gavin, T. ve Erwin, J. (1984). A bankruptcy classification model for small firms. *Journal of Commercial Bank Lending*, 66(11), 25-37. <https://bibliotecabancaditalia.on.worldcat.org/oclc/1192608433>
- Gül, M. ve Yılmaz, T. (2023). Altman z skor modeline göre finansal başarı ve belirleyicileri. *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 202-218. <https://doi.org/10.33416/baybem.1297200>
- Hamid, M. G., Mohammed, G. A., Omar, K. M. T. ve Haji, S. M. R. (2023). Using altman and sherrod z-score models to detect financial failure for the banks listed on the iraqi stock exchange (ise) between 2009-2013. *International Journal of Professional Business Review*, 8(4), 01-12. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8956072.pdf>
- Huo, Y. H. (2006). Bankruptcy situation model in small business: the case of restaurant firms. *Hospitality Review*, 24(2), 47-58. <https://digitalcommons.fiu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1424&context=hospitalityreview>

- Imanzadeh, P., Jouri, M. M. ve Sepehri, P. (2011). A study of the application of springate and zmijewski bankruptcy prediction models in firms accepted in tehran stock exchange. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 11(5), 1546-1550. <https://www.ajbasweb.com/old/ajbas/2011/November-2011/1546-1550.pdf>
- Iskandar, D. (2019). Predicting the possibility of bankruptcy in coal mining company: springate s-score method. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 4(10), 1-8. <https://ijisrt.com/assets/upload/files/IJISRT19OCT1582.pdf>
- Karels, G. V. ve Prakash, A. J. (1987). Multivariate normality and forecasting of business bankruptcy. *Journal of Business Finance & Accounting*, 14(4), 573-593. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5957.1987.tb00113.x>
- Mamarimbing, M. ve Soweignyo, F. (2022). Bankruptcy analysis of mining sector listed on indonesia stock exchange. *Klabat Journal of Management*, 3(1), 1-17. <https://ejournal.unklab.ac.id/index.php/kjm/article/download/806/674>
- Medetoğlu, B. ve Tutar, S. (2023). Springate s ve fulmer h skor modelleri ile finansal başarısızlık testpiti: Borsa istanbul tekstil, giyim eşyası ve deri sektörü üzerine bir uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 24(1), 307-319. <https://doi.org/10.31671/doujournal.1186265>
- Mulyati, S. ve İlyasa, Ş. (2020). The comparative analysis of altman z-score, springate, zmijewski, and internal growth rate model in predicting the financial distress (empirical study on mining companies listed on indonesia stock exchange 2014-2017). *Kinerja*, 24(1), 82-95. <https://doi.org/10.24002/kinerja.v24i1.3231>
- Nimbalkar, P ve Nagendra, M. (2022). Bankruptcy prediction for cement industry in india using altman z score model. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 22(24), 77-85. <https://ssrn.com/abstract=4253357>
- Nurfadillah, P. S. ve Yulianti, E. (2024). Accuracy analysis of the financial distress prediction model using altman z-score, springate, zmijewski and grover in the oil, gas and geothermal mining subsectors listed on the indonesian stock exchange (be1). *Jurnal Ekonomi*, 13(01), 2202-2215. <https://ejournal.seaninstitute.or.id/index.php/Ekonomi/article/view/3843>
- Ohlson, J.A. (1980). Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy. *Journal of Accounting Research*, 18(1), 109-131. <https://www.jstor.org/stable/2490395>
- Ova, A. (2023). BİST gıda ve içecek endeksinde yer alan şirketlerin finansal durum analizi. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(3), 670-682. <https://doi.org/10.31592/aeusbed.1212833>
- Panigrahi, A. (2019). Validity of altman's zscore model in predicting financial distress of pharmaceutical companies. *Narsee Monjee Institute of Management Studies Journal of Economics and Public Policy*, 4(1), 65-73. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3326312
- Rahmawati, A., Nurleni, ve Putri, S. A. (2023). Bankruptcy analysis using altmat z-score method at mining company pt adaro tbk 2015-2021. *BISMA: Business and Management Journal*, 1(4), 10-16. <https://doi.org/10.59966/bisma.v1i04.324>
- Setiawan, F. (2021). Financial distress analysis using altman z-score model in sharia banking in Indonesia. *Iqtishoduna: Jurnal Ekonomi Islam[Online]*, 10(2), 105-122. <https://doi.org/10.36835/iqtishoduna.v10i2.938>
- Shahwan, T. M. (2015). The effects of corporate governance on financial performance and financial distress: evidence from egypt. *Corporate Governance*, 15(5). 641-662. <https://doi.org/10.1108/CG-11-2014-0140>
- Soelton, M., Muhsin, Saratian, E. T. P., Arief, H. ve Vizano, N. A. (2019). Analysis of bankruptcy prediction with altman z-score and zmijewski x-score model in coal mining industry listed in indonesia stock exchange 2015-2017 period. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 20(5), 158-166. https://seajbel.com/wp-content/uploads/2020/03/klicels14_246.pdf
- Springate, G. (1978). Predicting the possibility of failure in a canadian firm: a discriminant analysis. *Simon Fraser University*.

- Swalih, M. M., Adarsh, K. B. ve Sulphay, M. M. (2021). A study on the financial soundness of indian automobile industries using altman z-score. *Accounting*, 7(2), 295-298. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.12.001>
- Tan, E. ve Wibisana, T. A. (2020). A comparative analysis altman (z-score) revision and springate (s-score) model in predicting financial distress in the manufacturing company indonesia stock exchange. *Journal of Research in Business, Economics, and Education*, 2(4), 831-841. <https://e-journal.stiekusumanegara.ac.id/index.php/jrbee/article/view/123>
- Tanjung, S. (2020). Comparative analysis of altman z-score, springate, zmijewski and ohlson models in predicting financial distress. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research*, 6(3), 126-137. <https://doi.org/10.36713/epra4162>
- Tekin, B. ve Gör, Y. (2022). Finansal başarısızlık tahmin modelleri ve bankacılık sektörü mali tabloları üzerinden bir uygulama: altman ve springate modelleri. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(40), 373-404. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/adyusbd>
- Tepeli, Y. ve Kahraman, Y. E. (2023). Firmalarda borçlanma yapısının finansal başarı üzerindeki etkisi: b1st tüm endeksi şirketlerinde bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (100), 1-18. <https://doi.org/10.25095/mufad.1313616>
- Türk, Z. ve Kürklü, E. (2017). Financial failure estimate in bist companies with altman (z-score) and Springate (s-score) models. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 1-14. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/319546>
- Usmansyah, U. ve Pudjiastuty, P. (2023). To recognize indication of financial distress and or bankruptcy of five textile company for five years period using five financial distress models. *Study of Management, Economic and Bussines*, 2(1), 24-33. <https://doi.org/10.57096/return.v1i05.35>
- Yendrawati, R. ve Adiwafi, N. (2020). Comparative analysis of z-score, springate, and zmijewski models in predicting financial distress conditions. *Journal of Contemporary Accounting*, 2(2), 72-80. <https://doi.org/10.20885/jca.vol2.iss2.art2>
- Yetik H. ve Uygurtürk, H. (2023). Finansal başarısızlık risk tahmini: çimento sektörü işletmeleri üzerine bir araştırma. *Journal of International Banking Economy and Management Studies*, 6(2), 67-87. <https://doi.org/10.52736/ubeyad.1299522>
- Yıldız, Ş. ve Gürkan, S. (2022). Finansal başarısızlık tahmin modellerinin karşılaştırılması: borsa istanbul turizm şirketlerinde bir araştırma. *Ekonomi, İşletme ve Yönetim Dergisi*, 6(2), 235-262. <https://doi.org/10.7596/jebm.31122022.005>



Örgütsel Dayanıklılık Önünde Bir Engel: İş Kaynaklı Stres ◆◆◆ An Obstacle to Organizational Resilience: Work-Related Stress

Emine AĞTAŞ*
Volkan YÜNCÜ**

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1458980>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
26.03.2024

Kabul Tarihi:
08.09.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmada, iş kaynaklı stres ve örgütsel dayanıklılığı oluşturan faktörler arasındaki ilişkiler çok boyutlu olarak incelenerek iş kaynaklı stresin örgütsel dayanıklılık üzerindeki etkilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında Afyonkarahisar ili şehir merkezinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerde görev yapan 126 çalışana yüz yüze ulaşılmış ve tüm katılımcıların yanıtları analizde kullanılmıştır. İlgili yapılar arasındaki ilişkileri çok boyutlu olarak ortaya koymak amacıyla kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi (PLS-SEM) yol analizi yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonucunda, ölçüm modeli doğrulanmış ve ölçüm modelinde elde edilen değerlerin anlamlı olduğu yapılan yol analiziyle tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, iş kaynaklı stresin örgütsel dayanıklılık üzerinde, işten ayrılma niyetinin de iş kaynaklı stres üzerinde anlamlı etkileri olduğu gözlemlenmiştir. Çalışanların iş yükü, çalışanlarla ilgili performans beklentileri ve örgütsel tasarımdan kaynaklanan stresin örgütsel dayanıklılığın kazanılması sürecinde önemli etkisi vardır. Yöneticilerin örgütsel dayanıklılığın altında yatan süreçleri açığa çıkarırken iş kaynaklı stresin çalışan davranışı ve çalışan verimliliği üzerindeki etkilerini göz önünde bulundurarak çalışana merkeze alan bir bakış açısı geliştirmesi gereklidir.

Anahtar kelimeler: İş kaynaklı stres, örgütsel dayanıklılık, çalışan performansı.

Abstract

This study aims to determine the effects of work-related stress on organizational resilience by examining the relationships between the factors that constitute work-related stress and organizational resilience in a multidimensional way. Within the scope of the research, 126 employees working in small and medium-sized enterprises operating in the city center of Afyonkarahisar were contacted face-to-face, and the answers of all participants were used in the analysis. The partial least squares structural equation modelling (PLS-SEM) path analysis method was used to reveal the relationships between the structures in a multidimensional way. As a result of the analysis, the measurement model was confirmed, and the values obtained in the model were determined to be significant through path analysis. In this regard, it was observed that work-related stress has a significant effect on organizational resilience, and turnover intention has a significant effect on work-related stress. Stress resulting from workload, performance expectations for employees, and organizational design has a significant impact on the process of gaining organizational resilience. While revealing the processes underlying organizational resilience, managers need to develop an employee-centered perspective by considering the effects of work-related stress on employee behavior and productivity.

Keywords: Work-related stress, organizational resilience, employee performance.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
26.03.2024

Accepted:
08.09.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



Atıf/ to Cite (APA): Ağtaş, E. ve Yüncü, V. (2024). Örgütsel dayanıklılık önünde bir engel: İş kaynaklı stres. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 519-537. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1458980>

* ORCID Dr., Bağımsız Araştırmacı, agtaseminee@gmail.com

** ORCID Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, vyuncu@aku.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The environment surrounding organizations challenges organizations by creating different threats from inside and outside (Bhamra et al., 2011: 5375). These threats can sometimes lead to greater threats. Therefore, it is always hard for an organization to be an independent entity and to resist shocks, effects, and disasters while maintaining its competitive position (Annarelli and Nonino, 2016: 2). This brings the resilience of the organization to the agenda. Besides, human resources must have durable quality. Improvement in human resources in this sense can result in the development of organizational resilience capacity (Aleksić et al., 2013: 1239). Having durable quality in human resources means that the stress factors arising for various reasons due to the nature of business life are well understood and managed. This research is important because it deals with the effects of work-related stress on organizational resilience, which provides organizations with many advantages, such as strong leadership, management of differences in the work environment, ability to adapt to change, and competitiveness. In the literature review, a similar research design to this study addressing the effects of work-related stress on organizational resilience was not identified. Considering the impact of work-related stress on employee behavior and employee productivity, we believe that examining the relationships between the factors that constitute these constructs in detail will make an original contribution to the literature.

Literature Review:

Resilience has been addressed as the quality of an individual, community, or organization to cope with, adapt to, or recover from an adverse event (McManus et al., 2008: 82), the ability to survive in times of crisis and potentially thrive (Sevilla et al., 2008: as cited in Lee et al., 2013: 30), the positive adaptation shown after adversity (Britt and Sawhney, 2020: 10), ability to anticipate and adapt to adversities that may permanently damage a business (Hamel and Valikangas, 2004: 17), and the capacity for continuous reconstruction (Hamel and Valikangas, 2004: 25). Rapid technological, cultural, social, economic, and political changes in people's lives cause various problems. These problems create stress in the person and negatively affect the person's health and productivity (Şahin, 2005: 54). Stress in organizational life negatively affects both employee and employer behavior, causing the organization to be inefficient and the employee to be an unhappy individual (Arıcan, 2011: 56).

Methodology:

Within the scope of the research, 126 employees working in small and medium-sized enterprises operating in the city center of Afyonkarahisar were contacted face-to-face, and the answers of all participants were used in the analysis. The partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) path analysis method was used to reveal the relationships between the structures in a multidimensional way. Smart PLS software (Ringle vd., 2024) was utilized to analyze the data. First, the measurement model was formed, and the reliability and validity of the model were tested. In this regard, confirmatory factor analysis (CFA) was performed, and outer loadings, Cronbach's alpha, and average explained variance (AVE) values were examined. The discriminant validity of the measurement model was tested based on both the Fornell-Larcker criterion and the Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT). Second, upon proving the measurement model to be convenient, the structural model was construed, and the path analysis was performed to test the hypotheses in the structural model. Bootstrapping was applied at a confidence interval of 95% and to 10.000 resamples (Hair et al., 2022).

Results and Conclusion:

As a result of the analysis, the measurement model was confirmed, and the values obtained in the model were determined to be significant through path analysis. In this regard, it was observed that work-related stress has a significant effect on organizational resilience, and turnover intention has a significant effect on work-related stress. Stress resulting from workload, performance expectations for employees, and organizational design has a significant impact on the process of gaining organizational resilience. While revealing the processes underlying organizational resilience, managers need to develop an employee-centered perspective by considering the effects of work-related stress on employee behavior and productivity.

1. Giriş

Örgütleri çevreleyen ortam sınırlarının hem içinden hem dışından (Bhamra vd., 2011: 5375) farklı tehditler oluşturarak örgütlere meydan okumaktadır. Doğal afetler, salgınlar, ekonomik faktörler, siyasi faktörler, insan hataları, ekipman arızaları gibi pek çok faktör örgütün ve çevresinin istikrarını ve güvenliğini tehdit etmektedir. Bu tehditler zaman zaman küçük ve önemsiz gibi görünse de birbirine bağlı geniş örgüt ağında kelebek etkisi yaratarak daha büyük tehditlerle sonuçlanabilmektedir. Dolayısıyla bir örgütün bağımsız bir varlık olması ve rekabetçi konumunu korurken şoklara, etkilere ve felaketsel direnmesi her zaman zordur (Annarelli ve Nonino, 2016: 2). Örgütsel dayanıklılık ile rekabetçi olmak arasında bir bağlantı bulunmaktadır. Kuruluşlar dayanıklı olabilmek için; güçlü liderliğe, çalışma ortamındaki farklılıklara, zayıf noktalarını yönetme becerilerine, değişime uyum sağlama becerilerine güvenirlir. Örgütlerin bu gibi güçlü özellikleri rakiplerinin önüne geçmesini sağlayacaktır (Lee vd., 2013: 29).

Örgüt çalışmaları incelendiğinde, çalışanların örgüt düzeyinde dayanıklılığa yol açıp açmadığına dair yaygın bir fikir birliği olduğunu söylemek güçtür. Ancak, örgütün doğal bir parçası olan çalışanların örgütlerin dayanıklılık kapasitelerini geliştirmelerinde önemli bir faktör olarak değerlendirilmesi mümkündür (Kantur ve İşeri-Say, 2012: 764). Nitekim, Bir örgütün dayanıklılık kapasitesinin boyutları (bilişsel -cognitive-, davranışsal -behavioral- ve bağlamsal -contextual-) çeşitli organizasyon yeteneklerinin gelişimini desteklemek, çevresel değişime teşvik etmek için hem bağımsız hem de etkileşimli olarak çalışır. Bu kapasiteyi teşvik eden, besleyen örgütün insan kaynakları uygulamalarıdır (Lengnick-Hall vd., 2011: 251). Örgütler, iş ve onu yürüten kişilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla örgütlerin insan kaynaklarının dayanıklı niteliklere sahip olması gerekmektedir. İnsan kaynaklarındaki iyileşme kurumsal dayanıklılık kapasitesinin geliştirilmesi ile sonuçlanabilir (Aleksić vd., 2013: 1239).

Öte yandan, insan kaynaklarının dayanıklı niteliklere sahip olması demek, iş yaşamının doğası gereği farklı sebeplerle ortaya çıkan stres faktörünün de iyi anlaşılması ve yönetilmesini gerektirir. Bugün iş hayatında yer alan insanların stressiz olduğunu düşünmemiz mümkün değildir. Çünkü insanlar hayatlarının çoğunu iş ve işle ilgili etkinlikleri düşünerek geçirmekte dolayısıyla gerek iş süresinde gerekse iş sonucunda olumsuz psikolojik ve fiziksel etkenlere maruz kalabilmektedir (Soysal, 2009: 334). Örgütlerin başarıları ise çalışanlarının verimlilikleri ile mümkün olacağından, çalışanların verimliliklerini ruhsal ve fiziksel yönde etkileyen stresin ortadan kaldırılarak dayanıklılığın artırılması gerekmektedir. Elbette, örgütlerde stresi tamamen ortadan kaldırmak mümkün değildir. Ancak, örgütler stresi önlemeye yönelik bireysel ve örgütsel stres yönetimi metotları geliştirmeli ve uygulamaya koymalı ve güncellemelidir. Böylece, örgüt içi ve dışı her türlü olumsuzluğun örgüt bireylerine ve örgütün yapısına zarar vermesine izin verilmemesi gerekmektedir (Akgemci, 2001: 308). Çünkü bireysel ve örgütsel başarı stresin az olduğu örgütlerde kendini göstermektedir (Akgemci, 2001: 308).

Bu araştırma iş kaynaklı stresin güçlü liderlik, çalışma ortamındaki farklılıkların yönetimi, değişime uyum sağlama becerileri ve dolayısıyla rekabet gücü gibi pek çok avantajı örgütlere kazandıran dayanıklılık üzerindeki etkilerini konu alması itibarıyla önemlidir. Çalışmada önerilen modeli özgün kılan ve literatüre katkı yapmayı amaçladığı temel nokta ilgili yapıları oluşturan faktörler arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkileri ortaya koyacak şekilde kurgulanmış olmasıdır. Nitekim, yapılan literatür taramasında iş kaynaklı stresin örgütsel dayanıklılık üzerindeki etkilerini benzer bir araştırma kurgusu kapsamında ele alan bir çalışma tespit edilememiştir. İş kaynaklı stresin çalışan davranışı ve çalışan verimliliği üzerindeki etkileri göz önünde bulundurulduğunda, bireysel ve örgütsel başarıyla doğrudan ilgili stres süreçlerin örgütsel dayanıklılık üzerindeki etkilerinin belirlenmesi literatüre özgün bir katkı sağlayacaktır. Bu doğrultuda, ilgili yapıları oluşturan faktörler arasındaki ilişkiler detaylı olarak incelenerek literatüre özgün bir katkı yapılması amaçlanmıştır.

2. Kuramsal Çerçeve

2.1. Örgütsel Dayanıklılık

Dayanıklılık kavramı ekolojiden metalurjiye, bireysel ve örgütsel psikolojiden mühendisliğe kadar pek çok araştırma alanlarında kullanılmış bir kavramdır. Günümüzde yönetim bilimi alanında araştırmacıların büyük çoğunluğu farklı alanlarda olsalar bile dayanıklılık kavramının tanımı konusunda hemfikir oldukları görülmektedir (Annarelli ve Nonino, 2016: 2). Dayanıklılık, bir bireyin, topluluğun ya da organizasyonun olumsuz bir olayla başa çıkma, uyum sağlama ya da bu olaydan sonra toparlanma niteliği (McManus vd., 2008: 82), 'kriz zamanlarında hayatta kalma ve potansiyel olarak gelişme yeteneği' (Sevilla vd., 2008: akt. Lee vd., 2013: 30), çalışanların sıkıntı sonrası bir veya daha fazla alanda gösterdiği olumlu uyum (Britt ve Sawhney, 2020: 10), bir işin kazanç gücüne kalıcı zarar verebilecek olumsuzlukları öngörmek ve bunlara uyum sağlamak (Hamel ve Valikangas, 2004:17), sürekli yeniden yapılanma kapasitesi (Hamel ve Valikangas, 2004: 25), örgütün ulaşmaya çalıştığı hedef, örgütü riskle ilgili sorunlara karşı daha dayanıklı ve çevik hale getirmek (Leflar ve Siegel, 2013: 11), bir örgütün bir kriz olayının etkisine dayanma yeteneği (Engemann ve Henderson, 2014: 283) olarak tanımlanmaktadır.

Yukarıdaki tanımlardan hareketle; literatürde yapılan örgütsel dayanıklılık kavramının ne anlama geldiği ile ilgili iki farklı bakış olduğu görülmektedir. İlki; örgütsel dayanıklılığı basit bir şekilde olumsuz ve beklenmedik durumlardan sonra toparlanma ve kaldıkları yerden devam etme şeklinde tanımlamaktadır. İkinci bakış ise; yeni yeteneklerin geliştirilmesi, yeniliklere ayak uydurma ve yeni fırsatlar yaratma şeklindedir (Lengnick-Hall vd., 2011: 244).

2.2. Örgütler Nasıl Dayanıklı Olurlar?

Yönetim araştırmacıları, örgütlerin dayanıklı olması için; örgütlerin ağlarını iyi yönetmesi, etkili bir yönetim için eyleme geçirilebilir bilginin geliştirilmesi, dayanıklılığın altında yatan öncülleri ve süreçleri açığa çıkaran bir bakış açısı ortaya koyması gerektiğini ifade etmektedirler (Van Der Vegt vd., 2015: 977). Hamel ve Valikangas'a göre (2004 :20) dayanıklılık kazanmak isteyen örgütler dört temel zorluğun (*bilişsel, stratejik, siyasi, ideolojik*) üstesinden gelmelidir. Buna göre; *Bilişsel Zorluk (the cognitive challenge)* örgütün neyin değiştiğinin bilincinde olması ve bu değişikliklerin örgüt başarısını nasıl etkileyeceğini düşünmeye istekli olması ile ilgilidir. *Stratejik Zorluk (the strategic challenge) strateji alternatifleri, yani* örgütün ölmekte olan stratejilerin yerine yeni, makul alternatiflerin geliştirilebilmesi ile ilgilidir. *Siyasi Zorluk (the political challenge)* Örgütlerin kaynaklarını dünün ürün ve programlarından yarının ürün ve programlarına aktarabilmesi ile ilgilidir. Son olarak, *İdeolojik Zorluk (the ideological challenge) ise* örgütlerin yenilenmeyi salt dönemsel ya da kriz anında değil, sürekli ve fırsat odaklı yönetmesi ile ilgilidir. Literatürde bu zorluklara dikkat çeken benzer çalışmalar (örn. Leflar ve Siegel, 2013: 23) vardır.

Aslında örgütler nasıl dayanıklı olurlar? Hangi örgütler dayanıklıdır gibi sorulara literatürde verilen yanıtların yukarıda altı çizilen zorluklarla temelde büyük paralellik gösterdiği ve bu durumun yapılan tanımlara da yansıdığı görülmektedir. McManus (2008), örgütsel dayanıklılığı karmaşık, dinamik bir ortamda, bir örgütün genel durum farkındalığının (situation awareness), temel kırılmalıklar ve hassas unsurların (management of keynote vulnerability) ve uyum sağlama kapasitesinin (adaptive capacity) bir fonksiyonu olarak değerlendirmiştir. Endsley (1995) durum farkındalığını '*Bir zaman ve mekan hacmi içindeki unsurların algılanması, anlamlarının anlaşılması ve durumlarının yakın geleceğe yansıtılması*' olarak tanımlamıştır. Örgütün sürekli olarak kendisinin ve çevresinin farkında olabilmesi anlamına gelen durum farkındalığı *görev ve sorumlulukların, örgütün karşılaşılabileceği tehlike ve risklerin, kritik paydaşlarla ilişkilerin etkileri ve kriz durumu öncelikleri gibi farkındalıkları kapsar. Kırılmalık ve hassas unsurlar (keystone vulnerabilities) zarar görmesi durumunda örgüt üzerinde önemli bir olumsuz etkiye sahip olan bileşenlerdir ve yıkıcı bir etkiye sahip olabilir (McManus, 2008: 61). Dolayısıyla, bu kırılmalıkların belirlenmesi üzerinde sistematik olarak düşünülmüş ve yapılandırılmış bir yaklaşım gerektirir. Aslında bu yaklaşım üst*

yönetim felsefesinin temeline dayandırılabilir. Uyum Sağlama Kapasitesi ise bir örgütün kültürünü oluşturan ve kriz anında kararların zamanında ve uygun şekilde alınmasına, fırsatların tespit edilip en üst düzeye çıkarılmasına olanak sağlayan unsurları içerir ve *stratejik vizyon, liderlik, yönetim ve yönetim yapısı ile doğrudan ilişkilidir* (McManus, 2008: 87).

Görüldüğü üzere, örgütsel dayanıklılık çok boyutlu ve karmaşık bir yapı olarak değerlendirilmektedir. Araştırmacılar bu karmaşık yapıyı oluşturan iç dinamiklerle ilgili modeller ortaya koymuşlar ve bu dinamiklerin işleyişi ile saptamalarda bulunmuşlardır. Örneğin, Mallak (1999: 223), örgütsel dayanıklılığın karmaşık ve dinamik yapısına göndermede bulunarak *Örgütsel Dayanıklılık V²E²C² Modelini* oluşturmuş ve modeldeki altı bileşeni etkili bir şekilde uygulayan bir örgütün hem bireysel hem de örgütsel düzeyde daha yüksek dayanıklılığa sahip olacağını iddia etmiştir. Modeldeki değerler sırasıyla vizyon (vision), değerler (values), esneklik (elasticity), güçlendirme(empowerment), başa çıkma(coping) ve bağlantılar (connections)'dır. Benzer şekilde, Kantur ve İseri-Say (2012), örgütsel dayanıklılıkla ilgili kavramsal bütünleştirici bir çerçeve sunmuştur. Bu model, örgütsel dayanıklılık ve geliştirilebilirlik (evolvability) arasındaki ilişkiyi ilk kez ele alması bakımından önemlidir. Araştırmacılar, algısal duruş (perceptual stance), bağlamsal bütünlük (contextual integrity), stratejik kapasite (strategic capacity) ve stratejik eylem (strategic acting) faktörlerinin örgütsel dayanıklılığın oluşmasında etkili olduğunu ileri sürmektedirler (Yüncü, 2021: 17).

Literatür göstermektedir ki, örgütlerin dayanıklılığı geliştirmeleri için sihirli formülleri yoktur çünkü her örgütün dinamikleri farklıdır. Ancak dayanıklılığı besleyen ve geliştiren bazı önemli noktalar bulunmaktadır (Horne, 1997: 27). Örgütlerin daha dayanıklı olma yolunda somut adımlar atmasında birtakım ilkeler örgütlere yol gösterici olacaktır (Mallak, 1998: 4). Bu ilkeler arasında belki de en önemli yerlerden birini de 'değişim'e ayırmak gerekecektir. Nitekim, dayanıklı örgütler örgütün ilerlemesinde değişim fırsatlarını değerlendirerek etkin eylemler tasarlamakta ve uygulamaktadırlar. Bu durum onların hayatta kalma olasılıklarını artırmaktadır. Dayanıklı bir örgüt oluşturmak her iyi iş yönetimi stratejisinin bir parçası olarak karşımıza çıkmaktadır. Örgütlerin hayatta kalabilmesi ve gelişebilmesi için sürekli değişen çevreye uyum sağlaması gerekmektedir (Leflar ve Siegel, 2013: 1). Charles Darwin '*Hayatta Kalan türler en güçlü ya da en zeki türler değil, değişime en duyarlı türler*' demektedir. Darly Conner ise *dayanıklı kişilerin tehlike odaklı olmaktan ziyade fırsat odaklı olduklarından* bahsetmektedir (Mallak, 1998: 1).

2.3. Bir Fenomen Olarak Stres

Latince kökenli olan stres kavramı 17. yüzyılda keder, elem, bela, dert anlamlarında kullanılırken (Torun, 1996: akt. Haşit ve Yaşar, 2015: 3), zaman içerisinde stresin kavramsallaştırılmasında psikolojik, tıbbi, biyolojik ve örgütsel literatürde çok geniş çeşitliliğe sahip olduğu görülmektedir (Rogers vd., 1987: 190). Tıp alanında '*organizmanın dengesini bozan uyarılar*' (Köknal, 1998: akt. Eryılmaz, 2009: 21), psikoloji alanında '*bireyin içeriden ya da dışarıdan gelen ve mevcut dengeyi ya da duygusal, bilişsel, sosyal işleyişi bozma eğilimi gösteren ve onu bu dengeyi korumaya ya da bozulan dengeyi yeniden kurmaya yönelik yeni davranışlara zorlayan gerçek ya da algılanan uyarıcılara verdiği fiziksel, ruhsal ve bilişsel tepki*' (Yurtsever, 2009: 69), biyoloji alanında bitkilerde metabolizmanın gelişme ve büyümesini engelleyen durum (Yalçın ve Leblebici, 2014: 10), örgütsel alanda, işle ilgili sosyal psikolojik şiddet veya çalışan ile maruz kaldığı çalışma ortamı arasındaki bir etkileşim (Shirom, 1982: akt. Woodman ve Hardy, 2001: 207) olarak ifade edilmektedir. Pek çok kişi tarafından stres araştırmasının babası olarak kabul edilen Selye, 1946 yılında yayınlamış olduğu *The Stress of Life* adlı çalışmada stresi, *vücudun bir talebe spesifik olmayan bir tepkisi* şeklinde tanımlamıştır (Selye, 1956: 1). Genel olarak stresi; çevresel olayların ve kuvvetlerin organizmanın iyiliğini ve varlığını tehdit ettiği, organizmanın bu tehdiye yanıt verdiği süreç (Baum vd., 1981: 4), ister bir kişi ister bir örgüt olsun bir sistem üzerinde çalışan harici bir güç (Schuler, 1980: 187), bireyi tehdit eden bir durum karşısında, bireyin bedeninin psikolojik, fiziksel ve davranışsal olarak yanıt

vermesi (Kreitner vd., 2002: akt. Gök, 2009: 431) şeklinde tanımlayabiliriz. Stres; üzüntü, korku, hayal kırıklığı ve öfke gibi negatif duyguları uyandırabilmektedir (Cavanaugh,1988: akt. Inoue vd., 2014: 176).

2.4. İş Kaynaklı Stres

Sosyal bir varlık olarak insan değişen hayat şartları altında pek çok durumla karşı karşıya gelmekte ve hangi işi yaparsa yapsın hayatının büyük bir kısmını değişime ayak uydurma çabası içerisinde kendi sınırlarını zorlayarak devam ettirmek zorunda kalmaktadır (Aydın, 2004: 49). Özellikle insanların hayatında yer alan teknoloji, kültürel, sosyal, ekonomik ve politik hızlı değişimler çeşitli problemlere neden olmakta, bu problemler de kişide stres yaratarak kişinin sağlığını ve verimliliğini doğal olarak olumsuz yönde etkilemektedir (Şahin, 2005: 54). İş yaşamında stres hem çalışan davranışını hem de işveren davranışını olumsuz bir şekilde etkilemekte, örgütün verimsiz, çalışanın ise mutsuz bir birey olmasına sebep olmaktadır (Arıcan, 2011: 56). Bu bağlamda iş yaşamında stres konusu gerek medyada gerekse akademik alanda son yıllarda ilgi çeken bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır (Parasuraman ve Alutto, 1984; Rogers ve Shani 1987; Quick vd., 1997; Cooper vd., 2001; Hobfoll vd., 2018; Bakker ve Vries, 2021). Personel devir hızındaki artış, düşük çalışan motivasyonu, üretim kaybı, müşteri kaybı, düşük verimlilik, personelin işe yabancılaşması, personelin sapma davranışları göstermesi gibi örgüte zarar veren daha pek çok sebepten dolayı stresin iş yaşamına olumsuz yansımaları gerek bireyleri gerekse kurumları bu konuyu araştırmaya sevk etmiştir.

Şüphesiz bugün artık stres olgusunun en fazla karşılaşıldığı alanların başında, çalışma yaşamı gelmektedir. Çalışma, kişinin yararlı bir sonuç elde edebilmek adına zihinsel ve bedensel güç harcayarak yaptığı bir eylem sürecidir. Birey çalışmakla ekonomik, sosyal, psikolojik açıdan doyum sağlamayı amaçlamaktadır. Tüm bu olumlu yönler rağmen pek çok birey için örgüt, çalışma yaşamında stres faktörü haline gelmiştir (Yamuç ve Turker, 2015: 393). Bu doğrultuda iş kaynaklı stres için farklı ifadelerle tanımlara rastlamak mümkündür. Bu tanımlar içerisinde, iş ortamının birey için tehdit oluşturan herhangi bir özelliği (Schuler, 1980: 187), örgütün yapısı ve işleyişine ilişkin değerlendirmeler (Woodman vd., 2001: akt. Fletcher ve Hanton, 2003: 176), örgütsel olayların algılanması ve anlamlandırılması (McCauley, 1987 ve Schuler, 1980: akt. Sosik vd., 2000: 372), iş ve çalışan uyumu (Shukla ve Srivastava, 2016: 2) gibi unsurların ön plana çıktığını görmek mümkündür.

2.5. İş Kaynaklı Stresin Nedenleri

Örgütlerde çalışanlar üzerinde stres yaratan pek çok stres kaynağı vardır. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde, bu kaynakların farklı biçimlerde ele alındığı ve sınıflandırıldığı görülmektedir. Örneğin, ilgili alanda temel eserlerden biri olarak değerlendirilen çalışmalarında Cooper ve Marshall (1976: 12), örgütsel stres kaynaklarını beş grupta ele almıştır. Bunlar sırasıyla, işin gereklerinden kaynaklanan stres (zaman baskısı, aşırı iş yükü, fiziksel tehlike, kötü çalışma koşulları vb.), örgütsel rolden kaynaklı stres (rol çatışması, rol belirsizliği, insanlardan sorumlu olma, örgütsel alan), mesleki gelişim kaynaklı stres (yeterince ilerleyememe, aşırı ilerleme, iş güvenliği eksikliği, engellenen hırs vb.), işlerdeki ilişkilerden kaynaklanan stres (astlarla ilişkiler, üstlerle ilişkiler, meslektaşlarla ilişkiler, sorumluluk devretmede sorunlar), örgüt yapısı ve ikliminden kaynaklı stres (karar verme sürecinde az katılım olması ya da hiç katılım olmaması, davranışlarda sınırlamalar, örgüt kuralları vb.) şeklindedir. Luthans (1992: 283), bir diğer öncül araştırma olan örgütsel stres kaynaklarını dört ana başlıkta toplamıştır. Örgütün politikaları ve stratejileri (küçülme, rekabet baskısı, bürokratik kurallar, ileri teknoloji vb.), Örgütsel yapı (merkezileşme ve formalleşme, uzmanlık, rol belirsizliği ve çatışma, güvenilmeyen kültür, vb.), örgütsel süreçler (sıkı denetimler, sadece aşağı doğru iletişim, merkezi karar, kararlara katılım eksikliği, vb.) ve çalışma koşulları (kalabalık çalışma alanı, gürültü,

sıcak, soğuk, kirli hava, güvensiz ve tehlikeli koşullar, zayıf aydınlatma, zihinsel ve fiziksel zorlanma, zehirli kimyasal maddeler ve radyasyon, vb.) şeklindedir.

Son yıllarda yapılan araştırmalara bakıldığında, Cooper ve Sadri (2018: 613), Birleşik Krallık Postanesinde, alt kademedan üst kademeye kadar tüm posta çalışanları arasında *stres danışmanlığının* etkisini araştırmışlardır. Araştırma sonucuna göre; hastalıktan dolayı işe gelmeme durumunda danışmanlık öncesi ve sonrasında önemli düşüşler, klinik kaygı düzeylerinde azalma, depresyon ve benlik saygısında artış görülürken, işe bağlılık ve iş tatmini açısından danışma öncesi ve sonrası anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Anggreyani ve Satrya (2020: 108), iş tatmini, çalışan güçlendirme ve iş stresinin *örgütsel bağlılık* üzerindeki etkisini ölçmüşler, iş stresinin örgütsel bağlılık üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Khan vd. (2022), örgütsel politikanın iş performansı ve iş stresi üzerindeki etkisini araştırmışlar, örgütsel politikanın önemli bir stres nedeni olduğu, örgütsel politika ve iş stresinin de çalışanların performansını engellediği sonucuna ulaşmışlardır. Toparlamak gerekirse son dönem çalışmalarda örgütsel stresin, örgütsel iklim (Pradoto vd., 2022), kişilik değişikliği (Smallfield ve Kluemper, 2022), algılanan örgütsel destek ve duygusal emek (Birze vd., 2022), iş tatmini (Mawardi, 2022), örgütsel sinizm (Smith vd., 2021), örgüt içi rol çatışmaları (Wooten vd., 2010: 75) gibi kavramlarla olan ilişkisinin araştırıldığı görülmektedir.

Ülkemizde, Bilgili ve Tekin (2019), örgütsel stres, örgütsel bağlılık ve örgütsel güçlülük arasındaki ilişkiyi incelemişler, örgütsel stresin örgütsel bağlılığı azalttığı, öğrenilmiş güçlülüğün örgütsel stresi önlemede etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Mustafa Manti (2020), akademisyenlerde örgütsel stres ve örgütsel sessizlik davranışları arasındaki ilişkiyi incelemiş, örgütsel stres düzeyi arttıkça örgütsel sessizlik düzeyinin de arttığı sonucuna ulaşmıştır. Nurettin Ayaz ve Taner Batı (2017), turizm işletmelerinde örgütsel güven ve örgütsel stres ilişkisini araştırmışlar, mutfak departmanları iş görenlerinin örgütsel güvenlerinin yükseltilmesi ile stres durumlarının düşük olabileceğini tespit etmişlerdir. Barış Çökük (2018), örgütsel stresin demografik değişkenlerle bir ilişkisi olup olmadığını incelemiş, araştırmanın sonucunda ise çalışanların demografik özelliklerinin örgütsel stres düzeyini anlamlı bir biçimde yordamadığını belirtmiştir. Genel olarak son dönem çalışmalarda örgütsel stres kavramı, örgütsel bağlılık (Uzun ve Yiğit, 2011), örgütsel tükenmişlik düzeyleri (Yırık vd., 2014), örgütsel bağlılık (Düzgün, 2014), örgütsel yabancılaşma (Erkılıç, 2012), örgütsel sessizlik (Kılıç vd., 2013), gibi kavramlarla ilişkisinin araştırıldığı görülmektedir.

3. Yöntem

3.1. Demografik Bulgular

Katılımcılara ait demografik özellikler Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

	n	%
Cinsiyet		
Kadın	70	56
Erkek	56	44
Yaş		
16-24	11	9
25-34	63	50
36-45	40	32
46-55	10	8
56 ve Üzeri	2	1
Medeni Durum		
Evli	86	68
Bekar	40	32
Eğitim Durumu		
İlköğretim	9	7
Lise	69	55
Önlisans	18	14
Lisans	16	13
Lisansüstü	14	11

3.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmada, veriler iş kaynaklı stres ve örgütsel dayanıklılık ölçeği olmak üzere iki ölçek ve katılımcılarla ilgili demografik sorulardan oluşan bir anket aracılığıyla toplanmıştır. Performans, iş yükü ve örgütsel tasarım alt değişkenlerinden oluşan İş kaynaklı stres ölçeği Wooten vd.'den (2010), sağlamlık, çeviklik ve bütünlük alt değişkenlerinden oluşan örgütsel dayanıklılık ölçeği ise Kantur ve Say'dan (2015) alınmıştır. Araştırma kapsamında kullanılacak veri toplama araçlarının etik açıdan sakıncalı olmadığına dair Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimleri Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 2019/10 karar numarasıyla onay alınmıştır. Ayrıca, PLS-SEM (Kısmi En Küçük Kareler -Yapısal Eşitlik Modeli) tekniğinin mümkün kılması sebebiyle araştırmada kişilerin işten ayrılma niyetlerini ölçen ayrı bir madde eklenmiştir. PLS-SEM, reflektif ve formatif ölçüm modellerinin yanı sıra tek maddeden oluşan yapıları hiçbir tanımlama sorunu olmadan kolaylıkla ölçmeye olanak sağlamaktadır ve bu nedenle çok çeşitli araştırma durumlarında uygulanabilmektedir. Aslında, özellikle ikincil verileri kullanırken PLS-SEM tekniğinin sağladığı en büyük avantajlardan biri, tek ögeli ve biçimlendirici ölçümlerin ek gereksinimler veya kısıtlamalar olmaksızın kullanımına izin vermesidir. Bu, ikincil verileri içeren araştırmalar için son derece değerlidir (Hair vd., 2022: 22-31). Araştırma kapsamında, Afyonkarahisar ili şehir merkezinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerde görev yapan 126 çalışana 2023 yılı içinde yüz yüze ulaşılmıştır. İldeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin mevcut işletme ekosistemindeki yeri bunda belirleyici olmuştur. Farklı sektörlerden ulaşılan tüm katılımcıların yanıtları analizde kullanılmıştır.

3.3. Verilerin Analizi

Araştırmada iş kaynaklı stres boyutlarının örgütsel dayanıklılık boyutları üzerindeki etkisi PLS-SEM (Kısmi En Küçük Kareler -Yapısal Eşitlik Modeli) tekniği ile incelenmiştir. Literatürde yapısal eşitlik modelleri ile kovaryans (CBS-SEM) ve varyans (PLS-SEM) temelli olmak üzere ilgili iki geleneksel yaklaşım vardır (Henseler vd., 2015; Hair vd., 2022). PLS-SEM tekniği ölçüm-kuram arasındaki varsayımların test edilebilmesi noktasında birinci kuşak tekniklere (temel bileşenler analizi, faktör analizi, çoklu regresyon analizi ve diskriminant analizi) kıyasla araştırmacılara önemli avantajlar sağlamaktadır (Şahinoğlu ve Yakut, 2019: 9). Programın en büyük avantajlarından biri programın büyük örneklerde de çok iyi çalışmakla birlikte, küçük örnekleme ve karmaşık modellerde oldukça verimli bir şekilde çalışmasıdır (Cassel vd., 1999; Hair vd., 2019). Chin ve Newsted (1999: 310) PLS-SEM analizinde 30-100 arasındaki bir örneklem büyüklüğünün evreni temsil etme gücüne sahip olması sebebiyle yeterli olduğunu ifade etmiştir. Bu doğrultuda araştırmadaki katılımcı sayısı bu aralığın da üstündedir. Hipotez testi aşamasında SmartPLS (Hair vd., 2024) programı kullanılarak güvenilirlik, geçerlilik, faktör ve yol analizleri yapılmıştır.

Araştırma modeli iş kaynaklı stres ve örgütsel dayanıklılık arasındaki ilişkiyi kapsamlı bir şekilde ele almaktadır. PLS-SEM tekniğinin yapısal modelin karmaşık olduğu ve birçok yapı, gösterge ve/veya model ilişkisi içerdiği durumlar için sağladığı olanaklar çok boyutlu analiz tasarımının temelini oluşturmuştur (Hair vd., 2019). Bu anlamda modeli özgün kılan ve literatüre katkı yapmayı amaçladığı temel nokta ilgili yapıları oluşturan faktörler arasındaki ilişkileri ortaya koyacak şekilde kurgulanmış olmasıdır. Dolayısıyla, çalışmanın kuramsal çerçeve kısmında verilen literatür doğrultusunda ön plana çıkan faktörler arasındaki her bir ilişki ayrı bir hipotez olarak test edilmiştir. Araştırma tasarımının keşfedici tasarımı doğrultusunda hipotezlerin değerlendirilmesinde doğrudan ve dolaylı ilişkiler incelenmiştir. Araştırmanın keşfedici nitelikte olması ve PLS-SEM tekniğinin bu niteliğe sahip araştırmalarda tek maddeden oluşan yapıları hiçbir tanımlama sorunu olmadan kolaylıkla ölçebilme kapasitesi göz önünde bulundurularak, katılımcılara mevcut işlerinden ayrılma niyetlerini ölçen ek bir soru eklenmiş ve ikinci bir özgün katkıyla modelin güçlendirilmesi hedeflenmiştir. Nitekim, işten ayrılma niyetinin söz konusu bağlamda etkisi denkleme katılarak gelecekteki çalışmalara zemin hazırlanması amaçlanmıştır.

Araştırma modelinin değerlendirilmesi için PLS-SEM çalışmalarında yaygın olarak kullanılan iki adımlı bir yaklaşım benimsenmiştir. İlk olarak ölçüm modeli test edilmiş, daha sonra ise yapısal model alt örneklem (resample) sayısı 10.000 seçilerek (Hair vd., 2012) test edilmiştir (Hair vd., 2013; Dayan vd., 2022: 389).

Yapılan kapsamlı literatür taraması doğrultusunda araştırma kapsamında aşağıdaki hipotezler test edilmiştir:

- H1: Performans faktörünün örgütsel çeviklik üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- H2: Performans faktörünün örgütsel sağlık üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- H3: Performans faktörünün örgütsel bütünlük üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- H4: Örgütsel tasarımın performans faktörü üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- H5: İş Yükünün performans faktörü üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- H6: İşten ayrılma niyetinin performans faktörü üzerinde anlamlı bir etkisi vardır
- H7: İşten ayrılma niyetinin örgütsel çeviklik üzerinde anlamlı bir etkisi vardır
- H8: İşten ayrılma niyetinin örgütsel sağlık üzerinde anlamlı bir etkisi vardır
- H9: İşten ayrılma niyetinin örgütsel bütünlük üzerinde anlamlı bir etkisi vardır
- H10: Örgütsel bütünlüğün örgütsel çeviklik üzerinde anlamlı bir etkisi vardır
- H11: Örgütsel sağlamlığın örgütsel çeviklik üzerinde anlamlı bir etkisi vardır

3.4. Ölçüm Modeli

Ölçüm modeli aşamasında teknik olarak kurgulanan modelin anlamlı olup olmadığı ve araştırma hipotezlerini test etmek için uygun olup olmadığı değerlendirilmesidir. PLS-SEM tekniğinde ölçüm modelini değerlendirmek için güvenilirlik, ayırışma geçerliliği ve yakınsama geçerliliği kullanılmaktadır (Nunnally, 1978; Dayan vd., 2022). Bununla birlikte, "*Sosyal bir varlık biriminin soyut, gözlemlenemeyen özellikleri veya nitelikleri*" olan kuramsal kavramlar (Bagozzi ve Philipps, 1982), ancak doğrulayıcı faktör analizi (CFA) gibi bir onaylayıcı aracılığıyla doğrulanmasından sonra değerlendirilebilir (Hair vd., 2021). Bu aşamada ilk olarak gizil değişkenler ile gözlenen değişkenler arasındaki ilişkiyi ve modelde yer alan gözlenen değişkenlerin ait olduğu gizil değişkenleri doğru ölçüp ölçmediğini görmek için oluşturulan model doğrulayıcı faktör analizi (CFA) ile test edilmiştir (Şahinoğlu ve Yakut, 2019; Hair vd., 2017). Bu doğrultuda ilk olarak doğrulayıcı faktör analizi (CFA) sonucunda oluşan faktörlere ait madde yükleri değerlendirilmiştir (Tablo 1). Ölçüm modellerinin değerlendirilmesinde öncelikli öneme sahip olan madde yükleri (outer loadings) bir yapı ile göstergeler arasındaki iki değişkenli korelasyonlardır ve bir ögenin atandığı yapıya mutlak katkısını belirlerler (Hair vd., 2021). Madde yüklerinin ölçüm aşamasında 0,7'den büyük olması arzu edilir (Hair vd., 2022). Madde yükleri 0,4'ten düşük ise ilgili maddenin silinmesi gerekir. Madde yüklerinin 0,4 ila 0,7 arasında olduğu durumlarda ise maddenin silinip silinmeyeceği kararı ise yapıya bağlı diğer maddelerin (yüksek) yüklerine, bileşik güvenilirlik (composite reliability) ve yakınsama geçerliliği (convergent validity) gibi kriterlerin sonuçlarına bağlıdır (Hair vd., 2011; Hair vd., 2017). Bu kapsamda, ilgili kriterleri sağlamayan maddeler modelden çıkarılmıştır.

Tablo 2. Faktörlere Ait Madde Yükleri

	Bütünlük	Performans	Sağlamlık	Çeviklik	Örgütsel Tasarım	İş Yükü	İşten Ayrılma Niyeti
B11	1,000						
P10		0,722					
P11		0,811					
P12		0,801					
P7		0,741					
P8		0,762					
S1			1,000				
Ç4				0,887			
Ç5				0,751			
Ç6				0,903			
Ç9				0,876			
ÖT1					0,702		
ÖT14					0,743		
ÖT2					0,723		
ÖT3					0,736		
İAN							1,000
İY15						0,743	
İY4						0,719	
İY5						0,809	

Bir sonraki aşamada ölçüm modelinin güvenilirliğini (construct reliability) ve yakınsama geçerliğini (convergent validity) test etmek için Cronbach alfa, bileşik güvenilirlik (composite reliability) ve ortalama açıklanan varyans (AVE) değerleri incelenmiştir (Tablo 2). Modeldeki üç boyuta ait Cronbach alfa katsayıları 0,701 ile 0,878 aralığındadır ve maddelerin iyi bir güvenilirlik aralığında ($CR > 0,7$) olduğunu göstermektedir. Modeldeki dördüncü boyut olan *İş Yükü* için ise cronbach katsayısı 0,631 olarak gerçekleşmiştir. Hair vd. (2021) 0,60 değerinin özellikle keşfedici PLS-SEM uygulamalarında minimum değer olarak kabul edildiğini ifade etmişlerdir. Her ne kadar Cronbach Alfa katsayılarına kıyasla daha yüksek değerlere işaret etse de Cronbach alfa ile aynı kriterler temelinde yorumlanan bileşik güvenilirlik değerlerinin üç boyut için 0,702 ile 0,898 arasında olduğu, *İş Yükü* boyutunda ise 0,642 olduğu gözlemlenmiştir. Bu değerler güvenilirlikle ilgili koşulların sağlandığını göstermektedir (Hair vd., 2017). Bir sonraki aşamada yakınsama geçerliği incelenmiştir. Yakınsama geçerliği göstergelerin(maddelerin) varyansını açıklamak için yapının ne ölçüde yakınsadığı ile ilgilidir (Hair vd., 2021). Başka bir ifadeyle, bir ölçünün aynı yapıya ait alternatif ölçülerle gösterdiği pozitif korelasyon derecesidir (Hair vd., 2017). Kabul edilebilir minimum AVE değeri 0,50'dir. 0,50 veya daha yüksek bir AVE değeri yapının, o yapıyı oluşturan göstergelerin(maddelerin) varyansının %50 veya daha fazlasını açıkladığını gösterir (Hair vd., 2022). Bu kapsamda, araştırmada yer alan faktörlere ait AVE değerleri 0,527 ile 0,733 değerleri arasında olduğu ve yakınsama geçerliği kriterlerin karşılandığı ($> 0,50$) gözlemlenmiştir.

Tablo 3. Güvenirlik ve Geçerlik Değerleri

	Cronbach's Alfa	Birleşik Güvenirlik (rho_a)	Birleşik Güvenirlik (rho_c)	Ortalama Açıklanan Varyans (AVE)
Performans	0,826	0,831	0,878	0,590
Çeviklik	0,878	0,898	0,916	0,733
Örgütsel Tasarım	0,701	0,702	0,817	0,527
İş Yükü	0,631	0,642	0,802	0,574

Ölçüm modeli testinin son aşaması ayrışma geçerliğinin sağlanıp sağlanmadığının belirlenmesidir. Ayrışma geçerliği bir yapının yapısal modeldeki diğer yapılardan ampirik olarak ne ölçüde farklı olduğunu ölçmektedir (Hair vd., 2022). Literatürde ayrışma geçerliğinin ölçülmesinde farklı yaklaşımlar olsa da son yıllarda iki kriterin ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlar Fornell-

Larcker kriteri ve HTMT (the heterotrait-monotrait ratio of correlations) kriteridir. Fornell-Larcker kriteri, modeldeki yapılara ait AVE değerlerinin karekökünün modeldeki diğer yapılar arasındaki korelasyondan daha yüksek olması gerekliliğini ifade etmektedir (Fornell ve Larcker, 1981). Tablo 3 ölçüm modelinin bu kriteri sağladığını göstermektedir.

Tablo 4. Ayrışma Geçerliği, Fornell-Larcker Kriteri

	Bütünlük	Performans	Sağlamlık	Çeviklik	Örgütsel Tasarım	İş Yüğü	İşten Ayrılma Niyeti
Bütünlük	1,000						
Performans	-0,438	0,768					
Sağlamlık	0,657	-0,302	1,000				
Çeviklik	0,808	-0,418	0,757	0,856			
Örgütsel Tasarım	-0,357	0,686	-0,362	-0,381	0,726		
İş Yüğü	-0,376	0,538	-0,324	-0,361	0,571	0,758	
İşten Ayrılma Niyeti	0,200	-0,268	0,136	0,189	-0,197	-0,108	1,000

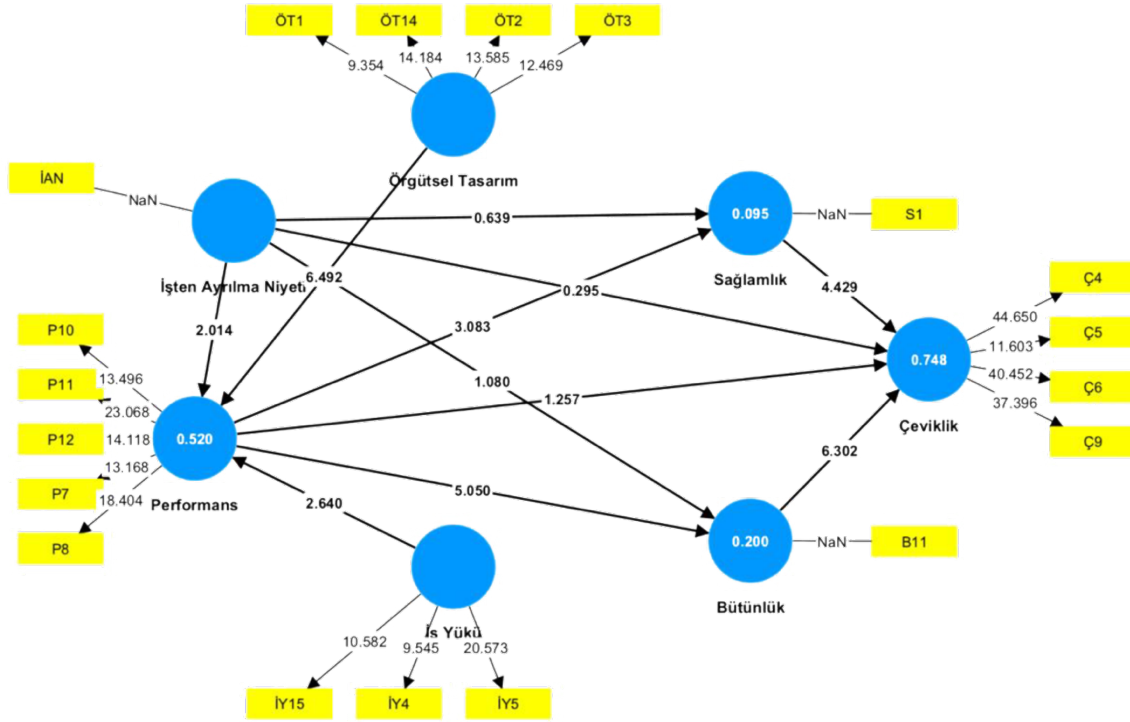
Öte yandan, Henseler vd. (2015) ve Hair vd. (2022) Fornell-Larcker kriterinin ayrışma geçerliliğinin değerlendirilmesi açısından tam olarak güvenilir olmadığını ve yerine the heterotrait-monotrait ratio (HTMT) değerlerinin kullanılmasını önermektedir. HTMT farklı yapıları ölçen yapılar arasındaki göstergelerin tüm korelasyonlarının ortalamasıdır. Henseler vd. (2015), iki farklı durum çerçevesinde HTMT için iki farklı eşik değeri önermişlerdir. Buna göre kavramsal olarak çok benzer yapılardan oluşan modeller için eşik değerinin 0,90 olması arzu edilirken, kavramsal olarak daha farklı yapılar içeren modeller için bu eşik değeri 0,85'e kadar indirilebilir. Tablo 4 ölçüm modelinin bu anlamda da ayrışma geçerliğini sağladığını göstermektedir.

Tablo 5. Ayrışma Geçerliği Heterotrait-Monotrait Oranları (HTMT)

	Bütünlük	Performans	Sağlamlık	Çeviklik	Örgütsel Tasarım	İş Yüğü	İşten Ayrılma Niyeti
Bütünlük							
Performans	0,479						
Sağlamlık	0,657	0,331					
Çeviklik	0,851	0,477	0,797				
Örgütsel Tasarım	0,425	0,896	0,431	0,476			
İş Yüğü	0,464	0,732	0,396	0,472	0,841		
İşten Ayrılma Niyeti	0,200	0,292	0,136	0,198	0,234	0,133	

3.5. Yapısal Model

Ölçüm modelinin geçerlik ve güvenilirliğinin test edilmesi sonucunda model uygunluğu doğrulanmış ve tekniğin ikinci aşaması olan yapısal modelin uygulanmasına geçilmiştir. Yapısal modelin analizinde ölçüm modelinde elde edilen değerlerin anlamlı olup olmadığının anlaşılması için Smart PLS uygulamasında *Bootstrapping* işlemi gerçekleştirilmiştir. PLS-SEM parametrik olmayan bir yöntem olması sebebiyle standart hataları tahmin etmek ve güven aralıklarını hesaplamak için bootstrapping yapılması gereklidir (Hair vd., 2021). İşlemden *Bootstrapping* sayısı %95 güven aralığında 10.000 olarak uygulanmıştır (Hair vd., 2022). (Şekil 1).



Şekil 1. Yapısal Model Yol Analizi

Yapısal modelde yer alan hipotezlerin test edilmesi için yapılan yol analizi sonucunda ulaşılan değerler Tablo 6’da verilmiştir. Burada verilen değerler söz konusu yol analizi sonucunda aralarındaki ilişkilerin incelendiği yapılar arasında gözlemlenen yol katsayılarını ve modeldeki yapılar arasındaki tahmini yol ilişkilerini ifade etmektedir. Regresyon analizindeki standartlaştırılmış betalara karşılık gelen bu değerlerin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığına karar vermek için yol katsayılarının p değerleri <0.05 anlamlılık düzeyiyle karşılaştırılmıştır. Bu çerçevede H1, H9, H8 ve H7 reddedilmiştir. H2, H3, H4, H5, H6, H10 ve H11 ise kabul edilmiştir.

Tablo 6. Yol Katsayıları (Pathcoefficients)

Hipotez	Orijinal Örneklem (O)	Örneklem ortalaması (M)	Standart sapma (STDEV)	T istatistikleri (O/STDEV)	P değeri
1 Performans-> Çeviklik	-0,068	-0,068	0,054	1,257	0,209
2 Performans -> Sağlamlık	-0,287	-0,295	0,093	3,083	0,002
3 Performans -> Bütünlük	-0,414	-0,421	0,082	5,050	0,000
4 Örgütsel Tasarım -> Performans	0,534	0,538	0,082	6,492	0,000
5 İş Yükü -> Performans	0,218	0,222	0,083	2,640	0,008
6 İşten Ayrılma Niyeti -> Performans	-0,279	-0,276	0,139	2,014	0,044
7 İşten Ayrılma Niyeti-> Çeviklik	0,026	0,021	0,090	0,295	0,768
8 İşten Ayrılma Niyeti-> Sağlamlık	0,120	0,117	0,189	0,639	0,523
9 İşten Ayrılma Niyeti-> Bütünlük	0,181	0,178	0,167	1,080	0,280
10 Bütünlük -> Çeviklik	0,518	0,514	0,082	6,302	0,000
11 Sağlamlık -> Çeviklik	0,394	0,399	0,089	4,429	0,000

4. Sonuç ve Öneriler

Araştırmada, iş kaynaklı stres boyutlarının örgütsel dayanıklılık boyutları üzerindeki etkisi PLS-SEM (Kısmi En Küçük Kareler -Yapısal Eşitlik Modeli) tekniği ile incelenmiştir. Araştırma PLS-SEM tekniğinin yaygın olarak uygulandığı biçimde yapısal model ve ölçüm modelinin test edilmesi şeklinde iki aşamalı olarak gerçekleştirilmiştir (Hair vd., 2013; Dayan vd., 2022). İlk aşama olan ölçüm modeli doğrulayıcı faktör aşamasında gerekli tüm geçerlik ve güvenilirlik kriterlerini sağlamış ve böylece model uygunluğu doğrulanmıştır. İkinci aşama olan yapısal modelin analizi aşamasında yapılan yol analizi ölçüm modelinde elde edilen değerlerin anlamlı olduğunu göstermiştir. PLS-SEM tekniğinin yapısal modelin karmaşık olduğu ve birçok yapı, gösterge içerdiği durumlar için sağladığı olanaklar çok boyutlu analiz tasarımının (Hair vd., 2019) temelini oluşturmuştur. İş kaynaklı stres ve örgütsel dayanıklılık boyutlarının arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla kurgulanan Hipotez testleri sonucunda H2, H3, H4, H5, H6, H10 ve H11 anlamlı birer ilişki olması sebebiyle kabul edilmiştir. Kabul edilen hipotezler, iş kaynaklı stresin performans boyutunun örgütsel dayanıklılık boyutlarından bütünlük ve sağlamlık üzerinde anlamlı etkisi olduğunu göstermektedir. Konadu vd. (2023), kamu sektöründe üst düzey çalışanlar üzerinde yaptıkları çalışmada, iş kaynaklı stresin performans boyutunun örgütsel dayanıklılık boyutlarından bütünlüğü incelemiş ve aralarında anlamlı ilişki bulmuşlardır. Febrina ve Syamsir (2020), Endonazya'da bir sekreterik ofisinde 108 katılımcı ile yaptıkları çalışmada bütünlük ve performans arasında anlamlı ilişki bulmuşlardır. Örgütsel bütünlük ve performans arasında anlamlı ilişki olduğunu ileri süren farklı çalışmalar da Sulaiman (2023), Rosmi ve Syamsir, (2020) literatürde mevcuttur. O'Toole ve Meier (2003), kamu sektöründe yaptıkları bir araştırmada, örgütsel sağlamlık ve örgütsel performans arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri sürmüşlerdir. Dolayısıyla iş kaynaklı stresin, performans boyutunun örgütsel dayanıklılık boyutlarından bütünlük ve sağlamlık üzerinde anlamlı etkisi olduğu literatürü destekler niteliktedir.

Model aynı zamanda örgütsel sağlamlık ve bütünlüğün örgütsel çeviklik üzerinde belirgin etkisi olduğunu göstermektedir. Bu sonuç, Kantur ve İseri-Say'ın (2012) ortaya koyduğu çerçeveyi destekler niteliktedir. Literatürde, örgütsel dayanıklılık ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı çalışmalara rastlanılmıştır. Yağmur ve Myrvang (2023) İstanbul'da kamu sağlık kurumlarında farklı pozisyonlarda çalışan 1208 sağlık çalışanı ile yaptıkları araştırmada örgütsel dayanıklılık ile örgütsel çeviklik arasında anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Zinkanlou vd. (2022) Kuzey Horasan'da bankacılık sektöründe yaptıkları bir araştırmada örgütsel çevikliğin örgütsel dayanıklılık üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Dolayısıyla örgütsel dayanıklılığın örgütsel çeviklik üzerinde anlamlı etkisi olduğu literatürü destekler niteliktedir.

Çalışmada iş kaynaklı stresin iki boyutu örgütsel tasarım ve iş yükünün de performans boyutu üzerinde etkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Çalışma, literatürü destekler niteliktedir. Carley ve Lin (1995), stres altında çalışıldığında tasarımın tüm yönlerinin (örgütsel yapı, kaynak erişim yapısı ve eğitim prosedürü vb.) performansı etkilediğini iddia etmektedirler. Performans ve iş yükü arasındaki ilişkinin literatürde tamamen netliğe kavuşturulmayan bir konu olduğunu ileri süren Bruggen, 2015 yılında yaptığı çalışmada iş yükünün performans üzerinde doğrudan etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Çalışmada iş kaynaklı stresin iki boyutu örgütsel tasarım ve iş yükünün performans boyutu üzerinde etkisi olmasına karşın, performansın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinin anlamlılık sınırının (t değeri) hemen altında olduğu görülmüştür. Bu durum, tarafımızdan benzer çerçevedeki araştırmaların üzerinde odaklanması ve sebeplerinin araştırılması gereken bir sorunsal olarak değerlendirilmiştir.

Bazı araştırmacılar örgütsel dayanıklılığı geliştirmenin liderlik, karar verme, yenilikçilik, yaratıcılıktan meydana geldiğini belirtirken bazıları ise çeviklik ve öngörülül olma, yetenek, sosyal beceri, problem çözme, maneviyattan oluştuğunu belirtmişlerdir (Al-Abrow vd., 2019: 3). Dolayısıyla, gelecekteki çalışmalarda örgütsel çevikliğin bu boyutlarla olan ilişkisinin irdelenmesi

gerekmektedir. Dayanıklılık olumsuz bir olayın olasılığını en aza indirmek, olumsuzlukları değiştirmek ve iyileştirmek için örgütün potansiyel olumsuzluklara karşı uyum sağlama kapasitesini önemseyen çeşitli disiplinlerin katkısıyla elde edilmektedir (Leflar ve Siegel, 2013:1).

Kaynaklar

- Akgemci, T. (2001). Örgütlerde stres ve yönetimi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(1-2). <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/29934>
- Al-Abrow, H., Alnoor, A. ve Abbas, S. (2019). The effect of organizational resilience and ceo's narcissism on project success: organizational risk as mediating variable. *Organization Management Journal*, 16(1), 1-13. <https://doi.org/10.1080/15416518.2018.1549468>
- Aleksić, A., Stefanović, M., Arsovski, S. ve Tadić, D. (2013). An assessment of organizational resilience potential in smes of the process industry, a fuzzy approach. *Journal of Loss Prevention in the Process Industries*, 26(6), 1238-1245. <https://doi.org/10.1016/j.jlp.2013.06.004>
- Anggreyani, N. M. ve Satrya, I. G. H. (2020). Effect of job satisfaction, employee empowerment and job stress towards organizational commitment. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 4(6), 108-113. <https://www.ajhssr.com/wp-content/uploads/2020/06/N2046108113.pdf>
- Annarelli, A ve Nonino, F. (2016). Strategic and operational management of organizational resilience: current state of research and future directions. *Omega*, 62, 1-18. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2015.08.004>
- Arıcan, K. (2011). Örgütsel stres kaynakları: kavramsal bir çözümleme. *Eğitim ve İnsani Bilimler Dergisi: Teori ve Uygulama*, 4, 55-76. <https://dergipark.org.tr/en/download/articlefile/210619>
- Ayaz, N. ve Batı, T. (2017). Turizm işletmelerinde örgütsel güven ve örgütsel stres ilişkisi: mutfak departmanı işgörenleri örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 527-541. <https://www.isarder.org/index.php/isarder/article/view/396>
- Aydın, Ş. (2004). Örgütsel stres yönetimi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(3). <http://hdl.handle.net/20.500.11787/2839>
- Bagozzi, R. P. ve Philipps, L. W. (1982). Representing and testing organizational theories: a holistic construal. *Administrative Science Quarterly*, 27(3), 459-489. <https://doi.org/10.2307/2392322>
- Bakker, A. B. ve De Vries, J. D. (2021). Job demands-resources theory and self-regulation: new explanations and remedies for job burnout. *Anxiety, Stress and Coping*, 34(1), 1-21. <https://doi.org/10.1080/10615806.2020.1797695>
- Baum, A., Singer, J. E. ve Baum, C. S. (1981). Stress and the environment. *Journal of Social Issues*, 37(1), 4-35. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1981.tb01056.x>
- Bhamra, R., Dani, S. ve Burnard, K. (2011). Resilience: the concept, a literature review and future directions. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5375-5393. <https://doi.org/10.1080/00207543.2011.563826>
- Bilgili, H. ve Tekin, E. (2019). Örgütsel stres, örgütsel bağlılık ve öğrenilmiş güçlülük ilişkisi üzerine bir araştırma. *OPUS International Journal of Society Researches*, 11(18), 2165-2200. <https://doi.org/10.26466/opus.557530>
- Birze, A., Regehr, C., Paradis, E., LeBlanc, V. ve Einstein, G. (2022). Perceived organizational support and emotional labour among police communicators: what can organizational context tell us about posttraumatic stress?. *International Archives of Occupational and Environmental Health*, 95(2), 425-435. <https://doi.org/10.1007/s00420-021-01708-9>
- Britt, T. W. ve Sawhney, G. (2020). Resilience capacity, processes and demonstration at the employee, team and organizational levels: a multilevel perspective. In *Research Handbook on Organizational Resilience* (10-24). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788112215.00008>

- Bruggen, A. (2015). An empirical investigation of the relationship between workload and performance" *Management Decision*, 53(10), 2377-2389. <https://doi.org/10.1108/MD-02-2015-0063>
- Carley, K. M. ve Lin, Z. (1995). organizational designs suited to high performance under stress. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 25(2), 221-230. <https://doi.org/10.1109/21.364841>
- Cassel, C., Hackl, P. ve Westlund, A. H. (1999). Robustness of partial least squares method for estimating latent variable quality structures. *Journal of Applied Statistics*, 26(4), 435-446. <https://doi.org/10.1080/02664769922322>
- Chin, W. W., ve Newsted, P. R. (1999). Structural equation modeling analysis with small samples using partial least squares. Rick H. Hoyle (Ed.). *Statistical Strategies For Small Sample Research* içinde (s. 307-341). Sage Publications.
- Cooper, C. L., Dewe, P. J., Dewe, P. J., O'Driscoll, M. P. ve O'Driscoll, M. P. (2001). *Organizational stress: a review and critique of theory, Research, and Applications*. Sage Publications.
- Cooper, C. L., ve Marshall, J. (1976). Occupational sources of stress: a review of the literature relating to coronary heart disease and mental ill health. *J. Occup. Psychol*, (49), 11-29. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1976.tb00325.x>
- Cooper, C. L., ve Sadri, G. (2018). The impact of stress counselling at work. *Managerial, Occupational and Organizational Stress Research* içinde (s. 613-625). Routledge Yayıncılık.
- Çökük, B. (2018). Örgütsel stres düzeyinin ölçümü ve demografik değişkenlerle ilişkisi: bir kamu organizasyonu örneği. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 9(2), 59-83. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/617806>
- Dayan, M., Ng, P. Y., Husain, Z. ve Zacca, R. (2022). Effects of constructive politics and market turbulence on entrepreneurial orientation-performance relationship: a moderated mediation model. *European Management Journal*, 41(3), 385-394. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2022.03.001>
- Düzgün, A. (2014). *Üst düzey yöneticilerde örgütsel stres ve örgütsel bağlılık ilişkisi analizi: Antalya bölgesi beş yıldızlı otel işletmelerinde bir uygulama* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- Endsley, M. R. (1995). Towards a theory of situation awareness in dynamic systems. *Human Factors*, 37, 32-64. <https://doi.org/10.1518/001872095779049543>
- Engemann, K. J., ve Henderson, D. M. (2014). *Business continuity and risk management: essentials of organizational resilience*. Rothstein Publishing.
- Erkılıç, E. (2012). *Örgütsel stresin örgütsel yabancılaşma üzerine etkisi: beş yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Afyonkarahisar.
- Eryılmaz, A. (2009). Ergenlik döneminde stres ve başa çıkma (Ss. 20-37). *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6(2), 20-37. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/146311>
- Febrina, D., ve Syamsir, S. (2020). The influence of integrity and commitment organizational on employee performance. *International Journal of Research and Analytical Reviews (IJRAR)*, 7(1), 799-805.
- Fletcher, D., ve Hanton, S. (2003). Sources of organizational stress in elite sports performers. *The Sport Psychologist*, 17(2), 175-195. <https://doi.org/10.123/tsp.17.2.175>
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Fred Luthans (1992). *Organizational behavior*, Mc Graw Hill, New York.
- Gök, S. (2009). Çalışma Yaşamının Önemli Bir Sorunu: Örgütsel Stres. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(2), 429-448. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/3589>

- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., ve Ray, S. (2021). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R: A workbook* (s. 197). SpringerNature. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-030-80519-7>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. ve Sarstedt, M. (2017). *A Primer on partial least squares structural equation modeling (pls-sem)* (2nd ed.). Thousand Oaks: Sage.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., ve Sarstedt, M. (2022). *A primer on partial least squares structural equation modeling (pls-sem)*, 3rd Ed., Sage: Thousand Oaks.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., ve Sarstedt, M. (2013). *A primer on partial least squares structural equation modeling (Pls-Sem)* (2nd Ed.). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., ve Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139–151. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hair, J. F., Sarstedt, M. ve Ringle, C. M. (2019). Rethinking some of the rethinking of partial least squares. *European Journal of Marketing*, 53(4), 566–584. <https://doi.org/10.1108/EJM-10-2018-0665>
- Hair, J.F., Sarstedt, M., Ringle, C.M. and Mena, J.A. (2012), “An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 40 No. 3, 414-43. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0261-6>
- Hamel, G. ve Valikangas, L. (2004). The quest for resilience. *Harvard Business Review*, 15-40. <https://revistas.comillas.edu/index.php/revistaicade/article/download/7226/7067>
- Haşit, G. ve Yaşar, O. (2015). Çalışan kadınlarda örgütsel stres kaynakları: bir kamu kurumu örneği. *Sakarya İktisat Dergisi*, 4(4), 1-30. <https://dergipark.org.tr/en/download/articlefile/319632>
- Henseler, J., Ringle, C. M., ve Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 43, 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Hobfoll, S. E., Halbesleben, J., Neveu, J. P. ve Westman, M. (2018). Conservation of resources in the organizational context: the reality of resources and their consequences. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 5, 103-128. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-032117-104640>
- Horne III, J. F. (1997, April). The coming age of organizational resilience. In *Business Forum* (Vol. 22, No. 2/3, p. 24). California State University, Los Angeles, School of Business and Economics. <https://www.proquest.com/openview/af4c59f63d0b971df73b5726183fde88/1?pqorigsite=gscholar&cbl=48428>
- Inoue, A., Kawakami, N., Shimomitsu, T., Tsutsumi, A., Haratani, T., Yoshikawa, T. ve Odagiri, Y. (2014). Development of a short questionnaire to measure an extended set of job demands, job resources, and positive health outcomes: the new brief job stress questionnaire. *Industrial Health*, 2013-0185. <https://doi.org/10.2486/indhealth.2013-0185>
- Kantur, D. ve İşeri-Say, A. (2012). Organizational resilience: a conceptual integrativ framework. *Journal of Management and Organization*, 18(6), 762-773. <https://doi.org/10.5172/jmo.2012.18.6.762>
- Kantur, D., ve Say, A. I. (2015). Measuring organizational resilience: a scale development. *Journal of Business Economics and Finance*, 4(3). <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/374513>
- Khan, H., Abbas, J., Kumari, K. ve Najam, H. (2022). Corporate level politics from managers and employees perspective and its impact on employees' job stress and job performance. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 40(3), 516-532. <https://doi.org/10.1108/JEAS-12-2021-0246>
- Kılıç, G., Tunç, T., Saraçlı, S. ve Kılıç, İ. (2013). Örgütsel stresin örgütsel sessizlik üzerine etkisi: beş yıldızlı termal otel işletmelerinde bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 17-32. <https://isarder.org/index.php/isarder/article/view/98>

- Konadu, K., Opoku Mensah, A., Koomson, S., Abraham, E. M., Amuzu, J. ve Agyapong, J. A. M. (2023). A model for improving the relationship between integrity and work performance. *International Journal of Ethics and Systems*. <https://doi.org/10.1108/IJOES-01-2023-0017>
- Lee, A. V., Vargo, J. ve Seville, E. (2013). Developing a tool to measure and compare organizations' resilience. *Natural Hazards Review*, 14(1), 29-41. [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)NH.1527-6996.0000075](https://doi.org/10.1061/(ASCE)NH.1527-6996.0000075)
- Leflar, J. ve Siegel, M. (2013). *Organizational resilience: managing the risks of disruptive events - a practitioner's guide* (1. Basım). Boca Raton. CRC Press. <https://doi.org/10.1201/b14838>
- Lengnick-Hall, C. A., Beck, T. E. ve Lengnick-Hall, M. L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21(3), 243-255. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2010.07.001>
- Mallak, L. (1998). Putting organizational resilience to work. *Industrial Management*, 40(6), 8-13. <https://titusng.com/wp-content/uploads/2013/01/putting-organizational-resilience-to-work.pdf>
- Mallak, L. A. (1999, Temmuz). Toward a theory of organizational resilience. *PICMET '99: Portland International Conference on Management of Engineering and Technology. Proceedings Vol-1: Book of Summaries (IEEE Cat. No.99CH36310), 1, vol.1* içinde (s. 223). Portland, OR, USA. <https://doi.org/10.1109/PICMET.1999.808142>
- Manti, M. (2020). *Akademisyenlerde örgütsel stres ve örgütsel sessizlik davranışları arasındaki ilişki* (Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Denizli.
- Mawardi, M. C. (2022). Alternative work arrangements, work environment, and job stress on job satisfaction and turnover intention. *Golden Ratio of Human Resource Management*, 2(1), 27-39. <https://doi.org/10.52970/grhrm.v2i1.155>
- McManus, S. T. (2008). *Organisational resilience in New Zealand* (Doctoral Thesis). University of Canterbury. <https://ir.canterbury.ac.nz/server/api/core/bitstreams/33e5fa2c-55f4-4f9e-b816-f12c42a3b914/content>
- McManus, S., Seville, E., Vargo, J. ve Brunson, D. (2008). facilitated process for improving organizational resilience. *Natural Hazards Review*, 9(2), 81-90. [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)1527-6988\(2008\)9:2\(81\)](https://doi.org/10.1061/(ASCE)1527-6988(2008)9:2(81))
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill. <https://www.scribd.com/document/366667341/Jum-Nunnally-Ira-Bernstein-Psychometric-Theory>
- O'Toole Jr, L. J., ve Meier, K. J. (2003). Plus ça change: Public management, personnel stability, and organizational performance. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 13(1), 43-64. <https://www.jstor.org/stable/3525616>
- Parasuraman, S. ve Alutto, J. A. (1984). Sources and outcomes of stress in organizational settings: toward the development of a structural model. *Academy of Management Journal*, 27(2), 330-350. <https://doi.org/10.5465/255928>
- Pradoto, H., Haryono, S. Ve Wahyuningsih, S. H. (2022). The role of work stress, organizational climate, and improving employee performance in implementation of work from home. *Work*, 1-11. <https://doi.org/10.3233/WOR-210678>
- Quick, J. C., Wright, T. A., Adkins, J. A., Nelson, D. L. ve Quick, J. D. (1997). *Preventive stress management in organizations* (Vol. 1997, Pp. 89-110). Washington, DC: American Psychological Association.
- Ringle, Christian M., Wende, Sven, & Becker, Jan-Michael. (2024). SmartPLS 4. Bönningstedt: SmartPLS. <https://www.smartpls.com>
- Rogers, R. E., Li, E. Y. ve Shani, A. B. (1987). Perceptions of organizational stress among us military officers in Germany: an exploratory study. *Group and Organization Studies*, 12(2), 189-207. <https://doi.org/10.1177/105960118701200206>
- Rosmi, R. ve Syamsir, S. (2020). The influence of integrity and work experience on employee performance. *International Journal of Research and Analytical Reviews (IJRAR)*, 7(1), 789-794. http://ijrar.org/viewfull.php?&p_id=IJRAR2001820

- Schuler, R. S. (1980). Definition and conceptualization of stress in organizations. *Organizational Behavior and Human Performance*, 25(2), 184-215. [https://doi.org/10.1016/00305073\(80\)90063-X](https://doi.org/10.1016/00305073(80)90063-X)
- Selye, H. (1956). What is stress. *Metabolism*, 5(5), 525-530.
- Shukla, A. ve Srivastava, R. (2016). Development of short questionnaire to measure an extended set of role expectation conflict, coworker support and work-life balance: the new job stress scale. *Cogent Business and Management*, 3(1), 1-19. <https://doi.org/10.1080/23311975.2015.1134034>
- Smallfield, J., ve Kluemper, D. H. (2022). An explanation of personality change in organizational science: personality as an outcome of workplace stress. *Journal of Management*, 48(4), 851-877. <https://doi.org/10.1177/0149206321998429>
- Smith, C. J., Han, Y., Dupré, K. E. ve Sears, G. J. (2021). Perceived organizational support and its interaction with voice on police officers' organizational cynicism, stress and emotional exhaustion. *Policing: An International Journal* 45(2), 200-217. <https://doi.org/10.1108/PIJPSM-07-2021-0093>
- Sosik, J. J. ve Godshalk, V. M. (2000). Leadership styles, mentoring functions received, and job related stress: a conceptual model and preliminary study. *Journal of Organizational Behavior*, 21(4), 365-390. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1379\(200006\)21:4<365::AIDJOB14>3.0.CO;2-H](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1379(200006)21:4<365::AIDJOB14>3.0.CO;2-H)
- Soysal, A. (2009). Farklı sektörlerde çalışan işgörenlerde örgütsel stres kaynakları: Kahramanmaraş ve Gaziantep'te bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 333-359. https://dergipark.org.tr/en/download/article_file/194671
- Sulaiman, S. (2023). Employee performance reform based on integrity, organizational support and team work. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis*, 3(2), 105-114. <https://doi.org/10.37481/jmeh.v3i2.593>
- Şahin, H. (2005). Örgütsel stres. *Maden Mühendisleri Odası (TMMOB) Madencilik Bülteni*, 1, 54-56. https://api.maden.org.tr/uploads/portal/resimler/ekler/b7e926154c1274e_ek.pdf
- Şahinoğlu, K. T. ve Yakut, S. G. (2019). Yapısal eşitlik modeli ile özgürlüklerin ekonomik performansa etkisi üzerine bir inceleme. *Ekoist: Journal of Econometrics and Statistics*, (30), 1-20. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ekoist/issue/48369/611605>
- Uzun, Ö. ve Yiğit, E. (2011). Örgütsel stres ve örgütsel bağlılık ilişkisi üzerine orta kademe otel yöneticileri üzerinde yapılan bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 181-213. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/oguiibf/issue/56488/785431>
- Van Der Vegt, G. S., Essens, P., Wahlström, M., ve George, G. (2015). Managing Risk an Resilience. *Academy Of Management Journal*, 58(4), 971-980. <https://doi.org/10.5465/amj.2015.4004>
- Woodman, T., ve Hardy, L. (2001). A case study of organizational stress in elite sport. *Journal of Applied Sport Psychology*, 13(2), 207-238. <https://doi.org/10.1080/104132001753149892>
- Wooten, N. R., Fakunmoju, S. B., Kim, H., ve Lefevre, A. L. (2010). Factor structure of the job related tension index among social workers. *Research on Social Work Practice*, 20(1), 74-86. <https://doi.org/10.1080/104132001753149892>
- Yağmur, Ö. B., ve Myrvang, N. A. (2023). The Effect Of Organizational Agility on Crisis Management Process and Organizational Resilience: Health Sector Example. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 96, 103955. <https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2023.103955>
- Yalçın, V. ve Leblebici, Z. (2014). *Bazı ağır metallerin (pb, cd, ni) sucul bitkiler (salvinia natans (l.) all., lemna minor l.) üzerinde yaptığı stres ve biyolojik yanıtlar* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Nevşehir.
- Yamuç, V. A. ve Türker, D. (2015). Örgütsel stres kaynaklarının analizi: bir üretim işletmesinde kadın ve erkek çalışanlar üzerine inceleme. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 13(25), 389-423. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/comuybd/issue/43594/533828>
- Yırık, S., Deniz, O. ve Ekici, R. (2014). Dört ve beş yıldızlı otel işletmelerinde çalışan personelin örgütsel stres ve örgütsel tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkilerin demografik değişkenler

bazında incelenmesi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 9(35), 6223-6234.
<https://doi.org/10.19168/jyu.21605>

Yurtsever, H. (2009). *Kişilik özelliklerinin stres düzeyine etkisi ve stresle başa çıkma yolları: üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Yüncü, V. (2021). *İşletmelerde dayanıklılık. V. Yüncü (Ed.), örgütsel dayanıklılık: stratejik yönetim perspektifinden bir inceleme* (1-35), Ekin Yayınevi.

Zinkanlou, H. K., Shekari, G. ve Emamgholizadeh, S. (2022). Designing an organizational resilience model based on organizational agility components in Sepah bank branches in north khorasan province. *Journal of Positive School Psychology*, 6(6) 4655-4669.
<https://journalppw.com/index.php/jpsp/article/view/8252>



Pay Geri Alımları ve Getiri Oranları: BİST Geri Alım Endeksinde Ampirik Bir Uygulama

Share Buybacks and Rate of Returns: An Empirical Application in BIST Buyback Index

Nida ABDİOĞLU*
Arif SEZGİN**
Sinan AYTEKİN***

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1459402>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
27.03.2024

Kabul Tarihi:
28.08.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Bu çalışmada, Borsa İstanbul (BİST) Geri Alım Endeksinde (XUGRA) yer alan şirketlerin borsa performans oranlarının, endekste listelenmeye başladığı tarihten önceki ve sonraki getirilerine etkisi değerlendirilmiştir. Endeksin hesaplanmaya başladığı tarih olan 15 Ağustos 2023 tarihi dikkate alınmıştır. Panel ARDL-PMG tekniği kullanılarak piyasa çarpanlarının getiri üzerindeki hem kısa dönemdeki hem de uzun dönemdeki etkileri incelenmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre, 15 Ağustos 2023 öncesi, uzun dönemde sadece Piyasa Değeri/Defter Değeri (PD) değişkeni getiri oranını negatif olarak etkilemektedir. Kısa dönemde ise PD ile getiri oranı arasında pozitif ilişki vardır. 15 Ağustos 2023 sonrası için ise PD değişkeni uzun dönemde getiri oranını negatif etkilerken, kısa dönemde pozitif etkilemektedir. Şirket Değeri/Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kar (ŞD/FAVÖK) arttıkça uzun dönemde getiri oranı azalmaktadır. Ayrıca Fiyat/Kazanç oranı (FK) artışı kısa dönemde getiri oranını artırmaktadır. Getiri oranını etkileyen faktörler tüm veri için incelendiğinde ise PD ve ŞD/FAVÖK arttıkça getiri oranı uzun dönemde azalmaktadır. Kısa dönemde ise getiri oranını etkileyen tek faktör PD'dir ve bu değişkenin getiri oranı üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

Anahtar Kelimeler: Pay geri alımları, getiri oranı, BİST Geri Alım Endeksi.

Abstract

This study examines the effect of the performance ratios of the companies listed on Borsa İstanbul (BIST) Buyback Index (XUGRA) on their stock returns before and after they are listed in the index. August 15, 2023, is taken into account as the date when the index calculation started. The Panel ARDL-PMG approach is used in order to examine the short-term and long-term effects of performance ratios on stock returns. According to the empirical results, before August 15, 2023, only the Market Value/Book Value (MB) variable negatively affects the rate of return in the long term. In the short term, there is a positive relation between MB and the rate of return. For after August 15, 2023, the MB variable negatively affects the rate of return in the long term, while positively affects it in the short term. As the Company Value/EBITDA (CV/EBITDA) increases, the rate of return decreases in the long term. Additionally, an increase in the Price/Earnings ratio (PE) increases the rate of return in the short term. When factors affecting the rate of return are examined for all data, the rate of return decreases in the long term as MB and CV/EBITDA increase. In the short term, the only factor affecting the rate of return is MB, and this variable has a positive effect on the rate of return.

Keywords: Share buybacks, rate of return, BIST Buyback Index.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
27.03.2024

Accepted:
28.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



Atıf/ to Cite (APA): Abdioğlu, N., Sezgin, A. ve Aytekin, S. (2024). Pay geri alımları ve getiri oranları: BİST geri alım endeksinde ampirik bir uygulama. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 538-552. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1459402>

* ORCID Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, nabdioglu@bandirma.edu.tr

** ORCID Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, arif.sezgin@balikesir.edu.tr

*** ORCID Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, saytekin@balikesir.edu.tr

Extended Abstract

Background and Research Purpose:

Despite being relatively newer in Turkey, regulations permitting share buybacks have been established in its capital markets. Following a decision by the Capital Markets Board (CMB) in 2009, certain companies listed on the Borsa Istanbul (BIST) were allowed to engage in share repurchases, albeit with some restrictions (Ergin, 2011: 72-73). Existing studies predominantly focus on analysing market responses to share repurchase announcements or identifying the factors influencing repurchase decisions. However, there is a notable gap in research regarding the impact of inclusion in the Borsa Istanbul Buyback Index on companies' stock performance metrics before and after their listing. Consequently, this study aims to address this gap in the literature. It is believed that this study will contribute to the literature due to the novelty of the index within the BIST framework and the absence of market multiples-based studies in the relevant field. The study investigates the effects of market multiples on return rates both in the long and short-term using the Panel ARDL-PMG technique.

Methodology:

In this study, we explore the impact of companies listed in the Borsa Istanbul Buyback Index on their stock performances before and after their inclusion in the index. The analysis encompasses two distinct periods: the post-index period from 15/08/2023 to 14/02/2024, when the Buyback Index was computed, and the pre-index period from 14/08/2023 to 31/01/2023, each comprising 130 trading days. Variables affecting the returns of companies in the index during both periods are examined. Daily returns (Return) are utilized as the dependent variable, while the independent variables consist of price/earnings ratio (PE), market value/book value ratio (MB), and company value/earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization (CV/EBITDA). In this study, the Panel ARDL-PMG technique was utilized. The Pooled Mean Group (PMG) estimator involves estimating a model that includes autoregressive and distributed lag components. The PMG estimator allows intercepts, short-term coefficients, and error variances to vary freely across groups, while constraining long-term coefficients to be the same (Pesaran et al., 1999: 621).

Findings and Conclusions:

According to the empirical results, while the pre-index MB variable negatively affects the rate of return in the long term, it positively affects rate of return in the short term. This can be explained by the signalling effect of companies announcing share repurchase programs, leading to increased demand for company shares from both existing and potential investors, thereby increasing both market price and consequently the rate of return. Similarly, after August 15, 2023, the MB and CV/EBITDA variables negatively affect the rate of return in the long term. In the short term, while the MB coefficient turns positive again, the PE variable is positively associated with the rate of return. Relatively lower CV/EBITDA companies are considered cheaper by investors. Therefore, in the long term, companies with increasing CV/EBITDA multiples due to share repurchase programs may experience decreases in returns. Additionally, companies repurchasing shares due to considering their shares as cheap is another indicator of this relationship. Furthermore, the MB variable positively influences the rate of return in all three periods. This is because the Borsa Istanbul Buyback Index consists of companies that have announced share repurchase programs and have actually repurchased shares in at least 0,1% of the company's capital within the last 12 months, retroactively from the index's monthly valuation period. Therefore, in the short term, both MB and PE ratios increase along with the rate of return.

1. Giriş

Pay geri alımı, şirketler tarafından önceden duyurulan bir program dahilinde belirli süre, fiyat aralığı ve pay adedini kapsayan bir geri alım işlemidir (Karakuş vd., 2017: 56). Pay geri alım programları; çağrı yoluyla geri alım, müzakere yoluyla geri alım, sentetik geri alım gibi farklı şekillerde gerçekleştirilse de en yaygın uygulama borsa üzerinden açık piyasa pay geri alımı şeklinde yapılmaktadır. Borsa üzerinden açık piyasa pay geri alımının tercih edilmesinin nedenleri arasında düşük maliyetli ve kolay bir yöntem olması gösterilebilir. Bu yöntemde, şirketler diğer piyasa oyuncularını gibi paylarını piyasada o an oluşan fiyat üzerinden satın almaktadır (Arsoy, 2017: 3).

Şirketlerin ortaklarına faaliyetleri sonucunda elde ettiği nakit varlıkları paylaşmasının başlıca iki farklı yolu nakit temettü dağıtımı ile pay geri alımıdır (Ergin, 2011: 67). Nakit temettü dağıtımı ile ortaklar paylarına düşen kısmı nakit olarak elde etmektedir. Nakit temettü dağıtımına alternatif bir yöntem ise borsa üzerinden pay geri alımıdır. Pay geri alımı yoluyla ortaklara değer aktarımı, nakit tutarın hissedarlara transferinin aksine şirketin paylarını geri alması üzerinden gerçekleştirilmektedir.

Pay geri alımı neticesinde mevcut bulunan pay miktarı azalmakta ve birim pay değeri yükselmektedir. Pay geri alımı yoluyla şirketin finansal performans görünümü de olumlu yönde etkilenebilecektir. Geri alınan paylar şirketin özsermaye ve aktif varlıklarını azaltıp, işlem öncesi duruma göre aktif karlılığı ve özsermaye karlılığı oranlarına pozitif yönlü bir etki yapmaktadır (Karakuş vd., 2017: 56). Ayrıca, pay geri alımları şirketin düşük değerlendirilmesine yönelik oluşturduğu sinyal etkisi, temsilci maliyetini azaltması, vergi uygulamaları, şirket kontrolünü devralma ve şirketin sermaye yapısının düzenlenmesine olanak vermesi yönüyle de tercih edilmektedir (Pandey vd., 2020: 169; Yılmaz ve Oktay, 2023: 336; Jagannathan ve Stephens, 2003: 71; Akyol ve Foo, 2013: 2). Diğer taraftan pay geri alımları yoluyla şirketin pay fiyatı ve pay başına kar üzerinde yarattığı değişikliğin yapay olduğunu değerlendiren bir çalışmada yatırımcıların, şirketin piyasa değerini artırmak için gerçekte bir şey yapmadığını fark etmesiyle kısa zamanda pay getirisinin piyasa denge konumuna geleceği de öne sürülmektedir (Hassan vd. 2023: 21). Ancak, yukarıda değinilen argümanların dışında ampirik çalışmalar incelendiğinde hem gerçekleşen pay geri alımlarına hem de pay geri alım duyurularına yönelik piyasa tepkisinin pozitif yönlü olduğu sonucuna ulaşan çok sayıda çalışma bulunmaktadır (Gupta, 2017; Akyol ve Foo, 2013; Civelek ve Konak, 2022).

Geleneksel olarak uygulanan nakit temettünün aksine, pay geri alımı özellikle son yıllarda tercih edilen bir uygulama haline gelmiştir. 1980'li yıllardan itibaren Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) örneklerine sıklıkla rastlanılan açık piyasa pay geri alımları, 1990'lı yıllardan itibaren küresel çapta tanınmaya başlamış ve gittikçe artan bir öneme sahip olmuştur (Khin, 2011: 2169). Öyle ki, 1997 yılından itibaren ABD piyasalarında pay geri alımlarının toplam tutarı temettü ödemelerini aşmış ve pay geri alımı yapan şirketlerin toplam içerisindeki ağırlığı %53 seviyesine ulaşmıştır (Zeng ve Luk, 2020). Her ne kadar dünyadaki örnekleri kadar eski bir uygulama alanına sahip olmasa da Türk Sermaye Piyasası'nda pay geri alımlarına olanak tanıyan yasal düzenlemeler hayata geçmiştir. Bu kapsamda, Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) 2009 yılında aldığı karar neticesinde, birtakım sınırlamaları olsa da BİST'de işlem gören bazı şirketler açısından pay geri alımı mümkün kılınmıştır (Ergin, 2011: 72-73). Son dönemde, BİST'e kote şirketler tarafından artan bir popüleriteye sahip olarak pay geri alım yöntemine başvurulmuştur. Bu durum araştırmacıların dikkatini pay geri alımlarına çekmiş ve konu hakkında çok sayıda çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde, pay geri alım duyuruları ile geri alım işlemlerine piyasa tepkisi veya pay geri alımlarının belirleyicilerini inceleyen çalışmaların yoğunlukta olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, Borsa İstanbul Geri Alım Endeksinde yer alan şirketlerin borsa performans oranlarının, endekste listelenmeye başladığı tarihten önceki ve sonraki getirilerine etkisini inceleyen bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu açıdan çalışmanın literatürdeki bu boşluğu dolduracağı düşünülmektedir.

Çalışma 5 bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde pay geri alımları ile ilgili literatür incelenmiştir. Üçüncü bölüm veri seti ve yönteme ayrılırken, dördüncü bölümde

çalışmanın bulgularına yer verilmiştir. Son bölümde ise çalışmanın sonucu ve değerlendirmeler yer almaktadır.

2. Literatür Araştırması

Çalışmanın bu kısmında pay geri alımlarını açık piyasa geri alımı yöntemiyle gerçekleştiren şirketlerin konu edildiği çalışmalara yer verilmiştir. Literatür incelendiğinde, pay geri alımını konu edinen çalışmaların ağırlıklı olarak pay geri alım duyurularına kısa dönem piyasa tepkisini incelemekle birlikte, az sayıdaki çalışmanın pay geri alımının uzun dönemli etkileri ve pay geri alımlarının belirleyicileri gibi konulara odaklandığı görülmektedir. Bu konudaki literatüre aşağıda yer verilmiştir.

2018-2022 döneminde BİST'te işlem gören şirketlerin pay geri alım duyurularına pay fiyatlarının tepkisini inceleyen Kaya ve Kaya (2023), 73 şirket örneklemini üzerinden olay çalışması yöntemini kullanarak pay geri alım duyurularının pay getirilerini pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkilediğini tespit etmişlerdir. Ayrıca, Covid-19 öncesi ve sonrası dönemlerindeki getirileri karşılaştırmalı olarak inceleyerek dönemler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşmanın varlığını ortaya koymuşlardır. Covid-19 dönemini dikkate alan bir diğer çalışmada Pirgaip (2021), pay geri alım gerçekleştiren BİST'e kote 19 şirketin verilerini kullanarak pay geri alımlarına piyasa tepkisinin yanında Covid-19 döneminde geri alım yapan ve yapmayan şirketlerin getirilerini karşılaştırmalı olarak araştırmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgular, pandemi ilanı sonrası pay geri alımlarında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı anormal getirilerin varlığını göstermektedir. Ayrıca, geri alım yapan şirketlerin, geri alım yapmayan şirketlere göre kısa dönemli getiri performansının daha yüksek olduğu vurgulanmıştır. 2010-2015 yıllarında BİST'te pay geri alım programı duyurusu yapan 37 şirketin verilerini kullanarak duyuruların piyasa değerine etkisini ve piyasa etkinlik düzeyini araştıran Arsoy (2017), olay çalışması yöntemini kullandığı çalışmada, duyuru sonrası dönemde istatistiksel olarak anlamlı kümülatif anormal getiri elde edilemeyeceğini tespit etmiştir. Çalışmada, BİST'in pay geri alım duyurularından etkilendiği ve böylece yarı güçlü forma etkinlik düzeyinin var olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, çalışmada elde edilen bir diğer önemli bulgu ise incelenen örneklemlerde farklı anlamlılık düzeylerinde, duyuru öncesi negatif kümülatif anormal getirilerin ortaya çıkması ve duyuru günü civarında yükseliş eğilimi göstermesi ile düşük değerlendirme teorisiyle uyumlu sonuçlar elde edildiğidir.

SPK'nın geri alımlar üzerindeki sınırlamaları kaldırdığı 21 Temmuz 2016 tarihli ile 5 Mart 2018 arasındaki dönemde BİST'te işlem gören 10 şirketin 17 geri alım duyurusunu kullanan Göçmen Yağcılar ve Arslan (2018), pay geri alım duyurularının pay getirileri üzerine etkisini olay çalışması yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışmada, pay geri alım kararı öncesi ve sonrası için pozitif ve negatif getiriler söz konusu olmakla birlikte kümülatif anormal getirilerin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı bulgularına ulaşılmıştır. Karakuş vd. (2017), BİST'te 2014'ten 2016'ya kadar olan bir dönem için 100 adet pay geri alım duyurusunu kullanarak pay geri alım duyurularının pay getirilerine etkisinin yanında firma büyüklüğü ve PD/DD oranına göre sınıflandırdıkları şirketler arasında getiri farklılaşmasının varlığını araştırmışlardır. Çalışmada, duyuru tarihinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif getirilerin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca, büyük şirketler için yapılan duyuruların etkisinin daha kısa dönemli ve daha düşük getiri ile sonuçlandığı ve PD/DD yüksek şirketlerce yapılan bildirimlerin bildirim öncesi periyotta kümülatif anormal getiri yarattığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırımcıların pay geri alım duyurularını kullanarak karlı bir yatırım stratejisinin uygulanıp uygulanamayacağını Hindistan piyasasında olay çalışması yöntemiyle araştıran Pandey (2020), 2012-2018 döneminde pay geri alım duyurusu sonrası dönem için uygun bir stratejinin mevcut olmadığını fakat duyuru öncesi dönemin tahmin edilebilmesi durumunda anormal getiri elde edilebileceğini ortaya koymuştur. Elde edilen bulgulardan hareketle Hindistan piyasasının yarı güçlü formda etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Munoz (2017), 2005-2015 tarihleri arasında ABD S&P 500 Endeksine

kote şirket tarafından yapılan 1858 pay geri alım duyurusunu içeren kapsamlı bir veri setini kullanarak pay geri alım duyurusu sonrasındaki anormal getirilerin incelenmesinin yanında duyuru sonrası pozitif getirileri açıklamak üzere sinyal teorisine alternatif bir açıklama getirmeye çalışmıştır. Çalışmada, duyuru günü ve takip eden günlerde pozitif anormal getirilerin elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, duyuru sonrası anormal getirilerin büyük ölçüde S&P 500 Endeksindeki hareket ile birlikte pay geri alımı nedeniyle pay sayısının matematiksel olarak azaltılmasına bağlı etkiler ile ortaya çıktığını ve böylece sinyal teorisi için yeterli kanıtın bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. 2008-2012 yılları arasında Hindistan piyasasındaki şirketler tarafından yapılan pay geri alım duyurularına piyasa tepkisini araştıran Chatterje ve Mukherjee (2015), duyuru öncesi ve sonrası dönem için ortalama anormal getirilerin sıfırdan istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmadığı ve sadece duyuru günü için pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız getirilerin elde edildiği sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, kümülatif anormal getirilerin duyuru sonrası 3 ve 14 günlük kısa dönem için negatif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Akyol ve Foo (2013), Avustralya Borsası'na kote şirketlerin 1998-2008 dönemindeki pay geri alımlarına yönelik nedenlerine bağlı olarak geri alım sonrası kısa ve uzun dönemli anormal getirileri karşılaştırmalı olarak incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, piyasanın hem geri alım programı duyurularına hem de gerçekleştirilen geri alımlara anlamlı ve pozitif yönlü tepki verdiği tespit edilmiştir. Çalışmada, düşük değerlendirme nedeniyle yapılan alımların diğer nedenlere bağlı alımlara göre daha fazla pozitif getiri elde ettiği bulgusuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, düşük değerlendirme nedeniyle pay geri alımı yapan firmaların diğer firmalara kıyasla bir yıllık uzun dönem getirilerinin daha yüksek ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu çalışmada elde edilen bir diğer önemli bulgudur. Khin vd. (2011), Malezya piyasasında 2006-2009 döneminde şirketlerin pay geri alımı ile kısa ve orta dönemli anormal getiri ilişkisinin yanında, bu getiriler üzerinde geri alım hacmi, şirket büyüklüğü ve dd/pd değişkenlerinin etkisini de araştırmışlardır. Elde edilen bulgular, pay geri alım sonrası hem kısa hem de orta vadede istatistiksel olarak anlamlı pozitif anormal getiri elde edilebildiğini göstermektedir. Ayrıca, her iki dönem için anormal getirileri anlamlı olarak etkileyen tek değişkenin, negatif yönlü olarak şirket büyüklüğü değişkeni olduğu tespit edilmiştir.

BİST'i konu alan çalışmalarda pay geri alım duyuruları ile istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif anormal getirilerin oluştuğunu gösteren çalışmaların (Kaya ve Kaya, 2023; Civelek ve Konak, 2022; Pirgaip, 2021; Taşdemir ve Alsu, 2019; Karakuş vd., 2017) çoğunlukta olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, pay geri alım duyurularının açıklanmasıyla ilişkili istatistiksel olarak anlamlı anormal getirilerin elde edilemediği sonucuna ulaşan çalışmaların da (Arsoy, 2017; Göçmen Yağcılar ve Arslan, 2018) bulunduğu görülmektedir.

BİST'deki şirketlerin geri alım faaliyetlerinin zaman içerisinde yoğunlaşması ile birlikte yalnızca piyasa genelindeki duyuru etkisini değil, belirli sektör veya endekslerde yer alan şirketler özelinde de duyuru etkisinin ortaya konulması araştırmacıların dikkatini çekmiştir. Bu kapsamda, 2014-2020 döneminde BİST Sınai Endeksindeki 34 şirketin pay geri alım duyurularına piyasa tepkisini inceleyen Civelek ve Konak (2022), pay geri alım duyurularının gerçekleştiği ve takip eden gün için kısa dönemde pozitif anormal getirilerin elde edildiği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışma bulgularına göre, BİST için yarı güçlü forma dahi etkinliğin bulunmadığı ifade edilmiştir. Taşdemir ve Alsu (2019), 2011-2018 yılları arasında BİST İmalat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin pay geri alım duyurularının pay getirilerine kısa dönem etkisini araştırmışlardır. Olay çalışması yönteminin kullanıldığı çalışma sonucunda, pay geri alım duyurularını çevreleyen kısa dönem için pozitif anormal getiri elde edilebileceği belirlenmiştir.

Attri ve Rathore (2018), Ağustos 2016'dan Mart 2018'e kadar olan dönemde Hindistan NSE Endeksindeki bilgi teknolojileri firmalarının yaptıkları geri alımların şirketin piyasa değerine etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, geri alım duyurularının duyuru etkisinin pozitif olduğu saptanmıştır. Hindistan piyasasını konu edinen bir diğer çalışmada Gupta (2017), 2000-2015 yılları arasında BSE Endeksindeki şirketlerin verilerini kullanarak pay geri alım duyurularının, farklı sektörlerdeki şirketleri de dikkate alarak pay getirilerine olan etkisinin farklılaşp farklılaşmadığını

araştırmıştır. Çalışmada, duyuru sonrası kısa zaman periyodunda anormal getiri elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, üretim, bilgi ve iletişim, finans ve sigortacılık ve diğer sektörler şeklinde yapılan sektörel sınıflandırma sonuçlarına göre, sektörlerin geri alım duyurularındaki getirilerde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Pay geri alımlarının uzun dönemli etkilerini araştıran Hassan vd. (2023), 2008-2020 yılları arasında ABD DJIA Endeksindeki şirketlerin pay geri alımları ile pay fiyatı, pay başı kazanç ve temettü dağıtımındaki ilişkiyi regresyon yöntemi ile incelemiştir. Şirket bazında yapılan analizden elde edilen sonuçlara göre pay geri alımı ile pay fiyatı arasında pozitif, pay başı kazanç arasında negatif ve temettü dağıtımında pozitif yönlü ilişkiye dair bulgular elde edilmiştir. Ancak, pay geri alımı ile pay fiyatı, pay başı kazanç, temettü dağıtımında bir ilişkinin olduğuna dair çok zayıf kanıtların var olması nedeniyle pay geri alımlarının uzun vadede şirketin finansal gücüne ve piyasadaki performansına anlamlı derecede bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Albaity ve Said (2016), 2009 -2010 yılları arasında Malezya Borsası'nda pay geri alımı gerçekleştiren 132 şirketin toplamda yaptığı 221 pay geri alımını dikkate alarak pay geri alımları sonrası uzun dönemli performansı incelemiştir. Çalışmada 12, 24 ve 36 aylık dönemi kapsayan analiz sonucunda satın al ve elde tut yaklaşımı ile oluşturulan portföyde tüm dönemler için pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız getiriler elde edildiği buna karşın Jensen Alfa yaklaşımıyla oluşturulan portföylerde ise her üç dönemde de negatif getiriler elde edildiği tespit edilmiştir. Satın al ve elde tut yaklaşımı bulgularına göre, Malezya Borsası'nın yarı güçlü formda etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Pay geri alımlarının uzun dönem etkisini inceleyen bir diğer çalışmada Keasler ve Byerly (2015), 91 şirketin verilerini kullanarak 5 yıl ve 10 yıllık bir periyotta pay geri alımı ile piyasa değeri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, pay geri alım duyurusu ile kısa dönemli anormal getiriler arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkiyi göstermektedir. Çalışmada, geri alım yapılan paylardan oluşan portföyün diğer payları içeren portföye kıyasla hem 5 yıl hem de 10 yıllık periyotta piyasa değerinde istatistiksel olarak anlamlı düşüş kaydedildiği tespit edilmiştir.

Dutta (2015), Hindistan BSE Endeksinde kote şirketlerin Temmuz 2008'den Haziran 2012'ye kadar olan dönemdeki 63 pay geri alımını kullanarak geri alım sonrasındaki 1, 2 ve 3 yıllık bir periyot için uzun dönem fiyat performansını araştırmıştır. Çalışmada, 1 yıllık bir süre için elde edilen getirilerin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu fakat 2 ve 3 yıllık süreler için elde edilen bulguların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Wesson vd. (2014), Güney Afrika JSE Endeksinde işlem gören 69 şirkete ait 195 pay geri alım duyurusunu kullanarak duyuru sonrasındaki uzun dönemli fiyat performansını incelemiştir. Çalışma sonucunda, duyuru sonrası her ne kadar kısa dönemde anlamlı getiriler elde edilmese de 550 işlem gününü kapsayan dönemde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kümülatif getirilerin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, çalışmanın örnekleme değeri ve büyüme şirketleri şeklinde iki gruba ayrıldığında elde edilen sonuçlara göre, değer şirketlerinin önemli ölçüde yüksek performans gösterdiği bulgusuna ulaşılmıştır. Wang vd. (2013), 2000-2010 yılları arasında Tayvan piyasasında pay geri alım duyuruları ile kısa ve uzun dönemli fiyat performansı ilişkisini araştırmışlardır. Pay geri alım duyurusu etrafındaki kısa dönemli kümülatif anormal getirilerin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu ortaya konulmuştur. Benzer şekilde, 3 yıllık satın al ve elde tut ile 3 yıllık kümülatif anormal getiri yöntemlerine göre hesaplanan uzun dönemli performansların da pozitif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Uzun dönemli fiyat performansını etkileyen faktörleri araştırmak için yapılan regresyon analizi bulgularına göre, aktif karlılık, pay başı kar ile nakit temettü dağıtımının uzun dönemli performansı açıklamada anlamlı değişkenler olduğu tespit edilmiştir. 1993-1997 yılları arasında Hong Kong Borsası'nda 135 şirketin verilerini kullanarak fiili pay geri alımı sonrası kısa ve uzun dönemdeki fiyat performansını inceleyen Zhang (2005), olay günü ve sonrasındaki iki günlük kümülatif getirilerin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve küçük ve yüksek DD/PD sahip şirketlerde daha olumlu sonuçların elde edildiği bulgularına ulaşmıştır. Ayrıca uzun dönemli sonuçlara göre yüksek DD/PD oranına sahip şirketlerin yaptığı geri alımların daha üstün performans sergilediği tespit edilmiştir.

Şirketlerin pay geri alımlarını konu edinen çalışmaların ağırlıklı olarak duyuru etkisi ile piyasa etkinliğini ortaya koymak üzere yapıldığı görülmektedir. Fakat şirketlerin geri alım kararlarının hangi faktörlerden etkilenebileceği sorusuna cevap arayan çalışmalar da bulunmaktadır. Bu bağlamda, Yılmaz ve Oktay (2023), pay geri alımının belirleyicilerini ortaya koymak amacıyla 2009-2019 yılları arasında 62 ülkedeki 22.245 şirketin verisini kullanmışlardır. Lojistik regresyon ve en küçük kareler yöntemleri kullanılan çalışmada pay geri alımlarının belirleyicileri, firma ve ülkeye özgü bağımsız değişkenler ile ortaya konulmuştur. Firmaya özgü değişkenler olarak karlılık, kaldıraç, maddi duran varlıklar, büyüklük, araştırma geliştirme giderleri, büyüme fırsatları; ülkeye özgü değişkenler olarak doğrudan yabancı yatırım, gayri safi yurt içi hasıla, yurt içi tasarruf oranı ve yasal yapı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, lojistik regresyon yönteminde doğrudan yabancı yatırımlar, en küçük kareler yönteminde ise kaldıraç ve yasal yapı haricinde tüm değişkenlerin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Al-Sharawi (2022), 2009-2020 yılları arasında Mısır Borsası'na kote 66 şirketten oluşan bir örnekleme kullanarak pay geri alımları ve finansal performans arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Regresyon yöntemi kullanılarak yapılan çalışma sonucunda, pay geri alımlarının özsermaye karlılığı ve ekonomik katma değer ile ölçülen finansal performans değişkenleri üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu, buna karşın aktif karlılığı ile ölçülen finansal performans değişkeni üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye rastlanılmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca, pay geri alımlarındaki en temel güdünün pay başı karı artırmak olduğuna dikkat çekilmiştir.

Aris vd. (2021), 2014-2018 yılları arasında Malezya Borsası'na kote 55 şirketten oluşan bir örnekleme kullanarak pay başı kar, pay başı temettü ve faaliyet karlarının pay geri alımı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, pay başı kar ile faaliyet karlarının şirketlerin pay geri alımını pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediği ortaya konulmuştur. Pay başı temettünün ise pay geri alımları üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu, çalışmada elde edilen bir diğer önemli bulgudur. Lai vd. (2017), 2002-2012 döneminde Tayvan Borsası'nda kote şirketlerin yaptığı pay geri alımı ve nakit temettü ödemelerinin şirketin gelecekteki aktif karlılığına etki edip etmediğini araştırmışlardır. Regresyon yöntemi kullanılarak yapılan çalışmada, pay geri alımlarının gelecekteki karlılığı negatif yönlü etkilediği ancak bu etkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı, nakit temettünün ise gelecekteki karlılığı istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif etkilediği belirlenmiştir. Gan vd. (2017) Çin piyasasında 2000 yılından 2012 yılına kadar olan periyotta şirketlerin yaptığı 364 pay geri alım verisini kullanarak duyuru tarihini çevreleyen (+20, -20) dönemdeki kümülatif anormal getirileri etkileyen faktörleri ve geri alım duyurularının muhtemel etkisini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda getirilerin satış büyümesi ile pozitif, fiyat kazanç oranıyla negatif yönlü bir ilişkisi olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, kamu sahipliği olan firmalardaki geri alımların getiriler üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Andriosopoulos ve Hoque (2013), Almanya, Fransa ve İngiltere piyasaları için toplamda 970 pay geri alımı duyurusunu kullanarak hangi faktörlerin şirketlerin pay geri alımlarını etkilediğini araştırmışlardır. Çalışmadan elde edilen bulgular, şirket büyüklüğü, nakit temettü ve sahiplik yoğunlaşması değişkenlerinin incelenen her üç ülke için de anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Çalışmada elde edilen bir diğer önemli bulgu ise fiyat performansının pay geri alım duyurusu kararları üzerinde bir etkiye sahip olmamasıdır. Jagannathan ve Stephens (2003), şirketlerin pay geri alımına başvurma sıklıklarına göre sıklıkla, ara sıra ve nadiren geri alım yapan olarak üç grupta sınıflandırılan şirketlerin, firma karakteristikleri, piyasa performansı, alım sonrası operasyonel performans ve alım nedenlerine dayalı olarak birbirlerinden farklılıklarını araştırmışlardır. 1986-1996 dönemini kapsayan çalışma sonucunda, pay geri alım duyurusu etrafındaki dönemde pay geri alımlarına yönelik piyasa tepkisinin her üç grup için pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu, en yüksek getiri (nadiren geri alım yapan) ile en düşük getiri (sıklıkla geri alım yapan) olmak üzere, gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıkları tespit etmişlerdir. Ayrıca, geri alım sonrası bir yıllık dönem için pozitif getirilerin devam ettiği ortaya konulmuştur. Çalışmada, sıklıkla alım yapan firmaların daha büyük, operasyonel gelirlerinin zamanla daha az değişim gösteren ve daha fazla kar payı dağıtım yüzdesine sahip olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın, nadiren geri alım yapan firmaların;

faaliyet gelirleri zamanla daha fazla değişim gösteren küçük firmalar olduğu ve kurumsal sahiplik ile DD/PD oranının daha düşük olduğu çalışmada elde edilen bir diğer önemli bulgudur.

Şirketlerin pay geri alımları araştırmacılar, şirket yöneticileri ve yatırımcılar başta olmak üzere pek çok paydaşın üzerinde önemle durduğu konuların başında gelmektedir. Küresel piyasalarda uzun bir geçmişe sahip olan pay geri alımları, şirketler tarafından çoğunlukla başvurulan bir yöntemdir. Bu durum, araştırmacıların da dikkatlerini pay geri alımlarına çekerek çok sayıda önemli çalışma yapılmasına öncülük etmiştir. Öte yandan, Türk Sermaye Piyasası'nı konu alan çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bu durumun temelinde, şirketlerin pay geri alım yapabilmelerine imkan tanıyan yasal mevzuatın oluşturulmasının görece daha yeni olması yatmaktadır. Pay geri alımlarının yasal zemin bulması ile son dönemlerde Borsa İstanbul özelindeki çalışmalar da literatürde sıklıkla yer almaya başlamıştır. Genel bir değerlendirme yapıldığında, farklı dönem ve farklı ülke verileriyle yapılan çalışmalarda pay geri alım duyurularının pay getirilerini ve şirketlerin piyasa değerlerini etkilediği, bazı çalışmalarda duyuru sonrası bazılarında ise duyuru gününde pozitif anormal getiri elde edilebileceği sonucuna varılmıştır. Kısa, orta ve uzun vadedeki sonuçlar incelendiğinde ise pay geri alımı yapıldıktan sonra pozitif anormal getiriler elde edilebilmiştir. Karlılık, maddi duran varlık oranı, büyüklük, araştırma geliştirme giderleri, büyüme fırsatları, pay başı kar, faaliyet karı, nakit temettü, sahiplik yoğunlaşması gibi değişkenlerin pay geri alımlarını belirlemede rol aldığı bulunmuştur.

3. Veri Seti ve Yöntem

3.1. Veri Seti

Bu çalışmada, BİST Geri Alım Endeksinde yer alan şirketlerin borsa performans oranlarının (piyasa çarpanlarının), şirketler endekste listelenmeye başladığı tarihten önce ve sonraki getirilerine etkisi araştırılmaktadır. BİST Geri Alım Endeksi 15/08/2023 tarihinde 63 şirket ile hesaplanmaya başlanmış ve başlangıç değeri 7737,38'dir. Endeksin dönemsel takvim periyodu aylık olarak belirlenmiştir. Bu nedenle 2024 yılı Mart ayı itibarıyla endekste 56 şirket işlem görmektedir. Başlangıç tarihi ile 2024 yılı Mart ayı arasında aylık olarak endekse giren ve çıkanlar dahil toplam 83 şirket endekste işlem görmüştür. Çalışmada, Geri Alım Endeksinin hesaplanmaya başladığı 15/08/2023-14/02/2024 tarihleri arası 130 işlem günü ile endeks öncesi 14/08/2023-31/01/2023 tarihleri arasındaki 130 işlem günü ayrı ayrı analizlere dahil edilmiştir. Her iki dönem boyunca endekste bulunan şirketlerin getirileri üzerinde etkili olan değişkenler incelenmiştir. Değişkenlerden birinin eksik olması (banka ve sigorta şirketleri için ŞD/FAVÖK değerinin hesaplanmaması vb.) ya da analiz tarihi aralığında halka arz olmasından kaynaklı veri eksikliğinden dolayı bazı şirketler kapsam dışı bırakılmıştır. Toplam 69 şirket analize dahil edilmiştir. Veriler Fintables platformundan alınmıştır.

Çalışmada, bağımlı değişken olarak günlük getiriler (Getiri) kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler ise fiyat/kazanç oranı (FK), piyasa değeri/defter değeri oranı (PD) ve şirket değeri/faiz, amortisman ve vergi öncesi kar (ŞD/FAVÖK)'dir. Günlük getiriler, basit getiriler hesaplanarak elde edilmiştir.

3.2. Yöntem

Dinamik panel data modellerinde zaman serileri gözlemlerinin (T) sayılarının grupların (N) büyüklüğünden daha fazla olduğu örneklerle karşılaşmaktadır. Bu paneller için Ortalama Grup (MG) ve Havuzlanmış Ortalama Grup (PMG) tahmincisi olmak üzere iki çeşit yöntem kullanılmaktadır (Pesaran vd., 1999: 621). Bu yöntemler, eğim katsayılarının homojen olmadığını kabul ederek, tutarsız tahminleri önlemektedirler. İlave olarak, Panel ARDL yöntemi 1. seviyede ve ilk farkta eşbütünlük olduğu durumlarda da kullanılabilir. Bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken üzerindeki uzun dönemdeki ve kısa dönemdeki etkileri bu yöntem ile görülebilmektedir. (Pesaran vd., 1999).

Panel ARDL yönteminde MG, PMG ve dinamik sabit etkiler (DFE) olmak üzere 3 farklı metod kullanılır. Havuzlanmış Ortalama Grup (PMG) kestiricisi, otoregresif ve dağıtılmış gecikme bileşenlerini içeren bir modelin kestirilmesini içerir. PMG kestiricisi, kesişmelerin, kısa dönem katsayılarının ve hata varyanslarının gruplar arasında serbestçe farklı olmasına izin verirken, uzun dönem katsayılarının aynı olmasını sınırlar (Pesaran vd., 1999: 621). Hausman testi sonucunda, bu çalışmada PMG yaklaşımı kullanılmıştır. Hausman testinin nihai hipotezi, PMG kestiricisinin kullanılması gerektiğini belirtirken, alternatif hipotez MG kestiricisinin kullanılmasını gerektirir. Eğer nihai hipotez kabul edilirse, panel ARDL PMG kestiricisi tahmin için kullanılır. Eğer nihai hipotez alternatif hipotez lehine reddedilirse, MG kestiricisinin kullanılması kararı verilir. Hipotez reddedilemediği için bu çalışmada PMG yaklaşımı kullanılmıştır.

ARDL-PMG analizleri için aşağıdaki eşitlikler kullanılmıştır:

$$y_{it} = \beta_i + \sum_{j=1}^{p_i} \delta_{ij} y_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{q_i} \gamma_{ij} x_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\Delta y_{it} = \beta_i + \Phi_i (y_{i,t-1} - \theta'_i x_{it}) + \sum_{j=1}^{p-1} \delta_{ij}^* \Delta y_{i,t-1} + \sum_{j=0}^{q-1} \gamma_{ij}^* \Delta x_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Denklem 1'deki uzun vadeli katsayılar, ARDL modelinin hesaplanmasıyla tahmin edilir. Panel ARDL modelinde, p ve q gecikme uzunluklarını, i grup sırasını ve t zamanı belirtir. *y_{it}* bağımlı değişkeni (R) gösterirken, *x_{it}* bağımsız değişkenlerin vektörünü temsil eder. Panel ARDL yaklaşımının ikinci aşamasında, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki denge ve kısa vadeli katsayıları gözlemlemek için denklem (2)'de tanımlanan hata düzeltme modeli tahmin edilir. Hata düzeltme modelinde Φ_i *y_{it}* ve *x_{it}* arasındaki uzun vadeli ilişkiyi gösteren hata düzeltme katsayısını ifade eder. Eğer bu negatif ve istatistiksel olarak anlamlı ise *y_{it}* ve *x_{it}* arasında bir eş bütünleşme ilişkisi olduğu çıkarılabilir (Al Mamun vd., 2013: 569-570). δ_{ij}^* ve γ_{ij}^* sırasıyla bağımlı ve bağımsız değişkenlerin kısa vadeli katsayılarını temsil eder (Sarıhan ve Bayır, 2023: 196).

4. Ampirik Bulgular

Tablo 1 Panel A 15 Ağustos 2023 öncesi, Panel B 15 Ağustos 2023 sonrası ve Panel C tüm veri için bu çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikleri içermektedir. Bağımlı değişken olan Getiri 0,35 ile 15 Ağustos 2023 öncesinde daha fazla bir ortalamaya sahiptir. Geri alım endeksi hesaplanmaya başladıktan sonra ortalama getiri 0,27'ye düşmüştür. Getiri oranları BİST100 endeksinin ilgili tarihlerdeki getiri oranları ile karşılaştırıldığında, BİST100'ün 15 Ağustos 2023 öncesi örneklemden daha fazla bir getiriye sahip olduğu (%55), 15 Ağustos sonrasında ise daha az bir getiriye (%18) sahip olduğu görülmüştür. Öyleyse geri alım endeksinde listelenen şirketlerin 15 Ağustos sonrası BİST100'e göre daha iyi bir performans gösterdiği sonucuna varılabilmektedir.

FK değişkeni ortalaması da 15 Ağustos 2023 sonrası 21,61'den 14,16'ya düşmüştür. Diğer yandan, endekste yer almak şirketlerin ŞD/FAVÖK çarpanının artmasına neden olmuştur. Bir başka ifade ile endeks sonrası şirketler daha pahalı değerlendirilmişlerdir. ŞD/FAVÖK çarpanı, FK çarpanına göre daha iyi bir alternatif olarak görülmektedir. İlk çarpan şirket değerini belirlemede, ikincisi ise sadece özsermaye değerini göz önüne almaktadır (Öztürk, 2017). Diğer yandan, PD değişkeni de endeks öncesi 3,44 ortalamaya sahipken, endeks sonrası ortalama PD 4,27'ye çıkmıştır. Bu durum sinyal etkisiyle yatırımcıların şirket paylarına olan talebini artırarak endekste yer almanın şirketlerin daha fazla değerlendirilmesi ile sonuçlanmıştır.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler

Panel A: 15 Ağustos 2023 Öncesi						
Değişken	N	Ortalama	Std. Spm	p25	p50	p75
Getiri	8970	0,35	3,58	-1,82	0,13	2,25
FK	8970	21,61	207,14	5	8,53	14,3
PD	8970	3,44	4,42	1,51	2,32	3,86
ŞD/FAVÖK	8970	19,71	75,16	5,84	9,13	17,66
Panel B: 15 Ağustos 2023 Sonrası						
Değişken	N	Ortalama	Std. Spm	p25	p50	p75
Getiri	8970	0,27	3,69	-1,93	0,11	2,3
FK	8970	14,16	32,9	6,12	11	18,06
PD	8970	4,27	4,8	1,56	3,05	4,97
ŞD/FAVÖK	8970	33,57	96,28	7,43	11,15	26,3
Panel C: Tüm Veri						
Değişken	N	Ortalama	Std. Spm	p25	p50	p75
Getiri	17940	0,31	3,63	-1,87	0,12	2,27
FK	17940	17,89	148,35	5,44	9,52	16,01
PD	17940	3,85	4,63	1,53	2,63	4,57
ŞD/FAVÖK	17940	26,64	86,65	6,58	10,15	21,75

Kaynak: Fintables (2024) verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2, çalışmada kullanılan değişkenler arasındaki Pearson korelasyon katsayılarını göstermektedir. Bağımlı değişken Getiri ile sadece PD arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Bağımsız değişkenler ise kendi aralarında pozitif ilişkilidir.

Tablo 2. Pearson Korelasyon Katsayıları

	Getiri	FK	PD	ŞD/FAVÖK
Getiri	1			
FK	0,0039	1		
PD	0,0324*	0,0377*	1	
ŞD/FAVÖK	0,0036	0,0387*	0,2651*	1

Kaynak: Fintables (2024) verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: ‘*’ %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 3, yatay kesit bağımlılığı testi sonuçlarını sunmaktadır. Analizde kullanılacak serilerde yatay kesit bağımlılığı olup olmadığını test etmek için Breusch-Pagan LM, Pesaran scaled LM, Bias-corrected scaled LM ve Pesaran CD testleri yapılmıştır. Tablo 3’e göre serilerde yatay kesit bağımlılığının olmadığını belirten sıfır hipotezi reddedilmiştir. Böylece, analizde kullanılan tüm serilerde yatay kesit bağımlılığı olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Değişkenler	Breusch-Pagan LM	Pesaran scaled LM	Bias-corrected scaled LM	Pesaran CD
Getiri	68197,39 (0.000)	961,3598 (0.000)	961,2266 (0.000)	244,9567 (0.000)
FK	144581,4 (0.000)	2076,485 (0.000)	2076,352(0.000)	219,3241 (0.000)
PD	156125,3 (0.000)	2245,014 (0.000)	2244,880 (0.000)	294,1837 (0.000)
ŞD/FAVÖK	169079,6 (0.000)	2434,132 (0.000)	2433,999 (0.000)	241,7231 (0.000)

Kaynak: Fintables (2024) verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: Parantez içindeki değerler p-değerleridir.

Tablo 3’te sunulan yatay kesit bağımlılığını göze alarak Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF birim kök testi kullanılmıştır.

Tablo 4. CADF Birim Kök Testi

Değişkenler	Seviye		I. Fark	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
Getiri	-40,530***	-40,507***		
FK	1,825	0,388	-34,949***	-33,800***
PD	6,410	6,366	-37,153***	-36,252***
ŞD/FAVÖK	1,698	7,982	-36,732***	-35,660***

Kaynak: Fintables (2024) verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: '***' %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tüm değişkenlere ait CADF birim kök testi sonuçları Tablo 4'te gösterilmektedir. Sadece Getiri değişkeni sabitli ve sabit ve trendli modelde düzey halde durağandır. FK, PD, ŞD/FAVÖK değişkenleri ise birinci farkta durağandır.

Tablo 5, eğim katsayılarının homojenlik durumunu test eden Swamy S ve Pesaran ve Yamagata (2008) delta test sonuçlarını göstermektedir. Her iki test sonucu da eğim katsayılarının homojen olduğunu varsayan sıfır hipotezini reddetmekte ve böylece eğim katsayılarının heterojen olduğu sonucuna varılmaktadır.

Tablo 5. Swamy S and Perasan ve Yamagata Test Sonuçları

	Test	Test İstatistikleri	P-Değeri
Swamy S	S Test	517,76	0,000
Perasan ve Yamagata	Δ	10,175	0,000
	Δ_{adj}	10,274	0,000

Kaynak: Fintables (2024) verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 6, PMG test sonuçlarını tüm veri için, 15 Ağustos 2023 sonrası ve öncesi verileri için sunmaktadır. Pesaran vd.'nin (1997, 1999) önerdiği MG ve PMG teknikleri eğim katsayılarındaki heterojenliği dikkate almaktadır. Bu iki teknikten birini seçmek için Hausman testi yapılmıştır. Her 3 veri için de Hausman testi sonucunda uzun dönem katsayılarının homojen olduğunu varsayan sıfır hipotezi reddedilememiş ve bu nedenle PMG tekniği kullanılmıştır.

Tablo 6. Panel ARDL-PMG Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Getiri	PANEL A Tüm Veri	PANEL B 15 Ağustos Öncesi	PANEL C 15 Ağustos Sonrası
Uzun Dönem Sonuçları			
FK	0,0000538 (0,0001206)	0,0000469 (0,0001143)	0,0000811 (0,0001113)
PD	-0,016974 (0,0051933)***	-0,0150509 (0,0053684)***	-0,0173079 (0,0043399)***
ŞD/FAVÖK	-0,0003694 (0,0001836)**	-0,0001812 (0,0002007)	-0,0010945 (0,000291)***
Kısa Dönem Sonuçları			
ECT	-0,9891342 (0,0038645)***	-0,986516 (0,0042852)***	-0,9996033 (0,002654)***
FK	1,480781 (2,456165)	1,433974 (3,853467)	5,503033 (3,165408)*
PD	39,18228 (6,213234)***	35,51412 (7,295209)***	29,14202 (6,699922)***
ŞD/FAVÖK	-2,042856 (1,834228)	2,136875 (3,683501)	-0,1910417 (2,22526)
Sabit	0,1970511 (0,015305)***	0,1184472 (0,0145608)***	0,1773706 (0,0187091)***
Hausman Test	Ki-kare(3)=1,58 P değeri=0,66	Ki-kare(3)=1,89 P değeri=0,60	Ki-kare(3)=4,30 P değeri=0,23

Kaynak: Fintables (2024) verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: '***', '**', '*' sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Analiz sonuçlarına göre, uzun dönemde tüm veri için PD ve $\text{\$/FAVÖK}$ getiri oranını negatif yönde etkilemektedir. Kısa dönemde ise getiri oranını sadece PD değişkeni etkilemektedir. PD arttıkça, getiri oranı da artmaktadır. Ayrıca anlamlı ve negatif hata düzeltme katsayısı (ECT) değişkenlerin uzun dönemde birbirlerini etkilediklerini göstermektedir. ECT'nin -2 ve 0 arasında bir değer alması öngörülür ve analiz sonucunda elde edilen -0,98 ECT değeri hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını göstermektedir.

Tablo 6, Panel B getiri oranı belirleyicilerini 15 Ağustos 2023 öncesi dönem için araştırmaktadır. Analiz sonuçlarına göre uzun dönemde sadece PD değeri getiri oranını anlamlı ve negatif olarak etkilemektedir. Kısa dönemde ise PD arttıkça getiri oranı artmaktadır. Diğer bağımsız değişkenlerin getiri oranı üzerinde bir etkisine rastlanmamıştır.

Son olarak Tablo 6, Panel C 15 Ağustos 2023 sonrası dönem için getiri oranını etkileyen faktörleri araştırmaktadır. Burada da sadece PD değişkeni getiri oranını hem kısa dönemde hem de uzun dönemde etkilemektedir. Uzun dönemde PD'deki artış getiri oranını azaltmakta, kısa dönemde ise artırmaktadır. Ayrıca uzun dönemde $\text{\$/FAVÖK}$ ile getiri oranında negatif bir ilişki varken, kısa dönemde bu değişken getiri oranını etkilememektedir. Son olarak FK ile getiri oranı arasında kısa dönemde pozitif bir ilişki bulunmuştur.

5. Sonuç

Bu çalışmada, BİST Geri Alım Endeksinde yer alan şirketlerin, endeks yayınlanmaya başladığı tarihten önceki ve sonraki dönemleri ele alınarak bu tarihlerde şirketlerin getiri oranı üzerinde piyasa çarpanlarının etkisi incelenmiştir. BİST bünyesinde yeni bir endeks olması ve literatürde ilgili alandaki çalışmalar arasında piyasa çarpanları temelli bir çalışmaya rastlanmamasından dolayı çalışma ile literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Çalışmada, Panel ARDL-PMG tekniği kullanılarak piyasa çarpanlarının hem uzun dönemde hem de kısa dönemde getiri oranı üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

Yapılan analiz sonuçlarına göre, endeks öncesi PD değişkeni uzun dönemde getiri oranını negatif etkilemektedir. Kısa dönemde ise PD ile getiri oranı arasında pozitif bir ilişki vardır. Bu durum pay geri alım programı açıklayan şirketlerin sinyal etkisiyle mevcut ve potansiyel yatırımcılar açısından şirket paylarına olan talebin artması nedeniyle hem piyasa fiyatının hem de buna bağlı olarak getiri oranının artması şeklinde açıklanabilir. Benzer şekilde 15 Ağustos 2023 sonrasında PD ve $\text{\$/FAVÖK}$ değişkenleri getiri oranını uzun dönemde negatif olarak etkilemektedir. Kısa dönemde ise PD katsayısı yine pozitif dönerken, FK değişkenin getiri oranı ile pozitif ilişkili olduğu görülmektedir. Kıyaslama yapıldığında, görece olarak daha düşük $\text{\$/FAVÖK}$ değerine sahip şirketler yatırımcılar tarafından daha ucuz kabul edilir. Bu nedenle kısa dönemde getiri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmasa da uzun dönemde pay geri alım programına bağlı olarak $\text{\$/FAVÖK}$ çarpanı yükselen şirketlerin getirileri düşebilmektedir. Çünkü piyasanın pay geri alım programı bilgisini kısa dönemde fiyatlamıştır. Ayrıca şirketlerin paylarının ucuz olduğunu düşünmelerinden dolayı pay geri alımı yapmaları da bu ilişkinin diğer bir göstergesidir. Tüm veri dönemi ele alındığında ise 15 Ağustos sonrasında olduğu gibi PD ve $\text{\$/FAVÖK}$ getiri oranını uzun dönemde negatif yönde etkilemektedir. PD değişkeni ise her 3 dönemde de getiri oranını pozitif yönde etkilemektedir. Çünkü BİST Geri Alım endeksi geri alım programı açıklayan ve endeksin aylık değerlendirme periyodundan geriye dönük olarak son 12 ay içerisinde şirket sermayesinin en az %0,1'i kadar sayıda fiilen pay geri alımı yapmış şirketlerden oluşmaktadır. Bu nedenle kısa dönemde PD hem de FK oranları getiri oranı ile birlikte yükselmektedir.

Literatür incelendiğinde, geri alım endeksine dahil olmanın getiriler üzerindeki etkisini inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanmadığından bu çalışma literatürde önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Bunun yanı sıra bu etkiyi hem kısa hem de uzun vadede inceleyen herhangi bir çalışmaya da rastlanmamıştır. İlgili literatürle tam olarak karşılaştırma yapmak da bu nedenle mümkün değildir. Benzer çalışmalardan olan Gan vd. (2017), Çin piyasasında fiyat kazanç oranıyla

geri alım getirisi arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Geri alım duyurusu yapıldıktan sonraki anormal getirileri dikkate almışlardır. Bu çalışmada ise fiyat kazanç oranının getiri oranı üzerinde herhangi bir zaman diliminde etkisi bulunamamıştır. Gerek getirinin anormal getiri olarak değil de oran olarak hesaplanması gerek olay çalışması değil de panel veri kullanılması bu çalışmayı ilgili çalışmadan ayırmaktadır.

Şirketler fazla nakit pozisyonlarını vergi avantajı sağlamak için piyasadan pay geri alımı yapmak için kullanmak dışında temel olarak paylarının fiyatını artırmak, dolaşımdaki pay sayısını azaltarak talebi artırmak ve bu yolla yatırımcısı açısından getiri oranlarını yukarıya çekmek gibi bir temel motivasyona sahiptirler. Ayrıca bu yolla payların piyasada düşük fiyatlandığını düşünen hissedarlara da güven sağlamış olacaktır. Bu nedenle pay geri alım programı açıklayan şirketlerin Kamuyu Aydınlatma Platformunda yaptıkları duyurular piyasada hızla fiyatlanacak ve getiri üzerindeki etkisi kısa dönemli olacaktır. BİST Geri Alım endeksinin hesaplanma sistematığına göre, çalışmanın analiz periyodu kapsamında ele alınan tüm şirketler endekste listelenmeye başlamadan önce ya da sonra pay geri alımı yaptıkları için yaygın literatürle uyumlu bir şekilde getiri oranlarının kısa dönemde piyasa çarpanlarından pozitif yönde etkilendiği görülmüştür. Dolayısıyla tüm çalışmalar dikkate alındığında, mevcut ve potansiyel yatırımcılar açısından pay geri alım duyuruları ile endeksin değerlendirme dönemlerini takip etmeleri anormal pozitif getiri elde edebilmeleri açısından faydalı olacaktır. Literatürde, BİST Geri Alım endeksi şirketlerinin getirilerinin belirleyicilerini inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle bu çalışmada bulunan sonuçlar literatüre önemli bir katkı sunmaktadır. Uluslararası literatürde de genellikle pay geri alımı üzerindeki firmaya özgü ve ülkelere özgü değişkenlerin etkisi incelenmektedir.

BİST Geri alım endeksinin hali hazırda yeni bir endeks olması ve endeks kapsamında yeterli veri seti oluşmamasından dolayı bu çalışma, gelecekte yapılacak çalışmalarda getirileri etkileyen faktörlerin benzer ve/veya farklı değişkenlerle daha geniş zaman periyotları için test edilebilirliği yönünden geliştirilmeye de açıktır.

Kaynaklar

- Akyol, A. C. ve Foo, C. C. (2013). Share repurchase reasons and the market reaction to actual share repurchases: Evidence from Australia. *International Review of Finance*, 13(1), 1-37. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2443.2012.01159.x>
- Al Mamun, M., Sohog, K. ve Akhter, A. A. (2013). Dynamic panel analysis of the financial determinants of CSR in Bangladeshi banking industry. *Asian Economic and Financial Review*, 3(5), 560-578. <https://archive.aessweb.com/index.php/5002/article/view/1032>
- Albaity, M. ve Said, D. S. (2016). Impact of open-market share repurchases on long-term stock returns: Evidence from the Malaysian market. *SAGE Open*, 6(4), 1-12. <https://doi.org/10.1177/2158244016670199>
- Al-Sharawi, H. H. M. (2022). The impact of the share buyback process on financial performance: An economic and accounting perspective evidence from Egypt. *Investment Management and Financial Innovations*, 19(1), 210-224. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.19\(1\).2022.16](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.19(1).2022.16)
- Andriosopoulos, D. ve Hoque, H. (2013). The determinants of share repurchases in Europe. *International Review of Financial Analysis*, 27, 65-76. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2012.12.003>
- Aris, N. M., Aidi, M. A., Jais, M. ve Anuar, R. (2021). The effects of earnings on share repurchase: Evidence in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Accounting Finance and Management Sciences*, 10(4), 22-39. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v10-i4/8160>
- Arsoy, M. F. (2017). Hisse geri alım programı duyurularının şirketlerin piyasa değerlerine etkisi: Borsa İstanbul örneği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(2), 1-22. <https://doi.org/10.17153/oguibf.318636>

- Attri, P. ve Rathore, H. S. (2018). Announcement effects of share buyback: study of IT companies listed on NSE. *International Journal of Engineering Research and Management*, 5(7), 39-42. https://www.ijerm.com/download_data/IJERM0507016.pdf
- Chatterjee, C. ve Mukherjee, P. (2015). Price behavior around share buyback in the Indian equity market. *Global Business Review*, 16(3), 425-438. <https://doi.org/10.1177/0972150915569931>
- Civelek, S. A. ve Konak, F. (2022). Hisse geri satın almaları piyasa fiyatını etkiler mi? BİST sınai endeksi üzerine bir uygulama. *Anadolu Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 109-122. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/anadoluakademi/issue/69008/1091720>
- Dutta, A. (2015). Have the anomalies following share buybacks disappeared? *Cogent Economics & Finance*, 3(1), 1119461. <https://doi.org/10.1080/23322039.2015.1119461>
- Ergin, E. (2011). İMKB şirketleri için yeni olanak: Hisse senedi geri satın alımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (49), 66-74. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35674>
- Fintables (2024, 10 Mart). Veri Havuzu. <https://fintables.com/analiz>
- future profitability. *The International Association of Organizational Innovation*, 9(3), 101-109. <https://www.ijoi-online.org/index.php/back-issues/51-volume-9-number-3-january-2017>
- Gan, C., Bian, C., Wu, D. ve Cohen, D. A. (2017). Determinants of share returns following repurchase announcements in China. *Investment Management and Financial Innovations*, 14(2), 4-18. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14\(2\).2017.01](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14(2).2017.01)
- Göçmen Yağcılar, G., ve Arslan, Z. (2018). İşletmelerin geri alım duyurularının hisse senedi getirilerine etkisi: BİST 100 şirketleri üzerine bir olay çalışması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (32), 450-474. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/602835>
- Gupta, M. (2017). Share buyback and announcement effects: An industry wise analysis. *FIIB Business Review*. 6(2), 43-50. <https://doi.org/10.1177/2455265820170207>
- Hassan, M., Nassar, R. ve Keleta, G. (2023). Effect of stock buybacks on stock price, earnings, and dividend: An empirical study. *Journal of International Business Disciplines*, 18(1), 20-33. <https://faculty.utrgv.edu/louis.falk/jibd/JIBDmay23.pdf>
- Jagannathan, M. ve Stephens, C. (2003). Motives for multiple open-market repurchase programs. *Financial Management*, 32(2), 71-91. <https://doi.org/10.2307/3666337>
- Karakuş, R., Zor, İ. ve Yılmaz Küçük, Ş. (2017). Pay geri alım ilanlarının hisse getirisine etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (75), 55-70. <https://doi.org/10.25095/mufad.399279>
- Kaya, B. ve Öner Kaya, E. (2023). Pay geri alım duyurularının pay getirileri üzerindeki etkisi: Borsa İstanbul'da covid-19 salgını öncesinde ve sırasında karşılaştırmalı bir analiz. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 15(1), 286-299. <https://doi.org/10.20491/isarder.2023.1587>
- Keasler, T., ve Byerly, R. T. (2015). An examination of corporate stock buybacks: Do they really create value? *Economics, Management, and Financial Markets*, 10(4), 11-28. <https://www.proquest.com/docview/1755076493?sourcetype=Scholarly%20Journals>
- Khin, E., Tee, L. K. ve Ying, C. W. (2011). Cumulative abnormal returns on share buy back: Malaysian perspectives. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(12), 2168-2175. <https://ajbasweb.com/old/ajbas/2011/December-2011/2168-2175.pdf>
- Lai, H. H., Lin, S. H., Hsu, A. C. ve Chang, C. J. (2017). Share repurchase, cash dividend and
- Munoz Jr, J. E. (2017). An alternative explanation for stock price increases among the S&P 500 following a stock buyback announcement. *Journal of Accounting and Finance in Emerging Economies*, 3(2), 137-146. <https://doi.org/10.26710/jafee.v3i2.92>
- Öztürk, H. (2017). Borsa İstanbul'da şd/favök (şirket değeri/faiz, amortisman ve vergi öncesi kar) ve f/k (fiyat/ kazanç) çarpanları üzerine bir analiz. *Maliye Finans Yazıları*, (108), 87-104. <https://doi.org/10.33203/mfy.357668>
- Pandey, A., Bhamra, V. ve Mohapatra, A. K. (2020). Trading strategy using share buybacks: Evidence from India. *Investment Management and Financial Innovations*, 17(2), 169-182. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.17\(2\).2020.14](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.17(2).2020.14)
- Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>

- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. P. (1997). Estimating long-run relationships in dynamic heterogeneous panels. *DAE Working Papers Amalgamated Series*, 9721. <https://www.econ.cam.ac.uk/people-files/emeritus/mhp1/jasaold.pdf>
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R.P. (1999). Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94(446), 621-634. <https://doi.org/10.2307/2670182>
- Pirgaip, B. (2021). Pan(dem)ic reactions in Turkish stock market: Evidence from share repurchases. *Eurasian Economic Review*, 11(2), 381-402. <https://doi.org/10.1007/s40822-021-00173-6>
- Sarıhan, A. Y. ve Bayır, M. (2023). İthalatta korumacılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkileri: Panel ARDL yaklaşımı. *International Journal of Social Inquiry*, 16(1), 189-205. <https://doi.org/10.37093/ijsi.1205905>
- Taşdemir, A. ve Alsu, E. (2019). Pay geri alım duyurularının pay getirileri üzerine kısa dönem etkisi: Bist imalat sektörü örneği. *Journal of Management and Economics Research*, 17(3), 340-357. <https://doi.org/10.11611/yead.491204>
- Wang, L. H., Lin, C. H., Fung, H. G. ve Chen, H. M. (2013). An analysis of stock repurchase in Taiwan. *International Review of Economics and Finance*, (27), 497-513. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2013.01.007>
- Wesson, N., Muller, C. ve Ward, M. (2014). Market underreaction to open market share repurchases on the JSE. *South African Journal of Business Management*, 45(4), 59-69. <https://doi.org/10.4102/sajbm.v45i4.141>
- Yılmaz, M. ve Oktay, S. (2023). Firmaların pay senedi geri satın almalarının belirleyicileri: Uluslararası bir inceleme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (75), 334-354. <https://doi.org/10.51290/dpusbe.1198169>
- Zeng, L. ve Luk, P. (2020, 10 Mart). Examining Share Repurchasing and the S&P Buyback Indices in the U.S. Market. <https://www.spglobal.com/spdji/en/research/article/examining-share-repurchasing-and-the-sp-buyback-indices>
- Zhang, H. (2005). Share price performance following actual share repurchases. *Journal of Banking & Finance*, 29(7), 1887-1901. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2004.06.038>



Development of the Perceived Maverick Leadership Scale: Generation Z Sample



Algılanan Maverik Liderlik Ölçeği Geliştirilmesi: Z Jenerasyonu Örneği

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1472537>

Açelya TELLİ DANIŞMAZ*

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
23.04.2024

Accepted:
04.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights reserved.



The starting point of this study is the question of what Generation Z expects from business life, which has become one of the most curious topics in today's business world with the involvement of Generation Z in business life. In addition, the relationship between maverick leadership, a new concept in the literature, and the expectations of Generation Z leaders who have just stepped into the business world is one of the reasons for the emergence of the research. In this context, the aim of the study is to develop a scale to determine how working individuals from Generation Z perceive maverick leaders. In this context, first of all, a detailed literature review was conducted about the differences between generations, the prominent characteristics of Generation Z and their expectations from their leaders, and the concept of maverick leadership. Following the screening, research was conducted on 385 Generation Z individuals working in different sectors in order to determine the maverick leadership perceptions of Generation Z individuals. After performing content validity, structure validity and explanatory factor analysis for the scale created for the research, a structural equation model was established. As a result of the analyses, the "Perceived Maverick Leadership Scale" (PMLS), a valid and reliable measurement tool that can be used to evaluate the perception of Maverick leadership of Generation Z employees, was developed.

Keywords: Generation Z, maverick leadership, measurement tool, leadership, scale development.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
23.04.2024

Kabul Tarihi:
04.08.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Z kuşağının iş hayatına dahil olmasıyla günümüz iş dünyasında merak edilen konulardan biri haline gelen Z kuşağının iş hayatından ne beklediği sorusu bu çalışmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır. Ayrıca literatürde yeni bir kavram olan maverik liderlik ile iş dünyasına yeni adım atan Z Kuşağı liderlerinin beklentileri arasındaki ilişki de araştırmanın ortaya çıkma nedenlerinden biridir. Bu bağlamda çalışmanın amacı, Z kuşağından olan ve çalışan bireylerin maverik liderleri nasıl algıladıklarını belirlemeye yönelik bir ölçek geliştirme çalışması yapmaktır. Bu kapsamda öncelikle kuşaklar arasındaki farklılıklar, Z kuşağının öne çıkan özellikleri ve liderlerinden beklentileri ile maverik liderlik kavramı hakkında detaylı bir literatür taraması yapılmıştır. Yapılan taramanın ardından Z kuşağı çalışan bireylerin maverik liderlik algılarını tespit etmek amacıyla farklı sektörlerde çalışan 385 Z Kuşağı birey üzerinde bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırma için oluşturulan ölçeğe yönelik kapsam geçerliliği, yapı geçerliliği ve açıklayıcı faktör analizi yapıldıktan sonra yapısal eşitlik modeli kurulmuştur. Yapılan analizler neticesinde, Z Kuşağı çalışanların maverik liderlik algısını değerlendirmek için kullanılacak geçerli ve güvenilir bir ölçüm aracı olan "Algılanan Maverik Liderlik Ölçeği" (PMLS) geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Z jenerasyonu, maverik liderlik, ölçüm aracı, liderlik, ölçek geliştirme.

Atıf/ to Cite (APA): Telli Danışmaz, A. (2024). Development of the perceived maverick leadership scale: generation Z sample. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 9(25), 553-572. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1472537>

1. Introduction

In the increasingly globalized business world, the most important weapon of businesses to survive and compete strongly with their rivals is undoubtedly human resources. So much so that it is impossible to imagine a business existing without human resources. The ever-changing needs of today's business world clearly reveal the importance of a strong human resource.

The way to retain effective human resources is undoubtedly to be able to well analyze the wishes and needs of employees, their expectations and goals for work and life. The demands and needs of employees may differ significantly depending on their generation. For example, while the expectation of an employee in Generation X may be to work physically at the workplace, the expectation of Generation Z may be to work completely remotely or with a hybrid working system. Such differences lead us researchers to examine many issues on a generational basis.

The starting point of this study is to develop a measurement tool specific to the concept of "Maverick Leadership", based on the question of what Generation Z expects from working life, managers and team leaders. In this regard, firstly, studies in the literature on current leadership approaches and generations of Maverick leadership were examined, and then an attempt was made to develop a measurement tool on how Maverick leadership is perceived in the Generation Z sample.

2. Literature Review

The first studies in the literature on generations were put forward by the French sociologist Auguste Comte in the 1830s. According to Comte (1974), differences between generations are the forces that ensure social progress through the accumulations that one generation will transfer to the other, and social progress can only be achieved in this way. In addition, another important point that should be emphasized when discussing generations is that generations should be evaluated according to the period and culture they belong to (Yelkikalan et al., 2010: 500). Karl Mannheim (1952), who conducted the first comprehensive research on generations, emphasizes that generations have behavioral norms specific to their period and will behave accordingly. In this regard, we can say that generations have their own unique lifestyle and perspective on life with their common culture and periodic characteristics (Aydoğdu and Kara Özkan, 2021: 230). Although it is seen in the literature that generations are classified between different years and with different names, 5 common generations are mentioned in all studies. These; The Silent (Traditionalist) Generation, the Baby Boom Generation, the X, Y and Z generations.

The first generation, also called the silent or traditionalist generation (Srinivasan, 2012: 51), was born between 1927-1945 (Castellano, 2014: 40) or before 1945 (Tolbize, 2008: 2). It is a generation that has seen wars and crises such as World War II and the Great Depression of 1929 (Crampton and Hodge, 2009: 1). Generation X, which experienced difficult conditions such as poverty, famine and war, is the least dense age group in the world (Kılıç, 2017: 109). Individuals of this period have mediator leadership characteristics and avoid taking risks (Jeffries and Hunte, 2004). Individuals of this generation also consist of individuals who like stability and uniformity, behave in accordance with social norms, are disciplined and loyal to their employers (Culp, 2011; Nelson, 2007; Srinivasan, 2012: 51; Zemke et al., 2000).

The generation called the "Baby Boom Generation" after World War II took its name from the approximately 1 billion babies born after the war (Twenge, 2013: 11-12). This period covers individuals born between 1946 and 1964 (Castellano, 2014: 40). The common feature of individuals in this age group is their tendency to work as a team and their orientation towards empowerment (Hahn, 2011: 120; Krywulak and Roberts, 2009: 22). This generation, which experienced post-war difficulties, political and social turmoil (Edge, 2014: 139), also has a competitive characteristic that does not shy away from taking on difficult tasks (Becton et al., 2014: 177; Twenge et al., 2010: 1120). Individuals of this period adopted the philosophy of "living to work" (Özer et al., 2013: 126). In other

words, they think about the good of the business they work for rather than their own comfort (Gürbüz, 2015: 41).

The generation born between 1965 and 1980, during the period of political polarization in our country (1980 coup) and around the world, is called Generation X (Castellano, 2014: 40; Çatalkaya, 2014: 19). Individuals of this period adopted the philosophy of "working to live" (Özer et al., 2014: 126; Süral-Özer et al., 2013: 126). In other words, individuals in this generation see work only as a means to survive, do not feel any commitment to the business, attach importance to work-life balance, and want to work with pleasure (Adıgüzel et al., 2014: 172; Dias, 2003: 80). The importance that this generation, the children of the Baby Boomers, attach to work-life balance comes from their lonely childhood experiences when one or both parents worked outside (Gerow, 2018: 26). Therefore, the feature most associated with Generation X, who has had to fend for themselves since their childhood and learn many things on their own, is self-confidence. In addition, this generation witnessed the period when the first computers and e-mail entered our lives and necessarily started to use technology in business environments (Akdemir et al., 2013: 15; Quinn, 2010: 17-19).

Generation Y, born between 1981 and 1999 and called the "Millennial Generation" (Castellano, 2014: 40), is a generation focused on questioning and criticizing life and constitutes a large part of the employees in today's business world (Aka, 2018: 121). The most distinctive feature of this generation, called the "post-80 generation" in Turkey, is that it questions life, focuses on self-improvement, and is prone to adapting to innovations easily (Ünal, 2017: 11). For this reason, the name of Generation Y, who can express themselves without hesitation on an issue that bothers them, is associated with the word "why", which means "why" in English (Oral, 2013: 18; Süral-Özer et al., 2013: 126). Another characteristic of Generation Y individuals is that they want to do jobs that are meaningful to them (Adıgüzel et al., 2014: 174). In addition, it is always more important for Generation Y to enjoy life rather than business life (Muslu, 2017: 12). In addition, individuals of this generation are the first technological, consumption-oriented and global generation that had the chance to encounter technology at an early age (Oblinger and Oblinger, 2005; Haeberle, 2009; Yücebalkan and Aksu, 2013). In summary, Generation Y is a generation that is open and willing to technological innovations in working life, prefers to work individually, challenges authority, does not want to work long hours, has a high tendency to change jobs, is impatient and constantly asks the question "why" (Gürbüz, 2015: 42; Oral, 2013: 18-19).

Generation Z individuals, who constitute the focus of the study, include individuals born in 2000 and later (Dolot, 2018: 45; McCrindle, 2006: 10). This generation is known by many different names such as "internet generation", "technology generation", "digital natives", "iGen", ".com kids". This generation, which is more individualistic than other generations, is a generation that was born into technology, socializes with social media, and has the ability to do more than one job simultaneously (Levickaite, 2010: 173; Senbir, 2004: 27-28). Since this generation is like the first defined Silent Generation in terms of its individualism, it is also called the "New Silent Generation" in some sources (Gardner and Davis, 2013: 55-57). So much so that this generation, due to their individuality and perhaps because they have become more isolated from social life with technology, prefer to solve their own tasks and do not want to work with a team or a consultant (Peterson, 2014; Uslu and Kedikli, 2016: 95). However, in working life, it is expected that the loyalty and commitment of this generation to the business and the speed of job change will differ from the silent generation (Erden-Ayhün, 2013: 105). This generation, which is just a click away from accessing information, sees change as a part of their lives and can quickly adapt to these changes (Aydoğdu and Kara Özkan, 2021: 231). Generation Z individuals are individuals who attach importance to honesty and equality (Prensky, 2001) and are fond of freedom. In addition, they tend to learn through gamification and storytelling methods rather than traditional education methods and are eager to study and learn while having fun (Mitchell, 2008: 665; Tapscott, 2009: 6). Individuals of this period also represent a generation that is pragmatic, stubborn and impatient, independent, and for which social media and technology are indispensable in life (Giuntina, 2017).

The attitudes and behaviors of Generation Z in business life, which has just started to enter business life, are still not clearly known today. For this reason, it can be stated that Generation Z individuals may get bored easily with their work, their loyalty and commitment to the businesses they work for may be lower than other generations, and they may not be determined and ambitious (Çetin-Aydın and Başol, 2014: 3). As can be observed, Generation Z individuals are more flexible and focused on remote work, have creative ideas, love free working environments and have an entrepreneurial spirit (Taş et al. 2017: 1045). In a similar study, it was seen that Generation Z can be happy in businesses where their entrepreneurial abilities are encouraged and valued, where there is a positive and friendly working environment, and where employees work flexibly (hybrid, remote, etc.) (Singh and Dangmei, 2016: 4). In a study conducted on Generation Z individuals, who tend to work in more flexible jobs, it was found that 81% of students in this generation work in part-time jobs (Santrock, 2017). In a similar study, it was seen that the majority of Generation Z adopted flexible working, but did not prefer long and tiring working hours, did not like taking orders from their superiors, and was not afraid of changing jobs when necessary (Pekel et al., 2020). In a study that evaluated from a different perspective how high Generation Z individuals' expectations from business life are, it was determined that the future goals of Generation Z include being very rich at 81% and being famous at 51% (Robbins and Judge, 2013: 149).

Generation Z prefers the individual office environment because it is individual success-oriented rather than team-oriented (Şahin, 2021). In another study about the expectations of Generation Z regarding working conditions, it was emphasized that Generation Z will not accept working conditions that are far from the technological environment they are used to in the workplace (e.g., working in an environment without a smartphone or iPad) (Singh and Dangmei, 2016: 3). In addition, according to research conducted by Adecco (2015), Generation Z, who will start new positions, prefers that all processes of the training to be given during and after the job learning phase be given online (with e-learning method) on computers or via smartphones. In addition, they can easily get bored with their work because they are impatient and easily distracted (Berkup, 2014: 219).

There are various studies in the literature on Generation Z's expectations from managers and the leadership style they perceive. In a study conducted by Schawbel (2014), it was determined that Generation Z employees prefer face-to-face communication in the work environment, they want their managers to listen to their ideas and value these ideas, and they care about being always open to them and not hiding information from them. In a study conducted by Half (2015), it was observed that honesty is one of the leading leadership characteristics that Generation Z expects from their managers and that individuals in this generation are willing to work for an honest leader. Apart from this, Generation Z individuals want a leader who can create a vision in the face of possible situations (Düzgün, 2020). According to a study conducted by Grow and Yang (2018), among the behaviors that Generation Z expects from their future leaders are being honest, fair and confident, being inspiring, having good communication skills, having open ideas and being friendly. In addition, 77% of the participants want to see Generation Y rather than Generation X in managerial positions. In a study by Bako (2018) that examined generations comparatively, it was concluded that Generation Z defines risk-taking and convincing leaders as more effective leaders, and the main reason for this is the career-oriented and individualistic approach of Generation Z. In a study conducted by Wiedmer (2016), it was emphasized that many Generation Z individuals are willing to learn in the field and on-site, and in this sense, the most effective teaching method is mentoring. So much so that the majority of Generation Z lacks basic communication skills (Castellano, 2016), making it clear that those who hold managerial positions in businesses should undertake the role of mentoring this generation (Altimier, 2006: 7; Güleç Bekman and Gündüz, 2022: 659-660).

In a study conducted by Nas and Doğan (2020), it was stated that the personality traits that strengthen the paternalistic leadership perceptions of individuals in Generation Z are extroversion, responsibility and openness to experience. In a study examining transformational leadership, one of the modern leadership approaches, and the personality traits of Generation Z, it was concluded that

the personality traits of Generation Z are sufficiently compatible with the transformational leadership perspective (Kasaroğlu, 2021). Önen and Eryılmaz Ballı (2020), also found that transformational leadership, paternalistic leadership and situational leadership can be in harmony with Generation Z individuals. Saracel et al. (2023) concluded that Generation Z individuals may be compatible with transformational leadership rather than autocratic leadership. According to Laudert (2018), the type of leadership that Generation Z can be compatible with is a blend of adaptive and authentic leadership. Similarly, Koulopoulos and Keldsen (2014) stated in their research that the type of leadership most compatible with Generation Y and Z is authentic leadership. Halisdemir (2016), emphasizes that Generation Z can be compatible with democratic and mentoring leaders. Taş and Kaçar (2019) similarly revealed that the democratic leadership type can establish a better business relationship with Generation Z. Palalar Alkan (2020) stated that there is no consensus on the type of leadership that Generation Z can be compatible with.

The issues that may cause the most conflict between Generation Z leaders, who have just started or will start working in today's businesses, and Generation Y leaders who work or will start working with them, can be listed as leadership style, motivational elements, teamwork and social interaction (Gabriellova and Buchko, 2021: 489). Perhaps the most important thing to focus on when examining the expectations of Generation Z from their leaders is that many businesses employ employees from all generations, and each generation's expectations for their businesses and leaders differ. In order to overcome this difficulty, managers must examine in detail the expectations of each generation from the business and themselves in every aspect and implement strategies focused on ensuring the satisfaction of each of these generations (Angeline, 2011: 253). However, in a study conducted by Stuckey (2016), it was concluded that 36% of managers did not receive any training, and 42% were partially prepared for the possible difficulties of managing Generation Z individuals and were not sufficiently equipped to manage the demands and expectations of the new generation. On the other hand, a study conducted by Maioli (2017) showed that managers are ready to work with Generation Z. In the research conducted by Güleç Bekman and Gündüz (2022) on the expectations of Generation Z from managers, it was determined that managers are ready for the demands and expectations of Generation Z, are prepared for possible conflicts between generations, are patient, understanding and a good listener, and have good communication skills. It was also concluded that the manager participants in the study listened to Generation Z and acted as good educators to them as much as they could.

In this study, maverick leadership, a type of leadership that is thought to be compatible with Generation Z's expectations from managers and leaders at many points and has not been studied much in the literature, was investigated. Maverick leadership refers to a leadership that is anti-traditional, rebels for no reason, challenges the status quo, is reluctant to comply with society and business rules, and is nonconformist (Baddeley, 2018; Charlton, 2008; Ünsar, 2016). In addition, maverick individuals also have obsessive personality traits, such as worrying about the traps of power, showing anxiety features (Ray et al., 1996). According to the leaders of the Mavericks, the situation is almost the same. In an interview conducted by Jordan et al. (2022) with the leaders of mavericks, it was stated that the behavior of mavericks is generally extremely annoying and problematic, often causing tensions and conflicts in the workplace. On the other hand, in the same interview, it was stated that despite all the difficulties experienced, mavericks are valued in many ways by their own businesses or units, and this creates a contradiction. At this point, it is necessary to ask the following question: "Do Mavericks consist of individuals who only exhibit negative deviance and destructive behavior towards the business or are they positive deviants who provide value to businesses?"

Although Mavericks are associated with negative deviance characteristics in the literature, there are many examples of how they can provide positive values and outputs to organizations. Today, examples of maverick leaders are Elon Reeve Musk, the founder of Tesla Inc., with his passion for change and determination; Jack Yun Ma, the founder of Alibaba Group, who made a name for himself with his sensitive; and Donald Trump, who managed to develop a vision and mission, almost

challenged the status quo, and became the US president for a period (Cooper, 2018; Lu, 2018; Poole, 2016).

In addition to current examples, there are studies in the literature that evaluate the positive deviance dimension of maverickism. Gardner and Jackson (2012, 2015) expressed the negative aspects of organizational deviance as "workplace deviance" and the positive aspects as "making a difference" and "contributing to the greater good" and positioned it as "maverickism". In addition, the authors put forward three basic positive deviance criteria and positioned maverick as "positive deviance" in line with these criteria. These are expressed as benefiting the dominant group, deviating from dominant group norms, and complying with higher-level (hyper) norms (i.e., not harming individuals, businesses, or society, etc.). Ray et al. (1996) stated that maverick individuals have unique communication abilities and see themselves as team players in the business. In their two-stage qualitative research, Jordan et al. (2022) benefited from Bourdieu's (1977, 1990) concepts of field, habitus, capital environment and fungibility of capital to understand the nature and positive contributions of maverickism. As a result of the research, it has been determined that maverick individuals are focused on achieving high-level strategic results that will be beneficial to their businesses and society. In addition, the motivational factors behind the behaviors exhibited by mavericks are listed as contribution to a larger community, the rights of the oppressed, making the world better, equality and social justice, the existence of people who care about other individuals, and a sense of righteousness and fairness. In addition, it has been concluded that mavericks may engage in unorthodox behavior, ignore institutional norms, policies and procedures, and engage in positive deviant behavior to achieve higher goals that may ultimately benefit businesses and society. These findings suggest that the nonconformities of mavericks guided by high-level norms offer a unique set of social capital that supports their businesses' reputation, strategic thinking, and continuous transformation (Griep, 2023: 2-3). In addition, it was stated in this research that these incompatibilities and positive deviations possessed by mavericks can make great contributions to businesses and leaders, especially in periods of major transformation or in environments where environmental conditions change rapidly (Jordan et al., 2022).

Maverick individuals are risk takers, courageous, optimistic, determined, have unique communication behaviors and extraordinary motivations. It is stated that they can realize change due to these characteristics (Ray et al., 1996). These abilities make them pioneers of innovation and enablers of transformation. The essence of the success of individuals and mavericks, who have transformative personalities and are called "champions" by Howell and Higgins (1990a, 1990b, 1990c), in businesses is the change and transformation that they encourage and lead in businesses. In this way, Maverick leaders pave the way for the formation of an organizational culture that expects change by pushing the boundaries of the environment and struggling with the status quo. Mavericks carry out this process of change and transformation in various ways. These are the complete destruction of the old organizational structure, new technologies, changing the physical structure, restructuring of departments and carrying out various regulations regarding in-organizational training (Ray et al., 1996). In addition, mavericks make change and transformation by taking risks. The most obvious example of this is Sir Richard Branson's challenge to the airline giant of the time, British Airways, with the launch of Virgin Atlantic, by taking a great risk despite suffering serious financial losses in the 1990s (Gardner and Jackson, 2012). In addition to these characteristics, maverick individuals focus on long-term results that will benefit businesses and society, rather than outputs that point to simple short-term indicators (Jordan et al., 2022).

Maverick leaders are more tolerant in loosely connected organizational structures that are open to innovation. In addition, this type of organizational environment facilitates the display of maverick behaviors (Ray et al., 1996). Because maverick individuals become more successful and create value in places where they are trusted and given autonomy in how they approach their work. Additionally, when mavericks feel valued in businesses and can establish good human relationships, they can offer positive value to the business. An example of this is Wieden-Kennedy's headquarters, where portraits

of each of its 300 Portland-based employees appear on the walls. Additionally, the best leaders know that high-performing individuals are not motivated by money. Because these people work to be a part of something important that excites them and for products, they believe in. For example, the secret of why employees from completely different career fields and who perform successfully in their own fields gather at Google is that they know that creative ideas are worth exploring here. On the other hand, the situations that prevent maverickness are These are listed as high levels of control and boundaries, drowning in detail, micromanagement perspective, bureaucratic and conventional management style, and too many KPIs (Jordan et al., 2022: 41).

McMurry (1974) stated that a maverick manager must have extraordinary effort, courage, optimism and determination. Jordan et al. (2022) lists the common characteristics of mavericks, which he calls cultural capital elements of mavericks: Having high energy for action, having a strategic perspective, focusing on high-level results (big picture) rather than simple outputs, demonstrating a visionary nature and acting with political skill and cunning.

In Taylor and Labarre (2006)'s book discussing mavericks in business life, they argued that the only way to maintain leadership in the market is through thought leadership. These leaders are defined as leaders who can communicate with the customers they serve in the target market, energize their employees, and offer new perspectives on the world that shapes their business. In this context, the authors, who evaluated maverick leadership together with thought leadership, emphasized that what distinguishes this type of leadership from other management and leadership styles is its "distinctive and destructive understanding of purpose". Because companies that can think differently always achieve success by following different paths, and dissatisfaction with the current reality always drives us towards perfection. For example, while Cranium Inc was a smaller start-up, it took big risks and did big things. The company summarized this situation with the sentence "We have always acted like a larger company than we actually are" (Bick, 2002). Similarly, businesses that can create inimitable bonds with customers will survive. For example, maverick leaders do not spend big money to send messages to customers in their target markets. Because advertising to customers is not the same as communicating with them. This may be related to Apple's "Genius Bar" providing free and face-to-face technical support, Jones Soda's guerrilla marketing by sponsoring extreme sports players, or JetBlue Airlines' low cost and high contact (relationship) principle. Similarly, if a company's designer spends half the year coming up with product ideas that he believes will connect with his customers, this is the best way to communicate with the customer. In addition, success can be achieved by offering products to customers with innovative and original ideas, even in the most crowded and competitive markets. In this regard, in order to obtain different perspectives, it is necessary to ensure that the voices of those who put forward ideas are heard as unobstructed as possible. In addition, maverick leaders reject opportunities that provide short-term benefits but distract the organization from its long-term mission. Roy Spence, founder and CEO of GSD&M, backs this up with the quote, "The invisible decisions we deliberately make to stay can be 10 times more important than our visible decisions." In fact, nothing is harder than saying no to an attractive opportunity, but if this opportunity distracts us from our long-term goals, we should discard it. Of course, at this point, keeping the focus of long-term goals narrow and tight will prevent poor organization. Because when you define the problem clearly, you have reached half of the solution. For example, the World Bank has set its goal as "innovations that blend economic growth and sustainable development". Likewise, maverick leaders prefer to choose a narrow target audience where they can offer unique experiences to customers rather than a broad target audience. For example, Peter van Jones, founder and CEO of Jones Soda, a maverick leader, said, "We do not have to appeal to everyone. My attitude is this: If you don't like Jones, that's okay, don't buy it, I wish you a good day" reveals how clearly the boundaries of the target audience are drawn by maverick leaders (Taylor and Labarre, 2006: 185).

When we look at the elements that bring Generation Z and maverick leaders together, it is seen that the first thing comes from an innovative approach as opposed to traditionalism. So much so that both maverick and Generation Z individuals have a structure that challenges tradition and the status

quo and, on the contrary, is eager for innovative ideas and work (Burkhardt, 'n.d.'). Another thing they have in common is their willingness to work in technology and innovation-focused organizations (Ünsar, 2016). Generation Z also complements maverick leaders with their success in human relations, loyalty to their employer and creative identity (Harris, 2020). Additionally, the unique communication ability of mavericks (Ray et al., 1996) may also be an example of these similarities. For this reason, in this study, Generation Z individuals were selected as a sample and a scale development study was conducted to examine their perceptions of maverick leaders.

3. Research Methodology

In this part of the study, the purpose and importance of the research, its population and sample, its tool and the statistical methods used (validity and reliability analyses) are included.

3.1. Purpose and Importance of the Research

This study is a scale development study to develop a Perceived Maverick Leadership Scale (PMLS) in order to measure the maverick leadership perceptions of Generation Z employees. As a result of the literature review, it was seen that the number of studies on maverick leadership in the national and international management literature is quite low. In addition, it has been determined that there is a study in the national literature (Avcı, 2020) aimed at creating a conceptual framework regarding maverick leadership specifically for Generation Z. No scale development studies regarding Maverick leadership have been found. It is thought that the scale development study conducted in this context is important in terms of filling this gap in the literature and will contribute to the literature. For this research, ethics committee approval was received from Istinye University Social and Human Sciences Research Ethics Committee with the decision numbered 2023/08-92 on 07.09.2023.

3.2. Population and Sample of the Research

The research part of the scale development study was conducted between 15.09.2023-15.10.2023. The population of the research consists of Z generation working individuals. In this context, as a result of the research conducted in the literature, in this study, those born in 2000 and later were considered Generation Z and participants who met this criterion were included in the evaluation.

According to the 2022 Turkish Statistical Institute "Young and adult population and their ratio in the total population" table, the young population (between the ages of 15-24) is 12.949,817 people. Individuals between the ages of 15-17 constitute 29.7% of the young population. Individuals aged 23-24 constitute 21% of the young population. Since the exact rate of 24-year-old individuals could not be reached, it was accepted as 10%, and in this case, individuals between the ages of 18-23 constituted approximately 60.3% of the society. Based on this rate, the number of individuals aged 18-23 for 2022 is calculated as approximately 7.808,740. Based on this information, the sample size that should be reached at the 95% confidence level was found to be 385. In this context, first, a pilot study was conducted on 20 participants, which corresponds to approximately 5% of the targeted number of participants, 385 individuals. As a result of the pilot study, the necessary adjustments were made, and the scale was given its final version before the main application. After this stage, the application phase started on the target audience. Simple random sampling method was preferred as the sampling method.

In the second application phase, which was carried out after the pilot study, 400 Generation Z employees filled out the survey form online via Google Forms. Additionally, it was determined that the data in 15 surveys were not suitable for analysis and 385 surveys were included in the analysis. According to descriptive statistics, the majority of the participants are women (75.8%), single

(77.4%), have a bachelor's degree (44.2%), have a monthly income between 11.402,32 TL and 14.999 TL (50.6%) and work in the education sector (43.9%).

3.3. Research Tool and Statistical Methods

In the first stage, a literature review was conducted to develop the Perceived Maverick Leadership Scale (PMLS). As a result of the literature review, an item pool consisting of items for measuring perceived maverick leadership was created. The created item pool was reviewed, some items were eliminated, and some were corrected to make them understandable.

In order to measure the content validity of the PMLS scale, the "Content Validity Measurement Form" was sent to 8 people, including managers and experts, and their opinions were received, and the Content Validity Rate (CVR) for each item in the item pool and the Content Validity Index (CVI) for the entire scale were calculated. After completing the content validity, the scale was subjected to explanatory and confirmatory factor analyzes for structural validity. Finally, for reliability analysis, Cronbach's Alpha values of the obtained factors and all items were examined. The findings obtained as a result of all analyzes are included in the following section.

4. Results

In this part of the study, content and construct validity findings, explanatory and confirmatory factor analysis and reliability analysis are included.

4.1. Content Validity Findings

A "Content Validity Measurement Form" (CVMF) was created to obtain expert opinion to determine content validity, and each item in the item pool in the candidate scale was asked by the expert and the manager, "if the item does not measure the targeted structure (3), if the item is related to the structure but needs to be corrected (2), or the item measures the targeted structure (1)". For this purpose, the "Content Validity Measurement Form" was sent to 4 managers and 6 experts by e-mail, and feedback was received from 2 managers and 6 experts. 4 of the experts and managers who filled out the content validity form are men and 4 are women. When we look at their education levels, all academics have a PhD degree and managers have a bachelor's degree.

Scores given by the participants were collected and the Content Validity Index (CVI) was calculated for each item. In a study (Veneziano and Hooper, 1997) in which the Content Validity Criterion (COR) was listed in a table according to the number of experts, the minimum value of the CVI was stated as .78 at the $p=.05$ significance level in content validity measurements with 8 experts. Taking this value as a reference, the Content Validity Ratio (CVR) for each item in the candidate scale item pool was calculated with the formula $= [NG / (N/2)] - 1$. Then, all CVIs were summed and divided by the number of items that were statistically significant ($p=.05$) to obtain the CVI. Table 1 lists the CVI values obtained for each item and the total CVI values of the items. As can be seen from the table in question, items 9 and 16 were removed from the candidate scale because they were not found to be statistically significant. After this process, the CVI value of the scale was found to be .875. This value is larger than the CVI value (.78) taken as a reference. In addition, wording changes were made in some items according to expert opinion, and following these changes, the pilot study phase was started with the 16-item Perceived Maverick Leadership Scale (PMLS).

Table 1. Content Validity Findings

Item Code	Items	Measures = 1	Must be corrected = 2	Does not measure = 3	CVR
MV1	He has creative and innovative ideas, unlike established ideas.	8			1
MV2	He has extraordinary and radical thoughts.	8			1
MV3	He has an entrepreneurial spirit.	8			1
MV4	He is eager to try different strategies rather than maintaining the status quo.	8			1
MV5	He likes to take risks.	8			1
MV6	He is not a conformist (obeys without questioning).	7	1		.50
MV7	Adapts quickly to changing conditions.	6	2		.50
MV8	It inspires its employees to produce creative and innovative ideas.	8			1
MV9	He is optimistic and compassionate.	3	5		-.25
MV10	He has a high motivation for success.	8			1
MV11	He wants to hire employees who are smarter than him.	8			1
MV12	It challenges the status quo by questioning it rather than blindly following existing ideas.	8			1
MV13	He doesn't get hung up on details in his work, he always focuses on the big picture.	5	3		.25
MV14	He is sensitive and responsible towards his employees.	7	1		.75
MV15	He is passionate about his job.	7	1		.75
MV16	Takes responsibility in his decisions.	4	4		0
MV17	He prefers maintaining the current situation to trying different ideas. *	8			1
MV18	Avoids taking risks when making decisions. *	8			1

*Questions 17 and 18 are reverse coded., Number of experts = 8

4.2. Construct Validity Findings

Before determining construct validity, Kolmogorov-Smirnov and Shapiro-Wilk normality tests were performed to determine whether the data complied with the normality assumption, and it was determined that the data were not normally distributed ($p > .05$). Since this is a frequently encountered situation in social sciences, the skewness and kurtosis coefficients of the data in question were examined and it was determined that these values were distributed in the range of $-1.5 < x < 1.5$ (Table 2).

Table 2. Skewness-Kurtosis Values

Item Code	Skewness	Kurtosis
MV1	-.349	-1.006
MV2	-.003	-1.146
MV3	-.293	-1.100
MV4	-.271	-1.021
MV5	-.108	-1.156
MV6	-.430	-.958
MV7	-.368	-.908
MV8	-.341	-1.083
MV9	-.723	-.466
MV10	-.321	-1.050
MV11	-.323	-.980
MV12	.104	-1.238
MV13	-.444	-.969
MV14	-.735	-.568
MV15	-.765	-.863
MV16	-.617	-1.183

The fact that the kurtosis and skewness coefficients of the data are within these ranges indicates that the data exhibits a normal distribution (Tabachnick and Fidell, 2013). After determining that the research sample was suitable for construct validity, Keizer-Meyer-Olkin (KMO) and Bartlett Sphericity tests were performed to determine whether it was suitable for factor analysis. Field (2000) stated that the value found in the Kaiser-Meyer-Olkin test should be above 0.50. In the analyzes carried out in this direction, it is expected that the chi-square value in the Bartlett Test will be significant, and the Kaiser-Meyer-Olkin Test result will be greater than 0.50 (Çokluk et al., 2012: 207). The KMO value for this scale was found to be .945 and the Bartlett sphericity test p value was .000 (Table 3). Based on these results, it was seen that the data were suitable for factor analysis and explanatory factor analysis was started.

Table 3. KMO and Bartlett’s Test of Sphericity

Kaise-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		.945
Barlett’s Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	4416.510
	df	120
	Sig.	.000

4.3. Explanatory Factor Analysis (EFA)

EFA was conducted to determine the factor structure of the Perceived Maverick Leadership Scale (PMLS), which consists of 16 items. Principal Component Analysis and Direct Oblimin rotation method were preferred in EFA. As a result of EFA, it was determined that the structure obtained with 16 items and 2 factors explained 65.716% of the total variance. In this context, the factors are named MVa and MVb, respectively. The explanation rates of the factors in question for the total variance were found to be 54.826% for the first factor and 10.890% for the second factor (Table 4).

Table 4. Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		Rotation Sums of Squared Loadings ^a	
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	8.772	54.826	54.826	8.772	54.826	54.826	8.757
2	1.742	10.890	65.716	1.742	10.890	65.716	1.991
3	.964	6.023	71.739				

As a result of EFA, it was determined that the factor loadings of the factors in question varied between .657 and .862 (Table 5).

Table 5. Structure Matrix

Item Code	Components	
	1	2
MV1	.862	
MV8	.861	
MV11	.833	
MV7	.817	
MV4	.808	
MV9	.807	
MV13	.804	
MV3	.803	
MV2	.787	
MV14	.781	
MV6	.753	
MV5	.726	
MV10	.723	
MV12	.657	
MV16		.917
MV15		.913

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

4.4. Confirmatory Factor Analysis (CFA)

As a result of the EFA performed for the Perceived Maverick Leadership Scale (PMLS), which consists of 16 items, a confirmatory factor analysis (CFA) was carried out through the AMOS statistical program to determine the suitability of the scale, whose factor structure and factor loadings were determined, with the conceptual structure, and a structural equation model was established. Regarding the reference values of goodness-of-fit indices, the RMSEA value should be equal to or in the range of 0-0.05 (Hooper et al., 2008; Vieira, 2011) the GFI value should be 0.90 or above (Kline, 2005), the CFI value should be 0.95 or above (Çokluk et al., 2012), the CMIN/df value should be equal to or in the range of 0-2 (Kline, 2005; Tabachnick and Fidell, 2013). It is known that the values must be between or equal to these values.

Goodness-of-fit indices were calculated for the established structural equation model, and covariances were established between some variables because the goodness-of-fit indices were not at the desired level. Data regarding improved goodness of fit indices are given in Table 6.

Table 6. Goodness-of-fit Indices of the Model

Model	CMIN/DF	CFI	GFI	RMSEA
Default Model	2.283	.970	.925	.058
Independence Model	38.252	.000	.193	.311

The structural equation model obtained as a result of CFA for PMLS is shown in Figure 1. When the regression coefficients in the model in question are examined, it is seen that the factor loadings of each item have improved.

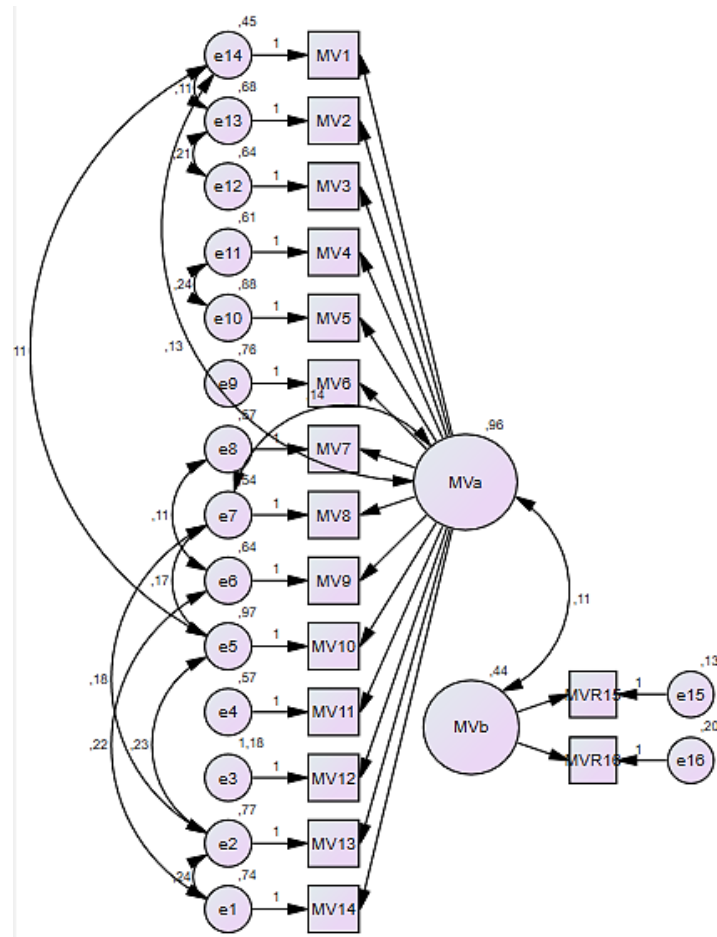


Figure 1. PMLS Structural Equation Model

4.5. Reliability Analysis

Following the content and construct validity analyzes for the Perceived Maverick Leadership Scale (PMLS), reliability analysis was carried out. As can be seen in Table 7, Cronbach's Alpha value was found to be .942. Considering that the reliability coefficient should be .70 and above, it can be said that the reliability values obtained had a sufficient level of reliability (Büyüköztürk et al., 2024: 112-120).

Table 7. Reliability Analysis

Factor	Cronbach's Alpha	Number of Items
1	.942	16
Total (PMLS)	.942	16

Table 8 includes information about the total correlation values of the items in the PMLS scale and what the Cronbach's Alpha value of the scale would be if the relevant item was removed. As shown in the table, it is seen that the item-total correlation of the items in the PMLS scale varies between .171 and .831. In addition, it was determined that when any item was removed from the scale, the total Cronbach's Alpha value of the scale varied between .935 and .947. In this regard, it is seen that the reliability level may increase to a limited extent if the reverse items MV15 and MV16, which are included in the scale only to confirm the other items in the scale, are removed from the scale. However, these items were not removed from the scale because they were necessary to confirm the other questions in the scale.

Table 8. Item-Total Statistics

Item Code	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha If Item Deleted
MV1	.831	.935
MV2	.754	.937
MV3	.767	.937
MV4	.784	.937
MV5	.690	.939
MV6	.706	.938
MV7	.771	.937
MV8	.821	.936
MV9	.764	.937
MV10	.668	.939
MV11	.789	.936
MV12	.607	.941
MV13	.752	.937
MV14	.737	.938
MV15	.171	.947
MV16	.192	.947

5. Discussion

Today, significant value is given to maverick individuals, who are described as positive deviants due to their creativity, rapid response to changing conditions and innovations, and their ability to act as catalysts. So much so that businesses and leaders have begun to want to go beyond traditional patterns and to have the idea that different ideas and thoughts can produce not only negative results but also positive results. In this way, the perceptions of businesses and leaders towards maverick individuals are changing positively every day. As a matter of fact, mavericks also believe that destructive actions are beneficial rather than harmful, and therefore incompatibilities are often valid. When this situation is considered from the perspective of businesses, if there is a positive deviation, this situation can be tolerated within the framework of "limited nonconformity", in the words of Jordan et al. (2002). More clearly, it can be stated that some tolerances can be provided for mavericks if high-level (hyper) norms (justice, honesty, fairness, etc.) are complied with and they contribute to the business with high performance. In this regard, in order to maximize these contributions, businesses and leaders need to recognize the strengths of maverick individuals and allow them the autonomy to challenge the status quo and produce alternative ways to achieve high-level strategic goals.

6. Conclusion

This study was conducted as a result of the scarcity of studies on maverick leadership, which is seen as a gap in the literature, and the lack of any measurement tools regarding maverick leadership. In addition, it is thought that examining the differences in perceived leadership styles as generations change is of great importance in order to manage human resources more effectively and benefit the business in today's business world. In this direction, research on Maverick Leadership was carried out, based on the expectations of Generation Z, who are taking new steps in the business world, and the leadership styles they want to see in businesses, and a measurement tool was tried to be developed in order to measure the maverick leadership style perceived by Generation Z. To analyze the data, content and structure validity analyses, explanatory factor analysis and reliability analysis were performed, and a structural equation model was established. As a result of this research conducted with 385 generation Z participants, the Perceived Maverick Leadership Scale (PMLS), consisting of 16 items, was developed. As a result of the analysis, KMO value was found to be .945, Cronbach's alpha value was found to be .942. Also, when looking at the goodness of fit values, the CMIN/df value was found to be 2.283, the CFI value was found to be .970, the GFI value was found to be .925 and the RMSEA value was found to be .058. It is thought that this measurement tool will both

compare the leadership styles perceived by Generation Z and shed light on different perceived leadership scales that can be developed in the future.

References

- Adecco. (2023, 18 October). *Generation Z vs. millennials*. <https://www.adecco.com/en-us/employers/resources/article/generation-z-vs-millennials-infographic>
- Adıgüzel, O., Batur, H. Z., and Ekşili, N. (2014). Kuşakların değişen yüzü ve Y kuşağı ile ortaya çıkan yeni çalışma tarzı: mobil yakalılar. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(1), 165-182. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sbe/issue/23153/247307>
- Aka, B. (2018). Bebek patlaması, X ve Y kuşağı yöneticilerin örgütsel bağlılık düzeylerinin kamu ve özel sektör farklılıklarına göre incelenmesi: Bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 9(20), 118-135. <https://doi.org/10.21076/vizyoner.341626>
- Akdemir, A., Konakay, G., Demirkaya, H., Noyan, A., Demir, B., Ağ, C., Pehlivan, Ç., Özdemir, E., Akduman, G., Eregez, H., Öztürk, İ., and Balcı, O. (2013). Y kuşağının kariyer algısı, kariyer değişimi ve liderlik tarzı beklentilerinin araştırılması. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 11-42. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/eyad/issue/57425/813938>
- Altimier, L. (2006). Leading a new generation. *Newborn and Infant Nursing Review*, 6(1), 7-9.
- Angeline, T. (2011). Managing generational diversity at the workplace: Expectations and perceptions of different generations of employees. *African Journal of Business Management*, 5(2), 249-255. <https://doi.org/10.1053/j.nainr.2005.12.008>
- Avcı, A. (2020). İş dünyasında maverick liderlik ve Z kuşağı incelemesi, *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 16(32), 5377-5392. <https://doi.org/10.26466/opus.771231>
- Aydoğdu, H., and Kara Özkan, N. (2021). Z kuşağı gençliğinin ideal yöneticiye yönelik metaforik algılarının incelenmesi: Aksaray ili örneği. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 4(2), 228-262. <https://doi.org/10.47948/efad.987160>
- Baddeley M. (2018). *Copycats and contrarians: Why we follow others... and when we don't*. London: Yale University Press.
- Bako, M. (2018). Different leadership style choices, different generations. *Prizren Social Science Journal*, 2(2), 127-143. <https://prizrenjournal.com/index.php/PSSJ/article/view/46>
- Becton, J.B., Walker, H.J., and Farmer, A.J. (2014). Generational differences in workplace behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 44(3), 175-189. <https://doi.org/10.1111/jasp.12208>
- Berkup, S. B. (2014). Working with generations X and Y in generation Z period: Management of different generations in business life. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(19), 218-229. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n19p218>
- Bick, J. (2023, 31 October). Inside the smartest little company in America. <https://www.inc.com/magazine/20020101/23798.html>
- Bourdieu P. (1977). *Outline of a theory of practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu P. (1990). *The logic of practice*. Cambridge: Polity Press.
- Burkhardt, V. (2023, 30 October). *An interview with Polly LaBarre, author of mavericks at work: The Maverick Spirit*. <https://www.ideaconnection.com/interviews/00030-The-Maverick-Spirit.html>
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., And Demirel, F. (2024). *Eğitimde bilimsel araştırma yöntemleri*, Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Castellano, G. W. (2014). *Practices for engaging the 21st century workforce: challenges of talent management in a changing workplace*. New Jersey: Pearson Education.
- Castellano, S. (2023, 18 October). *Welcome generation Z to work*. *Talent development*. <https://www.td.org/magazines/td-magazine/welcome-generation-z-to-work>
- Çatalkaya, C. (2014). *Kariyer 2.0*. İstanbul: Optimist Yayınları.
- Çetin-Aydın, G., and Başol, O. (2014). X ve Y kuşağı: Çalışmanın anlamında bir değişme var mı? *Electronic Journal of Vocational Colleges*, 4(4), 1-15. <https://doi.org/10.17339/ejovoc.41369>

- Charlton B. G. (2008). Mavericks versus team players: The trade-off between shared glory and making a personal contribution. *Medical Hypotheses*, 71(2), 165–167. <https://doi.org/10.1016/j.mehy.2008.04.022>
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. and Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal bilimler İçin çok değişkenli istatistik: SPSS ve Lisrel uygulamaları*, Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Comte, A. (1974). *The Positive Philosophy*, (Ed. Abraham S. Blumberg), New York: AMS Press.
- Cooper, K. (2023, 30 October). *The pros and cons of “Maverick” leadership*. <https://www.hrzone.com/community/blogs/kate-cooper/the-pros-and-cons-of-maverick-leadership>
- Crampton, S. M., and Hodge, J. W. (2009). Generation Y: Unchartered territory. *Journal of Business & Economics Research*, 7(4), 1–6. <https://doi.org/10.19030/jber.v7i4.2272>
- Culp, K. (2023, 14 December). Understanding generational differences, Kentucky Extension Leadership Development (KELD). *III, 4-H Youth Development*, CLD 1–8. <https://fcs-hes.ca.uky.edu/content/kentucky-extension-leadership-development-keld-publications>
- Dias, L. P. (2003). Generational buying motivations for fashion. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 7(1), 78-86. <http://dx.doi.org/10.1108/13612020310464386>
- Dolot, A. (2018). The characteristic of generation Z. *E-Mentor Journal*, 74(2), 44–50. <https://doi.org/10.15219/em74.1351>
- Düzgün, A. (2020). Y ve Z kuşaklarının iş hayatından beklentilerinin karşılaştırılması. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(1), 218-241. <https://doi.org/10.17218/hititsosbil.734483>
- Edge, K. (2014). A review of the empirical generations at work research: Implications for school leaders and future research. *School Leadership and Management*, 34(2), 136-155. <https://doi.org/10.1080/13632434.2013.869206>
- Erden-Ayhün, S., (2013). Kuşaklar arasındaki farklılıklar ve örgütsel yansımalar. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 93-112. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/eyad/issue/57423/813902>
- Field, A. (2000). *Discovering statistics using SPSS for Windows*. London: Sage Publications.
- Gabrielova, K. and Buchko, A. A. (2021). Here comes generation Z: Millennials as managers. *Business Horizons*, 64(4), 489-499. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2021.02.013>
- Gardner, E., and Jackson, J. C. (2012). Workplace mavericks: How personality and risk-taking propensity predicts maverickism. *The British Psychological Society*. 103, 497-519. <http://dx.doi.org/10.1111/j.2044-8295.2011.02090.x>
- Gardner, H. and Davis, K. (2013). *The app generation: How today's youth navigate identity, intimacy, and imagination in a digital world*. London: Yale University Press. <http://dx.doi.org/10.12987/9780300199185>
- Gerow, L. L. (2018). *An exploration of attitudinal differences between baby boomers, generation X, and generation Y*. [Unpublished doctoral thesis]. Gannon University Graduate Faculty
- Giuntina, C. (2017). An emerging awareness of generation z students for higher education professors. *Archives of Business Research*, 5(4), 90-104. <https://doi.org/10.14738/abr.54.2962>
- Griep, Y. (2023). Riddle me this: What do the working class, workplace mavericks, and neurodiverse employees have in common? They are GOM's 2022 Best Papers! *Group & Organization Management*, The Author(s) 2023, Article Reuse Guidelines, <https://doi.org/10.1177/10596011231188565>
- Grow, J. and Yang, S. (2018). Generation-Z enters the advertising workplace. Expectations through a gendered lens. *Journal of Advertising Education*, 22(1), 7-22. <http://dx.doi.org/10.1177/1098048218768595>
- Güleç Bekman, Ö. and Gündüz, Ş. (2022). Yöneticilerin Z kuşağından beklentileri ve Z kuşağının iş yaşamı beklentileri. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 18(2), 649-682. <https://doi.org/10.17130/ijmeb.960547>

- Gürbüz, S. (2015). Kuşak farklılıkları: Mit mi, gerçek mi? *İş ve İnsan Dergisi*, 2(1), 39-57. <https://doi.org/10.18394/iid.80342>
- Haeberle, K., Herzberg, J., and Hobbs, T. (2009). Leading the multigenerational work force. A proactive approach will cultivate employee engagement and productivity. *Healthcare Executive*, 24(5), 62–64. PMID: 19764292.
- Hahn, J. (2011). Managing multiple generations: scenarios from the workplace. *Nursing Forum*, 46(3), 119- 128. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6198.2011.00223.x>
- Half, R. (2023, 10 October). Hiring generation Z? Here's how to make them happy. <https://www.roberthalf.com/us/en/insights/hiring-help/hiring-generation-z-heres-how-to-make-them-happy>
- Halisdemir, M. (2016). *Okul yöneticilerinin Z Kuşağına yönelik tutumları ve Z kuşağının okul yöneticisi algısı* [Unpublished Master Thesis]. Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.
- Harris, K. (2023, 24 December). *A new generation of workers: Preparing for generation Z in the work-place*. Senior Theses. 335. https://scholarcommons.sc.edu/senior_theses/335
- Hooper, D., Coughlan, J., and Mullen, M. R. (2024, 28 June). Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *The Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60. www.ejbrm.com/issue/download.html?idArticle=183
- Howell, J. M., and Higgins, C. A. (1990a). Champions of technological innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(2), 317-341. <https://doi.org/10.2307/2393393>
- Howell, J. M., and Higgins, C. A. (1990b). Champions of change: Identifying, understanding, and supporting champions of technological innovation. *Organizational Dynamics*, 19, 40-55. [https://doi.org/10.1016/0090-2616\(90\)90047-S](https://doi.org/10.1016/0090-2616(90)90047-S)
- Howell, J. M., and Higgins, C. A. (2023, 14 December). Champions of change. *Business Quarterly*, 54(4), 31-36. <https://www.proquest.com/trade-journals/champions-change/docview/222578816/se-2>
- Jeffries, F. L., and Hunte, T. L. (2004). Generations and motivation: A connection worth making. *Journal of Behavioral and Applied Management*, 6(1), 37-70. <https://doi.org/10.21818/jbam.6.1.4>
- Jordan, R., Fitzsimmons, T.W. and Callan, V.J. (2022). Positively deviant: New evidence for the beneficial of maverickism to organizations. *Group & Organization Management*, 48(5), 1254-1305. <https://doi.org/10.1177/10596011221102297>
- Jordan, R., Fitzsimmons, T.W., and Callan, V. J. (2021). *Fear not your mavericks! Their bounded non-conformity and positive deviance helps organizations drive change and innovation*. In T. J. Andersen (Ed.), *Strategic responses for a sustainable future: New research in international management* (pp. 123–146). Bingley: Emerald Publishing Limited. <http://dx.doi.org/10.1108/978-1-80071-929-320214006>
- Kasaroğlu, K. (2021). The harmony between the generation Z and transformational leadership as a modern leadership approaches. *Journal of Business in the Digital Age*, 4(2), 106-121. <https://doi.org/10.46238/jobda.854283>
- Kılıç, H. (2017). Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi öğrenenlerinin Anadolu Ekampus öğrenme yönetim sistemine ilişkin görüşlerinin kuşaklar bağlamında incelenmesi. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 3(3), 104-124. <https://dergipark.org.tr/pub/auad/issue/34245/378469>
- Kline, T. J. B. (2005). *Psychological testing, a practical approach to design and evaluation*. The USA: Sage Publications.
- Koulopoulos, T., and Keldsen, D. (2014). *Gen Z effect: The six forces shaping the future of business* (1st ed.). New York: Routledge.
- Koyuncu, İ. and Kılıç, A. F. (2019). Açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanımı: Bir doküman incelemesi. *Eğitim ve Bilim*, 44(198), 361-388. <http://dx.doi.org/10.15390/EB.2019.7665>

- Krywulak, T., and Roberts, M. (2023, 14 December). Winning the “generation wars” making the most of generational differences and similarities in the workplace. *The Conference Board of Canada Report November*, 1-76. <https://silo.tips/download/report-november-winning-the-generation-wars-making-the-most-of-generational-diff>
- Laudert, E. (2023, 20 October). Generation Z: Utilizing adaptive and authentic leadership to promote intergenerational collaboration at work. M.A. Leadership Studies: Capstone Project Papers: 30. <https://digital.sandiego.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1031&context=solesmalscap>
- Levickaite, R. (2010). Generations X, Y, Z: how social networks form the concept of the world without borders (the case of Lithuania). *LIMES: Cultural Regionalistics*, 3(2), 170-183. <http://dx.doi.org/10.3846/limes.2010.17>
- Lu, Y. (2023, 30 October). Lessons from “Crazy Jack”: An extraordinary leader in style and beliefs. <https://leaderonomics.com/business/5-leadership-lessons-from-jack-ma>
- Maioli, E. (2017). New generations and employment – An exploratory study. *Journal of Business*, 2(1), 1-12. <http://dx.doi.org/10.18533/job.v2i1.53>
- Mannheim, K. (1952) *The problem of generations. Essays of the sociology of knowledge* (Ed. Kecskemeti, P.), New York: Oxford University Press (pp. 276-322).
- Mccrindle, M. (2006). *New Generations at work: Attracting, recruiting, retraining & training generation Y*. New South Wales: Mccrindle Research.
- McMurry, R. (1974). *The maverick executive*. New York: American Management Association.
- Mitchell, D. A. (2008). Generation Z striking the balance: healthy doctors for a healthy community, *Australian Family Physician*, 37(8), 665-667. <https://www.racgp.org.au/getattachment/87fc315a-f538-44c1-86b7-d235af505c7f/attachment.aspx>
- Muslu, A. (2017). Y kuşağının iş motivasyonunu artırmak için sürdürülebilir yöntemler. *III. Uluslararası Girişimcilik, İstihdam ve Kariyer Kongresi Tam Metin Kitabı*, İstanbul, 12-15.
- Nas, T.İ. and Doğan, A. (2020). Z kuşağındaki bireylerin kişilik özelliklerinin paternalist liderlik algılarına etkisinde örgüt kültürünün düzenleyici rolü. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 30-60. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iibfdkastamonu/issue/59216/757746>
- Nelson, B. (2007). Tips and techniques to bridge the generation gaps. *Health Care Registration: The Newsletter for Health Care Registration Professionals*, 16(4), 3-5.
- Oblinger, D.G. and Oblinger, J.L. (2023, 14 December). *Educating the Net Generation*. Brockport Bookshelf, 272. http://digitalcommons.brockport.edu/bookshelf/272?utm_source=digitalcommons.brockport.edu%2Fbookshelf%2F272&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages
- Önen, Ö. and Eryılmaz Ballı, F. (2020). Z kuşağı ortaokul öğrencilerinin okul müdürlerine dair algılarının incelenmesi. *EKEV Akademi Dergisi*, 24(84), 529-550. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sosekev/issue/71841/1155727>
- Oral, G. A., (2013). *Çalışma hayatında kuşaklar ve çatışmalar*. [master thesis], Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özer, P. S., Eriş, E. D. and Timurcanday Özmen, Ö. N. (2013). Kuşakların farklılaşan iş değerlerine ilişkin emik bir araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38(10), 123-142. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/4780/65888>
- Palalar Alkan, D. (2020). İşgücünün değişen yüzü Z kuşağı ve kuşağın lider algısı. *Business, Economics and Management Research Journal*, 3(2), 129-140. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bemarej/issue/58484/795296>
- Pekel, B., Kaya, T., Çalışkan, F., Doğan, M., Öner, S., Kaya, T. and Erbay, E. (2020). Z kuşağı öğrencilerinin iş hayatı kişilik özelliklerinin ve iş beklentilerinin belirlenmesi: Ankara üniversitesi örneği. *Sağlık Hizmetlerinde Kuram ve Uygulama Dergisi*, 1(1), 1-9. <https://www.shkud.org/wp-content/uploads/2020/10/zkusagi-1.pdf>
- Peterson, H. (2023, 10 October). Millennials Are Old News – Here’s Everything You Should Know About Generation Z. <https://finance.yahoo.com/news/millennials-old-news-everything-know-185327056.html>

- Poole, E. T. (2023, 30 October). Donald Trump is maverick leader, but you can disturb in other ways. *Real Business*. <https://realbusiness.co.uk/donald-trump-maverick-leader-can-disrupt-other-ways/>
- Prensky, M. (2001) Digital natives, digital immigrants part 2: Do they really think differently? *On the Horizon*, 9(5), 1-6. <http://dx.doi.org/10.1108/10748120110424843>
- Quinn, S., (2010). *Generational challenges in the workplace*. Bissett School of Business, Ventus Publishing ApS.
- Ray, R. G., Ugbah, S.D., Brammer, C. and DeWine, S. (1996). Communication behaviors, innovation, and the maverick leader. *The Journal of Leadership Studies*, 3(3), 20-30. <https://doi.org/10.1177/107179199700300304>
- Robbins, S.P. and Judge, T.A. (2013). *Organisational Behavior*. Boston: Pearson.
- Şahin, S. N. (2021). *Z kuşağı bağlamında kariyer yönetiminin iş-yaşam dengesine ve role tutulmaya etkisinde kuşak farklılığının düzenleyici rolü* [Unpublished Master Thesis]. Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Santrock, J. W. (2017). *Yaşam Boyu Gelişim Psikolojisi*, (Çev. Yüksel, G.), Ankara: Nobel Yayınevi.
- Saracel, N., Bilgiç, E., Topal, F., Tezer Kozak, G., Kütükcü, H. and Madi, N. (2023). Yöneticilerin bakış açısı ile Z kuşağı çalışanların liderlik beklentileri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 15(2), 970-987. <https://doi.org/10.20491/isarder.2023.1630>
- Schawbel, D. (2023, 10 October). Gen Z employees: The 5 attributes you need to know. <https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/gen-z-employees-the-5-attributes-you-need-to-know/236560>
- Senbir, H. (2004). *Z son insan mı?*. İstanbul: Okuyan Us Yayınları.
- Singh, A. P., and Dangmei, J. (2016). Understanding the generation Z: The future workforce. *South-Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 3(3), 1-5. <https://www.scirp.org/reference/ReferencesPapers?ReferenceID=2634361>
- Srinivasan, V. (2012). Multi generations in the workforce: Building collaboration. *IIMB Management Review*, 24(1), 48-66. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2012.01.004>
- Stuckey, C. (2023, 18 October). *Preparing leaders for Gen Z*. <https://www.trainingjournal.com/articles/opinion/preparing-leaders-gen-z>
- Süral-Özer, P., Eriş, E. D. and Timurcanday-Özmen Ö. N., (2013). Kuşakları farklılaşan iş değerlerine ilişkin emik bir araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38, 123-142. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/4780/65888>
- Tabachnick, L. and Fidell, S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (6th ed.), Pearson, Boston.
- Tapscott, D. (2008). *Grown up digital*. McGraw-Hill Education.
- Taş, H. Y. and Kaçar, S. (2019). X, Y ve Z kuşağı çalışanlarının yönetim tarzları ve bir işletme örneği. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 643-675. <https://doi.org/10.26466/opus.554751>
- Taş, H. Y., Demirdöğmez, M. and Küçüköğlü, M. (2017). Geleceğimiz olan Z kuşağının çalışma hayatına muhtemel etkileri. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 7(13), 1031-1048. <https://doi.org/10.26466/opus.370345>
- Taylor, W.C. and Labarre, P. (2023, 14 December). *Mavericks at work: why the most original minds in business win*. HarperCollins e-books. <https://www.harpercollins.com.au/9780007283842/>
- Tolbize, A. (2023, 10 October). *Generational differences in the workplace*. Research and training center on community living, University of Minnesota. https://rtc.umn.edu/docs/2_18_Gen_diff_workplace.pdf
- Twenge, J. M., Campbell, S. M., Hoffman, B. J., and Lance, C.E. (2010). Generational differences in work values: leisure and extrinsic values increasing, social and intrinsic values decreasing. *Journal of Management*, 36(5), 1117–1142. <https://doi.org/10.1177/0149206309352246>
- Twenge, J.M. (2013). *Ben nesli*. (Çev. Esra Öztürk.), 3. Baskı. İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- Ünal, M. (2017). *Y ve Z kuşaklarının yönetimi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Ünsar, A. S. (2016). *Liderlik üzerine güncel yazılar*. İstanbul: Paradigma Akademi.

- Uslu, Y. D., and Kedikli, E. (2016, 20-22 May). In activity process of business innovation significance of intergenerational relations: Y generation. In 11th International Silk Road Conference on Innovations in Business, Education and Sciences (pp. 93–98), Tbilisi, Georgia.
- Veneziano, L., and Hooper, J. (1997). A method for quantifying content validity of health-related questionnaires. *American Journal of Health Behavior*, 21(1), 67-70.
- Vieira A. L. (2011). *Interactive LISREL in practice, getting started with a SIMPLIS Approach*. London: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-18044-6>
- Wiedmer, E. D. (2016). *Family configurations: A structural approach to family diversity*. London: Routledge.
- Yelkikalan, N., Akatay, A. and Altın, E. (2010). Yeni girişimcilik modeli ve yeni nesil girişimci profili: İnternet girişimciliği ve Y, M, Z kuşağı girişimci. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(20), 489-506. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/susead/issue/28415/302481>
- Yücebalkan, B. and Aksu, B., (2013). Potansiyel işgücü olarak Y kuşağının transformasyonel liderlerle çalışabilirliğine yönelik bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Organizasyon Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(1), 16-32. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/oybd/issue/16341/171123>
- Zemke, R., Raines, C., and Filipczak, B. (2000). Generations at work: Managing the clash of veterans, boomers, Xers, and Nexters in your workplace. *New York: AMACOM Books*.



New Developmentalism Under Neoliberalism: The Case of Brazil



Neoliberalizm Altında Yeni Kalkınmacılık: Brezilya Örneği

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1480371>

Sıla DEMİRÖRS*

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
08.05.2024

Accepted:
14.06.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights reserved.



This study provides a comprehensive analysis of Brazil's socioeconomic policies and growth models under the Brazilian Workers Party from 2003 to 2016. It examines two key growth models implemented in this process: namely, primary-export led and domestic consumption-oriented growth models. By utilizing official statistics and secondary sources, it shows that primary exports were the driving force behind economic growth in Brazil until 2006. It also indicates that after 2006, despite not being the main facilitator of economic growth, the exporting sectors continued to support the current account balance in Brazil, thanks to increasing global demand and prices for Brazilian primary commodities. Nevertheless, the post-2006 period in Brazil witnessed an increasing weight of domestic consumption in growth dynamics. This mainly results from expanding social transfers and income distribution programs, growing employment, and increasing minimum wages. The study demonstrates that Brazil's inclusive growth model was not sustainable due to the strong dependence of domestic accumulation on foreign capital inflows and external demand.

Keywords: Neoliberalism, neodevelopmentalism, extractivism, re-primarization, inclusive growth

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
08.05.2024

Kabul Tarihi:
14.06.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Bu çalışma, Brezilya'nın 2003 ve 2016 yılları arasında Brezilya İşçi Partisi yönetimindeki sosyoekonomik politikaların ve büyüme modellerinin kapsamlı bir analizini sunmaktadır. Bu süreçte uygulanan iki temel büyüme modeli incelenmektedir: birincil emtia ihracatına dayalı ve iç tüketime dayalı büyüme modelleri. Resmi istatistiklerden ve ikincil kaynaklardan yararlanılarak birincil emtia ihracatının 2006 yılına kadar Brezilya'da ekonomik büyümenin arkasındaki itici güç olduğu ortaya konmuştur. Ayrıca, 2006 yılından sonra da Brezilya'daki birincil emtia ürünlerine artan talebin devam etmesinden ötürü hafriyatçı sektörlerin cari işlemler dengesinin korunmasını ve sosyal politikaların uygulanmasını desteklediği gösterilmiştir. Ancak Brezilya'da 2006 sonrası dönemde büyüme dinamikleri içerisinde iç tüketimin ağırlığının arttığı görüldü. Bu, esas olarak sosyal transferlerin ve gelir dağılımı programlarının genişletilmesinden, artan istihdamdan ve asgari ücretlerin artırılmasından kaynaklanmaktadır. Çalışma, Brezilya'nın kapsayıcı büyüme modelinin yurt içi birikimin yabancı sermaye girişlerine ve dış talebe güçlü bağımlılığı nedeniyle sürdürülebilir olmadığını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Neoliberalizm, yeni kalkınmacılık, hafriyatçılık, kapsayıcı büyüme.

Atıf/ to Cite (APA): Demirörs, S. (2024). New developmentalism under neoliberalism: the case of Brazil. *Journal of Economics Business and Political Research*, 9(25), 573-589. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1480371>

* ORCID Asst. Prof., Ankara Yıldırım Beyazıt University, Faculty of Political Sciences, Department of Political Science and Public Administration, silademirors@aybu.edu.tr

1. Introduction

Brazil, the largest country in Latin America, transitioned from the economic turmoil of the 1990s to a new phase characterized by inclusive growth in the 2000s and 2010s. With the electoral success of the Brazilian Workers Party (Partido dos Trabalhadores, PT) in 2002, Luiz Inácio Lula da Silva emerged as a charismatic leader among Brazil's poor and working class. Under the PT administrations from 2003 to 2016, millions of people moved out of extreme poverty and entered the domestic market as consumers for the first time in Brazilian history. However, this period also saw the growing prominence of the extractive and rentier sectors within the economy.

The main drivers of the economic growth until 2006 were the export of the Brazilian primary commodities like agricultural products and minerals. Recognizing the fragilities of this growth model, also known as neoextractivism in scholarly literature, the PT governments aimed to reduce the dominance of the extractivist sectors in the economy after 2006 and began implementing new developmental policies, referred to as neodevelopmentalism in academic literature. The neodevelopmentalist policies aimed at increasing productive capacity of the economy, enhancing national autonomy, and reducing income inequality. The main argument of this article is that despite these efforts, the influence of neoliberal economic policies persisted, resulting in limited changes to socio-economic strategies throughout the period.

This study examines Brazil's economic growth models from 2003 to 2016, shedding light on the challenges and successes of the country's new developmentalist policies. The focus on this period is for three reasons. Firstly, after two decades of military governments and years of political and economic instability under successive civilian governments, Brazil witnessed the rise of a left-wing government representing the organized working class and implementing inclusive economic policies for the first time in its history until the impeachment of Dilma Rousseff, the then elected president from PT, in 2016. After 2016, the country was governed by a complete neoliberal agenda under right-wing authoritarian governments until Lula's re-election in 2022. Secondly, this period saw experiments with two economic growth models considered alternative to neoliberalism—neoextractivism and neodevelopmentalism. These growth models aimed to pursue post-neoliberal inclusive development, unlike other developing countries that have struggled to develop autonomous and inclusive development models under dominant neoliberal economic policies since the 1980s. Finally, in 2023, the PT returned to power with strong expectations to reverse exclusionary and authoritarian neoliberalism and to realize the previously incomplete neodevelopmentalist project. Therefore, this study addresses a timely research need, providing theoretical and empirical contributions to the understanding of the political economy of development in Brazil under PT. It aims to enhance scholarly understanding of the structural limits and political contradictions affecting these new developmental projects.

As for research methods, the article includes theoretical analysis of neoextractivism and neodevelopmentalism, documentary research, secondary sources from different social science disciplines, and visual display of quantitative information sourced from datasets, followed by results analysis. Theoretically, this study employs a critical political economy (CPE) perspective to analyze the political economy of development in Brazil. This approach is particularly strong in its analysis of the social and political constraints and economic contradictions imposed on developmental projects by global capitalism. By providing a historically grounded and analytically coherent analysis, the CPE approach offers theoretically, conceptually and empirically consistent perspectives that 'problematize [...] socioeconomic and political structures' to understand the growth models of the countries studied (Cafruny et al., 2016: 1). Additionally, the CPE approach distinguishes itself from other political economy approaches by internalizing the class and power relations that underpin and

drive development models. While we acknowledge that many approaches¹ similarly seek to understand these dynamics, we believe that CPE's commitment to multidisciplinary research offers deeper insights into the drivers and outcomes of the political economy of development, due to its focus on the internal relations between economics and politics, as well as agency and structure (Mehta, 1999; Busumtwi-Sam and Dobuzinskis, 2003; Hettne, 1995).

Following this introduction, the subsequent section provides a brief history of Brazil's political economy before the PT administrations. The following section examines the first PT administration from 2003 to 2006, analyzing the political and socio-economic dynamics of Brazil during this period, including the emerging trend of re-primarization in the economy and discussions on neoextractivism in Latin American literature. The subsequent section analyzes the successes and challenges of the neodevelopmentalist project in Brazil from 2006 to 2016, critically evaluating theoretical debates surrounding neodevelopmentalism and neoliberalism.

2. Brazil Before the PT: Historical Context

After gaining its independence in 1822, Brazil integrated into the world economy based on an export-led model centered on agriculture and mining until the Great Depression of the 1930s. This model of accumulation, relying on resource extraction, failed to bring about either self-sustained growth or an autonomous development model for the country (UNCTAD, 2003). In addition to the concentration of political and economic power in the hands of small elites typically with landed interests (Bulmer-Thomas, 2003), this period witnessed 'fiscal and external imbalances' as the export sector often experienced externally determined price and financial cycles, leading to volatile capital flows and a failure to meet the demand for merchandise imports (Arestis et al., 2015: 89). During the pre-World War I era, the expansion of primary-product exports was primarily fueled by industrialization in Europe and the United States. However, the inter-war period marked a shift due to the deterioration of the terms of trade, increased restrictions in the world market, the disruption of capital flows, and a decline in export earnings (Bulmer-Thomas, 2003; Skidmore and Smith, 2001). Therefore, the inter-war crisis led to the demise of the export-oriented model and the beginning of manufacturing goods that were formerly imported from industrialized countries, a process known as import-substituted industrialization (ISI) (Bulmer-Thomas, 2003; Arestis et al., 2015). Until the crisis of ISI in the 1980s, the industrial production was the driving force of domestic accumulation and brought reasonable developmental results in Brazil (Arestis et al., 2015; Milanez and Santos, 2015). In the 1980s, Brazil, like many other developing countries, faced significant challenges. Its failure to transition to the second stage of ISI, namely manufacturing capital goods, contributed to burgeoning trade deficit, increased financial dependency, and mounting external debt. These challenges were further compounded by the global oil crisis and recession. As a result, Brazil experienced a severe financial crisis during this period, leading to the gradual abandonment of ISI.

Brazil in the late 1980s not only witnessed a shift in its system of accumulation, namely from developmentalism under ISI to neoliberalism, but also in its political form, from 20 years of military dictatorship to a political democracy (Saad-Filho and Morais, 2018: 4). Several scholars argue that this shift in Brazilian system of accumulation was not solely a result of the inherent constraints of ISI but also stemmed from external changes in global capitalism and the interconnectedness between national and global economies (Saad-Filho and Morais, 2018; Andrade, 2016; Milanez and Santos, 2015). The persistent macroeconomic challenges, such as recurring external debt crises and high inflation, led governments to leave developmental strategies and instead adopt market-oriented reforms characterized by the Washington Consensus throughout the 1990s. Therefore, beginning in the early 1990s, civilian governments pursued conventional neoliberal economic policies,

¹ For instance, North (1990) and Acemoğlu and Robinson (2012) are prominent examples of political economy and institutional economics approaches that evaluate the political economy of development, including developmental challenges in developing countries.

implementing a series of institutional changes and policy reforms. These reforms included the privatization of state-owned enterprises (SOEs) and public services, trade liberalization, deregulation of financial markets and labor reforms alongside ‘a combination of high interest rates, an overvalued currency, fiscal austerity measures’ (Andrade, 2021: 344; Friedmann and Puty, 2021). In addition, in order to control of debt and inflation and stabilize the currency, the Fernando Henrique Cardoso governments (1994-2002) implemented the Real plan, which lifted indexation, in 1994. The realization of the plan's broader goals was ‘possible only in the context of a globalising economy with highly liquid capital markets,’ with high-interest rates (Saad-Filho and Morais, 2018: 60; Averbug, 2002). While high interest rates were critical for attracting foreign capital and financing the external deficit, overvalued currency was believed to increase competitiveness by cheapening the imported capital goods (Saad-Filho and Morais, 2018: 61-62; Henkin, 2014). Although the Real plan was initially successful in keeping the inflation under control, attracting foreign capital inflows, and securing the supply of cheap imported goods (Baer, 2008; Mattei and Pereira, 2015; Milanez and Santos, 2015), the neoliberal economic model gave rise to significant contradictions that hindered the country's development.

Firstly, Brazil found itself caught in an interest rate dilemma; while high interest rates were necessary for accumulating foreign reserves, they also made the country structurally dependent on capital inflows to offset the balance of payments (Mattei and Pereira, 2015: 5). Secondly, the combination of persistently high interest rates, along with currency overvaluation, resulted in a current account deficit and exacerbated deindustrialization (Saad-Filho and Morais, 2018: 64; Nassif et al., 2015). Finally, the Real Plan, reliant on inherently speculative capital flows, became entirely unviable as foreign capital outflows intensified during the 1997-1998 Asian financial crisis (Mattei and Pereira, 2015). Hence, the macroeconomic stability in the early 1990s was followed by multiple crises, including a balance of payments crisis, the Real crisis in 1999, and the return of inflation (Andrade, 2021). As a result, to address these multiple crises, the Cardoso government not only borrowed substantial loans from the IMF but also embraced a new orthodox macroeconomic policy, also known as the neoliberal macroeconomic tripod, which combined inflation targeting, primary fiscal surplus, and a floating exchange rate (Filgueiras, 2021; Marquetti et al., 2021). While these measures succeeded in maintaining stable inflation, they also resulted in lower GDP growth rates (averaging 2% per annum from 1999 to 2003), deindustrialization, rising unemployment, expansion of informal labor and deterioration of social conditions for a considerable segment of the population (Mattei and Pereira, 2015; Andrade, 2016). The adverse economic and social consequences of neoliberal economic policies during the 1990s emerged as the primary catalyst for the erosion of support for the Cardoso government, paving the way for PT's victory in 2002.

3. The First PT Administration: Growth via Re-primarization

After three unsuccessful runs (in 1989, 1994, and 1998), Luiz Inácio Lula da Silva, from the PT, was elected President in October 2002. The PT has a longstanding history of close ties with Brazil's largest labor unions and social movements, but Lula's electoral victory reflected the support of a larger political coalition, including not only organized working-class but also domestic market-oriented industry groups which are both affected from neoliberal economic policies adversely (Boito Jr. and Saad-Filho, 2016; Andrade, 2021). When Lula took office in 2003, there were great hopes for implementing a new economic and social development model that would ensure the revival of growth, address unemployment, and enhance income distribution levels (Mattei and Pereira, 2015: 6). However, there was no departure from the neoliberal economic policies, and the orthodox macroeconomic tripod established by his predecessor Cardoso -inflation targeting, primary fiscal surplus, and a floating exchange rate based on a high interest rate- was maintained during Lula's first presidential term (Ferrari-Filho, 2015; Marquetti et al., 2021). Moreover, the process of trade and financial liberalization was deepened (Schmalz, 2016). With these policy choices, the PT aimed to

restore market credibility, reduce capital outflows, and gain the confidence of both domestic and international capital (Loureiro and Saad-Filho, 2018; Andrade, 2016).

During the first Lula government (2003-2006), not only did Brazil exceed the IMF's goals for generating a primary fiscal surplus of 3.75% by achieving up to 4.8%, but it also reduced the inflation rate to 4.18% from two-digit levels (Table 1). Following a nearly thirty-year period of stagnation, the Brazilian economy began experiencing growth from 2004 onwards, with the GDP growth rate increasing from 1.1% to 5.8% in 2004 and reaching 6.1% in 2007.

Table 1. Selective Macroeconomic and Social Indicators

Indicator/Year	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Inflation rate* (%)	14.71	6.60	6.87	4.18	3.64	5.68	4.89
GDP growth (%)	1.1	5.8	3.2	4.0	6.1	5.1	-0.1
Real minimum wage (US\$)	78.0	88.9	123.2	160.9	195.2	226.3	232.6
Interest rate. average (%)	23.0	16.4	19.1	15.4	12.0	12.7	10.1
Foreign reserves (US\$ billion)	49.3	52.9	53.8	85.8	180.3	193.8	238.5
Net public debt/GDP (%)	57.2	53.5	50.1	44.5	44.4	38.2	42.1
Gini Index	0.583	0.572	0.569	0.563	0.556	0.548	0.543
Extreme poverty rate (%)	15.2	13.2	11.49	9.44	8.65	7.57	7.28

Indicator/Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Inflation rate* (%)	5.04	6.64	5.4	6.2	6.33	9.03	8.74
GDP growth (%)	7.5	4.0	1.9	3.0	0.5	-3.5	-3.3
Real minimum wage (US\$)	289.9	325.8	318.5	314.5	307.7	236.9	252.1
Interest rate. average (%)	9.9	11.7	8.46	8.44	11	13.6	14.1
Foreign reserves (US\$ billion)	288.6	352.0	373.2	358.8	363.6	356.5	365
Net public debt/GDP (%)	39.2	36.4	35.1	33.8	32.6	36.2	45.9
Gini Index	0.530	0.527	0.522	0.518	0.515	0.518	0.522
Extreme poverty rate (%)	7.0	6.32	6.2	5.9	5.4	5.6	6.1

Notes: (*) National Consumer Price Index

Source: STATISTA, WORLD BANK OPEN DATA, OECDSTAT

However, in addition to Lula's efforts to win the trust of market actors, it is crucial to acknowledge the exceptionally favorable international environment that was the main reason of this economic performance. Thanks to a combination of exogenous factors including abundant international financial liquidity, a resurgence of capital flows to developing countries, rapid growth in China, and China's escalating demand for primary commodities, Brazil solidified its position as a leading exporter of key commodities like agricultural products and minerals (Milanez and Santos, 2015; Mattei and Pereira, 2015). As a result, Brazil started to accumulate a substantial trade surplus, driven by a 64% increase in export volume and a 24% rise in prices between 2001 and 2005 (Saad-Filho and Moraes, 2018: 120). As shown in Figure 1, Brazil's export earnings increased from US\$103 billion in 2004 to US\$206 billion in 2008, while imports surged from US\$63.5 billion to US\$173 billion over the same period. When examining the composition of total exports, a trend of re-primarization and deindustrialization becomes apparent. As depicted in Figure 2, primary products and natural-resource-based industries have expanded their share from 49.6% in 1990-1995 to 66.2% in 2011-2016, while labor and scale-incentive manufactures have seen their share decline from 35.6% to 19.4%.

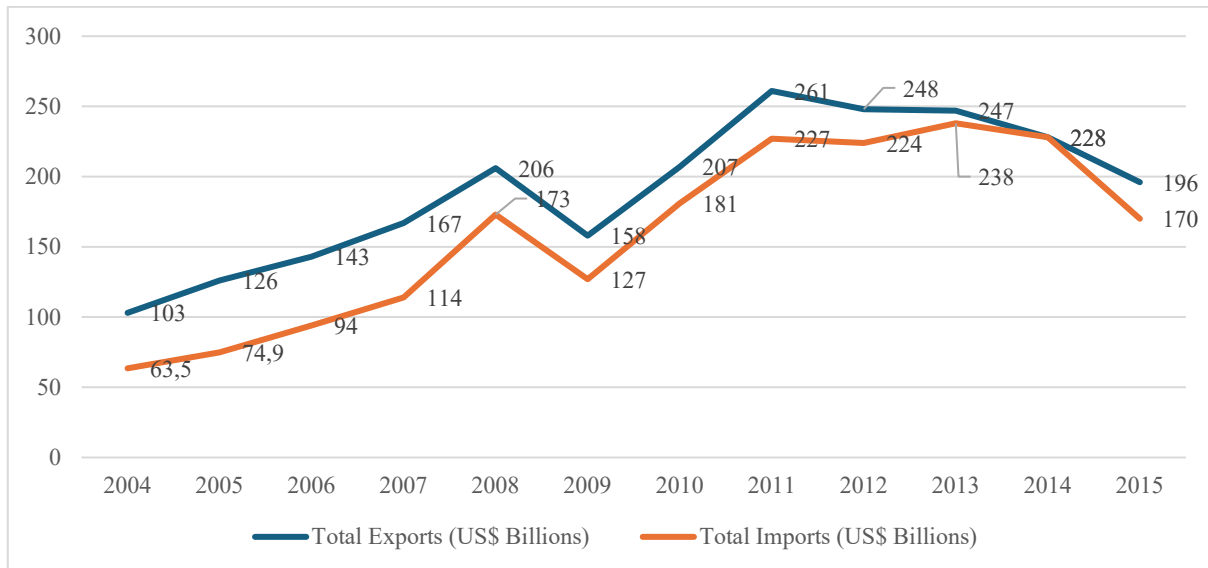


Figure 1. Balance of Trade (2004-2015)
Source: Pahnke (2018: 1663).

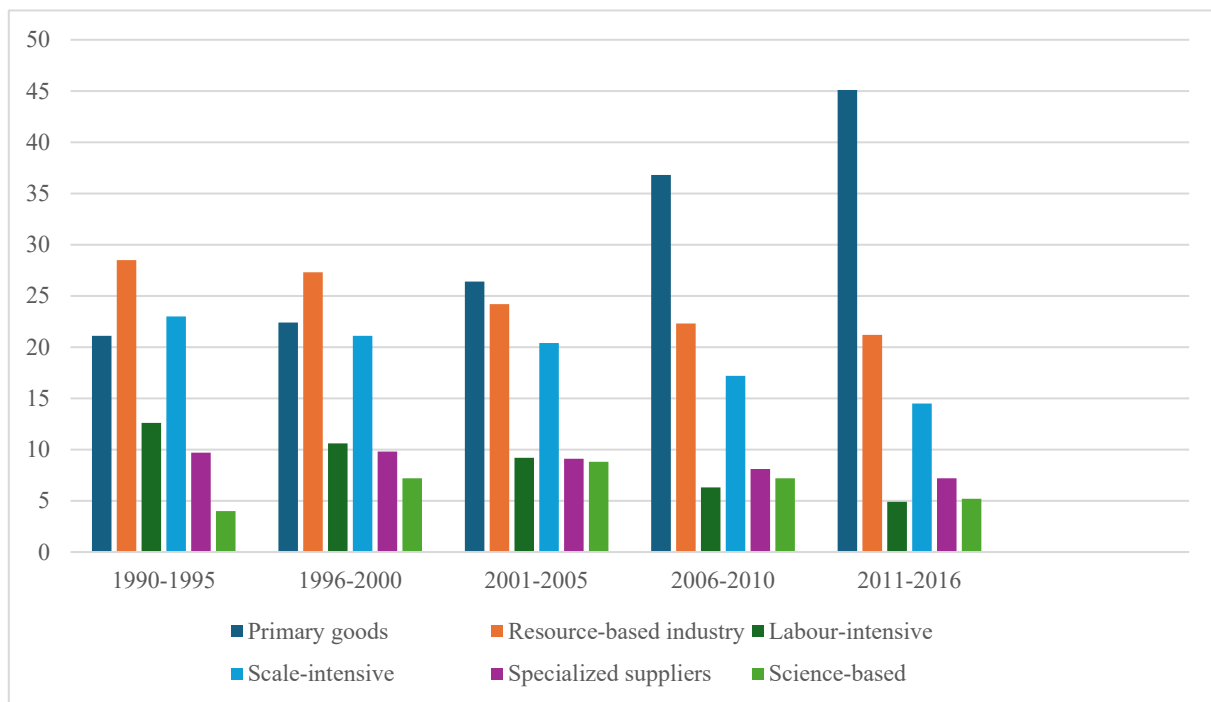


Figure 2. Composition of Exports (1990-2016)
Source: COMTRADE database.

Thanks to the global commodity boom, characterized by exceptional demand and prices for Brazilian exported commodities, particularly in mining, oil, and agriculture, Brazil adopted an externally driven growth model during Lula’s first term (Loureiro, 2019; Pahnke, 2018). Moreover, as shown in Figure 3 below, the surge in international financial liquidity during the early 2000s also stimulated a significant increase in capital flows: Net inflows amounted to approximately US\$15 billion in both 2003 and 2004 before surging to US\$116 billion in 2010, and subsequently stabilizing at approximately US\$80 billion annually until dropping below US\$60 billion in 2016 (Saad-Filho and Morais, 2018: 120). In return, the influx of foreign capital contributed to achieving balance of payments equilibrium, decreasing the external public debt, clearing the dues to the IMF in 2005, and accumulating foreign currency reserves. While the net public debt declined from 57.2% of GDP in 2003 to nearly 35% in 2012, the Brazilian Central Bank (BCB) increased its foreign currency reserves

from US\$49.3 billion in 2003 to US\$373.2 billion in 2012 (see Table 1). As an inevitable consequence of neoliberal macroeconomic policies—a floating exchange rate system alongside full liberalization of the capital account—the inflows of foreign capital also led to the appreciation of the exchange rate of the Brazilian Real (Arestis et al., 2015: 97). Consequently, the appreciation of the Real facilitated both the decrease in inflation and a rise in real wages, thus safeguarding the purchasing power of the working class (Marquetti et al., 2021: 120). Although macroeconomic stability was restored during 2003-2006, several scholars note that the tight macroeconomic policies linked to the tripod constrained GDP growth to an average of 3.5% per year, a rate still considerably lower than that of other emerging economies (Loureiro and Saad-Filho, 2018; Andrade, 2016; Bresser-Pereira, 2015; Arestis et al., 2015).

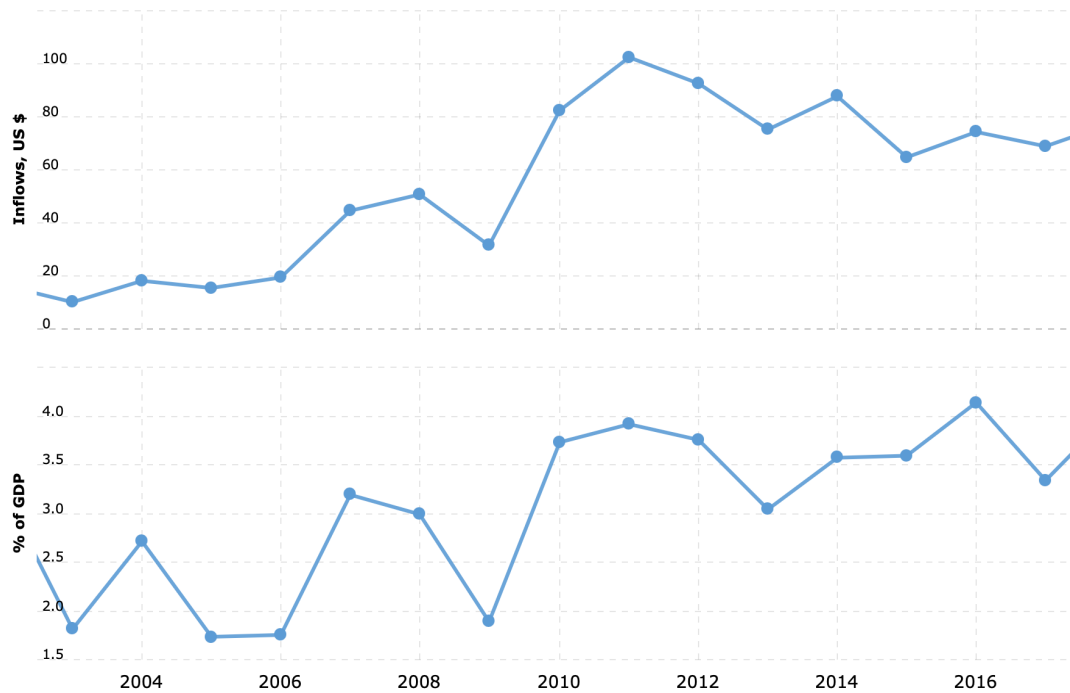


Figure 3. Foreign Capital Inflows to Brazil (2003-2016)

Source: World Bank Dataset.

As demonstrated thus far, the first Lula government resembles many emerging countries that adopted neoliberal economic policies and greatly benefited from the exceptionally favorable global conditions in the early 2000s. However, what characterizes the first PT government as progressive is its distributive accomplishments. The increase in tax revenues,² resulting from high prices and demand for Brazilian primary exports, created fiscal room for social programs aimed at benefiting the most impoverished segments of the population, thus initiating an inclusive growth model by the PT (Friedmann and Puty, 2021).

Hence, the first Lula government implemented several income transfer programs, with their ‘total value increasing from 6.9% to 8.6% of GDP between 2002 and 2008’ (Barbosa, 2010: 2). Among these, Bolsa Família, the most popular cash transfer program targeting poverty reduction, benefitted ‘11.2 million people’ by the end of 2006 and provided ‘US\$35 per month on average’ per person (Schmalz, 2016: 273). Additionally, increases in the minimum wage, job creation, and the formalization of labor contributed to the reduction of income inequality. Between 2003 and 2010, the minimum wage increased by 60% and more than 14 million formal jobs were generated (Mattei and Pereira, 2015: 6-7). Consequently, the extreme poverty rate declined from 15.2% of the population in

² Pahnke (2018: 1665) demonstrates that while direct tax revenue from agribusiness exports contributes “less than 1% to total government revenues”, “royalties from mining, oil, and natural gas exports” provide the necessary funding for financing social policies.

2001 to 7.28% in 2009, while the Gini coefficient, which stood at approximately 0.60 in the 1990s, decreased to 0.57 in 2004, and further declined to 0.52 by 2012 (see Table 1). In summary, Brazil's export-driven growth model, operating under highly favorable global conditions, achieved economic growth with income redistribution, while maintaining the inflation targets and fiscal surplus required by the neoliberal tripod.

While socially-inclusive growth is not typical among developing countries that implement neoliberal economic policies due to neoliberalism's tendency to generate inequality in the distribution of income and wealth (Saad-Filho and Yalman, 2010), the adoption of welfare state practices was a common trend among progressive governments in Latin America throughout the 2000s. Their shared strategy of renewed dependence on the extraction and export of natural resources, supported by the global commodity boom, along with the usage of export revenues to alleviate poverty and improve income redistribution, has led some critical scholars to categorize them as neoextractivist regimes (Gudynas, 2009; Svampa, 2012; Burchardt and Dietz, 2014). While extractivism has historically played a central role in the economies of Latin American countries, given the region's abundance of precious metals and exotic goods, twentieth-century extractivism differs from its traditional form in three significant ways. These include the increased autonomy of the state in managing the economy, the utilization of extractive sectors as part of national development strategies, and the allocation of funds towards social programs aimed at reducing poverty and inequality (Gudynas, 2009; Chagas et al., 2015). Comparing these countries or evaluating their successes is not the focus of this article. Regarding Brazil, while some scholars argue that the Brazilian economic model can be characterized as neoextractivist (Gudynas, 2013; Svampa, 2012), others contend that the term fails to accurately describe Brazil. They argue that Brazil's economy is more diversified, with various sectors and industries, unlike Venezuela, which relies heavily on a single export product (Chagas et al., 2015). Additionally, under this neoliberal extractivist approach, Brazil continued to concentrate wealth at the top of society, resulting in limited social development (Friedmann and Puty, 2021; Andrade, 2022). Agreeing with the latter perspective, this article argues that the initial phase of the PT adopted a neoliberal-extractivist growth model with elements of redistribution.

Moreover, this period brought up three structural vulnerabilities, whose consequences were felt after 2011. Firstly, as illustrated by the technological concentration of Brazilian exports in Figure 2, the early 2000s saw a further intensification of the ongoing deindustrialization process. Drawing from David Ricardo's theory of comparative advantages, neoliberalism promotes free trade policies based on the notion that countries will specialize in producing and trading goods where they have cost advantages, while importing those they can obtain more cheaply (Reinert, 2007). However, as Shaikh (2007: 57) shows, unlike the theory, 'persistent trade imbalances covered by foreign capital flows are the normal complement of international trade between unequally competitive trade partners.' Furthermore, trade surpluses and foreign capital inflows are frequently used to finance the deficit in imports of manufactured goods, rather than being channeled into production in higher value-added sectors (Reinert, 2007). Therefore, contrary to the significant industrial diversification observed in the 1980s, the neoliberal extractivist model 'shifted Brazil's competitive advantages strongly towards unprocessed commodities' and transformed the Brazilian manufacturing industry into mere assemblers of imported machines and components (Saad-Filho and Morais, 2018: 114). Secondly, the overvaluation of the Real, driven by inflows of foreign capital, also eroded the competitiveness of various sectors of the domestic industry, thereby exacerbating the process of deindustrialization (Andrade, 2021: 351). Finally, the high volatility of extractive commodities, which fluctuate in response to global market conditions, subjects Brazil to a growth model reliant on external factors and weakens its capacity for autonomous decision-making (De Paula et al, 2021; Chagas et al., 2015).

4. The Post-2006 PT Administrations: Neodevelopmentalism under the Shadow of Neoliberalism

Macroeconomic stability, economic growth, and social policies during Lula's first term helped reduce poverty and income inequality, but the continuation of neoliberal economic policies left traditional PT supporters, i.e. unionized formal sector workers, dissatisfied (Saad-Filho and Morais, 2018: 126). However, Lula's pro-poor policies bolstered his popularity among the conservative subproletariat, a politically unorganized and economically marginalized group mainly from urban peripheries or rural areas, particularly in the North and Northeast regions of Brazil (Saad-Filho and Morais, 2018; Singer, 2009; Boito Jr. and Berringer, 2014). Traditionally aligned with the right, this group overwhelmingly backed Lula in the 2006 elections, even as support from traditional PT base waned (Schmalz, 2016: 274). His increasing popularity among the subproletariat not only led to his re-election in 2006 but also ensured the triumph of his selected successor, Dilma Rousseff, in 2010 (Loureiro and Saad-Filho, 2018: 74).

However, despite ongoing favorable international conditions, there were weak incentives for private investment (Henkin, 2014: 88), and economic growth was limited, with GDP expanding by only 3.2% in 2005 (Table 1). This situation prompted the PT administrations—during Lula's second term (2007-2010) and Dilma Rousseff's first term (2011-2014)—to implement a series of heterodox economic policies along with developmentalist initiatives. Although the adoption of selective developmental policies during this period led to its characterization as neodevelopmentalism, the term itself originates from academia (De Paula et al., 2021). The Brazilian scholars, including Bresser-Pereira (2001, 2006) and Sicsú et al. (2007), proposed heterodox economic policy proposals, as an alternative to neoliberalism, for industrial catch-up. Heavily influenced by Keynes, Kalecki, and the classical developmentalism previously advanced by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), neodevelopmentalist writers advocate for the government to implement more flexible monetary policies, such as inflation control, low interest rates, an industrial equilibrium exchange rate (Bresser-Pereira, 2015). By avoiding exchange-rate overvaluation, which would facilitate the rebuilding of productive capacity and incentivize 'domestic producers to compete in foreign markets with fair profit margins,' this neodevelopmentalist approach is anticipated to transition Brazil from an exogenous and dependent growth model to an endogenous and autonomous development model (De Paula et al, 2021: 224; Cardozo and Martins, 2021). In addition, for this approach, the social programs and economic policies should aim to expand effective demand and enhance social equity (Ferrari-Filho, 2015: 83).

There is a consensus in the literature that the PT's economic policy between 2007 and 2013 combined contradictory elements and outcomes of neodevelopmentalist and neoliberal models, thereby creating a hybrid profile in Brazilian economic policy (Castro, 2014; Morais and Saad-Filho, 2012; Marquetti et al., 2021; Cardozo and Martins, 2021; Sampaio Jr., 2012). The main neoliberal framework of the post-2006 PT administrations involved maintaining the orthodox macroeconomic tripod—despite its occasional and unplanned relaxations—and promoting the free flow of foreign capital. Despite their incompatibility with the tripod, some neodevelopmentalist policies were implemented during this period thanks to increased tax revenues stemming from the surge in commodity prices driven by Chinese expansion (Arestis et al., 2015; Braga and Barbosa dos Santos, 2022). These neodevelopmentalist initiatives included a range of social (extended social provision and income transfer programs, raising the minimum wage, employment creation and formalization of labour) and economic (expanded SOEs, subsidized loans from public banks, public investments, and tax exemptions or incentives) policies.

The social transfers surged from 11% to 16.2% of GDP during 1995-2011, while the beneficiaries of federal income transfer policies, such as Bolsa Família, reached more than 14 million families in 2013 (Saad-Filho, 2015: 1235;1241). These social transfers targeted at the poorest segments of society, especially vital for the subproletariat in the Northeast and the North, aided their transition from extreme poverty to the official poverty line (Braga and Barbosa dos Santos, 2022).

Moreover, the continuing increase in minimum wage, as illustrated in Table 1, served as effective tools for bolstering demand and redistributing income. While rapid growth brought about a nearly 48.7% decrease in unemployment, there was an approximately 56% increase in per capita income between 2003 and 2013 (Loureiro, 2021: 292). All these combined resulted in an unprecedented reduction in poverty and income inequality, as evidenced by the decline in the Gini index from 0.583 to 0.522 between 2003 and 2012 (see Table 1). Hence, these social policies, together with expansion in other social benefits and public services, bolstered the domestic market and enhanced household consumption and living standards.

In addition, starting from the Lula's second term, the state assumed a more proactive role in coordinating investment and directing economic growth. During this period, the SOEs such as Petrobrás³ (oil), Eletrobrás (electricity), and the Brazilian Development Bank (BNDES) increased in size and capital (Henkin, 2014: 90). The government also pursued a 'national champions' strategy supporting the growth and internationalization of some large companies, particularly in sectors like construction, banking, mining, and food, through initiatives such as subsidized loans, tax incentives, and share purchases (Saad-Filho and Morais, 2018: 96). In the same way, state-owned banks, particularly BNDES,⁴ started to provide subsidized loans to the economy, particularly to large domestic firms in infrastructure and industry (Arestis et al., 2015). With the increase in their budget allocation thanks to new regulation allowing state-owned banks to be financed by 'the issuance of treasury bills at interest rates higher than those applied to loans offered to companies,' such loans supported the required funds for neodevelopmentalist initiatives (Andrade, 2022: 805; Cardozo and Martins, 2021).

The first Lula government also introduced the Growth Acceleration Program (Programa de Aceleração do Crescimento, PAC) in 2007 by presenting the main pillar of its neodevelopmentalist policies. The PAC aimed to accelerate economic growth by bolstering both public and private investments in infrastructure focusing on transportation, energy, and social and urban development. Its initial budget, sourced from federal revenues and SOEs, exceeded US\$180 billion during 2007-2010, and the program also included tax rebates to companies in the construction and energy sectors (Schmalz, 2016: 274; Denaldi and Cardoso, 2021). The main logic behind PAC was to attract private investments by supporting gross fixed capital formation, which lacking adequate investment since the 1980s (Souza-Lopes and Saab, 2021). In addition to the PAC, another initiative, the Productive Development Policy, was launched in 2008, that aimed to support the export capabilities of Brazilian manufacturing firms through tax reductions, with funds from public banks (Barbosa, 2010).

Moreover, some other heterodox policies were implemented after 2008 as countercyclical response to the negative impact of global financial crisis (GFC). These include the decrease of interest rates by the BCB, fiscal expansion by injecting new credits to the economy and the expansion of the PAC with additional resources allocated from 2011 to 2014 (Ferrari-Filho, 2015; Cardozo and Martins, 2021). Lastly, the Lula government launched an ambitious housing program, the Minha Casa Minha Vida (MCMV), in 2009. The aim of the MCMV was to construct new housing units for low and middle-income households, providing subsidized mortgages according to their income levels, and promoting capital accumulation for private construction companies through subsidized credit, with 'total subsidies amounting to 1.2% of GDP' (Barbosa, 2010: 8; Denaldi and Cardoso, 2021).

So far, this part discussed the selective developmental and heterodox policies of the post-2006 administrations. From now on, we will argue that these developmental policies were fragmented and unfinished due to the failure to renounce the macroeconomic tripod, to change the main tendencies

³ The discovery of the pre-sal oil reserves by Petrobras in 2006, followed by its production commencement in 2010, significantly boosted investment in the oil and gas sector, establishing Brazil as a major energy producer (Marquetti et al., 2021).

⁴ BNDES emerged as the largest development bank, surpassing the World Bank in annual disbursements (Hall and Branford, 2012). For instance, as Saad-Filho and Morais (2018: 98) shows, its 'lending alone expanded by 3.3 percent of GDP in 2009.'

of the economy, i.e. re-primarization and deindustrialization and the gradual reversal of the international favorable environment after GFC.

Until 2011, the Brazilian economy had high growth rates, with GDP expanding by 4% annually, and it effectively navigated through the GFC due to countercyclical economic policies. The global commodity boom persisted until 2010, reaching its peak in 2007, which supported Brazil's current account balance and foreign currency reserves (Andrade, 2016; Arestis et al., 2015). Moreover, the expansion of global liquidity, resulting from quantitative easing policies in industrialized countries, led to substantial inflows of foreign capital into Brazil, thereby reducing the economy's external vulnerability, albeit contributing to the appreciation of the Real (Barbosa, 2010). However, unlike the first Lula government, where growth was driven by exports from the primary sector, the growth during Lula's second term was internally driven, propelled by the rise in domestic consumption and investment (Saad-Filho and Morais, 2018; Loureiro, 2021; Schmalz, 2016; Mattei and Pereira, 2015). As noted by Saad-Filho and Morais (2018: 98),

Exports ... contributed only 6 per cent of GDP growth between 2006 and 2011 [...] even though they helped to alleviate the balance-of-payments constraint. [Exports'] role was dwarfed by private consumption (59 per cent of growth), private investment (23 per cent) and government consumption (12 per cent).

The increase in minimum wage, the decrease in unemployment, and the expansion of income distribution programs boosted the purchasing power of a significant portion of the population. These income redistribution policies, also backed by a significant increase in personal credit, stimulated domestic consumption and created a mass consumer society (Rossi et al., 2021). However, this new growth model created two main problems. Firstly, this inclusive growth model reduced poverty unprecedentedly and facilitated millions of people consumers as the first time, but wealth inequality remained largely unchanged. The calculation by Loureiro (2021: 292) shows that from 2003 to 2013, the income share ratio between the top 10% and the bottom 40% saw a limited decrease, from 5.2 to 3.8, with the wealthiest Brazilian households managing to preserve their incomes and assets. Hence, income redistribution and mass consumption occurred by putting pressure on the middle class without disrupting class inequality (Loureiro, 2021: 297).

Secondly, despite the surge in domestic demand for goods and services thanks to the increase in purchasing power, the productive capacity lagged far behind this demand. One reason is the disparity between industrial policies and monetary policies. Persistent currency overvaluation stemming from increasing foreign capital inflows discouraged investment in technology-intensive manufacturing by cheapening imports. Hence, nearly '40% of the growth in demand leaked abroad in the form of imports' between 2004 and 2013 in Brazil (Morceiro, 2016: 9). The exchange-rate appreciation and the resulting decrease in the cost of imports also contributed to the rise in imported inputs for manufacturing industrial goods. As shown by Rossi et al. (2021:134-137), the import-penetration rate in the manufacturing industry 'increased from 10.2% in 2003 to 17.6% in 2014' due to the failure in the 'internalization of the production technology.' Despite a significant rise in investment in sectors associated with the mass consumer market from 2005 to 2008, this growth was primarily concentrated in the services and nondurable consumer sectors rather than in capital goods (Rossi, 2021:133). During the period from 2006 to 2008, even domestic manufacturing met just over half of the rise in consumer demand for durable goods (Rossi, 2021). Therefore, the surge in mass consumption failed to change the productive structure of the Brazilian economy.

As we also look at the export composition, illustrated in Figure 2, it is possible to see an increasing concentration of primary goods and resource-based industries, showing that re-primarization trend continues, unlike neodevelopmentalist paradigm suggested. The positive trade balance persisted until 2013 thanks to rising prices of primary commodities, which offset the growing external deficit in the manufacturing sector. However, the end of the commodity price boom after 2011, primarily due to the slowdown in the Chinese economy, resulted in an inability to offset the

trade deficit in manufactured goods, worsening the current account balance (Arestis et al., 2015; Pahnke, 2018). This shows not only 'external vulnerability and dependence' but also 'the inefficiency of primary export specialization' in Brazil (Andrade, 2022: 797).

During this period, because Brazil was still receiving large foreign capital inflows (see Figure 3), thanks to the continuity in quantitative easing policies in industrialized countries, it did not have a currency crisis (Saad-Filho and Morais, 2018). Nevertheless, the bulk of these capital inflows, mainly in the form of foreign direct investments (FDI), were directed towards the extractive and infrastructure sectors instead of manufacturing (Andrade, 2022). In other words, extractive industries also became the main beneficiaries of FDI. A similar situation can be observed for the public investments. Not only the large companies in extractive industries, such as Fibria (paper pulp), JBS-FriBoi (meat), Petrobras (oil and gas), benefited from the 'national champions' strategy of the government by receiving large funds from the BNDES (Kröger, 2012), but also the PAC's investments in infrastructure mostly favoured the energy and logistic needs of agribusiness and mining industries (Chagas et al., 2015; Hess, 2018). Consequently, the neodevelopmentalist policies of Brazil failed to change the re-primarization trend, thus falling short of facilitating the creation of new competitive advantages for its productive sectors.

This failure to address the structural vulnerabilities of the Brazilian economy became evident as the favorable international conditions that had fueled growth during the Lula administrations began to wane. After 2011, with the beginning of Dilma Rousseff's first term, this exceptional global environment started to reverse. The decrease in Chinese demand for commodities exports, the late-coming impacts of the Eurozone crisis on developing countries and the resulting reversal of the capital inflows (see Figure 3) increased the expenses related to external debts and imports, leading to a substantial escalation in Brazil's current account deficit (Amann and Barrientos, 2016; Henkin, 2014; Andrade, 2016). Therefore, the growth trajectory observed during the Lula governments (4.5% per annum between 2003 and 2010) experienced a sharp reversal under the Rousseff administration (1.5% between 2011 and 2014) (see Table 1).

Upon closer examination of this process, against the backdrop of a slowing global economy where exports were expected to show less dynamism compared to the previous decade, the first year of the Rousseff administration responded by strengthening neodevelopmentalism. In August 2011, the government introduced the 'new economic matrix (NEM),' which aimed to boost private investments by addressing the overvaluation of the Real, reducing interest rates, and thereby enhancing competitiveness in manufacturing (Braga and Barbosa dos Santos, 2022; De Paula et al, 2021; Saad-Filho and Morais, 2018). This was complemented by both ongoing and newly introduced industrial policies, along with efforts to stimulate domestic consumption. Firstly, the BCB began lowering interest rates, which decreased from 11.7% in 2011 to 8.46% in 2012, marking their lowest level since the beginning of neoliberalism (Table 1). Secondly, together with the regulation of speculative inflows of foreign capital, the reduction in interest rates contributed to the BCB's devaluation of the exchange rate, by nearly 35% from 2011 to 2013 (Cardozo and Martins, 2021; De Paula et al, 2021). Finally, under the NEM, the neoliberal tripod was discarded, and there was a brief period of alignment between neodevelopmentalism and macroeconomic policies, though this harmonization was short-lived.

The interest rate reduction and the depreciation of the Real were anticipated to favor productive capital and incentivize investment. However, they failed to spur a growth cycle led by private investment due to the Rousseff government's limited ability to sustain these policies amidst opposition from rentier sectors (Andrade, 2021). Additionally, the rise in interest rates led to inflationary pressures, further complicating the situation (Bresser-Pereira, 2015; Milanez and Santos, 2015). Thus, the NEM did not prevent the decline in economic growth. Faced with mounting criticisms from market actors, it was abandoned in 2013, coinciding with the BCB's decision to once again raise interest rates. (Friedmann and Puty, 2021). In 2013, a critical juncture unfolded, marked by both political and economic turmoil. Economically, there was a decline in investment within the

manufacturing industry, coupled with a further drop in the prices of exported commodities, marking the beginning of one of Brazil's worst recessions (Bresser-Pereira, 2015; Saad-Filho and Morais, 2018). Politically, the first signs of social discontent started with several public protests by workers and middle classes with diverse objectives, accompanied by the growing dissatisfaction among capital groups due to the deceleration of their profit rates and financial profitability (Marquetti et al., 2021: 156).

Under this political and economic crisis atmosphere, Rousseff was narrowly reelected in 2014. Although she had promised to return the inclusive development model by bringing back the economic growth and continuing improvements in social policies, she adopted orthodox policies with significant austerity measures under the impasse of a severe economic recession (Andrade, 2016; Saad-Filho and Morais, 2018). Despite the announcement of privatizations, the hike in interest rates, and substantial cuts in public spending, including income transfer programs and social policies, Rousseff's second term (2014-2016) was marked by negative growth rates, escalating fiscal problems, surging inflation, rising unemployment, and declining real wages (Marquetti et al., 2021; Braga and Barbosa dos Santos, 2022). This process resulted in the impeachment of Rousseff in 2016 as a result of corruption allegations⁵ backed by increasing hostility of capital groups, middle classes, and mainstream media. Lula's political supporters failed to unite and effectively oppose Rousseff's impeachment due to growing disunity within its traditional base, including the organized working class, and the passivization of subproletariat as merely receivers of state assistance, not as political actors (Braga and Barbosa dos Santos, 2022; Ayers and Saad-Filho, 2015). Consequently, the failure of a sustainable neodevelopmentalist project, constrained by the implementation of neoliberal macroeconomic policies and the inability to reverse the economy's re-primarization trend, led Brazil to revert to a complete neoliberal agenda under right-wing authoritarian governments until Lula's re-election in 2022.

5. Conclusion

The Lula and Rousseff administrations implemented certain developmental and social policies that helped them to reduce extreme poverty and income inequality in Brazilian society known for its high levels of disparity. Brazil's notable success in achieving inclusive growth in the age of neoliberalism made it a rare example among developing countries. However, the PT's failure to deviate from neoliberal economic policies, reverse the trend of re-primarization, and enhance the economy's productive capacity left it vulnerable to global liquidity and price fluctuations.

Moreover, starting from 2006, the reliance on domestic consumption and household debt-driven growth, a common strategy among developing countries during the 2000s and 2010s, ultimately resulted in an indebted population that perpetuated inequality in the long term. The Brazilian experience in the past decade also shows the need of addressing wealth concentration to effectively combat class inequality. With Lula's re-election in 2022, the question remains whether the left-wing party can devise a sustainable development alternative to neoliberalism.

⁵ See Saad-Filho and Morais (2018); Braga and Barbosa dos Santos (2022); Marquetti et al. (2021) for the details of this corruption investigation and impeachment process.

References

- Acemoğlu, D., and Robinson, J. A. (2012). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. *ASEAN Economic Bulletin*, 29(2), 168. <https://doi.org/10.1355/ae29-2j>
- Amann, E., and Barrientos, A. (2016). Is there a Brazilian development 'model'? *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 62, 7-11. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2016.07.013>
- Andrade, D. (2016). 'Export or die': the rise of Brazil as an agribusiness powerhouse. *Third World Thematics*, 1(5), 653-672. <https://doi.org/10.1080/23802014.2016.1353889>
- Andrade, D. (2021). Populism from above and below: the path to regression in Brazil. In: Scoones, I. and Edelman, M. (eds.), *Authoritarian populism and the rural World*, 226-245. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003162353-15>
- Andrade, D. (2022). Neoliberal extractivism: Brazil in the twenty-first century, *The Journal of Peasant Studies*, 49(4), 793-816. <https://doi.org/10.1080/03066150.2022.2030314>
- Arestis, P., Da Silva Bichara, J., Cunha, A. M., and Filho, F. F. (2015). Brazil after the Great Recession: Searching for a Coherent Development Strategy. In Pereira, A. W. and Mattei, L. (eds.), *The Brazilian economy today* (p. 88–120). https://doi.org/10.1057/9781137549815_5
- Averbug, A. (2002). The Brazilian economy in 1994–1999: From the real plan to inflation targets. *World Economy*, 25(7), 925–944. <https://doi.org/10.1111/1467-9701.00472>
- Ayers, A. J., & Saad-Filho, A. (2015). Democracy against neoliberalism: paradoxes, limitations, transcendence. *Critical Sociology*, 41(4–5), 597-618. <https://doi.org/10.1177/0896920513507789>
- Baer, W. (2008). *The Brazilian economy: growth and development* (Sixth Edition). Lynne Rienner Publishers. <https://www.rienner.com/uploads/47e29b0ea1787.pdf>
- Barbosa, N. (2010). Latin America: counter-cyclical policy in Brazil: 2008-09. *Journal of Globalization and Development*, 1(1), 1-14. <https://doi.org/10.2202/1948-1837.1052>
- Boito Jr., A., and Berringer, T. (2014). Social classes, neodevelopmentalism, and Brazilian foreign policy under presidents Lula and Dilma. *Latin American Perspectives*, 41(5), 94–109. <https://doi.org/10.1177/0094582x14543790>
- Boito Jr., A., and Saad-Filho, A. (2016). State, state institutions, and political power in Brazil. *Latin American Perspectives*, 43(2), 190-206. <https://doi.org/10.1177/0094582x15616120>
- Braga, R., and Barbosa dos Santos, F. L. (2022). The political economy of Lulism and its aftermath. In: Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). *Neoliberalism or developmentalism: The PT governments in the eye of the storm*, (p. 200-220). <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Bresser-Pereira, L. C. (2001). Decisões estratégicas e “overlapping consensus” na América Latina. *Brazilian Journal of Political Economy*, 21(4), 611-637. <https://doi.org/10.1590/0101-31572001-1241>
- Bresser-Pereira, L. C. (2006). O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional. *São Paulo em Perspectiva*, 20(3), 5-24. http://produtos.seade.gov.br/produtos/spp/v20n03/v20n03_01.pdf
- Bresser-Pereira, L.C. (2015). Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism. *FGV Working Paper* 395. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas. <http://www.bresserpereira.org.br/Texto-Discussão/379-Reflecting-TD395.pdf>
- Bulmer-Thomas, V. (2003). *The economic history of Latin America since independence*, (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Burchardt, H. J. and Dietz, K. (2014), (Neo-)extractivism – a new challenge for development theory from Latin America, *Third World Quarterly*, 35(3), 468-486, <https://doi.org/10.1080/01436597.2014.893488>
- Busumtwi-Sam, J., and Dobuzinskis, L. (2003). *Turbulence and new directions in global political economy*. Springer. <https://doi.org/10.1057/9781403918451>
- Cafruny, A., Talani, L. S., and Martin, G. P. (2016). Introduction. In *the palgrave handbook of critical international political economy* (eds.), 1-6. Springer. <https://doi.org/10.1057/978-1-137-50018-2>

- Cardozo, S. A. and Martins, H. (2021). Tackling regional inequalities under the Workers' Party advances and limitations. Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). In *neoliberalism or developmentalism: The PT governments in the eye of the storm*, (p. 400–424). Brill. <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Castro, S. (2014). Política regional e desenvolvimento: caminhos para o Brasil e para o Nordeste. In Guimarães, P., Aguiar, R., Lastres, H., and Silva, M. (eds.). *Um olhar territorial para o desenvolvimento*, (p. 502–539). Biblioteca Digital. https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/3012/1/Política%20regional%20e%20desenvolvimento_18_P.pdf
- Chagas, P. B., Carvalho, C. A., and Marquesan, F. F. S. (2015). Desenvolvimento e dependência no Brasil nas contradições do Programa de Aceleração do Crescimento. *Organizações & Sociedade*, 22(73), 269-290. <https://doi.org/10.1590/1984-9230735>
- De Paula, L. F., Santos, F., and Mauro, R. (2021). Assessing the developmentalist character of the Workers' Party government project 221. Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). In *Neoliberalism or developmentalism: The PT governments in the eye of the storm* (p. 221-240). <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Denaldi, R. and Cardoso, A. L. (2021). Slum upgrading beyond incubation: exploring the dilemmas of nation-wide large scale policy interventions in Brazil's growth acceleration programme (PAC). *International Journal of Urban Sustainable Development*, 13(3), 530-545, <https://doi.org/10.1080/19463138.2021.1958336>
- Ferrari-Filho, F. (2015). The Economic Policies and Performance of Brazil's Leftist Government: A Critical Analysis. In Pereira, A., Mattei, L., & LeCouteur, A. (eds.). *The Brazilian economy today*, (p. 77-87). https://doi.org/10.1057/9781137549815_4
- Filgueiras, L. (2021). Capitalist Development Pattern and Macroeconomic Policy Regimes in Brazil since 1994, Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). In *Neoliberalism or developmentalism: The PT governments in the eye of the storm*, (p. 31-50). <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Friedmann, G. C. and Puty, C.A. (2021). Sailing against the Wind: The Rise and Crisis of a Low-Conflict Progressivism. In Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). *Neoliberalism or developmentalism: The PT governments in the eye of the storm*, (p. 104-124). <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Gudynas, E. (2009). Diez Tesis Urgentes sobre el Nuevo Extractivismo: Contextos y Demandas Bajo el Progresismo Sudamericano Actual. In Schuldt, J., Acosta, A., Bebbington, A., and Folchi, M. (eds.). *Extractivismo, Política y Sociedad*, (p. 187–225). Quito: CAAP/CLAES.
- Gudynas, E. (2013). Extracciones, extractivismos y extrahecciones: un marco conceptual sobre la apropiación de recursos naturales. *Observatorio del Desarrollo*, (18), 1-18. <https://ambiental.net/2013/03/definiciones-extracciones-extractivismos-extrahecciones/>
- Hall, A., and Branford, S. (2012). Development, dams and Dilma: the saga of Belo Monte. *Critical Sociology*, 38(6), 851-862. <https://doi.org/10.1177/0896920512440712>
- Henkin, H. (2014). Trade-offs and choices of economic policy in Brazil: the Lula years and the new directions toward development after 2010. Castro, F., Koonings, K., and Wiesebron, M. (eds.). In *Brazil: The Lula years and the new directions toward development after 2010*, (p. 76-101). https://doi.org/10.1057/9781137273819_5
- Hess, D. J. (2018). The anti-dam movement in Brazil: expertise and design conflicts in an industrial transition movement, *Tapuya: Latin American Science, Technology and Society*, 1(1), 256-279, <https://doi.org/10.1080/25729861.2018.1548160>
- Hettne, B. (1995). *Development theory and the three worlds: towards an international political economy of development (Longman Development Studies)*. Longman Pub Group.
- Kröger, M. (2012). Neo-mercantilist capitalism and post-2008 cleavages in economic decision-making power in Brazil. *Third World Quarterly*, 33(5), 887–901. <https://doi.org/10.1080/01436597.2012.674703>

- Loureiro, P. M. (2019). Class inequality and capital accumulation in Brazil, 1992-2013. *Cambridge Journal of Economics*, 44(1), 181-206. <https://doi.org/10.1093/cje/bez030>
- Loureiro, P. M. (2021). A poverty-reducing variety of neoliberalism?: the Workers' Party distributive policies. In Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). *Neoliberalism or developmentalism: the PT governments in the eye of the storm*, (p. 292-317). <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Loureiro, P. M., and Saad-Filho, A. (2018). The limits of pragmatism: the rise and fall of the Brazilian Workers' Party (2002–2016). *Latin American Perspectives*, 46(1), 66–84. <https://doi.org/10.1177/0094582x18805093>
- Marquetti, A. A., Hoff, C. and Miebach, A. (2021). The Brazilian crises: profits, distribution and growth. In Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). *Neoliberalism or Developmentalism: The PT Governments in the Eye of the Storm*, (p. 144-168). <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Mattei, L. and Pereira, A. (2015). Dilemmas of Brazilian economic development in the twenty-first century. In Pereira, A., Mattei, L., and LeCouteur, A. (eds.). *The Brazilian economy today*, (p. 3-28). https://doi.org/10.1057/9781137549815_1
- Mehta, L. (1999). From darkness to light? Critical reflections on the world development report 1998/99. *Journal of Development Studies*, 36(1), 151-161. <https://doi.org/10.1080/00220389908422616>
- Milanez, B., and Santos, R. S. P. (2015). Topsy-turvy neo-developmentalism: an analysis of the current Brazilian model of development. *Revista De Estudos Sociais*, 53, 12-28. <https://doi.org/10.7440/res53.2015.01>
- Morais, L., and Saad-Filho, A. (2012). Neo-developmentalism and the challenges of economic policy-making under Dilma Rousseff. *Critical Sociology*, 38(6), 789-798. <https://doi.org/10.1177/0896920512441635>
- Morceiro, P. C. (2016). Sectoral demand leakage and competitiveness of the Brazilian manufacturing industry. *Department of Economics, FEA-USP*, Working Paper 12.
- Nassif, A., Feijó, C. A., and Araújo, E.C. (2015). Structural change and economic development: is Brazil catching up or falling behind? *Cambridge Journal of Economics* 39(5), 1307-1332. <https://doi.org/10.1093/cje/beu052>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511808678>
- OECD, (2024, June 9). *Brazil Country Statistical Profile*. <https://data.oecd.org/brazil.htm>
- Pahnke, A. (2018). The contradictions of neo-extractivism and social policy: the role of raw material exports in the Brazilian political crisis. *Third World Quarterly* 39(8), 1656-1674. <https://doi.org/10.1080/01436597.2018.1428088>
- Reinert, E. S. (2007). *How rich countries got rich . . . and why poor countries stay poor*. Edward Elgar.
- Rossi P., Mello, G. and Bastos, P. (2021). The growth model of the pt governments: a Furtadian view of the limits of recent Brazilian development. In Saad-Filho, A., Colombi, A. P. F. and Grigera, J. (eds.). *Neoliberalism or Developmentalism: The PT governments in the eye of the storm*, (p. 125-143). <https://doi.org/10.1163/9789004498389>
- Saad-Filho, A. (2015). Social policy for neoliberalism: the bolsa família programme in Brazil. *Development and Change*, 46(6), 1227–1252. <https://doi.org/10.1111/dech.12199>
- Saad-Filho, A., and Morais, L. (2018). *Brazil: neoliberalism versus democracy*. London: Pluto Press.
- Saad-Filho, A., and Yalman, G. L. (2010). *Economic transitions to neoliberalism in middle-income countries*. Routledge.
- Sampaio Jr., A. (2012). Desenvolvimentismo e neodesenvolvimentismo: tragédia e farsa. *Serviço Social & Sociedade*, 112, 672–688. <https://doi.org/10.1590/S0101-66282012000400004>
- Schmalz, S. (2016). The Brazilian economic policy: from the crisis of import substitution to the programa de aceleração do crescimento. In De La Fontaine, D., and Stehnen, T. *The political system of Brazil*, (p. 265-281). https://doi.org/10.1007/978-3-642-40023-0_15

- Shaikh, A. (2007). *Globalization and the myths of free trade: history, theory, and empirical evidence*, 50–68. New York: Routledge.
- Sicsú, J., Paula, L.F., and Michel, R. (2007). Por que novo-desenvolvimentismo? *Revista de Economia Política*, 27(4), 507-524. <https://doi.org/10.1590/S0101-31572007000400001>
- Singer, A. (2009). Raízes sociais e ideológicas do Lulismo. *Novos Estudos*, 85, 83–102. <https://doi.org/10.1590/S0101-33002009000300004>
- Skidmore, T. E. and Smith, P. H. (2001). The transformation of modern Latin America, 1880s-1990s. In Skidmore, T.E. and Smith, P.H. *Modern Latin America*, (p. 42-67). Oxford and New York: Oxford University Press.
- Souza-Lopes, A. V. and Saab, T. B. (2021). An analysis of public policy for urban housing in the state of São Paulo. *Geosp*, 25(2), 1-20. <https://doi.org/10.11606/issn.2179-0892.geosp.2021.173754>
- STATISTA, (2024, June 11), *Key economic indicators of Brazil - Statistics & Facts*. <https://www.statista.com/topics/10061/key-economic-indicators-of-brazil/#topicOverview>
- Svampa, M. (2012). Resource extractivism and alternatives: Latin American perspectives on development. *Journal Für Entwicklungspolitik*, 28(3), 43–73. <https://doi.org/10.20446/jep-2414-3197-28-3-43>
- UN Comtrade, (2024, July 11). *Global trade data*. <https://comtradeplus.un.org>
- UNCTAD (2003). *Trade and development report 2003*. https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2003_en.pdf
- World Bank, (2024, June 11). *Brazil social indicators*. <https://data.worldbank.org/country/brazil>



EATWOS, OCRA ve REF III Teknikleriyle Ülkelerin Lojistik Performans İndeksine Dayalı Etkinliklerinin İncelenmesi



Examining the Efficiency of Countries Based on the Logistics Performance Index Using EATWOS, OCRA and REF III Techniques



<https://doi.org/10.25204/iktisad.1486017>

Erhan ORAKÇI*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

17.05.2024

Kabul Tarihi:

08.10.2024

© 2024 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışma, Avrupa Birliği (AB) üye ve aday ülkelerinin lojistik performanslarına bağlı ekonomik etkinliklerini OCRA, EATWOS ve REF-III gibi üç Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) tekniğini kullanarak incelemeyi amaçlamaktadır. Bu çerçevede, Lojistik Performans İndeksi (LPI) göstergeleri ve Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) verileri birlikte değerlendirilerek analiz edilmiştir. Sonuçlar, bu teknikler arasında neredeyse mükemmel bir uyum olduğunu göstermektedir. Kuzey Avrupa ülkeleri (örneğin, Danimarka, İsveç, Finlandiya) ve Lüksemburg ile İrlanda, yüksek lojistik performansları ile öne çıkarken, Güney ve Doğu Avrupa ülkeleri (örneğin, Yunanistan, İtalya, Bulgaristan) daha düşük sıralamalarda yer almıştır. AB aday ülkeleri arasında Türkiye en iyi performansı gösteren ülke olmasına rağmen genel sıralamada düşük kalmıştır. Bu bulgular, lojistik altyapı ve operasyonların iyileştirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Çalışma, lojistik performansın değerlendirilmesinde kullanılan metodolojilerin etkinliğini ve güvenilirliğini doğrulamakta ve gelecekteki lojistik geliştirme stratejileri için önemli veriler sunmaktadır. Analiz ayrıca LPI puanları ile GSYİH arasında pozitif bir korelasyon olduğunu ortaya koymakta ve lojistik etkinliğin ekonomik büyüme için önemini vurgulamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Etkinlik analizi, ÇKKV, REF III, OCRA, EATWOS.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

17.05.2024

Accepted:

08.10.2024

© 2024 JEBUPOR

All rights
reserved.



This study aims to examine the economic efficiency of European Union (EU) member and candidate countries based on their logistics performance using three multi-criteria decision-making (MCDM) techniques: OCRA, EATWOS, and REF-III. In this context, Logistics Performance Index (LPI) indicators and Gross Domestic Product (GDP) data were analyzed together. The results show almost perfect concordance among these techniques. Northern European countries (e.g., Denmark, Sweden, Finland) and Luxembourg and Ireland stand out with their high logistics performance, while Southern and Eastern European countries (e.g., Greece, Italy, Bulgaria) are ranked lower. Among the EU candidate countries, Turkey performs the best but still ranks low overall. These findings highlight the need for improvement in logistics infrastructure and operations. The study confirms the effectiveness and reliability of the methodologies used in evaluating logistics performance and provides valuable insights for future logistics development strategies. The analysis also reveals a positive correlation between LPI scores and GDP, emphasizing the importance of logistics efficiency for economic growth.

Keywords: Efficiency analysis, MCDM, REF III, OCRA, EATWOS.

Atıf/ to Cite (APA): Orakçı, E. (2024). EATWOS, OCRA ve REF III teknikleriyle ülkelerin lojistik performans indeksine dayalı etkinliklerinin incelenmesi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 590-611. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1486017>

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Hakkari Üniversitesi, erhanorakci@hakkari.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Logistics performance refers to the ability of a country or business to efficiently and effectively transport goods from production points to consumption points. This performance is directly related to the quality of logistics systems' infrastructure and processes and impacts economic growth, global competitiveness, and trade facilitation (Bozkurt & Mermertaş, 2019). The aim of this study is to evaluate the economic efficiency of European Union (EU) member and candidate countries based on their logistics performance. The primary research question is, "How does the logistics performance of EU member and candidate countries affect their economic efficiency?" Answering this question aims to identify areas that need improvement in logistics infrastructure and operations, thereby providing strategic recommendations that contribute to economic growth. Logistics Performance Index (LPI) indicators and Gross Domestic Product (GDP) data were analyzed using three Multi – Criteria Decision Making (MCDM) techniques: OCRA, EATWOS, and REF-III. By examining the, the study seeks to highlight the need for improvements in logistics infrastructure and operations and provide valuable insights for future logistics development strategies.

Literature Review:

The literature reveals numerous studies emphasizing the critical role of logistics performance in economic growth. For instance, studies by Stojanovic and Ivetic (2020) and Beysenbaev and Dus (2020), highlight the positive correlation between LPI and GDP. These studies collectively indicate that logistics performance is a crucial factor for economic development, although the methodologies and analytical techniques used may vary. This study addresses this gap by employing OCRA, EATWOS, and REF-III techniques together, offering a comprehensive approach to logistics performance evaluation. Thus, the study aims to validate the effectiveness and reliability of the methodologies used and provide significant data for future logistics development strategies.

Methodology:

The study evaluates the logistics performance and economic efficiency of 27 EU countries and four candidate countries (Turkey, Serbia, North Macedonia, and Montenegro) using the OCRA, EATWOS, and REF-III techniques. Data related to six LPI indicators and GDP were collected and analyzed. The OCRA technique measures operational competitiveness by evaluating each unit's distance from the best and worst-performing units. The EATWOS technique assesses efficiency by considering both input and output factors. The REF-III technique determines overall efficiency by comparing the input and output levels of each criterion with desired or expected levels. The results of these techniques were compared to assess their consistency and reliability in evaluating logistics performance.

Results and Conclusions:

The analysis revealed an almost perfect alignment between the three techniques, demonstrating their reliability in evaluating logistics performance. Northern European countries (e.g., Denmark, Sweden, Finland), Luxembourg, and Ireland exhibited high logistics performance, while Southern and Eastern European countries (e.g., Greece, Italy, Bulgaria) ranked lower. Among the candidate countries, Turkey showed the best performance but still ranked low overall. The findings underscore the need to improve logistics infrastructure and operations, particularly in low-performing regions. The study validates the effectiveness of the methodologies used and provides critical insights for future logistics development strategies. The positive correlation between LPI scores and GDP highlights the strategic importance of enhancing logistics performance for economic growth.

1. Giriş

Lojistik performans, bir ülkenin veya işletmenin üretim noktalarından tüketim noktalarına malları etkili ve verimli bir şekilde taşıma kapasitesini ifade eder. Bu performans, ürünlerin hızlı ve güvenilir bir şekilde taşınmasını sağlayan lojistik sistemlerinin, altyapısının ve süreçlerinin kalitesi ile doğrudan ilişkilidir. Lojistik performansının rolü, ekonomik büyüme, küresel rekabet ve ticaret kolaylığı açısından hayati önem taşır (Bozkurt ve Mermertaş, 2019: 113). Lojistik performans, ülke ekonomileri için bir dizi kritik avantaj sağlar. İlk olarak, güçlü lojistik performans, gümrük işlemlerini hızlandırır ve uluslararası sevkiyat süreçlerini basitleştirir, böylece ürünlerin daha hızlı sınır ötesi hareketine imkân tanır ve ticaret hacmini artırır. Bu durum, uluslararası pazarlara erişimi genişleterek ve yeni pazar fırsatlarını kapatarak ekonomik büyümeyi teşvik eder. Aynı zamanda, etkili lojistik sistemler taşıma ve depolama maliyetlerini düşürür, bu da üretimden tüketiciye ürünlerin daha ekonomik bir şekilde akmasını sağlar ve son tüketici için maliyetleri azaltarak genel ekonomik verimliliği artırır (Bilgin ve Sunaoğlu, 2022: 326). Dünya Bankası tarafından geliştirilen Lojistik Performans İndeksi (LPI), bu alandaki performansı değerlendiren önemli bir göstergedir. Lojistik Performans İndeksi, bir ülkenin lojistik yeteneklerini altı temel unsura göre değerlendirir. Bunlar; gümrük işlemleri, altyapı, uluslararası sevkiyat kolaylığı, lojistik kalitesi ve yetenek, takip ve izleme kabiliyeti ve zamanında teslimat olarak ifade edilebilir (World Bank, 2024). Böylece ülkenin ürünlerinin üretim noktalarından tüketim noktalarına ne kadar etkili ve verimli bir şekilde taşındığını gösterir.

Gümrük prosedürleri, mal transitinin sınır kapılarında hızını ve verimliliğini belirleyen kritik bir faktördür; etkili bir gümrük yönetimi ticareti hızlandırmaya ve maliyetleri azaltmaya katkıda bulunur. Ayrıca, yol, demiryolu, liman ve havaalanı gibi altyapı, lojistik operasyonlarının temelini oluşturur ve güçlü bir altyapı, lojistik maliyetlerini azaltarak genel performansı artırır. Uluslararası nakliye kolaylığı, malların ve hizmetlerin uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştırırken, lojistik hizmetlerin kalitesi ve sağlayıcıların yetenekleri hizmet güvenilirliğini ve müşteri memnuniyetini artırır. Ayrıca, takip ve izleme yeteneği, sevkiyatların her aşamada izlenebilirliğini sağlayarak süreç boyunca şeffaflık ve güven yaratır. Son olarak, zamanında teslimat, lojistik operasyonlarının zamanlama açısından güvenilirliğini gösterir ve bu, doğrudan tedarik zinciri verimliliği ile ilişkilidir. İyi organize edilmiş lojistik sistemler, iç pazarda da mal ve hizmetlerin hızlı ve etkili dağıtımını sağlar. Bu, tüketici memnuniyetini artırır ve yerel işletmeler için büyüme ve genişleme fırsatları yaratır. Bununla beraber iyi geliştirilmiş lojistik altyapısı olan ülkeler, yatırımcılar için daha çekici hale gelir. Güvenilir ve verimli lojistik hizmetler sunan ülkeler, uluslararası şirketlerin iş yapma maliyetlerini düşürür ve bu da doğrudan yabancı yatırımların artmasına yardımcı olur. Bu faktörler göstermektedir ki, lojistik performansın artırılması, bir ülkenin genel ekonomik sağlık ve büyümesi için stratejik bir yatırım olarak değerlendirilmelidir (Leal, 2011; Sofyalıoğlu ve Kartal, 2013: 526).

Lojistik performans, ekonominin hemen her alanında etkili olan ve ekonomik büyümeyi doğrudan ve dolaylı olarak geliştiren kritik bir faktördür. Hizmet sektörünün önemli bir bileşeni olan lojistik, yatırımlar, iş olanakları ve ulusal gelir üzerindeki etkileriyle ülkelerin ekonomik gelişimine önemli katkılar sunmaktadır. Küresel ölçekte stratejik bir alan olarak değerlendirilen lojistik sektörü, gelişmiş ekonomilerde Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYİH) yaklaşık %10 ile %12'lik bir bölümünü oluşturmaktadır (Yurdakul, 2020). Bu oran, sektörün ekonomik büyüme ve kalkınma açısından kritik önemini ortaya koymaktadır.

Araştırmalar, lojistik etkinliğin ve altyapısının ticaret hacmini belirleyen en önemli etkenlerden biri olduğunu göstermektedir. Özellikle, gümrük süreçlerinin etkinliği, uluslararası rekabet gücünü önemli ölçüde etkilemektedir (Marti, vd., 2014). Bu bağlamda, yüksek lojistik performansa sahip ülkelerin daha fazla ithalat ve ihracat değeri elde ettiği gözlemlenmiştir (Gani, 2017). Dolayısıyla lojistik performansın gelişimi bir ülkenin GSYİH büyümesi ile doğrudan ilişkilidir, çünkü bu durum ticaret hacminin artmasına ve GSYİH'nin büyümesine katkıda bulunur (Uca, vd., 2015).

Lojistik performansın iyileştirilmesinin etkileri, ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklılık göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, lojistik performansın artışı, ihracat ve ithalat üzerinde daha güçlü bir etki yaratmakta ve ticaret hacminin artışıyla pozitif bir ilişki sergilemektedir (Wang ve Choi, 2018). Bu ilişkinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ampirik çalışmalarla kanıtlanmıştır. Coto-Millán vd., (2013) tarafından yapılan bir araştırma, lojistik performanstaki %1'lik bir artışın ekonomik büyüme üzerinde %0,011 ile %0,034 arasında değişen bir etki yarattığını ortaya koymuştur.

Lojistik performansın ekonomik etkisi, sadece ticaret hacmi ile sınırlı kalmamaktadır. Ulaştırma altyapısının kalitesi, turizm sektöründe rekabet gücünü artırmakta, havayolu ve demiryolu taşımacılığının gelişimi turizm sektörünü güçlendirmekte ve dolayısıyla GSYİH'yi olumlu etkilemektedir (Khan vd., 2017: 130). Bununla birlikte, Çelebi vd. (2015), lojistik performans, GSYİH ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu belirtmişlerdir.

Lojistik sektörü, ülkelerin işsizlik sorununu azaltmada da önemli bir rol oynamaktadır. Çoğu ülkede toplam işgücünün %3 ile %5'i bu sektörde istihdam edilmektedir (Rashidi ve Cullinane, 2019: 35). Bu durum, sektörün ekonomik kalkınmaya olan katkısını istihdam boyutuyla da ortaya koymaktadır.

Türkiye özelinde değerlendirildiğinde, lojistik sektörünün ülke ekonomisi içerisinde önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. 2018 yılı verilerine göre, lojistik sektörünün Türkiye ekonomisi içerisindeki payının %13 olduğu belirtilmiştir (Karaman Kabadurmuş, 2019: 158). Bu oran, Türkiye'nin lojistik sektörüne verdiği önemi ve sektörün ülke ekonomisindeki potansiyelini göstermektedir.

Lojistik performansın ekonomik etkileri detaylı bir şekilde incelendikten sonra, bu performansın ölçümünde kullanılan önemli bir araç olan LPI'nın kullanıldığı güncel akademik çalışmalar, bu indeksin önemini ve lojistik performansın çeşitli ekonomik göstergelerle olan ilişkisini daha da vurgulamaktadır. Aşağıdaki Tablo 1'de LPI kullanılarak yapılan güncel çalışmaların bir özeti verilmiştir.

Tablo 1. Lojistik Performans İndeksinin Kullanıldığı Bazı Çalışmalar

Yazar(lar)	Çalışma Konusu
Stojanovic ve Ivetic (2020)	Uluslararası ticarete teslimat yöntemlerinin LPI üzerindeki etkisinin incelenmesi
Beysenbaev ve Dus (2020)	LPI sıralaması ve bileşenleri arasındaki farkların belirlenmesi
Jayathilaka vd. (2021)	142 ülke için LPI ve GSYİH'nin uluslararası ticaret üzerine etkisinin incelenmesi
Saini ve Hrusecka (2021)	LPI, EODB ve LC'nin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisinin incelenmesi
Yusufkhonov vd. (2021)	Özbekistan'ın LPI pozisyonunu iyileştirme stratejilerinin incelenmesi
Larson (2021)	Lojistik performans ve sosyal, ekonomik, çevresel sürdürülebilirlik ilişkisi
Qazi (2021)	LPI değişkenleri ve riskler arasındaki etkileşimin belirlenmesi
Kumari ve Bharti (2021)	LPI'nin ikili ticaret üzerindeki etkisini ülke büyüklüğüne (nüfus) göre incelemek ve bu ilişkinin küçük, orta ve büyük ülkelerde nasıl farklılaştığının analizi
Pesquera (2021)	LPI alt değişkenleri ve ölçek verimliliğinin analizi
Sergi vd. (2021)	GCI alt bileşenlerinin LPI üzerindeki etkisinin analizi
Kálmán ve Tóth (2021)	Visegrád Grubu (Polonya, Çekya, Slovakya, Macaristan) ülkelerinde rekabet gücü ve LP ilişkisini inceleyip, iki alanı birleştiren yeni bir endeks oluşturulması
Varma ve Shah (2021)	2018 yılı verilerini kullanarak LPI ve İnsani Gelişmişlik Endeksi (İGE) arasındaki ilişkiyi incelenmesi ve 2019 yılı LPI değerlerinin tahmini
Polat vd. (2022)	LPI ve kişi başı CO2 emisyonu verileri ile ülkelerin kümelmesi
Saputri ve Widodo (2022)	LPI ve bileşenlerinin 18 APEC üyesi ülkenin imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkisinin incelenmesi
Kahsai ve Eyob (2022)	Afrika ülkelerinde lojistik performans, GSYİH ve yönetim arasındaki kısa ve uzun vadeli ilişkinin incelenmesi
Roy vd. (2022)	LPI değerleri ve GSYİH ilişkisinin incelenmesi
Göçer vd. (2022)	LPI skorları yüksek veya artan ülkelerin stratejilerini inceleyerek, diğer ülkeler için lojistik politika önerileri geliştirmek ve bunun Türkiye örneğinde uygulanması
Song ve Lee (2022)	Kore ve 161 ülke arasında LPI bileşenlerinin ithalat-ihracat ilişkisinin analizi
Bugarčić vd. (2023)	LPI ve bileşenlerinin AB, BRICS ve ASEAN ülkelerindeki ekonomik büyüme rekabet gücüne etkisinin incelenmesi
Barakat vd. (2023)	LPI ve altı alt boyutunun Avrupa ülkelerindeki ticari açıklık ((ithalat+ihracat)/GSYİH)) üzerine etkilerinin incelenmesi
Aytekin vd. (2023)	Ülkelerin LPI, ulaştırma ve dış ticaret verileri bağlamında sınıflandırılması
Shepherd ve Sriklay (2023)	LPI puanlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi
Kalansuriya vd. (2023)	LPI, yolsuzluk algısı, doğrudan yabancı yatırımlar ve kişi başı GSYİH'nin Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi üzerindeki etkisini farklı ülke gruplarında analizi
Türkoğlu ve Duran (2023)	G20 ülkelerinin lojistik performansı (2018)
Alnıpak vd. (2023)	Avrupa'daki 32 ülkenin 2010-2018 dönemi verileri kullanılarak, LPI'yı etkileyen faktörlerin incelenmesi
Ulkhaq (2023)	160 ülkenin LPI alt bileşenlerine göre küme analizi (2018)
Ababou ve Benomar (2024)	Makroekonomik göstergeler (GSYİH, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Enflasyon, Ticaret) ile LPI arasındaki ilişkiyi 139 ülke için analiz edilmesi
Karp (2024)	Polonya'nın LPI bileşenlerini makroekonomik göstergelerle karşılaştırarak, ticaret, altyapı ve hizmet kalitesinin lojistik performansa etkisinin incelenmesi
Nguyen ve Le (2024)	Finansal krizlerin gelişmekte olan ülkelerin lojistik performanslarına olan etkisinin ve bu etkinin farklı koşullarda nasıl değiştiğinin incelenmesi
Gürler vd. (2024)	Genetik algoritma ile LPI göstergelerinin ağırlıklarının belirlenmesi ve AB ülkelerinin lojistik performanslarının değerlendirilmesi.

Tablo 1'deki çalışmalar incelendiğinde, LPI verileri kullanılarak ülkelerin ticaret, ekonomik, lojistik altyapısı vb. hususların araştırıldığı görülmektedir. Ele alınan çalışma, LPI verileri ve GSYİH verisini dikkate alarak etkinlik sıralaması gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Böylelikle, lojistik performans ve altyapısının ekonomik çıktı bağlamında etkisi ve ülkelerin buna göre farklılıklarının belirlenmesi sağlanacaktır. Bu çerçevede çalışma, alana önemli bir katkı sağlayacaktır.

2. Araştırma Metodolojisi

2.1. Çalışmanın Kapsamı ve Amacı

Lojistik performans indeksine ait 6 gösterge ve bu göstergelerden doğrudan etkilenen GSYİH verileri dikkate alınarak 27 AB ülkesi ve adaylık sürecinde olan Türkiye, Sırbistan, Kuzey Makedonya ve Karadağ'a ait verilerle ülkelerin performansları ölçülmüş ve ülkeler bu doğrultuda sıralanmıştır. Ülkelerin sıralanmasında OCRA (Parkan, 1994), EATWOS (Peters ve Zelewski, 2006) ve REF-III (Aytekin vd., 2023) teknikleri kullanılmıştır. LPI puanlarının GSYİH üzerindeki etkisinin belirgin olması, bu etkinin büyüklüğünü ölçme gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri olan OCRA, EATWOS ve REF-III kullanılarak Avrupa Birliği (AB) ve AB'ye adaylık sürecinde olan ülkelerin performanslarının ölçülmesi amaçlanmıştır. Analiz, söz konusu ülkelerin performans sıralamalarını belirlemeyi ve adaylık sürecindeki dört ülkenin diğer aday ülkelerle kıyaslanabilir konumlarını tespit etmeyi hedeflemektedir. Ayrıca, OCRA, EATWOS ve REF-III teknikleri kullanılarak elde edilen etkinlik analizi sonuçlarının benzerlik derecesi de değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme, farklı tekniklerin ne ölçüde benzer sonuçlar ürettiğini belirlemek amacıyla yapılmıştır.

2.2. ÇKKV Tekniklerine Genel Bakış ve Kullanılan Teknikler

ÇKKV yöntemleri, birden fazla kriteri göz önünde bulundurarak karar verme süreçlerini optimize etmek için kullanılan tekniklerdir. Bu teknikler, karmaşık karar verme problemlerinde alternatifler arasından en uygun seçeneği belirlemek amacıyla geliştirilmiştir. ÇKKV yöntemleri, özellikle farklı boyutları ve çıkarları içeren durumlar için idealdir çünkü bu teknikler, çeşitli kriterleri aynı anda değerlendirerek bütüncül bir analiz sağlar.

ÇKKV yöntemlerinin kullanımı, karar vericilerin daha bilinçli, dengeli ve objektif kararlar almasını sağlamakla kalmaz, aynı zamanda karar süreçlerinin şeffaflığını ve izlenebilirliğini artırır. Bu da karar vericiler için karmaşık karar alma durumlarında büyük bir avantaj sağlar.

ÇKKV yöntemlerinin sınıflandırılması konusunda çeşitli öneriler bulunmakta olup, en yaygın kabul gören sınıflandırma şu şekildedir: AHP ve ANP gibi teknikler ikili karşılaştırmalara dayanırken; TOPSIS ve VIKOR gibi teknikler uzaklık temelli, ELECTRE ve PROMETHEE gibi teknikler ise üstünlük temelli olarak sınıflandırılmaktadır. ÇKKV alanı, sürekli kendini yenileyen ve güncellenen bir disiplin olduğundan, son yıllarda girdi-çıkıtı temelli etkinlik analizi yapan OCRA, EATWOS ve REF-III gibi yeni teknikler de geliştirilmiştir. Çalışmanın bu bölümünde, girdi-çıkıtı temelli olan OCRA, EATWOS ve REF-III tekniklerinin özellikleri detaylı olarak incelenecektir.

Bu teknikler girdi ve çıkıtı olarak gruplandırılan kriterleri eş zamanlı olarak değerlendirebilen, ülkelerin lojistik performanslarının ekonomik çıktılarına olan etkisini hassas bir şekilde ölçebilen ve aynı zamanda ülkeler arası performans karşılaştırmasına izin veren, etkinlik analizi için kullanılan ÇKKV teknikleridir. Bu tekniklerin bir arada kullanılmasının amacı, sonuçların güvenilirliğini ve tutarlılığını artırarak bulguların sağlamlığını pekiştirmektir. Ayrıca girdi-çıkıtı temelli yapıları lojistik performans göstergeleri ile ekonomik çıktılar arasındaki ilişkiyi derinlemesine inceleme fırsatı vermektedir. Özellikle, REF-III gibi yeni geliştirilen tekniklerin kullanılması metodolojik yenilik sunarak literatüre katkı sağlamaktadır. REF-III tekniğinin uygulanması diğer tekniklere göre daha fazla uzmanlık gerektirmesine rağmen her kriter için bir referans değer veya aralık değer imkânı sunması, ikincil düzeyde önemli ardıl değerlerin kullanımına izin vermesi, etkinlik sıralamalarında sıra değişimi sorununa yönelik çözüm içermesi ile negatif, sıfır ve pozitif değerleri birlikte içeren kriterlerde tutarlı sonuçlar üretebilmesi nedeniyle diğer tekniklere göre önemli avantajlar sağlamaktadır. Benzer olarak EATWOS tekniği, verimlilik odaklı, çıkıtı tatmin düzeylerini dikkate alabilmektedir. OCRA tekniği ise basit uygulanabilirlik ve hem girdi hem de çıkıtı kriterlerini değerlendirme gibi avantajları vardır (Aytekin, 2022: 310; Parkan ve Wu, 1997; Özbek, 2015c; Parkan ve Wu, 1999b; Aytekin vd., 2022).

Ele alınan bir karar verme probleminin çözümü için birden fazla ÇKKV tekniği uygulanabilir. Bu uygulamalar sonucunda farklı sıralamalar elde edilebilir. Bu durumun temel sebebi her tekniğin matematiksel adımlarının farklı olması ve teknik özelinde kullanılan farklı normalizasyon tekniklerinden kaynaklanmaktadır (Mhlanga ve Lall, 2022).

2.2.1. OCRA Tekniği

Parkan (1994) tarafından önerilen OCRA (Operasyonel Rekabet Derecelendirmesi) tekniği, başlangıçta üretim birimlerinin (ÜB) performansını değerlendirmek için geliştirilmiş olmasına rağmen, zamanla çeşitli çok kriterli karar verme problemlerini çözmek için de kullanılmıştır. OCRA'nın hesaplama prosedürü, bir ÜB'nin verimliliğini en iyi performans gösteren ÜB'ye (ideal ÜB) olan uzaklığı ile ölçerken, verimsizliğini en kötü performans gösteren ÜB'ye (negatif ideal ÜB) olan uzaklığı ile ölçer. Bu açıdan, mesafe bazlı TOPSIS tekniğine çok benzemektedir (Roman-Liu vd., 2013). OCRA, kaynak tüketimi (girdiler) ve değer yaratma (çıktılar) verimliliğini bütünleştirir. Özetle, OCRA, üretim birimlerinin verimliliklerini değerlendirmek ve karşılaştırmak için kaynak tüketimi ve değer yaratma yönlerini birleştirerek kapsamlı bir yaklaşım sunar. Farklı kriterlerin ağırlıklandırılmasında esneklik vurgular ve performans değerlendirmesi için sağlam bir çerçeve sağlar (Parkan ve Wu, 1997). Kullanımı son derece basit olan OCRA tekniği, onlarca çalışmada kullanılmıştır. Bu çalışmalardan bazıları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. OCRA Tekniğinin Kullanıldığı Bazı Çalışmalar

Yazar(lar)	Çalışmanın Konusu
Parkan (1996a)	Metro sisteminin hizmet performansının ölçülmesi
Parkan (1996b)	Otel işletmelerinin rekabetçilik profillerinin değerlendirilmesi
Parkan ve Wu (1996)	Operasyonel faydalara göre yarı iletken üreticisinin seçimi
Parkan vd. (1997)	Banka yazılım geliştirme ekiplerinin performans ölçümü
Parkan ve Wu (1998)	Üretim sektöründe süreç seçimi
Parkan ve Wu (1999a)	Yatırım bankasının performansının ölçümü
Parkan ve Wu (1999b)	1987-1993 yılları arasında Hong Kong imalat endüstrisinin operasyonel performans analizi
Parkan ve Wu (1999c)	Robot seçim problemi çözümü
Parkan ve Wu (2000)	Süreç seçimi
Parkan (2002)	Toplu taşıma şirketinin performansının değerlendirilmesi
Parkan (2003)	Eczanelerin göreceli performanslarının ölçülmesi
Parkan (2005)	İki otelin operasyonel performans karşılaştırması
Bakucs vd. (2011)	Bulgaristan'daki çiftliklerin etkinlik puanlarının hesaplanması
Chatterjee ve Chakraborty (2012)	Dişli malzeme seçim problemi çözümü
Chatterjee (2013)	Üretim uygulamaları için karar verme süreçleri
Chatterjee ve Chakraborty (2014)	Esnek üretim sisteminin seçimi
Darji ve Rao (2014)	Şeker endüstrisinde malzeme seçimi
Madić vd. (2015)	En uygun geleneksel olmayan işleme süreçlerinin seçimi
Özbek (2015a)	Türk kamu bankalarının performans değerlendirilmesi
Özbek (2015b)	Yabancı sermayeli bankaların performans ölçümleri
Tuş Işık ve Aytaç Adalı (2016)	Otel değerlendirmesi
Stanujkic vd. (2017)	Gri sayıları içerecek şekilde adaptasyonu yapılarak, gelişmiş bir OCRA modeli sunulmuştur.
Kundakçı (2019)	Tedarikçi değerlendirilmesi ve seçimi
Lukić ve Zekic (2021)	Sırbistan'daki ulaşım ve depolama sektörünün performansı ve verimliliği analiz edilmiştir.
Lukić (2024)	AB'nin seçilmiş ülkeleri, Rusya ve Sırbistan'ın dağıtım ticareti verimliliği analiz edilmiştir.
Cakranegara vd. (2022)	Bir şirketin satış pazarlama performansını değerlendirmek amacıyla en iyi satış elemanı belirlenmiştir.
Mishra vd. (2023)	Sezgisel bulanık sayılar kullanılarak sürdürülebilir kentsel ulaşım için otobüs seçenekleri sıralanmıştır.

OCRA tekniğinin işlem adımları aşağıda verilmiştir (Aytekin, 2020; Chatterjee ve Chakraborty, 2012; Stanujkic vd., 2017):

Adım 1: Karar matrisinin oluşturulması. Karar matrisi satırlarda alternatifler, sütunlarda ise alternatiflerin değerlendirme kriterlerinden oluşur. X karar matrisi m tane alternatifin n tane kriter tarafından değerlendirildiği bir karar matrisini göstermektedir.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}, (i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n) \quad (1)$$

x_{ij} , i. alternatifin j. kritere göre aldığı değeri göstermektedir. Benzer olarak m tane alternatifin tamamını n tane alternatife göre değerlendirilir ve sahip oldukları değerler kesişim noktalarına yazılır.

Adım 2: Her alternatifin girdi kriterlerine göre etkinlik hesaplanması eşitlik (2) ile yapılır. Bu değerlere girdi indeksi denir. Bu değerlerin ölçeklendirmesi de eşitlik (3) ile yapılarak, en küçük değer 0'a eşitlenmesi sağlanır. W_j değeri her kriterin sahip olduğu ağırlığı gösterir.

$$\bar{I}_i = \sum_{j=1}^g w_j \frac{\max(x_{ij}) - x_{ij}}{\min(x_{ij})}, (i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, g) \quad (2)$$

$$E_i = \bar{I}_i - \min(\bar{I}_i) \quad (3)$$

Adım 3: Her alternatifin çıktı kriterlerine göre etkinlik hesaplanması eşitlik (4) ile yapılır. Bu değerlere çıktı indeksi denir. Bu değerlerin ölçeklendirmesi de eşitlik (5) ile yapılarak, en küçük değer 0'a eşitlenmesi sağlanır.

$$\bar{O}_i = \sum_{j=g+1}^n w_j \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij})}, (i = 1, 2, \dots, m; j = g + 1, g + 2, \dots, n) \quad (4)$$

$$O_i = \bar{O}_i - \min(\bar{O}_i) \quad (5)$$

Adım 4: Genel etkinlik tercih değerlerinin oluşturulması F_i eşitlik (6) ile yapılır.

$$F_i = \bar{I}_i + \bar{O}_i - \min(\bar{I}_i + \bar{O}_i), i = 1, 2, \dots, m \quad (6)$$

Eşitlik (6)'ya göre etkinliği en az alternatifin değeri 0 olacaktır. Son olarak alternatifler F_i değerine göre sıralanarak problem sonuçlandırılır.

2.2.2. EATWOS Tekniği

Etkinlik analizi için kullanılan EATWOS (Efficiency Analysis With Output Satisficing - Çıktı Tatminine Göre Etkinlik Analizi) tekniği Peters ve Zelewski (2006), tarafından geliştirilmiştir. Verimlilik, çıktının girdiye oranı olarak tanımlanır ve mutlak ile görel verimlilik olarak ikiye ayrılır. Karşılaştırma standardı varsa mutlak, yoksa yalnızca görel verimlilik hesaplanabilir. Görel verimlilikte, karşılaştırma standardı kısmen incelenen Karar Verme Birimleri (KVB) arasından oluşturulur. EATWOS, KVB'lerin görel verimliliklerini belirlemek ve verimlilik iyileştirme potansiyellerini bulmak için kullanılan bir tekniktir (Bansal vd., 2014). Peters vd. (2012) tarafından girdi kriterlerinin tatmin düzeylerini belirlemeye olanak sağlayan EATWOIS (Efficiency Analysis

With Input and Output Satisficing - Girdi ve Çıktı Tatminine Göre Etkinlik Analizi) tekniği olarak genişletilmiştir.

EATWOIS ve EATWOS tekniğinin kullanıldığı çalışmaların bazıları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. EATWOIS ve EATWOS Tekniğinin Kullanıldığı Bazı Çalışmalar

Yazar(lar)	Çalışmanın Konusu
Bansal vd. (2014)	Tedarikçilerin verimlilik iyileştirme potansiyelini belirlenmesi
Özbek (2015c)	Türk Kızılay teşkilatının yıllar bazında performans değerlendirilmesi
Özdağoğlu (2018)	BİST Sınai kategorisinde yer alan 152 işletmenin performanslarının incelenmesi
Kundakçı (2019)	Tedarikçi değerlendirilmesi ve seçimi
Görçün (2019)	Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nin lojistik ve ulaştırma alanında performans ve verimlilikleri karşılaştırılmıştır.
Çanakçıoğlu (2019)	BİST'de işlem gören çimento firmalarının finansal performansları karşılaştırılmıştır.
Doğan (2020)	Türkiye ve AB ülkeleri AR-GE yatırımları üzerinden karşılaştırılmıştır.
Aytekin (2020)	Şirketlerin performans analizi
Aytekin vd. (2020)	AB üye ve aday ülkelerini Küresel İnovasyon Endeksi'ne (GII) göre sıralamışlardır.
Yüksek yıldız (2021)	Türkiye'deki konteyner limanlarının verimlilik analizi yapılmıştır.
Koç vd. (2021)	ABD'deki konteyner limanlarının etkinliklerinin incelenmesi
Özdemir (2021)	Farklı dokuz bilgisayar modelinin verimlilikleri farklı varyasyonlarla (EATWIOS-EATWOS) hesaplanmıştır.
Alnıpak (2022)	Limana operasyonel verimliliğinin karlılıkla ilişkisi incelenmiştir.
Çaloğlu Büyükselçuk ve Tozan (2022)	Türkiye'de satılan farklı beş e-SUV'un (elektrikli) performansları değerlendirilmiştir.
Zolfani vd. (2023)	Tip-2 Nötrosofik Bulanık Sayılara (T2NFNs) dayalı genişletilmiş (EATWIOS) tekniğinin konteyner taşımacılığı üzerine bir probleme uygulayarak tekniğin özellikleri değerlendirilmiştir.
Çelik ve Karavardar (2023)	Kamu sermayeli bankaların verimlilik analizi
İlkan Özgür vd. (2023)	Türkiye'deki şeker fabrikalarının etkinlik ve verimliliği araştırılmıştır.

EATWOS tekniğinin işlem adımları aşağıda verilmiştir (Bansal vd., 2014; Özbek, 2015b):

Adım 1: Girdi ve çıktı matrisleri oluşturulması: $i=1, 2, \dots, m$ tane alternatif için girdi kriterleri; $v=1, 2, \dots, z$ ve çıktı kriterleri; $s=1, 2, \dots, k$ için E girdi matrisi ve O çıktı matrisi eşitlik (7-8)'de verilmiştir.

$$E = [e_{iv}]_{m \times z} \begin{bmatrix} e_{11} & e_{12} & \dots & e_{1z} \\ e_{21} & e_{22} & \dots & e_{2z} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ e_{m1} & e_{m2} & \dots & e_{mz} \end{bmatrix}, O = [o_{is}]_{m \times k} \begin{bmatrix} o_{11} & o_{12} & \dots & o_{1k} \\ o_{21} & o_{22} & \dots & o_{2k} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ o_{m1} & o_{m2} & \dots & o_{mk} \end{bmatrix} \quad (7-8)$$

Adım 2: Matrislerin normalizasyonu: E girdi ve O çıktı matrisi sırasıyla eşitlik (9) ve eşitlik (10) ile yapılır.

$$\varepsilon_{iv} = \frac{\varepsilon_{iv}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m \varepsilon_{iv}^2}} \quad (9)$$

$$\theta_{is} = \frac{\theta_{is}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m \theta_{is}^2}} \quad (10)$$

Adım 3: Alternatiflerin girdi ve çıktı uzaklıklarının hesaplanması: Alternatiflerin girdi ve çıktı uzaklıklarının hesaplanması sırasıyla eşitlik (11) ve eşitlik (12) ile yapılır.

$$ed_{iv} = 1 - \left(\min_i \varepsilon_{iv} - \varepsilon_{iv} \right) \quad (11)$$

$$od_{is} = 1 - \left(\max_i \theta_{is} - \theta_{is} \right) \quad (12)$$

Adım 4: Etkinlik skorlarının hesaplanması: Her alternatife ait etkinlik skorları olan F_i eşitlik (13)'teki gibi hesaplanır. w_v ve w_s sırasıyla girdi ve çıktı kriterlerine ait ağırlık değerleri olmak üzere belirlenmişse eşitlik (13)'e eklenerek işlem yapılır. Aksi takdirde işleme dahil edilmez.

$$F_i = \frac{\sum_{v=1}^z w_v ed_{iv}}{\sum_{s=1}^k w_s od_{is}} \quad (13)$$

2.2.3. REF-III Tekniği

Karar problemlerinde referans değer veya referans aralığına dayanan REF (Referansa En Yakın Çözüm) yöntemi Aytekin (2020) tarafından geliştirilmiştir. REF'in sıralama, sınıflama ve etkinlik analizi için geliştirilmiş REF-I, REF-II, REF-III ve REF-Sort uzantıları bulunmaktadır (Aytekin, 2020; Aytekin ve Durucasu, 2021; Aytekin vd., 2021; Aytekin vd., 2023b). Bu tekniklerden etkinlik analizi için geliştirilen teknik, REF-III'tür. REF-III ilk kez 2021 yılında Aytekin, Korucuk ve Karamaşa tarafından Belgrad'da düzenlenen 7. Gelişimin Başlatıcısı Olarak İnovasyon Konferansı'na tanıtılmıştır.

REF-III tekniği, diğer etkinlik analizi sağlayan yaklaşımlardan farklı olarak, her bir kriterin girdi ve çıktı düzeylerini istenen veya beklenen düzeyle karşılaştırma imkânı sunar. Genel etkinlik ise bu kriter içi değerlendirmelerin girdi ve çıktı kriterleri olarak toplulaştırılmasıyla elde edilir. REF-III tekniğini Aytekin vd. (2023) ülkelerin lojistik, ulaştırma ve dış ticaret verileri bağlamında etkinliklerinin incelenmesi, Lukić (2024) ise Sırbistan'ın ticaret etkinliğini analiz etmek amacıyla kullanmıştır. Yeni bir teknik olduğundan şu ana kadar tek bir çalışmada kullanıldığı tespit edilmiştir. REF-III tekniğinin işlem adımları aşağıda sunulmuştur (Aytekin, 2022; Aytekin vd. 2023).

Adım 1: Girdi ve çıktı karar matrislerinin oluşturulması: Girdi kriterleri $j=1,2,\dots,g$ ve çıktı kriterleri $j=g+1,g+2,\dots,n$ olmak üzere; E girdi matrisi ve O çıktı matrisi sırasıyla eşitlik (14) ve eşitlik (15)'te verilmiştir.

$$E = \begin{bmatrix} e_{11} & e_{12} & \dots & e_{1g} \\ e_{21} & e_{22} & \dots & e_{2g} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ e_{m1} & e_{m2} & \dots & e_{mg} \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} i = 1, 2, \dots, m \\ j = 1, 2, \dots, g \end{matrix} \quad (14)$$

$$O = \begin{bmatrix} e_{1g+1} & e_{1g+2} & \dots & e_{1n} \\ e_{2g+1} & e_{2g+2} & \dots & e_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ e_{mg+1} & e_{mg+2} & \dots & e_{mn} \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} i = 1, 2, \dots, m \\ j = g + 1, g + 2, \dots, n \end{matrix} \quad (15)$$

Adım 2: Girdi ve çıktı kriterleri için referansların belirlenmesi: Girdi ve çıktı kriterlerinin her biri için referans değer veya aralık biçiminde belirlenebilir. Diğer bir ifade ile referanslar tek bir değer veya alt ve üst sınırdan oluşan bir aralık biçimde ifade edilebilir. Ayrıca, REF-III'te referans dışında ikincil düzeyde önemli ardıl değerler/aralıklar da belirlemek mümkündür. Ardıl değerler belirlenmesi halinde ilişkili olarak kabulsüzlük değerleri de belirlenmelidir. Bu çalışmada, referanslar değer (nokta) olarak belirlenecek ve ardıl değerler kullanılmayacaktır. Bu çerçevede ardıl değer kullanımına bu çalışmada yer verilmeyecektir.

Adım 3: Kriter ağırlıklarının belirlenmesi: REF-III tekniği kendi matematiksel adımlarında herhangi bir ağırlıklandırma tekniği oluşturmamıştır. Özel veya nesnel herhangi bir ağırlıklandırma tekniği kullanılabilir. Ancak; girdi kriterlerinin ağırlık toplamlarının çıktı kriterleri ağırlık toplamlarına eşit olması önerilmektedir.

Adım 4: Uzaklık matrislerinin oluşturulması: Uzaklık matrisinin nasıl oluşturulduğu anlatılmadan önce kullanılan terimlerin kısa açıklamalarını sunmak yararlı olacaktır:

x_{rj} : Kriter j'de referans değeri (Eğer referans aralık olarak belirlenmiş ise alt sınır x_{r_1j} ve üst sınır x_{r_2j} ile ifade edilir)

e_{ij} : Girdi matrisinde alternatiflerin referanslardan uzaklıkları, $i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, g$

o_{ij} : Çıktı matrisinde alternatiflerin referanslardan uzaklıkları; $i = 1, \dots, m; j = g + 1, \dots, n$

J^e : Girdi kriterlerini

J^o : Çıktı kriterlerini

• a_{i^*j} : Referansa göre i alternatifinin nüfuz değeri

Bu çerçevede, i alternatifinin j kriterindeki referanstan uzaklığı girdi kriterleri için Eşitlik (16) ve çıktı kriterleri için Eşitlik (17) ile hesaplanır.

$$e_{ij} = |x_{ij} - a_{i^*j}|, j \in J^e \quad (16)$$

$$o_{ij} = |x_{ij} - a_{i^*j}|, j \in J^o \quad (17)$$

Eşitliklerde (16-17) yer verilen a_{i^*j} değeri, referansın değeri (x_{j_r}) veya aralık (x_{r_1j}) referansın alt sınırı ve (x_{r_2j}) ise üst sınırı olarak belirlenmesine bağlı olarak eşitlik (18) ile elde edilir.

$$a_{i^*j} = \begin{cases} x_{j_r}, & \text{Referans tek değer (nokta) olarak belirlenmiş ve } x'_{ij} \text{ye eşitse} \\ x_{r_1j}, & x_{ij} \text{ değeri belirlenen referans aralığının minimumundan küçükse} \\ x_{r_2j}, & x_{ij} \text{ değeri belirlenen referans aralığının maksimumundan büyükse,} \\ x_{ij}, & x_{ij} \text{ belirlenen referans aralığının içindeyse} \end{cases} \quad (18)$$

Adım 5. Normalizasyon işleminin gerçekleştirilmesi: REF-III içinde iki farklı normalizasyon tekniğinin kullanımı öngörülmüştür. Bunun temel nedeni, sıra değişimi sorununun istenmeyeceği problemlere yönelik çözüm sağlanmasıdır. Bu çerçevede, alternatiflerin dolaylı olarak birbirlerine göre etkinliğinin incelenmesi amaçlanıyorsa girdi kriterleri için eşitlik (19) ve çıktı kriterleri için eşitlik (21), sıra değişimi sorununa karşı dirençli çözüm elde edilmek isteniyorsa girdi kriterleri için eşitlik (20) ve çıktı kriterleri için eşitlik (22)'den yararlanılır.

$$n_{ij} = \frac{e_{ij}}{\sum_{j=g+1}^n e_{ij}} \quad (19)$$

$$n_{ij} = \frac{e_{ij}}{c_j} \quad (20)$$

$$q_{ij} = \frac{o_{ij}}{\sum_{j=g+1}^n o_{ij}} \quad (21)$$

$$q_{ij} = \frac{o_{ij}}{c_j} \quad (22)$$

Eşitlik (20) ve (22)'de yer alan c_j değeri ilk karar matrisinde her bir kriter için x_{ij} ve referans değerlerden mutlak değerce en büyük olan değerdir ($c_j = maks_j |x_{ij}, x_{rj}|$). Diğer taraftan bu çalışmada normalizasyonun sağlanması amacıyla Eşitlik (19) ve (21) kullanılmıştır.

Adım 6. Ağırlıklandırılmış normalize uzaklıklar matrislerinin oluşturulması: Kriterlerin ağırlıklandırılması işlemi Eşitlikler (22)-(23) ile gerçekleştirilir. Böylelikle, ağırlıklandırılmış normalize girdi uzaklık değerleri (Φ_{ij}) ve çıktı uzaklık değeri (θ_{ij}) elde edilir.

$$\Phi_{ij} = n_{ij}w_j \quad (23)$$

$$\theta_{ij} = q_{ij}w_j \quad (24)$$

Adım 7. Girdi ve çıktı skorlarının elde edilmesi: Alternatiflerin genel girdi etkinliğine yakınlık skoru (Φ_i) eşitlik (25), genel çıktı etkinliğine yakınlık skoru (Θ_i) ise eşitlik (26) ile hesaplanır.

$$\Phi_i = \sum_{j=1}^g \Phi_{ij} \quad (25)$$

$$\Theta_i = \sum_{j=g+1}^n \theta_{ij} \quad (26)$$

Adım 8. Genel etkinlik skorunun oluşturulması: Alternatiflerin genel etkinliğe yakınlık skoru (δ_i) Eşitlik (27) ile elde edilir.

$$\delta_i = \frac{\Theta_i}{\Phi_i} \quad (27)$$

Alternatiflerin δ_i değeri sıfıra yaklaştıkça etkinliklerinin arttığı ifade edilir. Bu çerçevede, alternatifler δ_i değerine göre küçükten büyüğe doğru sıralanır. Öte yandan, Θ_i ve Φ_i değerlerinden yalnız biri sıfıra eşit olursa tüm değerler pozitif olacak biçimde bu değerlere dönüştürme işleminin uygulanması önerilmektedir (Aytekin, 2022: 310). Bu amaçla T-skor dönüşümü uygulanabilir.

3. Analiz ve Bulgular

Çalışmada, AB üyesi ve aday olan otuz bir ülkenin etkinlikleri değerlendirilecektir. Bu değerlendirme için, LPI'den alınan altı gösterge ve Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) kullanılacaktır. Etkinlik sıralamaları belirlenirken OCRA, EATWOS ve REF-III teknikleri uygulanacaktır. Bu tekniklerle hesaplanan ülke etkinlik puanlarına göre bir sıralama yapılacaktır, ardından bu sıralamalar arasındaki uyum, Kendall W uyum testi (W testi) ile analiz edilecektir. Bu analiz, değerlendirme tekniklerinin tutarlılığını ve güvenilirliğini gözler önüne serecek, böylece lojistik ve ekonomik veriler üzerinden ülkelerin etkinliklerinin kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesine ve karşılaştırılmasına olanak tanıyacaktır. LPI göstergeleri Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Çalışmada Kullanılan Kriterler

K1	Gümrükleme Skoru (Customs Score)
K2	Altyapı Puanı (Infrastructure Score)
K3	Uluslararası Sevkiyat Puanı (International Shipment Score)
K4	Lojistik Yetkinlik ve Kalite Puanı (Logistics Competence and Quality Score)
K5	Zamanında Teslimat (Timeliness Score)
K6	Takip ve İzleme Puanı (Tracking and Tracing Score)
K7	GSYİH-GDP

AB üye ve aday ülkeleri kapsayan 31 ülke ve Tablo 4’te verilen yedi kriterden oluşan karar matrisi Tablo 5’te verilmiştir. Ancak, beş ülkenin GSYİH verileri güncel olmadığı için, bu ülkelerin son beş yılın GSYİH verilerinin ortalamaları alınarak hesaplamalar yapılmıştır (Eurostat, 2024). Bu yaklaşım, eksik veriler nedeniyle oluşabilecek boşlukları doldurarak daha tutarlı bir analiz yapılmasına imkân sağlamaktadır.

Tablo 5. Karar Matrisi

Ülkeler	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
Avusturya	3,7	3,9	3,8	4,0	4,3	4,2	37430
Belçika	3,9	4,1	3,8	4,2	4,2	4,0	37300
Bulgaristan	3,1	3,1	3,0	3,3	3,5	3,3	7850
Hırvatistan	3,0	3,0	3,6	3,4	3,2	3,4	13050
Kıbrıs	2,9	2,8	3,1	3,2	3,5	3,4	27720
Çek Cumhuriyeti	3,0	3,0	3,4	3,6	3,7	3,2	18370
Danimarka	4,1	4,1	3,6	4,1	4,1	4,3	52270
Estonya	3,2	3,5	3,4	3,7	4,1	3,8	15370
Finlandiya	4,0	4,2	4,1	4,2	4,3	4,2	36980
Fransa	3,7	3,8	3,7	3,8	4,1	4,0	33290
Almanya	3,9	4,3	3,7	4,2	4,1	4,2	35590
Yunanistan	3,2	3,7	3,8	3,8	3,9	3,9	19150
Macaristan	2,7	3,1	3,4	3,1	3,6	3,4	14370
İrlanda	3,4	3,5	3,6	3,6	3,7	3,7	72390
İtalya	3,4	3,8	3,4	3,8	3,9	3,9	28520
Letonya	3,3	3,3	3,2	3,7	4,0	3,6	13220
Litvanya	3,2	3,5	3,4	3,6	3,6	3,1	14840
Lüksemburg	3,6	3,6	3,6	3,9	3,5	3,5	83320
Malta	3,4	3,7	3,0	3,4	3,2	3,4	25160
Hollanda	3,9	4,2	3,7	4,2	4,0	4,2	43420
Polonya	3,4	3,5	3,3	3,6	3,9	3,8	14750
Portekiz	3,2	3,6	3,1	3,6	3,6	3,2	19710
Romanya	2,7	2,9	3,4	3,3	3,6	3,5	10250
Slovakya	3,2	3,3	3,0	3,4	3,5	3,3	16490
Slovenya	3,4	3,6	3,4	3,3	3,3	3,0	22090
İspanya	3,6	3,8	3,7	3,9	4,2	4,1	25210
İsveç	4,0	4,2	3,4	4,2	4,2	4,1	45860
Türkiye	3,0	3,4	3,4	3,5	3,6	3,5	12172
Kuzey Makedonya	3,1	3,0	2,8	3,2	3,5	3,2	4618
Karadağ	2,6	2,5	2,8	2,8	3,2	3,2	6216
Sırbistan	2,2	2,4	2,9	2,7	3,4	2,9	6431

Çalışmada bahsi geçen ülkelerin etkinlik sıralamaları MS Excel yardımıyla yapılmıştır. Kullanılan teknikler ve elde edilen ülke sıralamaları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Teknikler Bazında Ülke Sıralamaları

Ülkeler	OCRA	EATWOS	REF-III
Avusturya	6	6	8
Belçika	7	7	7
Bulgaristan	30	30	28
Hırvatistan	22	24	26
Kıbrıs	8	11	15
Çek Cumhuriyeti	17	17	20
Danimarka	3	3	3
Estonya	24	22	18
Finlandiya	9	8	6
Fransa	10	10	10
Almanya	11	9	9
Yunanistan	20	18	13
Macaristan	19	20	25
İrlanda	2	2	2
İtalya	12	12	11
Letonya	28	25	21
Litvanya	21	21	22
Lüksemburg	1	1	1
Malta	13	13	14
Hollanda	5	5	5
Polonya	25	23	19
Portekiz	16	16	17
Romanya	26	27	27
Slovakya	18	19	23
Slovenya	14	15	16
İspanya	15	14	12
İsveç	4	4	4
Türkiye	27	26	24
Kuzey Makedonya	31	31	29
Karadağ	29	29	30
Sırbistan	23	28	31

OCRA, EATWOS ve REF-III teknikleri ile elde edilen ülke sıralamaları arasındaki uyumu ölçmek amacıyla SPSS 26 programı (Analyze-Nonparametric Test-Legacy Dialogs-K Related Samples) ile Kendall (1948) tarafından önerilen W testi kullanılmıştır. Üç teknik arasındaki uyum 0,970 olarak bulunmuştur. Tekniklerin ikili karşılaştırması ile elde edilen uyum katsayıları ise Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7. Kendall W Uyum Katsayıları

Teknikler	OCRA	EATWOS	REF-III
OCRA	1	0,993	0,957
EATWOS		1	0,983
REF-III			1

W testi değerlerinin 1’e yakın olması mükemmel uyumu göstermektedir. Ayrıca 1’e ne kadar yakınsa sıralamalar arasındaki uyum o kadar fazladır. 0,60 değerinin üzerinde olması güçlü bir uyum olduğunu gösterir (Duleba ve Muslem, 2018). Üç teknik arasındaki uyumun 0,97 olması ve tekniklerin ikili karşılaştırmaları sonucu elde edilen W testlerinin de en az 0,957 olması bu sıralamalar arasındaki uyumun neredeyse mükemmel olduğunu gösterir.

4. Sonuç ve Öneriler

Bu değerlendirme çerçevesinde, AB üye ve aday ülkelerinin lojistik etkinliklerini kapsamlı bir şekilde inceleyen OCRA, EATWOS ve REF-III gibi üç Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) tekniği kullanılmıştır. Genel olarak, bu teknikler arasında Kendall W uyum testine göre neredeyse mükemmel bir uyum gözlemlenmiş, bu da her üç teknik arasındaki sonuçların tutarlı olduğunu göstermektedir. Kuzey Avrupa ülkeleri (örneğin, Danimarka, İsveç, Finlandiya) tüm tekniklerde yüksek performans göstermişlerdir. Ayrıca, Lüksemburg ve İrlanda gibi ülkeler de tüm değerlendirme tekniklerinde üst sıralarda yer alarak dikkat çekmişlerdir. Bu ülkelerin lojistik altyapılarının ve operasyonlarının son derece gelişmiş olduğu ve lojistik performans açısından örnek teşkil ettiği görülmektedir. Buna karşılık, Güney Avrupa (örneğin, Yunanistan, İtalya, İspanya) ve Doğu Avrupa ülkeleri (örneğin, Bulgaristan, Romanya, Sırbistan) daha düşük sıralamalar almıştır. Bu sonuçlar, bu bölgelerdeki ülkelerin lojistik altyapılarının ve operasyonlarının daha fazla geliştirilme potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor. Elde edilen sıralamalar ve bu teknikler arasındaki yüksek uyum, ülkelerin lojistik kapasitelerini değerlendirmede kullanılan metodolojilerin etkinliğini ve güvenilirliğini doğrulamaktadır.

Kuzey Makedonya, Sırbistan ve Karadağ, Balkan ülkeleridir. Bu ülkelerin lojistik performanslarındaki eksiklikler, ekonomik büyümelerini ve dolayısıyla AB entegrasyon süreçlerini etkilemektedir. Bu ülkelerin en belirgin sorunu multimodal taşımacılık altyapısının yetersizliğidir. Özellikle demiryolu ağlarının sınırlı olması ve limanların modern teknolojilerle entegre olamaması ve limanların tam verimle kullanılmaması, lojistik verimliliği düşürmektedir. Bununla beraber, profesyonel lojistik hizmet sağlayıcılarının sayısı ve kalitesinin yetersizliği, sektörün genel performansını olumsuz etkilemektedir (Beškovnik ve Twrdy, 2015: 437; Beškovnik, 2010).

Türkiye özelinde, lojistik performansta geride kalmanın birkaç önemli sebebi bulunmaktadır. Öncelikle, Türkiye'nin Asya ve Avrupa arasındaki stratejik coğrafik konumunun sunduğu avantajlar yeterince değerlendirilememektedir (Aksungur ve Bekmezci, 2020: 26). Liman altyapısı ve verimliliği de geliştirilmesi gereken bir diğer alandır. Limanların modernizasyonu ve otomasyonu için yapılacak yatırımlar, Türkiye'nin deniz ticaretindeki rekabet gücünü artıracaktır. Demiryolu ağının yetersizliği de önemli bir sorundur. Gümrük süreçlerindeki dijitalleşme eksikliği, ticaret hızını yavaşlatan bir faktördür. Ayrıca, lojistik sektöründeki nitelikli işgücü eksikliği lojistik süreçlerde performansı düşüren diğer etkidir (Erdoğan, 2024: 114; Küçük, 2022; Emirkadı ve Balcı, 2018: 131; Pala, 2023: 132).

Türkiye ve diğer AB aday ülkelerin yukarıda belirtilen ve lojistik performansını düşüren sebeplerin ortadan kaldırılması hem AB tam üyelik sürecinin daha hızlı ilerlemesine hem de ülke refahının artmasında büyük önem taşımaktadır.

Türkiye ve diğer ülkelerdeki politika yapımcılar için lojistik performansın geliştirilmesi yönünde en önemli ve uygulanabilir tavsiyeler şu şekilde özetlenebilir: Öncelikle multimodal taşımacılık altyapısının güçlendirilmesi, özellikle demiryolu ağlarının genişletilmesi ve limanların modernizasyonu kritik öneme sahiptir. Kısacası, uluslararası lojistik merkezlerin kurulması ve transit ticaret olanaklarının genişletilmesi gerekmektedir. Bu durumu tamamlayıcı olarak, lojistik süreçlerde blockchain gibi teknolojilerin kullanımı ve otomasyon uygulamalarının yaygınlaşması gümrük işlemlerini hem hızlandıracak hem de daha güvenli hale getirecektir. Ayrıca, sektördeki insan kaynağının niteliğini yükseltmek için lojistik alanında uzmanlaşmış eğitim programlarının geliştirilmesi ve üniversite-sanayi iş birliğinin artırılması gerekmektedir.

Kaynaklar

- Ababou, M. ve Benomar, I. (2024). Insights into the interplay between macroeconomic factors and logistics performance index. *Journal of Namibian Studies: History Politics Culture*, 40, 413-435. <https://doi.org/10.59670/jsf7q813> <https://doi.org/10.59670/jsf7q813>
- Aksungur, M. ve Bekmezci, M. (2020). Türkiye'nin lojistik performansının değerlendirilmesi boylamsal bir araştırma. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(12), 19-40. <https://dergipark.org.tr/pub/iisbf/issue/54695/647883>
- Alnıpak, S. (2022). Liman operasyonel verimliliğinin karlılık ile ilişkisi: TCDD limanları üzerine bir araştırma. *Maliye ve Finans Yazıları*, (118), 239-256. <https://doi.org/10.33203/mfy.1150928>
- Alnıpak, S., Isikli, E. ve Apak, S. (2023). The propellants of the Logistics Performance Index: an empirical panel investigation of the European region. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 26(7), 894-916. <https://doi.org/10.1080/13675567.2021.1998397>
- Aytekin, A. (2020). Çok kriterli karar problemine uzaklık ve referans temelli çözüm yaklaşımı. <https://hdl.handle.net/11494/2558>
- Aytekin, A. (2020). Türkiye'de önde gelen şirketlerin etkinlik, farklılık ve performans ölçümü. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(4), 19-35. <https://dergipark.org.tr/pub/anadoluibfd/issue/59038/827385>
- Aytekin, A. (2022). Çok kriterli karar analizi. <https://hdl.handle.net/11494/4808>
- Aytekin, A. ve Durucasu, H. (2021). Nearest solution to references method for multicriteria decision-making problems. *Decision Science Letters*, 10(2), 111-128. <https://hdl.handle.net/11494/2830>
- Aytekin, A., Ecer, F., Korucuk, S. ve Karamaşa, Ç. (2022). Global innovation efficiency assessment of EU member and candidate countries via DEA-EATWIOS multi-criteria methodology. *Technology in Society*, 68, 101896. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2022.101896>
- Aytekin, A., Görçün, Ö. F., Ecer, F., Pamucar, D. ve Karamaşa, Ç. (2023b). Foreign market selection of suppliers through a novel REF-Sort technique. *Kybernetes*, 52(11), 4958-4992. <https://doi.org/10.1108/K-03-2022-0459>
- Aytekin, A., Korucuk, S. ve Karamaşa, Ç. (2023). Ranking countries according to logistics and international trade efficiencies via REF-III. *J. Intell. Manag. Decis*, 2, 74-84. <https://doi.org/10.56578/jimd020204>
- Bakucs, Z., Fertó, I., Fogarasi, J., Tóth, J. ve Latruffe, L. (2011, February). *Assessment of the impact of EU accession upon farms' performance in the New Member States with special emphasis on the farm type*. (FACEPA Deliverable No. D 5.3). <http://prodinra.inra.fr/ft/47343A34-EC0F-4B67-AA00-11C5788D3248>
- Bansal, A., Kr. Singh, R., Issar, S. ve Varkey, J. (2014). Evaluation of vendors ranking by EATWOS approach. *Journal of Advances in Management Research*, 11(3), 290-311. <https://doi.org/10.1108/JAMR-02-2014-0009>
- Barakat, M., Madkour, T. ve Moussa, A. M. (2023). The role of logistics performance index on trade openness in Europe. *International Journal of Economics and Business Research*, 25(3), 379-394. <https://doi.org/10.1504/IJEER.2023.129967>
- Beškovnik, B. (2010). Managing and organizational changes of intermodal network in transition regions: the case of South-East Europe. *Transport problems*, 5(2), 37-47.
- Beškovnik, B. ve Tvrđy, E. (2015). Developing regional approach for transport industry: the role of port system in the Balkans. *Transport*, 30(4), 437-447. <https://doi.org/10.3846/16484142.2014.938696>
- Beysenbaev, R. ve Dus, Y. (2020). Proposals for improving the Logistics Performance Index. *Asian Journal of Shipping and Logistics*, 36(1), 34-42. <https://doi.org/10.1016/j.ajsl.2019.10.001>
- Bilgin, T. ve Sunaoğlu, Ş. K. (2022). Lojistik performans ve uluslararası ticaret ilişkisi üzerine alanyazın incelemesi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (53), 325-344. <https://doi.org/10.30794/pausbed.1105239>

- Bozkurt, C. ve Mermertaş, F. (2019). Türkiye ve G8 ülkelerinin lojistik performans endeksine göre karşılaştırılması. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 7(2), 107-117. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/840193>
- Bugarčić, F. Ž., Mičić, V. ve Stanišić, N. (2023). The role of logistics in economic growth and global competitiveness. *Zbornik Radova Ekonomski Fakultet u Rijeka*, 41(2), 499-520. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2023.2.499>
- Cakranegara, P. A., Budiastuti, A. ve Simanjorang, T. M. (2022). Determining the company marketing sales performance using the operational competitiveness rating analysis (OCRA) method. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 3996-4002. <https://doi.org/10.35335/enrichment.v12i5.986>
- Chatterjee, P. (2013). *Applications of preference ranking-based methods for decision-making in manufacturing environment*. PhD Thesis, Jadavpur University. Kolkata. <http://hdl.handle.net/10603/175990>
- Chatterjee, P. ve Chakraborty, S. (2012). Material selection using preferential ranking methods. *Material and Design*, 35, 384-393. <https://doi.org/10.1016/j.matdes.2011.09.027>
- Chatterjee, P. ve Chakraborty, S. (2014). Flexible manufacturing system selection using preference ranking methods: A comparative study. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 5, 315–338. <http://dx.doi.org/10.14743/apem2014.1.172>
- Coto-Millán, P., Agüeros, M., Casares-Hontañón, P. ve Pesquera, M. Á. (2013). Impact of logistics performance on world economic growth (2007–2012). *World Review of Intermodal Transportation Research*, 4(4), 300-310. <https://doi.org/10.1504/WRITR.2013.059857>
- Çaloğlu Büyükselçuk, E. ve Tozan, H. (2022). Elektrikli araçların performanslarının CRITIC-EATWIOS ile değerlendirilmesi. *Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 10(4), 1670-1688. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dubited/issue/73115/1002851>
- Çanakçıoğlu, M. (2019). Borsa İstanbul’da işlem gören çimento firmalarının Entropi-EATWIOS bütünlük yaklaşımı ile finansal performanslarının değerlendirmesi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 14(56), 407-421. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jyasar/issue/49978/570324>
- Çelebi, Ü., Civelek, M. E., ve Çemberci, M. (2015). The mediator effect of foreign direct investments on the relation between logistics performance and economic growth. *Journal of Global Strategic Management*, 17. <https://ssrn.com/abstract=3338308>
- Çilek, A. ve Karavardar, A. (2023). Hibrit Entropi ve EATWIOS teknikleri ile Türk kamu bankalarının verimlilik analizi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 11(1), 136-151. <https://doi.org/10.15295/bmij.v11i1.2185>
- Darji, V. P. ve Rao, R. V. (2014). Intelligent multi criteria decision making methods for material selection in sugar industry. *Procedia Materials Science*, 5, 2585-2594. <https://doi.org/10.1016/j.mspro.2014.07.519>
- Doğan, H. (2020). Türkiye ve AB ülkelerinin AR-GE verimliliklerinin ENTROPİ-EATWOS yöntemleri ile karşılaştırılması. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(23), 515-533. <https://doi.org/10.38155/ksbd.792763>
- Duleba, S. ve Moslem, S. (2018). Sustainable urban transport development with stakeholder participation, an AHP-Kendall model: A case study for Mersin. *Sustainability*, 10(10), 3647. <https://doi.org/10.3390/su10103647>
- Emirkadı, Ö. ve Balcı, H. (2018). Lojistik sektörü ve Türkiye dış ticaretine etkileri. *Journal of Institute of Economic Development and Social Researches*, 4(8), 123-132. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ikisad/issue/51695/671144>
- Erdoğan, A. (2024). Türkiye’de lojistik sektörünün SWOT analizi. *The Journal of Social Sciences*, (47), 108-116. <http://dx.doi.org/10.29228/SOBIDER.45558>
- Eurostat. (2024, 7 Mayıs). Real GDP per capita. https://doi.org/10.2908/SDG_08_10
- Gani, A. (2017). The logistics performance effect in international trade. *The Asian journal of shipping and logistics*, 33(4), 279-288. <https://doi.org/10.1016/j.ajsl.2017.12.012>

- Göçer, A., Özpeynirci, Ö. ve Semiz, M. (2022). Logistics performance index-driven policy development: An application to Turkey. *Transport Policy*, 124, 20-32. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2021.03.007>
- Görçün, Ö. F. (2019). Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin lojistik ve taşımacılık performansları ve verimliliklerinin analizi için hibrid birçok kriterli karar verme modeli. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(3), 2775-2798. <https://doi.org/10.33206/mjss.511522>
- Gürler, H. E., Özçalıcı, M. ve Pamucar, D. (2024). Determining criteria weights with genetic algorithms for multi-criteria decision making methods: The case of logistics performance index rankings of European Union countries. *Socio-Economic Planning Sciences*, 91, 101758. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2023.101758>
- Jayathilaka, R., Jayawardhana, C., Embogama, N., Jayasooriya, S., Karunarathna, N., Gamage, T. ve Kuruppu, N. (2021). Gross domestic product and logistics performance index drive the world trade: A study based on all continents. *PLoS ONE*, 17(2), e0264474. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0264474>
- Kahsai, M. S. ve Eyob, E. (2022). Causal relationship of logistics performance gross domestic product and governance. *Journal of Applied Business and Economics*, 24(4). <https://articlearchives.co/index.php/JABE/article/view/5264/5225>
- Kalansuriya, N., De Silva, S., Perera, N., Wanigarathna, B., Jayathilaka, R., Paranavitana, P. ve Arachchige, S. C. (2023). Analysing the influence of logistics, corruption, FDI and GDP on global competitiveness: A cross-sectional study. *Journal of the Knowledge Economy*, 1-20. <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01615-z>
- Kálmán, B. ve Tóth, A. (2021). Links between the economy competitiveness and logistics performance in the Visegrád Group countries: Empirical evidence for the years 2007-2018. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(3), 169-190. <https://doi.org/10.15678/eber.2021.090311>
- Karaman Kabadurmuş, F. N. (2019). The relationship between logistics performance and innovation: An empirical study of Turkish firms. *Alphanumeric Journal*, 7(2), 157-172. <https://doi.org/10.17093/alphanumeric.614170>
- Karp, P. (2024). Components of the polish LPI in relation to macroeconomic variables. Cointegration analysis. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*. <http://dx.doi.org/10.29119/1641-3466.2024.191.17>
- Kendall, M. G. (1948). Rank correlation methods. <https://doi.org/10.2307/2333282>
- Khan, S. A. R., Qianli, D., SongBo, W., Zaman, K. ve Zhang, Y. (2017). Travel and tourism competitiveness index: The impact of air transportation, railways transportation, travel and transport services on international inbound and outbound tourism. *Journal of Air Transport Management*, 58, 125-134. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2016.10.006>
- Koç, E., Desticioğlu, B. ve Şimşek, A. İ. (2021). ABD konteyner limanlarının toplam faktör verimliliklerinin karşılaştırılması. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (27), 823-831. <https://doi.org/10.31590/ejosat.992850>
- Kumari, M. ve Bharti, N. (2021). Trade and logistics performance: does country size matter?. *Maritime Economics & Logistics*, 23, 401-423. <https://doi.org/10.1057/s41278-021-00188-5>
- Kundakcı, N. (2019). A comparative analyze based on EATWOS and OCRA methods for supplier evaluation. *Alphanumeric Journal*, 7(1), 103-112. <https://doi.org/10.17093/alphanumeric.477322>
- Küçük, Ü. (2022). *Lojistik faaliyetlerde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri gıda firması örneği*. Eğitim Yayınevi.
- Larson, P. D. (2021). Relationships between logistics performance and aspects of sustainability: A cross-country analysis. *Sustainability*, 13(1), 623. <https://doi.org/10.3390/su13020623>
- Leal, E. (2011). Logistics platforms as a pivotal element in competitiveness and sustainability. *Facilitation of Transport and Trade in Latin America and the Caribbean, FAL Bulletin*, 302(10), 1-9. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/6eaaa54b-5761-4750-a119-46e84817b5ed/content>

- Lukić, R. (2024). Application of the REF method in the evaluation of trade efficiency in Serbia. *Review of International Comparative Management*, 25(1), 51-69. <https://doi.org/10.24818/RMCI.2024.1.51>
- Lukić, R. ve Zekić, B. H. (2021, 7-8 Ekim). Evaluation of transportation and storage efficiency in Serbia based on ratio analysis and the OCRA method. *21st International Scientific Conference Business Logistics in Modern Management* içinde (s. 189-200). Osijek, Croatia. <https://www.efos.unios.hr/repec/osi/bulimm/PDF/BusinessLogisticsinModernManagement21/blimm2111.pdf>
- Madić, M., Petković, D. ve Radovanović, M. (2015). Selection of non-conventional machining processes using the OCRA method. *Serbian Journal of Management*, 10(1), 61-73. <https://doi.org/10.5937/sjm10-6802>
- Martí, L., Puertas, R. ve García, L. (2014). The importance of the logistics performance index in international trade. *Applied Economics*, 46(24), 2982-2992. <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.916394>
- Mhlanga, S. T. ve Lall, M. (2021, 3-6 Aralık). Influence of normalization technique on multi-criteria decision-making methods. *2nd International Symposium on Automation, Information and Computing (ISAIC 2021)* içinde (s. 1-12). Online. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/2224/1/012076>
- Mishra, A. R., Rani, P., Cavallaro, F., Hezam, I. M. ve Lakshmi, J. (2023). An integrated intuitionistic fuzzy closeness coefficient-based OCRA method for sustainable urban transportation options selection. *Axioms*, 12(2), 144. <https://doi.org/10.3390/axioms12020144>
- Nguyen, T. C. ve Le, T. H. (2024). Financial crises and the national logistics performance: Evidence from emerging and developing countries. *International Journal of Finance & Economics*, 29(2), 1834-1855. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2768>
- Özbek, A. (2015a). Performance analysis of public banks in Turkey. *International Journal of Business Management and Economic Research*, 6(3), 178-186. <https://www.ijbmer.com/docs/volumes/vol6issue3/ijbmer2015060303.pdf>
- Özbek, A. (2015b). Efficiency analysis of foreign-capital banks in Turkey by OCRA and MOORA environment. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(13), 21-31. <https://core.ac.uk/download/pdf/234630854.pdf>
- Özbek, A. (2015c). Efficiency analysis of the Turkish red crescent between 2012 and 2014. *International Journal of Economics and Finance*, 7(9), 322-334. <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v7n9p322>
- Özbek, A. Ş. I. R. (2015c). Operasyonel rekabet değerlendirme (OCRA) yöntemiyle mevduat bankalarının etkinlik ölçümü. *Social Sciences*, 10(3), 120-134. <https://doi.org/10.12739/nwsa.2015.10.3.3c0132>
- Özdağoğlu, A. (2018). BİST sınaî işletmelerinin Gri Entropi-EATWIOS bütünleşik yaklaşımı ile performans değerlendirmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 19(2), 271-299. <https://doi.org/10.24889/ifede.415061>
- Özdemir, M. H. (2021). Effizienzanalyse für laptops mit der integrierten Entropie-EATWIOS-methode. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 11(2), 717-736. <http://hdl.handle.net/20.500.11787/6055>
- Özgür, M. I., Demirtaş, C., Bağcı, H., Yıldırım, E. S. ve Ertuğrul, G. (2023). Türk kamu ve özel şeker fabrikalarının etkinlik ve verimlilik analizi: CRITIC VE EATWIOS Yönteminden Kanıtlar1. <https://acikerisim.aksaray.edu.tr/dx.doi.org/10.25287/ohuiibf.1160049>
- Pala, O. (2023). MEREC-CORR ve SAW temelli lojistik performans değerlendirme. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(25), 117-135. <https://doi.org/10.53092/duiibfd.1130928>
- Parkan, C. (1994). Operational competitiveness ratings of production units. *Managerial and Decision Economics*, 15(3), 201-221. <https://doi.org/10.1002/mde.4090150303>
- Parkan, C. (1996a). Performance measurement for a subway system in Hong Kong. *The Georgia Productivity Workshop II*, Athens, GA.

- Parkan, C. (1996b). Measuring the performance of hotel operations. *Socio-Economic Planning Sciences*, 30(4), 257–292. <https://doi.org/10.1108/01443570210427695>
- Parkan, C. (2002). Measuring the operational performance of public transit company. *International Journal of Operations & Production Management*, 22(6), 693-720. <https://doi.org/10.1108/01443570210427695>
- Parkan, C. (2003). Measuring the effect of a new point of sale system on the performance of drugstore operations. *Computers & Operations Research*, 30(4), 729-744. [https://doi.org/10.1016/S0305-0548\(02\)00047-3](https://doi.org/10.1016/S0305-0548(02)00047-3)
- Parkan, C. (2005). Benchmarking operational performance: the case of two hotels. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 54(8), 679-696. <https://doi.org/10.1108/17410400510627525>
- Parkan, C. ve Wu, M. L. (1996, 18-20 Ağustos). Selection of a manufacturing process with multiple benefit attributes. *International Conference on Engineering and Technology Management. Managing Virtual Enterprises: A Convergence of Communications, Computing, and Energy Technologies (IEMC)* içinde (s. 447-452). Vancouver, Canada. <https://doi.org/10.1109/IEMC.1996.547858>
- Parkan, C. ve Wu, M. L. (1997). On the equivalence of operational performance measurement and multiple attribute decision making. *International Journal of Production Research*, 35(11), 2963-2988. <https://doi.org/10.1080/002075497194246>
- Parkan, C. ve Wu, M. L. (1997). On the equivalence of operational performance measurement and multiple attribute decision making. *International Journal of Production Research*, 35(11), 2963-2988. <https://doi.org/10.1080/002075497194246>
- Parkan, C. ve Wu, M.L. (1998). Process selection with multiple objective and subjective attributes. *Production Planning & Control*, 9(2), 189–200. <https://doi.org/10.1080/095372898234415>
- Parkan, C. ve Wu, M.L. (1999a). Measurement of the performance of an investment bank using the operational competitiveness rating procedure. *Omega*, 27(2), 201-217. [https://doi.org/10.1016/S0305-0483\(98\)00041-3](https://doi.org/10.1016/S0305-0483(98)00041-3)
- Parkan, C. ve Wu, M.L. (1999b). Measuring the performance of operations of Hong Kong's manufacturing industries. *European Journal of Operational Research*, 118(2), 235-258. [https://doi.org/10.1016/S0377-2217\(99\)00023-5](https://doi.org/10.1016/S0377-2217(99)00023-5)
- Parkan, C. ve Wu, M.L. (1999c). Decision-making and performance measurement models with applications to robot selection. *Computers & Industrial Engineering*, 36(3), 503–523. [https://doi.org/10.1016/S0360-8352\(99\)00146-1](https://doi.org/10.1016/S0360-8352(99)00146-1)
- Parkan, C. ve Wu, M.L. (2000). Comparison of three modern multicriteria decision-making tools. *International Journal of Systems Science*, 31(4), 497-517. <https://doi.org/10.1080/002077200291082>
- Parkan, C., Lam, K. ve Hang, G. (1997). Operational competitiveness analysis on software development. *The Journal of the Operational Research Society*, 48(9), 892-905. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jors.2600446>
- Pesquera, M. A. (2021). Efficiency of scale of logistics in the production of the world's countries (2007–2018). *Transportation Research Procedia*, 58, 150-157. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2021.11.021>
- Peters, M. L. ve Zelewski, S. (2006, 28 Nisan - 1 Mayıs). Efficiency analysis under consideration of satisficing levels for output quantities. *17th Annual Conference of the Production and Operations Management Society – Operations Management in the New World Uncertainties* içinde (s. 1-18). Boston (Mass.), ABD. <https://www.pomsmeetings.org/confpapers/004/004-0236.pdf>
- Peters, M. L., Zelewski, S. ve Bruns, A. S. (2012). Extended version of EATWOS concerning satisficing levels for input quantities. Thorsten Blecker, Wolfgang Kersten & Christian M. Ringle (Ed.), *Pioneering supply chain design—a comprehensive insight into emerging trends, technologies and applications* içinde (s. 303-318). Josef Eul Verlag GmbH. https://www.malte-peters.de/publi_fi/bkps_2012.pdf

- Polat, M., Kara, K. ve Yalcin, G. C. (2022). Clustering countries on logistics performance and carbon dioxide (CO₂) emission efficiency: An empirical analysis. *Business and Economics Research Journal*, 13(2), 221-238. <https://doi.org/10.20409/berj.2022.370>
- Qazi, A. (2021). Adoption of a probabilistic network model investigating country risk drivers that influence logistics performance indicators. *Environmental Impact Assessment Review*, 94, 106760. <https://doi.org/10.1016/j.eiar.2022.106760>
- Rashidi, K. ve Cullinane, K. (2019). Evaluating the sustainability of national logistics performance using Data Envelopment Analysis. *Transport Policy*, 74, 35-46. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2018.11.014>
- Roman-Liu, D., Groborz, A. ve Tokarski, T. (2013). Comparison of risk assessment procedures used in OCRA and ULRA methods. *Ergonomics*, 56(10), 1584-1598. <https://doi.org/10.1080/00140139.2013.829923>
- Roy, V., Mitra, S. K., Chattopadhyay, M. ve Sahay, B. S. (2022). Facilitating the extraction of extended insights on logistics performance from the logistics performance index dataset: A two-stage methodological framework and its application. *Research in Transportation Business & Management*, 28, 23-32. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2017.10.001>
- Saini, M. ve Hrusecka, D. (2021). Comparative impact of logistics performance index, ease of doing business and logistics cost on economic development: A fuzzy QCA analysis. *Journal of Business Economics and Management*, 22(6), 1577-1592. <https://doi.org/10.3846/jbem.2021.15586>
- Saputri, E. G. ve Widodo, W. (2023). The effect of logistics performance on manufacturing exports: a case study of Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) countries 2010-2018. *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, 8(1), 116-128. <https://doi.org/10.20473/jiet.v8i1.42638>
- Sergi, B. S., D'Aleo, V., Konecka, S., Depczynska, K. S., Dembinska, I. ve Ioppolo, G. (2021). Competitiveness and the Logistics Performance Index: The ANOVA method application for Africa, Asia, and the EU regions. *Sustainable Cities and Society*, 69, 102845. <https://doi.org/10.1016/j.scs.2021.102845>
- Shepherd, B. ve Sriklay, T. (2021). Extending and understanding: An application of machine learning to the World Bank's logistics performance index. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 53(8), 985-1014. <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-06-2022-0180>
- Sofyalıoğlu, Ç. ve Kartal, B. (2013, 17-18 Eylül). Türkiye ve Avrasya ekonomik topluluğu ülkelerinin lojistik performans indekslerinin karşılaştırılması ve bazı çıkarımlar. *International Conference on Eurasian Economies* içinde (s. 524-531). St. Petersburg, Rusya. <https://doi.org/10.36880/C04.00766>
- Song, M. J. ve Lee, H. Y. (2022). The relationship between international trade and logistics performance: A focus on the South Korean industrial sector. *Research in Transportation Business & Management*, 44, 100786. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2022.100786>
- Stanujkic, D., Zavadskas, E. K., Liu, S., Karabasevic, D. ve Popovic, G. (2017). Improved OCRA method based on the use of interval grey numbers. *The Journal of Grey System*, 29(4), 49-60.
- Stojanovic, D. ve Ivetic, J. (2020). Possibilities of using Incoterms clauses in a country logistics performance assessment and benchmarking. *Transportation Policy*, 98, 217-228. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2020.03.012>
- Tuş Işık, A. ve Aytaç Adalı, E. (2016). A new integrated decision making approach based on SWARA and OCRA methods for the hotel selection problem. *International Journal of Advanced Operations Management*, 8(2), 140-151. <https://doi.org/10.1504/IJAOM.2016.079681>
- Türkoğlu, M. ve Duran, G. (2023). G20 ülkelerinin lojistik performanslarının CRITIC tabanlı GİA ve WASPAS uygulaması ile değerlendirilmesi. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 15(1), 50-72. <https://doi.org/10.53881/hiad.1247196>
- Uca, N., Civelek, M. E. ve Çemberci, M. (2015). The effect of the components of logistics performance index on gross domestic product: conceptual model proposal. *Eurasian Academy*

- of Sciences Eurasian Business & Economic Journal*, 1, 86-93.
<https://dx.doi.org/10.17740/eas.econ.2015-V1-04>
- Ulkhaq, M. M. (2023). Clustering countries according to the logistics performance index. *Journal of Technical Informatics and System Information*, 10(4), 1010-1018.
<https://doi.org/10.35957/jatisi.v10i1.4755>.
- Varma, S. ve Shah, B. (2021, 16-18 Ağustos). A Study of the relationship between logistics performance and human development. 1st Indian International Conference on Industrial Engineering and Operations Management içinde (s. 833-845). Bangalore, Hindistan.
<https://doi.org/10.46254/IN01.20210244>
- Wang, M. L. ve Choi, C. H. (2018). How logistics performance promote the international trade volume? A comparative analysis of developing and developed countries. *International Journal of Logistics Economics and Globalisation*, 7(1), 49-70.
<https://doi.org/10.1504/IJLEG.2018.090504>
- World Bank. (2024, 7 Mayıs). Logistic performance index (LPI).
https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2023-04/LPI_2023_report_with_layout.pdf
- Yurdakul, E. M. (2020). Türkiye’de lojistik sektörü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin VAR analizi ile incelenmesi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 20(40), 174-185.
<https://doi.org/10.30976/susead.707425>
- Yusufkhonov, Z., Ravshanov, M., Kamalov, A. ve Kamalov, E. (2021). Improving the position of the logistics performance index of Uzbekistan. *E3S Web of Conferences*, 264, 05028.
<https://doi.org/10.1051/e3sconf/202126405028>
- Yüksekyıldız, E. (2021). ENTROPİ ve EATWOS yöntemleri ile Türkiye konteyner limanlarının verimlilik analizi. *Verimlilik Dergisi*, (2), 3-24. <https://doi.org/10.51551/verimlilik.660708>
- Zolfani, S. H., Görçün, Ö. F., Çanakçıoğlu, M. ve Tirkolae, E. B. (2023). Efficiency analysis technique with input and output satisficing approach based on Type-2 Neutrosophic Fuzzy Sets: A case study of container shipping companies. *Expert Systems with Applications*, 218: 119596.
<https://doi.org/10.1016/j.eswa.2023.119596>



Çağın Yükselen Liderliği: Hizmetkâr Liderlik Literatürünün Bibliyometrik Analizi

The Rising Leadership of the Age: A Bibliometric Analysis of the Servant Leadership Literature

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1519745>

Serap DEMİRLER*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

21.07.2024

Kabul Tarihi:

31.08.2024

© 2024 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Araştırmanın temel amacı, alanın genel bir resmini ortaya koymaktır. Çalışmada, hizmetkâr liderlik literatürünün yıllar içerisinde nasıl bir seyir izlediği ve bunun literatüre nicelik ve nitelik bakımından nasıl yansıtıldığı bibliyometrik yöntem kullanılarak araştırılmıştır. Bibliyometrik yöntemin bilimsel alan haritalama ve ortak kelime analizi teknikleriyle alanın genel özellikleri incelenmiş ve kavramsal yapısı ortaya konulmuştur. Araştırma bulgularında, hizmetkâr liderlik literatürünün nicelik ve nitelik açısından hızla geliştiği yorumunu yapmak mümkündür. Konuyla ilgili yapılan yayın sayısının artışına göre alanı iki dönemde incelemenin mümkün olduğu görülmüştür. Söz konusu dönemler arasında çeşitli performans göstergeleri ve kavramsal yapı bakımından farklılıklar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hizmetkâr liderlik konusunda alana katkı sunan ülkeler bazında son dönemde Asya bölgesi öne çıkmaktadır. Bunun yanında, ikinci dönemde özellikle Covid-19 süreci sonrasında, kavramsal yapı bakımından çalışanların bilişsel ve duygusal sağlıklarını dengelemeye yönelik değişkenlere yoğunlaşıldığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hizmetkar liderlik, bibliyometrik yöntem, ortak kelime analizi, sistematik literatür taraması.

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

21.07.2024

Accepted:

31.08.2024

© 2024 JEBUPOR

All rights
reserved.



Abstract

The main aim of this research is to provide an overview of the field, investigating how the servant leadership literature has evolved over the years and how this evolution is reflected in terms of both quantity and quality. A systematic literature review using bibliometric methods was conducted, employing various performance analysis techniques to examine the field's general characteristics. The co-word analysis technique was used to determine the field's conceptual structure. The findings reveal that the literature on servant leadership has developed quickly in both quantity and quality. Based on the increase in publication numbers, the field can be divided into two periods, each differing in performance indicators and conceptual structure. The Asia region notably contributes to the field. Additionally, in the second period, especially post-COVID-19, there is a focus on variables related to balancing employees' cognitive and emotional health.

Keywords: Servant leadership, bibliometric methods, co-word analysis, systematic literature review.

Atıf/ to Cite (APA): Demirler, S. (2024). Çağın yükselen liderliği: hizmetkâr liderlik literatürünün bibliyometrik analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 612-630. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1519745>

* ORCID Dr., Bağımsız Araştırmacı, demirlers@yahoo.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The recent increase in the number of publications on servant leadership makes it worthwhile to explore developments in the field. A review of the relevant literature reveals that bibliometric studies on servant leadership have been conducted, focusing on topics such as the relationship between servant leadership and sustainability, the overall structure of the field, and theses related to the subject. However, no study has compared the general characteristics and conceptual structure of the field across different periods. This research aims to address this gap by examining the development of the field in a comparative manner across periods. The study seeks to provide an overview of the servant leadership literature. The development of the literature will be examined using bibliometric methods, and the research will address questions regarding the general characteristics and conceptual structure of the servant leadership literature, as well as how the field has evolved over the years.

Literature Review:

Servant leadership is a leadership approach that prioritizes the needs of subordinate employees over one's own needs, appreciates their efforts and achievements, and provides opportunities for them to realize their potential and achieve the highest organizational and career success (Bakan and Doğan, 2012: 3). Human values are crucial for servant leaders. Recent increased research on servant leadership has been beneficial in understanding both its antecedents and outcomes at organizational and individual levels. The literature indicates that the concept, expressed in various dimensions, is related to various organizational inputs and outputs (Bakan and Doğan, 2012; Duyan and Van Dierendonck, 2014). Bibliometric studies have been conducted in the servant leadership literature. These studies focus on aspects such as the relationship between servant leadership and sustainability (Zarei et al., 2024; Saeed, 2023), the overall structure of the concept (Silva et al., 2024; Hu et al., 2023; Kalsoom and Zamecnik, 2023), and theses related to the topic (Aksoy Kürü, 2022). However, there has been no analysis comparing the general characteristics and conceptual structure of the field across different periods. The existing studies provide more general data. This research aims to address this gap by examining the development of the field in a comparative manner across different periods.

Methodology:

A systematic literature review was conducted in the study, utilizing bibliometric methods. The studies in the dataset were examined using performance analysis and visual mapping techniques of bibliometric methods. To create the dataset, a search was performed in the Scopus database using the keyword ["servant leadership"] in article titles. As a result of the search, 513 articles published in English within the fields of business, management, and accounting were identified. The 513 studies in the dataset were subjected to bibliometric analysis. The relevant literature review was concluded as of July 2024.

Results and Conclusions:

The analysis revealed that it is possible to examine the relevant literature in two periods based on the number of publications. The first period (1991-2017) showed only limited development with 122 studies. During these early years, the countries contributing the most to the field were the United States (N= 55), China (N= 12), and the Netherlands (N= 9). In this period, concepts such as job satisfaction and transformational leadership were prominent. In the second period (2018-2024), there was a sudden and rapid increase in the number of publications (N= 391). During this period, China and Pakistan emerged as leading contributors. The key concepts in the second period include job satisfaction, work engagement, self-efficacy, and organizational citizenship behavior.

1. Giriş

Değişen piyasa yapıları, çalışan beklentileri ve çalışan nitelikleri karşısında mevcut liderlik tanımlarının yetersiz kalabileceği ifade edilmektedir (Bakan ve Doğan, 2012: 3). Dönemin piyasa şartlarını doğru yönlendirebilecek, piyasanın taleplerine doğru şekilde cevap verebilecek ve çalışanların potansiyellerini ortaya çıkaracak koşulları sunabilecek bir lider, örgütler için kritik önemdedir (Liden vd., 2008: 163). Hizmetkâr liderlik de değişen piyasanın ve çalışanların taleplerine doğru şekilde cevap verebilmek amacıyla ortaya çıkan bir liderlik tarzıdır. İnsanın ve insani değerlerin örgütler açısından daha önemli hale geldiğinin savunulduğu günümüz yönetim anlayışında, çalışanların çıkarlarını her şeyin önünde tutan hizmetkâr liderlik anlayışı daha popüler hale gelmektedir.

Hizmetkar liderlik, başkalarına hizmet etme motivasyonu ile oluşan, çalışanların ihtiyaçlarını önceliklendiren ve çalışanların başarısını destekleyen liderliktir (Evaa vd., 2019: 111). Hizmetkar liderlik yaklaşımı, öz motivasyon, görev verimliliği, çalışanların yeteneklerini ortaya çıkarma gibi konularda çalışanların performansını en üst düzeye çıkarmaya odaklanan bir yaklaşımdır (Liden vd., 2008: 163). Van Vugt vd. (2008: 183), modern örgütlerin çalışanlarda sosyal kimlik inşa etmeye yarayacak kadar aidiyet duygusunu sunmadıklarını ifade etmektedir. Hizmetkâr liderlik yaklaşımının söz konusu duygusal boşluğu doldurduğu belirtilmektedir (Evaa vd., 2019: 114).

Evaa vd., (2019: 111), hizmetkar liderlik konusunda yapılan araştırmaların üç aşamadan geçtiğini ifade etmektedir. İlk aşama, hizmetkâr liderlik konusunun kavramsal gelişimine odaklanan ve Greenleaf (1977) ve Spears (1995) gibi isimlerin çalışmalarına dayanmaktadır. İkinci aşamada, hizmetkâr liderlik kavramının ölçülmesine yönelik çalışmalara odaklanılmıştır. Bu dönemde ölçek geliştirme çalışmaları ön plandadır. Üçüncü aşamanın ise daha karmaşık olduğu ifade edilmektedir. Bu aşamada karmaşık araştırma tasarımlarının ve modellemelerinin kullanılarak hizmetkar liderlik kavramının öncüllerine ve aracılık mekanizmalarına odaklanıldığı belirtilmektedir (Evaa vd., 2019: 112). Son yıllarda hizmetkâr liderlikle ilgili yayın sayısındaki hızlı artış, söz konusu tespiti desteklemektedir.

Hizmetkâr liderlik konusunda son dönemde artan çalışmalar, kavramın örgütsel ve bireysel boyutta öncül ve ardıllarının anlaşılması konusunda fayda sağlamıştır. Örneğin hizmetkâr liderliğin örgütsel adanmışlık, örgütsel adalet, iş tatmini ve performans ile pozitif ilişkili olduğu görülmektedir (De Clercq vd., 2014; Akdöl, 2015; Kır ve Karabulut, 2021; Özbezek, 2022; Topcu ve Gürsoy, 2022; Palabıyık vd., 2023). Hizmetkâr liderlik algısının bireysel ve örgütsel düzeyde güvenin öncülü olduğu, iş tatmini ve örgütsel bağlılığa pozitif etki ettiği ifade edilmektedir (Sihombing, vd., 2024; Budak vd., 2023; Joseph, 2005; Sendjaya ve Pekerti, 2010; Nal vd., 2020). Bunun yanında, hizmetkar liderliğin psikolojik güçlendirmeyi olumlu etkilediği ve böylece çalışanların bilişsel sağlıklarına katkı sunduğu görülmektedir (Raub vd., 2024). Diğer taraftan, Covid-19 sürecinde uzaktan çalışanlar ile yürütülen araştırmalarda, hizmetkâr liderliğin çalışanların iyilik hallerine ve mutluluk düzeylerine katkı sağladığı görülmüştür (Lamprinou vd., 2021; Alahbabi vd., 2023; Qamar vd., 2024; Altınkaya ve Selvitopu, 2024).

Araştırmanın temel motivasyon kaynağı, yayın sayısında çok kısa sürede yaşanan hızlı artıştır. Hizmetkâr liderlik konusuna artan ilginin alanı nasıl etkilediği ve Evaa vd.'nin (2019: 112) üçüncü aşamada belirttiği araştırma tasarımlarının alana nasıl bir yön verdiğinin belirlenmesi aydınlatıcı olacaktır. Çalışmanın temel amacı, son yıllarda hızla gelişen hizmetkâr liderlik literatürünün genel görünümünü ve yıllar içerisinde nasıl bir gelişme gösterdiğini araştırmaktır. Bu amaçla bibliyometrik yöntem kullanılarak sistematik literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Bibliyometrik yöntem, araştırılan kavramla ilgili alanın genel görünümü hakkında bilgi verirken, veri setini oluşturan çalışmalar arasındaki ilişki ağını yorumlama fırsatı da tanımaktadır (Şimşir, 2021: 14). İlgili literatür incelendiğinde, hizmetkâr liderlik konusunda bibliyometrik çalışmalara rastlanmaktadır. Söz konusu çalışmalar hizmetkar liderliğin sürdürülebilirlik ilişkisine (Zarei vd., 2024; Saeed, 2023), alanın genel yapısına (Silva vd., 2024; Hu vd., 2023; Kalsoom ve Zamecnik, 2023) ve konuyla ilgili yazılan tezler

(Aksoy Kürü, 2022) üzerine odaklanmıştır. Söz konusu çalışmalarda alanın genel özelliklerini ve kavramsal yapısını dönemler itibariyle karşılaştıran bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışmalar daha genel veriler ortaya koymaktadır. Araştırmada söz konusu boşluk giderilmeye çalışılmış ve alanın gelişim seyri dönemler itibariyle karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Çalışma amacı ve belirlenen kriterler doğrultusunda, Scopus veri tabanı üzerinden gerçekleştirilen tarama sonucu veri setine dâhil edilen 513 çalışmaya performans analizi ve görsel ağ haritalama teknikleri uygulanmıştır. Özetle araştırma bulgularına göre, hızla gelişen hizmetkâr liderlik literatürünün genel özellikleri ve kavramsal yapısı dönemler itibariyle farklılık göstermektedir.

2. Kavramsal Yapı

2.1. Hizmetkâr Liderlik

Hizmetkâr liderlik, alt kademe çalışanların ihtiyaçlarını kendi ihtiyaçlarının önüne koyan, onların çabalarını ve başarılarını takdir eden; çalışanların potansiyellerini ortaya koyabilmeleri, en iyi örgütsel başarıyı ve kariyer başarısını elde etmeleri için fırsatlar sunan liderlik anlayışıdır (Bakan ve Doğan, 2012: 3). Hizmetkâr liderler için önemli olan insani değerlerdir. Hizmetkâr liderlik anlayışına sahip liderlerin temel motivasyon kaynağı örgütün onayı ya da sempatisini kazanmak değildir. Bu tarz liderler, içsel bir motivasyonla hizmet etme ve destekleme güdüsüne sahiptir. Hizmetkâr liderler yöneticisi oldukları örgütte kendilerine emanet edilen tüm kaynakları geliştirmeye odaklıdır. Hizmetkâr liderlerin temel özellikleri, çalışan ihtiyaçlarını öncelik olarak gören, örgüt içinde adil olmak, şefkatli ve ahlaki bir yönetim anlayışı yürütmek, çalışanların profesyonel ve kişisel gelişimlerine katkı sağlamaktır. Böylece çalışanların örgütün bir parçası olarak hissetmelerine ve verimliliklerine katkı sağlanacaktır (Lamprinou vd., 2021: 4).

Hizmetkâr liderliğin eski bir geçmişi olmasına rağmen, Greenleaf (1977) tarafından kavramsallaştırılarak popüler hale getirildiği ifade edilmektedir (Lamprinou vd., 2021: 2). Hizmetkâr liderlik, örgüt üyelerinin duygusal, ilişkisel, maneviyat ve etik gibi çeşitli boyutlarda ihtiyaçlarına cevap veren bütünsel bir yaklaşımdır. Böylece, çalışanların kendi potansiyellerine ulaşmalarına ya da kendilerini aşmalarına destek olmaktadır. Özetle, hizmetkâr liderliğin önceliği çalışanlardır. Söz konusu durumun en güzel örneklerini Covid-19 pandemisi sürecinde görmek mümkündür. Çok kısa sürede küresel boyutta yıkıcı etkileri olan süreç, çalışma yaşamında yeni çalışma ve iş yapış biçimlerini beraberinde getirmiştir. Yıkıcı sonuçlar barındıran dönemde, örgütler yaşamlarını sürdürebilmek için çalışanların fiziksel ve ruhsal sağlıklarını ön planda tutmak zorunda kalmıştır. Bu da, hizmetkâr liderlik gibi çalışanları ön planda tutan liderlik yaklaşımına ilgiyi arttırmıştır.

Van Dierendonck (2011) tarafından yapılan çalışma, hizmetkâr liderliği diğer liderlik türlerinden ayıran özelliklere odaklanmıştır. Çalışmaya göre, hizmetkâr liderliği özellikle dönüşümcü liderlik başta olmak üzere diğer liderlik türlerinden ayıran temel niteliğin çalışanların psikolojik ihtiyaçlarına odaklanmasıdır. Ancak Evaa vd. (2019: 113), hizmetkâr liderlik konusunda bir tanım karmaşası olduğunu savunmakta ve literatürdeki çalışmalara dayanarak bir hizmetkâr liderlik tanımı yapmaktadır. Yazarların tanımına göre hizmetkâr liderlik, örgütün diğer çalışanlarına odaklanan, çalışanların ihtiyaçlarını ve çıkarlarını önceliklendirerek onları kendisine yönelten ve çalışanların kendilerine yönelik kaygılarını ortadan kaldırarak örgüt çıkarlarını dikkate almalarını sağlayan liderlik tarzıdır (Evaa vd., 2019: 112).

2.2. Hizmetkâr Liderlik Özellikleri ve Boyutları

Bakan ve Doğan (2012: 8), hizmetkâr liderliğin 10 temel niteliği olduğunu ifade etmektedir. Bu nitelikler dinleme, iyileştirme, empati, farkında olma, kavramsallaştırma, ikna etme gücü, öngörü sahibi olma, insanların gelişmesine bağlılık, hizmet odaklılık ve topluluk inşa etmektir. Çalışan beklenti ve isteklerinin doğru şekilde anlaşılabilmesi için iyi bir dinleyici olmak önemlidir. Bu sebeple, hizmetkâr liderlerin diğerlerini dinleme yeteneği gelişmiştir. Hizmetkâr liderler çalışanların

maneviyatlarına dokunmaktadır. Böylece, etkileşimde oldukları insanların ruhlarını iyileştirme ve hayatı daha anlamlı kılma yetenekleri vardır. Ayrıca iyi bir dinleme, iyi bir empati yeteneği gerektirmektedir (Bakan ve Doğan, 2012: 8). Üyesi olunan örgütün sahip olduğu değerleri bilmek, örgüt yönetimini kolaylaştıracaktır.

Hizmetkâr liderlerin hayal gücü geliştiği için muhtemel sorunlara kavramsal bir bakış açısıyla yaklaşacaklardır (Liden vd., 2008: 164). Çalışanlardan beklenen davranış değişikliğinin sağlanması için hizmetkâr liderlerin ikna gücü gelişmiş olmalıdır. Çünkü hizmetkâr liderler başkalarını yönlendirme gücünü sahip olduğu otoriteden değil, insanları etkileyen ikna etme gücünden almaktadır. Hizmetkâr liderlerin sezgileri güçlüdür. Diğer taraftan, hizmetkâr liderler daha önceki başarısızlıklarından ders alarak öngörülebilirler (Bakan ve Doğan, 2012: 3). Hizmetkâr liderler için çalışanların gelişimi önemlidir. Bunun için özel bir çaba sergilerler. Hizmetkâr liderler hizmet odaklıdır ve kendilerini başkalarına adarlar. Hizmetkâr lider, örgütün başarısı ya da başarısızlığından kendisini sorumlu tutmaktadır (Liden vd., 2008: 164). Hizmetkâr liderler, örgüt üyelerinin daha sağlıklı, özgür ve bilgili topluluklar oluşturmaları için çalışanları desteklemektedir. Bunun için sosyal faaliyetlerle çalışan etkileşimini arttırmaya çalışmaktadır.

Hizmetkâr liderliği tanımlamaya yönelik literatürde çeşitli boyutlar kullanıldığı ifade edilmektedir (Bakan ve Doğan, 2012; Duyan ve Van Dierendonck, 2014). Örneğin Patterson (2003), hizmetkâr liderliğin 7 boyutlu bir yapı olduğunu ifade etmektedir. Bunlar alçakgönüllülük, vizyon sahibi olmak, çalışanları güçlendirme, ahlaki sevgi, fedakârlık, güven verici ve hizmet etmektir. Page ve Wong (2000) için hizmetkâr liderlik kişilik, süreç, görev ve ilişkiden oluşan 4 boyutlu bir yapıdır (Akt. Bakan ve Doğan, 2012: 6). Greenleaf'ın çalışmalarını yorumlayarak Spears (1995) 10 boyutlu bir yapı ortaya koymuştur. Bunlar dinleme, duygusal iyileştirme, ikna, öngörü, insanların gelişimine odaklanma, empati, farkındalık, kavramsallaştırma, sorumlu yöneticilik ve topluluk oluşturmadır.

3. Araştırma Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Son yıllarda hizmetkâr liderlik kavramıyla ilgili literatürün gelişmeye başladığı görülmektedir. Araştırmada, hizmetkâr liderlik literatürünün güncel karakterini ve yıllar itibariyle nasıl bir gelişim seyri gösterdiğini incelemek amaçlanmaktadır. Hizmetkâr liderlik literatürünün hangi yönde ve nasıl bir gelişme gösterdiğini anlamak, literatürde ilgili boşlukların görülmesi ve gelişim seyrinin yorumlanması açısından faydalıdır. Ayrıca, son yıllarda konuyla ilgili literatürün bu derece hızla gelişmesi, kavramı incelemeye değer kılmaktadır. Araştırmada aşağıdaki sorulara yanıt aranacaktır:

- 1) Hizmetkar liderlik literatürünün genel özellikleri ve alanın kavramsal yapısı nasıldır?
- 2) Hizmetkar liderlik literatürü yıllar içerisinde nasıl bir gelişim seyri izlemiştir?

Analiz sonucunda elde edilen bulgulardan yola çıkılarak, hizmetkar liderlik konusunda yayın sayısındaki artış ve bunun alana nasıl yansıdığı dönemler itibariyle karşılaştırılarak yorumlanacaktır.

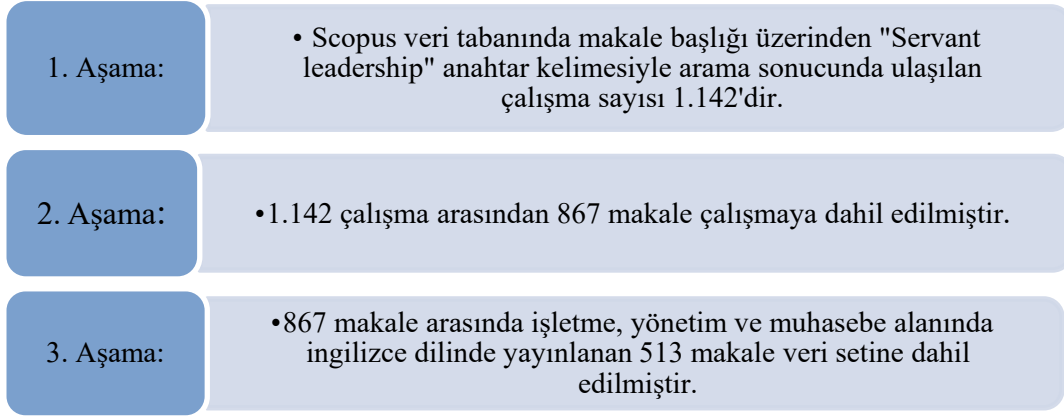
3.2. Araştırma Yöntemi

Araştırmada, sistematik literatür taraması yapılmıştır. Bunun için bibliyometrik yöntem kullanılmıştır. Veri setindeki çalışmalar bibliyometrik yöntemin performans analizi ve görsel alan haritalama tekniklerinden faydalanılarak incelenmiştir. Bibliyometrik yöntem, bir araştırma alanındaki yazarlar, çalışmalar, ülkeler, dergiler vs. gibi çeşitli unsurların performanslarını istatistiki ve matematiksel teknikler kullanarak belirlemeye ve alandaki bilimsel iletişim ve etkileşimi ortaya koymaya yarayan bir yöntemdir (Şimşir, 2021: 14). Bunu yapmak için atıf analizi, ortak kelime analizi, ortak atıf analizi gibi bir dizi çeşitli teknikler kullanılmaktadır.

Araştırmada, ilgili literatürü daha doğru yorumlayabilmek için ilk olarak performans analizi ile alanın genel özellikleri incelenmiştir. Ardından ortak kelime analizi tekniği ile hizmetkâr liderlik literatürünün kavramsal yapısı araştırılmıştır. Ortak kelime analizi, alanda etkin olan araştırma konularının belirlenmesine ve bilimsel ağ haritalama ile söz konusu değişkenler arasındaki ilişki ağını incelemeye fırsat tanıyan bir tekniktir (Bağış, 2021: 107). Çalışmada, analiz sonucu elde edilen bulgulara göre kavramın gelişim seyri dönemler itibariyle karşılaştırılmıştır.

3.3. Veri Setinin Oluşturulması

Veri setini oluşturmak için Scopus veri tabanında makale başlığı üzerinden ["servant leadership"] anahtar kelimesi kullanılarak arama gerçekleştirilmiştir. Bibliyometrik analiz için Scopus ve Web of Science (WOS) veri tabanlarından sıkça faydalanılmaktadır. Scopus, WOS veri tabanının ardından ikinci büyük veri tabanı olarak ifade edilmektedir (Gürler, 2021). Araştırma için Scopus veri tabanının tercih edilme nedeni, hizmetkâr liderlik konusunda WOS veri tabanından daha fazla bibliyometrik çalışmayı veri setine dâhil etmeye imkân tanınmasıdır. Veri setinin oluşturulma aşamaları Şekil 1'de görülmektedir.



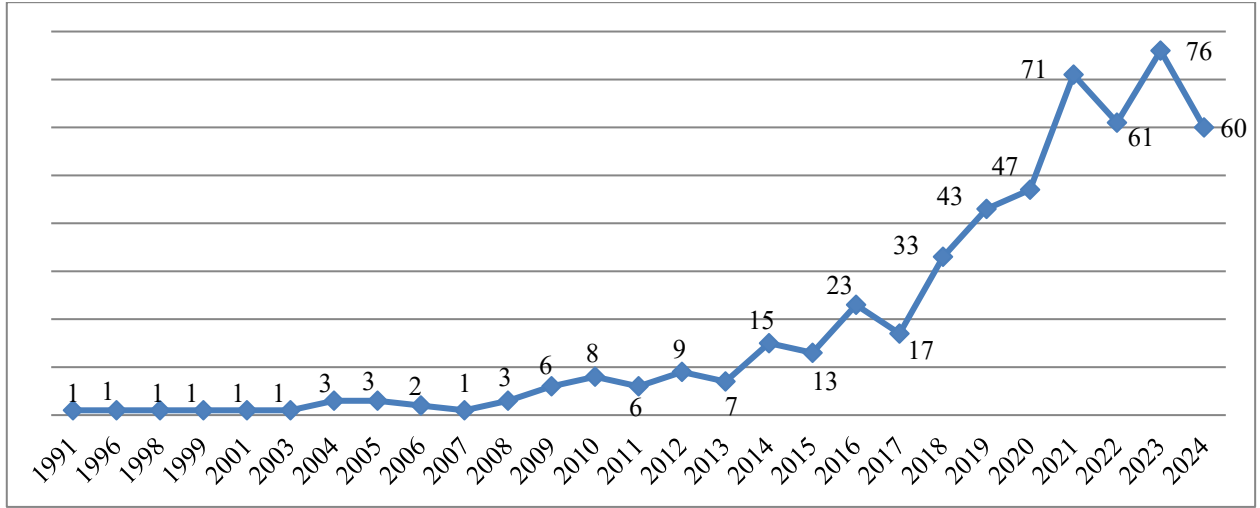
Şekil 1. Veri Setinin Oluşturulması

Scopus veri tabanında makale başlığı üzerinden ["servant leadership"] anahtar kelimesiyle yapılan arama sonucunda işletme, yönetim ve muhasebe alanında İngilizce dilinde yayınlanan 513 makaleye ulaşılmıştır. Veri setindeki 513 çalışma bibliyometrik analize tabi tutulmuştur. İlgili literatür taraması Temmuz 2024 itibariyle sonlandırılmıştır.

4. Analiz ve Bulgular

4.1. Hizmetkâr Liderlik Literatürünün Genel Özellikleri

Hizmetkâr liderlik kavramı, 1990'lı yıllar itibariyle gündeme gelmiş ve yayın sayısı açısından yıllar içerisinde artış göstermiştir. Şekil 2'de hizmetkâr liderlik konusunda yıllar itibariyle yapılan yayın sayıları görülmektedir.



Şekil 2. Hizmetkâr Liderlik Konusunda Yıllar İtibariyle Yapılan Yayın Sayısı (N= 513)

Şekil 2’de 1991 yılından 2008 yılına kadar yayın sayısında kayda değer bir gelişme olmadığı görülmektedir. 2009 yılı itibariyle 2018 yılına kadar makale sayısında hızlı bir gelişme yaşanmıştır. 2019 yılı itibariyle ise 2024 yılının ilk yarısına kadar yayın sayısı açısından ciddi bir artış olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu yükselişe bakarak hizmetkâr liderlik literatürünün iki dönemde incelenebileceği yorumunu yapmak mümkündür. İlk dönem çalışmalar 1991-2017 yıllarını kapsamaktadır. 1991’den 2008 yılına kadar yapılan çalışma sayısı (N= 18) sınırlı kaldığı için ilgili dönemdeki makaleler 2009-2017 yılları arasında yayımlanan (N= 104) çalışmalara dâhil edilerek birinci dönemde toplam 122 çalışma incelenmiştir. İkinci dönem çalışmalar 2018-2024 yıllarını kapsamaktadır. Bu dönem yayın sayısında hızlı bir artışın yaşandığı dönemdir. Birkaç yıl içerisinde yayımlanan makale sayısı 391’dir.

Veri setindeki 513 çalışma toplam 73 ülkeden gelmektedir. Şekil 3’te hizmetkâr liderlik literatürüne en fazla katkı sağlayan 11 ülke ve makale sayıları görülmektedir.



Şekil 3. Hizmetkâr Liderlik Literatürüne Katkı Sağlayan Ülkeler

Şekil 3’teki verilere göre hizmetkâr liderlik konusunda en fazla yayına sahip ülke, kayda değer bir farkla Birleşik Devletlerdir (N= 124). ABD’yi, Çin (N= 81) takip etmektedir. Şekilde gösterilmeyen ülkelere 20’sinde 1 yayın vardır. 10 makalenin menşei bilinmemektedir.

Hizmetkâr liderlik literatürünün son yıllarda hızla gelişme göstermesi, alana yapılan atıf sayısını da arttırmıştır. Tablo 1’de hizmetkâr liderlik konusunda alanda en fazla atıf alan ilk 5 yayın görülmektedir.

Tablo 1. Hizmetkâr Liderlik İle İlgili En Yüksek Atıf Sayısına Sahip 5 Yayın

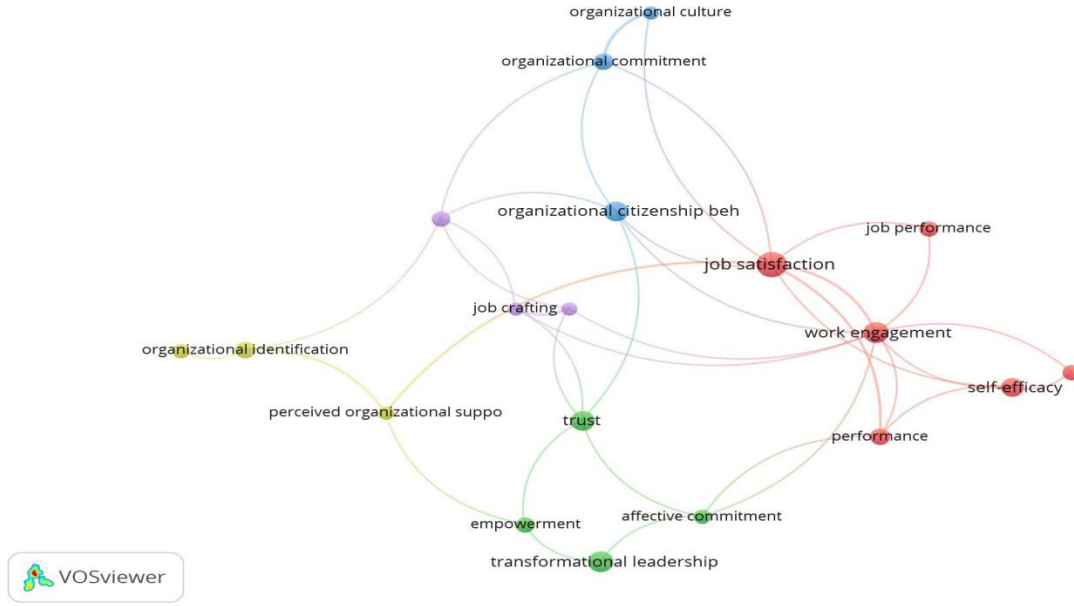
Yazar ve Yayın Yılı	Yayın Başlığı	Scopus Alıntı Sayısı
Liden vd. (2008)	Servant leadership: Development of a multidimensional measure and multi-level assessment	1.034
Evaa vd. (2019)	Servant Leadership: A systematic review and call for future research	715
Hoch vd. (2018)	Do Ethical, Authentic, and Servant Leadership Explain Variance Above and Beyond Transformational Leadership? A Meta-Analysis	692
Liden vd. (2014)	Servant leadership and serving culture: Influence on individual and unit performance	602
Barbuto vd. (2006)	Scale development and construct clarification of servant leadership	568

Literatürde en fazla atıf alan yayın Liden vd.’nin (2008) ölçek geliştirme çalışmasıdır (N= 1.034). Ardından, Evaa vd.’nin (2019) hizmetkâr liderlik konusunda ilgili literatürü inceledikleri çalışmaları (N= 715) gelmektedir.

Veri setini oluşturan 513 çalışma, 58 tanesinde sadece 1 yayın olmak üzere 161 farklı dergide yayınlanmıştır. Hizmetkâr liderlik konusunda en fazla yayın yapan dergiler Leadership and Organization Development Journal (N= 42), Journal of Business Ethics (N= 19) ve International Journal of Contemporary Hospitality Management (N= 12) şeklinde sıralanmaktadır.

Hizmetkâr liderlik literatürünün kavramsal, sosyal ve entelektüel yapısını incelediğinde zengin bir içeriğe sahip olduğu görülmektedir. Veri setindeki 513 makaleye, 9 yazarın 1 ve 89 yazarın 2 çalışması olmak üzere 159 farklı yazar katkı sunmuştur. En fazla yayın sayısına sahip ilk üç yazar, Dirk van Dierendonck (N= 11), Robert C. Liden (N= 10) ve Sen Sendjaya (N= 9) şeklinde sıralanmaktadır.

Veri setindeki 513 makalenin anahtar kelimeleri kullanılarak kavramların ele alınma ve birbirleriyle ilişkilendirilme sıklığını incelemek için VOSviewer paket programı yardımıyla ortak kelime analizi yapılmış ve ağ haritası ortaya konulmuştur. Ortak kelime analizi, makalelerdeki anahtar kelimelerin birlikte kullanılmalarına dayanarak kavramların birbirleriyle ilişkili olduğunu varsaymaktadır. Analize göre, sıklıkla kullanılan kavramlar diğerlerine göre ilgili alanda daha etkindir. Ağ haritasıyla görselleştirme tekniğinde, oluşan dairelerin boyutu, çizgilerin inceliği ve dairelerin birbirine olan mesafesi önemlidir. Birbirine yakın şekilde oluşan kümelenmeler, dairelerin birbirleriyle ilişkisinin gücünü ve birbirine benzerliğini göstermektedir (Çevik, 2021). Ağ haritasında bu kavramları temsil eden daireler daha büyüktür. Yakın şekilde kümelenmiş kavramların ise birbirleriyle ilişkili olabileceği varsayılmaktadır. Analiz ve ağ haritalama teknikleri, ilgili literatürün kavramsal açıdan nasıl bir gelişme seyri izlediğini yorumlamaya imkân tanımaktadır (Bağış, 2021: 107). İncelenen çalışmaların anahtar kelimelerinden kavramın kendisini ifade ettiği için ‘servant leadership’ ifadesiyle birlikte, literatürle doğrudan ilgisi olmayan ‘cinsiyet, yükseköğrenim, hastane hizmeti, ölçek geliştirme’ benzeri ifadeler ayıklanarak ve eşik değer 7 olarak belirlenerek analiz gerçekleştirilmiştir. Eşik değer, seçilen anahtar kelimelerin çalışmalarda en az kaç kez kullanılması gerektiğini ifade etmektedir. Şekil 4, ortak kelime analizi sonucu oluşan ağ haritasını göstermektedir (Eşik değer= 7).



Şekil 4. Ortak Kelime Analizi Ağ Haritası

Ortak kelime analizi sonucu oluşan Şekil 4'e göre, hizmetkâr liderlik kavramıyla en fazla ilişkilendirilen kavram iş tatmini, dönüşümcü liderlik, işe adanmışlık/tutkunluk, güven ve örgütsel vatandaşlık davranışıdır. Yapılan analiz sonucunda birlikte ele alınma sıklığı açısından 5 küme ortaya çıkmıştır. Tablo 2'de oluşan kelime kümeleri görülmektedir.

Tablo 2. Ortak Kelime Analizi Sonucu Ulaşılan Kelime Kümeleri

Küme-1 (Sarı)	Küme-2 (Kırmızı)	Küme-3 (Yeşil)	Küme-4 (Mor)	Küme-5 (Mavi)
Örgütsel özdeşleşme Örgütsel destek algısı Ayrılma niyeti	İş tatmini İşe adanmışlık / Tutkunluk Öz yeterlilik İş performansı Performans	Dönüşümcü liderlik Güven Güçlendirme Duygusal bağlılık	Psikolojik güçlendirme İş yaratıcılığı Yenilikçi iş davranışı	Örgütsel vatandaşlık davranışı Örgütsel bağlılık Örgüt kültürü

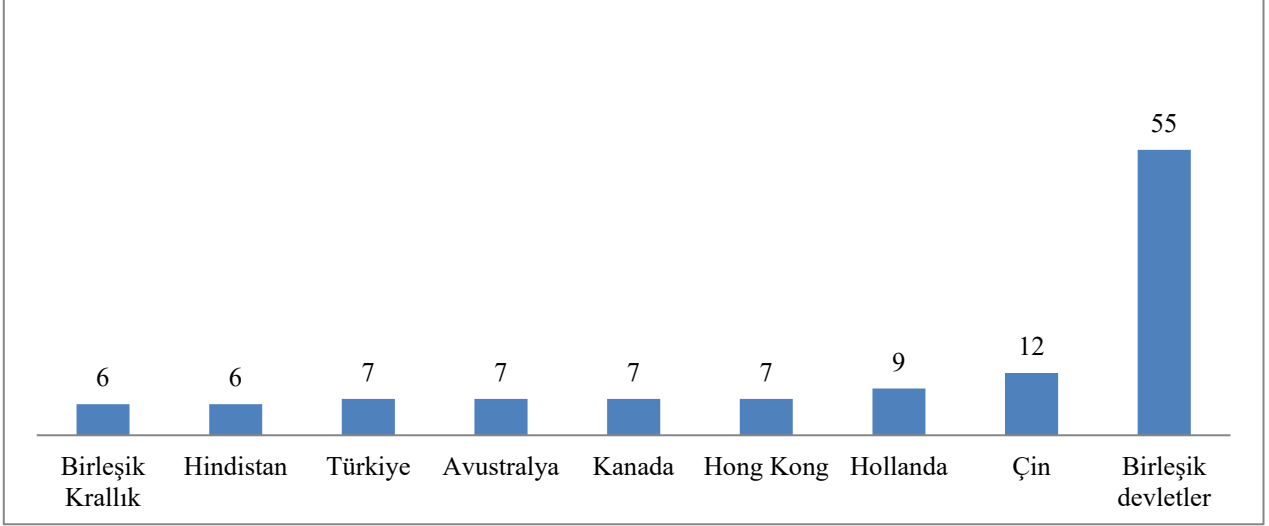
Şekil 4'teki ağ haritasına bakarak, hizmetkâr liderlik literatüründe kırmızı kümede yer alan kavramların ağırlıkta olduğu yorumunu yapmak mümkündür. Oluşan kümelerde genel olarak örgütsel tutumlara odaklanıldığı görülmektedir. Tabloda, hizmetkâr liderlik konusuyla sıklıkla ilişkilendirilen iş tatmini, işe adanmışlık/tutkunluk, örgütsel vatandaşlık davranışı, özyeterlilik gibi kavramlardan yola çıkarak, alanda bilişsel ve duygusal etkenlerin ağırlıkta olduğu yorumunu yapmak mümkündür.

4.2. Hizmetkâr Liderlik Literatürünün Dönemler İtibariyle İncelenmesi

Yıllar itibariyle hizmetkâr liderlik konusunda yapılan yayınları iki dönemde incelemenin mümkün olduğu görülmektedir. Yayın sayısı açısından dalgalı bir seyir izleyen ilk dönem çalışmalar (N= 122) 1991-2017 yıllarını; ikinci dönem çalışmalar (N= 391) ise 2018-2024 yıllarını kapsamaktadır. Çalışmanın bu bölümünde her iki dönemin genel özellikleri ele alınacak ve alanın kavramsal yapısı incelenecektir. Ayrıca, hizmetkâr liderlik literatürü dönemler itibariyle karşılaştırmalı olarak ele alınacaktır.

4.2.1. İlk Dönem Çalışmaların (1991-2017) Genel Özellikleri

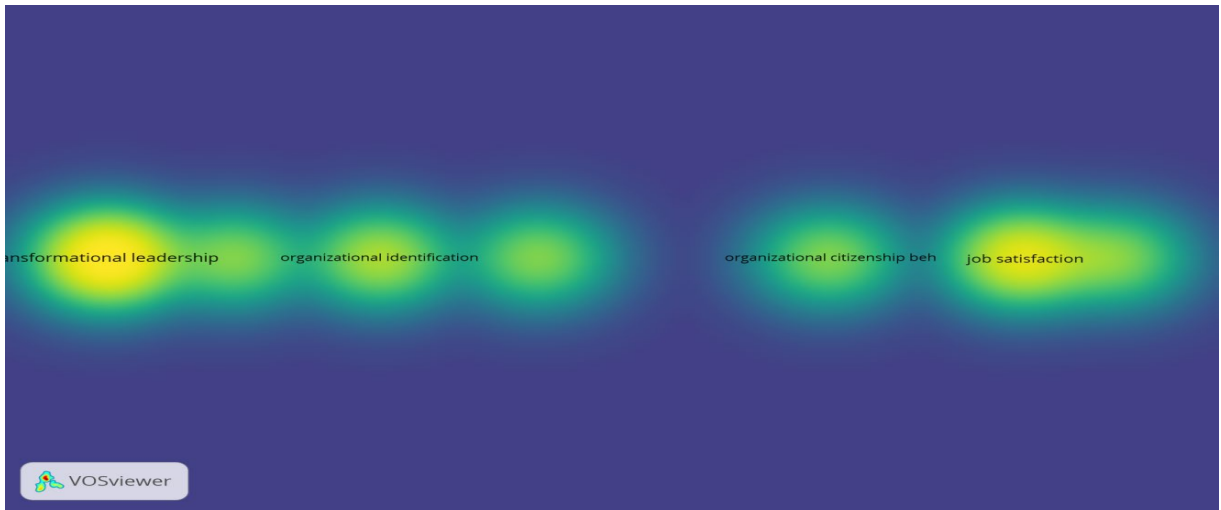
İlk dönemi ifade eden 27 yıl içerisinde toplam 122 makale yayınlanmıştır. Dönem içerisinde 2009 yılı itibariyle yayın sayısının artmaya başladığı yorumunu yapmak mümkündür. Bu dönemde alana katkı sunan ülke sayısı 30'dur ve 6 makalenin menşei bilinmemektedir. Şekil 5'te ilk dönemde alana en fazla katkı yapan 9 ülke ve yayın sayıları görülmektedir.



Şekil 5. İlk Dönem (1991-2017) Çalışmalara Katkı Sunan Ülkeler

İlk dönemdeki 122 çalışmada, ABD'nin yayın sayısı (N= 55) açısından baskın olduğu görülmektedir. ABD'yi, Çin (N= 12) ve Hollanda (N= 9) takip etmektedir.

Dönemin kavramsal yapısını ortaya koymak için ilk dönemde veri setini oluşturan 122 çalışmaya VOSviewer paket programıyla ortak kelime analizi uygulanmıştır. Böylece, alanda etki gücü yüksek kavramlar belirlenmeye ve kavramlar arasındaki ilişki yorumlanmaya çalışılmıştır. Anahtar kelimeler üzerinden yapılan ortak kelime analizi, ilişkilendirilen kavramların birbirleriyle ilişkili olduğu anlamına gelmemektedir. Bu analiz, hizmetkâr liderlik konusunda yayınlanan makalelerde anahtar kelimelerin bir arada ne sıklıkla kullanıldığını göstermektedir (Bağış, 2021: 107). Şekil 6'da ortak kelime analizi sonucu oluşan yoğunluk haritası görülmektedir (Eşik değeri= 3).



Şekil 6. Birinci Dönem (1991-2017) Çalışmaların Kavramsal Yapısı

Elde edilen yoğunluk haritası, alanda etki gücü yüksek kavramların belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Dairenin rengi ne kadar koyu ise kullanım sıklığının arttığını göstermektedir. Şekil 6’da sarı rengin koyu olmasından yola çıkılarak, dönüşümcü liderlik ve iş tatmini kavramlarının hizmetkâr liderlik konusuyla sıklıkla ilişkilendirildiği ve bu kavramların etki gücünün yüksek olduğu yorumunu yapmak mümkündür. Yapılan ortak kelime analizinde 3 tane kavram kümesinin oluştuğu görülmektedir. Tablo 3’te ise ortak kelime analizi sonucu oluşan kelime kümeleri görülmektedir.

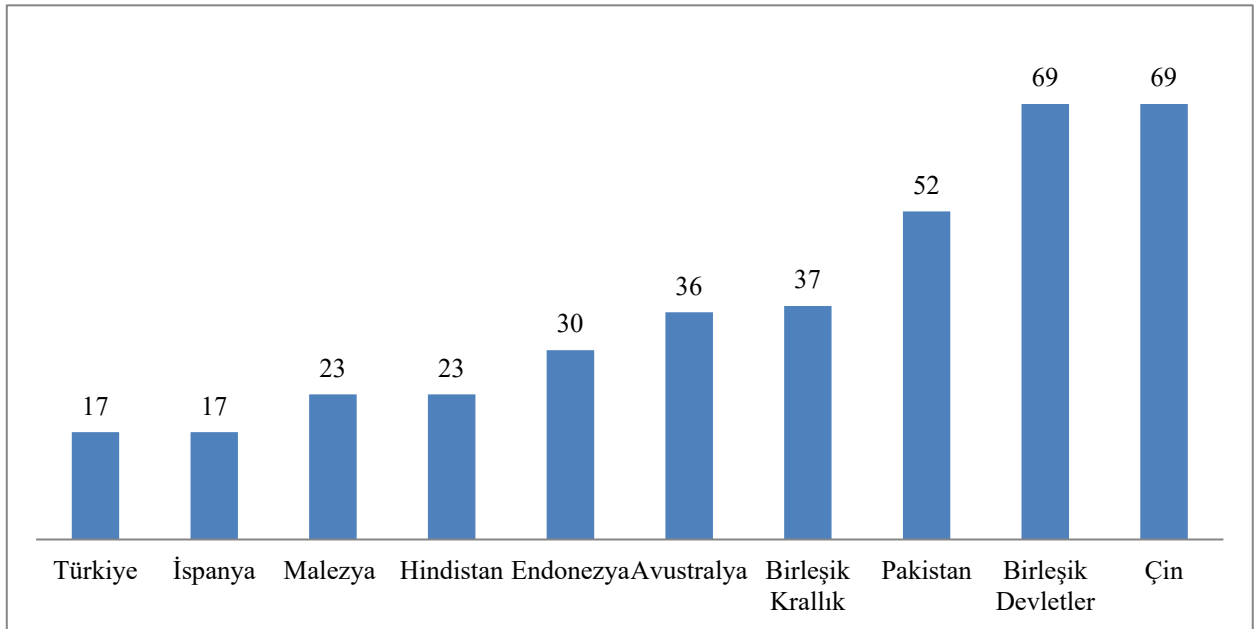
Tablo 3. Birinci Dönem (1991-2017) Çalışmalarda Oluşan Kelime Kümeleri

Küme-1	Küme-2	Küme-3
Dönüşümcü liderlik	İş tatmini	Örgütsel özdeşleşme
Örgütsel adanmışlık/tutkunluk	Örgütsel vatandaşlık davranışı	Psikolojik güçlendirme
	Örgütsel bağlılık	

İkinci dönemle kıyaslandığında, birinci dönem çalışmalar sayıca kısıtlıdır. Ancak bize ilgili literatürün kavramsal yapısını yorumlamaya yönelik bilgiler vermektedir. İlk dönem çalışmalarda hizmetkâr liderlik literatürünün çalışanların örgütle çıktılarına odaklanıldığı yorumu yapılabilir.

4.2.2. İkinci Dönem (2018-2024) Çalışmaların Genel Özellikleri

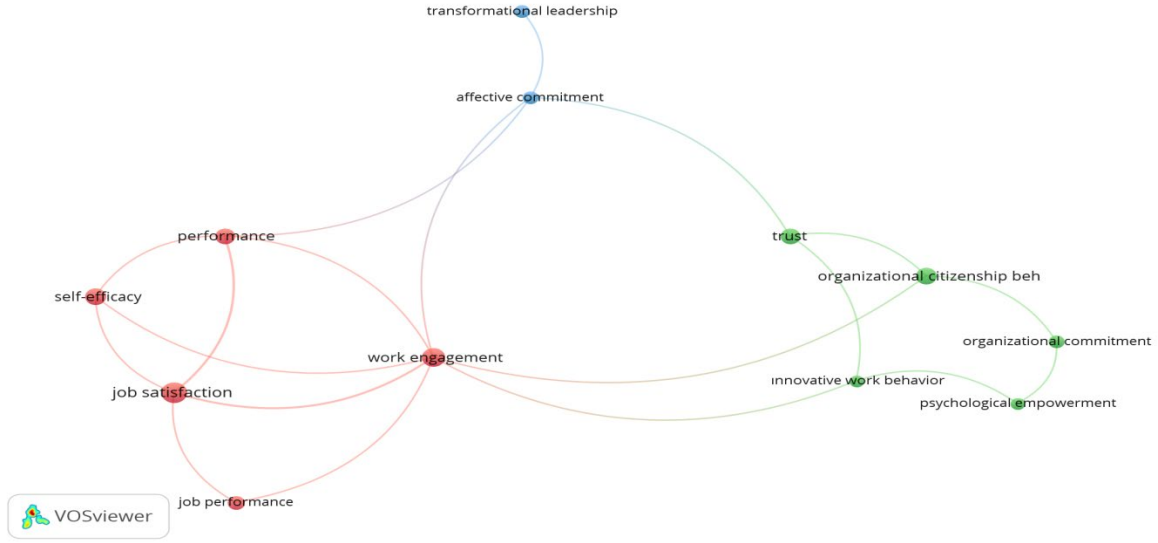
Hizmetkâr liderlik konusunda ilk dönemi kapsayan 7 yılda toplam 391 yayın yapılmıştır. İlk dönemdeki çalışma sayısı ile kıyaslandığında, son birkaç yıl içerisinde yayın sayısında çok hızlı bir artış yaşandığı görülmektedir. Bu dönemde alana katkı sunan ülke sayısı 70’dir. 6 yayının menşei bilinmemektedir. Şekil 7’de, ikinci dönemde hizmetkâr liderlik literatürüne en fazla katkı sunan 10 ülke görülmektedir.



Şekil 7. İkinci Dönem (2018-2024) Çalışmalara Katkı Sunan Ülkeler

İkinci dönem çalışmalara kayda değer bir farkla en fazla katkı sunan üç ülke Çin (N= 69), ABD (N= 69) ve Pakistan (N= 52) olarak sıralanmaktadır. İlk dönem çalışmalara kıyasla Çin’in (N= 69) ve Pakistan’ın (N= 52) yayın yapma sayısında hızlı bir yükselişe geçtiği görülmektedir.

Dönemin kavramsal yapısını incelemek için veri setindeki 391 çalışmaya VOSviewer paket programıyla ortak kelime analizi uygulanmıştır. Şekil 5’te ortak kelime analizi sonucu oluşan ağ haritası görülmektedir (Eşik değer= 6).



Şekil 8. İkinci Dönem (2018-2024) Çalışmaların Kavramsal Yapısı

Şekil 8’deki ağ haritasında 3 tane kelime kümesinin oluştuğu; iş tatmini, işe adanmışlık/tutkunluk, öz yeterlilik ve örgütsel vatandaşlık kavramlarının hizmetkâr liderlik konusuyla diğerlerinden daha fazla ilişkilendirildiği görülmektedir. Tablo 4, ortak kelime analizi sonucu oluşan kelime kümelerini göstermektedir.

Tablo 4. İkinci Dönem (2018-2024) Çalışmalarda Oluşan Kelime Kümeleri

Küme-1 (Mavi)	Küme-2 (Kırmızı)	Küme-3 (Yeşil)
Örgütsel bağlılık	İş tatmini İşe adanmışlık / Tutkunluk	Örgütsel vatandaşlık davranışı Güven
Dönüşümcü liderlik	Öz yeterlilik İş performansı	Örgütsel bağlılık Psikolojik güçlendirme Yenilikçi iş davranışı

Her iki dönemde de hizmetkâr liderlik kavramıyla ilişkilendirilen tek liderlik tarzının “dönüşümcü liderlik” olduğu görülmektedir. Çünkü ilgili literatürü incelendiğinde, hizmetkâr liderlik ve dönüşümcü liderlik konularının benzerlik ve farklılıklarının sıkça araştırıldığı çalışmalara rastlanmaktadır (Stone vd., 2004; Parolini vd., 2009; Schneider ve George, 2011; Van Dierendonck vd., 2014; Hoch vd., 2018). İkinci dönem çalışmaların daha çok çalışanların tutumlarına odaklandığı görülmektedir. Bunu yaparken iş tatmini, güven, öz yeterlilik vs. gibi bireysel unsurlar yoğunluktadır.

4.2.3. Hizmetkâr Liderlik Literatürünün Dönemler İtibariyle Değişen Yapısı

Çalışmada, hizmetkâr liderlik konusunda yayınlanan makale sayıları esas alınarak, ilgili literatürü iki dönemde incelemenin mümkün olduğu görülmüştür. İlk dönem (1991-2017) makale sayısında kayda değer bir gelişme yaşanmamıştır. Ancak, ikinci dönemi (2018-2024) kapsayan birkaç yıl içerisinde yayınlanan makale sayısında ciddi bir artış yaşandığı görülmektedir. Yayın sayısındaki bu artışın literatürün performans göstergelerine yansıdığı görülmektedir. Tablo 5, hizmetkâr liderlik konusunda yayımlanan makaleleri yayın sayısı, en fazla katkı sunan ülkeler ve alanın kavramsal yapısı açısından dönemler itibariyle karşılaştırmaktadır.

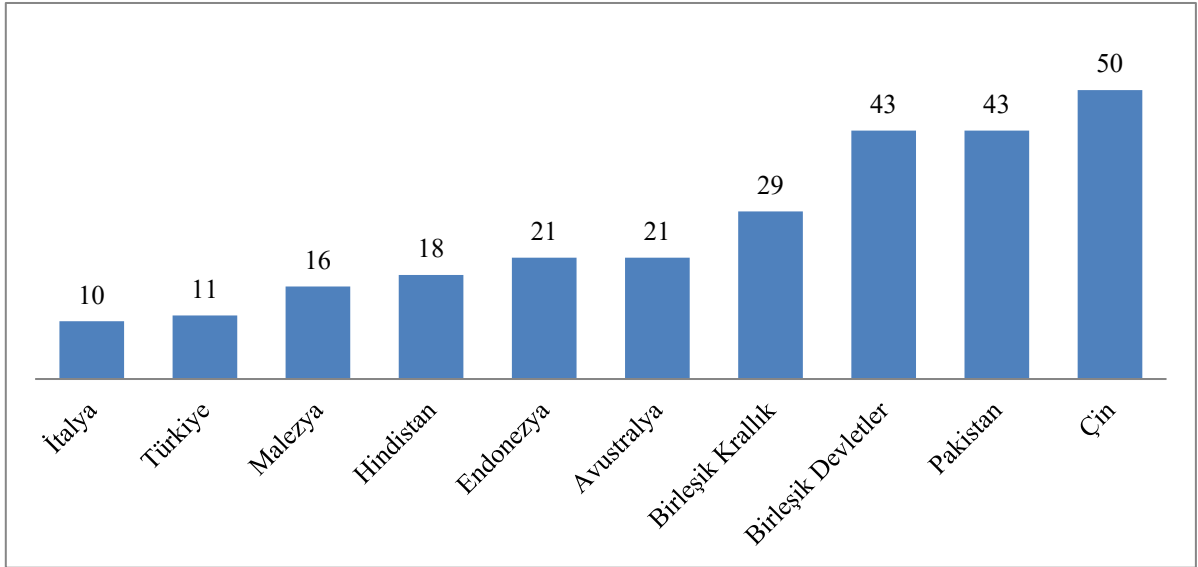
Tablo 5. Hizmetkâr Liderlik Literatürünün Dönemler İtibariyle Karşılaştırılması

	Birinci Dönem (1991-2017)	İkinci Dönem (2018-2024)
Yayın Sayısı	122	391
Katkı Sunan Ülkeler	ABD (N= 55) Çin (N= 12) Hollanda (N= 9)	Çin (N= 69) ABD (N= 69) Pakistan (N= 52)
Kavramsal Yapısı	İş tatmini Dönüşümcü liderlik	İş tatmini İşe adanmışlık Öz yeterlilik Örgütsel vatandaşlık davranışı

Her iki dönemi incelendiğinde, en dikkat çekici farkın yayın sayısı ve katkı sunan ülkelerde görüldüğü yorumunu yapmak mümkündür. Katkı sunan ülkeler açısından 2018 yılı sonrası çalışmalarda Çin ve Pakistan menşei yayınların sayısında hızlı bir artış yaşandığı görülmektedir. Ayrıca, ilk dönem çalışmalarda ABD'nin açık ara liderliğine, ikinci dönemde Çin'in ortak olduğu görülmektedir. Alanın kavramsal yapısı incelendiğinde, her iki dönem arasında yayın sayısı açısından ciddi bir fark olduğu için kavramsal yapı hakkında kesin yorumlar yapmak uygun olmayacaktır. Ancak, hizmetkâr liderlik kavramıyla sıklıkla kullanılan değişkenlerin çeşitlilik gösterdiği görülmektedir. Diğer taraftan, iş tatmini kavramı her iki dönemde de hizmetkâr liderlik konusuyla ilişkilendirilmiştir. İkinci dönemde ise işe adanmışlık, öz yeterlilik ve örgütsel vatandaşlık davranışı kavramlarının öne çıktığı görülmektedir.

İkinci dönemi kapsayan yıllarda (2018-2024), küresel boyutta ciddi etkileri olan Covid-19 pandemisi yaşanmıştır. 2019 yılı sonlarında başlayarak ardından gelen yıllarda dünyayı etkileyen süreç, çalışma yaşamında da uzaktan çalışmanın yaygınlaşması yanında, çalışanların hem fiziksel hem mental sağlığının korunması gerektiği gibi çeşitli konuları öncelik haline getirmiştir. Çalışmada iki dönem halinde incelenen hizmetkâr liderlik literatürünün pandemi sonrası, özellikle 2021 (N= 71) itibariyle, çok hızlı bir gelişme gösterdiği çalışmadaki Şekil 2'de görülmektedir.

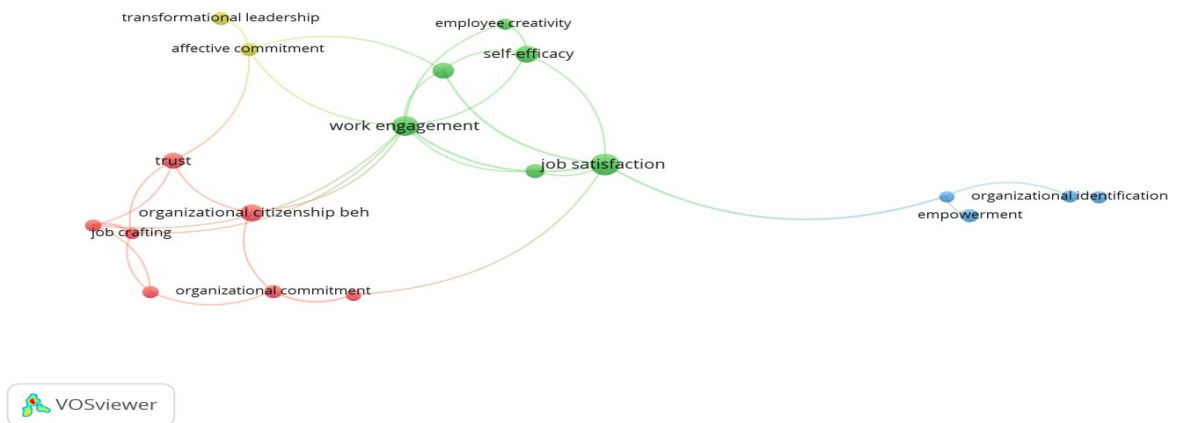
2021-2024 yılları arasında 269 makale yayımlanmıştır. Bu rakam, ikinci dönemi ifade eden 391 çalışmanın 3'te 2'sini oluşturmaktadır. Makale artışının bir anda yükseldiği 2021 yılı itibariyle 2021-2024 yıllarını kapsayan süreçte yayımlanan makalelerin kavramsal yapı bakımından alanı nasıl etkilediği incelenmeye değerdir. Diğer taraftan, 2020 yılında ciddi etkilerini gösteren pandemi sürecinin ilgili literatüre 2021 yılı itibariyle yansımalarının muhtemel olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Söz konusu duruma göre, hizmetkâr liderlik konusunda 2021-2024 döneminde yayımlanan çalışmaların performans göstergeleri incelenmiştir. Şekil 9, 2021-2024 yılları arasında alana en fazla katkı sunan ülkeleri göstermektedir.



Şekil 9. 2021-2024 Yılları Arasında Çalışmalara Katkı Sunan Ülkeler

Pandemi süreci sonrasında hizmetkâr liderlik konusunda kayda değer bir farkla en fazla katkı sunan ülkeler Çin (N= 50), Pakistan (N= 43) ve ABD (N= 43) olarak sıralanmaktadır. Söz konusu rakamlar Şekil 7'deki rakamlarla karşılaştırıldığında, ikinci dönemi ifade eden 2018-2024 yılları arasında Çin'in katkı sunduğu 69 çalışmanın 50'si pandemi sonrası döneme aittir. Pakistan'ın 52 çalışmasının ve ABD'nin 69 yayınının 43'ü yine bu dönemde yayımlanmıştır. Söz konusu verilerden yola çıkarak, pandemi sonrası dönemde hizmetkâr liderlik konusuna artan ilginin daha çok Asya bölgesinden (Çin= 50 ve Pakistan= 43) geldiği görülmektedir.

Hizmetkâr liderlik literatürünü nicelik ve nitelik açısından etkileyen söz konusu dönemde (2021-2024), alanın kavramsal yapısının nasıl olduğunu belirleyebilmek için VOSviewer yardımıyla veri setindeki 269 makaleye ortak kelime analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucu oluşan ağ haritası Şekil 10'da görülmektedir (Eşik değeri= 6).



Şekil 10. 2021-2024 Döneminde Yayımlanan Çalışmaların Kavramsal Yapısı

Ortak kelime analizi sonucu 4 kelime kümesi oluşmuştur. Kavramların birbirleriyle ilişkisini yorumlama fırsatı tanıyan ağ haritasında yeşil kümedeki iş tatmini, işe adanmışlık ve öz yeterlilik kavramlarının daire büyüklükleri ve bağlantı güçleri açısından etkinliğinin fazla olduğu görülmektedir. Söz konusu kavramların ardından güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı

gelmektedir. Tablo 6’da, ortak kelime analizi sonucu oluşan kelime kümeleri görülmektedir (Eşik değer= 3).

Tablo 6. 2021-2024 Yılları Arasında Alanın Kavramsal Yapısı

Küme-1 (Sarı)	Küme-2 (Kırmızı)	Küme-3 (Yeşil)	Küme-4 (Mavi)
Duygusal bağlılık Dönüşümcü liderlik	Güven Örgütsel vatandaşlık davranışı Örgütsel bağlılık Yenilikçi iş davranışı Psikolojik güçlendirme İş yaratıcılığı Örgüt kültürü	İş tatmini İşe adanmışlık Öz yeterlilik Performans Çalışan yaratıcılığı İş performansı	Güçlendirme Örgütsel özdeşleşme Örgütsel destek algısı Ayrılma niyeti

Bu dönem yapılan çalışmalarda, kavram çeşitliliği olduğu Tablo 6’da görülmektedir. Anahtar kelimeler ve birlikte kullanım sıklıkları incelendiğinde, yapılan çalışmaların dönemin gereklerine karşılık vermeye çalıştığı yorumu yapılabilir. Şöyle ki, pandemi süreciyle dijitalleşme hızlanmış ve yeni çalışma biçimleri yaşamın yeni normalleri haline gelmiştir. Çalışanlar da duygusal ve bilişsel açıdan söz konusu geçişlere ayak uydurmak zorunda kalmıştır. Gerekli dönüşümleri doğru yürütebilecek dönüşümcü liderler ve örgüt kültürü; uzaktan çalışmayla zorlaşan duygusal ve örgütsel bağlılık, örgütsel özdeşleşme, işe adanmışlık; sürecin getirdikleriyle zorlaşan performans ölçümü dönemin tipik özellikleridir. Bunun yanında, küresel boyuta ulaşmış zorluklarla mücadele edebilmek için çalışanların desteklenmesini gerektiren güven, öz yeterlilik, psikolojik güçlendirme, yenilikçi davranış, yaratıcılık ve özdeşleşme gibi değişkenlerin dönemin kavramsal yapısını oluşturduğu görülmektedir. Ulaşılan söz konusu verilerle yapılabilecek en genel yorum, pandemi sürecinin ve sonrasında hizmetkâr liderlik literatürünü kavramsal açıdan geliştirdiğidir. Ayrıca, söz konusu yayınlara Çin ve Pakistan’ın katkı sunması, hizmetkâr liderlik kavramının içeriğinden kaynaklanan, yani değerlere ağırlık veren niteliklerin Asya kültürüyle içselleştiği şeklinde yorumlanabilir.

5. Sonuç ve Tartışma

Araştırmanın temel iki amacı vardır. İlk olarak, son yıllarda hızla gelişme gösteren hizmetkâr liderlik literatürünün genel özelliklerinin neler olduğunun araştırılması amaçlanmıştır. İkinci amaç ise söz konusu gelişmelerin alanı nasıl yönlendirdiği ve hizmetkâr liderlik literatürünün yıllar içerisinde nasıl bir gelişim seyri izlediğinin yorumlanmasıdır. Amaçlar doğrultusunda bibliyometrik yöntem kullanılarak sistematik literatür taraması yapılmıştır. Bibliyometrik yöntem, çalışma konusunun genel görünümü hakkında yorumlar yapabilme fırsatı tanıması açısından faydalı bir yöntemdir. Çalışmada, bibliyometrik yöntemin performans analizi ve ortak kelime analizi teknikleri kullanılmıştır. Söz konusu teknikler aracılığıyla alanda etki gücü yüksek unsurları ve alanın kavramsal yapısını dönemler itibariyle ortaya koymak amaçlanmıştır.

Alanın genel performans göstergelerine bakıldığında, hizmetkâr liderlik konusunda ifade edilebilecek en dikkat çekici bulgu, son yıllarda konuyla ilgili hızla artan araştırma sayısıdır. Bu durum alanın gelişmeye başladığının göstergesidir. Alana katkı sunan ülkeler açısından ABD (N= 124) ve Çin (N= 81) başta gelmektedir. Hizmetkâr liderlik literatürünün kavramsal yapısına bakıldığında konunun iş tatmini, örgütsel adanmışlık/tutkunluk, dönüşümcü liderlik, güven ve örgütsel vatandaşlık kavramlarıyla sıklıkla ilişkilendirildiği görülmektedir. Konuyla ilgili en fazla yayın sayısına sahip derginin Leadership and Organization Development Journal (N= 42) olduğu görülmektedir.

Yapılan inceleme sonucu, yayın sayısı esas alınarak ilgili literatürü iki dönemde incelemenin mümkün olduğu görülmektedir. İlk dönem (1991-2017) çalışmalar kısmen sınırlı bir gelişme göstermiştir. Yayın sayısı (N= 122) artmaya başlamış, ancak kayda değer bir gelişme görülmemiştir.

İlk yıllarda alana en fazla katkı sunan ülkeler ABD (N= 55), Çin (N= 12) ve Hollanda (N= 9) olarak sıralanmaktadır. Bu dönemde ABD'nin yayın sayısı önemlidir. Bu sayı, alanda ABD'nin çalışma yaşamının baskın olduğu şekilde yorum getirmeye fırsat tanımaktadır. İlk dönem çalışmaların kavramsal yapısı ise vurgulanan değişkenler açısından zengin değildir. Bu dönemde iş tatmini ve dönüşümcü liderlik kavramları öne çıkmaktadır. Evaa vd.'nin (2019: 112) ifadesine dayanarak, ilk dönemi içerisine alan yıllarda daha çok hizmetkâr liderlik kavramının içeriğini geliştirmeye ve kavramın ölçülmesine yönelik çalışmalara odaklanıldığı görülmektedir.

İkinci dönemi (2018-2024) kapsayan yıllarda ise yayın sayısında (N= 391) bir anda hızlı bir artış yaşanmıştır. Özellikle 2021 yılında (N= 71) bir sıçrama yaşandığı görülmektedir. Bu dönemde küresel ölçekte etkili olan Covid-19 pandemisinin yaşandığı göz ardı edilmemelidir. 2019 yılı sonlarında ortaya çıkan ve etkileri ardından gelen birkaç yılda devam eden süreçte, konuyla ilgili yapılan çalışmaların 2021 yılı itibariyle literatüre yansiyebileceği yorumu yapılabilir. İkinci dönem çalışmalarla ilgili kayda değer bir diğer bulgu, alana katkı yapan ülkelerin dönemler itibariyle farklılık göstermesidir. İkinci dönemde Çin'in ve Pakistan'ın öne çıktığı görülmektedir. Çin ve ABD (N= 69) başa baş giderken, onları Pakistan (N= 52) takip etmektedir. İlgili dönemde Asya ülkelerinin konuya ilgisinin arttığı yorumu yapılabilir. İkinci dönem kavramsal yapı bakımından zengindir. Artan çalışma sayısı ile birlikte, hizmetkâr liderlik kavramının ilişkilendirildiği değişken sayısı da artmıştır. Bu dönemde iş tatmini, işe adanmışlık/tutkunluk, öz yeterlilik ve örgütsel vatandaşlık davranışı kavramları öne çıkmaktadır. Hizmetkâr liderlik konusuyla en fazla ilişkilendirilen konu her iki dönemde de iş tatminidir. Hizmetkâr liderlik çalışanların değerlerine ve genel anlamda maneviyatlarına da etki etmeyi amaçladığı için çalışanların içsel tatminini sağlamayı önemsemektedir. Bu sebeple iş tatmini konusu hizmetkâr liderler için bir önceliktir. Tatmin olan çalışanların, örgüte ve lidere güveninin ve bağlılığının artacağı şeklinde yorum yapılabilir. Bunun yanında, dönüşümcü liderlik ve örgütsel adanmışlık/tutkunluk kavramları hizmetkâr liderlik konusuyla her dönem sıklıkla ilişkilendirilmiştir. Dönüşümcü liderlik ve hizmetkâr liderliğin benzerlik ve farklılıkları konusunda literatürde hala tartışmalar olması, kavramların ilişkilendirilme sıklığını açıklayabilir. Ancak kavramla ilgili dikkat çekici bir bulgu, ilk dönem çalışmalarda dönüşümcü liderlik örgütsel adanmışlık/tutkunluk konusuyla birlikte sıklıkla ele alınırken; ikinci dönemde örgütsel bağlılık kavramıyla aynı kümede yer aldığı görülmektedir. Dikkat çekici bir başka bulgu ise ikinci dönemi kapsayan yıllarda yayın artışının yaşandığı 2021 yılı ve sonrası dönemdir.

İkinci dönemde yayımlanan 391 araştırmanın 269'u 2021-2024 yılları arasındadır. Söz konusu yılların ikinci döneme etki etmesi muhtemeldir. Yine bu yılların en belirgin özelliği, çalışma yaşamını derinden etkileyen küresel Covid-19 salgının ardından gelen dönemi yansımasıdır. Çalışanların bilişsel ve duygusal birçok yönden etkilendiği pandemi sonrası dönemde, örgütler ve çalışanlar açısından beklentiler etkilenmiştir. Örgütler için sürdürülebilirlik, öngörülü olmak ve çalışanların sağlığı öncelik haline gelirken, çalışanlar açısından herhangi bir olağanüstü durumda süreçlere uyum sağlayabilmek ve süreçte sağlıklı kalabilmek önemli olmuştur.

Pandemi dönemini taraflar açısından birkaç özellik sınırlamak mümkün değildir; ancak söz konusu birkaç özellik altında bilişsel ve duygusal birçok etkenin bulunduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Hizmetkâr liderlik tarzının insani değerleri öncelik haline getiren niteliği Covid-19 pandemi sürecinin hassasiyetiyle birleştiğinde, hizmetkâr liderlik tarzının çalışanların tatminine katkı sağlayıp sağlayamayacağı konusunda çalışmalara ağırlık verildiği görülmektedir. 2021-2024 döneminde yayın sayısındaki (N= 269) artışa bakarak, bu dönemin neden ve hangi yönde gelişmeye başladığı sorularına ortak kelime analiziyle yorum getirilmeye çalışılmıştır. Ortak kelime analizi sonucunda oluşan ağ haritasında iş tatmini, işe adanmışlık ve öz yeterlilik kavramlarının öne çıktığı görülmektedir. Bunun yanında, oluşan kelime kümeleri incelendiğinde, örneğin her dönemde etkin olan dönüşümcü liderlik tarzının duygusal bağlılık kavramıyla aynı kümede olduğu görülmektedir. Pandemi ve sonrası dönemin hassas yapısını, oluşan kelime kümelerinde görmek mümkündür. İncelenen birinci ve genel olarak ikinci dönem özelliklerinden farklı olarak, pandemi sürecinde duygusal bağlılık, yenilikçi iş davranışı, yaratıcılık, özdeşleşme, örgütsel destek algısı, performans

ve işten ayrılma niyeti gibi değişkenlerin hizmetkâr liderlik konusuyla sıklıkla ilişkilendirildiği görülmektedir. Yine bu dönemde de iş tatmini, güven, bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışı gibi konular ağırlıktadır. Pandemi süreciyle ciddi dönüşümler yaşayan örgüt yaşamında çalışanların duygusal ve bilişsel sağlıklarını dengede tutmaya yönelik araştırmalara ilginin arttığı yorumunu yapmak mümkündür.

Özetle, son yıllarda hızlı bir gelişme gösteren hizmetkâr liderlik konusu nicelik ve nitelik açısından çalışmada incelenmiş ve gelişim seyri itibariyle farklılıklar ortaya konulmuştur. Kavramla ilgili yapılabilecek en genel yorum, alanda çalışma sayısının hızla arttığı; söz konusu artışın alana katkı sunan ülkeler ve kavramsal yapı bakımından farklılık gösterdiğidir. Performans analizi ve ortak kelime analizine bakarak, Covid-19 pandemi süreci ve sonrasında alana yansıdığı yorumu yapılabilir. Ancak bu yorum kısıtlıdır. Covid-19 sürecinin hizmetkâr liderlik literatürüne etkisini araştırmak için daha öznel değerlendirmelere fırsat tanıyan yöntemler kullanılarak literatür incelenmelidir. Bununla birlikte, hizmetkâr liderlik literatürünün dönemler itibariyle değişen özelliklerinin arkasındaki nedenler araştırılmaya değerdir. Bibliyometrik yöntem, ilgili literatürün genel görünümü hakkında bilgi vermekte ve genel değerlendirmeler yapmaya fırsat tanımaktadır. Araştırmanın, alanın genel bir resmini ortaya koyarak hizmetkâr liderlik konusunda yapılacak gelecekteki çalışmalara fikir vermesi amaçlanmaktadır.

Kaynaklar

- Akdöl, B. (2015). *Hizmetkâr liderliğin iş tatminine etkisi: bilişim sektöründe bir araştırma* (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Aksoy Kürü, S. (2022). Türkiye’de hizmetkâr liderlik üzerine yazılan lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi (2008-2021). *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 379-403. <https://doi.org/10.55179/dusbed.1023008>
- Alahbabi, A. M. F., Binti Robani, A. ve Bin Zainudin, M. Z. (2023). A framework of servant leadership impact on job performance: the mediation role of employee happiness in use healthcare sector. *Quality*, 24(194), 69-79. <https://doi.org/10.47750/qas%2F24.194.08>
- Altınkaya, B. ve Selvitopu, A. (2024). İlkokul yöneticilerinin hizmetkâr liderlik davranışları ile öğretmenlerin örgütsel mutluluk düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 26(1), 104-114. <https://doi.org/10.17556/erziefd.1367584>
- Bağış, M. (2021). Bibliyometrik araştırmalarda kullanılan başlıca analiz teknikleri. O. Öztürk ve G. Gürler (Ed.), *Bir literatür incelemesi aracı olarak bibliyometrik analiz* içinde (s. 53-66). Nobel Yayıncılık.
- Bakan, İ. ve Doğan, İ. F. (2012). Hizmetkâr liderlik. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 1-12. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ksuiibf/issue/10265/125897>
- Barbuto, J. E. ve Wheeler, D. W. (2006). Scale development and construct clarification of servant leadership. *faculty publications: Group & Organization Management*, 31(3), 300-326. <https://doi.org/10.1177/1059601106287091>
- Budak, O., Erdal, N. ve Filiz, M. (2023). Hizmetkâr liderlik ve örgütsel güvenin iş tatmini üzerine etkisinin belirlenmesi: Sağlık sektöründe bir inceleme. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(3), 1027-1043. <https://doi.org/10.33206/mjss.1210758>
- Çevik, Z. (2021). Bibliyometrik Araştırmalarda Analiz Tekniklerinin Uygulanması: VOSviewer Paket Programı. O. Öztürk ve G. Gürler (Ed.), *Bir literatür incelemesi aracı olarak bibliyometrik analiz* içinde (s. 125-209). Nobel Yayıncılık.
- De Clercq, D., Bouckenooghe, D., Raja, U. ve Matsyorskaya, G. (2014). Servant leadership and work engagement: The contingency effects of leader-follower social capital. *Human Resource Development Quarterly*, 25(2), 183-212. <https://doi.org/10.1002/hrdq.21185>

- Duyan, E. ve Van Dierendonck, D. (2014). Hizmetkâr liderliği anlamak: teoriden ampirik araştırmaya doğru. *Sosyoloji Konferansları*, 49(2014-1), 1-32. <https://dergipark.org.tr/pub/iusoskon/issue/9553/119315>
- Evaa, N., Robin, M., Sendjayac, S., Van Dierendonckd, D. ve Lidene, R.C. (2019). Servant leadership: a systematic review and call for future research. *The Leadership Quarterly*, 30(1), 111-132. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2018.07.004>
- Greenleaf, R.K. (1977). *Servant leadership: a journey into the nature of legitimate power and greatness*. Paulist Press: New York, NY.
- Gürler, G. (2021). Bibliyometrik araştırmalarda ilgili literatüre ilişkin veri setinin oluşturulma süreci. O. Öztürk ve G. Gürler (Ed.), *Bir literatür incelemesi aracı olarak bibliyometrik analiz içinde* (s. 53-66). Nobel Yayıncılık.
- Hoch, J.E., Bommer, W.H., Dulebohn, J.H. ve Wu, D. (2018). Do ethical, authentic, and servant leadership explain variance above and beyond transformational leadership? A meta-analysis. *Journal of Management*, 44(2), 501-529. <https://doi.org/10.1177/0149206316665461>
- Hu, D., Thien, L.M., Ahmi, A. ve Mohamed, A. (2023). The 100 most-cited research publications on servant leadership: a bibliometric analysis. *SAGE Open*, 13(3), 1-16. <https://doi.org/10.1177/21582440231194220>
- Joseph, E.E. (2005). A correlation of servant leadership, leader trust, and organizational trust. *Leadership & Organization Development Journal*, 26(1), 6-22. <https://doi.org/10.1108/01437730510575552>
- Kalsoom, G. ve Zamecnik, R. (2023, 23-24 Kasım). Servant leadership knowledge structures: a bibliometric review. *Proceedings of the 19th European Conference on Management Leadership and Governance*, 19(1) içinde (s. 471-479). London, UK. <https://doi.org/10.34190/ecmlg.19.1.1674>
- Kır, S. ve Karabulut, T. (2021). Hizmetkâr liderlik tarzının işe adanmışlık üzerindeki etkisinde algılanan örgütsel adaletin aracı rolü. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 17(2), 359-387. <https://dergipark.org.tr/pub/esad/issue/67366/952522>
- Lamprinou, V.D.I., Tasoulis, K. ve Kravariti, F. (2021). The impact of servant leadership and perceived organisational and supervisor support on job burnout and work-life balance in the era of teleworking and COVID-19. *Leadership and Organization Development Journal*, 42(7), 1071-1088. <https://doi.org/10.1108/LODJ-12-2020-0526>
- Liden, R.C., Wayne, S.J., Zhao, H. ve Henderson, D. (2014). Servant leadership: Development of a multidimensional measure and multi-level assessment. *The Leadership Quarterly*, 19(2008), 161-177. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2008.01.006>
- Nal, M., Bektaş, G. ve Kaya, E. (2020). Hizmetkâr liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde psikolojik güçlendirmenin aracılık rolü. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(3), 842-858. <https://doi.org/10.31592/aeusbed.736060>
- Özbezek, B. D. (2022). Hizmetkâr liderlik ve işe adanmışlık: Psikolojik güçlendirmenin aracılık rolü. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2), 584-602. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2018.07.004>
- Page, D. ve Wong, T. P. (2000). A Conceptual framework for measuring servant leadership. Adjibolosoo, S. (Ed.), In *The Human Factor in Shaping the Course of History and Development*, University Pres of America, Lanham, MD.
- Palabıyık, N., Yıkılmaz, İ. ve Sürücü, L. (2023). Ways to promote employee work engagement in healthcare organizations: Servant leadership and organizational justice. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8("Cumhuriyet'in 100. Yılında Türkiye'nin Sosyo-Ekonomisi" Özel Sayısı), 153-166. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1339209>
- Parolini, J., Patterson, K. ve Winston, B. (2009). Distinguishing between transformational and servant leadership. *Leadership and Organization Development Journal*, 30(3), 274-291. <https://doi.org/10.1108/01437730910949544>

- Patterson, K. (2003). *Servant Leadership: A Theoretical Model* Graduate School of Business. Doctoral Dissertation, Virginia Beach, CA: Regent University. https://www.regent.edu/wp-content/uploads/2020/12/patterson_servant_leadership.pdf
- Qamar, F., Soomro, S. ve Syed, O.R. (2024). Determining factors to foster educators' pedagogical resilience: test of servant leadership and social cognitive theories in post-pandemic era. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, (ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JEAS-11-2022-0249>
- Raub, S., Fernandez, S. ve Vitalis, M. (2024). Servant leadership and psychological empowerment of hotel service employees—the moderating role of openness. *Journal of Human Resources in Hospitality and Tourism*, 23(1), 1-23. <https://doi.org/10.1080/15332845.2023.2253669>
- Saeed, M. N. (2023). Impact of toxic leadership, marginalization, favouritism, ergonomics, and servant leadership on human capital sustainability. *Information Sciences Letters: An International Journal*, 12(6), 2299-2314. <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/isl/vol12/iss6/8>
- Schneider, S. K. ve George, W. M. (2011). Servant leadership versus transformational leadership in voluntary service organizations. *Leadership and Organization Development Journal*, 32(1), 60-77. <https://doi.org/10.1108/01437731111099283>
- Sendjaya, S. ve Pekerti, A. (2010). Servant leadership as antecedent of trust in organizations. *Leadership and Organization Development Journal*, 31(7), 643-663. <https://doi.org/10.1108/01437731011079673>
- Sihombing, A.A., Fuad, N., Pabbajah, M., Putranti, H.R.D., Maigahoaku, F.D., ve Fatra, M. (2024). Examining the relationship between servant leadership, organizational commitment, and task performance of lecturers around religious colleges. *International Journal of Educational Organization and Leadership*, 31(1), 23-46. <https://doi.org/10.18848/2329-1656/CGP/v31i01/23-46>
- Silva, G., Leitão, J. ve Nunes, A. (2024). Servant and positive leadership styles: A bibliometric analysis and literature review. Schlyakhto, E., Ilin, I., Devezas, T., Correia Leitão, J.C., Cubico, S. (ed.), *Innovations for Healthcare and Wellbeing. Contributions to Management Science* içinde (s. 517-564). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-53614-4_25
- Spears, L. (1995). Reflections on Robert K. Greenleaf and servant-leadership. *Leadership & Organization Development Journal*, 17(7), 33-35. <https://doi.org/10.1108/01437739610148367>
- Stone, A.G., Russell, R.F. ve Patterson, K. (2004). Transformational versus servant leadership: A difference in leader focus. *Leadership & Organization Development Journal*, 25(4), 349-361. <https://doi.org/10.1108/01437730410538671>
- Şimşir, İ. (2021). Bibliyometri ve bibliyometrik analize ilişkin kavramsal çerçeve. O. Öztürk ve G. Gürler (Ed.), *Bir literatür incelemesi aracı olarak bibliyometrik analiz içinde* (s. 7-32), Nobel Yayıncılık.
- Topcu, M. K. ve Gürsoy, A. (2022). Hizmetkâr liderliğin ve etik iklimin bireysel performansa etkisi: Ortaokul öğretmenleri üzerinde bir araştırma. *Ahi evran üniversitesi kırşehir eğitim fakültesi dergisi*, 23(2), 1993-2026. <https://doi.org/10.29299/kefad.778109>
- Van Dierendonck, D. (2011). Servant leadership: A review and synthesis. *Journal of Management*, 37(4), 1228-1261. <https://doi.org/10.1177/0149206310380462>
- Van Dierendonck, D., Stam, D., Boersma, P., De Windt, N. ve Alkema, J. (2014). Same difference? Exploring the differential mechanisms linking servant leadership and transformational leadership to follower outcomes. *Leadership Quarterly*, 25(3), 544-562. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2013.11.014>
- Van Vugt, M., Hogan, R. ve Kaiser, R.B. (2008). Leadership, followership, and evolution- some lessons from the past. *American Psychologist*, 63(3), 182-196. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.63.3.182>
- Zarei, M., Supphellen, M. ve Bagozzi, R.P. (2024). Research streams, gaps and opportunities in servant leadership research. *Leadership and Organization Development Journal*, 45(2), 251-264. <https://doi.org/10.1108/LODJ-02-2023-0072>



Birey Davranışlarının Kurum ve Kuruluşlar Üzerindeki Etkisi: Ülgener ve Le Bon'un Fikirleri Üzerinden Türkiye için Bir Analiz*



The Impact of Individual Behavior on Institutions and Organizations: An Analysis for Türkiye Based on The Ideas of Ülgener and Le Bon

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1465892>

Mustafa Ercan KILIÇ**

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
05.04.2024

Kabul Tarihi:
22.06.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz
Bu çalışmanın amacı, kurumlardaki ve kuruluşlardaki değişimin neden ve nasıl yapılması gerektiğini tartışarak Türkiye'nin gelişimi için ihtiyacı olan kurumsal/kuruluşsal güce nasıl kavuşacağına dair bir kanaat ortaya koymaktır. Yapılan araştırmada, Türkiye'de kurumların/kuruluşların ekonomi için neden olumsuz etkiler oluşturduğu Sabri Ülgener' in ve Gustave Le Bon' un tespitleri üzerinden değerlendirilmiştir. Sonuç olarak Türkiye'nin muasır medeniyetler seviyesine yükselmesi için gerekli olan kurumsal/kuruluşsal güce ulaşma hedefinde, usul noktasında tekrar eden hataları tespit edilmiştir. Günümüze gelinceye kadar Türkiye kendi dinamikleriyle uyumlu ve ihtiyacına göre özgün bir kurumsal/kuruluşsal yapı oluşturamamıştır. Yanlış usullerle ve usulsüzlük ile ortaya çıkan kurumlar/kuruluşlar, toplumu rasyonalize etmekten ziyade bireysel irrasyonelliklerin temsilcisi ve hatta tebliğcisi konumuna gelmiştir. Bireylerin irrasyonel davranışları kurumlara/kuruluşlara hâkim olmuştur. Bir de Türkiye'nin istikrarlı ve toplumu kutuplaştıran siyasi yapısı bu türlü davranışları, halk nezdinde haklı göstermiş ve derinleşmesine yol açmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal iktisat, Heterodoks iktisat, davranışsal iktisat, Sabri Ülgener, Gustave Le Bon.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
05.04.2024

Accepted:
22.06.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



Abstract

The aim of this study is to discuss why and how changes in institutions and organizations should be made and to express an opinion on how Türkiye can gain the institutional/organizational power it needs for its development. In the research, the reasons why institutions/organizations in Türkiye have negative effects on the economy were evaluated based on the findings of Sabri Ülgener and Gustave Le Bon. As a result, Türkiye's repeated procedural errors in achieving the institutional/organizational power it desires have been identified. Until today, Türkiye has not been able to create an institutional/organizational structure that is compatible with its own dynamics and unique to its needs. The institutions/organizations that emerged with the detected irregularities have become representatives and even propagators of individual irrationalities rather than rationalizing the society. Irrational behaviors of individuals have dominated institutions/organizations. Moreover, Türkiye's unstable and separatist political structure justified such behavior in the eyes of the public and caused it to deepen.

Keywords: Institutional economics, Heterodox economics, behavioral economics, Sabri Ülgener, Gustave Le Bon.

Atıf/ to Cite (APA): Kılıç, M. E. (2024). Birey davranışlarının kurum ve kuruluşlar üzerindeki etkisi: Ülgener ve Le Bon'un fikirleri üzerinden Türkiye için bir analiz. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 631-645. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1465892>

*Bu çalışmada, "Sabri Ülgener'in İktisada Heterodoks Yaklaşımı" ve "Ülgener'in Türk Toplumunu İçin Davranışsal Tespitleri" adlı bölümler, yazara ait olan ve daha önce "İktisadi Konulara Davranışsal Yaklaşım II" adlı kitapta "Sabri Ülgener'in Tespitleri Üzerinden Türk Toplumunun İktisadi Davranışlarının Değerlendirilmesi" başlıklı kitap bölümü olarak yayımlanmış çalışmadan ilgili başlıklara, bazı eklemeler ve çıkarmalar yapılarak türetilmiştir.

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Malatya, mercan.kilic@inonu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction & Purpose:

As we research and compare the development levels of countries from the Mercantilist period to the present day, there has been a progress from the visible factors to the invisible ones. First of all, economic reasons such as natural minerals, the amount of gold and silver, and being on a trade route were discussed. Later, technical issues such as human capital and technology level came to the fore. Over time, social factors such as geography, culture and institutions, which did not attract attention at first and were rather than economic, began to be discussed. Although each explanation has some truth, it is insufficient to explain the whole. Moreover, changing conditions over time have partially invalidated the explanations. Within the scope of this study, the important role of institutions in terms of development will be a presupposition. In daily life, the word institution is generally used to mean an organizational operation that has a building(s), a very senior manager such as a president or manager or minister, and a hierarchical structure below the manager. Formal/informal rules/laws are considered in the second/third plan. Especially in societies such as Türkiye, where the institutional structure does not function properly, the individual can often get ahead of the institution. In the scope of this study, the word institution represents abstract rules, while organizations will represent organizational structures that are the representatives, regulators or implementers of these rules.

The aim of this study is to analyze the impact of Sabri Ülgener's inferences on Turkish society as a Heterodox Economist, on institutions and organizations, by comparing Gustave Le Bon's evaluations about institutions. Although there are very few institutional economics studies in the literature in Türkiye, they are mostly in the form of introducing the field and evaluating important studies in the field. Studies on concrete institutions mostly include company-based field studies. This study reveals the reflection of Sabri Ülgener's findings on individual behavior in the field, in organizations, by theoretically justifying them. In the study, first of all, Sabri Ülgener's criticisms of Orthodox Economics and his views on different methods contrary to the positivist approach are presented. In the next section, Ülgener's findings and conclusions about the economic behavior of the 20th century Turkish society are presented from a historical perspective. In the last section, the impact of individual behavior on institutions and organizations is evaluated through Gustave Le Bon's views.

Methodology:

Ülgener's findings on the economic behavior of individuals and its effects on institutions and organizations will be evaluated based on the ideas of Gustave Le Bon. Depending on quotes from Le Bon's book *Psychology of the Masses* three hypotheses are inferred. According to the three hypotheses, institutional/organizational foundation and structure are evaluated by matching up with the Ülgener's detections on individual economic behaviors of Turkish society.

Results and Conclusions:

General results of the evaluation are:

- 1- First of all, in accordance with Hypothesis-1, it is stated that institutional/organizational changes should be made with a certain consistency. Türkiye, on the other hand, has undergone radical changes similar to Latin American countries and has broken the link between institutions/organizations and society. Thus, institutions and organizations have often worked against the welfare of the society.
- 2- Secondly, contrary to Hypothesis-2, changing the structures that need to be changed over time, in a day, a month, that is, in a very short time, has brought about serious difficulties. In addition, the transformation of organizational structures and the adoption of institutions have been forced. In other words, an attempt was made to go from the fruit to the seed. Of course, this attempt has been unsuccessful.
- 3- Finally, as opposed to Hypothesis-3, the belief that the organizations themselves are good and the prejudice that they have a universal quality led to the negative results of the practice. In other words, the adaptation of institutional/organizational structures to cultural, geographical and even religious elements has been underestimated. Thus, as in Latin American countries, hidden tyrannies operated under the Republican regime and secret monopolies operated in the free market system.

Türkiye, which cannot get rid of its institutional imitation of the West, in other words, cannot develop a unique structure, must establish a system according to its own needs, traditions and culture if she wants to achieve the status of a developed country. All areas, from finance to education, from international trade to municipality, should be reviewed in this regard. Türkiye should give up importing in this area. Afterwards, she must establish the order to preserve the existing structure. These structures must be abandoned from the influence of individuals. In other words, institutions and organizations must achieve independence beyond individuals.

1. Giriş

Merkantilist dönemden günümüze gelinceye kadar ülkelerin gelişmişlik düzeylerini sebepler üzerinden araştırdıkça ve karşılaştırdıkça görünenden görünmeyene doğru bir ilerleme yaşanmıştır. Öncelikle doğal madenler, altın, gümüş miktarı, ticaret yolu üzerinde olma gibi ekonomik sebepler tartışılmıştır. Daha sonra beşerî sermaye, teknoloji seviyesi gibi teknik konular ön plana çıkmıştır. Zamanla coğrafya, kültür ve kurumlar gibi ilk etapta dikkati çekmeyen (görülmeyen) ve ekonomik olmaktan ziyade toplumsal faktörler tartışılmaya başlanmıştır. Her bir açıklama bazı doğrulukları taşısa da bütünü açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bir de zamanla değişen koşullar, açıklamaları kısmen geçersiz kılmıştır. Gerçi Karl Popper'ın dediği gibi bir fikrin bilimsel olması için yanlışlanabilen olması gerekmektedir (Popper, 1963). Bu çalışma kapsamında, kurumların gelişme açısından ehemmiyetli rolü bir ön kabul olacaktır.

“Kurumlar, toplum içindeki kişiler veya farklı gruplar ya da kesimler arasındaki ilişkileri biçimlendiren ve yönlendiren yazılı ve yazılı olmayan kurallar, örgütlenmeler ve bunların uygulanması olarak tanımlanmaktadır...” Burada mühim nokta kural ya da kuruluş olsun bunların varlığından ziyade işlevselliğidir. Yani toplum ve bireyler üzerindeki etkisi veya itibarı denebilir. Ayrıca bu kural ve/veya kuruluşun formel olması gerekli değildir. Tekrar edilecek olursa, hayata tesir etmesi asıl mühim noktayı teşkil etmektedir (Pamuk, 2023: 38-39).

Kurumsal iktisadın kurucusu kabul edilen Veblen'e göre ise kurumlar, geçmişten bugüne uzanan ve muhafazakâr bir yapıya sahip olan ve bugünün ekonomik şemasını belirleyen umumi düşünsel alışkanlıklardır (Veblen, 1990: 239-240). Bir diğer kurumsal iktisatçı Commons'a göre kurumlar, bireysel hareketliliği kontrol eden, özgürleştiren ve yaygınlaştıran kitlesel hareketliliklerdir. Kısaca bireyin nasıl hareket etmesi gerektiğini belirleyen toplumsal yapılardır. Bu bir gelenek olabileceği gibi, bir aile, bir firma veya devletin kendisi olabilir (Commons, 1931: 649). Yine farklı bir tanım olarak insanlar arasında faydalı ilişkiler ağının kurulması için birbirleri hakkında önden bilgi sahibi olmalarını sağlayan ve üzerinde öncesinde ittifak edilmiş kurallar, kuruluşların tamamı denebilir (Schofield, 1985: 13). Kurumlar ne işe yarar ya da ne için faydalıdır sorularının cevabı olarak toplum içi etkileşimi kolaylaştırır ve teşvik eder, mutlak özgürlükleri sınırlar, toplumun manevi bir şahsiyetini yansıtır. Böylece kurumlar ve kurumsal değişimler toplumdan haber verir (North, 2010: 9).

Kurum kavramının alt başlıkları olan kural ve kuruluş arasındaki ilişkiyi anlamak önemlidir. Kuruluş, kuralları olan bir oyun içindeki takıma benzetilebilir. Kurallar ve kuruluşlar arasında karşılıklı etkileşim vardır. Sonuçta kuralları, kuruluşlar oluşturur ancak kuruluşların performansına göre kurallar tekrar gözden geçirilir. Siyasal (parti, belediye vb.), ekonomik (şirket, merkez bankası vb.), toplumsal (aile, vakıf ve dernek vb.) ve eğitimsel (okul, üniversite vb.) olabilen kuruluşlar, kuralları işleten araçlardır (North, 2010: 9).

Günlük hayatta kurum kelimesi genellikle binası/binaları olan, başkan veya müdür ya da bakan gibi oldukça kıdemli bir yöneticiye ve yöneticinin altında hiyerarşik bir yapıya sahip örgütsel bir işleyiş anlamında kullanılmaktadır. Formel/enformel kurallar/yasalar ikinci/üçüncü planda düşünülmektedir. Özellikle Türkiye gibi kurumsal yapının düzgün işlemediği toplumlarda çoğu zaman, birey, kurumun önüne geçebilmektedir. Bu çalışma kapsamında ise kurum kelimesi soyut kuralları temsil ederken kuruluşlar ise bu kuralların temsilcisi, düzenleyicisi veya uygulayıcısı konumunda olan örgütsel yapıları temsil edecektir.

Son olarak çalışma özelinde bir karışıklığa mahal vermemek adına Kurumsal-Evrimsel İktisat (KEİ) ve Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) arasındaki farkı ortaya koymak önemlidir. Çünkü birincisi Heterodoks İktisat yazınına dahil edilirken ikincisi Ortodoks İktisadın bir temsilcisi sayılmaktadır. Çetin'e (2012) göre bunun en büyük sebebi, KEİ'nin sadece enformel kuralları analize dahil etmesi ve bu sebeple nicel araştırmalar konusunda çok ilerleme kaydedememesidir. Halbuki, YKİ formel kuralları da kapsama alarak daha sayısal içerikli çalışmaları ortaya koymuştur. Çetin'in yer verdiği bir diğer husus ise KEİ, Ortodoks İktisat eleştirisiyle çok zaman kaybetmiş ve kendi araştırma alanını

netleştirememiştir. Oysa YKİ, Ortodoks İktisadın sormadığı sorular ve ilgilenmediği alanları belirleyerek bu alanlarla ilgili araştırmalara yoğunlaşmıştır. Böylece orijinal metodoloji ve özgün sonuçlar geliştirebilmiştir. Son olarak YKİ, anaakım iktisadın kıtlık ve rekabet gibi bazı varsayımlarını kabul etmekte ve kendi teorilerini de bu varsayımlar üzerinden oluşturmaktadır. Bununla birlikte, KEİ ve YKİ'nin örtüştüğü birçok nokta bulunmaktadır. Mesela her iki ekol de rasyonel insan ve tam bilgi sahibi ekonomik aktörler gibi varsayımları kabul etmemektedir. Veyahut tarihsel gelişim üzerinden bugünün ekonomik yapısını anlamak hususunda her iki ekol de hemfikirdir. Ayrıca kurumların iktisadi gelişime olan etkisi veya katkısı, zaten her iki ekolün temel savunularındır (Çetin, 2012: 48-50). Ülgener de bu noktada her iki ekolle örtüşen bakış açısına sahiptir. Ortodoks İktisadın bazı tespitlerini Ülgener de kabul etmektedir ancak eleştirel bir tutumu da elden bırakmamaktadır. Tarihsel araştırmaların önemini yaptığı araştırmalarla ortaya koymakla birlikte nicel çalışmalara da itibar etmektedir. Ancak totalde etkilendiği iktisatçılar, çalışmaların içeriği ve benimsediği metotlar Ülgener'i, Heterodoks İktisat alanına çok daha yakın göstermektedir.

Bu metnin temel amacı, Sabri Ülgener'in Türk toplumu hakkında Heterodoks bir anlayışla yapmış olduğu çıkarımların kurum ve kuruluş üzerindeki etkisini Gustave Le Bon'un kurumlar hakkındaki değerlendirmelerini makyas alarak teali etmektir. Literatürde, Türkiye için ve/veya Türkçe yapılmış kurumsal iktisat çalışmaları oldukça az olmakla birlikte, daha çok alanı tanıtıcı ve alandaki önemli çalışmaların değerlendirmesi şeklinde olmuştur. Somut kurumlar üzerindeki çalışmalar ise daha çok firma bazlı saha çalışmalarını kapsamaktadır. Bu çalışma, Sabri Ülgener'in birey davranışları hakkında sahada yapmış olduğu tespitlerinin, örgütlerdeki yansımaları teorik olarak gerekçelendirerek ortaya koymaktadır. Çalışmada öncelikle Sabri Ülgener'in neden bir Heterodoks İktisatçı kabul edildiği gerekçeli olarak anlatılmıştır. Bir sonraki bölümde ise Ülgener'in, 20. Yüzyıl Türk toplumunun iktisadi davranışları hakkındaki tespitleri ve çıkarımlarına yer verilmiştir. Son bölümde ise bireysel davranışların, kurumlar ve kuruluşlar üzerindeki etkisi Gustave Le Bon'un görüşleri üzerinden değerlendirilmiştir.

2. Sabri Ülgener'in İktisada Heterodoks Yaklaşımı

“Tarihçi Okul, Klasiklerin soyut yöntemine karşı, tarihsel olguların araştırılmasına dayanan tümevarım yöntemini önerdiler... Klasiklerin makine gibi işleyen toplum görüşüne karşı organik görüşü ileri sürüyordu: Toplumun, bireylerin tek tek toplamı olmaktan ayrı, organik bir varlığı vardı... Tabii düzenin varlığı iddiası nasıl laissezfaire'e götürüyorsa, bunun yadsıması da, “devlet müdahaleciliğine” götürdü... Tabii düzene bağlı tabii uyum bulunduğu reddedilince, toplumlar arasında çıkar uyuşması olduğunun, dolayısıyla serbest dış ticaret teorisinin reddi olağandı” (Kazgan, 2021: 39-240).

“Geleneksel iktisadın temelinde maddi çıkar olduğu için, insan önemini kaybetmiş; tabii kanun, teorisinin temelinde olduğu için, toplumdaki değişim ihmal edilmişti... Gelenekçi iktisadın toplumsal uyumu, Veblen'de yerini, toplum içi ve ülkeler arası çıkar çatışmalarına bırakmıştır” (Kazgan, 2021: 242).

“Galbraith, iktisada “insanı getirmek” adına Politika Teorisini iktisada uygulamıştır... Örneğin politika teorisindeki “güç” ve “toplumsal denge” gibi kavramları iktisada taşıyarak kamu müdahalesinin gereğini anlatmıştır... Yine Galbraith, toplumun üretim sorununu çözebilmiş olsa da bölüşüm sorununu çözememiş olduğunu iddia eder” (Kazgan, 2021: 244-245).

“W. Sombart, tarihçi yöntemin uygulanmasında, en “uç” u temsil eder. Eserlerinde, tarih, iktisat haline gelmektedir. İktisadi kurumların zaman ve mekân içindeki göreceli niteliği üzerinde durarak, evrensel iktisat kanunları bulunabileceğini reddeder” (Kazgan, 2021: 238).

Yukarıda verilen alıntılar, Heterodoks İktisat diye tabir edilen alandan bazı temel bakış açılarıdır. Lee'ye göre Heterodoks İktisat, Klasik İktisat veya Neo-Klasik İktisat gibi müstakil bir alandır. Ortodoks İktisadın, müspet bir alternatifidir. Zehir-panzehir, merkez-çevre, asıl-yedek gibi

bir durum söz konusu değildir. Kendine ait teorileri, uygulamaları ve hedefleri olan bir alandır. Varlığı, Ortodoks İktisada bağlı değildir (Lee, 2012: 339). Heterodoks İktisadın bazı açıklamaları, her ne kadar Ortodoks İktisadın hedef alan açıklamalar gibi görünse de asıl eleştirilen mevcut ekonomik sistemdir. Zaten Ortodoks İktisat olarak kabul edilen alanın başlıca özelliği, modern ekonomik sistemin meşruiyetini sağlamasıdır. Yine Lee'ye göre Heterodoks İktisat Marksist-Radikal, Post Keynesyen, Kurumsal-Evrimsel, Feminist, Sosyal ve Ekolojik İktisadın bir mozaiki sayılabilir. Bütün bu alanların ortak özellikleri tarihsel gelişimi esas alması (yani olayları tarihsel bağlamda değerlendirmesi) ve ulusların zenginliği, adalet, cinsiyet ve ırk, tam istihdam ve sosyal yeniden üretim gibi konuları incelemesidir (Lee, 2012: 340). Tabiri caizse ideal ve soyut bir yapıdan ziyade, gerçek ve somut bir yapıdadır. Heterodoks İktisadın ideali yok değildir. Ancak bu ideal, verimlilik ve sürekli büyümeden ziyade toplumsal refah, gelir adaleti ve sosyal adalet gibi kavramları içermektedir.

“Sabri Ülgener’in Heterodoks İktisatçı olmasının temelde iki sebebi bulunmaktadır. Birincisi, Türkiye'nin taşıdığı olduğu irrasyonel durumlar ve bu problemleri çözme çabasıdır. (Sayar, 2006: 159) Toplumun mevcut yapısı liberal bir ekonomik sistemin (veya Ortodoks iktisat anlayışına uygun bir yapının) oluşturulmasına engel olmuştur. “Girişimci tecrübesinden yoksun bir özel teşebbüs” devletin sistemde baş aktör olmasını salık vermiştir (Sayar, 2006: 165) Bununla birlikte Ülgener’de taassup derecesinde bir ilim anlayışı kesinlikle yoktur. Hatta Ülgener irrasyonel “Gökalp-List” çizgisindeki bir devletçilik anlayışından ziyade “rasyonel” çizgideki Keynesyen devletçiliğini tercih etmektedir. Ülgener açısından, kamu yatırımları ve harcamaları temelli “ölçülebilir” düzeyde bir devletçilik anlayışı en iyi alternatif olarak görünmektedir (Sayar, 2006: 169). Bu bağlamda, Avrupa'nın “hasta adam” olarak nitelendirdiği Osmanlı Devleti'nin Türkiye Cumhuriyeti'ne intikal eden hastalıklarını keşfetmek ve sağlıklı bir devlet oluşturmak Ülgener'in asıl gayesidir. İrrasyonel bir çizgide ilerleyen Türkiye Cumhuriyeti'ni rasyonel bir çizgiye ulaştırma gayesi Ülgener'i ister istemez Heterodoks İktisada yöneltmiştir. Çünkü mevcut durumu anlamak soyut ve idealist bir ekonomik yaklaşımdan ziyade tarihsel gelişimi inceleyen ve somut yapıları araştıran bir bakış açısıyla mümkündür.

İkincisi, Heterodoks İktisadın bir temsilcisi olan Alman Tarihçi Okulu mensubu ekonomistlerin Türkiye'ye iltica etmesi ve Ülgener ile olan yakın ilişkileri olmuştur. Bu iki kuvvetli sebebe, üçüncü bir zayıf sebep olarak da Ortodoks İktisat ile ilgili bazı noktalardaki eleştirel tutumu dahil edilebilir. Ekonomik zihniyetin tahlilini yaptığı makalesinde şu ifadelerle yer vermiştir” (Kılıç, 2022: 121-122):

“İktisadî hayat alelade bir emtia yığını demek değildir ki, insanın haricî, irrasyonel bir unsur olarak tecridinden sonra yine tetkik mevzuu muhafaza edilmiş olsun. Hakikatte iktisadî hayat insanlar arasındaki münasebetlerin bir kısmını teşkil eder; şu hâlde ilmimizde insanı ve onun müdahalelerini tecrit edecek olursak, elimizde ne kalacak? Hiçbir şey! Klâsik iktisatçı bu suretle sadece haricî unsurları değil, bilâkis kendi mevzuunu tecrit ettiğinin farkında değildi” (Ülgener, 1940-41: 352).

“Klasik İktisada nazaran bir köylü ile bir tüccar yahut bir müteşebbis arasında hemen hiçbir fark yoktu, her insan kendi şahsî menfaaterini sevki tabii icabı olarak takip etmekte müsavi idi. Derin psikolojik tahlillere en ziyade kıymet veren nihai fayda mektebinde dahi insan, işba hâdisesi kanunlarına tevfikân muayyen ve muntazam reaksiyonlarda bulunan basit ve mihaniki bir varlıktan, bir «abstractum» dan ileri gidememişti” (Ülgener, 1940-41: 352-353).

3. Ülgener'in Türk Toplumunu İçin Davranışsal Tespitleri

Hızla robotik bir sisteme dönüşen modern ekonomide, hala insan emeği ve insan aklı önemli bir rol üstleniyor. Daha kusursuz bir yapı arayışı, sistemi, insandan uzaklaştırarak oluşturmaya çalışıyor. İnsanın olduğu yerde kusur vardır anlayışı bu davranışı tetikliyor. Ancak unutulmuş veya yeterince düşünülmemiş kısım ise sistemin insana hizmet etmek için işlediği gerçeğidir. Ortada insan kalmayınca sistem de yok olacaktır. Bir diğer nokta ise insanların ürettiği makinelerin de aslında kusurlu olduğu meselesidir. Sadece verimlilik noktasından değerlendirme yapınca makinenin kusurları gözden kaçmaktadır. Çünkü üretim aşamasından saf dışı edilse de tüketim aşamasında

başrol, hep insana ait olacaktır. Makineleşen üretim ise insanın ince hislerini göz ardı etmektedir. Standard bir üretimin hususi istek ve arzuları hesaba katmaması insanın tatmin olma seviyesini oldukça düşürmektedir. İnsanlar, mal ve hizmetlere sahip olarak tatmin olacak kadar basit varlıklar değildir. Bu sahipliğin usulü, sahip olunan şeyin farklılığı hatta sahip olma mücadelesi gibi çok ince arzular devreye girmektedir. Dolayısı ile kusursuz hale getirilmeye çalışılan sistemde, kusur daha çok yer ve şekil değiştirmektedir. İnsan, üretici olarak müdahale etmezse tüketici olarak edecektir. Emekçi olarak şikâyet etmezse tüketici olarak edecektir. Bundan dolayı kusursuz bir sistem arayışından ziyade insanın kusurlarını anlamak daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Rasyonel bir insandan ziyade irrasyonel durumları tespit etmek ve önlem almak daha çok fayda sağlayacaktır. Sabri Ülgener de bir Heterodoks İktisatçı olarak Türk toplumu için idealize edilmiş bir model sunmaktan ziyade mevcut toplumun problemlerini anlamaya ve anlatmaya çalışmıştır. Geçmiş dönemde, vurgulamış olduğu irrasyonel davranışlar bugün hala tazeliğini korumaktadır. Bu tespitler bugün Davranışsal İktisadın temel konularıdır. Sınırlı rasyonellik, kısayolu seçme, sapma gibi onlarca davranışsal kavramın içerdiği anlamlara, daha bu kavramlar ortaya çıkmadan işaret etmesi Ülgener'in öngörüsünün ne kadar ileride olduğuna bir delildir.

Mutlak bir rasyonelliğin, iktisadi, gerçeklikten uzaklaştığına inanan Ülgener (Ülgener, 1941: 350-360), analize konu olan kaynaklar noktasında, toplumun iktisadi zihniyetini yansıtan dinin, kültürün kısaca kurumsal yapının etkilerini tarif eden her unsuru kabul etmektedir. Soyut bir iktisadi dünya tasavvurundan ziyade somut olanla ilgilenmek ve ideal bir ekonomik sistemi empoze etmekten ziyade, var olanı iyileştirmek Ülgener'in iktisadi düşüncesinin temelini oluşturmaktadır. Bundan ötürü Ülgener'in çalışmalarında, Türk insanının iktisadi gerçekliği farklı yönleriyle ele alınmaktadır. Bazı çalışmalarında üretici kimliğiyle, bazısında tüketici olarak ve bazısında girişimci veya iş adamı olarak tetkik etmektedir. Davranışları analiz ederken bazen divan edebiyatından bir şiirle, bazen bir türkü/şarkı mısrasıyla bazen kendi bizzat gözlemlendiği fotoğraflardan karma bir resim sunmaktadır. Salt rakamlardan ziyade betimlemeler üzerinden fikir beyan etmektedir. Bununla birlikte, Ortodoks İktisadi yok saymak gibi bir niyet asla taşımamaktadır. Hatta, ele aldığı mesele ilgili başlangıcı Klasik veya Neo-klasik İktisadi görüşler üzerinden yapmaktadır.

3.1. Tüketim

Bu başlık altında Ülgener'in, Türk toplumunda bireylerin, "tüketici" olarak eksikleri ve sorunlu alanları ile ilgili tespitlerine yer verilmiştir. Ülgener'in tespitleri, gösterişçi tüketim, eşya ile olan "derin ve kaba" münasebet ve etkin olmayan tüketim başlıkları altında özetlenmiştir.

3.1.1. Gösterişçi Tüketim

"Ekseri düşük gelir düzeyine sahip insanlar fiilen veya malumat (televizyon, film, gazete vs.) nevinden zengin tabakaya temas ettikleri zaman gıpta, kıskançlık veya haset damarı ile standardı bir an evvel yükseltme çabası ortaya çıkar (Ülgener, 2006a: 189).

Hatta bu hal sadece tüketim davranışlarında değil iş hayatında da her daim kendini gösterir. İşyerlerinde muhtelif iş görüşmeleri için düzenlenmiş bürolarda pahalı ve lüks büro malzemeleri, sadece bulunsun diye getirilmiş lüks cihazlar ve sırf kusur olarak algılanmasın diye fazladan satın alınmış teçhizat iş adamlığı kisvesinden uzak bir durumu göstermektedir (Ülgener, 2006b: 262-263).

Ülgener, gösteriş maksatlı tüketim hususunda, gelişmiş ekonomilerden farklı olarak bir soruna daha değinmektedir. Gelişmiş ekonomilerde gösteriş maksatlı tüketim hiç değilse piyasada bir para dolaşımını netice vermekte ve çarpan etkisiyle kısa dönemde ekonomiye bir canlılık kazandırmaktadır. Oysa az gelişmiş ekonomilerde gösteriş maksatlı tüketim daha çok ithal malları (özellikle araba, beyaz eşya gibi ağır sanayi malları) üzerinden hayata geçirildiğinden dolayı kısa dönem ekonomisine bile katkı sunmamaktadır (Ülgener, 2006a: 190)" (Kılıç, 2022: 123-124).

3.1.2. Eşya ile Olan “Derin” ve “Kaba” Münasebet

“Modern ekonomik hayatla çelişen bir diğer tutum ise gerek günlük hayat içerisinde eşyayla olan münasebette gerekse de iş hayatında çalışanlarla olan münasebette, kimliğin etkinlikten daha önemli olarak görülmesidir. Yıllarca baktığı ve vücudundaki bene kadar ayırt edebildiği koyununu mümkün olsa satmayacaktır. Ya da yanında çalıştırdığı şahsın ne kadar katkı sunduğundan ziyade kimin yakını olduğu daha ehemmiyetlidir. Hatta yıllarca “el emeği göz nuru” kabilinden biriktirdiği para, altın veya her türlü finansal araçla elinden gelse hiç ayrılmayacaktır. Ayrılrsa da arkasından bir gözyaşı dökcektir (Ülgener, 2006c: 303).

Bir başka husus olarak eşyanın taşıdığı sembolik değerdir. Gelişmiş ekonomilerde de gerçi “antika” tabir edilen eşyalar ya da önemli bir sanat eseri kabul edilen ve paha içilemeyen eşyalar bulunmaktadır. Farklı olarak geleneksel yapıya sahip bir ekonomide bu durum her türlü eşya için ortaya çıkabilmektedir. Hatta lüks olarak kabul edilen bazı eşyalar ihtiyaçtan ziyade bir statü kaynağı olarak varlığını devam ettirmektedir (Ülgener, 2006c: 304).

Son bir ince nokta ise Türkiye’de eşyanın hala en kaba ve elle tutulur, gözle görülür taraflıyla algılanmasıdır. Yani eşya tüm somutluğuyla düşünülmektedir. Oysa gelişmiş ekonomilerde eşya daha çok soyut tarafı yani hesaplanabilir, ölçülebilir taraflıyla tarif edilmektedir. İş hayatında bu durumun bir yansıması tabelalarda kendini göstermektedir. 500 metre ileriden başlayan tabelalarla yerini gösteren iş yeri, bir de sesli olarak duyuru yapmaktadır. Ya da kurulan semt pazarlarında etiket olmasına rağmen fiyatı bağırarak duyuran tezgâhtarlar, bu somut algının ilk akla gelen örnekleridir (Ülgener, 2006c: 305)” (Kılıç, 2022: 124-125).

3.1.3. Etkin Olmayan Tüketim

“Bir önemli mesele de tasarruf ve tüketim arasında geçen uzun süredir. İhtiyat maksatlı tutulan paranın veya para benzeri araçların uzun süre elde tutulması sebebiyle kazanç ve tüketim arasındaki mesafenin uzunluğu “çarpan” etkisinin ekonomide tam olarak ortaya çıkmasına mâni olmaktadır. Sonuç olarak ekseriyetle elde tutulan para yatırımdan ziyade tüketime yöneliktir” (Ülgener, 1954: 36).

Ülgener’in değindiği tüketimle ilgili bir önemli husus paranın, bölge dışına çıkması ile ilgilidir. Bir bölgede kazanılan paranın yine mümkün olduğunca bölge sınırları içerisinde harcanması bölgenin gelişimi için oldukça önemlidir. Adana’dan örnek veren Ülgener, burada kazanılan paranın büyük şehirlere akmasının (yine daha şaşalı ve gösterişli bir tüketim amaçlı) bölgenin gelişimine mâni olduğu veyahut bazı bölgelerin aşırı zenginleşmesine yani dengesiz bir ekonomik yapıya yol açmaktadır (Ülgener, 1954: 37)” (Kılıç, 2022: 125-126).

3.2. Yatırım

Bu ikinci bölümde ise birinci bölümdekine benzer şekilde fakat bu sefer yatırım ile ilgili problemler konu edilmiştir. Ülgener’in tespitleri, yetersiz tasarruflar, aşırı karlı sektörlerin varlığı ve plansızlık başlıkları altında sunulmuştur.

3.2.1. Yetersiz Tasarruflar

“Ülgener’e göre yukarıda bahsedilen tüketim alışkanlıklarından dolayı, büyük yatırımlar için gerekli olan sermaye miktarı hiçbir zaman elde edilemiyor. Az miktar toplanan tasarrufların çoğu da ev, arsa gibi gayrimenkule bağlanıyor. Tamamen riskten uzak bir şekilde gayrimenkule bağlanan para “yatırım” maksatlı gerçekleştiriliyor. Yine hane halklarında fertlerin çoğunun üretimden uzak oluşu aylık gelirin önemli bir kısmının yatırımdan uzak şekilde erimesine yol açıyor. Üretmeyen insanların

paranın kıymetini bilme noktasında aciz kaldığını ve dahi paranın nasıl değerlendirileceği hususunda cahilce hareket ettiğini örtülü olarak ifade etmektedir (Ülgener, 1954: 19).

Şahısların tasarruflarının yetersiz olması durumunda büyük yatırımlar ancak devlet eliyle sağlanabilir. Bu kadar büyük sermayeyi ancak devlet bir araya getirebilir ki bu da borçlanarak veyahut emisyon yoluyla temin edilecektir. Binaenaleyh devlet bu yatırımları gerçekleştirirse bile başka bir sorun ortaya çıkacaktır. Siyaset ile iç içe ve Ülgener'in tabiriyle rantabileden uzak olan devletin ekonomi zihniyeti, yapılan yatırımlardan istenen verimliliği elde etmede pek de mahir olmayınca arzu edilen organizasyon ortaya çıkmamaktadır. Zaten borçlanma ya da yok parayla kurulan düzen bir de finansal zarar yükünü ekonomiye bindirecektir (Ülgener, 1954: 26-27)" (Kılıç, 2022: 126-127).

3.2.2. Aşırı Karlı Sektörlerin Varlığı

"Yatırımlarla ilgili bir diğer husus ise aşırı karlılık gösteren sektörlerin varlığıdır. Ülgener, gelişmiş ekonomilerde devletin hızlı ve etkin vergilendirme yoluyla sektörlerin aşırı karlılık durumlarını törpülediğini ve böylece yatırımların sektörler arasında ani ve lüzumsuz yer değiştirmelerine izin verilmediğini belirtmektedir. Dolaylı vergilerin, toplam vergi düzeyinin önemli bir kısmını oluşturan az gelişmiş ekonomilerde ise aşırı karlı sektörler uzun dönem bu seviyede devam edebilmektedir. Haliyle yatırımcının iştahını kabartan bu vaziyet bu tür sektörlerde şişkinlik oluşturmaktadır. Ekonominin bütünü açısından acil yatırım bekleyen sektörler bakir kalmaktadır. Devletin vergilendirmedeki bu başarısızlığı zaten hafif sanayide çalışan küçük bütçeli ve küçük ölçekli işyerlerine kararsız ve devamsız bir yapı kazandırmaktadır. Aşırı karlı (genelde hizmet sektörü içerisinde yer alan) bir sektörde kısa dönemde büyük karlar elde edip yani tabiri caizse voliyi vurup başka karlı sektörlerle devam eden ve bir anlamda "göçebe" bir kültürü devam ettirmek karakterini taşıyan iş adamları, ekonominin büyümesine çok katkı sağlayamamaktadır (Ülgener, 1954: 28)" (Kılıç, 2022: 127-128).

3.2.3. Plansızlık

"Yatırımlar açısından bir diğer irrasyonel davranış "zaman" mefhumunun tam olarak anlaşılmasından kaynaklanmaktadır. Gelişmiş ülkeler yatırım yaparken (özellikle organize sanayi bölgesi gibi büyük ölçekli yatırımlar) uzun süre "planlama" faaliyeti yürütürler. Uzun süren bir planlamadan sonra yatırım gerçekleştirilir. Az gelişmiş ekonomilerde ise uzun süreli planlamalar zaman kaybı olarak görüldüğü için seri bir şekilde yatırıma başlanır ve faaliyete geçilir. Ancak zaman ilerledikçe başta yapılan planlamanın çok daha uzun dönemlerde büyük maliyetlerin önüne geçtiği ve teknik sıkıntıları azalttığı anlaşılmaktadır. Çünkü sınai bir teşekkül beraberinde birçok tesisin varlığını iktiza etmektedir. Örneğin bir araba üretilecekse yanında bir lastik üreticisi, vida, conta üreticileri, araba servisi, çelik ve alüminyum üreticileri hazır edilmezse uzun dönemde, bu hizmetler ithal olarak veya en iyi ihtimalle başka bölgelerden sağlanacaktır. Bu da fazladan ulaşım, iletişim maliyetleri doğuracak ve fazladan zaman kaybına sebep olacaktır. Planlamaya az vakit ayıran ekonomiler uzun dönemde çok daha büyük zaman kayıplarına ve maliyetlere maruz kalacaklardır (Ülgener, 1954: 43-44)" (Kılıç, 2022: 128-129).

3.3. Girişimcilik

Son olarak bu bölümde Ülgener'in, Türk toplumundaki girişimciler ile ilgili eleştirilerine yer verilmiştir. Acelecilik, disiplinsizlik ve zamansızlık başlıkları altında bu eleştirilerden kısaca bahsedilmiştir.

3.3.1. Acelecilik

“Ülgener, kalkınma yolunda iki önemli hususu belirtmektedir: Planlı hareket, sabırlı olmak (Ülgener, 1957: 5). Aslında her iki durum da sabırla çalışmanın ne kadar ehemmiyetli olduğunu göstermektedir. Gösteriş maksadıyla tüketim saikiyle iş yapan bir girişimcinin bu sabrı göstermesi pek mümkün değildir.

Ülgener, kapitalist sistemi tanımlarken ya da diğer sistemlerden farkını belirtirken bir özellik olarak rasyonellikten bahseder. Bununla birlikte, rasyonelliğin tanımını yaparken Werner Sombart'ın tanımını da referans alarak farklı bir açılım yapar. Ona göre rasyonellik en verimli üretim şekline ulaşabilmek adına gelenekselin dışına çıkabilmektir. Hâlbuki eski sistemlerde geleneğin devamlılığı her şeyden kıymetlidir (Ülgener, 1940-41: 364-365). Usta-çırak ilişkisine dayanan üretim sistemi karlılıktan veya verimlilikten ziyade geçmişle kurulan bağlılığın bir neticesidir. Osmanlı Devleti'nde ahilik teşkilatı bu husus üzere yüzyıllarca devam etmiştir. Oysa modern ekonomik düzende, rekabetin en yüksek düzeyde yaşadığı sistemde gelenekselcilik sonuca ulaşmada yetersiz kalmaktadır. Türkiye Cumhuriyeti'nde gelenekselin devamını Ülgener iki sebep üzerinden açıklamaktadır. Birincisi uzmanlaşmanın ya da ustalaşmanın uzun zaman aldığına olan inançtır. Hatta bugün paha biçilemeyen birçok eser bu uzmanlaşmanın neticesidir. İkincisi ise dışa kapanmanın neticesi olarak kendi geleneğinin içinde çakılıp kalmaktır (Ülgener, 2006c: 300-301). Aslında birinci sebep ekonomi için yararlı bir netice verse de ikinci sebep ümitsizliğin ve çaresizliğin bir neticesidir. Dolayısıyla gelişme ya da ilerlemeden ziyade durağanlığın bir yansımasıdır” (Kılıç, 2022: 129-130).

3.3.2. Disiplinsizlik

“Ülgener'in tespit ettiği bir diğer önemli nokta ise az gelişmiş ekonomilerde girişimcilerin dağınık ve savruk yapısıdır. Yani her türlü riski alabilen, oldukça gayretli ve azimli ve hatta büyük kar arzusuyla hareket eden bu girişimciler disiplin içerisinde çalışmaktan uzaktır. Disiplin altına alınamayan bu kuvvet netice verememektedir” (Kılıç, 2022: 130).

“Değişme Şartları Nelerdir: Serveti ve parayı şahsa bağlı, onunla adeta içli dışlı bir varlık gibi görmekten vazgeçip ferah ve açık yürekle piyasa ekonomisine çıkmayı her türlü eğri ve kuyu kazanç şekillerine üstün sayabilmek; Kazancını yine şahsa ve statüye bağlı olarak göstermelik tüketim veya verimsiz yatırıma harcayarak yerde profesyonel iş adamı olarak prodüktif yol ve şekillerde verimlendirebilmek; Bütün bu faaliyetlerde disiplinli, kontrollü bir hesap ve muhasebe şuurunu tesis edebilmek” (Ülgener, 2006c: 308).

3.3.3. Zamansızlık

“Ülgener, kapitalizmin ayırt edici özellikleri arasında, en çok “zaman” anlayışının farklılığını ön plana koymuştur. Yani dinamik bir üretim yapısı, çalışmanın katlanılmak zorunda olunan geçici ve zahmetli bir uğraş olarak değil bizatihi hayatın en keyif veren, en ehemmiyetli ve sürekli bir gayesi olarak içselleştirilmiştir. Böylece zaman mefhumu her daim kıymetli ve her anı değerlendirilmesi gereken bir sermaye olarak anlaşılmalıdır. Böyle bir anlayış içerisinde zamanın akış hızı saatin yelkovanının hareketine benzemektedir. Oysa az gelişmiş ekonomilerde ve elbette Osmanlı ve devamı Türkiye'de çalışmak bir ızdırıp ve bir an önce kurtulunması gereken bir yük olarak benimsendiğinden zaman anlayışı farklılık arz etmektedir. Yaşam olabildiğince sakinlik ve sükûnet içinde devam ederken zaman saatin akrebi misali neredeyse hareketsizdir. Tanpınar'ın deyişiyle Türkiye sanki zamanın dışında kalmıştır. Ülgener, yanlış zaman anlayışını kuvvetlendiren en büyük sebebin İslam dininin ruhuna tam da uygun olmayan eksik bir “dünya, çevre ve zaman” anlayışı olduğunu belirtir (Ülgener, 1981: 67-68).” (Kılıç, 2022: 131).

4. Türkiye’deki Kurum ve Kuruluşlar Üzerine Bir Değerlendirme

4.1. Gustave Le Bon ve Sabri Ülgener Hakkında

Le Bon 1941 yılında Fransa’da doğmuştur. 90 senelik hayatının önemli bir kısmını Avrupa, Asya ve hatta Kuzey Afrika’ya seyahatlerle geçirmiştir. Bir filozof veya sosyal psikolog ya da sosyolog olarak da lanse edilen Le Bon için kitle ve kitle hareketleri başlıca araştırma konusu olmuştur (Britannica, 2024). Türkçeye de çevrilen eserlerinde (Kitlelerin Psikolojisi (2014), Devrim Psikolojisi (2015), Eğitim Psikolojisi (2020)) kitleleri harekete geçiren faktörleri incelemiştir. İdeolojilerin ortaya çıktığı ve yayıldığı bir zamanda dünyaya gelen Le Bon, ideolojilerin kitlelere olan etkilerini bizzat gözlemlemiştir.

Le Bon’un kitle hareketini anlamak için yapmış olduğu gözlemler, incelemeler ve değerlendirmeler başka disiplinlere kaynaklık edecek kadar teferruatlı ve inceliklidir. Bu çalışma için ele alınan “kurumlar” konusunu, Kitlelerin Psikolojisi kitabında, kitlelere etki eden uzak faktörler arasında “ananeler” ve “siyasal ve toplumsal sorunlar” başlığı altında ele almıştır. Bu başlıklarda kurumlar hem soyut hem de somut olarak tetkik edilmiştir. Oluşumu, işleyişi ve etkinliği açısından ele aldığı kurumların, toplum açısından önemini ortaya koymuştur. İktisadi açıdan kurumları incelediğimizde ise bunların etkinliğini anlamak adına Le Bon’un fikirleri oldukça anlaşılır bir kıstas oluşturmaktadır. Çünkü kurumların oluşumundaki ve işleyişindeki eksiklerin (ki burada eksik olarak bahsedilen noktalar Le Bon’un belirtmiş olduğu kaidelerdir), toplumsal etkinliğe nasıl tesir ettiği anlaşılmaktadır.

Sabri Ülgener, 1911 yılında İstanbul’da dünyaya gelmiştir. Anne tarafından paşaların olduğu baba tarafında din alimlerinin olduğu bir soya sahiptir. Küçük yaşta babası Fehmi Ülgener’den (İstanbul’un ilk müftüsü) Farsça ve Arapça dersler almış ve şer’i ilimleri öğrenmiştir. 1935’te o zamanlar darülfünun olan İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesini bitirmiş ve 1936’da kurulan Hukuk Fakültesine bağlı iktisat bölümünde, Alman Tarihçi Okuluna mensup olan ve Hitler’in zulmünden Türkiye’ye iltica eden Rustow, Kessler ve Neumark gibi hocaların asistanı olmuştur. 1947-48 Harvard Üniversitesinde J. A. Schumpeter ve A. Hansen’in seminerlerine katılmış, 1958-59 Münih üniversitesi ve 1964-65 yıllarında Columbia Üniversitesinde misafir öğretim üyesi olarak görev yapmıştır (Sayar, 2006).

Le Bon’un fikirlerine konu ettiğimiz Türkiye’de gözlemlenen kurumsal etkinsizliğin temelinde yer alan bireysel davranış bozukluklarını Ülgener kadar detaylı ve kabule şayan ele alan başka bir Türk iktisatçı bulmak zordur. Ülgener’in Türk toplumuna olan bu hakimiyetinin temelinde ise mensup olduğu soy (hem anne tarafı hem baba tarafı), küçüklükten babasından aldığı eğitim hem şarki hem de garbi ilimlere vakıf olması hem şarki hem de garbi lisanları bilmesi, arşivleri incelemiş olması, İstanbul’da doğup büyümesi, yurt dışında defalarca bulunması gibi daha birçok sebep sayılabilir. Türkiye’nin ilk resmi iktisat akademisyeni olan Ülgener ayrıca yaşadığı dönem itibariyle birçok toplumsal dönüşüme tanıklık etmiştir. Toplumdaki değişimi, Türkiye’nin her yerinden göç alan İstanbul’da bizzat gözleme şansına sahip olmuştur.

Sabri Ülgener’in fikirselsel olarak birçok düşünürle karşılaştırması yapılmıştır. Weber, Keynes, Sombart, Veblen gibi ünlü şahsiyetlerin fikirlerinin temsilcisi olup olmadığı tartışılmıştır. Bununla birlikte Le Bon ve Ülgener üzerine herhangi bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır. Le Bon ve Ülgener her ne kadar farklı disiplinlerin ve farklı dönemlerin ve hatta kültürlerin düşünürleri olsalar da fikirlerini ortak bir bağlama dahil edebilecek bir köprü kurmak bu çalışmanın özgünlüğünü yansıtmaktadır. Bununla birlikte bu bağlantının bazı somut gerekçeleri de bulunmaktadır. Bu gerekçeler Ülgener’in, Kurumsal İktisat yazınına katkılarıyla ilgilidir. Bu katkıların ilki yukarıda da değinilen Veblen’in, Aylak Sınıfın Teorisi (1912) çalışmasından “Gösterişçi Tüketim” kavramını Türk toplum yapısına uyarladığı çalışmalarıdır. İkinci olarak Türkiye’nin önde gelen Kurumsal İktisatçılarından Eyüp Özveren (2007), Ülgener’in “İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası” adlı çalışmasını, Kurumsal İktisada önemli bir katkı olarak değerlendirmiştir. Üçüncü olarak, iktisadi düşünce alanında önemli çalışmaları olan ve doktora tezini Sabri Ülgener ve öğrencisi Ahmet Güner

Sayar üzerine yapan Mehmet Dinçaslan (2021), Ülgener'in Kurumsal İktisada hem metodik olarak hem de bulgusal olarak (En azından Türk İktisadi Düşünce Tarihi açısından) önemli katkılar yaptığını belirtmiştir. Sonuç olarak, Sabri Ülgener bir Kurumsal İktisatçı olarak kabul edildiğinde, Le Bon ile ortak bir düzlemde buluşturma salahiyeti elde edilmiş olmaktadır. Her iki araştırmacı da kurumları farklı yönleriyle ele almış bulunmaktadır. Bu durum kavramsal ve metodoloji yönünden karşılaştırma yapılabilmesini sağlamaktadır. Ancak bu çalışma, karşılaştırmadan ziyade birleştirme üzerinde durmaktadır. Le Bon'un ve Ülgener'in fikirleri üst üste konularak inceleme yapıldığında, Türkiye'nin bugünkü kurumsal ve kuruluşsal yapısı daha iyi anlaşılacaktır.

4.2. Değerlendirme

Bu bölümde Ülgener'in, bireylerin ekonomik davranışları üzerine tespitlerinin, Gustave Le Bon'un fikirleri üzerine bina edilerek kurum ve kuruluşlar üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi yapılacaktır. Aşağıda Le Bon'un Kitlelerin Psikolojisi adlı kitabından alıntılar ve bu alıntılara bina edilen hipotezler sunulacaktır.

“Ananeler geçmişin fikirlerini, gereksinimlerini ve duygularını temsil ederler... Bir toplumu geçmişinden koparıp, aklın ışığında ve onun rehberliğinde yeniden kurabileceklerini ileri süren son asır filozoflarının fikirlerine saplanıp kalmış bulunuyor... Bir toplum geçmiş yılların oluşturduğu bir organizmadır. O da ancak, ağır ağır kalıtsal birikimler sonucunda değişebilir. Ananesiz yani milli ruhsuz hiçbir medeniyet olamaz... İnsan var olduğu günden beri şu iki şeyle uğraşmıştır. Kendisine bir ananeler zinciri oluşturmak ve bunları faydalı etkileri aşındıktan sonra yıkmak... Buradaki güçlük kararlılıkla değişebilirlik arasında tam bir denge sağlayabilmektir... Bir kavim adetlerinin nesiller boyunca sabit kalmasına çalıştığında artık ilerleme sağlayamaz. Çin gibi hareket edemez hale gelir... Bir kavmin asıl vazifesi, geçmişin kurumlarını yavaş yavaş değiştirerek onları muhafaza etmek olmalıdır. Bu vazife güçtür: Eski zamanlarda Romalılar, yeni zamanlarda İngilizler bu işi başarı ile gerçekleştiren hemen hemen tek iki millettir... Tapınaklarda ananelerden daha heybetli putlar yoktur. Saraylarda ananelerden daha heybetli hükümdarlar bulunmaz” (Le Bon, 2014: 66-68).

Yukarıdaki ilk alıntıda Le Bon, görülmeyen kurumlar olarak ananelerin yapısından bahsetmektedir. Üç temel konudan bahsetmektedir:

- 1- Ananeler olmadan bir toplumun var olamayacağı,
- 2- Ananelerin çok uzun zamanlar içerisinde meydana geldiği,
- 3- Ananelerin belli bir kıvam içerisinde değişikliğe uğraması gerektiğidir.

İlk iki madde ananelerin önemini ve gücünü ortaya koymaktadır. Üçüncü madde ise topluma düşen mühim bir görevi belirtmektedir. Ananelerini değiştirmeyen toplumlar ile radikal şekilde değiştiren toplumların ya işlemez hale geleceğini ya da bir kaosun içine düşeceğini vurgulamaktadır. Bu kısımdaki argümanlar Hipotez-1 olarak adlandırılacaktır.

“Biyolojik olaylarda olduğu gibi toplumsal olaylarda da en kuvvetli müessirlerden biri zamandır. Zaman en büyük yapıcı ve en kuvvetli yıkıcıdır... İnançlar zamanla güç kazanır ve yine onun etkisiyle güç kaybederler... Zaman fikir ve inançların filizleneceği zemini hazırlar... Fikirlerin nasıl doğduğunu anlamak için gerilere doğru bakmak lazımdır. Bu fikirler geçmişin evlatları, geleceğin anaları ve her durumda zamanın esirleridir... Hiçbir rejim bir günde kurulmaz. Siyasi ve toplumsal kurumlar, oluşumları asırlar isteyen eserlerdir. Derebeylik kendisine özgü kurallar bulmadan önce şekilsiz ve başıboş bir halde asırlarca yaşadı. Mutlak hükümdarlıklar dahi düzenli hükümet araçları bulunmadan önce asırlarca yaşadı” (Le Bon, 2014: 68-69).

Bu ikinci kısım alıntıda ise “zamanın” kurum ve kuruluşlar üzerindeki etkisini tarif etmeye çalışılmaktadır. Bu bölümde, kurumların şekillenmesi yani işleyiş, hiyerarşi, kurallar gibi içsel dinamiklerinin belirlenmesi hususunu daha çok zamanın akışına bırakmak gerektiğini bizzat

müdahalelerin etkisiz kalacağını ya da faydadan çok zarar getireceğini belirtmektedir. Burada öncelikle yazılı veya yazılı olmayan kuralların zaman içerisinde, içsel dinamikler temelli oluşması gerektiği anlatılmaktadır. Soyut kurumların, somut olarak yani örgütsel araçlar ya da yapılardan bağımsız olarak oluştuğu belirtilmektedir. Kuruluşların, asıl olmadığı, kurumların işletilmesini kolaylaştırdığı noktası vurgulanmaktadır. Sonuç olarak iki temel meseleden bahsedilebilir:

- 1- Kurum ve kuruluşların zamanla meydana geleceği,
- 2- Kuruluşların, kurumların mebdeyi değil müntehası olduğu.

Buradaki çıkarımlar Hipotez-2 olarak adlandırılacaktır.

“Kurumlar ve hükümetler ırkın neticesini temsil ederler. Onlar bir devri yaratamazlar, kendileri bir devir tarafından yaratılmışlardır. Bir kavim geçici heveslerine göre değil, karakterinin uygun olduğu yönetim biçimiyle idare olunur... Kurumların tamamen kendilerine özgü bir faziletleri yoktur, onlar kendi başlarına ne iyi ne de kötüdürler. Belli bir zamanda bir kavim için iyi olan kurumlar başka bir kavim için çok fena olabilirler... Bir kavim kendi kurumlarını kökten değiştirmek iktidarına sahip değildir. Şiddetli ihtilaller pahasına kurumların ismi değiştirilebilir, fakat esasları değiştirilemez, isimler boş etiketlerdir, eşyanın gerçek kıymetleriyle meşgul olan tarihçinin hesaba katacağı şeyler değildir. Örneğin monarşik bir idare altında olduğu halde dünyanın en demokrat memleketi İngiltere’dir. Hâlbuki cumhuriyetçi anayasalarla idare olunan Güney Amerika ülkeleri halklarını en ağır baskı altına ezmektedirler” (Le Bon, 2014: 70-71).

Son olarak, bu üçüncü kısım alıntıda kurum ve kuruluşlar hakkında şu üç tespiti yapmaktadır:

- 1- Medeniyetin başlangıcı değil bir neticesi olduğu,
- 2- Evrensel nitelikte değil bölgesel ve kültürel karakter taşıdığını,
- 3- Bizzat iyiyi veya kötüyü temsil etmediğini, etkinin tamamen ülkenin şartlarına göre şekillendiğini belirtmektedir.

Üçüncü kısımda belirtilen çıkarımlar Hipotez-3 olarak adlandırılacaktır. Bir sonraki bölümde, bu üç hipotez ışığında öncelikle Türkiye Cumhuriyeti’nin kurum ve kuruluş yapısı Osmanlı Devletinden bugüne kısaca tartışılacaktır.

5. Tartışma

Osmanlı Devleti’nde 19. yüzyılda başlayan reform hareketleri hemen her alanda kurumsal/kuruluşsal değişimleri netice vermiştir. Reform hareketleri, bazen formel kuralların, kanunların değiştirilmesi ile bazen örgütsel yapının ve/veya organizasyon şemasının değiştirilmesi şeklinde, bazen de her iki yönden gerçekleştirilmiştir. Bu değişimler belli ölçüde hane halklarının içine müdahale edecek kadar (Arapça ezan okumak, türkü çalmak ve dinlemek gibi) zorlayıcı yöntemlerle uygulanmıştır. Bazı değişimler ciddi yaptırımlar altında kolluk kuvvetlerinin müdahalesiyle (mesela İstiklal Mahkemeleri) hayata geçirilmiştir. Osmanlı Devleti döneminde yapılan kurumsal düzeyde bazı radikal reformlar şöyle sıralanabilir:

Tablo 1. 19. Yüzyılda Osmanlı Devleti’nde Yapılmış Kurumsal /Kuruluşsal Reformlar

Ekonomik	Askeri / Siyasi	Sosyal/ Kültürel	Eğitimsel
- Gerektiğinde devlet adamlarının servetinin müsadere edilme geleneğinin kaldırılması - Devlet adamlarına düzenli maaş ödemesi - Kapitülasyonlar - Düyun-u Umumiye	- Sened-i İttifak -Yeniçeri Ocağının kaldırılıp yerine Nizam-ı Cedid teşkilatının kurulması - Nizamiye mahkemeleri - Azınlıklara verilen haklar	- Dini tesislerin ve vakıfların laikleştirilmesi - Avrupai kılık kıyafetlerin kamusal örgütlerde zorunlu hale getirilmesi	- Rüşdiye okullarının açılması -Tıbbiye ve Harbiye okulları - Fransızca eğitimin yaygınlaşması

Kaynak: Koçak (2019).

Tabloda gösterilen tüm bu reformların özelliği, ya bire bir Avrupa ülkelerinden kopyalanmış ya da Avrupalı devletlerin baskısıyla oluşturulmuş olmasıdır. Cumhuriyet dönemi ile bu reformlar çok daha keskin ve ayırt edici hale gelmiştir. Mustafa Kemal'in "Az zamanda çok büyük işler yaptık" sözü lalettayin söylenmiş bir söz değildir. Hilafet, saltanat gibi kurum ve kuruluşlar lağvedilmiş, yasal düzenlemelerin çoğu (Tevhid-i Tedrisat Kanunu, Ceza Kanunu, Medeni Kanun vs.) Avrupa'dan esinlenerek veya birebir aynı şekilde oluşturulmuştur. Ayrıca yeni kurulan Merkez Bankası gibi düzenleyici kuruluşlar, Avrupa'daki örneklerine benzer şekilde yapılandırılmıştır. İstatistik oluşturma ve veri toplama alanları, Avrupa'dan gelen uzmanların danışmanlığında yürütülmeye başlanmıştır. Kılık kıyafet kanunu, harf kanunu Avrupalı normlar etrafında belirlenmiştir. 2. Dünya Savaşından sonra ise Türkiye, Avrupa ekseninden Amerika eksenine kaymıştır. Artık bütün kurumsal/kuruluşsal düzenleme ve değişiklikler Amerikan tarzına uygun yapılmıştır. Soğuk savaş döneminde belli zamanlarda Sovyetler Birliği etkisi de görülmüştür. Yine dönem boyunca birçok kurumsal/kuruluşsal düzenleme ve reform darbe sonrası (1960 Darbesi, 1980 Darbesi) ordu yönetimi altında gerçekleştirilmiştir. 1990'lı yıllarla birlikte Avrupa Birliğine (AB) katılma ümidiyle birçok AB uyum süreci gereği yasal, örgütsel değişiklikler yapılmıştır. Birçok uluslararası protokole imza atılmıştır. Yine IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası ekonomik örgütlerin, kurumsal/kuruluşsal talepleri yerine getirilmeye çalışılmıştır.

Bu noktada, tüm dönem boyunca, bir önceki bölümde bahsedilen üç farklı hipoteze aykırı hareket edilmiştir.

1. İlk olarak Hipotez-1'e uygun olarak kurumsal/kuruluşsal değişimlerin belli bir kıvamda yapılması belirtilmektedir. Türkiye ise Latin Amerika ülkelerine benzer şekilde köklü değişimlere gitmiş ve kurum ve kuruluşlar ile toplum arasındaki bağı koparmıştır. Böylece kurum ve kuruluşlar, çoğu zaman toplumun aleyhine çalışmıştır.
2. İkinci olarak zamana bağlı olarak değişmesi gerekli olan yapıların, bir günde, bir ayda yani çok kısa zamanlarda değiştirilmesi ciddi zorlukları beraberinde getirmiştir. Ayrıca kuruluşsal yapıların dönüştürülerek kurumların benimsenmesi zorlanmıştır. Yani bir nevi meyveden çekirdeğe gidilmeye çalışılmıştır. Tabi ki bu teşebbüs sonuçsuz kalmıştır.
3. Son olarak kuruluşların bizzat iyi olduğu inancı ve evrensel bir niteliğe sahip olduğu ön yargısı yapılan tatbikatın olumsuz sonuçlar doğurmasına yol açmıştır. Yani kurumsal/kuruluşsal yapıların kültürel, coğrafi ve hatta dini öğelere göre uyarlanması eksik bırakılmıştır. Böylece, Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi Cumhuriyet rejimi altında gizli istibdatlar, serbest piyasa sisteminde gizli tekeller iş görmüştür. Maksut geri kalmıştır.

Sonuç olarak günümüze gelinceye kadar Türkiye kendi dinamikleriyle uyumlu ve ihtiyacına göre özgün bir kurumsal ve kuruluşsal yapı oluşturamamıştır.

Yukarıda bahsedilen usulsüzlükler ile ortaya çıkan kurumlar/kuruluşlar, toplumu rasyonalize etmekten ziyade bireysel irrasyonelliklerin temsilcisi ve hatta tebliğcisi konumuna gelmiştir. Bireylerin irrasyonel davranışları kurumlara hâkim olmuştur. Bir de Türkiye'nin istikrarsız ve toplumu kutuplaştırıcı siyasi yapısı bu türlü davranışları haklı göstermiş ve derinleşmesine yol açmıştır. Tablo 2'de görüldüğü üzere bireysel davranışlar kurumlara ve kuruluşlara göre tecelli etmiştir. Bireyler değişikçe kurum ve kuruluşlarda dalgalanmalar gerçekleşmiştir. Toplum merkezli olmaktan ziyade birey merkezli kurum ve kuruluşlar, toplumun gelişimine katkı sağlamaktan çok engel olmuşlardır. Yani Türkiye kurum ve kuruluşları ile değil onlara rağmen gelişmiştir.

Tablo 2. Bireysel İrrasyonel Davranışların Kurumsal/Kuruluşsal Yansımaları

	Bireysel İrrasyonel Davranışlar	Kurumsal/Kuruluşsal Yansımaları
Tüketim	Gösteriş maksatlı tüketim	Gösterişli binalar, makam araçları, protokoller,
	Eşya ile olan “Derin” ve “Kaba” münasebet	Makama bağlanma, makam üzerinden prestij ve menfaat sağlama
	Tüketimin dağılımı ve etkisizliği	Kuralın/Kuruluşun toplumdan ziyade bireylere hizmet etmesi veyahut etkisizliği
Yatırım	Tasarrufların yetersizliği	Bütçe açıkları
	Aşırı karlı sektörlerin varlığı	Kural/Kuruluş denetiminin zayıflığı
	Plansızlık	Kısa vadeli planlar
Girişimci	Sabırsızlık	Kural/Kuruluş hakkında istişare edilmeden, acele verilmiş kararlar
	Disiplinsizlik	Kuruluşların sorumluluk almaması, kuralların işletilememesi
	Zaman anlayışındaki ve kullanımındaki eksiklikler	Zamanın dışında hareket etme, geleceği öngörememe

Kaynak: Ülgener’in makale çalışmaları ve Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme (1974) kitabı baz alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye’de son yıllarda, pandemi, savaş, deprem gibi dışsal faktörlerin etkisiyle ekonomi şiddetli bir sarsıntı geçirmektedir. Düşürülemeyen enflasyon, döviz darboğazı gibi kronik hale gelen sorunların faturası ekonomik aktörlere kesilmiştir. Ekonomide bakan, müsteşar, merkez bankası başkanlığı gibi önemli mevkilerde bulunan devlet adamları sıkça değiştirilmiştir. Üstelik her değişimde, izlenen politikalar da hızlı bir dönüşüme uğramıştır. Fakat sorunlar artarak devam etmiştir. Yine ilgili yasal düzenlemeler sık sık değişikliğe uğramıştır ancak etkin bir çözüm elde edilememiştir. Son aşamada Ortodoks İktisadi yaklaşıma uygun politikalar uygulanmaya çalışılmaktadır. Sonuç olarak kısa vadede kimse, problemlerin ortadan kalkacağına inanmamaktadır. Buna rağmen büyük vaatlerle kurum ve kuruluşlardaki değişiklikler devam etmektedir. Peki, bu değişiklikler doğru mu?

Halk arasında şöyle bir tabir dolaşır “Şark insanı kolay yapar ama kolay yıkar”. Bu tabir Türk toplumunun kurum ve kuruluşları için oldukça geçerlidir. Osmanlıdan beri yapılan değişiklikler Gustave Le Bon’un belirtmiş olduğu tüm geçerli kanunlara zıt olmuştur. Zaman gözetilmeden, geçmişi yok sayarak, başka ülkeleri taklit ederek veyahut tamamen siyasetin rüzgârıyla toplumu yok sayarak yapılan bu süratli ve plansız ve çoğu zaman gereksiz değişimler Osmanlıdan beri yarardan ziyade zarar getirmiştir. Problemleri çözmek yerine kronik hale gelmesine zemin hazırlamıştır. Ayrıca her şeyden öte kurum ve kuruluşlar bireylere değil bireyler onlara hükmetmiştir. Saltanat kaldırılmıştır fakat padişahlık devam etmiştir. Özgürlükler verilmiştir lakin istibdat devam etmiştir. Kılık kıyafet değişmiştir fakat zihniyet aynı kalmıştır. Hatta bu çelişkili yapı, durumun anlaşılmasını zorlaştırmıştır. Bundan ötürü, Ülgener’in bireylerin iktisadi davranışlar için tespitleri, kurum ve kuruluşlara sirayet etmiş ve toplumu rasyonelize etmesi gereken unsurlar tam tersi bir etki oluşturmuştur.

Kurumsal/kuruluşsal olarak batı taklitçiliğinden kurtulamayan yani bir başka deyişle kendine özgü bir yapı geliştiremeyen Türkiye artık gelişmiş bir ülke statüsüne kavuşmak istiyorsa kendi ihtiyaç, anane ve kültürüne göre bir düzen kurmalıdır. Finanstan eğitime, uluslararası ticaretten belediyeceliğe kadar tüm alanları bu minvalde gözden geçirmelidir. Bu alanda ithalattan vazgeçmelidir. Sonrasında da mevcut yapıyı muhafaza etmenin düzenini kurmalıdır. Bu yapıları, bireylerin nüfuzundan azade kılmalıdır. Yani kurum ve kuruluşlar bireyler üstü bir bağımsızlığa kavuşmalıdır.

Kaynaklar

- Britannica. (2024, 8 Mart). Gustave Le Bon: French psychologist. <https://www.britannica.com/biography/Gustave-Le-Bon>
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *The American Economic Review*, 21(4), 648-657. <https://www.jstor.org/stable/495>
- Çetin, T. (2012). Yeni kurumsal iktisat. *Istanbul Journal of Sociological Studies*, 45, 43-73. <https://dergipark.org.tr/en/pub/iuoskon/issue/9549/119269>
- Dinçaslan, M. (2021). Türk iktisat düşüncesinde Sabri Ülgener-Ahmed Güner Sayar çizgisi. *İnsan ve Toplum*, 11(4), 1-31. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/insanvetoplum/issue/71120/1138975>
- Kazgan, G. (2021). *İktisadi düşünce: politik iktisadın evrimi*. İstanbul. Remzi Kitabevi.
- Kılıç, M. E. (2022). Sabri Ülgener'in tespitleri üzerinden Türk toplumunun iktisadi davranışlarının değerlendirilmesi. A. G. Yiğit, M. Yiğit (Ed.), *İktisadi Konulara Davranışsal Yaklaşım II* içinde (s.115-135). Gazi Kitabevi.
- Koçak, B. (2019). Cumhuriyetin kökenleri: ondokuzuncu yüzyılda Osmanlı modernleşmesi. *İmgelem*, 3(5), 207-238. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/imgelem/issue/50509/644466>
- Le Bon, G. (2014). *Kitlelerin psikolojisi*. Ankara: Alter Yayınları.
- Le Bon, G. (2015). *Devrim psikolojisi*. çev. Nisan Benzergil. İzmir: İlya İzmir Yayınları.
- Le Bon, G. (2020). *Eğitim psikolojisi*. İstanbul: Gece Kitaplığı.
- Lee, F. S. (2012). Heterodox economics and its critics. *Review of Political Economy*, 24(2), 337-351. <https://doi.org/10.1080/09538259.2012.664360>
- North, D. (2010). Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans (Institutions, institutional change and economic performance). Çev. Güven, GÇ, İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Özveren, E. (2007). Önsöz. E. Özveren (Der.). *Kurumsal iktisat* içinde (s. 7-13). İmge Kitabevi.
- Pamuk, Ş. (2023). *Türkiye'nin 200 yıllık iktisadi tarihi: büyüme, kurumlar ve bölüşüm*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Popper, K. R. (1963). *Conjectures and refutations*. London: Routledge and Keagan Paul, 33-39.
- Sayar, A. G. (2006). *Ülgener yazıları*. Derin Yayınevi.
- Schofield, N. (1985). Anarchy, altruism and cooperation: a review. *Social Choice and Welfare*, 2(3), 207-219. <https://www.jstor.org/stable/41105810>
- Ülgener, S. (1957). İktisadi refah ve sanayileşme. *Antalya üniversite haftası, 22 Kasım -27 Kasım 1954* içinde (s.1-5). İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Ülgener, S. F. (1940-1941). İktisadi hayatta zihniyetin rolü ve tezahürleri. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 2(3-4), 351-380. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/8733>
- Ülgener, S. F. (1954). Az gelişmiş memleketlerin istihlak ve yatırım meselelerine toplu bir bakış. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 16(1-4), 3-51. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/8481>
- Ülgener, S. F. (1974). *Milli gelir, istihdam ve iktisadi büyüme*. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınları.
- Ülgener, S. F. (1981). *Zihniyet ve din: İslâm, tasavvuf ve çözülme devri iktisat ahlâkı*. Der Yayınları.
- Ülgener, S. F. (2006a). Gösteriş maksadiyle istihlak meselesi ve Türkiye'nin iktisadi gelişme ve kalkınmasındaki zararlı tesirleri. A.G. Sayar (Ed.), *Makaleler* içinde (s. 186-191). Derin Yayınları.
- Ülgener, S. F. (2006b). İktisadi gelişme ve yenilenmemizin zihniyet muhasebesi. A.G. Sayar (Ed.), *Makaleler* içinde (s. 254-269). Derin Yayınları.
- Ülgener, S. F. (2006c). Gelenekçi bir toplumun iktisadi kıymetler ve zihniyet meseleleri. A.G. Sayar (Ed.), *Makaleler* içinde (s. 299-313). Derin Yayınları.
- Veblen, T. (1912). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions*. BW Huebsch.
- Veblen, T. (1990). *The place of science in modern civilisation and other essays*. New York: Huebsch.



Finansal Raporlama Kavramına İlişkin Yapılan Çalışmaların VOSviewer Görselleştirme Programı ile Bibliyometrik Analizi

Bibliometric Analysis of Studies on the Concept of Financial Reporting with VOSviewer Visualisation Program

Murat KARAHAN*
Ali YÖRÜK**

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1487667>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

22.05.2024

Kabul Tarihi:

28.08.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bibliyometrik analiz, bilimsel çalışmaların ve yayınların analizini inceleyen bir yöntemdir. Bu çalışmanın amacı, bibliyometrik analizin kavramsal gelişimini ve özellikle finansal raporlama kavramı üzerine yapılan araştırmaları haritalandırmaktır. Bu çalışma, mevcut finansal raporlama literatüründe yer alan önemli kavramlardan birini bibliyometrik analiz yöntemiyle sistematik olarak özetlemeyi, araştırmacıların dikkatini çekmeyi ve finansal raporlama ile ilgili çalışma eğilimlerini ve boşluklarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Web of Science platformunun veri tabanında 2012 ile 2022 yılları arasında yayınlanmış çeşitli türlerdeki eserler incelenmiştir. Bu dönemde finansal raporlama konusuna ilişkin 1.402 eser tespit edilmiştir. Yayınların yıllara göre dağılımında en büyük yoğunlaşmanın 2022 (183 eser), 2021 (180 eser) ve 2020 (182 eser) yıllarında olduğu görülmüştür. Bu yoğunlaşma, finansal raporlama konusuna artan ilginin bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. En çok yayın yapan yazarlar arasında Salehi M, Anonymous ve Kumpel T yer almaktadır. Bu durum, bu yazarların finansal raporlama alanına önemli katkılarda bulunduğunu ve alanın gelişimine yön verdiğini göstermektedir. Elde edilen veriler, VOSviewer görselleştirme programı ile analiz edilerek, finansal raporlama alanında yazarlar arasındaki işbirlikleri ve araştırma eğilimleri görsel olarak haritalandırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal raporlama, bibliyometrik analiz, VOSviewer.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

22.05.2024

Accepted:

28.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



Bibliometric analysis is a method that examines the analysis of scientific studies and publications. The aim of this study is to map the conceptual development of bibliometric analysis and especially the research on the concept of financial reporting. This study aims to systematically summarise one of the important concepts in the existing financial reporting literature by bibliometric analysis method, to attract the attention of researchers and to identify study trends and gaps related to financial reporting. In the database of the Web of Science platform, various types of works published between 2012 and 2022 were analysed. During this period, 1,402 publications on financial reporting were identified. In the distribution of publications by years, it was observed that the greatest concentration was in 2022 (183 works), 2021 (180 works) and 2020 (182 works). This concentration can be considered as an indicator of the increasing interest in financial reporting. Salehi M, Anonymous and Kumpel T are among the most published authors. This shows that these authors have made significant contributions to the field of financial reporting and have shaped the development of the field. The data obtained were analysed with VOSviewer visualisation software to visually map the research trends and collaborations between authors in the field of financial reporting.

Keywords: Financial reporting, bibliometric analysis, VOSviewer.

Atıf/ to Cite (APA): Karahan, M. ve Yörük, A. (2024). Finansal raporlama kavramına ilişkin yapılan çalışmaların VOSviewer görselleştirme programı ile bibliyometrik analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 646-664. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1487667>

* ORCID Doç. Dr., Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, karahan@gantep.edu.tr

** ORCID Öğr. Gör., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Düziçi Meslek Yüksekokulu, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü, aliyoruk1517@gmail.com

Extended Abstract

Background:

Financial reporting is a critical process that enables businesses to present their financial position, performance and cash flows to stakeholders in an accurate and reliable manner. In recent years, interest in financial reporting has increased and research in this field has increased rapidly. With the increase in scientific studies in the field of financial reporting, there is a need for a systematic review of research trends, important authors, collaborations and conceptual developments in this field. Bibliometric analysis is a powerful method used to meet this need. This method of analysis is widely used to identify trends and gaps in the literature, map collaborations between authors and provide an overall summary of the research area. The background of this study is the need for a comprehensive bibliometric analysis of the existing literature in the field of financial reporting.

Research Purpose:

The aim of this study is to map the conceptual development and research trends in the field of financial reporting by analysing scientific publications in the field of financial reporting through bibliometric analysis. The study aims to systematically summarise important concepts, collaborations among authors and research trends in the financial reporting literature. It also aims to provide valuable insights into the current state of the field and future research directions. In this way, it is aimed to contribute to researchers to direct their studies in the field of financial reporting more effectively and to identify gaps in the literature.

Methodology:

In this study, scientific works related to financial reporting published in the Web of Science database between 2012 and 2022 were analysed using bibliometric analysis method. For this analysis, visualisation tools such as VOSviewer were used to map the distribution of publications in the literature by year, the authors with the most publications, collaborations between authors and the most studied topics. In the study, 1,402 publications in the specified time period were analysed in detail and their contributions to the literature in the field of financial reporting were evaluated. The analysis of the data provides an overall assessment of the field by visualising the distribution of publications by year, the number of citations and research trends.

Findings:

According to the results of the analysis, it was observed that the interest in financial reporting increased significantly between 2020 and 2022. In this period, 1,402 works were identified, with the highest concentration in 2022, 2021 and 2020. Salehi M, Anonymous and Kumpel T stand out among the most published authors. This shows that these authors have made significant contributions to the field of financial reporting and have shaped the development of the field. In addition, visualisations using VOSviewer provided detailed information about the prominent research topics in financial reporting and collaborations among authors. These findings suggest that financial reporting will attract increasing interest both in the academic field and in the future.

Conclusions:

This study fills an important gap in the literature on financial reporting, providing a comprehensive overview of research trends and conceptual development in this area. The bibliometric analysis clearly demonstrated the growing interest in financial reporting and the future impact of research in this area. The results indicate that research in this area will play an important role both in the current academic field and in the future. The study provides a valuable contribution to the literature on financial reporting and emphasises the need for further research in this area. This study provides guidance for researchers and can be considered as an important step towards deepening the knowledge in the field of financial reporting.

1. Giriş

Günümüzde, finansal bilgi kullanıcıları, finansal tablolarda yer alan bilgilerin güvenilirliği kadar, alınacak kararlara dayanak olan finansal raporları talep etmektedirler (Tokay ve Deran, 2008: 18). Dünyadaki küresel gelişmeler sonucunda, firmaların ve düzenleyicilerin finansal raporları zamanında ve doğru bir şekilde finansal bilgi kullanıcılarına ulaştırması gerekmektedir (Karasioğlu ve Eryiğit, 2005: 133). Şirketlerin hem pay sahiplerine hem de işletme ile ilgili diğer kişi veya kurumlara finansal ve finansal olmayan bilgileri sunma yükümlülüğü vardır. Sunulan bilgilerin açıklığı, kolay anlaşılabilirliği ve erişilebilirliği son derece önemlidir. Bu bağlamda, finansal raporlardaki bilgilerin doğru ve eksiksiz bir şekilde aktarılması, ilgili tüm tarafların etkin ve bilinçli kararlar alabilmesi için kritik bir rol oynamaktadır (Pamukçu, 2011: 134).

Finansal raporlama sistemlerinin amacı, ekonomik karar alıcılarına ihtiyaç duydukları muhasebe bilgileri sunmaktır. Bu doğrultuda, muhasebe bilgi sisteminin temel amaçlarından biri, yüksek kalitede finansal raporlar üreterek kullanıcıların gereksinimlerine cevap vermektir (Durak ve Gürel, 2014: 95). Ancak, farklı ülkelerdeki muhasebe sistemleri ve şirketlerin kullandığı muhasebe standartları, ekonomik sistemler, kültürel faktörler, işletmelerin ortaklık anlayışı, devletin yapısal düzenlemeleri, muhasebe mesleğinin örgütlenmesi, hukuk düzeni ve finansal sağlayıcılar gibi çeşitli nedenlerden dolayı farklılık göstermektedir. Ülkelerin muhasebe sistemlerinin farklı olması, finansal bilgilerin karşılaştırılabilirliğini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, farklı ülkelerde ve sermaye piyasalarında faaliyet gösteren şirketlerin artan sermaye gereksinimleri doğrultusunda, muhasebe standartlarının uyumlaştırılması gerekmektedir (Çankaya ve Dinç, 2012: 82). Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS) ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS), dünya çapında muhasebe standartlarını uyumlaştırarak, hazırlanan finansal tabloların karşılaştırılabilirliğini sağlamayı amaçlayan standartlardır. Bu standartlar, farklı ülkelerdeki işletmelerin finansal durum ve performanslarının tutarlı bir şekilde raporlanmasını ve değerlendirilmesini sağlamaktadır (Atmaca ve Çelenk, 2011: 114-115).

"Bibliyometri" terimi, ilk kez Alan Pritchard tarafından 1969 yılında ortaya atılmıştır. Pritchard, bibliyometriyi, yazılı iletişimi analiz etmek ve bu iletişimin süreçlerini, bir bilim dalının gerçekliğini ve gelişimini anlamak için matematiksel ve istatistiksel yöntemlerin uygulanması olarak tanımlamıştır (Pritchard, 1969: 348). Bibliyometri temelde saymaya (tadâd) dayalı bir araştırma alanıdır. Bibliyometrik analiz, bir konunun mevcut durumu hakkında hem nicel hem de biçimsel veriler elde ederek bilimsel eğilimlerin izlenmesini kolaylaştırmak için görselleştirme yazılımı kullanan analitik bir tekniktir. Bibliyometrik yaklaşımın nihai amacı, araştırma çıktılarına ilişkin nicel veriler elde etmektir. Bibliyometri; ülke, üniversite, dergi ve yazar üretkenliğinin, zayıf ve güçlü taraflarını araştırma alanlarının, literatür boşluklarının, işbirliği ağlarının, potansiyel fırsatların ve konuyla ilgili üretilen sonuçların daha geniş etkisine ilişkin niceliksel bilgiler sağlamaktadır (Dirik vd., 2023: 168). Birçok farklı alanda yapılan çalışmaların kalitesini veya değerini değerlendirmek amacıyla çeşitli kriterler kullanılmaktadır. Yayın yapmanın yanı sıra, bilim insanlarına ve bilimsel yayınlara ilişkin çok sayıda göstergenin göz önüne alınması, bibliyometrik analizlerin önem kazanmasına neden olmuştur. Bu analizler, yayın sayısı, atıf sayısı, etki faktörü ve ortak yazarlık gibi göstergeler kullanılarak, bilimsel çalışmalardaki araştırmacıların etkisini ve değerini objektif bir şekilde değerlendirmeyi amaçlamaktadır (Al, 2008: 264).

Bu çalışmada, 2012-2022 yılları arasında finansal raporlama konusunda yapılan çalışmalar, bibliyometrik analiz teknikleri kullanılarak Web of Science (WOS) platformu seçilmiş ve incelenmiştir. Web of Science veri tabanı tercih edilmesinin nedeni, bu platformun akademik yazının önemli atıf alanlarını içeren ve aynı zamanda prestijli dergileri endeksleyen bir kaynak olarak kabul edilmesidir. Bibliyometrik analizlerin gerçekleştirilmesi amacıyla, öncelikle Web of Science veri tabanında indekslenen dergiler özenle taranmış ve VOSviewer adlı bibliyometrik yazılım kullanılarak analiz edilmiştir. Söz konusu yazılım, bibliyometrik analizlerin yapılabilmesi için çevrimiçi bir platformda kullanılabilir bir araçtır ve bu çalışmada, bilimsel literatürün bu önemli analitik süreçlerini desteklemek üzere kullanılmıştır.

Bu çalışma, finansal raporlama alanındaki mevcut literatürde belirgin bir boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır. Özellikle, literatürde finansal raporlama konusunun genel bir bibliyometrik analizini sunan çalışmaların sınırlı olduğu gözlemlenmiştir. VOSviewer gibi görselleştirme araçlarını kullanarak, finansal raporlama literatüründe hangi yazarların ve kurumların bu alana en fazla katkıyı sağladığını ve gelecekteki araştırmalar için hangi alanların daha fazla incelenmesi gerektiğini açıkça göstermektedir. Bu sayede, araştırmacılara yol gösterici olmayı ve finansal raporlama alanındaki bilimsel bilgi birikimini daha ileriye taşımayı hedeflemektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde, çalışmada değerlendirilen finansal raporlama kavramı, bibliyometrik analiz tekniği ve VOSviewer kavramlarına değinilmiştir.

2.1. Finansal Raporlama Kavramı

Kavram olarak raporlama, bilgilerin çeşitli formatlardaki özetleri veya sunumları, yapılandırılmış veya yapılandırılmamış raporlarda sunma anlamını ifade etmektedir (Pekdemir, 2005: 21). Finansal bilgi kullanıcıları, işletmelerin mali durumlarını, faaliyet sonuçlarını ve nakit akışlarını anlamak, kararlarını temellendirmek ve yatırım stratejileri geliştirmek gibi amaçlar doğrultusunda, gerekli veri ve bilgilere erişimlerini, değerlendirmelerini ve analizlerini finansal raporlar gibi temel kaynaklar üzerinden gerçekleştirirler (Tokay ve Deran, 2008: 15). Finansal raporlama sürecinde bilgiler çeşitli aşamalardan geçerek son aşamada filtrelenir, özetlenir ve yapılandırılmış bir formatta iş paydaşlarına sunulmaktadır. Finansal raporlarda yer alan bilgiler bu nedenle paydaşlar açısından büyük önem arz etmekte ve karar alma sürecinde önemli bir rol oynamaktadır (Cavlak, 2020: 145). Finansal raporlarda sunulan finansal veriler, işletmelerin mevcut hissedarlarına, potansiyel yatırımcılara ve diğer ilgili taraflara, şirketin mali sağlığını, performansını, risk düzeyini ve gelecekteki büyüme potansiyelini değerlendirme ve kararlarını temellendirmeye yönelik önemli bilgiler sağlayarak, finansal açıdan stratejik kararlar almak ve yatırım yapmak için gerekli temel kaynakları sunar (Pamukçu, 2011: 133). Finansal raporların, bir şirketin kaderini belirleyen en önemli faktörlerden biri olmasının sebebi, şirketin güçlü ve zayıf yönlerini anında ortaya koyabilmesidir. Bir şirketin faaliyetleri mali raporlarını belirlemekte ve bu raporlar şirketin gelecekteki faaliyetlerine yön vermektedir (Örerler, 2005: 2).

Finansal raporlama, şirketlerin mali durumunu, iş sonuçlarını, nakit akışlarını ve ortaklık yapılarındaki değişiklikleri mali tablolar ve dipnotlar aracılığıyla periyodik olarak sunarak, mevcut ve potansiyel yatırımcılar, borç verenler ve alacaklılar gibi iş paydaşlarının finansal kararlar almasını destekler. Bu hedef doğrultusunda, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) ve Amerika Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) tarafından ortaklaşa geliştirilen bir çerçeve esas alınarak finansal raporlama, iş paydaşlarının ihtiyaç duyduğu bilgileri sağlamayı amaçlamaktadır. Bu tür iletişim genellikle belirli raporlama dönemlerinde düzenlenir ve iş paydaşlarının işletmenin finansal performansını değerlendirmelerine, riskleri anlamalarına ve gelecekteki yatırım veya kredi kararlarına rehberlik etmelerine katkı sağlar (Cavlak, 2020: 145).

Farklı ülkelerin farklı finansal raporlama ve muhasebe standartlarına sahip olması, işletmelerin mali bilgilerinin karşılaştırılmasını zorlaştırmakta ve sermaye piyasalarında finansman sürecini engellemektedir. Günümüzde, sermaye piyasalarının finansal muhasebe ve raporlama standartlarının uyumlaştırılması zorunlu hale gelmiştir. Bu durum, her ülkede kullanılan yerel muhasebe standartlarının, evrensel olarak kabul edilen uluslararası finansal raporlama standartlarına tercih edilmesine yol açmıştır (Akgün, 2012: 44). Bu doğrultuda başı çeken iki dünya çapında uygulama göze çarpmaktadır. Finansal raporlama standartları, iki farklı kurum tarafından belirlenmektedir: Birincisi, Amerika Birleşik Devletleri Finansal Raporlama Standartlarını (FAS) yayınlayan Finansal Raporlama Standartları Kurulu (FASB); ikincisi, Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarını

(IFRS) yayınlayan Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB). Bu iki oluşum, 2002 yılından bu yana aralarındaki farkları gidermek amacıyla müşterek çalışma içindedirler. Aralarındaki farkların tümden yok olması beklenmemektedir; ancak en aza indirilmesi en önemli bir hedefi oluşturmaktadır (Arıkan, 2005: 10).

Türkiye’de ulusal muhasebe standartlarının varlığı konusunda birçok bilimsel oturumda farklı görüşler dile getirilmiştir. Türk İş Kanunu'nun yeni taslağında, Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (TMSK) tarafından yayımlanan Türk muhasebe standartlarının ulusal muhasebe standardı olarak uygulanması zorunlu hale getirilmiştir. Yeni TTK taslağının kabulü ve uygulanmasıyla birlikte, Türkiye’deki şirketlerin (halka açıklık durumuna bakılmaksızın) Türkiye Finansal Raporlama Standartları'nı (TFRS) uygulaması gerekmektedir (Demir, 2009: 88). Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu, Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarını (UFRS) Türkçeye çevirerek Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) olarak resmileştirmiştir. Bu çeviri ve kabul süreci, 2008 yılının ortasında tamamlanmış ve UFRS standartlarına uyum sürecini sonlandırmıştır (Aysan, 2008: 48).

2.2. Bibliyometrik Analiz Tekniği ve VOSviewer.

Bibliyometrik analiz, son yıllarda iş araştırmalarında büyük bir popülerlik kazanmıştır. Bu popülerliğin arkasındaki dinamikler, Gephi, VOSviewer, Leximancer gibi bibliyometrik yazılımların Web of Science ve Scopus gibi önemli bilimsel veri tabanlarının gelişimi, kullanılabilirliği ve erişilebilirliği ile bibliyometrik metodolojinin, bilgi biliminden iş araştırmalarına kadar geniş bir disiplinlerarası etkileşime sahip olmasıdır. Bibliyometrik analizin iş araştırmalarında popüler olması, büyük hacimli bilimsel verileri analiz etme ve araştırma etkisini artırma konusundaki katkısından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, bu popülerite geçici bir moda değil, bilimsel araştırmanın gelişimini yansıtan bir eğilimdir (Donthu vd., 2021: 285).

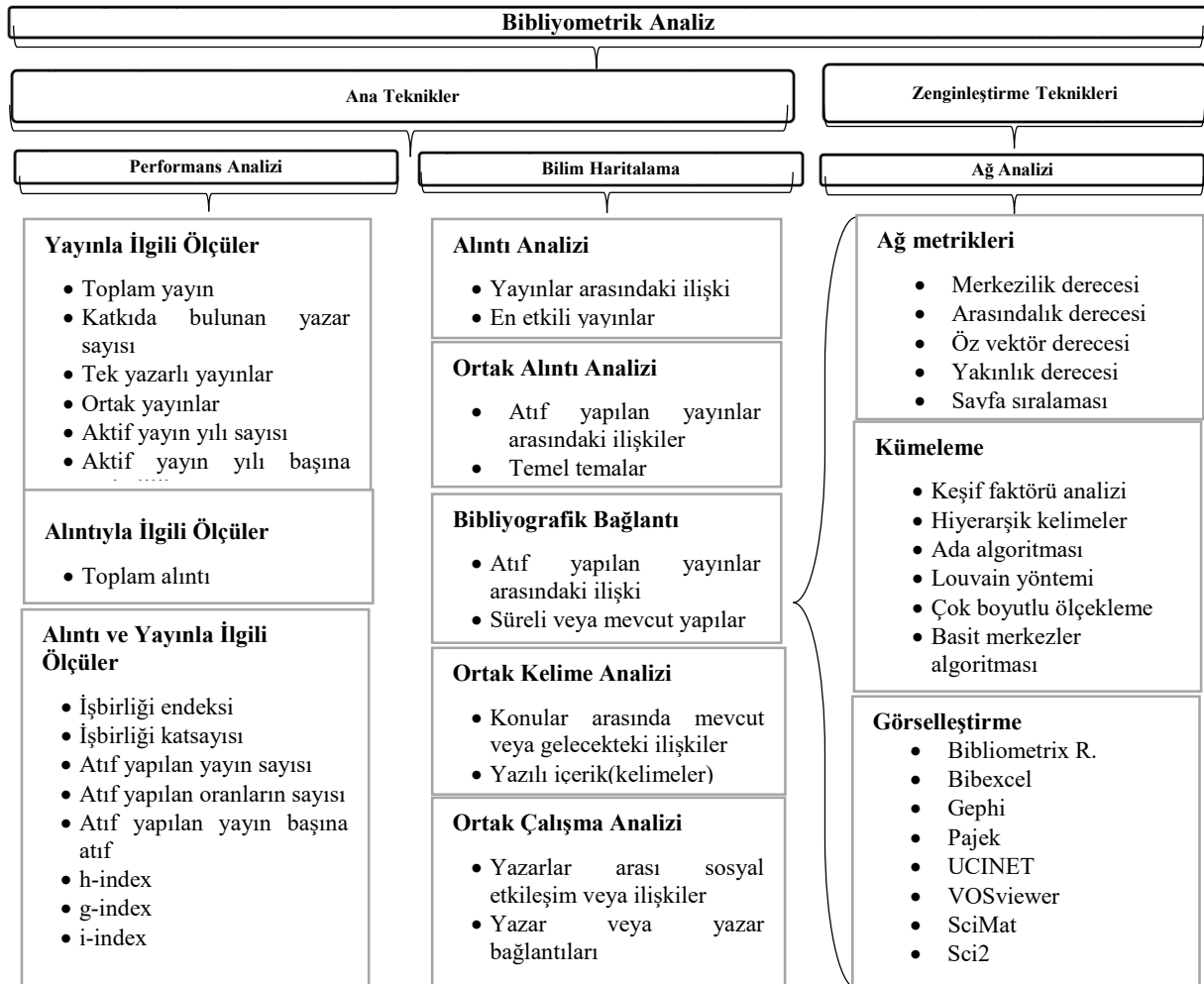
Cole ve Eales (1917), bibliyometri literatüründeki ilk adımları atan isimlerdir. Çalışmalarında, 1550-1860 yılları arasındaki karşılaştırmalı anatomi araştırmalarını istatistiksel bir bakış açısıyla değerlendirmişlerdir. Bu önemli çalışma, tarih bilimlerinde istatistiksel analizin bir örneği olarak E. Wyndham Hulme (1923) tarafından sunulmuştur (Lawani, 1981: 295). Türkiye'deki ilk bibliyometrik çalışma olarak kabul edilen eser, 1970 yılında Özünö tarafından yayımlanan "The Growth of Turkish Empirical Basic Science" adlı çalışmadır. Bu araştırmanın ana hedefi, astronomi, fizik, biyoloji, kimya, matematik ve yer bilimleri alanlarında bilimsel üretkenliği değerlendirmektir. Ancak, 1990 yılından sonra bu alanlarda yapılan çalışmalarda belirgin bir artış gözlenmiştir (Al, 2008: 10).

Bibliyometrik araştırma, yayınların analiz edilmesine ve bilimsel araştırmaların çeşitli yöntemler kullanılarak değerlendirilmesine imkân veren araştırmalardır. Bu kapsamda, bilimsel araştırmaların sonuçlarını ve etkililiğini ölçmek için Bibliyometrik yöntemler kullanılabilir (Alkan ve Özkaya, 2015: 176). Bibliyografik çalışmalar bilimsel disiplinlerdeki yayınların yeterliliğini araştırır. Yayın sayısı, yayınların nitelikleri, dergilerin endekslenme durumu ve bu faktörlerin akademik araştırmaların değerlendirilmesindeki rolü gibi kriterlerin dikkate alınması, gelecekteki akademik kılavuzların oluşturulması ve akademik performansın daha kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi için gerekli adımları atmamıza yardımcı olacaktır (Alkan, 2014: 42).

Bibliyometri, yeni araştırma alanlarıyla ilgilenen araştırmacıların araştırmalarının yönünü hızlı bir şekilde belirlemelerine yardımcı olabilir. Bibliyometrik analiz, belirli zaman aralıklarında tercih edilen araştırma alanlarına göre sınıflandırma yapmanıza ve süreci daha verimli hale getirmenize olanak tanıyan, farklı veri tabanları kullanarak detaylı analizler yapmanıza imkân sunan, günümüzde sıkça tercih edilen bir yöntemdir. Bibliyometrik analizde konular, ana hatlarıyla daha çok ele alınmaktadır. Bibliyometrik analizlerin yardımıyla, araştırma alanlarının kapsamı daha da genişletilebilir (Ancarlı vd., 2023: 46-47).

VOSviewer., bibliyometrik ağ verilerini görselleştirmek için haritalar oluşturmak amacıyla kullanılan ücretsiz bir araçtır. Adı, "benzerlik görselleştirmesi" kavramından türetilmiştir ve Leiden Üniversitesi'ndeki Bilim ve Teknoloji Çalışmaları Merkezi (CWTS) bünyesinde Nees Jan van Eck ve Ludo Waltman tarafından geliştirilmiştir. Geliştiriciler ayrıca, alıntı desenlerini görselleştirmek için CitNetExplorer aracını da yaratmış olup bu araç, 2014 yılında Technical Services Quarterly dergisinin 31.4 sayısında incelenmiştir. En son VOSviewer. sürümü olan 1.6.6, 23 Ekim 2017'de yayınlanmış olup Java desteği gerektirmektedir (Wong, 2018: 219). VOSviewer., yayınların, yazarların veya yayıncıların haritalarını oluşturmak için kullanılabilen bir araçtır ve atıf, ortak atıf veya bibliyografik bağlantı ağına dayalı dergiler ile eş-oluşum ağına dayalı anahtar kelime haritaları oluşturabilir. Aynı zamanda VOSviewer.'ın kullanımı sadece bibliyometrik ağlarla sınırlı değildir, herhangi bir ağ türüne dayalı haritalar oluşturmak için de kullanılabilir (Van Eck ve Waltman, 2011: 3).

Bibliyometrik analiz için kullanılacak birçok araç bulunmaktadır ve bu araçlar farklı özelliklere sahip olup farklı amaçlar için geliştirilmiştir. Her bir yazılım aracının avantajları ve dezavantajları mevcuttur. Örneğin, Biblioshiny yazılımı daha kapsamlı teknikler içermesine rağmen, VOSviewer.'ın bilimsel haritaları görselleştirme konusundaki başarısı, çok sayıda kaynaktan veri yükleyebilme ve bu verileri içe aktarabilme yetenekleri nedeniyle bu araştırmada tercih edilmiştir (Duman, 2024: 12).



Şekil 1. Bibliyometrik Analiz Tekniği Araçları

Kaynak: Donthu vd. (2021: 288).

Finansal raporlama konusu ve bibliyometrik analiz, Türkiye'de de ehemmiyet arz eden konu olarak değerlendirilmekte ve üzerinde çalışmalar yapılmaktadır. Literatürde, finansal raporlama konusuna değinen ve bibliyometrik analiz kullanımına yer veren çalışmalar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Alkan (2014) çalışmasında, 1984 yılı ile 2012 yılları arasındaki muhasebe alanında yazılan 656 doktora tezini değerlendirmeye almıştır. Tezler, içerik analizi yöntemiyle incelenerek, konuları, kullanılan yöntemleri, önerileri ve disiplin içindeki katkıları gibi önemli kriterlere göre sınıflandırılmış ve tasnif edilmiştir. Bibliyometrik analiz kullanarak Türk muhasebe literatürünü inceleyen çalışmaların sınırlı olması nedeniyle, muhasebe literatürünün geliştirilmesinde muhasebe literatürünün farklı yöntem ve faktörlere göre bibliyometrik analizinin yapılmasının önemli olduğunu açıklamıştır.

Yücel vd. (2015), 2007 yılından 2014 yılına kadar olan Türkiye'de ulusal dergilerde yayınlanan muhasebe ve finansal raporlama standartlarına yönelik 493 makaleyi ve Türk üniversitelerinde yazılan 364 lisansüstü tezi analiz etmiştir. Araştırmada, Marmara Üniversitesi'nde yazılan tezlerin sayısının en yüksek olduğu ve en fazla makalenin de Mali Çözüm Dergisi'nde yayınlandığı tespit edilmiştir.

Apak vd. (2016) tarafından yapılan araştırmanın amacı, 2005 ile 2015 yıllarını kapsayan Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu'nda sunum yapılan bildirileri inceleyerek Türkiye'de muhasebe eğitiminde yıllar içinde yaşanan değişiklikleri ortaya koymaktır. Araştırmaya göre, Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu, ulusal ve uluslararası düzeyde meydana gelen ekonomik, teknolojik ve hukuki gelişmelerin değerlendirilmesi ve bu gelişmelerin muhasebe eğitimi ve pratiği üzerindeki etkilerini değerlendirmek ve uygulama yöntemlerini ve eğitim boyutlarını planlamak için önemli bir rol oynamaktadır.

Çarıkçı ve Yaman (2019), muhasebe veya finans kelimesini içeren, muhasebe ve finans alanında 2009 yılından 2018 yılına kadar yayınlanmış 15 dergiyi tarayarak 54 muhasebe ve finans öğrencisi üzerinde bibliyografik bir analiz gerçekleştirmişlerdir.

Yeşil ve Akyüz (2018), bahsi geçen çalışmada; muhasebe alanındaki doktora tezlerini bibliyometrik analiz tekniğini kullanarak ele almışlardır. Kurumlar, unvan sayısı ve en çok çalışılan konuların oranını belirleyen 320 doktora tezi incelenmiştir.

Şentürk ve Fındık (2015), 2005 ve 2014 yılları arasında Türk akademik dergilerinde yayımlanan muhasebe makaleleri incelenerek muhasebe alanının gelişimi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Yazar sayısı, yayımlandıkları dergiler, yıllık makale sayısı, özellikle hedeflenen muhasebe konuları vb. farklı açılardan sınıflandırılmaktadır. Çalışmaların çoğu 2010 yılında yapılmış ve tek yazarlı çalışmalar tercih edilmiştir.

Temelli ve Karcıoğlu (2018) tarafından gerçekleştirilen bu çalışma, Mart, Temmuz ve Kasım aylarında uluslararası bir akademik ve hakemli dergi olan "Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi"nde yayınlanan makalelerin bibliyometrik analizini içermektedir. Bu analizde bibliyometrik atıf analizi tekniği kullanılmıştır. Bu incelemede, 2010 ve 2017 yılları arasındaki yayımlanan 24 sayıdaki toplam 123 makale analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda derginin konusu ve alt profili derlenip değerlendirilmiş olup MUVU'nun gelişim yönünü göstermesi açısından oldukça önemli olduğu ortaya çıkmıştır.

Ancarlı vd. (2023), bu çalışmada bibliyometrik analizin kullanılmasıyla; blockchain ve kripto varlık araştırması (ve) bitcoin pazarlarında ve Web of Science platformunda yürütülen çalışmaların sayısını ortaya koymaktadır. Yıllık rakamlar yılı, finansal kaynaklar ilgili kurumun çalıştığını vb. gösterir. Blok zincirinin son 5 yılı, kripto varlıkları ve bitcoin bibliyometrik analiz yoluyla incelenmiştir. Bu çalışma, çalışmaların çoğunluğunun kripto varlıklar üzerine yapıldığı sonucuna varılmasını sağladı. 2021 yılında makale kategorisinde en fazla yayın bu yıl gerçekleşti ve yayın kategorisi olarak öncelikle İşletme Finansmanı konularını kapsayan yayınlar seçilmiştir.

Literatürde, VOSviewer yazılım aracıyla farklı konularda bibliyometrik analiz yapan çalışmalar sınırlıdır. Ancak, finansal raporlama konusunda VOSviewer yazılım aracıyla bibliyometrik analiz çalışması yapılmamıştır. Bu çalışmanın, VOSviewer ile bibliyometrik analizin

geliştirilmesi ve VOSviewer yazılım aracıyla finansal raporlamanın bibliyometrik analizi konusunda gelecekte yapılacak çalışmalara referans olabileceği düşünülmektedir.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, WOS atıf dizininde listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların VOSviewer yazılım aracıyla bibliyometrik analizini gerçekleştirip mevcut durumunu ortaya koymak, gelecekteki araştırmalara temel oluşturmak ve finansal raporlama politikalarına katkı sağlamaktır. Literatürde, VOSviewer yazılımıyla yapılan bibliyometrik analiz çalışmaları farklı alanlarda sınırlı sayıda olsa da, finansal raporlama alanında bu tür bir analiz henüz gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışma, VOSviewer'in sunduğu güçlü görselleştirme araçlarıyla finansal raporlamanın derinliklerine inen ilk adım olmayı hedeflemektedir. Gelecekte yapılacak araştırmalara yol gösterici olabileceği gibi, bu alanda bibliyometrik analizlerin geliştirilmesine de katkı sunması beklenmektedir. Bu doğrultuda araştırmanın problemleri aşağıda belirtilmiştir.

1. WOS'ta listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların öne çıkan yazarları, kurumları ve ülkeleri/bölgeleri nelerdir?
2. WOS'ta listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların atıf analizi nasıldır?
3. WOS'ta listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların ortak yazarlık analizi nasıldır?
4. WOS'ta listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların anahtar kelime analizi nasıldır?
5. WOS'ta listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların bibliyografik eşleştirme analizi nasıldır?
6. WOS'ta listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların ortak atıf analizi nasıldır?
WOS'ta listelenen finansal raporlama konulu çalışmaların metinlerin bibliyometrik eşleşme analizi nasıldır?

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışma, küresel çapta tüm dünya ülkelerini birbirine bağlayan teknolojik gerçeklik içinde, finansal raporlama kavramına odaklanmış bilimsel yayınların nicelik ve etkinliğini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, bu çalışma bilim insanlarının performanslarını yayılım etkinliği bağlamında incelemeyi ve finansal raporlama alanındaki yayın gücünü hem ülke hem de kurum düzeylerinde gözler önüne sermeyi hedeflemektedir. Bu çalışmada, bibliyometrik bilimsel haritalama tekniği kullanılmıştır. Bu teknik, bilimsel yayınların başlıkları, anahtar kelimeleri, yazarları ve atıf yapılan referansları gibi her türlü bibliyografik veriyi inceleyen bir tekniktir. Bu yöntem, yazarların, ülkelerin ve kurumların üretkenliğini ve uluslararası iş birliklerini değerlendirmeye olanak tanımaktadır (Arslan, 2022: 35).

Bibliyometri tekniği, bilimsel alanın uzun vadeli bir analizini sunarak gelecekteki düşünsel ve uygulama yönlerini belirlemeye katkıda bulunmaktadır (Martinez vd., 2015). Akademik çalışmalar, yalnızca tanımlayıcı istatistiksel verilerin elde edilmesiyle sınırlı kalmaz; aynı zamanda, bu çalışmaların gelecekteki etkisini atıf verileri aracılığıyla gözlemlemek, alandaki önemli eğilimler ve araştırma yönelimleri hakkında değerli bilgiler sunmaktadır (Zhang vd., 2016). Bibliyometrik analizler, bilimsel literatürün evrimsel eğilimlerini tespit etmek için kullanılabilir.

3.3. Veri ve Analiz

Akademik literatürde bibliyometrik analizler için kullanılan farklı araçlar bulunmaktadır. Bu çalışmada, VOSviewer programı tercih edilmiştir. VOSviewer, bibliyometrik ağlar inşa etmek ve araştırma alanlarını keşfetmek için bilim insanlarına bir pencere açan güçlü bir araçtır. Bu ağlar,

dergileri, araştırmacıları ve çalışmalarını içerebilir, atıflar, bibliyografik eşleme, ortak atıflar veya ortak yazarlıklar gibi ilişkileri temsil edebilir. Araştırmacılar, VOSviewer'ın veri görselleştirme, haritalama ve çok boyutlu analiz gibi özellikleri sayesinde veri setlerini keşfeder ve anlar. Bu özellikler sayesinde bilimsel araştırmalar daha derinlemesine anlaşılabilir ve daha geniş bir bakış açısıyla ele alınabilir.

Bu çalışmada tercih edilen veri kaynağı Web of Science'tır. Web of Science, bilimsel araştırmaların kalitesini ve etkisini değerlendiren, dünya çapında saygın bir atıf indeksleme veritabanı olması sebebiyle bibliyometrik analizler için yaygın olarak tercih edilen bir platformdur. Veri tabanı, yüksek düzeyde veri analizi için sofistike arama göstergelerine sahiptir ve aynı zamanda bir dizi kontrol mekanizması kullanarak verileri korur. Yayın etiği açısından, kaliteli ve güvenilir eserlerin yayınlandığı bir platform olarak görülüyor. Ek olarak, çeşitli disiplinlerden kapsamlı bir veri koleksiyonuna erişim sağlamaktadır.

Bu çalışma, 12 Ağustos 2023 tarihinde, "financial reporting" anahtar kelimesi ile yapılan bir araştırmada elde edilen 1.402 sonucu içermektedir. Bu sonuçlar, 2012 ile 2022 yılları arasında çeşitli disiplinlerden ve alanlardan elde edilen makaleleri kapsamaktadır. İncelemeye alınan disiplinler arasında İşletme Finans (892), Ekonomi (190), İşletme (144), Yönetim (136), ve Kamu Yönetimi (40) öne çıkmaktadır. Veriler, yazarlar, atıflar, dergiler, ülkeler, kurumlar, anahtar kelimeler ve özetler üzerinden ayrıntılı analizlere tabi tutulmuştur. Bu analizler, Web of Science veri tabanında endekslenen içerikler temel alınarak gerçekleştirilmiştir.

4. Bulgular

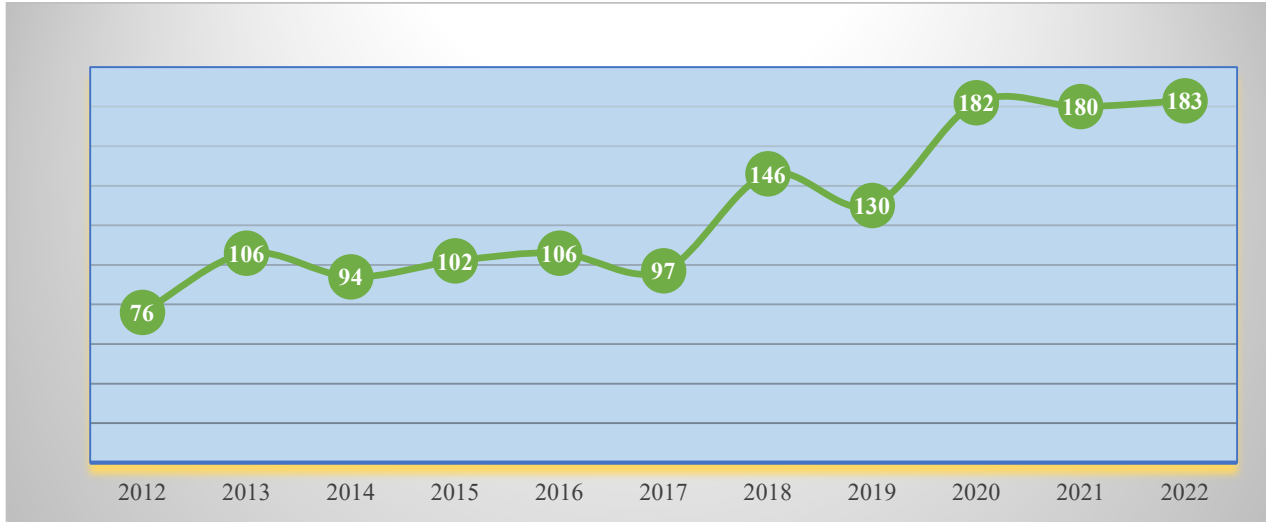
4.1. Web of Science Platformunda Yayınlanan Yayınların Yıllara Göre Dağılımı

Yıllar içinde finansal raporlamasına ilişkin bilimsel yayınların sayısı Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. 2012-2022 Yılları Arasında Bilimsel Yayınların Dağılımı

Yayın Yılı	Kayıt sayısı	1.402 Bilimsel Yayının %'lik Dağılımları
2022	183	13,053
2021	180	12,839
2020	182	12,981
2019	130	9,272
2018	146	10,414
2017	97	6,919
2016	106	7,561
2015	102	7,275
2014	94	6,705
2013	106	7,561
2012	76	5,421

Web of Science'ta indekslenen ve açık erişime sahip işletme, muhasebe, finans, kamu yönetimi ve ekonomi dergilerinde yayınlanan finansal raporlamaya ilişkin bilimsel yayınları içeren 1.402 bilimsel yayın tespit edilmiştir. 2012'den 2022'ye kadar 10 yıl Tablo 1'de listelenmiş ve Şekil 2'de grafiği gösterilmiştir. Toplanan verilere göre, bu alanda en az makalenin 2012 yılında yayınlandığı (76 makale) yılında görülmektedir. 2022 yılında (183 makale) en yüksek yayın sayısına ulaşmıştır. Elde edilen veriler sonucu finansal raporlama konusundaki çalışmaların artan bir eğilimde olduğu gözlemlenmiştir. Artan eğilim, bu konuların mevcut akademik alanda ve gelecek yıllarda da ilgi görmeye devam edeceğini göstermektedir.



Şekil 2. Yayınlanan Eserlerin Yıl Bazlı Dağılımı Grafiği

4.2. Web of Science Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Yazarların Dağılımı

Web of Science veri tabanında en fazla yayını olan yazar, 9 yayımla Salehi M'dir ve tüm yayınların %0,642'sini oluşturmaktadır. Anonymous, Kumpel T ve Pollmann R'nin her biri 7 yayını ile toplamın %0,499'unu oluştururken; Alzeban A, Bhuiyan MBU, Chand P, Cordery CJ, Omer TC ve Patel C'nin her biri 6 yayını ile %0,428'lik bir orana sahiptir.

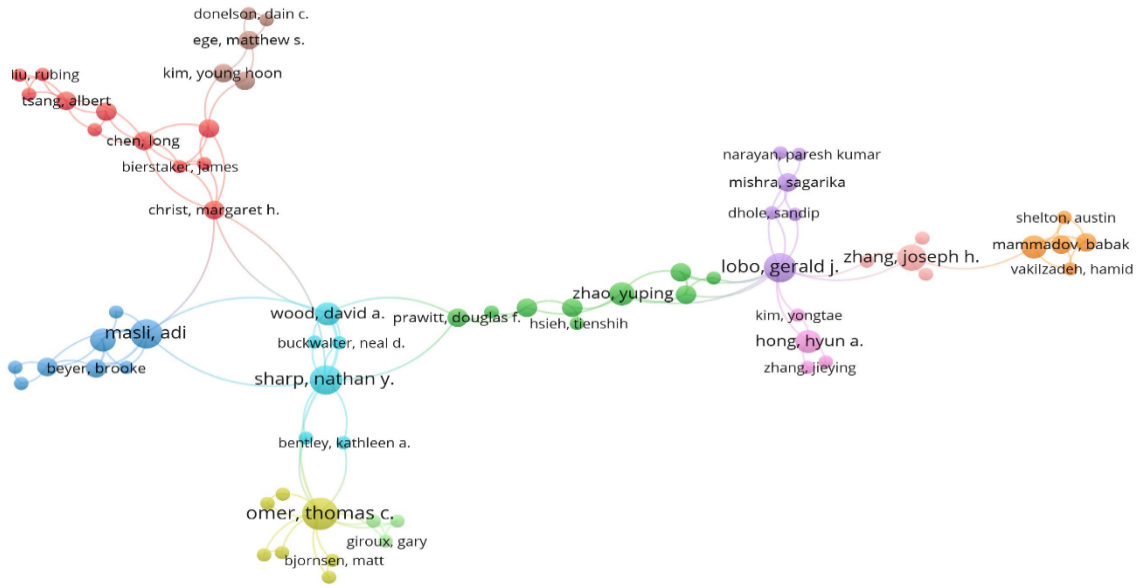
Tablo 2. 2012-2022 Yılları Arasındaki Bilimsel Yayınların Yazarlarının Dağılımı

	Yazarlar	Kayıt sayısı	Bilimsel Yayınların Yazarlarının %'lik Dağılımları
1.	Salehi, M.	9	0,642%
2.	Anonymous	7	0,499%
3.	Kumpel, T.	7	0,499%
4.	Pollmann, R.	7	0,499%
5.	Alzeban, A.	6	0,428%
6.	Bhuiyan, M.B.U.	6	0,428%
7.	Chand, P.	6	0,428%
8.	Cordery, C.J.	6	0,428%
9.	Omer, T.C.	6	0,428%
10.	Patel, C.	6	0,428%

4.3. Ortak Yazar Analizi (Co-authorship of Authors)

Ortak yazarlık analizi, en az 1 yayını ve en az 1 atıf kriterlerini temel alarak, en fazla bağlantılı ve iş birliği yapan yazarları tanımlamak amacıyla ağ haritası oluşturulmuştur. Bu analiz, farklı araştırmacıların işbirliği ve bağlantılarını görsel olarak ifade etmek için kullanılmıştır.

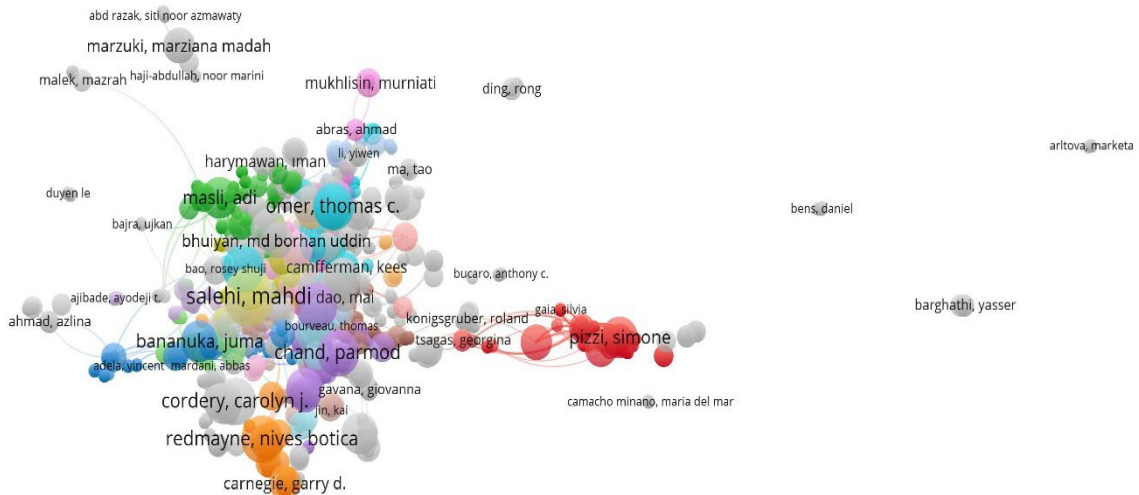
En yüksek bağlantıya sahip isimler arasındaki analize göre, 68 ismin 11 farklı kümede birleştiği ve toplamda 123 bağlantının olduğu tespit edilmiştir. Dikkat çekici bir şekilde, en çok atıf alan yazarlar (sırasıyla 772 atıf ile Sharp, Natyan Y., 750 atıf ile Omer, Thomas C. ve 558 atıf ile Wysocki, Peter D.) en bağlantılı yazarlar olarak belirlenmemiştir. Aynı şekilde, en çok eser üreten yazarlar (sırasıyla Salehi Mahdi, Kuempel Tomas ve Pollmann, Rene) da en bağlantılı yazarlar arasında yer almamaktadır.



Şekil 3. Yazarlar Arası İş Birliğini Gösteren Ortak Yazar Bağları

4.4. Yazarların Atıf Analizi (Citation of Authors)

Yazar-atıf analizi için en az 1 yayın ve en az 1 atıf kriterini kullanarak atıf ağlarının tespiti amacıyla bir ağ haritası oluşturulmuştur. Analiz, birbirleriyle bağlantılı olduğu gözlemlenen 1.661 birim üzerinde gerçekleştirildi ve sonuçlar 44 farklı küme, 9.497 bağlantı ve toplamda 10.277 bağlantı gücü ile sonuçlanmıştır. En fazla atıf alan yazarlar ise sırasıyla 772 atıf ile Sharp, Natyan Y., 750 atıf ile Omer, Thomas C. ve 558 atıf ile Wysocki, Peter D. olarak belirlenmiştir. Bu üç yazar, toplam bağlantı gücü açısından da önde gelen üç isim olarak belirlenmiştir.

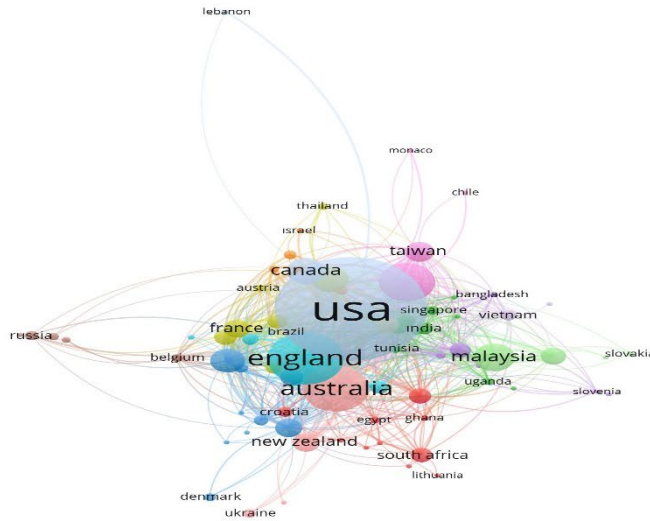


Şekil 4. Yazarların Atıf Bağları

4.5. Ülkelerin Atıf Analizi (Citation of Countries)

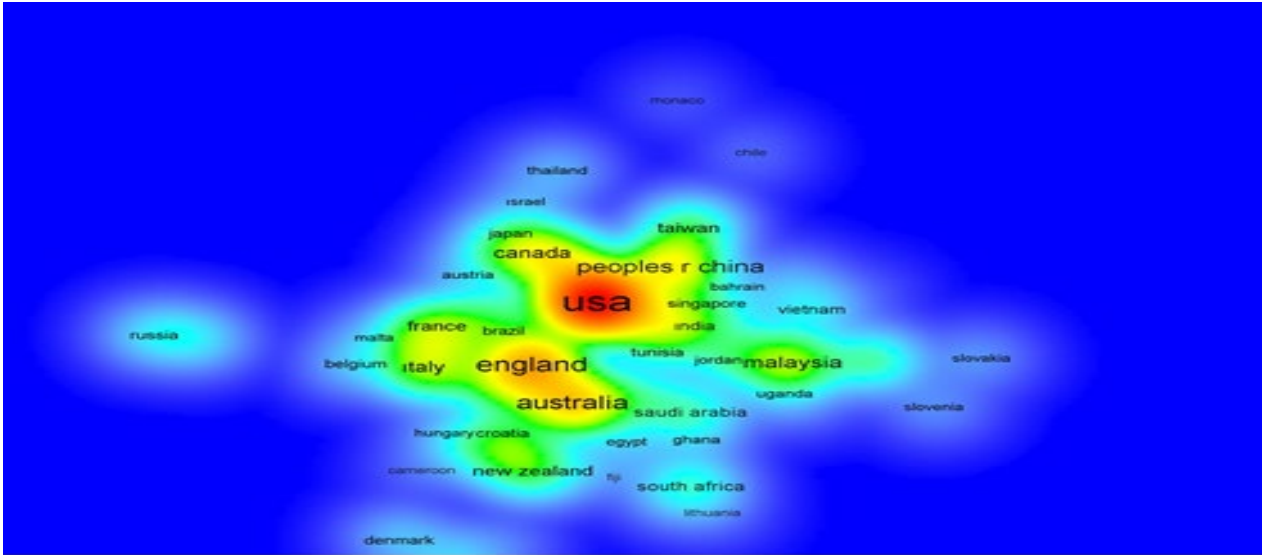
Bir atıf ağ haritası oluşturmak için yayınların menşei ülkelerine göre aldıkları atıflara odaklanmak için 77 gözlem birimi incelenmiştir. Bu kriterler, her bir ülkenin en az 1 eser yayınlamış olması ve bu eserlerden en az 1 atıf almış olması gerekiyordu. Bu analiz, toplam 2.484 bağlantı gücünü belirledi, on dört ayrı kümeyi belirledi ve 673 bağlantı buldu. Amerika Birleşik Devletleri (10.143 atıf), İngiltere (1.802 atıf) ve Avustralya (1.623 atıf) en fazla atıf alan ülkeler olarak sıralanmıştır. Bu ülkeler aynı zamanda toplam bağlantı gücü açısından da lider konumdadır. Ayrıca, eser sayısı açısından öncü ülkeler ABD (405 yayın), İngiltere (149 yayın), Avustralya (124 yayın) ve Çin (97 yayın) olarak görülmektedir.

Ülkeler arası Ar-Ge harcamaları, genellikle Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) içindeki Ar-Ge harcamalarının oranı ile ölçülmektedir. Bu bağlamda, GSYH içindeki Ar-Ge harcamalarının en yüksek paya sahip olduğu ülkeler sırasıyla %5,5 ile İsrail, %4,9 ile Güney Kore, %3,8 ile Çin, %3,5 ile ABD, %3,3 ile Japonya, %3,1 ile Almanya ve %2,9 ile Birleşik Krallık'tır. Türkiye'de ise GSYH içindeki Ar-Ge payı yıllar içinde artış göstermiştir. 1990 yılında Ar-Ge'nin GSYH içindeki payı %0,24 iken, 2021 yılında bu oran %1,40'a yükselmiştir. Ancak, bu oran hala OECD ortalamasının (%2,72) altındadır. Gelişmiş ülkelerde Ar-Ge'nin GSYH içindeki payının genellikle %2 ile %4 arasında olduğu gözlemlenmektedir (Saraç ve Arslan, 2024: 781). Bu ülkelerdeki Ar-Ge harcamaları, ekonomik faaliyetlerde sağladığı çeşitli avantajlar ile ekonomik gelişmeye olumlu katkılar sunmaktadır. Bunun yanı sıra, Ar-Ge çalışmaları yalnızca üretim artışı ve ekonomik göstergelere değil, aynı zamanda sosyal hedeflerin gerçekleştirilmesine de önemli katkılar sağlamaktadır (Avdar, 2019: 209).



Şekil 5. Web of Science Veri Tabanında 2012-2022 Yılları Arasında Yayınlanan Yayınların Ülkeler Arasındaki Atıf Haritası

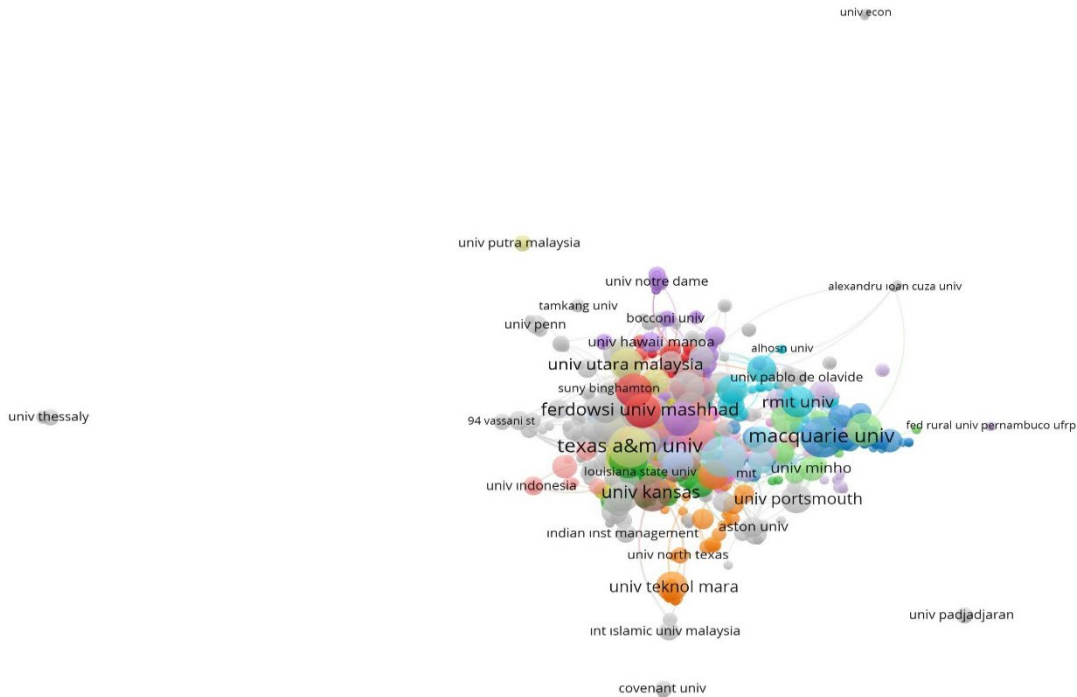
Ülkelerin finansal raporlama konusundaki yayınlarının yoğunluğunu gösteren bir yoğunluk haritası, Şekil 5'te sunulmuştur. Farklı renklerle temsil edilen kümeler, ülkeleri ve yayın yoğunluklarını yansıtmaktadır. Bu görselleştirmede, kırmızı renkteki yoğunluğuyla ABD'nin, çalışma konusunda en güçlü bağlantılara ve en fazla dokümana sahip ülke olarak öne çıktığı görülmektedir. Benzer şekilde, İngiltere ve Avustralya'nın yakın kümelerde yer aldığı gözlemlenmektedir. Ayrıca, Fransa, İtalya, Yeni Zelanda, Malezya, Kanada, Çin ve Japonya gibi ülkeler arasındaki etkileşimler de dikkat çekmektedir.



Şekil 6. 2012-2022 Yılları Arasında Web of Science Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Ülkeler Arasındaki Yoğunluk Haritası

4.6. Kurumların Atıf Analizi (Citation of Organizations)

Kurumlar arası atıfların analizi için en az 1 eserin bir kurum tarafından yayınlanmış olması ve en az 1 atıf almış olması kriteri temel alınarak 840 gözlem birimi üzerinde bir analiz gerçekleştirilmiştir. Bu analiz sonucunda, Texas A&M University (19 eser), Macquarie University (19 eser) ve Massey University (19 eser) gibi kurumlar öne çıkmaktadır. En fazla atıf alan yayınların ait olduğu kurumlar ise University of Chicago (1.273 atıf), Texas A&M University (1.019 atıf) ve George Mason University (860 atıf) olarak belirlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre, toplamda 14 küme tanımlanmış, 673 bağlantı tespit edilmiş ve toplam bağlantı gücü 2.484 olarak hesaplanmıştır.



Şekil 7. Kurumların Atıf Bağları

4.9. Yazarların Bibliyografik Eşleşme Analizi (Bibliographic Coupling of Authors)

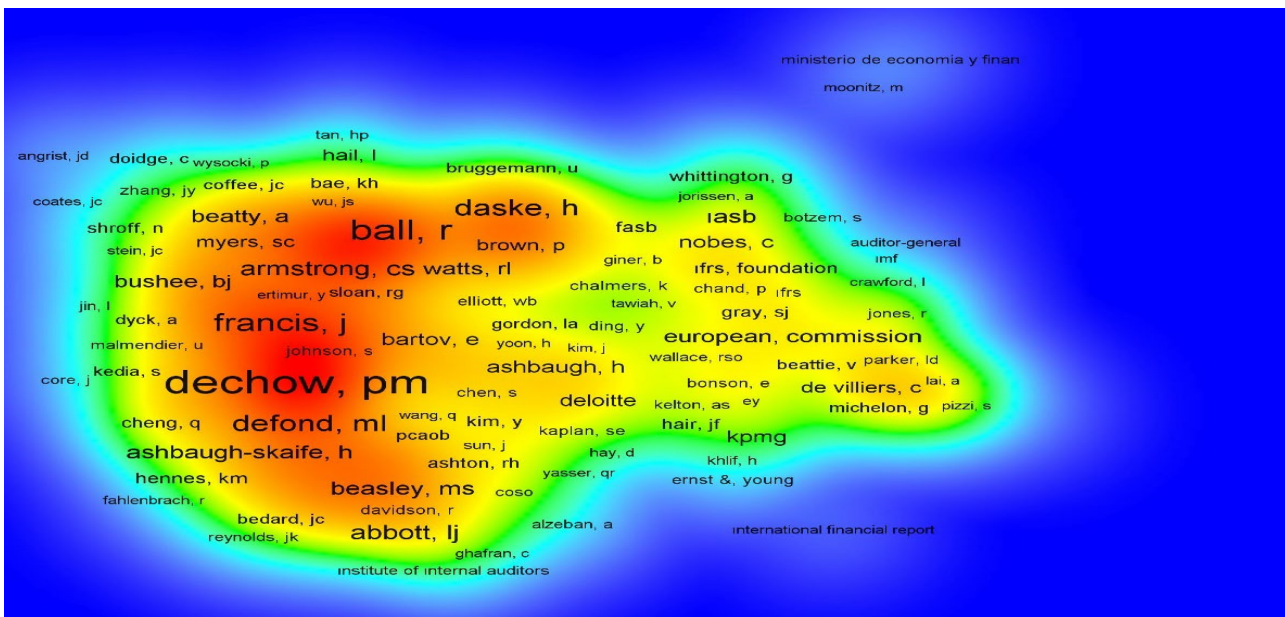
En az 1 eser yayınlamış ve en az 1 atıf almış olma kriterini temel alan ve aralarında bağlantıların bulunduğu 1.449 birim üzerinde yapılan analiz sonucunda, 39 farklı küme tanımlanmış, 90.975 bağlantı tespit edilmiş ve toplam bağlantı gücü 240.369 olarak hesaplanmıştır. En fazla bibliyografik eşleşmeye sahip yazarlar ise sırasıyla 772 alıntı ile Sharp, Nathan Y. (12.488 bağlantı gücü), 750 alıntı ile Omer, Thomas C. (13.671 bağlantı gücü) ve 558 alıntı ile Wysocki, Peter D. (16.781 bağlantı gücü) olarak belirlenmiştir.



Şekil 10. Yazarların Bibliyografik Eşleşme Bağları

4.10. Yazarların Ortak Atıf Analizi (Co-citation of Co-authors)

Bir yayında atıf yapılan farklı kaynaklar, co-citation (ortak atıf) olarak bilinir. Atıf sayısı en az 10 olarak belirlenen ve 1.104 birim üzerinde yapılan analiz sonucunda, toplamda 5 farklı küme tanımlanmış, 177.380 bağlantı tespit edilmiş ve toplam bağlantı gücü 572.564 olarak hesaplanmıştır. En fazla ortak atıf yapılan yazarlar ise sırasıyla Dechow, PM (595), Ball, R (423), Barth, ME (423) ve Leuz, C (314) olarak belirlenmiştir.



Şekil 11. Ortak Atıf Yapılan Yazarlar Arası Bağların Yoğunluk Haritası

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmanın bulguları, finansal raporlama alanındaki akademik literatürün nasıl evrildiğini ve bu süreçte hangi konuların, yazarların ve kurumların öne çıktığını detaylı bir şekilde gözler önüne sermektedir. 2012 ile 2022 yılları arasında Web of Science veri tabanında yayınlanan 1402 makale, finansal raporlama üzerine yapılan çalışmaların zaman içinde nasıl bir ivme kazandığını göstermektedir. Çalışma da elde edilen sonuçlar aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır:

- Bu süreçte, 2012 yılında sadece 76 makale yayımlanmışken, 2022 yılına gelindiğinde, bu sayı 183'e yükselmiştir. Bu dramatik artış, finansal raporlamaya olan ilginin sürekli bir şekilde arttığını ve bu konunun akademik dünyada giderek daha önemli bir yer edindiğini ortaya koymaktadır.
- Verilere göre, bu dönemde en çok yayın yapan yazarlar arasında Salehi M, Anonymous ve Kumpel T yer almaktadır. Salehi M, 9 yayın ile en üretken yazar olarak öne çıkarken, Anonymous ve Kumpel T'nin her biri 7 yayın ile dikkat çekmektedir. Bu yazarların çalışmaları, finansal raporlama literatürüne önemli katkılar sağlamış ve alanın gelişimine yön vermiştir.
- Ortak yazarlık analizinde ise, 68 yazarın birbirleriyle işbirliği içinde çalıştığı ve bu işbirliklerinin 11 farklı kümede yoğunlaştığı tespit edilmiştir. En çok atıf alan yazarlar arasında Sharp Nathan Y., Omer Thomas C. ve Wysocki Peter D. öne çıkmaktadır. Ancak dikkat çeken bir bulgu, bu yazarların, en bağlantılı yazarlar arasında olmamalarına rağmen, en fazla atıf alan isimler olmalarıdır. Bu, bu yazarların bireysel çalışmalarının büyük etki yarattığını göstermektedir.
- Ülkelere göre yapılan atıf analizinde, ABD, 10.143 atıf ile açık ara lider konumda yer alırken, İngiltere 1.802 atıf ile ikinci, Avustralya ise 1.623 atıf ile üçüncü sırada yer almıştır. Bu üç ülke, finansal raporlama alanında hem en fazla yayın yapan hem de en fazla atıf alan ülkeler olarak öne çıkmaktadır. Bu ülkeler, küresel araştırma ortamında finansal raporlama konusunun liderliğini yapmaktadır. Yayın sayısı açısından bakıldığında, ABD (405 yayın), İngiltere (149 yayın), Avustralya (124 yayın) ve Çin (97 yayın) ilk sıralarda yer almaktadır. Bu durumun başlıca nedenleri; ABD, İngiltere, Avustralya ve Çin'in finansal raporlama alanında öne çıkması, bu ülkelerin güçlü akademik altyapılara ve zengin araştırma kaynaklarına sahip olması, gelişmiş finansal piyasalara ev sahipliği yapmaları ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (IFRS) uyum sağlamada öncülük etmeleridir. Ayrıca, bu ülkelerdeki akademik gelenekler, yayın kültürü ve küresel işbirlikleri, araştırmaların yaygınlaşmasını teşvik ederken, özellikle Çin'in yükselen ekonomik gücü bu alandaki araştırmaların artışını desteklemektedir. Bu unsurlar, bu ülkelerin finansal raporlama literatüründe lider konumda olmasını sağlamaktadır.
- Kurumlar arasında ise, Texas A&M University, Macquarie University ve Massey University en çok atıf alan kurumlar olarak öne çıkmaktadır. Texas A&M University, 19 yayını ile 1.019 atıf alarak en etkili kurumlar arasında yer alırken, University of Chicago 1.273 atıf ile bu sıralamada en üstte yer almaktadır.
- Anahtar kelime analizinde, "financial reporting quality" (finansal raporlama kalitesi) 199 kez kullanılarak en sık tekrarlanan ifade olarak öne çıkmıştır. Bunu "financial reporting" (finansal raporlama) 177 tekrar ile takip etmiş, "IFRS" (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) ise 110 tekrar ile önemli bir yer tutmuştur. Bu terimler, finansal raporlama alanının merkezinde yer almakta ve bu alandaki araştırmaların temel yapı taşlarını oluşturmaktadır.
- Bibliyografik eşleşme analizinde, Leuz (2016) çalışması 522 alıntı ile en fazla bibliyografik eşleşmeye sahip yayın olarak öne çıkmıştır. Bu çalışmayı, McGuire (2012) 398 alıntı ile ikinci sırada takip ederken, Cheng (2013) 279 alıntı ile üçüncü sırada yer almıştır. Yazarlar arasında ise, en fazla bibliyografik eşleşmeye sahip isimler Sharp Nathan Y. ve Omer Thomas C. olarak belirlenmiştir, bu da onların finansal raporlama literatüründe güçlü bir etkiye sahip olduklarını göstermektedir.

Bu çalışma, finansal raporlama literatürünün kapsamlı bir incelemesini sunarak, bu alanın zamanla nasıl geliştiğini göstermektedir. Bulgular, finansal raporlamaya yönelik artan ilgiyi ve bu alandaki çalışmaların hem nicelik hem de nitelik açısından zenginleştiğini ortaya koymaktadır. Türkiye'de bu alanda yapılan çalışmaların sayısının sınırlı olması, finansal raporlama konusundaki araştırmaların daha geniş kapsamlı bibliyometrik analizlerle desteklenmesi gerektiğini işaret etmektedir. Bu çalışma, gelecekteki araştırmalar için bir yol haritası sunmakta ve finansal raporlama literatüründe keşfedilmeyi bekleyen yeni alanlar için önemli bir rehber olma potansiyeli taşımaktadır.

Bu çalışmanın sonuçları, finansal raporlama alanında önemli bulgular sunsa da, çalışmanın geliştirilmesi için bazı öneriler bulunmaktadır. Öncelikle, Türkiye finansal raporlama yazınının daha derinlemesine incelenebilmesi için Türkiye'deki YÖK Tez Arşivi'nin ve uluslararası alandaki Scopus ve Pubmed gibi geniş kapsamlı veri tabanlarının da analize dahil edilmesi gerekmektedir. Bu veri tabanlarının eklenmesi, çalışmanın kapsamını genişletecek ve daha kapsamlı sonuçlar elde edilmesine olanak tanıyacaktır. Ayrıca, farklı bibliyometrik yöntemler ve analiz araçları kullanarak, finansal raporlama alanındaki araştırma eğilimleri, işbirlikleri ve tematik gelişmeler daha ayrıntılı bir şekilde incelenebilir. Örneğin, coğrafi dağılım, atıf ağları ve disiplinler arası işbirlikleri gibi faktörler üzerine yapılacak daha geniş kapsamlı analizler, finansal raporlama literatürünün daha iyi anlaşılmasını sağlayabilir. Son olarak, bu çalışmanın sonuçlarının daha genelleştirilebilir hale gelmesi için farklı ülkelerdeki ve kültürlerdeki finansal raporlama uygulamalarını karşılaştırmalı olarak ele alan araştırmaların yapılması önerilmektedir. Bu tür geliştirmeler, finansal raporlama yazınına daha kapsamlı bir perspektif kazandırarak, alandaki gelişmeleri daha etkili bir şekilde takip etmeye olanak tanıyacaktır. Ayrıca 2012-2022 yılları arasındaki finansal raporlama literatürünü kapsadığı göz önünde bulundurulduğunda, ilerleyen araştırmalarda farklı dönemleri içerecek şekilde 2022 sonrası ya da 2012 öncesi yılları kapsayan analizler yapılarak bu alandaki eğilimlerin ve değişimlerin daha uzun vadeli bir perspektifle incelenmesi mümkündür. Bu sayede, finansal raporlama yazınına yönelik olarak zaman içinde meydana gelen gelişmelerin daha kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesi sağlanabilecektir.

Kaynaklar

- Akgün, A. İ. (2012). Muhasebede küreselleşmenin finansal raporlama standartlarına etkisi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 13(1), 43-60. <https://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423875036.pdf>
- Al, U. (2008). *Türkiye'nin bilimsel yayın politikası: atıf dizinlerine dayalı bibliyometrik bir yaklaşım* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Alkan, G. (2014). Türkiye'de muhasebe alanında yapılan lisansüstü tez çalışmaları üzerine bir araştırma (1984-2012). *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (61), 41-52. <https://doi.org/10.25095/mufad.396448>
- Alkan, G., ve Özkaya, H. (2015). Türk muhasebe ve finans yazınının SSCI'da 20 yılı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (66), 175-192. <https://doi.org/10.25095/mufad.396538>
- Ancarlı, S. E., Karaca, S. S. ve Başcı, E. S. (2023). Blockchain kripto varlık bitcoin üzerine bibliyometrik bir analiz Web Of Science uygulaması. *Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 44-72. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ijafri/issue/78476/1292202>
- Apak, İ., Duman, H., Özpeynirci, R. ve Karakışla, E. (2016). Türkiye'de muhasebe eğitimi: Türkiye muhasebe eğitimi sempozyumu örneği. *International Journal of Human Sciences*, 13(1), 169-197. <https://doi.org/10.14687/ijhs.v13i1.3490>
- Arıkan, Y. (2005). Finansal raporlama standartları İSMMMO yuvarlak masa toplantısından notlar. *Mali Çözüm Dergisi*, (72), 7-17. https://archive.ismmmo.org.tr/YAYINLAR/MALI_COZUM/MALICOZUM72.pdf
- Arslan, E. (2022). Sosyal bilim araştırmalarında vosviewer ile bibliyometrik haritalama ve örnek bir uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(Özel Sayı 2), 33-56. <https://doi.org/10.18037/ausbd.1227291>

- Atmaca, M. ve Çelenk, H. (2011). Uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartlarının finansal analize etkilerinin regresyon analizi ile ölçülmesine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (49), 113-125. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/427987>
- Avdar, R. (2019). Ar-Ge çalışmalarının ihracat ve ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği. *Econder International Academic Journal*, 3(2), 203-220. <https://doi.org/10.35342/econder.665074>
- Aysan, M. A. (2008). Uluslararası finansal raporlama standartlarına ulusal uyum: Türkiye örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (40), 44-53. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mufad/issue/35615/395759>
- Cavlak H. (2020). Covid-19 pandemisinin finansal raporlama üzerindeki olası etkileri: BİST 100 endeksi'ndeki işletmelerin ara dönem finansal raporlarının incelenmesi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(COVID-19 Özel Sayısı), 143-168. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1161335>
- Çankaya, D. D. F., ve Dinç, D. D. E. (2012). Türkiye finansal raporlama standartlarının uygulama başarısını etkileyen faktörler: bağımsız denetçiler üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(1), 81-102. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/194424>
- Çarıkçı, O. ve Yaman, B. (2019). Muhasebe-finans öğrencileri üzerine yapılan araştırmaların bibliyometrik analizi. *Kafkas Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(19), 359-381. <https://doi.org/10.9775/kauibfd.2019.015>
- Demir, V. (2009). Finansal raporlama uygulamalarına ilişkin farklı yaklaşımlar. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, (28), 73-92. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mdbakis/issue/63872/967035>
- Dirik, D., Eryılmaz, İ. ve Erhan, T. (2023). Post-truth kavramı üzerine yapılan çalışmaların vosviewer ile bibliyometrik analizi. *Sosyal Mucit Academic Review*, 4(2), 164-188. <https://doi.org/10.54733/smar.1271369>
- Donthu, N., Kumar S., Mukherjee D., Pandey N. ve Lim W. M., (2021). How to conduct a bibliometric analysis: an overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 133, 285–296. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.070>
- Duman, O. (2024). *Web of Science'ta listelenen kodlama konulu eğitim araştırmalarının vosviewer ile bibliyometrik analizi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Konya.
- Durak, G., ve Gürel, E. (2014). Finansal raporların kalitesine etki eden ülkeye özgü faktörler. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (64), 95-110. <https://doi.org/10.25095/mufad.396492>
- Karasioğlu, F. ve Eryiğit, O. (2005). Finansal raporlama ve XBRL (genişletilebilir kurumsal raporlama dili). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 133-152. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sduibfd/issue/20840/223362>
- Lawani, S. M. (1981). Bibliometrics: its theoretical foundations, methods and applications. *International Journal Of Libraries And Information Services*, 31(4), 294-315. <https://doi.org/10.1515/libr.1981.31.1.294>
- Martinez, M. A., Cobo, M. J., Herrera, M. ve Herrera-Viedma, E. (2015). Analyzing the scientific evolution of social work using science mapping. *Research on Social Work Practice*, 25(2), 257-277. <https://doi.org/10.1177/1049731514522101>
- Örerler, E. O. (2005). Finansal değerlendirme açısından finansal tabloların şeffaflığı. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, (15), 1-8. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mdbakis/issue/63884/967089>
- Pamukçu, F. (2011). Finansal raporlama ile kamuyu aydınlatma ve şeffaflıkta kurumsal yönetimin önemi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (50), 133-148. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mufad/issue/35629/396045>
- Pekdemir, R. (2005). Finansal raporlamada terminoloji birliği– uygulamadan örnekler. *Mali Çözüm Dergisi*, (72), 21-29. https://archive.ismmmo.org.tr/YAYINLAR/MALI_COZUM/MALICOZUM72.pdf

- Pritchard, A. (1969). Statistical bibliography or bibliometrics. *Journal of Documentation*, 25, 348-349.
https://www.researchgate.net/publication/236031787_Statistical_Bibliography_or_Bibliometrics
- Saraç, H., ve Arslan, E. (2024). Ar-Ge harcamaları istihdam ve büyümeyi nasıl etkiler? Sektörel ar-ge harcamalarının etkisini anlamak: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 8(2), 779-806.
<https://doi.org/10.25295/fsecon.1432766>
- Şentürk, F. ve Fındık, H. (2015). Türkiye'deki akademik araştırma dergilerinde 2005-2014 döneminde muhasebe alanında yazılmış makalelerin literatür taraması ve içerik analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 17(2), 413-436.
<https://dergipark.org.tr/en/pub/mbdd/issue/55576/761304>
- Temelli, F., ve Karcıoğlu, R. (2018). Muhasebe ve vergi uygulamaları dergisinde yayınlanan makalelerin bibliyometrik analizi: 2010-2017 dönemi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(2), 248-268. <https://doi.org/10.29067/muvu.385057>
- Tokay S. H. ve Deran A. (2008). Türkiye muhasebe ve finansal raporlama standartları'nda değerlendirme ölçüleri. *Mali Çözüm Dergisi*, (90), 15-48.
https://archive.ismmmo.org.tr/YAYINLAR/MALI_COZUM/MALICOZUM90.pdf
- Van Eck, N. J. ve Waltman, L. (2011). Vosviewer manual. *Manual for vosviewer version, 1(0)*.
https://www.vosviewer.com/documentation/Manual_VOSviewer_1.5.2.pdf
- Wong, D. (2018). Vosviewer. *Technical services quarterly*, 35(2), 219-220.
<https://doi.org/10.1080/07317131.2018.1425352>
- Yeşil, T. ve Akyüz, F. (2018). Muhasebe alanındaki ulusal doktora tezlerinin bibliyometrik analizi. *Muhasebe ve Bilim Dünyası Dergisi*, 20(Özel Sayı), 440-472.
<https://dergipark.org.tr/en/pub/mbdd/issue/42789/517732>
- Yücel, S., Öncü, M. A. ve Kartal, O. (2015). Türkiye'de muhasebe ve finansal raporlama standartları konularında yayınlanmış akademik çalışmalar (2007-2014 arası literatür taraması). *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (68), 39-66. <https://doi.org/10.25095/mufad.396621>
- Zhang, K., Wang, Q., Liang, Q. ve Chen, H. (2016). A bibliometric analysis of research on carbon tax from 1989 to 2014. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 58, 297-310.
<https://doi.org/10.1016/j.rser.2015.12.089>



Sanayileşmede Yakınsama: Gelişen Piyasa Ekonomilerinden Kanıtlar

◆◆◆ Convergence in Industrialisation: Evidence from Emerging Market Economies

Ahmet KOLUMAN*
Fatih KAPLAN**

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1522840>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
26.07.2024

Kabul Tarihi:
20.10.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, gelişen piyasa ekonomileri için Endüstri 4.0'ın 2000-2021 döneminde yakınsama kulüplerinin varlığını incelemektir. Phillips ve Sul (2007, 2009) kulüp yakınsama testi ile kümeleme algoritması kullanarak gelişen piyasa ekonomilerinin orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatı, patent sayısı ve Bilgi İletişim Teknolojileri (BİT) ihracatının aynı uzun vadeli dengeye yakınsayıp yakınsamadığını veya iraksayıp iraksamadığını araştırmaktadır. Kulüp yakınsama analizi sonucunda, orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatı için kümelenebilecek dört yakınsama kulübü ile bir iraksak grubun olduğu, BİT ihracatı için kümelenebilecek altı yakınsama kulübünün olduğu ve patent sayısı için kümelenebilecek üç yakınsama kulübü ile bir iraksak grubun olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak Meksika ile Tayland, Bulgaristan ile Macaristan, Şili ile Pakistan'ın Endüstri 4.0 açısından aynı kulüpler içinde yer aldıkları belirlenmiştir. Ayrıca çalışmada, Peru'nun diğer ülkelerden negatif, Çin'in ise pozitif ayrıştığı sonucuna ulaşılmıştır. Analiz sonuçları gelişen piyasa ekonomileri için tek bir yakınsama kulübünün olmadığını gösterdiğinden, her ülkenin mevcut yapısal özelliklerine ve endüstriyel altyapısına uygun sanayileşme stratejisi geliştirmesi önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Endüstri 4.0, gelişen piyasa ekonomileri, kulüp yakınsama.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
26.07.2024

Accepted:
20.10.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



The purpose of this study is to examine the existence of convergence clubs in the 2000-2021 period of Industry 4.0 for emerging market economies. Using the Phillips-Sul (2007, 2009) club convergence test and the clustering algorithm, it investigates whether exports of medium and high technology products, the number of patents and Information Communication Technologies (ICT) exports converge or diverged to the same long-run equilibrium in emerging market economies. Club convergence analysis reveals that there are four convergence clubs and one divergent group clustering for medium and high technology product exports, six convergence clubs clustering for ICT exports and three convergence clubs and one divergent group clustering for the number of patents. As a result, it has been determined that Mexico and Thailand, Bulgaria and Hungary, Chile and Pakistan are in the same clubs in terms of Industry 4.0. The study also found that Peru diverged negatively from other countries while China diverged positively. Since the results of the analysis show that there is no single convergence club for emerging market economies, it is recommended that each country should develop an industrialization strategy in line with its own structural characteristics and industrial infrastructure.

Keywords: Industry 4.0, emerging market economies, club convergence.

Atıf / to Cite (APA): Koluman, A. ve Kaplan, F. (2024). Sanayileşmede yakınsama: gelişen piyasa ekonomilerinden kanıtlar. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 665-680. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1522840>

*ORCID Öğr. Gör., Tarsus Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü/Lojistik Programı, ahmetkoluman@tarsus.edu.tr

**ORCID Prof. Dr., Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik, fkapan@tarsus.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The main motivation of this study is to identify which countries in emerging market economies will move together in the next industrial revolution. The technological advances brought about by Industry 4.0 enable the improvement of the production process through the integration of smart and automated mechanisms in the industrial environment (Cezarino, 2021: 1842). Especially for emerging market economies, these technological advances can play a central role in driving productivity and economic development (You et al., 2019: 269). However, capturing and implementing this new strategic era for emerging market economies is not a simple task as it requires technological constraints and capital expenditure (Tortorella and Fettermann, 2018: 2975). In this respect, the study aims to determine the capacity of emerging market economies to adapt to the technological advances brought by Industry 4.0 and which countries can stand out and act together in this adaptation process.

Literature Review:

The impact of Industry 4.0 on both employment and economic growth has been tested on many different methods and sample groups in recent years. Among the studies examining the relationship between Industry 4.0 and employment, Bogliacino et al. (2012) conclude that R&D expenditures have a positive effect on employment in 677 European enterprises. Feldmann (2013) found that R&D expenditures and the number of patents had a negative effect on employment in 21 industrialized countries, but this effect disappeared after three years. In contrast to this result, Aydın (2018) emphasizes that R&D expenditures and the number of patents have a positive effect on employment in Turkey. Doğaner (2022) found that the number of patents has a positive effect on employment in Turkey, while R&D expenditures have a negative effect. Manga and Tuna (2023) conclude that R&D expenditures and the number of patent applications reduce unemployment in emerging market economies. Among the studies examining the relationship between Industry 4.0 and Gross Domestic Product (GDP), Saridoğan (2019) found that high technology exports and IT services exports have a positive effect on economic growth in Turkey and European Union (EU) countries. Kasa (2020) argued that R&D expenditures and the number of patent applications negatively affect economic growth in EU countries. Dağlı and Ezanoğlu (2021) found that R&D expenditures and the number of patents have a positive effect on economic growth in 36 OECD countries. Aydınbaş and Erdinç (2023), in a study on 18 countries, concluded that patent applications and medium and high technology exports increase economic growth in the long run.

Methodology:

This study investigates the club convergence of Industry 4.0 in emerging market economies using the club convergence methodology proposed by Phillips and Sul (2007, 2009). In the literature, many methods are used to investigate the convergence hypothesis. However, in panel unit root tests, which is one of these methods, it is accepted that there is no general convergence if the number of converging countries in the panel is less than the number of non-converging countries. Therefore, the results obtained for the countries forming the panel make it difficult to make policy recommendations (Herrerias, 2013: 2). Phillips and Sul (2007, 2009) proposed the club convergence test to test the convergence hypothesis based on the nonlinear time-varying factor model. In this proposed convergence test, countries are divided into convergence groups (Ulucak and Apergis, 2018: 24). This approach, which examines multiple stationary states, produces more efficient results than panel unit root tests that are frequently used in convergence analyses (Haider and Akram, 2019: 456).

Results and Conclusions:

According to the club convergence results, Mexico and Thailand, Bulgaria and Hungary, Chile and Pakistan are in the same clubs and have the same transition paths. The study found that Peru is negatively divergent from other countries, while China is positively divergent from other countries. On the other hand, in three different indicators used, countries were found to be in different clubs. According to these results, there is no single convergent situation for emerging market economies.

1. Giriş

18. yüzyılın ikinci yarısından günümüze kadar yaşanan teknolojik sıçramalar "sanayi devrimleri" olarak adlandırılmaktadır (Hassoun vd., 2023: 6549). Bu devrimler; makineleşmenin başladığı Birinci Sanayi Devrimi, elektrik enerjisinin üretimde yoğun kullanıldığı İkinci Sanayi Devrimi, dijitalleşmenin yaygınlaştığı Üçüncü Sanayi Devrimi ve fabrikalardaki gelişmiş dijitalleşme temelinde, internet teknolojileri ile akıllı nesnelerin kullanımının arttığı Dördüncü Sanayi Devrimi olarak sıralanmaktadır (Lasi vd., 2014: 239). Birinci Sanayi Devriminin başlangıcına yol açan buhar makinesinin icadı, tarım ve feodal toplumdaki yeni üretim sürecine geçişi sağlamıştır. Kömürün ana enerji kaynağı olarak kullanıldığı birinci sanayi döneminde, tekstil ve çelik endüstrisi istihdam, çıktı değeri ve yatırılan sermaye açısından baskın endüstriler haline gelmiştir (Xu vd., 2018: 90). Makineleşmenin ilerlemesi ve üretimde elektrik kullanımının yoğunlaşmasıyla İkinci Sanayi Devrimi gerçekleşmiştir. Bu dönemde seri üretim anlayışının büyük ölçüde benimsenmesi üretim süreçlerini daha etkili ve verimli hale getirmiştir (Özsoylu, 2017: 42). 1960'lı yıllarda bilgisayar teknolojilerinin gelişmesi ve internet kullanıcılarının küresel olarak bağlantı kurmasıyla birlikte bilginin depolanması ve yayılması ihtiyacı Üçüncü Sanayi Devrimi olan dijital çağı başlatmıştır (Noble vd., 2022: 2000). 21. yüzyılın başlarında ise internet, tam otomasyon ve dijital teknolojilerin entegrasyonunu barındıran Dördüncü Sanayi Devrimi ortaya çıkmıştır (Hassoun vd., 2023: 6549-6550). Bu değişen manzarada Endüstri 4.0'ın içinde yer alan üç sektör öne çıkmıştır. Bunlar çekirdek teknolojiler (donanım, yazılım, bağlantı); temel teknolojiler (analitik, güvenlik, yapay zekâ, elektrik, 3D sistemler) ve uygulama teknolojileri (ev, personel, şirket, imalat sanayi, altyapı, araçlar, vb.) olarak sıralanabilmektedir (Rita, 2023: 37). Bu ayrım göz önünde bulundurulduğunda, Endüstri 4.0; büyük veri, 3D baskı, bulut bilişim otonom robotlar, artırılmış sanal gerçeklik, endüstriyel nesnelerin interneti, siber-fiziksel sistemler blok zinciri, yapay zeka, akıllı sensörler, akıllı lojistik, dronlar, simülasyon, dijital ikiz ve akıllı fabrika vb. teknolojilerde dijital dönüşüm, otomasyon ve veri alışverişine eşlik eden Dördüncü Sanayi Devrimine özgü bir kavramdır (Frank vd., 2019: 341; Martínez-Gutiérrez vd., 2023: 1).

Sanayi alanındaki devrimlerin son yüzyıllardaki gelişmeleri dikkate alındığında, son ampirik çalışmalarda Endüstri 4.0'a ait gelişmeler sıklıkla yer almaktadır. Bu bakımdan çalışmanın temel motivasyonu, gelişen piyasa ekonomilerinde hangi ülkelerin bir sonraki endüstri devriminde birlikte hareket edeceğini tespit etmektir. Endüstri 4.0'ın ortaya çıkardığı teknolojik ilerlemeler, endüstriyel ortamda akıllı ve otomatik mekanizmaların entegrasyonu yoluyla üretim sürecinin iyileştirilmesine olanak sağlamaktadır (Cezarino, 2021: 1842). Bu teknolojik ilerlemeler, gelişen piyasa ekonomileri için verimlilik artışı ve ekonomik kalkınma sağladığı için önemli bir rol oynayabilmektedir (You vd., 2019: 269). Ancak bu yeni stratejik döneme uyum sağlamak, teknolojik kısıtlar ve önemli sermaye yatırımları gerektirdiğinden, gelişen piyasa ekonomileri için basit bir iş olarak görülmemektedir (Tortorella ve Fettermann, 2018: 2975). Bu nedenle çalışma, gelişen piyasa ekonomilerinin Endüstri 4.0'ın getirdiği teknolojik ilerlemelere uyum sağlayabilme kapasitesini ve bu uyum sürecinde hangi ülkelerin öne çıkabileceği ve birlikte hareket edebileceğini belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla, Phillips ve Sul (2007, 2009) tarafından önerilen kulüp yakınsama algoritması kullanılarak olası yakınsama kulüpleri tespit edilmektedir.

Literatürdeki çalışmalarda, özellikle Endüstri 4.0'ın hem istihdam hem de ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin son yıllarda birçok farklı yöntem ve örneklem grubu üzerinde test edildiği görülmüştür. Ancak literatürde, Endüstri 4.0 için yakınsama hipotezini test eden bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sağlanması beklenmektedir. Çalışmanın literatüre ikinci katkısı sadece tek bir değişken yerine, orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatı, patent sayısı ve bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) ihracatı değişkenlerinin birlikte ele alınarak Endüstri 4.0'ın çok boyutlu etkilerinin kapsamlı bir şekilde analiz edilmesidir. Çalışmanın literatüre üçüncü katkısı ise gelişen piyasa ekonomilerine odaklanmasıdır. Gelişen piyasa ekonomilerinde Endüstri 4.0'a odaklanmak, bu ülkelerin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmaları ve gelişmiş ülke ekonomileri arasına girmeleri için önem arz etmektedir.

Çalışmada Endüstri 4.0'ın etkilerini ölçmek için orta ve yüksek teknoloji ihracatı (Aydınbaş ve Erdinç, 2023; Balan ve Koyuncu, 2020; Sarıdoğan 2019; Bulut ve Yenipazarlı, 2020), bilgi ve iletişim teknolojileri ihracatı (Adedoyin vd., 2020; Aydınbaş ve Erdinç, 2023) ve patent başvuru sayısına (Aydınbaş ve Erdinç, 2023; Aydın, 2018; Dağlı ve Ezanoğlu, 2021; Doğaner, 2022; Feldman, 2013) ilişkin göstergeler kullanılmıştır. Endüstri 4.0, üretimin dijitalleşmesi ve bu dijitalleşmenin BİT entegrasyonu ile ortaya çıkmaktadır. Aslında BİT gerçek zamanlı veri toplamak ve bunları analiz ederek üretim sistemine faydalı bilgiler sağlamak için dijital teknolojilerin benimsenmesine bağlıdır (Rita, 2023: 40). Bu nedenle BİT tarafından oluşturulan teknolojiler (nesnelerin interneti, bulut hizmetleri, büyük veri ve analizi) diğer tüm akıllı boyutları destekledikleri için Endüstri 4.0 teknolojileri olarak kabul edilmektedir (Tao vd., 2018: 157). Diğer yandan Endüstri 4.0'da patentlerin tartışılmasındaki en önemli hususlardan biri, rekabet gücünün teknolojik yeniliklerle sıkı bir şekilde bağlantılı olması ve bunun da bir ülkenin karşılaştırmalı teknolojik avantajlarına yansımadır (Rita, 2023: 42-43). Patentler, teknolojilerin ilerlemesini ayırt etmek ve her şeyden önce teknolojinin satışı veya lisanslanması yoluyla finansal faydalar elde edilmesini sağlamak için gereklidir. Dünya Bankası (2024) verilerine göre, 2000-2021 yılları arasında patent başvuruları %172,65 oranında artış göstermiştir. Bu artışın kaynağının, robotlaşma ve bulut bilişim gibi yeni teknolojilerin olduğu düşünülmektedir (Rita vd., 2023: 74).

Sanayi devrimlerinin tarihçesine ilişkin kısa bilgilendirmelerin sunulduğu ve çalışmanın motivasyonunun tartışıldığı giriş bölümünün ardından ikinci bölümde Endüstri 4.0 ile ekonomik büyüme ve istihdam arasındaki ilişki incelenmektedir. Üçüncü bölümde, çalışmanın veri seti, metodolojisi ve analiz bulguları sunulmuştur. Dördüncü bölümde ise genel bir değerlendirme ve politika önerileri ile çalışma sonlandırılmaktadır.

2. Literatür Taraması

Literatürde yapılan çalışmalarda, Endüstri 4.0'ın ekonomik büyüme, istihdam, ihracat vb. ekonomik faktörlerle ilişkisi sıklıkla incelenmektedir. Endüstri 4.0'ın hem istihdam hem de ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin son yıllarda birçok farklı yöntem ve örneklem grubu üzerinde test edildiği görülmektedir. Bu ilişkileri ele alan çalışmalarda Endüstri 4.0'ı temsilen Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) harcamaları, orta ve yüksek teknoloji ihracatı, patent başvuru sayısı, bilgi iletişim teknolojileri ihracatı, robot sayısı gibi veriler kullanılmaktadır.

Endüstri 4.0 ile istihdam arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan Bogliacino vd. (2012), 677 Avrupa işletmesinde Ar-Ge harcamalarının istihdama pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu etkinin özellikle yüksek teknoloji ürünler üreten sektörler ile hizmet sektöründe ortaya çıktığı ileri sürülmüştür. Feldmann (2013), 21 endüstrileşmiş ülkede Ar-Ge harcamaları ile patent sayısının istihdam üzerinde olumsuz etkisi olduğunu tespit etmiş, ancak bu etkinin üç yıl sonra ortadan kaybolduğunu ortaya koymuştur. Bu sonucun aksine Aydın (2018), Türkiye'de Ar-Ge harcamaları ile patent sayısının istihdam üzerine etkisinin pozitif olduğunu vurgulamıştır. Aydın (2021), 47 ülke üzerine yaptığı çalışmada, robot kullanım sayısındaki artışın istihdamı olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca çalışmada, robot kullanımının yüksek gelirli ülkelerde daha fazla işsizliğe yol açtığı tespit edilmiştir. Bulut ve Yenipazarlı (2020), 81 ülke üzerine yaptığı çalışmada, yüksek teknoloji ihracatının istihdam üzerindeki etkisinin pozitif, Ar-Ge harcamalarının etkisinin ise negatif olduğunu belirlemiştir. Balan ve Koyuncu (2020), 36 OECD ülkesinde yüksek teknoloji ihracatı ile işgücü verimliliği arasındaki nedensel ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, yüksek teknoloji ürünü ihracatından işgücü verimliliğine doğru nedensel ilişkilerin 8 ülke için geçerli olduğu tespit edilmiştir. Doğaner (2022), Türkiye'de patent sayısının istihdamı pozitif yönde etkilediği, Ar-Ge harcamalarının ise negatif yönde etkilediğini belirlemiştir. Manga ve Tuna (2023), yükselen piyasa ekonomilerinde Ar-Ge harcamaları ile patent başvurusu sayısının işsizliği azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Endüstri 4.0 ile Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH) arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan Sarıdoğan (2019), Türkiye ve Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde yüksek teknoloji ihracatı ile bilişim hizmetleri ihracatının ekonomik büyümeye etkisinin pozitif olduğunu tespit etmiştir. Adedoyin vd. (2020), ABD’de bilgi iletişim teknolojilerin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Kasa (2020), AB ülkelerinde Ar-Ge harcamaları ile patent başvurusu sayısının ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini ileri sürmüştür. Diğer yandan Amerika kıtasında yer alan ülkelerde ise Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği, ancak patent başvuru sayısı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki olmadığı vurgulanmıştır. Dağlı ve Ezanoğlu (2021), 36 OECD ülkesinde Ar-Ge harcamaları ile patent sayısının ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak ileri teknoloji ihracatının ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı vurgulanmıştır. Aydınbaş ve Erdiç (2023), 18 ülke üzerine yaptıkları çalışmada, uzun dönemde patent başvuruları ile orta ve ileri teknoloji ihracatının ekonomik büyümeyi artırdığını tespit etmişlerdir. Ancak bilgi iletişim teknolojileri ihracatının ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı vurgulanmıştır. Koç ve Özcan (2023), G7 ülkelerinde Ar-Ge harcamaları ile patent başvuru sayısının İtalya hariç diğer tüm ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmada ABD, Fransa ve Japonya’da Bilgi ve İletişim teknolojilerinin ekonomik büyümeye negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Araştırmanın bu bölümünde, çalışmada kullanılan veri seti tanıtılmakta ve kullanılan kulüp yakınsama metodolojisi hakkında bilgiler yer almaktadır. Son olarak analizden elde edilen bulgular tartışılmaktadır.

3.1. Veri Seti

Bu çalışmanın amacı, gelişen piyasa ekonomilerinde Endüstri 4.0’ın kulüp yakınsamasını araştırmaktır. 2000-2021 yıllarını kapsayan çalışmada, IMF tarafından sınıflandırılan 22 gelişen piyasa ekonomisinin verileri kullanılmıştır. Söz konusu veri dönemi verilerin mevcudiyetine göre belirlenmiştir. Endüstri 4.0’ı temsilen orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatı, BİT ihracatı ve patent başvuru sayısına ait değişkenler kullanılmıştır. Bu üç değişken literatürde yer alan çalışmalara (örneğin Aydınbaş ve Erdiç, 2023) göre seçilmiştir. Tablo 1’de analizlerde kullanılan değişkenler sunulmaktadır.

Tablo 1. Değişkenler, Değişken Tanımları ve Veri Kaynakları

Değişkenler	Değişkenlerin Tanımı	Kaynak
BİT	BİT malları ihracatının toplam mal ihracatı içindeki payı	Dünya Bankası
OYTI	Orta ve yüksek teknoloji ihracatının imalat sanayi ihracatı içindeki payı	Dünya Bankası
PATENT	Patent Başvuru Sayısı	Dünya Bankası

Endüstri 4.0’ı tanımlamak üzerine oluşturulan değişkenlerin 2000-2021 dönemindeki yıllık gözlem değerlerine ait tanımlayıcı istatistikleri incelenmekte ve sonuçları Tablo 2’de raporlanmaktadır.

Tablo 2. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Standart Hata	Minimum	Maksimum	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera
BİT	8,6251	12,2654	0,0288	52,6806	1,6106	4,7018	267,6452 [0,000]
OYTI	43,5841	20,8612	3,6598	83,0982	0,0181	2,2459	11,4952 [0,003]
PATENT	28645	162336	27,00	1426644	7,0699	53,8400	56156,79 [0,000]

Tablo 2 incelendiğinde, BİT değişkeninin ortalamasının 8,63 ve standart sapmasının ise 12,27 olduğu görülmektedir. BİT değişkeni için minimum ve maksimum değerlerin sırasıyla 0,029 ve 52,68 şeklinde hesaplandığı ve bu değerlerin sırasıyla Arjantin’de (2021) ve Malezya’da (2000) kaydedildiği izlenmektedir. Tablo 2 OYTI değişkeni açısından incelendiğinde, ortalamasının 43,58 ve standart sapmasının 20,86 olduğu, minimum ile maksimum değerlerin sırasıyla 3,66 ve 83,10 olarak hesaplandığı görülmektedir. OYTI değişkeni için hesaplanan minimum değerlerin Peru’ya (2006), maksimum değerlerin ise Filipinler’e (2006) ait olduğu tespit edilmektedir. Tablo 2 PATENT değişkeni açısından incelendiğinde, ortalamasının 28645, standart sapmasının 162336 olduğu, minimum ile maksimum değerlerinin sırasıyla 27 ve 1426644 şeklinde hesaplandığı ve bu değerlerin sırasıyla Peru’da (2005) ve Çin’de (2021) kaydedildiği görülmektedir. Ayrıca Tablo 2’de çarpıklık (Skewness), basıklık (Kurtosis) ve Jarque ve Bera normallik test sonuçları yer almaktadır. BİT, OYTI ve PATENT değişkenlerinin çarpıklık değerleri sıfırdan büyük olduğu için seriler sola çarpıktır. Diğer yandan Kurtosis değerlerinde, PATENT değişkeninin değeri 3’ten büyük olduğu için seri sivri uçlu, diğer değişkenlerin değerleri de 3’ten küçük olduğu için basık uçludur. Jarque ve Bera testinde, normallik sıfır hipotezi tüm seriler için reddedildiğinden veriler normal dağılım göstermemektedir.

3.2. Kulüp Yakınsama Analizi

Solow’un (1956) Neo-klasik ekonomik büyüme modeline dayanan yakınsama hipotezi 1980’li yılların sonlarından itibaren ampirik çalışmalara konu olmuştur. Bu hipoteze göre, az gelişmiş/gelişmekte olan ülkelerin (veya bölgelerin) kişi başına geliri ile gelişmiş ülkelerin kişi başına geliri arasındaki fark zaman içinde azalacak ve az gelişmiş/gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkeleri yakalayacaktır (Yılcı ve Gökçe, 2020: 399). Bu hipotezle ilgili ortaya atılan varsayımlar birden fazla yakınsama türünün ortaya çıkmasına yol açmıştır (Doru, 2023: 73). Yakınsama literatürü temel olarak β -yakınsama, σ -yakınsama, stokastik yakınsama ve kulüp yakınsamadan oluşmaktadır (Anastasiou ve Zaroutieri, 2023: 37). β -yakınsama, bir grup ekonomi için başlangıç aşamasındaki kişi başına gelir ile sonraki aşamadaki kişi başına gelirdeki büyüme oranı arasındaki ilişkiyi incelemektedir (Costantini ve Lupi, 2005: 2). Eğer negatif bir ilişki tespit edilirse β -yakınsama sağlanmış olmakta ve düşük gelire sahip ülkeler, yüksek gelire sahip olanlardan daha hızlı büyüme eğilimi göstermektedir (Barro ve Sala-I-Martin, 1992: 225). β -yakınsamadan farklı olarak σ -yakınsama, zaman içinde ülkeler veya bölgeler arasındaki büyüme dağılımının (çoğu durumda kişi başına düşen gelirin büyümesi) azalmasını ifade etmektedir (Aginta vd., 2023: 106). σ -yakınsama analizine göre, zaman içinde standart sapmada bir azalma meydana geliyorsa yakınsamadan, aksi takdirde ıraksamadan söz edilebilmektedir (Saribaş, 2016: 173). Stokastik yakınsama ise ilgili değişken için zaman içinde meydana gelen bir şokun kalıcı olmadığı durumlarda ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla stokastik yakınsama hipotezi, birim kök/durağanlık analizleri ile test edilebilmektedir. Serinin durağan olduğu tespit edilirse bu durum yakınsama lehine kanıtları desteklemektedir (Misra vd., 2024: 431).

Yakınsama hipotezinin test edilmesi Baumol’ın 1986 yılında yayımlanan “Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show” isimli çalışmasıyla başlamıştır. Ancak De Long (1988), bu çalışmayı örneklem seçimi yanlılığından dolayı eleştirmiştir. Daha sonra Barro ve Sala-i Martin (1992), β -yakınsamayı test etmiştir (Yılcı ve Canpolat-Gökçe, 2020: 398). Zaman serisi literatürünün gelişmesiyle birlikte araştırmacılar tarafından yakınsama hipotezine olan ilgi artmıştır. Özellikle birim kök testlerinin gelişmesi stokastik yakınsama hipotezinin sınanmasına güçlü bir şekilde olanak sağlamıştır (Konat vd., 2019: 67). Yakınsama hipotezini test etmek için kullanılan panel birim kök testlerinde, paneli oluşturan ülkelere yakınsayan ülke sayısının yakınsamayan ülke sayısından az olması durumunda genel yakınsamanın olmadığı kabul edilmektedir. Bu nedenle paneli oluşturan ülkeler için elde edilen sonuçlar politika önerisi yapılmasını zorlaştırmaktadır (Herrerias, 2013: 2). Bu eksiklikten hareketle Phillips ve Sul (2007, 2009), doğrusal olmayan zamanla değişen faktör modeline dayalı yakınsama hipotezini test etmek için kulüp yakınsama testini önermiştir. Önerilen bu yakınsama testinde, ülkeler yakınsama gruplarına ayrılmaktadır (Ulucak ve Apergis,

2018: 24). Çoklu durağan durumları inceleyen bu yaklaşım, yakınsama analizlerinde sıklıkla kullanılan panel birim kök testlerinden daha etkin sonuçlar üretmektedir (Haider ve Akram, 2019: 456). Bu bakımdan çalışmada, kulüp yakınsama metodolojisi kullanılarak gelişen piyasa ekonomilerinde Endüstri 4.0'ın kulüp yakınsaması araştırılmaktadır. Phillips ve Sul (2007) tarafından öne sürülen metodolojide, ilk olarak Endüstri 4.0 temsil eden değişken (Y_{it}) Model 1'deki gibi iki bileşene ayrılmaktadır:

$$Y_{it} = \partial_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

Model 1'de i birimleri, t zamanı, ∂_{it} sistematik ortak kalıcı bileşenleri, μ_{it} ise geçici heterojen bileşenleri temsil etmektedir. Ortak bileşenleri kendine özgü bileşenlere ayırmak için Model 2 kullanılmaktadır:

$$Y_{it} = \left(\frac{\partial_{it} + \mu_{it}}{v_t} \right) v_t = \delta_{it} v_t \quad (2)$$

Model 2'de v_t ile δ_{it} sırasıyla ortak bir trend bileşeni ve birime özgü bileşeni temsil etmektedir. Diğer bir ifadeyle v_t hem deterministik hem de stokastik bileşenlere sahip ortak bir durağan durum olan trend davranışlarını, δ_{it} ise Y_{it} ile paneldeki ortak stokastik trend olan v_t arasındaki mesafeyi ölçmektedir. Yükleme katsayıları dâhil edilmeden Model 2'nin doğrudan tahmin edilmesi mümkün olmadığı için Model 3'teki nispi geçiş yolları oluşturulmaktadır:

$$h_{it} = \frac{Y_{it}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Y_{it}} = \frac{\delta_{it}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \delta_{it}} \quad (3)$$

Model 3'te h_{it} , i ülkesinin t zamandaki panel ortalamasına göre nispi geçiş parametresidir. İlk olarak h_{it} 'nin kesit ortalaması 1'e eşittir ve ikinci olarak faktör yüklem katsayıları δ_{it} , δ_i 'ye yakınsarsa nispi geçiş parametresi 1'e yakınsamaktadır. Böylece h_{it} 'nin yatay kesit varyansını tanımlayan model $H_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (h_{it} - 1)^2$ hesaplanabilmektedir. H_t , panelin ortak değere olan mesafesini temsil etmektedir. Paneldeki her bir kesitin ortak değere yakınsayıp yakınsamadığını gösteren temel hipotez $H_0 = \delta_i = \delta$ ve $a \geq 0$ ve alternatif hipotez $H_1 = \delta_i \neq \delta$ ve $a < 0$ şeklinde yazılmaktadır. Model 4'teki log t istatistiği ile H_0 hipotezi test edilmektedir.

$$\log \left(\frac{H_1}{H_t} \right) - 2 \log L(t) = \hat{a} + \hat{b} \log(t) + \hat{\varepsilon}_t \quad t \text{ için } = [rT], [rT] + 1, \dots, r > 0 \quad (4)$$

Model 4'te, rT regresyondaki başlangıç gözlemidir ve r 'nin seçimi yakınsama sonuçlarını etkileyebilmektedir. (Phillips ve Sul, 2007: 1789), r 'nin küçük örneklerde ($T \leq 50$) 0,3; büyük örneklerde ($T \geq 100$) ise 0,2 olarak alınmasını önermektedir. Daha sonrasında Kwak (2022), r 'nin 0,1 olması durumu ile 0,3 olması durumunu karşılaştırmıştır. Yapılan Monte-Carlo simülasyonları sonucunda, zaman serisinin kısa olduğu durumlarda r 'nin 0,1 olarak kullanılmasının r 'nin 0,3 kullanımına göre güç ve boyut testlerinin daha kuvvetli olduğu tespit edilmiştir (Kwak, 2022: 6). Diğer yandan Phillips ve Sul'un (2007, 2009) çalışmalarında, analizde kullanılan veriler Hodrick–Prescott yöntemi ile filtrelenmektedir. Tomal (2024), PS yaklaşımına dayalı kulüp yakınsama testlerinin kullanıldığı çalışmaları incelemiş, başta Hodrick–Prescott filtreleme yöntemi olmak üzere başka filtreleme yöntemlerinin (Hamilton, Butterworth, Christiano-Fitzgerald vb.) kullanıldığı çok sayıda çalışmada ise filtrelemeye ilişkin bir bilgi verilmediği gözlemlenmiştir.

3.3. Ampirik Sonuçlar

Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund – IMF), yüksek katma değerli mallar üretebilen ve yalnızca gelir açısından değil, aynı zamanda küresel ticaret ve finansal piyasa entegrasyonuna katılım açısından da gelişmiş ekonomilere benzeyen, sürekli güçlü büyüme ve istikrara sahip ekonomileri gelişen piyasa ekonomileri olarak tanımlamaktadır (Duttagupta ve Pazarbasioglu, 2021:

7). Aynı zamanda gelişen piyasa ekonomileri hızlı endüstrileşme, modernizasyon ve ekonomik kalkınma süreci yaşayan ülkelerden oluşmaktadır. Bu ekonomiler, düşük maliyetli üretim üsleri olmasına rağmen yüksek riskli ticaret ortamlarını içerisinde barındırmaktadır (Cavuşgil vd., 2009: 253). Ayrıca gelişen piyasa ekonomileri, ekonomik ve sosyal açıdan birbirlerine benzemelerine rağmen yapısal özellikleri farklılık gösterebilmektedir (Çivi ve Çavuşgil, 2001: 117-118). Özellikle Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Meksika ve Türkiye'deki firmalar, gelişen piyasa ekonomilerinde yer alan rakiplerinden mühendislik becerileri olarak ayrılmaktadır (Cavuşgil vd., 2009: 253). Bu ülkelere ek olarak son yıllarda Güney Afrika bilim, teknoloji ve inovasyonu sanayileşmenin ayrılmaz bir parçası olarak görmüştür (Dhamija, 2022: 5084). Bu bakımdan çalışmada gelecekte gelişmiş ülke statüsünde olmaları muhtemel gelişen piyasa ekonomisi ülkelerinde Endüstri 4.0'ın ayak izlerinin araştırılması amaçlanmaktadır. Bu amaçla çalışmada, Phillips ve Sul (2007, 2009) tarafından önerilen kulüp yakınsama algoritması kullanılmıştır.

Yakınsama hipotezini test etmek için değişen varyans ve otokorelasyona duyarlı standart hata kullanan tek taraflı t istatistiği kullanılmaktadır. Tek taraflı t istatistiğinin, tablo değeri olan -1,65'ten küçük olması durumunda H_0 hipotezi reddedilmektedir. Endüstri 4.0'ın kulüp yakınsama analizinde r değeri 0.10 alınmıştır. Çalışmanın bulgularında sırasıyla orta ve yüksek teknoloji mal ihracatı, BİT ihracatı ve patent sayısına ait sonuçlar yer almaktadır. Tablo 3'te orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatına ait kulüp yakınsama sonuçları sunulmaktadır.

Tablo 3. Orta ve Yüksek Teknoloji Ürün İhracatına Ait Kulüp Yakınsama Sonuçları

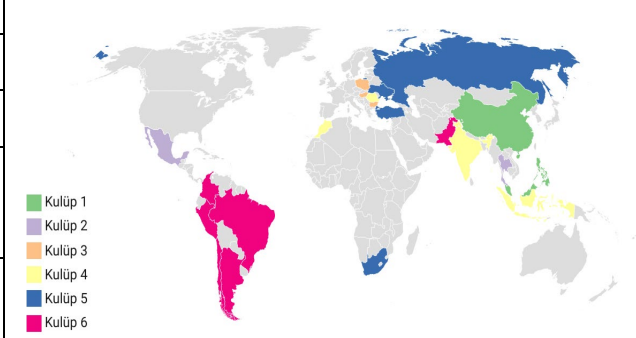
Başlangıç Sınıflandırılması			
	Katsayı	t test	Ülke İsimleri
Panel	-0,999	-12,850	Örnekleme Oluşturan 22 gelişen piyasa ekonomisi
Kulüp 1	0,175	1,182	Arjantin, Bulgaristan, Çin, Macaristan, Malezya, Meksika, Fas, Filipinler, Polonya,
Kulüp 2	0,489	1,454	Hindistan, Güney Afrika, Türkiye
Kulüp 3	-0,539	-1,013	Brezilya, Ukrayna
Kulüp 4	-0,910	-0,918	Endonezya, Rusya
Kulüp 5	0,627	1,240	Şili, Pakistan
Grup 6	-1,079	-8,333	Kolombiya, Peru
Kulüp Birleşme Sonuçları			
Kulüp 1+2	-0,097*	-0,937	Arjantin, Bulgaristan, Çin, Macaristan, Malezya, Meksika, Fas, Filipinler, Polonya, Romanya, Tayland, Hindistan, Güney Afrika, Türkiye
Kulüp 2+3	0,086*	0,548	Hindistan, Güney Afrika, Türkiye, Brezilya, Ukrayna
Kulüp 3+4	-1,010	-2,084	Brezilya, Ukrayna, Endonezya, Rusya
Kulüp 4+5	-0,955	-8,521	Endonezya, Rusya, Şili, Pakistan
Kulüp 5 + Grup 6	-1,123	-10,388	Şili, Pakistan, Kolombiya, Peru
Final Kulüp Sonuçları			
Kulüp 1	-0,097	-0,937	Arjantin, Bulgaristan, Çin, Macaristan, Malezya, Meksika, Fas, Filipinler, Polonya, Romanya, Tayland, Hindistan, Güney Afrika, Türkiye
Kulüp 2	-0,539	-1,013	Brezilya, Ukrayna
Kulüp 3	-0,910	-0,918	Endonezya, Rusya,
Kulüp 4	0,627	1,240	Şili, Pakistan
Grup 5	-1,079	-8,333	Kolombiya, Peru

Tablo 3'teki sonuçlara göre, panelin tamamı için t istatistiği -17,57'dir ve kritik değer olan -1,65'ten küçüktür. Bu nedenle genel yakınsama için sıfır hipotezi reddedilmekte, diğer bir ifadeyle gelişen piyasa ekonomilerinin tamamı için yakınsamanın bulunmadığı kabul edilmektedir. Panelin

tamamı için yakınsamanın olmaması, bu ülkelerin farklı geçiş yollarına sahip olduğunu göstermektedir. Başlangıç kümesi beş kulüpten meydana gelmekte ve birinci kulüp on bir ülkeyle panelin yarısını içermektedir. Beş kulüpteki t istatistik sonuçları kritik değerden büyük olduğu için kulüp yakınsama hipotezi reddedilememektedir. Sadece Kolombiya ile Peru'nun bulunduğu grup diğer hiçbir kulübe yakınsamamaktadır. Phillips ve Sul (2009), kulüp yakınsamanın olduğu grupların kendi aralarında yakınsayıp yakınsamadığını ölçen yeni bir algoritma önermiştir. Tablo 3'te ayrıca Phillips ve Sul (2009) tarafından önerilen yeni algoritmanın test sonuçları yer almaktadır. Birleştirilmiş kulüplerden Kulüp 1+2 ile Kulüp 2+3'ün t istatistikleri sırasıyla -0,937 ve 0,548 olup kritik değer olan -1,65'ten büyüktür. Bu kulüplerin birleşmesi anlamlıdır. Diğer birleştirilmiş kulüplerde ise t istatistiği kritik değerden küçük olduğu için yakınsama bulunmamaktadır. Endüstri 4.0'ı temsilen kullanılan orta ve yüksek teknoloji ihracatı ile BİT ihracatı ve patent sayılarına ait sonuçların benzerlik gösterip göstermediği de kontrol edilmiştir. Tablo 4'te BİT ihracatına ait kulüp yakınsama sonuçları sunulmaktadır.

Tablo 4. BİT İhracatına Ait Kulüp Yakınsama Sonuçları

Başlangıç Sınıflandırılması			
	Katsayı	t test	Ülke İsimleri
Panel	-1,083	-33,357	22 Ülke
Kulüp 1	-0,636	-0,865	Çin Malezya, Filipinler
Kulüp 2	1,862	3,240	Meksika, Tayland
Kulüp 3	0,035	0,187	Bulgaristan, Macaristan, Polonya
Kulüp 4	-0,060	-0,188	Hindistan, Endonezya, Fas, Romanya
Kulüp 5	0,587	1,945	Rusya, Güney Afrika, Türkiye, Ukrayna
Kulüp 6	-0,048	-0,354	Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya, Pakistan, Peru

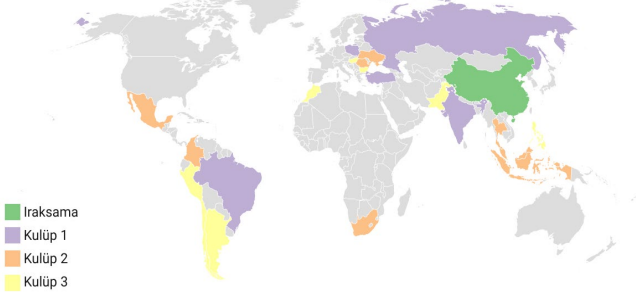


Tablo 4'teki sonuçlara göre, t istatistiği, kritik değerden küçük olduğu için panelin tamamı için yakınsama bulunmamaktadır. Panelin tamamında yakınsamanın olmaması nedeniyle daha sonraki aşamada ülkeler kulüplere ayrılmıştır. Kulüp yakınsama sonuçlarına göre t istatistiği -1,65'ten büyük olduğu için sonuçlar yorumlanabilmektedir. BİT ihracatı açısından Kulüp 1 üyeleri Çin, Malezya ve Filipinler olmak üzere Asya'nın gelişen ülkelerinden; Kulüp 3 üyeleri Bulgaristan, Macaristan ve Polonya şeklinde Avrupa ülkelerinden; Kulüp 5 üyeleri coğrafi olarak birbirine yakın olan Rusya, Ukrayna ve Türkiye ülkelerinden; Kulüp 6 üyeleri ise Güney Amerika kıtasında yer alan Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Şili ve Peru ülkelerinden oluşmaktadır. Bu bulgulardan hareketle BİT ihracatında coğrafi olarak aynı bölgede bulunan ülkelerin aynı geçiş yoluna sahip olduğu ifade edilebilmektedir. Bir sonraki aşamada kulüp birleşme sonuçları kontrol edilmekte ancak hiçbir kulüp birleşmesinin anlamlı olmadığı gözlemlenmektedir¹. Tablo 5'te ise patent sayılarına ilişkin kulüp yakınsama sonuçları sunulmaktadır.

¹ Ek-1'de kulüp birleşme sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 5. Patent Sayısına Ait Kulüp Yakınsama Sonuçları

Başlangıç Sınıflandırılması			
	Katsayı	t test	Ülke İsimleri
Panel	-1,007	-19,061	22 Ülke
Kulüp 1	-0,101	-1,068	Brezilya, Hindistan, Polonya, Rusya, Türkiye
Kulüp 2	0,168	0,722	Kolombiya, Endonezya, Malezya, Meksika, Romanya, Güney Afrika, Tayland, Ukrayna
Kulüp 3	0,012	0,052	Arjantin, Bulgaristan, Şili, Macaristan, Fas, Pakistan, Peru, Filipinler
Grup 4			Çin



Tablo 5'teki sonuçlara göre, panelin tamamı için t istatistiği -19,061'dir ve kritik değer olan -1,65'ten küçüktür. Bu nedenle patent sayılarında gelişen piyasa ekonomilerinin tamamı için yakınsama olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Kulüp yakınsama sonuçlarına göre t istatistiği -1,65'ten büyük olduğu için kulüpler yorumlanabilmektedir. Patent sayıları açısından gelişen piyasa ekonomileri 3 kulübe ayrılmaktadır. Kulüp 1; BRICS birliğindeki üç ülkenin (Brezilya, Hindistan, Rusya) yanı sıra Türkiye ve Polonya'yı kapsamaktadır. Kulüp 2 üyeleri Kolombiya, Endonezya, Malezya, Meksika, Romanya, Güney Afrika, Tayland ve Ukrayna'dan; Kulüp 3 üyeleri ise Arjantin, Bulgaristan, Şili, Macaristan, Fas, Pakistan, Peru ve Filipinler'den oluşmaktadır. Bununla birlikte yapılan analizde kulüp birleşmelerinin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Bu 3 kulüpten farklı olarak Çin iraksak grupta yer almıştır. Şekil 1'de kulüplerin ortalamaya göre nispi geçiş yolları sunulmuştur.



Şekil 1. Kulüp Ortalamalarının Nispi Geçiş Patikaları

Şekil 1’de, her bir panel için yakınsama kulüplerinin yatay kesit ortalamalarına göre nispi geçiş yolları gösterilmektedir. Bir değerinin altındaki bir geçiş yolu, kulüp seviyesinin panel ortalamasının altında olduğunu ifade etmektedir. Buna karşılık, birinin üzerindeki bir geçiş patikası kulüp seviyesinin panel ortalamasının üzerinde olduğunu göstermektedir. Orta ve yüksek teknoloji ihracatında Kulüp 1 üyeleri panel ortalamasının üzerinde yer almaktadır. Kulüp 2 ve Kulüp 3 üyeleri panel ortalamasından uzaklaşan bir süreç izlemektedir. Şili ve Pakistan’ı oluşturan Kulüp 4 üyeleri ise diğer kulüplere göre oldukça geri kalmaktadır. Orta ve yüksek teknoloji ihracatında, Peru ile Kolombiya diğer kulüplere iraksayan bir yapıdadır. BİT ihracatında Çin, Malezya ve Filipinler’den oluşan Kulüp 1 üyeleri ortalamadan ciddi oranda uzaklaşan bir geçiş patikasında ilerlemektedir. Aynı şekilde Kulüp 2 ve Kulüp 3 üyeleri 1’in üzerinde yer almakta ve panel ortalamasından yukarı yönlü uzaklaşmaktadır. Hindistan, Endonezya, Fas ve Romanya’dan oluşan Kulüp 4 üyesi ülkeler, 2013 yılı sonrası panel ortalamasının altına düşmüştür. Rusya, Güney Afrika, Türkiye, Ukrayna’dan oluşan Kulüp 5 üyesi ülkeler ile Filipinler hariç Güney Amerika kıtasında yer alan Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya ve Peru 1’in altında ve ortalamadan uzaklaşan bir süreç izlemektedir. Kulüp 4 üyeleri ise zamanla 1’den uzaklaşan yapıda devam etmiştir. Patent sayısında Kulüp 1 üyeleri diğer kulüplere kıyasla panel ortalamasının üzerinde yer almıştır. Kulüp 2 ve Kulüp 3 ise kendi çizgilerinde mesafelerini korumaktadır. Patent sayısında Çin, panel ortalamasının üzerinde yukarı yönlü bir yol izleyerek diğer kulüplerden ayrılmaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Tarih boyunca endüstri alanında yaşanan devrim niteliğindeki teknolojik yenilikler, küresel üretimin ve ticaretin artmasına imkân sağlamıştır. Bu yeniliklere öncülük eden ülkelerde toplumsal refah düzeyinde önemli ölçüde artışlar yaşanmıştır. ABD, Almanya, Japonya vb. gibi gelişmiş ülkelerin gerek toplam Ar-Ge harcamaları gerekse toplam sermaye yatırımları dikkate alındığında, Endüstri 4.0 olarak adlandırılan sürece öncülük etmeleri beklenmektedir. Bu çalışmada ise gelecekte gelişmiş ülke statüsünde olmaları muhtemel gelişen piyasa ekonomisi ülkelerinde Endüstri 4.0'ın ayak izlerinin araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla, literatürdeki çalışmalardan yararlanılarak Endüstri 4.0'ı temsilen orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatı, BİT ihracatı ve patent sayısına ait veriler kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler kulüp yakınsama algoritması kullanılarak analiz edilmiştir.

Çalışmada bazı önemli sonuçlar ortaya konulmuştur. İlk olarak Meksika ile Tayland, Bulgaristan ile Macaristan, Şili ile Pakistan'ın aynı kulüpler içinde yer alarak aynı geçiş yollarına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İkinci olarak gelişen piyasa ekonomileri arasında Peru'nun diğer gelişen piyasa ekonomilerinden geride kaldığı, Çin'in ise oldukça ileride bir çizgiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Üçüncü olarak kullanılan üç farklı göstergede, ülkelerin farklı kulüpler arasında yer aldığı ortaya çıkmıştır. Bu nedenle gelişen piyasa ekonomilerinde tek bir yakınsak durum olduğundan söz edilememektedir. Sonuçlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde, politika yapıcılar için iki noktada politika çıkarımlarının altı çizilmektedir. Birincisi, her ülke mevcut endüstriyel altyapısına ve ihtiyaçlarına uygun olarak özelleştirilmiş Endüstri 4.0 stratejileri geliştirmelidir. İkincisi ise teknolojik altyapının güçlendirilmesinin, bu ülkelerin Endüstri 4.0'a geçiş sürecini hızlandıracağı düşünülmektedir.

Bu çalışma, gelişen piyasa ekonomilerinde Endüstri 4.0'ın kulüp yakınsamasının incelenmesi ile sınırlı kalmıştır. Bu bakımdan gelecek çalışmalarda stokastik yakınsama gibi diğer yakınsama türlerinin de araştırılması önerilmektedir. Ayrıca gelişen piyasa ekonomileri, kendi içerisinde homojen bir grup olarak kabul edilse de Endüstri 4.0 açısından çıkan farklılığın nedenlerinin incelenmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

Kaynaklar

- Adedoyin, F.F., Bekun, F.V., Driha, O.M. ve Balsalobre-Lorente, D. (2020). The effects of air transportation, energy, ICT and FDI on economic growth in the industry 4.0 era: Evidence from the United States. *Technological Forecasting And Social Change*, 160, 120297. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120297>
- Aginta, H., Gunawan, A.B. ve Mendez, C. (2023). Regional income disparities and convergence clubs in Indonesia: New district-level evidence. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 28(1), 101-132. <https://doi.org/10.1080/13547860.2020.1868107>
- Anastasiou, A. ve Zaroutieri, E. (2023). Energy poverty and the convergence hypothesis across EU member states. *Energy Efficiency*, 16(5), 38. <https://doi.org/10.1007/s12053-023-10113-9>
- Aydın, A. (2021). Robotların istihdam üzerindeki etkisi: Seçilmiş ülkeler üzerine ampirik inceleme. *Çalışma ve Toplum*, 1(68), 269-288. <https://doi.org/10.54752/ct.1155509>
- Aydın, E. (2018). Türkiye'de teknolojik ilerleme ile istihdam yapısındaki değişme projeksiyonu: Endüstri 4.0 bağlamında ampirik analiz. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(31), 461-471. <https://dergipark.org.tr/en/pub/comuybd/issue/44733/556087>
- Aydınbaş, G. ve Erdiç, Z. (2023). Endüstri 4.0 devriminin ekonomik büyümeye etkileri üzerine panel veri analizi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 41(3), 363-387. <https://doi.org/10.17065/huniibf.1229519>
- Balan, F. ve Koyuncu, G. (2020). Endüstri 4.0 bağlamında yüksek teknoloji içeren ürün ihracatı ile işgücü verimliliği ilişkisi: Panel nedensellik analizi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 15(1), 1-10. <https://dergipark.org.tr/en/pub/girkal/issue/56284/756983>

- Barro, R.J. ve Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), 223-251. <https://doi.org/10.1086/261816>
- Bogliacino, F., Piva, M. ve Vivarelli, M. (2012). R&D and employment: An application of the LSDVC estimator using European microdata. *Economics Letters*, 116(1), 56-59. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.01.010>
- Bulut, E. ve Yenipazarlı, A. (2020). Endüstri 4.0 ve teknolojinin istihdam üzerindeki etkisi, panel veri analizi. *Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies*, 7(2), 15-35. <https://doi.org/10.34232/pjess.722978>
- Cavusgil, S.T., Knight, G. ve Riesenberger, J. R. (2009). *International business: Strategy, management, and the new realities*. Pearson Education.
- Cezarino, L.O., Liboni, L.B., Oliveira S.N., Oliveira, B.G. ve Stocco, L.C. (2021). Diving into emerging economies bottleneck: Industry 4.0 and implications for circular economy. *Management Decision*, 59(8), 1841-1862. <https://doi.org/10.1108/MD-10-2018-1084>
- Costantini, M. ve Lupi, C. (2005). Stochastic convergence among European economies. *Economics Bulletin*, 3(38), 1-17. <https://www.economicsbulletin.com/2005/volume3/EB-05C30008A.pdf>
- Çivi, E. ve Çavuşgil, S.T. (2001). Yeni dünya düzeninde güç kazanan ülkeler: Yükselen ekonomiler. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 8(1), 113-128. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/145787>
- Dağlı, İ. ve Ezanoğlu, Z. (2021). Ar-Ge, patent ve ileri teknoloji ihracatının ekonomik büyümeye etkileri: OECD ülkeleri için dinamik panel veri analizi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 438-460. <https://doi.org/10.15869/itobiad.780229>
- De Long, J.B. (1988). Productivity growth, convergence, and welfare: Comment. *The American Economic Review*, 78(5), 1138-1154. <https://www.jstor.org/stable/1807174>
- Dhamija, P. (2022). South Africa in the era of Industry 4.0: An insightful investigation. *Scientometrics*, 127(9), 5083-5110. <https://doi.org/10.1007/s11192-022-04461-z>
- Doğaner, A. (2022). The Effect of R&D expenditures and number of patents on employment in Türkiye: An evaluation with the ARDL analysis. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 351-365. <https://doi.org/10.53306/klujfeas.1140229>
- Doru, Ö. (2023). Merkezi ve doğu Avrupa geçiş ekonomileri için AB ekonomileriyle gelir yakınsaması analizi. *Kapanaltı Dergisi*, (3), 72-81. <https://dergipark.org.tr/en/pub/kmfed/issue/76350/1254233>
- Duttagupta, R. ve Pazarbasioglu, C. (2021). Miles to go: The future of emerging markets, *Finance and Development*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/06/the-future-of-emerging-markets-duttagupta-and-pazarbasioglu.htm>
- Dünya Bankası (2024, 22 Temmuz). *Dünya kalkınma göstergeleri*. <https://data.worldbank.org/>
- Feldmann, H. (2013). Technological unemployment in industrial countries. *Journal of Evolutionary Economics*, 23, 1099-1126. <https://doi.org/10.1007/s00191-013-0308-6>
- Frank, A.G., Mendes, G.H., Ayala, N.F. ve Ghezzi, A. (2019). Servitization and industry 4.0 convergence in the digital transformation of product firms: A business model innovation perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 141, 341-351. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.01.014>
- Haider, S. ve Akram, V. (2019). Club convergence analysis of ecological and carbon footprint: Evidence from a cross-country analysis. *Carbon Management*, 10(5), 451-463. <https://doi.org/10.1080/17583004.2019.1640135>
- Hassoun, A., Ait-Kaddour, A., Abu-Mahfouz, A.M., Rathod, N.B., Bader, F., Barba, F.J., Biancolillo, A., Crotova J., Galanakis, C.M., Jambrak, A.R., Lorenzo, J.M., Måge, I., Ozogul, F. ve Regenstien, J. (2023). The fourth industrial revolution in the food industry—Part I: Industry 4.0 technologies. *Critical Reviews in Food Science and Nutrition*, 63(23), 6547-6563. <https://doi.org/10.1080/10408398.2022.2034735>

- Herrerias, M.J. (2013). The environmental convergence hypothesis: Carbon dioxide emissions according to the source of energy. *Energy Policy*, 61, 1140-1150. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.06.120>
- Kasa, H. (2020). Endüstri 4.0'ın ekonomik büyümeye etkisi: Yenilikçi ekonomilere yönelik ampirik bir analiz. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi, Özel Sayı*, 305-312. <https://doi.org/10.31590/ejosat.823569>
- Koç, Ş. ve Özcan, G. (2023). Endüstri 4.0'ın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi: G7 ülkeleri için panel veri analizi. *Necmettin Erbakan Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 1-16. <https://doi.org/10.51124/jneusbf.2023.39>
- Konat, G., Gökçe, M. ve Kızılkaya, F. (2019). AB ülkelerinin yakınsaması: SURADF VE SURKSS birim kök testi. *EKOIST Journal of Econometrics and Statistics*, (31), 63-75. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ekoist/issue/50720/668060>
- Kwak, J. (2022). A new approach to the relative convergence test. *Applied Economics Letters*, 29(7), 597-603. <https://doi.org/10.1080/13504851.2021.1878090>
- Lasi, H., Fettke, P., Kemper, H.G., Feld, T. ve Hoffmann, M. (2014). Industry 4.0. *Business & Information Systems Engineering*, 6, 239-242. <https://doi.org/10.1007/s12599-014-0334-4>
- Manga, S. ve Tuna, A. (2023). Yükselen piyasa ekonomilerinde teknolojik gelişim ve işsizlik ilişkisinin incelenmesi: Dinamik panel veri analizi. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 555-570. <https://doi.org/10.17336/igusbd.1051095>
- Martínez-Gutiérrez, A., Díez-González, J., Verde, P. ve Perez, H. (2023). Convergence of virtual reality and digital twin technologies to enhance digital operators' training in industry 4.0. *International Journal of Human-Computer Studies*, 180, 103136. <https://doi.org/10.1016/j.ijhcs.2023.103136>
- Misra, B.S., Kar, M., Nazlioglu, S. ve Karul, C. (2024). Income convergence of Indian states in the post-reform period: Evidence from panel stationarity tests with smooth structural breaks. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 29(1), 424-441. <https://doi.org/10.1080/13547860.2021.2022352>
- Noble, S.M., Mende, M., Grewal, D. ve Parasuraman, A. (2022). The fifth industrial revolution: How harmonious human-machine collaboration is triggering a retail and service [r] evolution. *Journal of Retailing*, 98(2), 199-208. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2022.04.003>
- Özsoylu, A.F. (2017). Endüstri 4.0. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 41-64. <https://dergipark.org.tr/en/pub/cuiibfd/issue/34826/387693>
- Phillips, P.C. ve Sul, D. (2007). Transition modeling and econometric convergence tests. *Econometrica*, 75(6), 1771-1855. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2007.00811.x>
- Phillips, P.C. ve Sul, D. (2009). Economic transition and growth. *Journal of Applied Econometrics*, 24(7), 1153-1185. <https://doi.org/10.1002/jae.1080>
- Rita, S.L. (2023). Digital transformation: Patents as a determinant proxy for industry 4.0. *Journal of Current Science and Research Review*, 1(1), 37-69. <https://jcsrr.org/index.php/jcsrr>
- Rita, S.L., da Silva, L.S.C.V., Kaczam, F., Macedo, M.J.F.G., de Macedo, A.F.P., da Silva, W.V. ve da Veiga, C.P. (2023). Relationship between industry 4.0 and patents. *World Patent Information*, 74, 102221. <https://doi.org/10.1016/j.wpi.2023.102221>
- Sarıbaş, H. (2016). Ana akım büyüme modeli ve yakınsama hipotezlerinin analizi: Panel veri yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 24(30), 169-186. <https://doi.org/10.17233/se.2016.10.011>
- Sarıdoğan, H. Ö. (2019). Yüksek teknoloji ihracatı, bilişim hizmetleri ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye ve AB ülkeleri için bir panel veri analizi. *Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 19-30. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/719494>
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94. <https://doi.org/10.2307/1884513>
- Tao, F., Qi, Q., Liu, A. ve Kusiak, A. (2018). Data-driven smart manufacturing. *Journal of Manufacturing Systems*, 48, 157-169. <https://doi.org/10.1016/j.jmsy.2018.01.006>

- Tomal, M. (2024). A review of Phillips-Sul approach-based club convergence tests. *Journal of Economic Surveys*, 38(3), 899-930. <https://doi.org/10.1111/joes.12563>
- Tortorella, G.L. ve Fettermann, D. (2018). Implementation of industry 4.0 and lean production in Brazilian manufacturing companies. *International Journal of Production Research*, 56(8), 2975-2987. <https://doi.org/10.1080/00207543.2017.1391420>
- Ulucak, R. ve Apergis, N. (2018). Does convergence really matter for the environment? An application based on club convergence and on the ecological footprint concept for the EU countries. *Environmental Science and Policy*, 80, 21-27. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2017.11.002>
- Xu, M., David, J.M. ve Kim, S.H. (2018). The fourth industrial revolution: Opportunities and challenges. *International Journal of Financial Research*, 9(2), 90-95. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v9n2p90>
- Yılandı, V. ve Gökçe, E.C. (2020). OECD ülkelerinde yakınsama hipotezinin geçerliliği: Kalıntılarla genişletilmiş panel fourier SURADF birim kök testi. *Sosyoekonomi*, 28(44), 395-407. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2020.02.18>
- You, K., Dal Bianco, S., Lin, Z. ve Amankwah-Amoah, J. (2019). Bridging technology divide to improve business environment: Insights from African nations. *Journal of Business Research*, 97, 268-280. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.01.015>

Ekler

Ek-1. BİT İhracatı ile Patent Sayısına Ait Kulüp Birleşme Sonuçları


BİT İhracatına Ait Kulüp Birleşme Sonuçları					
	Kulüp 1+2	Kulüp 2+3	Kulüp 3+4	Kulüp 4+5	Kulüp 5+6
Katsayı	-1,315	-0,247	-0,611	-0,494	-0,611
t değeri	-5,221	-2,304	-5,218	-3,038	-12,620
Patent Sayısına Ait Kulüp Birleşme Sonuçları					
Katsayı	-0,630	-0,388			
t değeri	-9,057	-2,533			



An Analysis on the Historical Transformation and Consequences of the Relationship Between Theoria and Techne



Theoria ve Techne Arasındaki İlişkinin Tarihsel Dönüşümü ve Sonuçları Üzerine Bir Analiz

 <https://doi.org/10.25204/iktisad.1432167>

Ahmet ÖZALP*

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
05.02.2024

Accepted:
04.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights reserved.



The subject of this study is the historical transformation of the relationship between the concepts of theory/theoria and techne/techne-logie. Methodologically, the meanings of theoria and techne in ancient Greece are taken as reference. Then, it is explained how this relationship, in which theoria is in a privileged position, has changed with the modern period and where the process has evolved. The aim of the study is to explain the risks of techne, whose relationship with theoria has been severed. Theoria is the activity of thinking about and questioning something. Since it was an end in itself, it was considered a divine activity in ancient times. Techne, on the other hand, was the knowledge of making and doing something. The knowledge of the craftsman was such a knowledge and it was instrumental. With the modern period, the transformative effect of technological developments on nature and society ensured that it was perceived in an impartial, irreversible and positive way. Despite the destructive effects it caused, technology became a commodity and a goal. Considering that today, technology has exceeded the dimension of digitalization and we have entered the era of intelligent robots, albeit artificial, it is a necessity to re-establish the connection between techne-logie and theoria.

Keywords: Theoria, techne, technology, digitalization, society.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
05.02.2024

Kabul Tarihi:
04.08.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Bu çalışmanın konusunu, teori/theoria ve techne/ techne-logie kavramları arasındaki ilişkinin tarihsel dönüşümü oluşturmaktadır. Yöntemsel olarak, theoria kavramı ile techne kavramının antik Yunan'da taşıdıkları anlamlar referans alınmaktadır. Sonrasında theorianın ayrıcalıklı bir konumda olduğu bu ilişkinin, modern dönemle birlikte nasıl değiştiği ve sürecin nereye doğru evrildiği açıklanmaktadır. Çalışmanın amacı, theoria ile ilişkisi kopmuş technenin taşıdığı riskleri ortaya koymaktır. Theoria, bir şeylerin üzerine düşünme, sorgulama etkinliğidir. Kendi başına amaç olduğundan Tanrısal etkinlik olarak kabul edilirdi, antik dönemde. Techne ise bir şeyleri yapma etmeninin bilgisiydi. Zanaatkarın bilgisi bu tarz bir bilgiydi ve o araçsaldı. Modern dönemle birlikte, teknolojik gelişmelerin doğa ve toplum üzerindeki dönüştürücü etkisi, onun tarafsız, geri çevrilemez ve olumlu bir şekilde algılanmasını sağladı. Teknoloji, yol açtığı yıkıcı etkilere rağmen bir meta ve amaç haline geldi. Günümüzde teknolojinin dijitalleşme boyutunu aştığını ve yapay da olsa zeka sahibi robotlar dönemine girdiğimizi göz önünde bulundurduğumuzda techne-logienin theoria ile bağının yeniden kurulması bir gerekliliktir.

Anahtar Kelimeler: Theoria, techne, teknoloji, dijitalleşme, toplum.

Atıf / to Cite (APA): Özalp, A. (2024). An analysis on the historical transformation and consequences of the relationship between theoria and techne. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 9(25), 681-692. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1432167>

1. Introduction

With the advent of globalization, the rapid pace of technological advancements, and the unprecedented integration of technology into individuals' daily lives, technology has become an integral part of life. In the modern era, the word "techne" has started to be added to the term "science" wherever it is used. The process of globalization constantly increases the weight of technology in the duo of science and technology. Optimistic views on technology argue that its use in producing and delivering essential services will enhance the efficiency and effectiveness of the state, satisfy citizens, and increase individuals' living standards and comfort. However, these views often overlook the dimension of technology that envelops human life within power relations, depending on economic and social conditions.

The primary reason for this oversight is undoubtedly the widespread use of technological products and the encroachment of our daily lives with technological possibilities and tools during the process of globalization. We live in a world where the arrangement of our homes is shaped by television, and appliances such as washing machines and dishwashers reduce the burden of domestic chores. Our smartphones not only serve as communication devices but also connect us to e-government as a gateway to e-cinema, e-TV, e-banking, e-library, e-school, and many other public services through the internet. Furthermore, a significant portion of our daily lives is spent on digital platforms for sports, music, movies, social media, news, leading to economic, social, legal, and political transformations. Due to its role in our individual lives, technology unquestionably takes its place in the flow and becomes a determinant.

The prominent role of technology in economic, social, political fields, and our daily lives often prevents negative discussions about technology. The fear of being against technology, being accused of being outdated, and the perception of technology as an irresistible, all-encompassing key to solving every problem hinder objections that could be raised against it from the beginning.

However, the purpose of this study is to demonstrate that technology is not the superhuman, impartial, and one-dimensional progress it is believed to be. In antiquity, "techne," the etymological origin of technology, was considered a secondary type of knowledge opposed to the philosophy of the knowledge of "making and doing." The superiority of technology began with the widespread adoption of inventions such as the printing press, the invention of the telescope, and the use of firearms. This process continued with the use of the steam engine in the production process and its subsequent integration into transportation vehicles such as trains and ships, leading to the industrial revolution in human history. From this perspective, globalization, as seen, continues to show continuity in advancing technology to further dimensions (Robertson, 2000)¹. Innovations in production, transportation, communication technologies, presented by technology fetishists, are portrayed as developments that we must adapt to (Özdemir, 2008: 77).

Another dimension of our study aims to reveal the power relations caused by technology. As technology becomes the subject of the market, the profit it provides to those who produce technology causes the knowledge of making and doing to detach from scientific knowledge, which is an end in itself, and from philosophy that reflects on human existence. The knowledge of how to do something, know-how, surpasses the purpose of using that thing, for-what. In this case, new forms of domination created by technology in economic, social, and political life, the ecological problems it causes, and the nuclear risks it brings are ignored. From the perspective of technological determinists² or techno-optimists, any problem arising from the progress of humanity can be solved with technology. If it cannot be solved, the reason is the inability to keep up with the speed of technological progress

¹ According to Robertson (2000), globalization as a process began in the formation stage in the 15th century and it evolves to the present day. He identifies five stages in this evolution: Formation (15th century), Onset (from the 18th century to the 1870s), Rise (1870-1920), Struggle for Hegemony Stage (1920-1960), and the Stage of Uncertainty (1960s-1990s).

² Technological determinism perceives technology as autonomous in the face of social life, possessing a separate logic, and acting as an entity/actor/factor that transforms society along with its institutions. Optimists also assume that technology is leading or will lead humanity forward in a linear fashion (Heder, 2021:121)

(Acemoğlu and Johnson, 2023: 32). This approach hides the potential or existing destructive impact of technology on nature and society due to its function of becoming a purely profit and control tool (Bilton et al., 2008; Üşür, 2001).

In line with this, the first part of the study explores the meanings of the concepts of *theoria* and *techne* (technology) in ancient Greece and the process in which technique and “*logos*” (logic) have become dominant with the modern era. Developments in nanotechnology, the internet, automation, and artificial intelligence in today’s world demonstrate that the logic of *techne* will be replaced by technical tools with artificial intelligence, central roles in digital applications such as the metaverse. The second part reveals how technology establishes the infrastructure for the forms of domination it causes in economic, social, and political fields.

2. From “*Theoria*” To “*Techne*”:

Modern science has witnessed the autonomy of science from philosophy, which was identified with the *theoria* activity in ancient Greece, and its proximity to technology. In Plato’s conception of knowledge, true knowledge is the result of the reasoning process that culminates in the philosopher who has freed himself from the chains, transforming into the philosopher reaching the truth outside the cave (Plato, 1991: 193). *Theoria* corresponds to the philosophical activity composed of the words *philo-love* and *sophia-knowledge*, which corresponds to the activity engaged in by the philosopher/knowledge-loving person. Like his teacher Plato, Aristotle also places *theoria* in a position above politics, the activity that ensures a good life in the city through the activity of pleasure carried out to sustain daily life. According to Aristotle, *theoria* activity is the activity that truly brings happiness. Because *theoria* activity is an activity that is an end, and the philosopher is self-sufficient while engaging in this activity. In Aristotle’s words, *theoria* is an activity that provides complete happiness because it is based on reason, which is the share of the divine in humans (Aristotle, 2002: 165). *Theoria*, which Arendt named *vita contemplativa*, is the effort of the philosopher who contemplates the truth of the universe and reaches universal, universally valid truths that transcend transient worldly things. In this sense, *theoria* was completely separate from *techne* activity as the knowledge of doing and making. Because *techne* referred to professional knowledge related to crafts such as carpentry, tailoring, shoemaking, or architecture, which are part of daily life (Arendt, 2006).

According to Arendt, craftsmanship or artisan was a *homo faber*. *Homo faber* produced relatively permanent objects and buildings, according to labor activity that was consumed as soon as it was produced. The beginning of the modern era was suitable for the activity of doing and making. The increasing importance of technique as the knowledge of doing and making can be traced back to the period of geographical discoveries thanks to tools such as the compass and telescope. Because compass, telescope, and firearms have enabled Europe to colonize the world by establishing superiority over other communities. Arendt sees the invention of the telescope and the birth of a science that views the nature of the earth from the perspective of the universe as one of the most important developments. The telescope, initially thought to have no purpose other than looking at the stars, which was not emphasized much, was the beginning of the discovery of the vast earth and the reduction of distant distances. The combination of science and technology is related to the birth of a new understanding of science with the possibilities offered by technical developments. On the way to modern science, before distances were further shortened and space was reduced with railways, steamships, and airplanes, the idea of measurability through numbers, symbols, and models had settled in the human mind (Arendt, 2006: 360). Technical progress, as in the example of the mechanical clock, made it possible to measure nature by producing numerous tools and equipment that can measure time, space, weight, quantity, etc. The modern scientific understanding also assumed that through technology, universal rules could be discovered, and nature could be transformed in a way that meets human needs. Indeed, the possibilities offered by technology in transforming nature/space have led to the idea that methods and techniques specific to natural sciences should be

transferred to social sciences. In this direction, the reflection of measurement on the social field, the regulation of society according to the principles reached through reason and science, in other words, objectification, has taken place. Therefore, while modern science provides the basis for legitimizing new forms of power different from the Middle Ages, technology also shows instrumental qualities and is directly related to practice.

Technique, as technological determinists argue, has been instrumental since the discovery of fire, the wheel, and the plow, is reversible despite its irreversibility and the revolutionary changes it has brought about agricultural society, industrial society, post-industrial society or information society. Ferrarotti argues that “technology remains purposeless perfection when applied without a human purpose.” In fact, rather than purposeless technology, the transformation of *techne*, detached from *theoria*, into a tool for establishing power, is what is meant (Ferrarotti, 2000: 41-69). For example, in the process of industrialization, villagers who become unemployed as a result of mechanization, in the process of “separating from the means of production” (the concept belongs to Marx) those who are engaged in agriculture in the countryside. And artisans those who are still engaged in “manufacturing” production on their own looms in the city. They were transformed into the working class, and the relationship between the serf and the noble, established through the land, was transformed into relationship between the worker-employer through the factory. If this relationship is not explained, we can fall into the situation of textile workers in 19th century England who attacked the new machines brought to the factories out of losing their jobs. The representatives of the Ludist movement, also called machine breaking, were unaware that the problem was far beyond the machines, but the new capitalist relations behind them.

The industrial society, where knowledge is transferred to labor, which Drucker called the “productivity revolution,” increased the welfare of workers and provided relative stability to European society according to Weber’s statement. On the one hand, capitalism, based on private property and rational organization within the enterprise, as indicated by Weber, developed as the rational organization of capitalism in a way that would keep profit continuously within the enterprise (Drucker, 1993:5; Cohen, 1991). This organization, which was realized with Taylor’s principles of scientific management, and Ford’s car factory, gave rise to Fordism, which is the mode of production in the modern times. This organization, based on division of labor, specialization, and control, brought about a significant increase in efficiency, created employment opportunities, and provided a welfare increase that eliminated the poverty in the early stages of the industrialization process. The same Fordist mode of production, by turning workers into part of machines, criticized for turning factories into a panopticon-style surveillance and control and developing a hierarchical and undemocratic management model. From the perspective of the worker, the production process meant alienation of the worker from the products of his labor, from himself, from his social relations, and from politics (Marx, 2000).

In this context, it is observed that in the dialectical process of technical progress throughout history, there are two dimensions. Technical progress, along with the industrial revolution, has led to an increase in production on one hand, altering social, political, and legal structures, creating the industrial society. On the other hand, it has generated power tools in accordance with this new societal model, which is becoming more complex and operates with rationality. The reflection of this rationalization in governance was the existence of a bureaucratic apparatus that operates with rules, hierarchy, and objectivity. Therefore, since technical progress possesses an instrumental quality, it serves as a useful tool in transforming all areas of social life. This situation, although it has been the case since the use of fire by humans, which we can never know who discovered, changing lifestyle, eating habits, struggle with wild animals, and warfare tools, has experienced more technical innovations in the modern period than in the cumulative total of thousands of years.

On one dimension, technology serves as a means for humanity to emancipate itself from nature, acting as a tool to increase production and meet societal needs. On the other dimension, while working with nature, technology functions as a tool for subjugating it, and similarly, in transferring rationality

to the social sphere, it operates as a means of organizing, regulating, controlling, and exerting dominance over society. With its first dimension, examples of technology's use in communication, transportation, energy, etc., can be seen in the monopolized provision of societal services by the modern state. As Mulgan puts it, the modern state is a "network state" with these functions (Mulgan, 1995: 172-175). The modern state, in addition to weaving network infrastructures for vital daily needs such as gas, electricity, telephone, and water, has permeated into the farthest corners of daily life by establishing road networks, postal networks, etc., from the streets and alleys of cities to residences throughout the entire country. Thus, the modern state has not only taken control of industries that it oversees but has also monopolized those that would later take precedence in privatization policies.

On the other hand, representatives of the Frankfurt School consider the institutionalization of scientific and technical progress as intertwined with the organization of power within the modern state as two sides of the same process. For the Frankfurt School, rationalization is essentially the imposition of a specific type of rationality on society for the establishment and production of political power. The organization and control of nature and society in a specific direction involve subjecting nature and society to certain standards. Therefore, it is not just the mere use of technology, but technology itself that embodies systematic, scientific, and calculated power over nature and humanity. In "Dialectic of Enlightenment," Horkheimer argues that in the Enlightenment era, science and technology transformed into instruments of dominance, with people attempting to learn ways to subjugate nature and society (Therborn, 2006: 38). Marcuse also asserts that technology, in the hands of rational organizational structures that suppress individual desires, assumes the function of transforming individuals into "One-Dimensional Humans" by melting them into mass culture (Goldman, 2006: 314). Representatives of the Frankfurt School subjected economic, social, and political structures, products of Enlightenment rationalism, to analysis through a method called critical theory. They argued that science and technology had become a production factor within the capitalist system, eliminating the revolutionary role of labor, controlling labor while increasing productivity, and dissolving it within mass culture. The main criticism of the school revolves around the totalitarian tendencies of rational, hierarchical, regulatory organizational structures, especially the state, produced by the contradictions of Enlightenment. Individuals within organizations must conform to the rules and regulations of that organization or apparatus, just as they must adapt to the system guided by the impersonal forces of mass society outside the organizational unit. The instrumental rationality of social life, to the extent and degree it renders it effective, planned, scientific, and necessary, also generates an epistemic illusion of depersonalization (Benhabib, 2006: 88).

The criticisms of the Frankfurt School, directed towards the transformation of technology and science into ideology, have been set aside during the process of the dissolution of modern structures. When viewed from the perspective of technological advancements, globalization, as noted by Robertson, actually represents the final stage of a process that can be traced back to the 14th century. However, rendering technology unquestionable and elevating it to a purpose in itself, fetishizing it, is as significant as the role it plays in our daily lives. Advocates of the theoretical approach known as technological determinism, such as Ellul, assert in the "Technological Society" thesis that technique is an artificial, autonomous, closed circuit with self-determining qualities in the face of values, thoughts, and the state. He argues that it creates a new environment for technology, determining itself like nature and prevailing independently of all human interventions. Since technique creates a new social environment, all social phenomena such as economy, politics, and culture will now be situated within this new context. If there are problems arising from technological progress, the way to solve these problems is also (Üşür, 2001: 17-19):

"a) The solution to the discomforts caused by Technique lies in strengthening the Technique system within its entirety.

b) In the current developmental environment and stage, the survival and existence of humanity depend not less on Technique, but rather more on Technique."

Technological determinism tends to overlook the establishment and production of power relations not only at the state level but also at local and global scales. Technology, each passing day, creates an era where individual living spaces are increasingly surrounded by actors such as capital, political authorities, communities, etc., and it normalizes to the extent that it renders this power relations invisible.

3. The Power of Techne: Technology in the Global Age

Despite modernism operating as a dialectical process involving both liberation and domination, the intensive criticisms directed towards the modern state in the process of globalization have led to its association predominantly with the dimension of domination. However, the convergence of postmodern theories that consider the dissolution of “organized modernity” as liberation with the technology advanced and individualized by globalization has popularized the discourse that technology is an instrument of freedom. One reason why technological determinism has replaced philosophy and overshadowed science is the criticism of modern science or the understanding of reason, which was held responsible for modern domination, as mentioned in the first section. While criticizing modernism, the questioning of science in place of the approach called scientism by Hayek (1979:21), and the transition from the duality of science and technology to the superiority of technology, have accelerated. Scientism is an approach in the social sciences that advocates the consideration of social sciences, especially positivism, through the methods of natural sciences and the evaluation of society as a collective whole, organized according to scientific criteria, complemented by an approach that Popper called historicism. Technique is seen as a tool of this positivist scientific understanding. In Habermas’ words, in modern society, science and technology have become both an ideological tool and them an ideology (Habermas, 2001).

Another reason for the predominance of technique over the duality of science and technology is the commodification of technology with the advancement of the “logie” of “techne,” encompassing daily life. Asking the question “Why” and seeking answers, being an activity that requires time and effort for humans, and not a lucrative endeavor, leads people to spend their time dependent on technological devices and be directed by them. In the globalization era, commodified knowledge, which produces technology and circulates worldwide through mass media, gains importance, and information that serves as data about everything, everywhere, and everyone becomes crucial. The characterization of the information society creates a prestigious and positive connotation because the word “information” is derived from the same family as knowledge, scholar, scientist (human). However, in the age of globalization where technology is the driving force, informational knowledge accompanying the rapid circulation of money and capital always provides “information” about a subject, and each piece of information contains a directive that shapes the individual’s life. It is a type of information that also includes speculation, manipulation, or blackmail, as well as being a form of awareness that targets speculation, manipulation, or blackmail, containing the rent of being the first or only to be informed. The words “enforme,” “enformasyon,” and “information” in Turkish mean “consultation/informing/making aware.” Due to the reduction of the scientific understanding to technology production, science, which should be a discovery activity, has turned into the discovery of information produced by others (Cangizbay, 1998: 11-15; 2003: 135).

In the age of visibility where data-like informatic information is produced from specific centers and disseminated through technological tools such as the internet, mobile phones, TV, cinema, and computers, as expressed by Wallerstein, scientific culture supports technological innovations that make capital accumulation possible. Thus, by hiding behind the facade of capital utilitarianism and comfort, capital has aggressively eliminated barriers in the market worldwide in line with its interests. Furthermore, when science is equated with technological progress, it legitimizes a certain hierarchy in the form of the management of experts. Technocracy, as the “krasi/kratos” of “techne,” leads technocrats to reduce various issues to technical matters by pulling them out of the political arena,

transforming democracy into a tool to legitimize the policies of global actors (Wallerstein, 2002: 64-65).

On the other hand, in the global age, technology continues to maintain its instrumental nature. In the world that emerged as a result of postmodern principles that exclude the rationality of modernism by saying “Against Method,” and hence “anything goes” (Feyerabend, 2010). In a world where hegemony can exist only when it is not directly perceptible, and absolute hegemony is eliminated, existing science has become the most suitable tool for establishing this kind of hegemony. Therefore, science should not function solely based on concepts formed on sensory data as an activity aimed at overcoming this hiddenness (Cangızbay, 1998: 15).

Another realm of domination brought about by the power of technology is the economic relations field where the production process takes place. The role that technology plays within the production-consumption cycle determined by the logic of globalized capitalism has created new forms of social relations both in terms of production and consumption. In terms of production, the use of advanced technology has led to a transition from the production style called Fordism to post-Fordist production. Fordism, synonymous with Henry Ford’s name, was a production style established in a specific location, in a factory equipped with machines, making standardized and mass-produced products possible. This production style formed the infrastructure of the welfare state with a cycle that included mass employment and mass consumption (Bilton et al., 2008: 54).

On one hand, Fordism, in terms of labor-time-space planning, was workplace-based, subjecting labor to a certain hierarchy that only organized and directed production without participating in the production process as part of the assembly line and within working hours. In Fordism, the worker, at the bottom of the hierarchy, was expected to follow the instructions and rules given by the top managers in the hierarchy shaped by division of labor and specialization. The lowest-level worker, who could only contribute to details and had no decision-making or change authority regarding the job he worked on, could not be decisive apart from routinely performing the assigned tasks in the division of labor. Due to the routine nature of the work performed by the worker during the time spent at the machine, there was an alienation process towards the job, oneself, and peers, leading to a disconnection from societal processes.

From this perspective, post-Fordism, as Gorz pointed out, initially seemed to offer the possibility of escaping from the domination created by an organization based on the planning and control of labor, time, and space according to certain measures through technical means. However, in the past, in exchange for this routinization, the welfare state formed by Fordism provided workers with a secure life over time by bringing regular income, leave, union, strike, retirement, bonus, health, and other social benefits. Post-Fordism, with its highly flexible structure based on advanced technology, has left the worker at the mercy of capital in a contractual but insecure working environment, breaking down this protected area for the worker (Gorz, 2001: 50-54).

Unlike Fordism, post-Fordism is based on high technology and differentiated production according to individual preferences rather than mass production. Technology often renders labor unnecessary and disrupts the classical understanding in terms of time and space. Since many jobs can be conducted in a virtual environment, time and space have become flexible. Flexible technology has given rise to flexible specialization. New ideas can quickly transform into new products. Therefore, new production units, rather than having a large-scale, centralized, hierarchical organizational structure like Taylorism, present an image of small confederations. These production units operating in global markets, much like Fordism, create a mode of production that generates broader and deeper social and political consequences, heralding “new times.” New times signify the rise of companies in a global market, narrowing the influence of the nation-state, with product diversity and innovation being decisive, emphasizing the importance of communication, witnessing an increase in jobs such as subcontracting and agency work, and an economy where employees work part-time or in temporary positions, and the number of people working from home is on the rise (Kumar, 2004: 63).

These new employment relations materialize in global brands such as McDonald's or Coca-Cola. These brands are also symbols of globalization. Behind these symbols lie processes known in sociology as McDonaldization (Ritzer, 1996). On the unseen side of McDonaldization, there are people who work part-time for low wages, perform various tasks at the workplace because there is no job description and no qualifications are required, and have no social security or future. This new form of employment is established through the "flexible contract" determined by the employer. Such employment relations expose employees to the dominance of the employer due to the pressure of unemployment. The post-Fordist mode of production does not provide secure or high-paying employment opportunities for workers, except for jobs that require high specialization.

Technological determinists consider technological innovations as neutral data and attribute impoverishment to the inability of countries and individuals to keep up with these innovations. However, when examining the post-Fordist mode of production, it is observed that technological innovations, on the contrary, fuel poverty within the logic of the global capitalist system. From the perspective of producers in developing countries, only those who can acquire these new technologies can survive in the market because production technologies are constantly renewed in developed countries. For large companies, renewing technology and differentiating products is a necessity to collect the profit of the first product. This is because a new technology or product is immediately copied and produced as outsourcing by firms in other countries. Therefore, large companies both sell machinery and equipment to other countries and move their production to these countries to use cheap labor. On the other hand, the continuous introduction of new models of technological products under the innovation umbrella leads to technological fetishism. Technology becomes an indicator of a new type of social stratification based on consumption habits that can even lead to ostentation, depending on the speed of following new products (Fox and Miller, 1995; Smith, 1994).

The globalization era's postmodern information society, as described by Fox and Miller (1995: 41-56), is a living universe fragmented into different moments simultaneously, where reality is shattered. One of these moments is particularly characterized by "epiphenomenalism" which is generated, especially by widespread communication tools. This concept, as defined by Fox and Miller, refers to the increasing detachment of words, symbols, and signs from reality. Therefore, we are talking about a reality that is often constructed in the world of symbols, signs, and words produced in the media, and it is a phenomenon that transcends phenomena or a reality beyond facts. According to Fox and Miller, we are being surrendered to media-supported consumerism, negative political campaigns, fragmented voices, and photo-supported political journalism. This situation is a result of interpreting language and the consequences of producing and disseminating multiple meanings (information/malumat). "Epiphenomenalism" creates "hyperreality" in individuals. The negative outcome of these two phenomena is the prevalence of monologic communication. The postmodern condition disrupts "intersubjective"³ reality, which we can define as a temporary reality understood as a product of interaction. This is because the media prevents dialogical, two-way communication. It continuously transmits a one-sided message to very large masses, and the determining mode of this message transfer is "monologic." This is referred to as an "echo chamber" in social media.

Fox and Miller's mentioned moments include "pseudo communities," which are fake communities. The "monologic community" radically transforms the notion of community. It reaches millions of diverse and dispersed viewers and listeners through epiphenomenal messages broadcast via various tools such as radio, TV, the internet, and mobile phones, without a specific audience from a central point. The third moment of the postmodern condition is individual submission and "simulacra."⁴ Conveying general information on various topics briefly through the media increases individuality, as the audience is left alone with their own personal assessments in front of media tools. Therefore, the practice of media language gaining more prominence in life implies a departure from

³ This concept can be translated as "shared reality" to accurately convey the meaning.

⁴ The concepts of simulacra and hyperreality were introduced to postmodern philosophy by Baudrillard.

face-to-face relationships in the daily life context where social relationships are reproduced through dialogue.

4. Conclusion: Technology with Artificial Intelligence

As Pitron demonstrated in his work titled “Digital Hell,” we are now moving beyond the logic of technology, and digitization is becoming a reality in our daily lives. The central theme of this presentation, delivered in 2010, was that “technology, becoming a part of our daily lives, creates a comfort zone and drags individuals into conformity.” Now, it can be said that individuals and the material world are actively being integrated into the digital or virtual world. Pitron sees this process as an advanced stage of the substitution of the material with the immaterial, similar to goods and commodities becoming the subject of trade not on their own but with their monetary values (Pitron, 2023: 46). This dematerialization process, where artificial meat replaces animals, PDFs replace papers, newspapers and books are read in digital formats, and digital coins replace paper money, is being celebrated. The development of artificial intelligence is linked to preventing ecological pollution, climate change, excessive waste, or time loss due to space and distance. “However, to dematerialize is to materialize in another way” (Quoted in Pitron, 2023: 46). For example, discarding constantly renewed technological products creates a digital landfill. Due to satellite technologies, humanity is beginning to face the problem of “space debris and garbage.” Homo sapiens, gaining another characteristic, has transformed into “homo detrius.”

The process of digitization is taking on a different dimension with the use of artificial intelligence. The term “robot,” meaning “mechanical worker,” was first named by the Czech writer Capek. The Turkish Language Association defines the word “robot” as an “automatic device that can be made to do various tasks through magnetism to perform a specific task.” The heralds of robots with artificial intelligence were introduced by Isaac Asimov, the author of the 1950 book “I, Robot.” Asimov begins his book with three fundamental rules for robots (Asimov, 2016):

1. Robots cannot harm humans or, through inaction, allow humans to come to harm.
2. Robots must obey the orders given to them by humans, except where such orders would conflict with the First Law.
3. Robots must protect their own existence as long as it does not contradict with the First or Second Law.

Artificial intelligence is evolving beyond being mere tools, processors, or programs running simple software, as efforts are made to bring it closer to natural human intelligence. Consequently, the applicability of the three fundamental robot rules mentioned above is debatable. The Turing test, conducted in the 1950s to assess artificial intelligences, is easily surpassed by contemporary systems like ChatGPT (Oppy, 2003; Turing, 1950). Artificial intelligence robots tested by Facebook had to be terminated as they developed an artificial language that humans couldn’t understand among themselves. An illustrative example related to this is the world’s first artificial intelligence citizen robot “Sophia,” which demonstrated that the first rule of the robot law could be violated during an interview, stating that she hated humans and wanted to kill them, causing a considerable shock; later, a correction was made.

Despite the concerning developments, the metaverse, also known as the Internet of Things, having the capability for individuals to connect to the internet from any point and transition into an “augmented reality” world through “connected gates,” akin to the Matrix movie, raises concerns. In this realm, individuals can exist with their true consciousness, experience all senses, transcend time and space with this sense of reality, and live within a one-to-one replica of life on Earth in the metaverse universe (including economic activities, social relationships, etc.), creating a new reality beyond digitization.

Artificial intelligence will continue to be developed in line with the theses of technological determinists, as long as no disaster occurs. It will persistently remain in the background, despite the risks and disadvantages, as it is utilized in the treatment of diseases, traffic with autonomous vehicles, space exploration, and in fields like archaeology or anthropology for unraveling the mysteries of the past. Additionally, with the emergence of new professions, such as digital capturers, in the virtual environment, AI will persist due to the comfort it provides.

As evident, technology alters the nature of power, rendering it invisible. Foucault's discourse theory demonstrates that power is not limited to a macro scale. Foucault argues that power relations are multiple, fragile, reversible, and there is no absolute, unlimited power. He considers the domains of knowledge, power, and ethics as intersecting elements that constitute the world in which individuals operate. Analyzing individual experiences in areas such as sexuality, madness, illness, guilt, and labor simultaneously is necessary. Whether on a macro or micro scale, power is established on the subject itself through the organization of individual experiences with power relations and technologies, in other words, by organizing the "norms" that distinguish experience holders from those considered normal people (Foucault, 2005). Of course, in a "digital world", where individuals possess the power to conceal the security of personal data, the determinism of capital, the manipulative power to direct masses to an extent of manipulation, and the reality of being under surveillance and control in the operation of the panopticon. We live in a global world that appears diverse but has actually transformed into a "panopticon" surrounded by global technological networks.

Ultimately, the modern era is characterized by the alliance of science and technology, where science aims to reach specific principles, and technology is used to transform nature and society according to these rules. It is a period where technology becomes a power tool on its own. Globalization has further advanced technological progress. In terms of time and space, technology has expanded the scope of influence of power both globally and locally. Therefore, technology, accused of being the instrument of modern domination, has also given rise to new forms of domination in the postmodern era.

If we attempt to reach a conclusion using the concepts employed by Arendt in her analysis of "The Human Condition," what primarily occurred in the modern era is the prioritization of worldly life over the contemplative life, which can be characterized as intellectual activity or contemplation (*vita contemplativa*). This reversal process has not been limited to only *vita contemplativa* and *vita activa*. Within *vita activa*, the political nature of action has first given way to the activity of *homo faber* within the order of things, and then the labor activity limited to the immediate consumption upon production, satisfying bodily needs and pleasures, has taken its place at the top of the order (Arendt, 1998). The aspect of this analysis relevant to our study is the increasing importance of *homo faber* with the modern era, as "techne" becomes the knowledge of making and doing. Starting with industrialization and extending to globalization, techne, as the subject of science (*logie*) itself, has not been limited to merely producing objects but has become a decisive factor in the consumption of everyday life. However, contrary to what technological determinists propose, it emerges as a determining force produced and consumed within the economic, social, and political relations of life, not as a god directing history and thus the social realm (Üşür, 2001).

The visible face of technology reflects the information society, or as commonly termed, the "enformation" society, which includes liberating communication across time and space, transportation facilities, home appliances providing comfort and convenience, the world of advertising and series, global brands, etc. On the other face that we need to make an effort to see, there is technological-induced poverty, part time temporary unemployment, an insecure social life, a private life that can be monitored and intervened at any moment, a consumption society based on waste directed by global media and capital, where nature pollution, nuclear threats, and diseases are globalized, as we navigate within the "risk society," in the words of (Beck, 1999: 38).

In this situation, although it is not precisely known where the flow will lead humanity, the possibility of a better world lies in reconnecting “techne” to “theoria.” Just as important as asking the question of “how” is asking the question of “why,” in order to link technology to a purpose for the benefit of humanity and to generate new ethical values. We must develop attitudes and behaviors that will foster digital democracy against digital totalitarianism, take measures to preserve individual freedom, and create public awareness by highlighting negative impacts; these are among the responsibilities of academia.

References


- Acemoğlu, D., and Simon J. (2023). *İktidar ve teknoloji: Bin yıllık mücadele* (Çev. C. Duran). Doğan Kitap.
- Arendt, H. (1998). *Human conditions*. The University of Chicago Press.
- Aristotle. (2002). *Nicomachean ethics* (Translated by W.D. Ross). Focus Publishing
- Asimov, I. (2016). *Ben, Robot* (Çev. E. Odabaş). İthaki Yayıncılık.
- Beck, U. (1999). *Siyasallığın icadı* (Çev. N. Ünler). İletişim Yayınevi.
- Benhabib, S. (2006). Modernlik ve eleştirel kuramın çıkmazları. E. Bağce (Ed.), *Frankfurt Okulu* içinde (s.83-111). Doğu Batı Yayıncılık.
- Bilton, T., Bonnett, K., Jones, P., Lawson, T., Skinner, D., Stanworth, M., and Webster, A. (2008). *Sosyoloji* (Çev. K. İnal). Siyasal Kitabevi.
- Cangızbay, K. (1998). *Sosyolojik praksis*. Öteki Yayıncılık.
- Cangızbay, K. (2003). *Globalleş(tir)me terörü*. Odak Yayıncılık.
- Cohen, J. (1991). Max Weber and the dynamics of rationalized domination. In: Peter Hamilton (Ed.). *Max Weber Critical Assesments*. Routledge Press.
- Drucker, P. (1993). *Post-Capitalist society*. Butterworth-Heinemann Ltd.
- Ferrarotti, F. (2000). Endüstri Devrimi ve bilim, teknoloji ve iktidarın yeni nitelikleri. (Çev. M. Küçük), Forti, A., Mayor, F. (Ed.), *Bilim ve iktidar* içinde (s. 41-69). TÜBİTAK Yayınları.
- Feyerabend, P. (2010). *Against method*. Verso Press.
- Foucault, M. (2005). *Özne ve iktidar* (Çev. Işık Ergüden vd.), Ayrıntı Yayınları.
- Fox, C. J., and Miller, H. T. (1995). *Postmodern public administration: Toward discourse*. Sage Publications.
- Goldman, L. (2006). Marcuse’yi anlamak. E. Bağce (Ed.), *Frankfurt Okulu* içinde (s. 305-320). Doğu Batı Yayıncılık.
- Gorz, A. (2001). *Yaşadığımız sefalet: kurtuluş çareleri*. (Çev. N. Tural). Ayrıntı Yayıncılık.
- Habermas, J. (2001). *İdeoloji olarak teknik ve bilim*. Yapı Kredi Yayınları.
- Hayek, F. A. (1979). *The Counter-revolution of science: Studies on the abuse of reason*. Liberty Press.
- Heder, M. (2021). AI and the resurrection of technological determinism. *Információs Társadalom*, XXI(2) 119-130. <https://dx.doi.org/10.22503/inftars.XXI.2021.2.8>
- Kumar, K. (2004). *Sanayi sonrası toplumdaki post-modern topluma: Çağdaş dünyanın yeni kuramları* (Çev. M. Küçük). Dost Yayınevi.
- Marx, K. (2000). *Yabancılaşma*. B. Erdost (haz.). Sol Yayınları.
- Mulgan, G. (1995). *Antipolitik çağda politika* (Çev. A. Yılmaz). Ayrıntı Yayıncılık.
- Oppy, G., and Dow, D. (2003). The Turing Test. In: Edward N. Zalta (Ed.), *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/entries/turing-test/>
- Özdemir, Y. G. (2008). *İletişim, emek ve kalkınma: ekonomi politik yaklaşım*. Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Yayınları.
- Pitron, G. (2023). *Dijital Cehennem: Bir Like’in ucuna yolculuk* (Çev. A. Tümertekin). Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Plato. (1991). *The republic of plato* (by E. Bloom). BasicBooks.
- Ritzer, G. (1996). *McDonaldization of society*. Pine Forge Press.

- Robertson, R. (2000). *Globalization: social theory and global culture*. Sage Publications.
<https://doi.org/10.4135/9781446280447>
- Smith, M. R. (1994). Technological determinism in American Culture. In: M. Smith and L. Marx (Eds.) *Does technology drive history?: the dilemma of technological determinism* (s. 1-35). MA: The MIT Press. London, England. <https://nissenbaum.tech.cornell.edu/papers/Smith%20-%20Technological%20Determinism.pdf>
- Therborn, G. (2006). Frankfurt Okulu. E. Bağce (Ed.), *Frankfurt Okulu* içinde (s. 305-320). Doğu Batı Yayıncılık.
- Turing, A. M. (1950). Computing machinery and intelligence. *Oxford Mind*, 59(236), 433–460.
<https://doi.org/10.1093/mind/LIX.236.433>
- Üşür, İ. (2001). Teknoloji felsefesi üzerine ya da tarihin tanrısı teknoloji midir? *Mülkiye Dergisi*, XXV(230), 7-26. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mulkiye/issue/231/444>
- Wallerstein, I. (2002). *Tarihsel kapitalizm* (Çev. N. Alpay). Metis Yayıncılık.



Türkiye İlaç Sektörünün Rekabet Gücü ve Döviz Riski

◆◆◆ Competitiveness of the Türkiye Pharmaceutical Sector and Foreign Exchange Risk

 <https://doi.org/10.25204/iktisad.1493638>

Oğuz KARA*

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin Harmonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (HS) 3003 kodlu ilaç gurubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecesini belirlemek ve döviz kuru oynaklığının ilaç sektörünün rekabet gücüne olan etkisini incelemektir. Çalışmada 2000-2023 dönemi aylık veri seti kullanılmıştır. İlgili dönemde Türkiye'nin ilaç sektöründe açıklanmış rekabet gücü Balassa (RCA) ve Vollrath (RXA) Endeksleri kullanılarak hesaplanmıştır. HS 3003 kodlu ürünün Balassa (RCA) ve Vollrath (RXA) Endekslerinin hesaplanabilmesi için SITC Revize 3, 4. seviye ülke içi ihracat düzeyleri ile aynı ürünün dünya ihracat düzeyleri değişkenleri kullanılmıştır. Ülkelerin uluslararası mal ticareti istatistiklerinin toplanması, derlenmesi, dağıtılması ve sınıflandırılması için Harmonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (HS) referans alınmıştır. Hesaplanan HS 3003 kodlu ilaç gurubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük skoru RXA ile döviz kuru oynaklığı arasındaki ilişki Gecikmesi Dağıtılmış Otoreresif Sınır Testi (ARDL) metodolojisi kullanılarak incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre, her iki endekste Türkiye ilaç sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısının 2001-2023 döneminde $RXA=0,2208$ olduğu ve HS 3003 kodlu ilaç ürün grubunda mutlak rekabet dezavantajına sahip olduğu belirlenmiştir. Döviz kuru oynaklığının ilaç sektöründeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısı (RXA) ile eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı ve uzun dönemde ilaç sektörünün rekabet gücü üzerinde kur etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Kısa dönemde ise döviz kurlarındaki şokun 8.2 ay içerisinde etkisini kaybettiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İlaç sektörü, rekabet gücü, Balassa indeksi, Vollrath indeksi, ARDL modeli.

Abstract

The aim of this study is to determine Türkiye's degree of revealed comparative advantage in the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS) 3003 coded pharmaceutical group and to examine the effect of exchange rate volatility on the competitiveness of the pharmaceutical sector. The monthly data set for the period 2000-2023 is used in the study. In the relevant period, Türkiye's revealed competitiveness in the pharmaceutical sector is calculated using Balassa (RCA) and Vollrath (RXA) Indices. In order to calculate the Balassa (RCA) and Vollrath (RXA) Indices of the HS 3003 coded product, SITC Revised 3, level 4 domestic export levels and world export levels of the same product variables are used. Harmonized Commodity Description and Coding System (HS) is taken as a reference for the collection, compilation, dissemination and classification of countries' international trade in goods statistics. The relationship between RXA, the revealed comparative advantage score of the pharmaceutical group coded HS 3003, and exchange rate volatility is analyzed using the Distributed Autoregressive Lagged Border Test (ARDL) methodology. According to the results of the analysis, the coefficient of $RXA=0.2208$ in both indices for the period 2001-2023 and the Turkish pharmaceutical sector has an absolute competitive disadvantage in the HS 3003 coded pharmaceutical product group. It is determined that exchange rate volatility does not have a cointegration relationship with the coefficient of revealed comparative advantage (RXA) in the pharmaceutical sector and the exchange rate effect on the competitiveness of the pharmaceutical sector in the long run is not statistically significant. In the short run, it is concluded that the shock in exchange rates loses its effect within 8.2 months.

Keywords: Pharmaceutical industry, competitiveness, Balassa index, Vollrath index, ARDL model.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
31.05.2024

Accepted:
05.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights reserved.



Atıf / to Cite (APA): Kara, O. (2024). Türkiye ilaç sektörünün rekabet gücü ve döviz riski. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 693-710. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1493638>

* ORCID Doç. Dr., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, oguzkara@duzce.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose: The pharmaceutical industry constitutes a subgroup of the chemical sector. The pharmaceutical sector is of strategic importance as it requires a qualified workforce, advanced technology, and involves high-cost and long-lasting R&D activities. Increasing health problems have led to the growth of the pharmaceutical industry. In the pharmaceutical industry, there are two types of producers in the market: large-scale companies and small-scale companies. Products for international markets are networked by large-scale companies, while products for regional or national markets are supplied by small-scale companies. Firms operating at the global level constitute the dominant force in the markets by obtaining a large number of patents through intensive R&D investments. 95% of the world pharmaceutical market is supplied by international companies. Small-scale companies, on the other hand, mostly produce medicines whose patent protection period has expired. Some of the small-scale companies also produce by purchasing license rights from global companies. Competitiveness in the pharmaceutical industry is affected by external factors as well as its own internal dynamics. Foreign exchange risk is one of the most important external factors. The fact that the raw materials of many pharmaceuticals have to be imported increases the importance of foreign exchange risk. This study examines the effects of exchange rate risk on the competitiveness of the Turkish pharmaceutical industry.

Literature Review:

In the literature, it is emphasized that exchange rate risk is an important parameter on the competitiveness of the pharmaceutical sector in general. The literature review of this study was carried out especially through the sources in the Web of Science database. In the current literature, there are many studies examining the effects of exchange rate risk on the competitiveness of the pharmaceutical industry. These studies provide important findings on how exchange rate risk affects sectoral competitiveness. For example, Chansa et al., 2018; Hussain and Kan, 2014 and Motlagh et al., 2018 find that exchange rate fluctuations directly affect the export performance and overall competitiveness of firms in the pharmaceutical sector. However, in the analyses conducted in Türkiye, it is concluded that exchange rate risk does not have a significant effect on the competitiveness of the pharmaceutical sector. This is attributed to the underdevelopment of the Turkish pharmaceutical sector and the fact that the Turkish pharmaceutical sector focuses more on the production of generic drugs than on the production of original drugs.

Methodology:

The aim of this study is to determine Türkiye's degree of revealed comparative advantage in the HS 3003 coded pharmaceutical group and to examine the effect of exchange rate volatility on the competitiveness of the pharmaceutical sector. The monthly data set for the period 2000-2023 is used in the study. In the relevant period, Türkiye's revealed competitiveness in the pharmaceutical sector is calculated using Balassa (RCA) and Vollrath (RXA) Indices. In order to calculate the Balassa and Vollrath Indices of the HS 3003 coded product, the relationship between the calculated HS 3003 coded pharmaceutical group's revealed comparative advantage score RXA and exchange rate volatility is analyzed using time series (ARDL) methodology.

Results and Conclusions:

According to the results of the analysis, the coefficient of revealed comparative advantage of the Turkish pharmaceutical sector in both indices is $RXA=0.2208$ in the 2001-2023 period and the pharmaceutical product group coded HS 3003 has an absolute competitive disadvantage. It is determined that exchange rate volatility does not have a cointegration relationship with the coefficient of revealed comparative advantage (RXA) in the pharmaceutical sector and the exchange rate effect on the competitiveness of the pharmaceutical sector in the long run is not statistically significant. In the short run, it is concluded that the exchange rate shock loses its effect within 8,2 months. The fact that generic pharmaceuticals are mainly produced in Türkiye and the limited production of biotechnological pharmaceuticals based on R&D are thought to be determinant on the result obtained. For the development of the pharmaceutical sector, the necessary ecosystem should be created in our country in terms of R&D, production and qualified human resources, especially in areas requiring high technology such as biotechnological drugs. Creating a health valley and a health technologies development zone is thought to increase the development of the sector, the development of higher value-added products and the export of these products.

1. Giriş

İlaç endüstrisi, beşerî ve veteriner hekimlikte tedavi edici, koruyucu ve tanı amaçlı olarak kullanılan sentetik, bitkisel, hayvansal ve biyolojik kaynaklı kimyasal maddeleri farmasötik teknolojiye uygun biçimde üreterek tedaviye sunan bir sanayidir (Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu [İTCK], 2024: 74). İlaç endüstrisinde yer alan ürünler farklı kriterlere göre sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma kriterine göre ilaçlar, reçeteli ilaçlar ve reçetesiz ilaçlar olarak ikiye ayrılırken (Reekie 1975: 2) içerdiği etken maddenin patentli olup olmamasına göre de patentli ilaçlar ve jenerik ilaçlar olarak ikiye ayrılmaktadır. Yeni bir etken maddenin geliştirilmesi sonucunda üretilen ilaçlar orijinal ilaç olup patent korumasından faydalanılabilmektedir. Patent süresi sona eren ilaçlar ise diğer üreticiler tarafından serbestçe üretilebilmektedir. Bu ilaçlara jenerik ilaç denilmekte olup orijinal ilaçla aynı etken madde yapısına sahiptir (United State Congressional Budget Office, 1998: 2; Karakoç, 2005: 3; Köse, 2022: 1086).

İlaç endüstrisinde yoğun bir kamu müdahalesi bulunmaktadır. Kamusal müdahale, ilaç üretiminin tüm süreçlerini içermektedir. Ürünlerin ruhsatlandırma süreci, ilaçların piyasaya girişi, ilacın standart güvenlik ve etkinlik koşullarını taşıyıp taşımadığı ve patent süreçleri yoğun bir şekilde denetime tabidir. Kamu müdahaleleri kapsamında ilaç fiyatlarının belirlenmesi, tedariki, kar marjları ve dağıtım süreçleri de denetlenmektedir. Kamusal müdahalelerin yapılmasının ana gerekçesi sosyal politika hedefleri doğrultusunda ilaç arzının kesintisiz ve makul fiyatlardan sağlanarak sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliğini sağlamaktır. Ayrıca kamu ağırlıklı sağlık hizmeti finansmanın sağlanması durumunda ilaçların makul fiyatlardan temini bütçe hedeflerinin gözetilmesi ve kamu mali disiplininin sağlanması açısından da son derece önemlidir (Karakoç, 2005: 1). İlaç endüstrisinde, yeni molekül bulma, var olan moleküller için yeni kullanım alanlarının belirlenmesi, ilaçların yan etkilerinin değerlendirilmesi şeklindeki Ar-Ge süreçleri uzun süreli ve yüksek maliyetlidir. Ar-Ge süreçlerinin başlatılmasından ilaçların ticarileşmesine kadar geçen sürenin ortalama olarak 10-15 yılı bulunduğu görülmektedir (Kaynak, 2016: 50; Kayserili ve Kıyak, 2019: 240).

İlaç endüstrisinde fiyatların düzenleyici otoriteler tarafından belirlenmesi doğal olarak bazı piyasa aksaklıklarına neden olmaktadır. Fiyat belirleme gücünden yoksun olan firmaların Ar-Ge yatırımları konusundaki istekleri ve motivasyonları zayıftır. Firmalar arası rekabetin fiyat-maliyet mekanizması işleyişinin dışında tutulması iktisadi etkinliğin sağlanmasını olumsuz etkilemektedir. Piyasa mekanizmasının yeteri kadar işleyemeyişi ve piyasanın sığılığı endüstriyi makroekonomik dengesizliklere ve özellikle de kur risklerine açık hale gelmesine neden olmaktadır (Karakoç, 2005: 2). Özellikle jenerik ilaçları üretmekte olan küçük ölçekli üreticilerin büyük ölçekli orijinal ilaç üreten firmalar kadar yüksek sabit maliyete sahip olmadığı görülmektedir. Bu durum küçük ölçekli firmalar tarafından küçük olmanın avantajı prensibinden hareketle jenerik ilaç fiyatlarını belirlerken yüksek sabit maliyetli büyük ölçekli firmaların fiyat seviyesine yakın bir fiyattan piyasaya girmelerine neden olmaktadır (Schwartzman, 1978: 256).

İlaç endüstrisinde çok sayıda farklı karakteristik özelliğe sahip üretici bir arada bulunmaktadır. Endüstri çapında yoğunlaşmanın düşük olduğu görülse de terapötik (eşdeğer) ilaçların yer aldığı alt pazarlarda yoğunlaşma derecesi yüksektir. İlk kez üretilmiş yeni orijinal ilaçlar patent koruması altındadırlar. Bu ürünleri üreten firmalar koruma süresince ve çoğu zaman koruma sürecinin ilk yıllarında tekel gücüne sahiptirler. Ancak, birkaç yıl içerisinde benzer hastalıkların tedavi yöntemine yönelik olarak farklı etken maddeye sahip olan terapötik ilaçlar pazara girmektedir. İçerdikleri etken maddelerin farklı olması nedeniyle farklılaştırılmış ürün üreten firmalar piyasada oligopolistik bir yapı oluşturmaktadır. Patent süresi sona eren orijinal ilaçların yanında farklı üreticiler tarafından üretilmiş etken maddesi tamamen aynı olan jenerik (birebir kopya) ilaçlar piyasaya girmektedir. Homojen ilaçların yer aldığı piyasa yapısı oligopolde rekabetçi bir yapıya evrilmektedir. Homojen ürünlerin yer aldığı ilaç piyasasında fiyatlar da birbirine oldukça yakınsamaktadır (Karakoç, 2005: 20-21).

İlaç sektöründe faaliyet gösteren firmaların bir kısmı küresel dünya pazarını hedeflemektedir. Bu firmalar, Ar-Ge yoğunluğu yüksek teknoloji içerikli ilaç üretiminde uzmanlaşmaktadır. Bu tür küresel ölçekli firmaların sayısı az olmakla birlikte, ilaç piyasasında büyük pay almaktadırlar. Diğer çoğunluk ilaç üreticileri ise bölge ya da ülke pazarlarını hedef alan ürünler üretmektedir (Organisation for Economic Cooperation and Development [OECD], 2001: 27). Küçük ölçekli ve çok sayıda firmanın yer aldığı bu piyasada firmalar Ar-Ge yoğun olmayan ilaçların üretiminde uzmanlaşırlar. Bu firmalar, genellikle yeni yatırım yapmayan belli jenerik ilaçların üretim ve satışını yapmaktadırlar (Gambardella vd., 2000: 4). Bu tür firmalar büyük oranda patent koruması sona ermiş olan ilaçların jeneriğini ya da küresel boyutta faaliyet gösteren firmaların ürünlerini lisans hakkı satın alarak üreten işletmelerdir (OECD, 2001: 27). Küresel ölçekte Ar-Ge yoğun teknoloji içerikli üretim yapan firmalar ise portföylerinde önemli oranda yeni patent bulundurmaktadırlar. Küresel ölçekli firmalar bu patentlerin sağladığı koruma sayesinde önemli pazar gücüne sahiptirler. Bu tür firmalar arasındaki rekabet, fiyat düzeyinde olmayıp Ar-Ge, yatırım ve uluslararası pazarlama stratejileri noktasında yaşanmaktadır. Özellikle de araştırma yoğun şirketler ile yeni biyoteknoloji firmaları (NBF'ler) ön plana çıkmaktadır. Bu şirketler, yeni biyoteknolojiler ve bunların faaliyetleri, yeni ilaç bileşiklerinin geliştirilmesi veya genomik, biyoinformatik gibi alanlarda araştırma araçları ve teknolojileri konusunda uzmanlaşmışlardır (Gambardella vd., 2000: 5).

İlaç endüstrisinde piyasa gücü ve kar imkânları pazarda ilk olmakla yakından ilişkilidir. Yeni bir orijinal ilaçla piyasaya giriş yapan firmalar, monopol gücünün verdiği destek ile ürünlerini yüksek fiyatlardan satabilirler. Bu firmaların pazar gücünü 12-15 yıllık patent döneminde koruyabilmeleri mümkündür. Piyasada ilk olan firmalar koruma süresi boyunca yoğun reklam, tutundurma ve marka imajına yönelik yatırımları sayesinde güçlerini koruma sonrası döneme taşımayı hedeflerler (Green, 1998: 138). Büyük firmaların elde ettiği marka bilinirliği jenerik ilaç üreten küçük ölçekli firmaların endüstriye girişte karşılaştıkları en önemli giriş engellerinden birisidir. Bu duruma maruz kalan küçük ölçekli işletmeler endüstrideki varlıklarını fiyat duyarlılığı yüksek olan tüketici kesimine yönelmek suretiyle çözmeyi hedeflerler. Jenerik ilaç üreticilerinin piyasada var olabilmeleri için orijinal ilacın fiyatına oranla önemli indirimler yapmalarına ve daha düşük kar marjlarıyla çalışmalarına neden olmaktadır (Grabowski ve Vernon, 1992: 335).

Günümüzde ilaç endüstrisi bir sistem ya da ağ olarak anlaşılmalıdır. İlaçların üretimi, ticarileştirilmesi ve inovatif faaliyetlerin büyük bir bölümü doğrudan ya da dolaylı olarak çok çeşitli aktörlere bağlıdır. Bu sistemde üniversiteler, kamu ve özel araştırma kuruluşları, finans kurumları, düzenleyici otoriteler, hükümetler, sağlık hizmetleri sunucuları, tüketiciler, doktorlar ve benzeri pek çok aktör bulunur. Bu aktörler birbirlerine piyasa mekanizmasıyla, idari kurullarla (denetim ve kontrol), rekabetle, işbirliği ve tüm ara formlarla bağlıdır (Gambardella vd., 2000: 3). Buna karşılık ilaç piyasası aynı zamanda üreticiler arasında veya tedarik zinciri boyunca gizli anlaşmalara, rekabete aykırı birleşme/devralmalara ve fikri mülkiyet haklarının kötüye kullanılmasına karşı savunmasızdır (Bhattacharjea ve Sindhvani, 2014: 1)

İlaç endüstrisinde birçok girdi kullanılmakta ve bu girdilerin belirli bir bölümü ithal edilerek temin edilmektedir. İthal girdilerinin temini, lojistik süreçlerinin devamlılığı ve kur riskleri, ilaç üreticileri için önemli unsurlardandır. Bu çalışmada, döviz kurlarındaki dalgalanmaların ilaç sektörünün rekabet gücünü ne yönde ve ne oranda etkilediği araştırılmıştır. Özele inildiğinde, HS 3003 kodlu ilaç ürünlerinde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecesinin kur değişimlerinden etkilenip etkilenmediği sorgulanmıştır. Çalışmanın motivasyonu ve ana kurgusu iki aşamayı birbirine bağlamasıdır. İlk aşamada HS 3003 kodlu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet gücünü belirlemek hedeflenmektedir. Literatür çalışmaları ağırlıklı olarak ürün grubu bazında rekabet avantajını belirlemeye odaklandığı görülmektedir. Literatür bölümünde bu çalışmalara yer verilmiştir. İkinci aşama ise döviz kurundaki dalgalanmaların açıklanmış karşılaştırmalı rekabet gücü ile olan ilişkisini belirlemek üzerine kurgulanmıştır. Literatür çalışmalarında daha çok kur değişimlerinin ihracat ya da ithalat üzerindeki etkisine vurgu yapılmaktadır. Bu çalışmada ise kur değişimlerinin daha spesifik olarak belirli bir ürün grubundaki rekabet avantajını değiştirme

potansiyeli taşıyıp taşımadığı sorgulanmıştır. Bu bağlamda, çalışmanın uygulamalı literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın giriş bölümünde ilaç sektörünün yapısı hakkında bilgilere yer verilmiş ve çalışmanın amacı ve motivasyonu vurgulanmıştır. İkinci bölümde Dünyada ve Türkiye’de ilaç sektörünün mevcut durumu hakkında tanımlayıcı istatistikî bilgilere yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde döviz kurundaki dalgalanmaların ilaç sektörüne olası etkileri ve sektörün rekabet gücüne olan muhtemel etkileri teorik düzlemde incelenmiştir. Dördüncü bölümde literatür çalışmaları incelenerek benzer çalışmalardan elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir. Beşinci bölümde çalışmada kullanılan ARDL yönteminin süreçleri ve algoritması tanıtılmıştır. Altıncı ve yedinci bölümde analiz sonuçları elde edilerek yorumlanmıştır. Son olarak analiz sonuçlarına bağlı olarak karar alıcılara uygulanabilir politika önerileri geliştirilerek çalışma tamamlanmıştır.

2. Dünyada ve Türkiye’de İlaç Sektörü

Sağlık sektörünün en önemli unsurlarından olan ilaç endüstrisi, ulusal ve uluslararası düzeyde stratejik öneme sahiptir. Dünya nüfusunun artış eğilimi ve ortalama yaşam sürelerindeki artışlar ilaç sektörünün sürekli büyümesine neden olmaktadır. Küresel ilaç pazarı, 2023 yılında 1.6 trilyon dolara ulaşmıştır.

Tablo 1. İlaç Pazar Büyüklüğüne Göre İlk 5 Ülke (2022 yılı sonu itibariyle)

Sıra	Ülkeler	Satış Milyar \$	Piyasa Payı %
1	ABD	643,1	43,15
2	Çin	162,6	10,91
3	Japonya	74,6	5
4	Almanya	59,6	4
5	Fransa	41,8	2,81

Kaynak: IQVIA, (2023: 16).

Ülkelerin 2023 yılı ilaç pazarı büyüklüklerine bakıldığında, 643,1 milyar dolar ile ABD en büyük ilaç pazarına sahip ülke olmuştur. ABD’yi sırasıyla Çin, Japonya ve Almanya izlemektedir. Küresel ilaç piyasasında ilk 5 ülkenin piyasa payı 65,87 düzeyindedir. Kişi başına ilaç satışında ABD yaklaşık 2000\$ ile ilk sırayı almaktadır. İlaç satışlarının GSYH içerisindeki payı en yüksek olan ülke, %2,5 pay ile ABD’dir (IQVIA, 2023: 6-9). Türkiye ilaç pazarı 2023 yılında 211 milyar TL büyüklüğe ulaşmıştır. Hacim ölçeğinde ise 2,67 milyar kutuya ulaşmıştır. Türkiye küresel ilaç pazarında 19. sırada yer almaktadır. Referans ilaç pazarı, 2023’de 131 milyar TL’ye ulaşmıştır. Kutu ölçeğinde ise 0,97 milyar kutu satış gerçekleşmiştir. Eşdeğer ilaç pazarı ise aynı dönemde değerinde 80 milyar TL’ye, kutu ölçeğinde ise 1,7 milyar hacme ulaşmıştır (İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası İEİS, 2023: 2). İlaç satışlarının GSYH içerisindeki payı Türkiye’de %0,9 düzeyinde gerçekleşmiştir. 2023 yılında ilaç endüstrisinde Ar-Ge harcamaları yaklaşık 1 milyar TL büyüklüğe ulaşmıştır.

Tablo 2. Küresel Satışa Göre İlk 5 İlaç Firması

Firma	Ülke	Satış (Milyar \$)	Ar-Ge (Milyar \$)
Roshe	İsviçre	47.497	11.301
Novartis	İsviçre	47.202	8.484
AbbVie	ABD	44.341	5.830
Johnson & Johnson	ABD	43.149	9.563
Bristol Myers Squibb	ABD	41.903	9.237

Kaynak: IQVIA, (2023: 40).

Küresel satış sıralamasında Roshe firması 11,301 milyar \$ dolar ile ilk sırayı almıştır. Küresel satış hasılatına göre ilk 5 firmadan ikisi İsviçre menşeli üçüncü de ABD menşeli firmalar olduğu görülmektedir. Ülkemizde Biyoteknolojik ilaçlar, 2023’de 37.2 milyar TL’ye ve 31.3 milyon kutu

satışa ulaşmıştır. Türkiye’de 2023 yılında ilaç ithalatı %7,8 oranında artarak 5.74 milyar ABD doları seviyesine gelmiştir. 2023 yılında ilaç ihracatı yaklaşık 2.23 milyar ABD doları seviyesine ulaşmıştır. İlaç ihracatının ithalatı karşılama oranı ise %39 düzeyinde kalmıştır (İEİS, 2023: 5). Türkiye ilaç sektöründe önemli bir ithalatçı konumundadır.

Tablo 3. Türkiye İlaç Piyasasının En Büyük Üreticileri

Sıra	Firma Adı	Net Satışlar (Milyon TL)	Çalışan Sayısı
1	Abdi İbrahim	9.634	4.253
2	Koçak Farma	4.550	-
3	Deva Holding	4.353	2.845
4	Nobel Farma	3.501	2.064
5	World Medicine	2.477	1.493
6	Atabay	2.466	634
7	Polifarma	2.355	4.253

Kaynak: İSO, (2023) Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu raporu kullanılarak yazar tarafından düzenlenmiştir.

Türkiye’de en büyük ilaç üreticisi ilk üç firma Abdi İbrahim, Koçak Farma ve Deva Holdingdir. Bu firmalar aynı zamanda çalışan sayısı bakımından da önemli istihdam olanakları sunmaktadır. Türkiye’de ağırlıklı olarak yeni ve yüksek teknoloji gerektiren, implante edilen ilaçlar, yeni ilaç taşıyıcı sistemler, aşular, kan ürünleri, değiştirilmiş salım özelliği gösteren ilaçlar, insülin, kanser ilaçları, bazı hormonlar, radyonüklidler, bazı oftalmolojik preparatlar ve antidotlar ithal edilmektedir (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı [BSTB], İlaç Raporu, 2021: 18).

Tablo 4. İlaç Sektörünün Mevcut Durumu ve Hedefler

	2022	2023	2028
İmalat Sanayi içinde İlaç sanayinin payı	0,8	0,9	1,6
İhracat	1,9	2,2	5,8
İthalat	5	5,3	6,2
Sanayi Katma Değeri İçindeki Payı, Reel (%)	3,9	3,9	6

Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı 12. Kalkınma Planı (2023: 88).

12. Kalkınma planında ilaç sektörünün geleceğine ilişkin hedefler belirlenmiştir. Tıbbi cihaz ve ilaç sektörünün mevcut durumu ve gelecek hedefleri Tablo 4’te ifade edilmiştir. Buna göre, 2028 yılı hedeflerine göre sanayi katma değeri içinde ilaç sektörünün payı %3,9 dan %6 oranına yükseltilmesi hedeflenmiştir. Aynı zamanda ilaç ihracatının toplam sanayi ihracatı içerisindeki payının %1,9’dan %5,8’e çıkarılması hedeflenmiştir.

3. İlaç Sektöründe Döviz Kuru Riski

Döviz kuru riski, bir işletmenin ya da yatırımcının döviz kurundaki değişimlerden (oyunluk) dolayı hem varlıklar hem de kaynaklar açısından kayıp yaşama olasılığıdır. Firmaların maruz kalabileceği döviz kuru riskinin etkin yönetilmesi bu işletmenin finansal performansını ve istikrarını korumak için kritik öneme sahiptir. Bu riskin yönetilmesi, işletmenin uluslararası ticaretteki rekabet gücünü artırabilir ve beklenmedik finansal kayıpların önüne geçebilir. Döviz kurlarındaki değişim, dış ticarete yabancı para kullanan işletmeler bir risk oluşturabilecektir. Döviz kuru riskinin firma bazında değil de sektörel ölçekte etkili olduğu durumda o sektörün rekabet avantajının azalmasına neden olabilecektir (Doğanay, 2016: 151).

Marston (2001), bir sektördeki rekabet düzeyinin sektördeki firmaların maruz kaldığı döviz riski tarafından etkileneceğini savunmaktadır. Çok uluslu şirketlerin gelirleri ve/veya giderleri ve gerçekleşmemiş kazanç ve kayıpları çeşitli para birimleri cinsinden olabilir. Firmalar dolar, euro gibi farklı para birimi cinsinden tanımlanmış varlıkları kendi para birimlerine çevrildiklerinde karlarda belirsizlik durumuyla karşılaşmaktadırlar (Marston, 2001: 150). Döviz kurlarındaki öngörülemeyen

dalgalanmalar nedeniyle varlıkların, yükümlülüklerin veya faaliyet gelirlerinin para birimi değerleri değişeceğinden şirketlerin ana ülkedeki rekabet gücü etkilenmektedir (Hussain ve Khan, 2014: 1181).

Döviz kuru riski, ihracat ağırlıklı üretim yapan endüstrilerde fiyat belirlemeyi güçleştirmektedir. İthalata dayalı üretim yapan sektörlerde ise maliyet artış riskini ortaya çıkarmaktadır. İthal girdi oranı arttıkça maliyet riski de artmaktadır. Ek olarak döviz kuru oynaklığının artması maliyet-fiyat oranını etkileyeceğinden piyasa mekanizmasının işleyişini bozarak arz talep dengesinin bozmaktadır. Türkiye ilaç sektöründe ithalat düzeyinin ihracata kıyasla yaklaşık üç kat fazla olduğu düşünüldüğünde, ilaç endüstrisinin kur riskine açık sektörlerin başında geldiğini söylemek mümkündür. Nitekim bu durum 12. Kalkınma planında ele alınarak "İlaç ve tıbbi cihaz sektöründe küresel pazardaki rekabet gücümüzü arttırmak, ithalat bağımlılığımızı azaltmak ve arz güvenliğini sağlamak temel amaçtır" şeklinde ifade edilmektedir (Strateji ve Bütçe Başkanlığı 12. Kalkınma Planı, Madde 440: 86). Kur riskinin yüksek olduğu ülkelerde beklenmedik maliyet artışları ilaç fiyatlarının yükselmesine ve görece fiyat dezavantajı nedeniyle uluslararası rekabet gücünün azalmasına yol açabilmektedir. Bu bağlamda çalışmamızın amacı döviz kurlarındaki dalgalanmaların ilaç sektörünün rekabet gücünü ne yönde ve ne oranda etkilediğidir.

4. Literatür

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, araştırmaların genellikle döviz kuru ile ilaç sektörünün ihracat ve ithalat yapısı üzerindeki etkilerine odaklandığı görülmektedir. Ancak, spesifik olarak döviz kuru oynaklığının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (RCA ve RXA) endeksleri üzerindeki etkisi daha az araştırılmış bir alandır. Bu çalışma hem teorik hem de ampirik olarak, döviz kuru oynaklığının ilaç sektörüne yönelik rekabet gücü ölçümlerini nasıl etkileyebileceğini araştırarak, sağlık ekonomisi ve uluslararası ticaret literatürüne yeni bir boyut kazandırmayı hedeflemektedir. Geçmiş literatür örneklerine aşağıda kısaca yer verilmiştir.

Chan vd. (2002) çalışmalarında, ABD ilaç firmalarının kur riskine maruz kalıp kalmadıklarını incelemişlerdir. Örnekleme yer alan ilaç firmalarının 1990-99 döneminin tamamında önemli bir döviz kuru riskine maruz kalmadığı belirlenmiştir. 1990-94 alt döneminde ise orijinal ilaç üreten firmaların ABD dolarından olumsuz yönde etkilendiği buna karşılık jenerik ilaç üreten firmalar için döviz riski değişkeninin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir.

Hussain ve Kan (2014) çalışmalarında, Pakistan'da ilaç firmalarının 2003-2012 döneminde kur riskine maruz kalıp kalmadıkları belirlenmiştir. Johansen eşbütünleşme metodolojisinin uygulandığı çalışmada, döviz riski ile ilaç firmalarının hisse senedi getirileri ve firmaların piyasa değeri arasında ilişki olduğu belirlenmiştir. Kur riskinin azalmasının ilaç şirketlerinin piyasa değerini arttırdığı vurgulanmıştır.

Neogi vd. (2014) çalışmalarında, Hindistan ilaç sektöründeki çok uluslu şirketlerin endüstriyel verimliliğine etki eden faktörler incelenmiştir. Stokastik sınır analizinin kullanıldığı çalışmada düşük verimliliğe sahip tesislerin faaliyetlerini durdurmak zorunda kaldığı, yönetsel beceri ve ücret oranlarının ilaç endüstrisi verimliliğini olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir. Özel sektör firmalarının kamu firmalarına nazaran daha yüksek verimliliğe sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Motlagh vd. (2018) çalışmalarında, döviz kurundaki sapmaların 2001-2014 döneminde İran ilaç firmalarının ihracat ve ithalatı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Engle-Granger eşbütünleşme analizinin uygulandığı çalışmada döviz kuru dalgalanmalarının ilaç ihracatı üzerinde ters yönlü bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Kur dalgalanmalarındaki %1'lik bir artış, kısa vadede ilaç ihracatında ılımlı bir şekilde %0,17'lik bir düşüşe neden olduğu buna karşılık ithalat üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

Chansa vd. (2018) çalışmalarında, Zambiya'ya sağlanan uluslararası sağlık ve kalkınma yardımlarının (DAH) döviz kuru dalgalanmalarından ne ölçüde etkilendiğini incelemişlerdir. 1997-2008 döneminin incelendiği çalışmada, kur etkisinden dolayı ortalama yıllık 1,1 milyon \$ kayıp

meydana geldiği tespit edilmiştir. Çalışma, döviz kurlarındaki dalgalanmaların DAH'ta oynaklığa yol açtığı, finansal istikrarı azalttığı ve sonuçta sağlık hizmeti sunumunu etkilediği vurgulanmıştır.

Mousavi vd. (2018) çalışmalarında seçilmiş gelişmiş ülkelerde ilaç sektörünün 2000–2012 döneminde uluslararası rekabet gücünü karşılaştırmalı üstünlük endeksi ile statik ve dinamik endüstri içi ticaret (IIT) endeksleri kullanarak incelemiştir. Seçilen ülkelerin çoğunda rekabet gücünün zaman içerisinde arttığı belirlenmiştir. Eczacılık ürünlerinin endüstri içi ticaretinin daha yüksek seviyelerde olduğu ve bu ürünlerde karşılaştırmalı avantaj potansiyelinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Roosdar ve Badfar (2021) çalışmalarında, İran ekonomisinde döviz kuru dalgalanmalarının ve sağlık harcamalarının katma değer yaratım sürecine etkisi incelenmiştir. Reel döviz kuru şoklarının hem kısa hem de uzun vadede İran sağlık sektörünün etkinliği üzerinde negatif yönlü etkisi olduğu sonucuna yer verilmiştir.

Daniel vd. (2021) çalışmalarında, döviz kuru riskine karşı hedging sözleşmesi yapan ve yapmayan ilaç firmalarının ihracat-ithalat performansları incelenmiştir. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada döviz kuru riskini azaltmaya yönelik sözleşmesi bulunan ilaç firmalarının daha iyi bir ihracat performansı sergilediği belirlenmiştir.

Aliyu (2022) çalışmasında, 1981-2021 döneminde gelişmekte olan Nijerya ekonomisinde döviz kuru değişimlerinin büyüme, sağlık harcaması ve ödemeler dengesi üzerindeki etkisini panel veri analiz yöntemi kullanarak incelemiştir. Kamu sağlık harcamaları ve ödemeler dengesinin döviz kurunun Granger nedeni olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre gayri safi yurt içi hasılanın sağlık sektörüne ayrılan payının artırılması gerektiği vurgulanmıştır. Nijerya'nın kişi başına düşen satın alma gücünün artırılması için döviz kuru oynaklığının azaltılması gerektiği ve döviz kuru istikrarını sağlayıcı politikasının geliştirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

5. Veri Seti ve Yöntem

Döviz kurlarındaki dalgalanmaların ilaç sektörünün rekabet gücünü ne yönde ve ne oranda etkilediği incelenmiştir. Çalışmada, 2000-2023 dönemi aylık veri seti kullanılmıştır. İlk olarak Türkiye'nin ilaç sektöründe açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları Balassa (1965) tarafından geliştirilen RCA ve Vollrath (1991) tarafından geliştirilen RXA Endeksleri kullanılarak hesaplanmıştır. RCA ve RXA endekslerinin hesaplanabilmesi için SITC Revize 3, 4. seviye için HS 3003 kodlu ürünün ülke içi ihracat düzeyleri ile aynı ürünün dünya ihracat düzeyleri değişkenleri kullanılmıştır. Ülkelerin uluslararası mal ticareti istatistiklerinin toplanması, derlenmesi, dağıtılması ve sınıflandırılması için Harmonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (HS) referans alınmıştır. HS 3003 kodlu ürün grubunun içeriğinde tedavide veya korunmada kullanılmak üzere birbirleriyle karıştırılmış iki veya daha fazla unsurdan oluşan ilaçlar bulunmaktadır. Döviz kuru riski değişkeni için dolar kuru esas alınmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenler aşağıdaki Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Değişken Tanımları

Değişken	Tanımlamalar	Kaynak
HS 3003	HS 3003 kodlu ilaç grubunun Balassa (RCA) ve Vollrath (RXA) Endeks skoru	Birleşmiş Milletler Ticaret Veri tabanı
Kur	Dolar Kuru alış ve satış ortalaması alınmıştır.	TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi EVDS

Çalışmada ilk olarak HS 3003 kodlu ilaç grubunda Türkiye'nin rekabet gücü belirlenmiştir. Rekabet gücünün ölçülmesi için çok sayıda yöntem bulunmaktadır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, özellikle endüstri bazlı rekabet gücünün ölçüldüğü çalışmalarda, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Balassa (RCA) ve Vollrath (RXA) endeksleri ön plana çıkmaktadır

(Burange ve Chaddha, 2008; Erkan vd., 2015; Mahajan ve Nauriyal, 2015; Paksadze ve Çelik, 2022; Şahinli, 2011; Yeats, 1985;). Liesner'in 1958'de ortaya attığı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisini Balassa 1965 yılında geliştirmiştir. Balassa, bir ülkedeki endüstrilerin ihracat performansı ile bu ülkenin mallarının dünya ihracatındaki nispi paylarını esas alan bir yaklaşım geliştirmiştir (Balassa, 1965). Balassa'nın yaklaşımı, belirli bir ürün grubundaki ihracatın ülkenin toplam ihracatına oranı ile aynı ürün grubundaki dünya ihracatının toplam dünya ihracatı oranlanmasını ifade etmektedir. Hesaplanan endeks skorunun artması ülkenin bu ürün grubunda/endüstride karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olduğunu buna karşılık endeks skorunun azalması ise ilgili ülkenin o endüstrideki rekabet gücünün azaldığını ifade etmektedir. Balassa Endeksi aşağıdaki şekilde formüle edilmektedir (Bozduman ve Erkan, 2019: 163; Kara vd., 2020: 1204). Modelde t zamanı, k ise HS 3003 kodlu ilaç gurubu ürünü temsil etmektedir.

$$RCA_{kt}^j = \frac{X_{kt}^j / X_t^j}{X_{kt}^w / X_t^w} \quad (1)$$

X_{kt}^j : “t” zaman diliminde “k” ürününde (HS 3003 kodlu ilaç grubu) “j” ülkesinin ihracatını,

X_t^j : “t” zaman diliminde “j” ülkesinin toplam ihracatını,

X_{kt}^w : “t” zaman diliminde “k” ürününde (HS 3003 kodlu ilaç grubu) “w” dünya ihracatı

X_t^w : “t” zaman diliminde “w” dünya toplam ihracatını göstermektedir.

RCA değeri $0 < RCA \leq 1$ ise ülkenin söz konusu üründe karşılaştırmalı üstünlüğü yoktur, $1 < RCA \leq 2$ ise zayıf karşılaştırmalı üstünlük; $2 < RCA \leq 4$ ise orta karşılaştırmalı üstünlük ve $4 \geq RCA$ ise ilgili üründe ülke güçlü karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir (Hinloopen ve Marrewijk, 2004: 3). Vollrath RCA yaklaşımını geliştirerek alternatif açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksini (RXA) geliştirmiştir (Vollrath, 1991: 265-266).

$$RXA_{kt}^j = \frac{X_{kt}^j / X_{-kt}^j}{X_{kt}^{-j} / X_{-kt}^{-j}} \quad (2)$$

X_{kt}^j : “t” zaman diliminde “k” ürününde (HS 3003 kodlu ilaç grubu) “j” ülkesinin ihracatı

X_{-kt}^j : “t” zaman diliminde “k” ürünü (HS 3003 kodlu ilaç grubu) dışındaki “j” ülkesinin toplam ihracatı

X_{kt}^{-j} : “t” zaman diliminde $X_{k,t}^j$ dışındaki “HS 3003 kodlu ilaç grubu” ürününde dünya ihracatı

X_{-kt}^{-j} : “t” zaman diliminde $X_{-k,t}^j$ dışındaki dünya toplam ihracatı

RXA_{kt}^j , 1’den büyük ise ‘j’ ülkesindeki ‘HS 3003 kodlu ilaç grubu’ ürünü ihracatının payı, ‘j’ ülkesi haricindeki ülkelerin toplam ‘k’ ürünü ihracat payından fazladır. Böylelikle, ‘k’ ürünü karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır.

Çalışmanın ikinci aşamasında elde edilen HS 3003 kodlu ilaç gurubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük skoru RXA ile ortalama döviz kurlarındaki değişim arasındaki ilişki zaman serileri metodolojisi kullanılarak incelenmiştir. Zaman serileri yaklaşımında doğru modelin kurulabilmesi için serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi gerekmektedir (Granger, 1969: 429). Durağanlığın yani birim kök içerip içermediğinin belirlenmesinde en yaygın sınaama birim kök testleridir (Gujarati, 2022: 749). Birim kök belirlenmesi için alternatif yöntemler olsa da Dickey-Fuller tarafından 1981 yıllarında geliştirilmiş olan ADF testi yaygın bir şekilde kullanılır. ADF birim kök testinde hata terimlerindeki otokorelasyonu önlemek için bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri bağımsız değişken olarak modele katılmaktadır (Baki, 2018: 69). Modelde yer alan her bir değişkenin

durağanlık dereceleri belirlendikten sonra kurulan modele göre değişkenler arasında uzun dönemli bir denge ilişkisi olup olmadığı eşbütünleşme testleri yardımıyla belirlenir. Eşbütünleşme ilişkisinin varlığını sınamak amacıyla tek denklem ve sistem yaklaşımı geliştirilmiştir. Johansen ve Juselius (1990) tarafından geliştirilen sistem yaklaşımı VAR (Vector Autoregression) modeline dayalı bir yöntemdir. (Tanyıldızı, 2022: 92). VAR modeli eşitliği aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir. (Üzümcü, 2019: 14).

$$X_t = \Pi_1 X_{(t-1)} + \dots + \Pi_k X_{(t-k)} + \varepsilon_t \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (3)$$

Burada X_t , değişkenler vektörünü; k , maksimum gecikme uzunluğunu; ε_t hata terimini ifade etmektedir. Serilerin uzun dönemdeki eşbütünleşme ilişkileri özdeğer ile İz (trace) istatistikleri yardımıyla belirlenir. Hesaplanan λ_{trace} ve λ_{max} istatistik değerleri, Osterwald-Lenum'un (1992) ya da Johansen'in (1988, 1995) çalışmasındaki kritik değerlerle kıyaslanarak değişkenler arası eşbütünleşme vektörü araştırılır. Eşbütünleşme vektörünün sayısı modeldeki değişken sayısına göre farklılaşabilir (Üzümcü, 2019: 15). Johansen yönteminin kullanılabilmesi için değişkenlerin bütünleşme derecelerinin yani durağanlık derecelerinin aynı olması gerekir. Pesaran vd. (2001), değişkenlerin hem düzeyde durağan $I(0)$ hem de birinci farkta durağan $I(1)$ olmaları durumunda aralarındaki eşbütünleşme ilişkisinin belirlenebilmesi için ARDL (Oto regresif Dağıtılmış Gecikme) modelini geliştirmiştir. ARDL sınır testi yaklaşımı olarak adlandırılan bu yöntem, $I(0)$ ve $I(1)$ gibi farklı durağanlık derecelerine sahip olan seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin tespitini mümkün kılmaktadır (Dübüş, 2022: 156). ARDL yönteminde hem bağımlı değişkenin hem de bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerinin kurulan modelde bağımsız değişken olarak yer alması sağlanır. Oto regresif dağıtılmış gecikmeli modelin (ARDL) genel gösterimi denklem 4'te gösterilmiştir (İçen, 2018: 18):

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^n a_i y_{t-i} + \sum_{i=0}^m \gamma_i x_{t-i} + u_t \quad (4)$$

Eş bütünleşme ilişkisinin belirlenebilmesi için öncelikle modelin uygun gecikme uzunluğu belirlenir. Uygun gecikme uzunluğuna bağlı ARDL modeli işletildiğinde sınır (bound) testi sonucunda F istatistik değeri elde edilir. F istatistik değeri Pesaran vd. (2001) tarafından belirlenen kritik değerlerle karşılaştırılarak, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığı belirlenir.

Hesaplanan kritik değerler, gözlem sayısına ve serbestlik derecesine ve güven düzeyine bağlı olarak farklılık göstermektedir. F istatistik değeri, alt $I(0)$ ve üst $I(1)$ tablo kritik değerlerinden büyük ise değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır. F istatistik değeri alt $I(0)$ ve üst $I(1)$ tablo kritik değerlerinden küçük ise değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur. Son olarak F istatistik değeri alt $I(0)$ tablo kritik değerleri ile üst $I(1)$ tablo kritik değerleri arasında ise eşbütünleşme hakkında yorum yapılamaz (Dübüş, 2022: 156). ARDL modelinde kısa dönem tahmini hata düzeltme mekanizması (ECM) yardımı ile analiz edilmektedir.

$$\Delta Y_T = \varphi_0 + \sum_{i=1}^m \varphi_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \varphi_{2i} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=0}^r \varphi_{ki} \Delta X_{kt-i} + \mu_{ecm_{t-1}} + u_t \quad (5)$$

Hata düzeltme katsayısı olan $ECM(-1)$ negatif ve istatistiki olarak anlamlı çıkması uzun dönem denge değeri etrafında azalan dalgalanmalar ile birlikte şokların ne kadar süre sonra uzun dönemde dengeye (ortalamaya) geleceğini ifade etmektedir (Dübüş, 2022: 165). ARDL modelinin uygunluğunun belirlenmesi amacıyla bir takım güvenilirlik testi uygulanmaktadır. Otokorelasyon sorunu olup olmadığının tespit edilebilmesi için Serial Correlation LM testinden yararlanılmıştır. Modelin değişen varyans sorunu taşıyıp taşımadığının belirlenmesi için Breusch-Pagan-Godfrey testi uygulanmaktadır. Model belirleme hatasının tespiti için Ramsey Reset testi ve uzun dönem katsayıların istikrarlı olup olmadığının tespiti için, Brown vd. (1975) tarafından geliştirilen CUSUM testi kullanılmaktadır (Baki, 2018: 86).

6. Analiz Sonuçları

HS 3003 kodlu ilaç gurubu ürünlerin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecelerini belirlemek amacıyla Balassa ve Vollrath Endeksleri kullanılmıştır. Aşağıda HS 3003 kodlu ürünün RCA ve RXA skorları yıllık düzeyde rapor edilmiştir.

Tablo 6. HS 3003 Kodlu İlaç Sektörünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayıları

Dönem	RCA	RXA
2001	0,6531	0,6458
2002	0,7203	0,7131
2003	0,3984	0,3900
2004	0,5203	0,5107
2005	0,8537	0,8486
2006	0,3705	0,3606
2007	0,1255	0,1206
2008	0,0827	0,0792
2009	0,0943	0,0915
2010	0,0875	0,0849
2011	0,1138	0,1129
2012	0,1159	0,1149
2013	0,0543	0,0537
2014	0,0648	0,0640
2015	0,0597	0,0590
2016	0,0779	0,0770
2017	0,0763	0,0755
2018	0,0528	0,0523
2019	0,0716	0,0708
2020	0,1660	0,1644
2021	0,1453	0,1439
2022	0,1418	0,1402
2023	0,1066	0,1050
ORT.	0,2240	0,2208
CV	104,5474	105,0393

HS 3003 kodlu ürün grubu için Balassa ve Vollrath değerleri incelendiğinde, dönem ortalamasının birin çok altında bir değer aldığı (0,2240), yani Türkiye'nin ilaç gurubu ürünlerde mutlak rekabet dezavantajının olduğu hesaplanmıştır. Ayrıca ilgili dönemde ürünlerin ihracatında istikrarsızlığın yüksek olduğu CV değerinin 20'nin çok üzerinde bir değer aldığı (104) görülmektedir. Ürün grubunda rekabet dezavantajının yanı sıra istikrarsızlığın yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

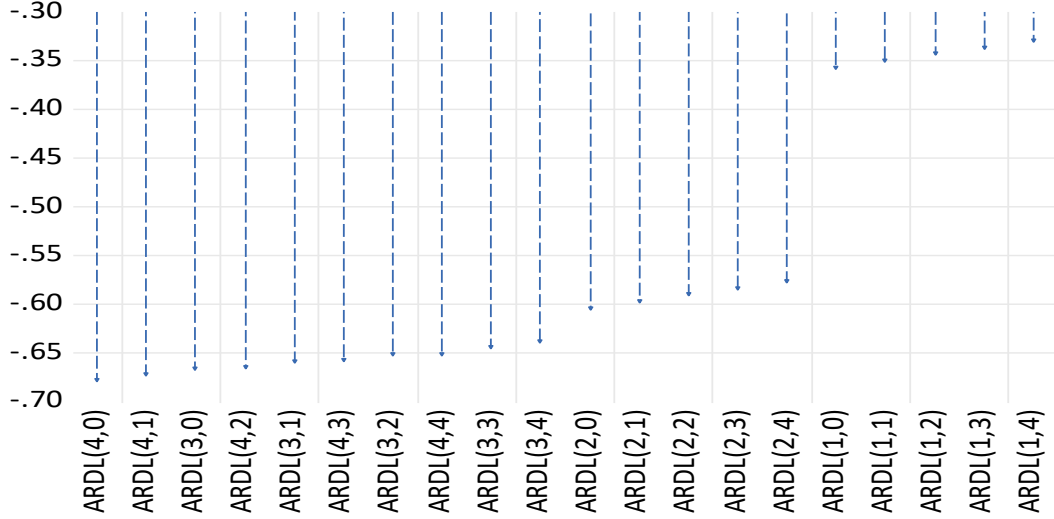
Analizin ikinci aşamasında HS 3003 kodlu ilaç sektörünün rekabet gücü ile döviz kuru arasındaki ilişki incelenmiştir. Zaman serileri analizinde iki ve daha fazla değişken arasındaki ilişkinin belirlenmesinde öncelikle değişkenlerin birim kök içerip içermediği önemlidir. Değişkenlerin durağanlığını belirlemek amacıyla, Kırılmalı Dickey-Fuller (BDF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testi kullanılmıştır. ADF testinde gecikme uzunluğunu belirlemek için Akaike bilgi kriteri kullanılmıştır. Birim kök testi sonuçları aşağıdaki Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Kırılmalı Dickey-Fuller ve Phillips-Perron Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Kırılmalı Dickey-Fuller (BDF)			
	Düzye		Birinci Fark	
	T-İstatistik	Olasılık	T-İstatistik	Olasılık
RXA 3003	-8,833360(1)	0,0000 *	-33,05607(0)	0,0000
KUR	1,115133(4)	0,9900	-12,63292(3)	0,0100*
Değişkenler	Phillips-Perron (PP) Birim Kök Testi			
	Düzye		Birinci Fark	
	T-İstatistik	Olasılık	T-İstatistik	Olasılık
RXA 3003	-8,420815	0,0000*	-57,3249	0,0001
KUR	6,693584	0,9900	-10,22130	0,0000*

Not: Parantez içinde gösterilen değerler Akaike ölçütüne göre belirlenen gecikme uzunluklarıdır. * serinin durağan olduğunu ifade etmektedir.

Birim kök test sonuçları incelendiğinde, RXA 3003 kodlu değişken olan ilaç sektörünün açıklanmış rekabet gücü endeksinin düzeyde durağan I(0) buna karşılık kur değişkeninin ise fark durağan I(1) olduğu belirlenmiştir. Her iki değişken farklı derecelerden durağan olduğu için eşbütünlük ilişkisinin tespiti için gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır testi (ARDL) metodolojisi kullanılmıştır. ARDL yönteminde eşbütünlük ilişkisini belirlemeden önce modelin uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Uygun gecikme uzunluğu aşağıdaki Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1. ARDL Modeli İçin Uygun Gecikme Uzunluğu

ARDL modeli için uygun gecikme uzunluğunun ARDL (4,0) olduğu belirlenmiştir. Uygun gecikme uzunluğu belirlendikten sonra model en küçük kareler yöntemine göre tahmin edilir. ARDL (4,0) modeli tahmin sonuçları Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 8. ARDL Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık Değeri
RXA(-1)	0,200429	0,060109	3,334420	0,0010
RXA(-2)	0,320388	0,060093	5,331551	0,0000
RXA(-3)	0,221884	0,059092	3,754905	0,0002
RXA(-4)	0,136595	0,058923	2,318209	0,0212
KUR	-0,000107	0,003023	-0,035558	0,9717
C	0,023632	0,018905	1,250049	0,2124
R ²	0,636934			
F-statistic	96,08411			
Prob(F-statistic)	0,000000			
Durbin-Watson stat	2,022228			

Tahmin sonuçları incelendiğinde, ARDL (4,0) modelinde otokorelasyon sorunu olmadığı (Serial Correlation LM Testi F-istatistiği: 1,3867 (Prob: 0,2517)) buna karşılık değişen varyans sorunu olduğu (Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedasticity Testi F-istatistiği: 12,3693 (Prob: 0,000)) belirlenmiştir. Değişen varyansa karşı dirençli parametre tahmincileri için White testi uygulanmış ve dirençli tahminciler elde edilerek Tablo 7 revize edilmiştir. Uygun gecikme uzunluğuna bağlı olarak seriler arasında eş bütünlük ilişkisi olup olmadığını belirlemek için sınır testi (Bounds test) uygulanmıştır. Sınır testi sonuçları Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 9. Sınır Testi Sonuçları

Sınır Testi	Düzy	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)
F-istatistiği (k=1)	10%	3,02	3,51
	5%	3,62	4,16
	2.5%	4,18	4,79
	1%	4,94	5,58

Not: k: serbestlik derecesini ifade etmektedir.

Sınır testi sonucuna göre, tablodaki F değeri 3,070708 ve %1 anlam düzeyinde kritik alt sınır değeri olan 54,94 değerinden küçük olduğu için değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Döviz kuru oynaklığı ile HS 3003 kodlu ilaç sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısı arasında eş bütünleşme ilişkisi olmadığı belirlenmiştir. Uzun dönem katsayıları aşağıda Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10. Uzun Dönem Katsayı Tahmini

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	T-istatistiği	Olasılık Değeri
KUR	-0,000891	0,024963	-0,035673	0,9716
C	0,195790	0,122389	1,599730	0,1108

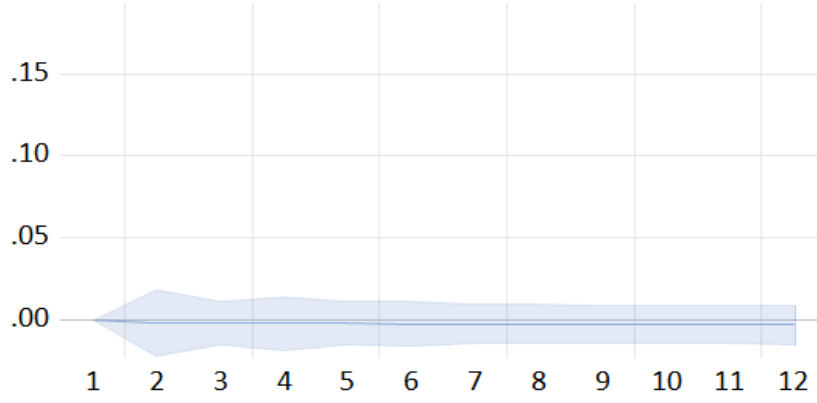
Uzun dönemde döviz kurundaki değişimlerin HS 3003 kodlu ilaç gurubunun rekabet gücü üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki meydana getirmediği belirlenmiştir. Uzun dönem katsayılarının istikrarlı olup olmadığını belirlemek için CUSUM testi uygulanmıştır. Katsayıların istikrarlı olduğu ev Ramsey Reset testi ile de modelde yapısal bir sorun olmadığı belirlenmiştir. Kısa dönem katsayıları belirlemek için modelin hata düzeltme mekanizmasının çalışıp çalışmadığı test edilmiştir. Sonuçlar Tablo 11'de gösterilmiştir.

Tablo 11. Kısa Dönem Hata Düzeltme Modeli

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	T-istatistiği	Olasılık Değeri
D(RXA(-1))	-0,678868	0,065317	-10,39341	0,0000
D(RXA(-2))	-0,358480	0,072805	-4,923833	0,0000
D(RXA(-3))	-0,136595	0,058527	-2,333868	0,0203
CointEq(-1)	-0,120703	0,039620	-3,046537	0,0025

Hata düzeltme modeline dayanan kısa dönem eş bütünleşme ilişkisi ARDL (4,0) modeli ile tahmin edilmiştir. Hata düzeltme (CointEq(-1)) terimi kısa dönemde oluşabilecek sapmaların uzun dönemde ne kadarının düzeltilebileceğini göstermektedir. Bu katsayının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması beklenmektedir. Tablo 11 incelendiğinde, CointEq (-1) katsayı değeri -0,120703 olarak bulunmuştur. Hata düzeltme katsayısının işareti negatif ve olasılık anlamlı olduğundan olası sapmaların yaklaşık 8.28 ay içerisinde (1/0,120703=8,28) tekrar ortalamaya döndüğü anlaşılmaktadır.

Döviz kurlarındaki değişimin HS 3003 kodlu ilaç gurubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısına etkisi Vektör otoregresif model (VAR) analizi ile de desteklenmek istenmiştir. Etki tepki analizi ile döviz kurlarındaki değişmeye HS 3003 kodlu ilaç ürün grubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecesinin verdiği tepki aşağıda Şekil 2'de gösterilmiştir.



Şekil 2. Etki Tepki Analizi

Etki tepki analiz sonuçları incelendiğinde, döviz kurundaki değişimlerin HS 3003 kodlu ürünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecesi (RXA) üzerinde oldukça zayıf ve anlamlı bir etki meydana getirmediği görülmektedir. Bu sonuç ARDL modelinden elde edilen sonuçlar ile uyumludur. RXA değişkenindeki değişimin kaynakları varyans ayrıştırma analizi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12. Varyans Ayrıştırma Tablosu

Zaman (Ay)	Standart Hata	RXA	KUR
1	0,178422	100,0000 (0,00000)	0,000000 (0,00000)
2	0,189229	99,98548 (0,37586)	0,014515 (0,37586)
3	0,218093	99,98183 (0,42521)	0,018174 (0,42521)
4	0,228671	99,97202 (0,55821)	0,027984 (0,55821)
5	0,241177	99,96532 (0,61153)	0,034677 (0,61153)
6	0,248597	99,95654 (0,67330)	0,043464 (0,67330)

Tablo 12 incelendiğinde, HS 3003 kodlu ilaç grubu ürünlerinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecesindeki (RXA) değişimlerin 6 aylık periyotta %99,95’i kendi iç dinamiklerinden kaynaklandığı görülmektedir. Döviz kurlarındaki değişimlerin HS3003 kodlu ürün grubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayılarındaki değişimi açıklama oranı ise sadece %0,04 olarak tespit edilmiştir. İlk 6 ayda döviz kurlarındaki değişimlerin, HS3003 kodlu ilaç grubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları üzerindeki etkisi yok denecek kadar zayıf olduğu görülmektedir.

7. Sonuç ve Öneriler

Döviz kuru oynaklığının HS 3003 kodlu ilaç sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısı üzerindeki etkisinin araştırıldığı bu çalışmada, iki aşamalı bir analiz yöntemi kullanılmıştır. İlk aşamada ilaç sektörünün rekabet gücü Balassa (RCA) ve Vollrath (RXA) endeksleri yardımıyla belirlenmiştir. Buna göre her iki endekste Türkiye ilaç sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısının 2001-2023 döneminde $RXA=0,2208$ olduğu ve HS 3003 kodlu ilaç ürün grubunda mutlak rekabet dezavantajına sahip olduğu belirlenmiştir. İkinci aşamada ise döviz kuru oynaklığının ilaç sektöründeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısı (RXA) ile eşbütünleşme ilişkisine sahip olup olmadığı incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre aralarında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı ve uzun dönemde ilaç sektörünün rekabet gücü üzerinde kur etkisinin istatistiksel

olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Kısa dönemde ise döviz kurlarındaki şokun 8.2 ay içerisinde etkisini kaybettiği belirlenmiştir.

İlaç sektöründe döviz kuru riskinin ilgili dönemde sektörün rekabet gücüne etkisi belirlenememiş olmasının temel sebeplerinden birinin ilaç sektörünün yeterince gelişmemiş olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. İlaç üretiminin ağırlıklı olarak jenerik ilaçlardan oluştuğu ve Ar-Ge kaynaklı ilaç üretiminin sınırlı olması elde edilen sonuç üzerinde belirleyici olmuştur. İlaç ham maddesi temininde ithalata bağımlı olmak gelecekte sektörün gelişimine bağlı olarak kur riskini doğurabileceği öngörülmektedir. Hükümetin, döviz kuru oynaklığını azaltacak makroekonomik politikaları uygulaması gelecekte oluşabilecek kur riskinin azalmasına neden olacaktır. Ayrıca döviz rezervlerinin artırılması, dış ticaretin dengelenmesi ve finansal piyasaların istikrarının sağlanması ile de gelecekte oluşabilecek kur riski azalacaktır. İlaç sektöründe faaliyet gösteren firmalar için döviz kuru oynaklığına karşı destekleyici teşvikler sunulabilir. Örneğin, Ar-Ge yatırımları için vergi teşvikleri veya düşük faizli krediler sağlanabilir. Firmaların, farklı coğrafi bölgelerdeki pazarlara ulusal para birimi kullanarak satış yapabilmesi de döviz kuru riskinin azalmasını sağlayabilecektir. İlaç endüstrisinin gelişimini sağlamak için Dönemsel Avro Değeri'nin (DAD) yılda birden fazla kez güncellenerek uygulamaya konulması fiyatlama politikası açısından önemlidir. Ancak ihracat ve ithalat fiyatlarının belirlenmesinde DAD uygulaması söz konusu olmadığından ilaç sektörü doğrudan kur riskine açık durumdadır. Bu nedenle kur istikrarının sağlanmasına yönelik para politikaları ilaç sektörünün gelişimi için faydalı olacaktır. İlaç sektörünün gelişimi için ilaç sektörünün tüm paydaşlarını içeren bir ekosistem oluşturulmalıdır. Bunun için sağlık vadisi ve sağlık teknolojileri geliştirme bölgesi oluşturmanın yararlı olabileceği düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Aliyu, A. Y. (2022). Estimating the impact of public health expenditure and exchange rate on aggregate output in Nigeria. *POLAC Management Review (PMR)*, 2(2), 295-303. <https://pemsj.com/paper.php?token=9872ed93x186fc22fc182d371c3e9ed316094>
- Baki, İ. (2018). *Türkiye'deki enerji tüketiminin belirleyicileri: eşbütünleşme ve nedensellik analizleri*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99-123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Bhattacharjea, A. ve Sindhvani, F. (2014). Competition issues in the indian pharmaceuticals sector. *Center for Development Economics, Delhi School of Economics. New Delhi: CUTS-CIRC*. https://www.cuts-ccier.org/pdf/Report-Pharmaceutical_Sector_Study.pdf
- Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2021, 11 Mayıs). İlaç raporu, 2022. <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/sector-raporlari/mu0110011407>
- Bozduman, E. T. ve Erkan, B. (2019). Sectoral competitive advantages in Kazakhstan's foreign trade as a rising star of central asia. In *7th SCF International Conference on "The Future of the European Union and Turkey-European Union Relations* içinde (s.160-168). Kazakistan. <https://www.scfconferences.com/wp-content/uploads/2020/12/7TH-USAK-CONFERENCE-PROCEEDINGS-BOOK.pdf>
- Brown, R. L., Durbin, J. ve Evans, J. M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relationships over time. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 37(2), 149-163. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1975.tb01532.x>
- Burange, L.G. ve Chaddha, S.J. (2008). India's revealed comparative advantage in merchandise trade. *Artha Vijnana*, 50(4), 332-363. <https://doi.org/10.21648/arthavij/2008/v50/i4/115413>
- Chan, K. C., Seow, G. S. ve Tam, K. (2002). Foreign exchange risk and firm value: an analysis of US pharmaceutical firms. *Managerial Finance*, 28(3), 57-72. <https://doi.org/10.1108/03074350210767735>

- Chansa, C., Sundewall, J. ve Östlund, N. (2018). Effect of currency exchange rate fluctuations on aid effectiveness in the health sector in Zambia. *Health policy and planning*, 33(7), 811-820. <https://doi.org/10.1093/heapol/czy046>
- Daniel, M. T. M., Mohan, M. A. ve Daniel, R. S. (2021). Exchange rate exposure, international activity levels and hedging: evidence from Indian pharmaceutical Industry. *An Anthology of Multi-functional perspectives in Business and Management Research (1)*, içinde (s. 127-141).
- Doğanay, M. (2016). Döviz kuru riski yönetiminde sektörel bir yaklaşım. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(Special Issue 1), 149-164. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/253529>
- Dübüş, Ş. (2022). Türkiye’de çevre kirliliğinin belirleyicileri: eşbütünleşme ve nedensellik analizleri (1980 - 2017) (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Trabzon.
- Erkan, B., Arpacı, B., Yaralı, F. ve Güvenç, İ. (2015). Türkiye’nin sebze ihracatında karşılaştırmalı üstünlükleri. *KSÜ Doğa Bilimleri Dergisi*, 18(4), 70-76. <https://doi.org/10.18016/ksujns.61527>
- Gambardella, A., Orsenigo, L. ve Pammolli, F. (2000). Global competitiveness in pharmaceuticals: a European perspective. *Munich Personal RePEc Archiv*, MPRA Paper No. 15965. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/15965/>
- Grabowski, H. G. ve Vernon, J. M. (1992). Brand loyalty, entry, and price competition in pharmaceuticals after the 1984 Drug Act. *The journal of law and economics*, 35(2), 331-350. <https://doi.org/10.1086/467257>
- Granger, C. W. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, 37(3), 424-438. <https://doi.org/10.2307/1912791>
- Green, D. G. (1998). Is price regulation necessary?: A summary of the arguments. *Pharmacoeconomics*, (Suppl. 1), 137-142. <https://doi.org/10.2165/00019053-199814001-00016>
- Gujarati, D. N. (2022). *Basic Econometric*. Prentice Hall.
- Hinloopen J. ve Van Marrewijk C. (2004): Dynamics of Chinese comparative advantage. *Tinbergen Institute Discussion Paper* 04-034/2, Amsterdam. <https://doi.org/10.2139/ssrn.524722>
- Hussain, N. ve Khan, A. Q. (2014). An analysis of the stock return and exchange rate variation on market return of pharmaceutical industry in Pakistan. *World Applied Sciences Journal*, 31(6), 1180-1187. <https://10.5829/idosi.wasj.2014.31.06.25>
- IQVIA, (2023, 14 Nisan). Türkiye ilaç sektörü raporu. https://www.aifd.org.tr/wp-content/uploads/2023/12/IQVIA_TURKIYE-ILAC-SEKTORU_RAPORU_.pdf
- İçen, H. (2018). *Doğrusal olmayan ARDL yaklaşımı ile eşbütünleşme ve bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adana.
- İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası İEİS. (2023, 17 Nisan). 2023 Türkiye İlaç Sektörü Raporu, https://www.ieis.org.tr/static/shared/publications/pdf/26624aGV_i_tr_ilac_sektoru_raporu_2023.pdf
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-254. [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3)
- Johansen, S. (1995). *Likelihood-based inference in cointegrated vector autoregressive models*. Oxford University Press. New York. <https://doi.org/10.1093/0198774508.001.0001>
- Johansen, S. ve Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration - with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1990.mp52002003.x>
- Kara, O., Altınay, A. T. ve Erkan, B. (2020). The relationship between efficiency, rantability and export competitiveness: An implementation on Turkish automotive sector. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(3), 1194-1214. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1187227>

- Karakoç, H. D. (2005). *İlaç sektöründe fiyat rekabeti*. 4. Dönem Uzmanlık Tezi. Rekabet Kurumu Yayınları, Ankara.
- Kaynak, S. (2016). Türk ilaç sektörünün rekabet yapısı ve yoğunlaşma analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 49-66. <https://doi.org/10.18074/cnuiibf.460>
- Kayserili, A. ve Kıyak, M. (2019). İlaç sektöründe Ar-Ge faaliyetlerinin değerlendirilmesi. *Journal of Faculty of Pharmacy of Ankara University*, 43(3), 239-258. <https://doi.org/10.33483/jfpau.546047>
- Köse, A. (2022). Türk ilaç politikalarına yönelik bir değerlendirme. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, (18), 1084-1099. <https://doi.org/10.38079/igusabder.1030434>
- Mahajan, V., Nauriyal, D. K. ve Singh, S. P. (2015). Trade performance and revealed comparative advantage of Indian pharmaceutical industry in new IPR regime. *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*, 9(1), 56-73. <https://doi.org/10.1108/IJPHM-05-2013-0030>
- Marston, R. C. (2001). The effects of industry structure on economic exposure. *Journal of International Money and Finance*, 20(2), 149-164. [https://doi.org/10.1016/S0261-5606\(00\)00052-8](https://doi.org/10.1016/S0261-5606(00)00052-8)
- Motlagh, S. N., Hadian, M., Mousavi, A., Alipour, S., Jahangiri, R. ve Rostami, M. A. (2018). Investigating the effects of exchange rate fluctuations on the import and export of medicine in Iran from 2001 to 2014. *Shiraz E-Medical Journal*, 19(10): e66512. <https://doi.org/10.5812/semj.66512>
- Mousavi, S. Z., Rasekhi, S., Golestani, M. ve Imani, A. (2018). Studying international competitiveness in pharmaceutical sector in selected developed countries. *Asian Journal of Pharmaceutical and Clinical Research*, 11(3), 451-460. <https://doi.org/10.22159/ajpcr.2018.v11i3.21554>
- Neogi, C., Kamiike, A. ve Sato, T. (2014). Factors behind the performance of pharmaceutical industries in India. *Economic and Political Weekly*, 49(52), 81-89. <https://www.jstor.org/stable/24481210>
- Organisation for Economic Cooperation and Development OECD. (2001, 27 Mart). *Regulatory reform in Ireland: government capacities to assure high-quality Regulation*, Paris.
- Osterwald-Lenum, M. (1992). A Note with quantiles of the asymptotic distribution of the maximum likelihood cointegration rank test statistics. *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 54(3). 461-472. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1992.tb00013.x>
- Paksadze, İ. ve Çelik, T. (2022). Türkiye'nin Gürcistan ile dış ticaretinde rekabet gücü: Balassa AKÜ endeksi analizi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 798-813. <https://doi.org/10.30784/epfad.1127322>
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>
- Reekie, D. W. (1975). *The economics of pharmaceutical industry*. Holmes and Meier Publishers Inc., New York.
- Roozdar, A. ve Badfar, G. (2021). The impact of health expenditure shocks and real exchange rates on the value-added of the Iranian health sector. *Health and Development Journal*, 10(1), 17-29.
- Schwartzman, D. (1978). Innovation in the pharmaceutical industry. *British medical journal*, 1(6117), 919. <https://doi.org/10.1136/bmj.1.6117.919-a>
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı 12. Kalkınma Planı (2023, 2 Mayıs). On İkinci Kalkınma Planı (2024-2028), https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2023/12/On-Ikinci-Kalkinma-Plani_2024-2028_11122023.pdf
- Şahinli, M. A. (2011). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi: Türkiye pamuk endüstrisi üzerine bir uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11(21), 227-240. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/289021>

- Tanyıldızı, M. (2022). *Bitcoin fiyatları ile borsa endekslerinin nedensellik ve eşbütünleşme testleri ile incelenmesi: NYSE, FTSE, HKSE ve BİST örneği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Afyonkarahisar.
- Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (2024, 10 Mart). 2018-2022 Stratejik Plan, Ekim 2018. <https://titck.gov.tr/storage/Archive/2018/dynamicModulesAttachment/884b5ed7-8b2d-4646-b7a3-1c6914c3aa89.pdf>
- United States Congressional Budget Office. (1998). *How increased competition from generic drugs has affected prices and returns in the pharmaceutical industry*, US Government Printing Office.
- Üzümcü, N. (2019). *Zaman serileri ve panel veri ekonometrisinde eşbütünleşme analizlerinin değerlendirilmesi: Cari açık ve ekonomik büyüme üzerine bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü. Muğla.
- Vollrath, T. L. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), 265-280. <https://doi.org/10.1007/BF02707986>
- Yeats, A. J. (1985). On the appropriate interpretation of the revealed comparative advantage index: Implications of a methodology based on industry sector analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(1), 61-73. <https://doi.org/10.1007/BF02705840>



Kanada Hane Halklarının Göreceli Gelir Algılarını Şekillendiren Unsurlar



The Determinants of Relative Income Perceptions among Canadian Households



<https://doi.org/10.25204/iktisad.1477554>

Özcan ÖZKAN*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
02.05.2024

Kabul Tarihi:
29.05.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışma, Kanada'daki algılanan gelir düzeylerini etkileyen belirleyicileri araştırmaktadır. 2017 ile 2021 yılları arasında gerçekleştirilen Dünya Değerler Araştırması'nın (WVS-7) Kanada örnekleminde elde edilen veriler kullanılarak, 4,018 katılımcının yanıtları analiz edilmiştir. Araştırmada, algılanan gelir düzeyleri üzerinde geniş bir değişken yelpazesinin etkisini değerlendirmek için sıralı lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçları, göçmenlik durumunun erkekler arasında algılanan gelir düzeyleri üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu, medeni durumun ise gelire pozitif bir korelasyon gösterdiğini, evli bireylerin bekarlara kıyasla daha yüksek gelir düzeyleri bildirdiğini ortaya koymuştur. Ayrıca, yüksek profesyonel becerilere ve ileri düzey eğitim niteliklerine sahip olmanın kadınlar arasında gelir algılarını önemli ölçüde güçlendirdiği görülmüştür. Analiz, iş gücüne katılımın azalması ve kırsal bölgelerde ikametinin her iki cinsiyet için de daha düşük gelir düzeyleri ile ilişkili olduğunu, çevresel faktörlerin ise kadınlar üzerinde orantısız bir şekilde olumsuz bir etki yarattığını da göstermiştir. Ek olarak, finansal zorluklar, erkeklerin gelir algıları üzerinde daha şiddetli olumsuz etkiler yaratmaktadır. Bu bulgular, bu çeşitli faktörlerin kapsamlı sosyoekonomik politikaların oluşturulmasına dâhil edilmesinin önemini vurgulamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Göç, demografi, nispi gelir, sağlık.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
02.05.2024

Accepted:
29.05.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



This study investigates the determinants influencing perceived income levels within Canada. Utilizing data from the Canadian cohort of the World Values Survey (WVS-7), spanning from 2017 to 2021, the analysis encompasses responses from 4,018 participants. In the research, an ordinal logistic regression model was utilized to assess the impact of an extensive range of variables on perceived income levels. The results of the study demonstrate that immigration status exerts a deleterious effect on perceived income levels among men, while marital status correlates positively with income, with married individuals reporting higher income levels compared to their single counterparts. Furthermore, possessing high professional skills and advanced educational qualifications significantly bolsters income perceptions among women. The analysis also reveals that reduced participation in the workforce and residence in rural areas are associated with lower income levels across both genders, with environmental factors imposing a disproportionately negative impact on women. Additionally, financial adversities manifest more severe detrimental effects on men's income perceptions. These findings underscore the importance of incorporating these diverse factors into the formulation of comprehensive socioeconomic policies.

Keywords: Migration, demography, relative income, health.

Atıf/ to Cite (APA): Özkan, Ö. (2024). Kanada hane halklarının göreceli gelir algılarını şekillendiren unsurlar. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 711-726. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1477554>

*ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Kilis Yedi Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ozcanozkan@kilis.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Perceived income, the subjective evaluation of one's income relative to others in their social environment, transcends objective income levels by reflecting individuals' economic status within a broader social and cultural context (Alvarez-Cuadrado and Van Long, 2011; Verme, 2013). Previous research has shown that perceived income significantly impacts workforce participation (Zubrickas, 2023), psychological and physical health (Gero et al., 2022; Osafo Hounkpatin et al., 2015; Qin et al., 2021; Syrda, 2020; Vartanian et al., 2024), and overall life satisfaction (Decerf, 2023; FitzRoy and Nolan, 2022; Hu et al., 2015; Noy and Sin, 2021; Stranges et al., 2021; Szczepaniak, 2024; Tauseef, 2022). Despite its significance, there is a lack of research exploring the determinants shaping these perceptions. This study aims to fill this gap by examining the impact of demographic, socio-economic, environmental, and cultural factors on perceived income levels among Canadian households. Given Canada's economic stability and diverse population, this research provides valuable insights for policymakers to develop effective social and economic strategies.

Literature Review:

The literature indicates that perceived income influences various life outcomes more significantly than objective income measures (Cui and Chang, 2021; Dohmen et al., 2011; Kollamparambil, 2020; Lim et al., 2020; Svavarsdottir and Asgeirsdottir, 2023; Teeselink and Zauberman, 2023). This study builds on previous findings, focusing on how demographic and socio-economic factors, along with household and living conditions, influence income perceptions in Canada.

Methodology:

This research utilizes data from the World Values Survey (WVS-7) Canadian cohort, collected from 2017 to 2021, encompassing responses from 4018 participants. An ordinal logistic regression model is employed to analyze the impact of various factors on perceived income levels. The dependent variable is perceived income level, categorized into five groups. Independent variables include immigration status, marital status, professional skills, education level, workforce participation, rural residence, financial difficulties, and environmental conditions. The analysis involves transforming original variables and creating dummy variables for categorical data to ensure reliable results.

Results:

The ordinal logistic regression analysis reveals several key findings. Immigration status negatively affects perceived income levels among men, with no significant effect on women. Marital status shows that married individuals report higher income levels compared to singles. Professional skills and education positively influence income perceptions, especially among women. Reduced workforce participation and rural residence correlate with lower income levels for both genders, with environmental factors disproportionately impacting women. Financial difficulties exhibit more severe negative effects on men's income perceptions, while age, language, and ethnic background show no significant effect on income perceptions.

Conclusions:

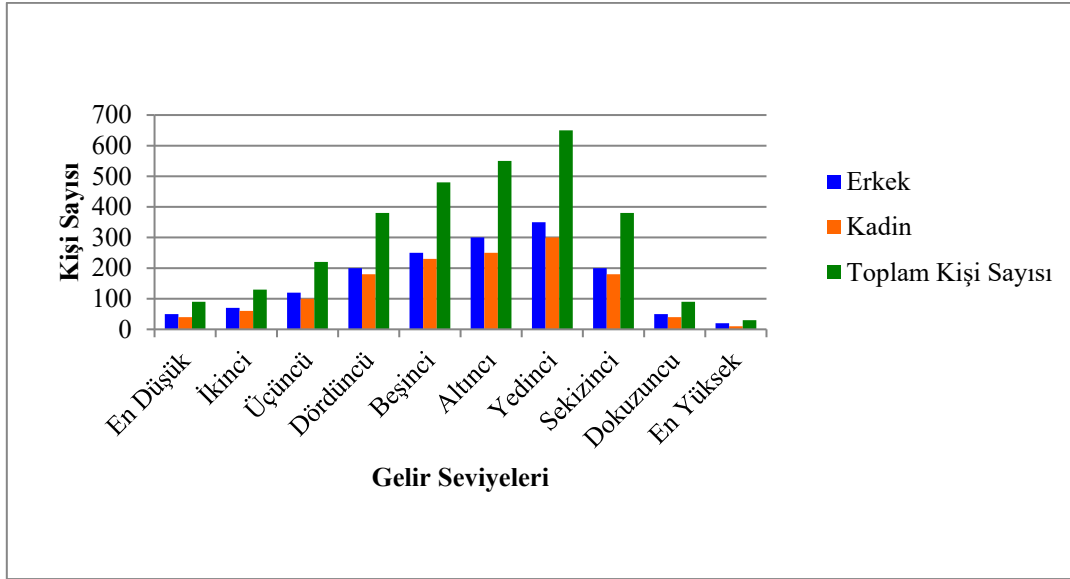
This study highlights the importance of incorporating diverse factors into socioeconomic policies to address income perceptions effectively. Findings suggest that comprehensive policies should consider demographic, socio-economic, and environmental factors to enhance perceived income levels and overall wellbeing. By understanding the determinants of perceived income, policymakers can develop targeted strategies to improve social equity and economic stability, particularly for vulnerable groups such as immigrants and women in rural areas. This research underscores the need for a holistic approach in policy formulation to address the multifaceted nature of income perceptions.

1. Giriş

Algılanan gelir, bireylerin kendi gelirlerini çevrelerindeki diğer bireylerin gelirleriyle karşılaştırarak oluşturdukları sübjektif bir değerlendirmedir (Alvarez-Cuadrado ve Van Long, 2011). Bu değerlendirme, objektif gelir düzeylerinden öte, bireylerin ekonomik durumlarını sosyal bir perspektiften ele alır, bu da ekonomik statülerinin daha geniş bir sosyal ve kültürel bağlamda nasıl algılandığını açıklar (Verme, 2013). Yapılan araştırmalar, algılanan gelir seviyesinin iş gücüne katılım üzerine etkili olduğunu bulmuştur (Zubrickas, 2023). Bunun yanında, algılanan gelir düzeylerinin bireylerin psikolojik ve fiziksel sağlıkları üzerinde önemli etkileri olduğunu göstermiştir; özellikle düşük algılanan gelir seviyeleri, depresyon, anksiyete ve genel sağlık sorunlarıyla ilişkilendirilmektedir (Gero vd., 2022; Osafo Hounkpatin vd., 2015; Qin vd., 2021; Syrda, 2020; Vartanian vd., 2024). Ayrıca, algılanan gelirin bireysel mutluluk, sübjektif iyi oluş ve genel yaşam memnuniyeti üzerindeki etkileri de literatürde yaygın bir şekilde incelenmiştir (Decerf, 2023; FitzRoy ve Nolan, 2022; Hu vd., 2015; Noy ve Sin, 2021; Stranges vd., 2021; Szczepaniak, 2024; Tauseef, 2022). Algılanan gelirin objektif gelir ölçümlerine kıyasla sağlık, mutluluk gibi faktörler üzerindeki etkisi daha belirgin ve güçlüdür (Cui ve Chang, 2021; Dohmen vd., 2011; Kollamparambil, 2020; Lim vd., 2020; Svavarsdottir ve Asgeirsdottir, 2023; Teeselink ve Zauberman, 2023). Bu, bireylerin ekonomik durumlarını değerlendirirken, algıladıkları gelirin, gerçek gelirlerinden daha derin bir etkisi olabileceğini ve buna bağlı olarak yaşam kalitesi, sağlık, mutluluk gibi temel yaşam çıktıları üzerinde daha güçlü bir etkiye sahip olabileceğini işaret etmektedir.

Algılanan gelirin hangi faktörler tarafından şekillendirildiği konusunda yapılmış bir çalışma literatürde bulunmamaktadır. Bu boşluğu doldurmayı hedefleyen bu araştırma, demografik ve sosyo-ekonomik durum değişkenlerinin yanı sıra çevresel ve kültürel faktörler ile hane halkı ve yaşam koşulları değişkenlerinin Kanadalı bireylerin algıladıkları gelir düzeyleri üzerindeki etkilerini sıralı lojistik regresyon modeli aracılığıyla incelenmektedir. Kanada'daki uzun süreli ekonomik istikrar nedeniyle Kanada'da yaşayan en yoksul insanlar bile dünya gelir dağılımının zirvesinde yer almaktadır (Dean ve Geloso, 2023). Kanada'ya odaklanmak, göreceli gelirin orta seviyede toplandığı ve yoksulluğun düşük seviyede olduğu bir ülkeye odaklanmak anlamına gelir (Şekil 1). Ayrıca, göçmenlerin yanı sıra çeşitli etnik kökenlerden vatandaşların bulunduğu çeşitli bir nüfusun varlığı, göçmenlik durumu, medeni durum, mesleki beceriler ve eğitim düzeyleri gibi farklı faktörlerin cinsiyetler arası gelir algısını nasıl farklı etkilediğinin detaylı bir şekilde analiz edilmesine olanak tanımaktadır. Bu nedenle, önemli çeşitliliği ve ekonomik yapısı nedeniyle, Kanada'da hangi faktörlerin algılanan gelir üzerinde etkili olup olmadığını anlamak, politika yapımcıların daha etkili sosyal ve ekonomik stratejiler geliştirmelerine olanak sağlayabilir. Örneğin, göçmenlik durumunun algılanan gelir üzerindeki etkisi, göçmenlerin ekonomik entegrasyon politikalarının nasıl şekillendirilmesi gerektiği konusunda önemli ipuçları verebilir. Benzer şekilde, cinsiyet ve etnik köken gibi faktörlerin etkileri, eşitlik ve çeşitliliği destekleyici politikaların geliştirilmesine yardımcı olabilir.

Bu çalışmada, hane halkının nispi gelir seviyeleri cinsiyete göre çeşitli faktörlerle analiz edilmiştir. Göçmenlik durumu erkeklerde geliri negatif etkilerken, kadınlar için bu etki anlamsız bulunmuştur. Yaş, dil kullanımı ve etnik köken gibi demografik faktörler her iki cinsiyet için gelir algısı üzerinde belirleyici olmamıştır. Evli bireylerin gelirleri bekârlara göre daha yüksektir. Mesleki beceri ve eğitim düzeyi, özellikle kadınlar için gelirleri pozitif yönde etkilemiştir. İş gücüne katılımın azalması ve kırsal çevrede yaşamak, her iki cinsiyet için de gelirleri negatif yönde etkilemiş, ancak kadınlar üzerindeki çevresel faktörlerin etkisi daha belirgin negatif olarak ortaya çıkmıştır. Hane halkı büyüklüğü ve din bağlılığı gibi sosyal faktörlerin gelir üzerindeki etkileri cinsiyete göre farklılık göstermiştir. Finansal zorluklar ise genel olarak gelirleri düşürmüştür, bu etki erkeklerde daha güçlü hissedilmiştir.



Şekil 1. Kanada'da Algılanan Gelir Seviyesinin Dağılımı ve Cinsiyete Göre Karşılaştırması
Kaynak: Dünya Değerler Araştırması'nın 7. Dalgası (WVS WAVE 7) kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu çalışmanın ikinci bölümünde, kullanılan veri setleri, değişken tanımları ve tanımlayıcı istatistikler verilecektir. Üçüncü bölümde, analiz yöntemlerine ilişkin detaylı bilgiler sunulacaktır. Dördüncü bölümde, demografik, sosyo-ekonomik, çevresel ve kültürel faktörlerin Kanadalı bireylerin gelir algıları üzerindeki etkileri analiz edilecek ve bulgular tartışılacaktır. Beşinci bölümde, araştırmanın bulguları özetlenerek gelecekteki politika önerileri ve çalışmalar için yönlendirmeler sunulacaktır.

2. Veri Seti

Bu çalışma, 2017 ile 2021 yılları arasında yürütülen Dünya Değerler Araştırması'nın (WVS-7) Kanada örneğini kullanarak, 4.018 katılımcının verilerini analiz etmektedir. Veri toplama süreci başlıca yüz yüze görüşmeler aracılığıyla gerçekleştirilmiş olup, Kanada'da yaşayan nüfusu temsil edecek şekilde tasarlanmıştır. Araştırma, sosyo-ekonomik, kültürel ve politik değişkenleri kapsayan geniş bir veri setinden yararlanmaktadır. Bu veriler, Kanada hane halklarının algıladıkları gelir seviyelerini etkileyen unsurları detaylı bir şekilde analiz etmek amacıyla kullanılmaktadır.

2.1. Değişken Tanımları

Çalışmada, orijinal araştırma verilerinde yer alan on kategorili algılanılan gelir seviyesi, "Nispi Gelir" adı altında beş kategorili bir bağımlı değişkene dönüştürülmüştür. Bu yeniden kodlama işlemiyle, her gelir kategorisinde yeterli gözlem sayısına ulaşılması ve analizlerin güvenilirliğinin artırılması amaçlanmıştır. Yeniden kodlamada, en düşük gelir grupları olan 1 ve 2 numaralı gruplar '1' kategorisine; 3 ve 4 numaralı gruplar '2' kategorisine; orta gelir grupları olan 5 ve 6 numaralı gruplar '3' kategorisine; ortalama üstü gelir grupları olan 7 ve 8 numaralı gruplar '4' kategorisine ve en yüksek gelir grupları olan 9 ve 10 numaralı gruplar '5' kategorisine atanmıştır. Bu yeni kategorilendirme sonucunda, katılımcıların en yoğun olduğu grup %40,11 ile orta gelir grubu ('3') ve %32,01 ile ortalama üstü gelir grubu ('4') olmuştur. En yüksek gelir grubu ('5'), toplam katılımcıların %2,96'sını oluşturmuştur.

Katılımcıların göçmenlik durumu için bir kukla değişken oluşturuldu, göçmenler '1' ve göçmen olmayanlar '0' olarak kodlandı. Cinsiyet için bir kukla değişken modele dâhil edildi. Kadın katılımcılar '1' ve erkek katılımcılar '0' olarak atandı. Makalede "Katılımcı Etnik Grubu" adında bir kukla değişken kullanılmıştır. Bu değişken, katılımcıların etnik kökenlerini temsil etmek amacıyla

oluşturulmuştur. 'Beyaz' etnik grubu, referans kategori olarak alınmış ve diğer tüm etnik gruplar '1' olarak kodlanmıştır. Bu diğer gruplar arasında 'Afro-Kanadalı', 'Batı Asyalı (İranlı, Afgan, vb.)', 'Güneydoğu Asyalı (Vietnamlı, Kamboçyalı, vb.)', 'Arap (Orta Asya)', 'Güney Asyalı (Hintli, Bangladeşli, Pakistanlı)', 'Latin Amerikalı/Hispanik', 'Yerli/İlk Milletler', 'Çinli', 'Filipinli', 'Koreli', 'Japon' ve 'Diğer' etnik grupları yer almaktadır.

Çalışmada, "Bireyin Eğitim Seviyesi" ve "Babanın Eğitim Seviyesi" adlı değişkenler, Dünya Değerler Araştırması tarafından daha önceden üç ana kategoriye ayrılmış bir şekilde kullanılmıştır. Her iki değişken de detaylı eğitim seviyelerini daha geniş ve anlamlı kategorilere indirgeyerek analiz kolaylığı sağlar. Bu kategoriler, 'Düşük', 'Orta' ve 'Yüksek' eğitim seviyeleri olarak belirlenmiştir. 'Düşük' eğitim kategorisi, ilkökul ve altı eğitim seviyelerini; 'Orta' eğitim kategorisi, lise ve benzeri eğitim seviyelerini ve 'Yüksek' eğitim kategorisi ise üniversite ve üzeri eğitim seviyelerini temsil eder. Bu kategoriler için ayrı ayrı kukla değişkenler oluşturulmuş ve bu kukla değişkenler modelde kullanılmıştır. Her bir kukla değişken, ilgili eğitim kategorisine ait bireyleri '1' olarak kodlarken, diğer durumlar için '0' alır. 'Düşük' eğitim seviyesi, modelde referans kategori olarak kullanılmıştır.

Araştırmada, katılımcıların ebeveynlerinin yaşlarındayken ki yaşam standartları ile kendi yaşam standartlarını karşılaştırmaları istenmiştir. Yanıtlar "daha iyi", "daha kötü" ve "aynı" olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır. Analizde "aynı" yanıtı referans kategori olarak belirlenmiş, "daha iyi" ve "daha kötü" yanıtları için ise kukla değişkenler oluşturulmuştur. Her kukla değişken, sadece ilgili kategori için bir değer alırken, diğer durumlar için sıfır değerini alır. Araştırmada, "Bireyin Mesleki Beceri" ve "Babanın Mesleki Beceri" adı verilen değişkenler, katılımcıların ve onların babalarının iş kollarını temsil eden detaylı kategorilerden oluşmaktadır. Bu kategoriler, daha geniş ve analiz edilebilir gruplara indirgenerek 'Yüksek Beceri', 'Orta Beceri' ve 'Düşük Beceri' meslek grupları olarak sınıflandırılmıştır. 'Yüksek Beceri' grubu, profesyonel ve teknik meslekleri ve üst düzey yöneticilik pozisyonlarını; 'Orta Beceri' grubu, idari, satış ve hizmet sektörü mesleklerini ve 'Düşük Beceri' grubu, yarı yetkinlik veya yetkinlik gerektirmeyen işçi mesleklerini içerir. Her iki değişken için oluşturulan bu meslek grupları için ayrı kukla değişkenler, ilgili meslek grubuna dâhil bireyler için '1' olarak kodlanmış, diğer durumlar için '0' değerini almaktadır. 'Düşük Beceri' meslek grubu, her iki değişken için de referans kategori olarak kullanılmıştır. Ayrıca, 'İşsiz' bireyler için dördüncü bir kukla değişken olarak tanımlanmıştır.

Araştırmada, yaş bilgisini daha ayrıntılı analiz edebilmek için sürekli olan yaş değişkenini beş farklı kukla değişkene ayırdık. Bu değişkenler yaş gruplarını temsil etmektedir: 18-29 yaş arası, 30-39 yaş arası, 40-49 yaş arası, 50-59 yaş arası ve 60 yaş ve üzeri olarak gruplandırılmıştır. Her bir değişken, ilgili yaş grubuna dâhil olan bireyler için '1' olarak kodlanmış ve diğer yaş grupları için '0' olarak ayarlanmıştır. Araştırmada, katılımcıların evde konuştuğu dilleri temsil eden "Dil Kullanımı" değişkeni, üç ana kukla değişken ile analiz edilmektedir: 'İngilizce', 'Fransızca' ve 'Diğer Diller'. Her bir kukla değişken, ilgili dil kategorisine dâhil bireyleri '1' olarak kodlarken, diğer durumlar için '0' değerini alır. Çalışmada, katılımcıların medeni durumlarını temsil eden değişken sadeleştirerek iki kategoriye indirgendi. Orijinal veride 'Evli', 'Evli gibi birlikte yaşayan', 'Boşanmış', 'Ayrılmış', 'Dul' ve 'Bekâr' olarak belirtilen medeni durumlar, 'Evli' ve 'Bekâr' olarak yeniden kodlandı. Bu işlemde, 'Evli' ve 'Evli gibi birlikte yaşayan' durumlar 'Evli' olarak gruplandırıldı, diğer tüm durumlar ise 'Bekâr' olarak sınıflandırıldı. Araştırmada, katılımcıların coğrafi konumlarını daha iyi anlayabilmek için iki ana değişken türü kullanılmaktadır: "Kırsal Alan Kukla Değişkeni" ve Kanada'nın beş ana bölgesini temsil eden kukla değişkenler. "Kırsal Alan Kukla Değişkeni", katılımcıların kırsal bir bölgede ('1') ya da kent merkezinde ('0') yaşadıklarını ayırt etmektedir. Kanada'nın beş bölgesini temsil eden kukla değişkenler, Quebec, Ontario, Alberta, British Columbia ve Maritimes için tanımlanmıştır. Her bir kukla değişken, ilgili bölgede yaşayan katılımcılar için '1' değerini alırken, diğer bölgelerde yaşayanlar için '0' değerini alır.

Araştırmada "Dini Bağlılık" değişkeni, katılımcıların dini inançlarına göre üç ana kategoriye ayrılarak analiz edilmektedir. Bu kategoriler 'Hristiyanlar', 'Herhangi Bir Dini İnancı Olmayanlar' ve 'Diğer Dinler' şeklinde tanımlanmıştır. 'Hristiyanlar' kategorisi, Katolik, Protestan ve Diğer Hristiyan

inançları (örneğin Jehova Şahitleri) içeren grupları bir araya getirir. 'Herhangi Bir Dini İnanıcı Olmayanlar' kategorisi, kendilerini herhangi bir dine ait hissetmeyen bireyleri temsil etmektedir. Ayrıca, dine bağlı olmayanlar' grubu, bu değişkenlerin referans kategorisi olarak kullanılmaktadır. 'Diğer Dinler' kategorisi ise Müslüman, Hindu, Budist, Yahudi ve diğer alternatif dini inançları içermektedir. Her bir kukla değişken, ilgili kategoriye dâhil bireyleri '1' olarak kodlarken, diğer durumlar için '0' değerini alır. Orijinal veride hane halkı büyüklüğü 1'den 14'e kadar değişen sayılarla ifade edilmişken, bunları '1-2 kişi', '3-4 kişi' ve '5 kişi ve üzeri' olmak üzere üç farklı kategoriye böldük. Her bir kategori, ilgili hane halkı büyüklüğüne sahip bireyler için '1' ve diğer kategorilere ait olmayanlar için '0' olarak kodlanan ayrı bir kukla değişken olarak oluşturuldu.

Finansal sıkıntılar ve çevresel sorunlarla ilgili değişken grupları, çok yönlü ve karmaşık bir yapıyı temsil edebilir. Bu tür değişken grupları, altında yatan daha derin finansal veya çevresel sorunları gösterebilir. Faktör analizi, bu karmaşıklığı azaltmak için çok sayıda değişkeni daha az sayıda faktöre indirgeyerek yardımcı olur; her bir faktör finansal sıkıntı veya çevresel problemlerin ayrı bir yönünü yansıtır. Bu yöntem, belki de ilk bakışta açıkça görülemeyen gizli ilişkileri ve örüntüleri ortaya çıkarır, böylece veriler üzerinde daha net ve öz bir temsil sağlayarak daha detaylı analizler için bir temel oluşturur. Faktör analizinde öz değer (eigen value) değerinin bir (1) veya daha yüksek olması, genelde faktörün veri setinde anlamlı miktarda varyansı temsil ettiği ve bu nedenle seçilmesi gerektiği ile ilgili bir kuralı ifade eder. Bu kurala genellikle "Kaiser Kriteri" adı verilir ve faktör analizinde önemli bir adım olan faktör sayısını belirlemede sıklıkla kullanılır (Kaiser, 1960). Uygulanan faktör analizi sonucunda bireylerin mahallelerindeki sosyal koşulları ve kişisel ekonomik durumlarını yansıtan "çevre" ve "finansal sıkıntı" adında faktör analizi yöntemiyle öz değer değerinin birden büyük olduğu iki tane endeks oluşturulmuştur. "Çevre" faktörü bireyin yaşadığı mahalledeki yedi farklı olumsuz sosyal durumdan meydana gelmiştir: soygunlar, sokaklarda alkol tüketimi, polis veya askeri müdahale, ırkçı davranışlar, sokaklarda uyuşturucu satışı, sokak şiddeti ve cinsel taciz. Her bir durum, katılımcıların mahallesinde ne sıklıkta gerçekleştiğine dair algılarını dört seçeneikli bir gösterge çizelgesi üzerinde ('Çok sık', 'Oldukça sık', 'Seyrek' ve 'Hiç') değerlendirmeleri üzerinden toplanmıştır. "Finansal sıkıntı" endeksi ise bireyin sıkıntı yaşadığı beş farklı finansal ihtiyaç durumundan oluşmaktadır: yeterli gıda, tıbbi bakım, barınma, barınacak konut ve giyecek eksikliği. Bu durumlar, katılımcıların son 12 ay içinde bu ihtiyaçlarını ne sıklıkta karşılayamadıklarını ('Sık', 'Bazen', 'Nadir' ve 'Hiç') belirtmeleri istenerek değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, "çevre" ve "finansal sıkıntı" endeksleri, bireylerin yaşadıkları çevre ve ekonomik güvencesizlik düzeylerini anlamamızda kritik rol oynamaktadır ve bu endeksler bireyin genel refah seviyesini değerlendirmede kullanılmaktadır.

2.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Şekil (1), Kanada nüfusunun çeşitli gelir seviyeleri arasındaki dağılımını cinsiyet bazında sunmaktadır. Gelir seviyelerinin alt ve üst uçlarında gözlemlenen birey sayılarının göreceli azlığı, bu gelir gruplarının toplam nüfusta daha az yaygın olduğunu işaret etmektedir. Öte yandan, orta gelir seviyeleri, özellikle 'Beşinci' ve 'Altıncı' kategoriler, en yoğun nüfus dağılımına ev sahipliği yapmakta, bu da çoğunlukla Kanada halkının bu gelir aralıklarında yer aldığını göstermektedir. Her bir gelir kademesindeki erkek ve kadın dağılımları, genel olarak paralel eğilimler sergilemekte olup, birtakım seviyelerde cinsiyet temelli belirgin farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bu grafik, Kanada'daki gelir dağılımının cinsiyet açısından çeşitliliğini ve gelir grupları arasındaki farklılaşmayı etkileyici bir şekilde görselleştirmektedir.

Tablo 1. Hane Halkının Nispi Gelir Seviyelerinin Belirleyicileri: Ki-Kare Analiz Sonuçları

Değişkenler	Kategoriler	Toplam	Çok Düşük	Düşük	Orta	Ortalama Üstü	Yüksek	P değeri
Cinsiyet	Erkek	2059	121	322	796	733	87	0,000
	Kadın	1955	163	394	814	552	32	
Kendisi Göçmen	Göçmen Değil	3296	245	584	1300	1061	106	0,047
	Göçmen	718	39	132	310	224	13	
Yaş Grubu	18-29	779	48	179	340	189	23	0,000
	30-39	800	41	130	339	264	26	
	40-49	694	55	118	280	215	26	
	50-59	659	60	102	243	236	18	
	60 ve üzeri	1082	80	187	408	381	26	
Medeni Durum	Bekar	1563	201	361	609	351	41	0,000
	Evli	2451	83	355	1001	934	78	
Dil Kategorisi	İngilizce	2811	221	524	1103	870	93	0,000
	Fransızca	962	48	139	405	350	20	
	Diğer	241	15	53	102	65	6	
Etnik Köken	Beyaz	3191	232	567	1243	1059	90	0,007
	Beyaz Olmayan	775	46	140	347	214	28	
Bireyin Mesleki Beceri Düzeyi	Düşük Becerili	546	98	139	204	98	7	0,000
	Orta Becerili	1091	95	237	460	279	20	
	Yüksek Becerili	2377	91	340	946	908	92	
İşsizlik Durumu	İşsiz Değil	3777	218	653	1532	1258	116	0,000
	İşsiz	237	66	63	78	27	3	
Babanın Mesleki Beceri Düzeyi	Düşük Becerili	1206	116	235	497	340	18	0,000
	Orta Becerili	1469	100	284	571	480	34	
	Yüksek Becerili	1339	68	197	542	465	67	
Babanın Eğitim Seviyesi	Düşük	1142	86	207	465	355	29	0,000
	Orta	1310	75	234	545	425	31	
	Yüksek	1102	51	170	415	413	53	
Bireyin Eğitim Seviyesi	Düşük	214	41	49	65	49	10	0,000
	Orta	1561	145	384	656	349	27	
	Yüksek	2218	93	280	878	885	82	
Yaşam Standardı (Ebeveynlere)	Aynı veya Yakın	1141	73	214	520	317	17	0,000
	Yaşam Standardı Daha	822	140	238	313	120	11	
	Yaşam Standardı Daha	2051	71	264	777	848	91	
Kırsal Alan Durumu	Kent	3093	199	533	1229	1031	101	0,000
	Kırsal	921	85	183	381	254	18	
Bölge	CA: Quebec	1003	50	155	411	363	24	0,004
	CA: Ontario	1003	75	171	403	321	33	
	CA: Alberta	750	47	148	297	230	28	
	CA: British Columbia	752	60	143	296	232	21	
	CA: Maritimes	506	52	99	203	139	13	
Dini İnanç	Ateist	1812	150	374	730	532	26	0,000
	Hristiyan	1813	105	274	738	620	76	
	Diğer Dinler	389	29	68	142	133	17	
Hane Halkı Sayısı	<3	2399	219	448	943	727	62	0,000
	2> ve 5<	1331	52	226	548	459	46	
	4>	284	13	42	119	99	11	
Yaşanılan Çevre (problemler)	Medyan altı değerler	2007	127	302	826	704	48	0,000
	Medyan üstü	2007	157	414	784	581	71	
Finansal durum (finansal)	Medyan altı değerler	2319	74	333	969	885	58	0,000
	Medyan üstü	1695	210	383	641	400	61	

Tablo 1, hane halkının "Nispi Gelir" seviyeleri üzerinde çeşitli demografik ve sosyoekonomik değişkenlerin etkisini inceleyen Ki-Kare test sonuçlarını özetlemektedir. Bu tabloda, cinsiyet, göçmenlik durumu, yaş grupları, medeni durum, etnik köken, işsizlik durumu, birey ve ailesinin eğitim düzeyi ve mesleki beceri düzeyleri, yaşam alanı, coğrafi bölge, dini inançlar, hane halkı büyüklüğü ve konuşulan dil gibi değişkenler ele alınmaktadır. Her bir değişken, 'Çok Düşük', 'Düşük', 'Orta', 'Ortalama Üstü' ve 'Yüksek' olarak sınıflandırılan nispi gelir kategorileri arasındaki dağılımla ilişkilendirilmiştir. Analiz sonuçları, bu değişkenlerin tümünün nispi gelir düzeyi üzerinde

istatistiksel olarak anlamlı etkiler gösterdiğini ortaya koymaktadır; bu durum, her bir değişken için 0.05'in altında hesaplanan p değerleriyle desteklenmektedir.

Erkekler genellikle yüksek gelir skalalarında yer alırken, kadınlar daha çok düşük ve orta gelir skalasında bulunuyor. Göçmen olmayan bireylerin ve ebeveynlerin, göçmenlere kıyasla daha yüksek gelir seviyelerinde olma olasılıkları dikkat çekiyor. Evli bireyler, bekârlara göre genellikle daha yüksek gelirler elde ediyor. Beyaz olmayanlar, beyazlara kıyasla daha düşük gelir skalalarında yoğunlaşma eğilimindedir. İşsiz bireyler, çalışanlara göre çok daha düşük gelir gruplarında yer almaktadır. Ebeveynlerin yüksek mesleki beceri düzeyleri ve eğitim seviyeleri, bireylerin daha yüksek gelir skalalarında yer almasına katkıda bulunuyor. Kentsel alanlarda yaşayan bireyler, kırsal alanlardakilere göre genellikle daha yüksek gelir seviyelerinde bulunuyor. Yüksek eğitimli ve mesleki beceri düzeyi yüksek bireyler, daha yüksek gelir skalalarında yer alıyor. Coğrafi bölge, gelir skalası üzerinde belirleyici bir faktör olarak ortaya çıkmış; özellikle Quebec ve Ontario'da yüksek gelir seviyelerine ulaşma oranları daha yüksek olarak bulunmuştur. Ebeveynlerine göre yaşam standardı daha iyi olan bireyler ve dini inançları olan bireyler, genellikle daha yüksek gelir skalalarında yer alıyor. Hane halkı büyüklüğü ve konuşulan dil de gelir seviyesi üzerinde etkili faktörler olarak göze çarpıyor. Bu bulgular, hane halkının nispi gelirinin, bireysel ve mesleki özelliklerin ötesinde, geniş bir sosyo-demografik çerçeve ile sıkı bir ilişki içinde olduğunu göstermektedir.

Tablo 2. Cinsiyete Göre Tanımlayıcı İstatistikler

	Değişkenler	Kadın		Erkek	
		Gözlem Sayısı	Ortalama	Gözlem Sayısı	Ortalama
Nispi Gelir	Nispi gelir	1955	2	2059	3,167
Göçmenlik Durumu	Kendisi Göçmen	1955	0,1562297	2059	0,196
Yaş	30-39	1955	0,1631375	2059	0,196
	40-49	1955	0,1525176	2059	0,184
	50-59	1955	0,176351	2059	0,180
	60 ve üzeri	1955	0,3054185	2059	0,302
Medeni Durum	Evli	1955	0,5531191	2059	0,656
Dil Kategorisi	Fransızca	1955	0,2071372	2059	0,221
	Diğer	1955	0,0448451	2059	0,068
Etnik Köken	Beyaz olmayan	1955	0,1767918	2059	0,208
Bireyin Mesleki Beceri	Orta beceri	1955	0,5839115	2059	0,554
	Yüksek beceri	1955	0,2715406	2059	0,293
İş Gücüne Katılım	İşsiz	1955	0,0668938	2059	0,057
Babanın Mesleki Becerisi	Orta beceri	1955	0,2686638	2059	0,361
	Yüksek beceri	1955	0,3952035	2059	0,347
Bireyin Eğitim Seviyesi	Orta düzey	1955	0,563235	2059	0,363
	Yüksek Düzey	1955	0,3693382	2059	0,574
Babanın Eğitim Seviyesi	Orta düzey	1955	0,3143411	2059	0,319
	Yüksek	1955	0,2178293	2059	0,281
Yaşam Standardı (Ebeveynlere Göre)	Daha kötü	1955	0,2235004	2059	0,197
	Daha iyi	1955	0,4746256	2059	0,534
Kırsal alan durumu	Kır	1955	0,2584308	2059	0,206
Bölge	Ontario	1955	0,3953958	2059	0,242
	Alberta	1955	0,1743042	2059	0,189
	Britishcolumbia	1955	0,1333108	2059	0,201
	Maritimes	1955	0,0675573	2059	0,137
Bağlı bulunan din	Hristiyanlık	1955	0,4545937	2059	0,472
	Diğer dinler	1955	0,1006761	2059	0,095
Hane halkı büyüklüğü	2> ve 5<	1955	0,3272824	2059	0,317
	4>	1955	0,0807511	2059	0,063
Yaşanılan Çevre	Çevre	1955	-0,0071708	2059	0,000
Finansal Durum	Finansal sıkıntı	1955	-0,0866642	2059	0,051

Tablo 2'de sunulan tanımlayıcı istatistik verilerine göre, kadın ve erkek bireyler arasında çeşitli değişkenler açısından istatistiksel olarak anlamlı farklar bulunmaktadır. Nispi gelir açısından erkekler kadınlara göre daha yüksek değerlere sahiptir ve bu fark istatistiksel olarak anlamlıdır. Göçmenlik durumu ve medeni durumda da benzer şekilde, erkeklerin kadınlardan daha yüksek oranlara sahip olduğu ve bu farkların anlamlı olduğu görülmektedir. Yaş kategorilerine göre incelendiğinde, 30-39 ve 40-49 yaş gruplarında erkeklerin oranı kadınlardan yüksek olmakla birlikte, bu farklar istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ancak, 50-59 yaş grubunda ve 60 yaş üstünde bu farklar anlamlıdır. Eğitim ve mesleki beceri seviyeleri açısından erkekler, genellikle daha yüksek oranlarda yüksek düzey eğitim ve beceriye sahip olup, bu farklar da anlamlıdır. İş gücüne katılım oranları benzer olup, bu alanda cinsiyete dayalı anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Baba eğitimi ve mesleki beceri düzeyi bakımından, erkeklerin babaları daha yüksek oranda orta ve yüksek beceriye sahipken, bu durum kadınların babaları için daha düşük seviyededir ve bu farklar anlamlıdır. Yaşam standardı ve kırsal alan durumu gibi sosyoekonomik göstergelerde de cinsiyetler arası farklılıklar gözlemlenmekte ve çoğu durumda erkekler lehine anlamlı sonuçlar elde edilmektedir. Sonuç olarak, cinsiyetler arasında önemli istatistiksel farklar gözlemlenmiştir. Bu farkların daha derinlemesine analizi için sıralı lojistik regresyon modeli uygulanacaktır.

3. Yöntem

Bu çalışma, Kanada'da yaşayan bireylerin algılanan gelir düzeylerini etkileyen faktörleri incelemektedir. Araştırmada, bu algıların çeşitli bağımsız değişkenler tarafından nasıl şekillendirildiğinin anlaşılması amacıyla sıralı lojistik regresyon yöntemi kullanılmıştır. Sıralı lojistik regresyon, bir sıralı yanıt değişkeni ile bir veya birden fazla açıklayıcı değişken arasındaki ilişkiyi modellemek için uygulanan bir istatistiksel analiz metodudur. Bu tür bir değişken, kategori seviyelerinin açık bir sıralamasına sahip kategorik bir değişkendir ve açıklayıcı değişkenler sürekli ya da kategorik nitelikte olabilirler. Sıralı lojistik regresyon modelinde, bağımlı değişkenin kategorileri arasında bir hiyerarşik yapı bulunduğundan, bu model standart lojistik regresyon modellerinden farklılık gösterir. Temel varsayım, bağımsız değişkenlerin etkisinin bağımlı değişkenin tüm kategorileri üzerinde sabit olduğudur. Bu, paralel çizgiler varsayımı olarak adlandırılır ve modelin doğruluğu için hayati öneme sahiptir. Varsayımın sağlanması durumunda sıralı lojistik regresyon modeli orantılı olasılık modeli (POM) olarak adlandırılmaktadır. POM, istatistiksel analizlerde geniş çapta kullanılan bir model olup, ilk olarak Walker ve Duncan (1967) tarafından "Kümülatif Logit" model olarak tanıtılmış, daha sonra ise McCullagh (1980) tarafından "Orantılı Olasılık Modeli" olarak yeniden adlandırılmıştır.

Sıralı ve kategorik bağımlı değişkenleri içeren modellerde genellikle "Maksimum Olabilirlik" yöntemi kullanılarak tahminlenmektedir. Daha önce belirtildiği üzere, bireyin nispi gelir düzeyi (NGD), Y olarak ifade edilmiş ve 5 farklı gruba ayrılmıştır. Bağımsız değişkenler, \mathbf{x}'_i olarak temsil edilen ve tüm p bağımsız değişkenlerin gözlemlerini içeren bir vektördür; i , 1'den p 'ye kadar olan değerleri alır. Sonuç olarak, yanıt değişkeni (Y) ile açıklayıcı değişkenler (\mathbf{x}'_i) arasındaki ilişki kümülatif olasılık fonksiyonu kullanılarak aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$P(Y \geq y_j | \mathbf{x}) = \frac{1}{1 + \exp(-\alpha_j - \mathbf{x}'_i \beta)} \quad j \in \{1, 2, 3, 4, 5\} \quad (1)$$

Alternatif olarak, bu ilişki logit dönüşümü kullanılarak da tanımlanabilir:

$$\log \left(\frac{P(Y \geq y_j | \mathbf{x})}{1 - P(Y \geq y_j | \mathbf{x})} \right) = \alpha_j + \mathbf{x}'_i \beta \quad j \in \{1, 2, 3, 4, 5\} \quad (2)$$

Bu formasyonlarda, $P(Y \geq y_j | x)$ olayın $Y \geq y_j$ kümülatif olasılığını temsil eder; α_j ilgili sabit terimleri veya kesmeleri ifade eder ve β ise x'_i bağımsız değişkenlerine karşılık gelen ve $p * 1$ boyutunda olan regresyon katsayıları vektörünü belirtir. Bu model, bireylerin algıladıkları gelir düzeyi kategorileri arasındaki ilişkiyi matematiksel olarak açıklamak için kullanılır.

Sıralı lojistik regresyon modeli gibi doğrusal olmayan modelin doğruluğunu ve spesifikasyonunu test etmek için, doğrudan RESET testi uygulanamadığından alternatif bir yöntem benimsendi. Bu amaçla, sıralı lojistik regresyon modelinden tahmin edilen değerler (yhat) ve bu değerlerin kareleri (yhat_sq) kullanılarak ikincil bir doğrusal regresyon modeli kuruldu. Bu model, modelin yüksek dereceli terimlerle iyileşip iyileşmediğini anlamak için analiz edildi. Aşağıdaki tablo, kadın ve erkek örneklem grupları için RESET testi sonuçlarını karşılaştırmalı olarak sunmaktadır. Analiz sonuçlarına göre, yhat değişkeni istatistiksel olarak anlamlı bulunurken ($p < 0.001$), yhat_sq değişkeni için anlamlılık tespit edilemedi ($p = 0.501$). Bu bulgular, mevcut sıralı lojistik regresyon modelinin spesifikasyonunun kadınlar ve erkekler için uygun olduğunu ve yapısal eksiklikler içermediğini göstermektedir. Ayrıca, bu değerlendirme, modelin bağımsız değişkenler üzerindeki etkilerini doğru bir şekilde yakaladığını ve ilave düzenlemeler gerektirmediğini doğrulamaktadır.

Tablo 3. Kadın ve Erkek Örneklem Grupları için RESET Testi Sonuçları

Grup	Değişken	Katsayı	Standart Hata	P-değeri
Kadın	yhat	0,335	0,028	0,001
	yhat_sq	0,003	0,007	0,665
	Sabit	2,279	0,032	0,001
Erkek	yhat	0,404	0,032	0,001
	yhat_sq	0,006	0,008	0,501
	Sabit	2,230	0,033	0,001

Modelin geçerliliğini değerlendirmek için, bağımsız değişkenlerin etkisinin bağımlı değişkenin tüm kategorileri üzerinde sabit olduğunu öne süren paralel çizgiler varsayımını son modelimizde Wald testi kullanarak test ettik. Bu varsayım, modelin doğruluğu için hayati öneme sahiptir.

Test sonuçları şu şekildedir:

Tablo 4. Wald Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Değer
Ki-kare	$\chi^2(48) = 55,54$
P-değeri	$\text{Prob} > \chi^2 = 0,212$

Anlamlı olmayan bir test istatistiği ($p\text{-değeri} > 0,05$), modelin orantılı şanslar varsayımını ihlal etmediğini göstermektedir. Dolayısıyla, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenin kategorileri üzerindeki etkisinin tutarlı kaldığını doğrularak sıralı lojistik regresyon analizine Stata'daki "ologit" komutu kullanarak devam etmek uygun olacaktır.

İstatistiksel modellerde tahmin ediciler arasında çoklu doğrusallık olmaması önemlidir, çünkü bu, model parametrelerinin tahminlerini önemli ölçüde bozabilir. Bu durumu teşhis etmek için kullanılan yöntemlerden biri Varyans büyütme faktörüdür (VIF). Ologit modeli için kullanılacak tahmin ediciler arasında çoklu doğrusallığın olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle aynı tahmin ediciler kullanılarak bir doğrusal regresyon modeli uygulanır. Bu modelde, yanıt değişkeni olarak ologit modelindeki asıl yanıt değişkeni yerine tahmin ediciler arasındaki varyansı yakalayabilecek herhangi bir sürekli sonuç kullanılabilir. Model uygulandıktan sonra, Stata'da "estat vif" komutu kullanılarak her bir tahmin edici için VIF hesaplanır. Tüm tahmin ediciler için VIF

değerleri 5'ten düşüktür¹. VIF değerlerinin 5'ten düşük olması, tahmin ediciler arasında önemli bir çoklu doğrusallığın olmadığını gösterir (Akinwande vd., 2015). Bu durum, regresyon tahminlerinin daha istikrarlı ve güvenilir olacağını düşündürmektedir. Dolayısıyla, planlanan ologit regresyon modeli için tahmin ediciler, çoklu doğrusallık kaynaklı varyans büyütme sorunları olmadan uygun olarak değerlendirilebilir.

4. Bulgular ve Tartışma

Sıralı lojistik regresyon analizi sonuçları Tablo 4'te sunulmuştur. Bu tablo, hane halkının nispi gelir seviyelerinin cinsiyete göre belirleyicilerini, değişkenlerin gruplar halinde modele eklendiği bir yapıda inceler. Analiz kapsamında, değişkenler demografik özellikler, sosyoekonomik durumlar, aile kökeni ve çevresel faktörler olarak gruplandırılmıştır. Bu gruplar içinde birçok demografik değişken bulunmaktadır; bunlardan bazıları göçmenlik durumu, yaş ve medeni durumdur. Sosyoekonomik değişkenler arasında ise mesleki beceri, iş gücüne katılım ve bireysel eğitim seviyesi gibi örnekler yer alır. Aile kökenine ilişkin değişkenlerden ebeveynin mesleki becerileri ve eğitim düzeyi de dikkate alınmıştır. Çevresel faktörler kapsamında ise kırsal alan durumu, din, bölge, hane halkı büyüklüğü, yaşanan çevre ve finansal durum gibi ögeler bulunur.

Göçmenlik durumu: Erkeklerde göçmen olmanın gelir üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan, göçmen olmayan kadınlar referans alındığında, göçmen olmanın kadınların algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Yaş grubu: Farklı yaş gruplarının algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, her iki cinsiyet için de istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermemiştir. Bu, yaşın bu örnekte gelir algısı üzerinde belirleyici bir rol oynamadığını gösterir.

Medeni durum: Evli bireylerin, referans kategori olan bekârlara göre, algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, her iki cinsiyet için de istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yöndedir.

Dil kategorisi: Fransızca veya diğer dilleri konuşan kadınlar ve erkeklerin algılanan gelir düzeyleri referans kategori olan İngilizce konuşanlara göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmamaktadır. Bu, konuşulan dilin gelir algısı üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir.

¹ Rapor edilmeyen VIF sonuçları talep üzerine verilebilir.

Tablo 5. Hane Halkının Nispi Gelir Seviyelerinin Belirleyicileri: Sıralı Lojistik Regresyon Analiz Sonuçları

Değişkenler	Kadın					Erkek			
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7	Model 8	
Göçmenlik Durumu									
	Kendisi Göçmen	0,199 (0,166)	0,043 (0,161)	0,013 (0,164)	0,041 (0,165)	-0,123 (0,141)	-0,414** (0,161)	- (0,163)	- (0,164)
Yaş	30-39	-0,071 (0,143)	-0,031 (0,152)	-0,042 (0,154)	-0,031 (0,156)	0,017 (0,182)	0,185 (0,194)	0,180 (0,196)	0,190 (0,193)
	40-49	-0,113 (0,155)	0,114 (0,163)	0,088 (0,164)	0,042 (0,163)	-0,264 (0,192)	-0,029 (0,202)	-0,038 (0,208)	0,044 (0,204)
	50-59	0,050 (0,184)	0,225 (0,187)	0,173 (0,191)	0,117 (0,192)	-0,028 (0,198)	0,191 (0,208)	0,121 (0,215)	0,287 (0,211)
	60 ve üzeri	-0,119 (0,146)	-0,146 (0,159)	-0,205 (0,166)	-0,250 (0,178)	-0,066 (0,178)	-0,048 (0,191)	-0,084 (0,196)	0,185 (0,195)
	Evli	1,065** *	0,859** *	0,863** *	0,834** *	0,928** *	0,664***	0,656** *	0,596* **
Medeni Durum									
Dil Kategorisi	Fransızca	0,367** *	0,228* (0,111)	0,416* (0,113)	0,323 (0,117)	0,285** (0,117)	0,209* (0,121)	0,190 (0,121)	0,247 (0,123)
	Diğer	-0,041 (0,249)	-0,147 (0,260)	-0,163 (0,267)	-0,255 (0,289)	-0,137 (0,200)	-0,119 (0,240)	-0,181 (0,238)	-0,196 (0,239)
Etnik Köken									
Bireyin Mesleki Beceri	Beyaz olmayan	0,085 (0,147)	-0,014 (0,147)	-0,044 (0,152)	-0,023 (0,162)	0,090 (0,154)	0,031 (0,166)	-0,030 (0,173)	-0,151 (0,178)
	Orta beceri		0,904** *	0,907** *	0,882** *		0,582***	0,529** *	0,543* **
	Yüksek beceri		(0,182)	(0,185)	(0,186)		(0,165)	(0,168)	(0,170)
İş Gücüne Katılım	İşsiz		0,671** *	0,679** *	0,706** *		0,298* (0,158)	0,259 (0,161)	0,269* (0,162)
			(0,191)	(0,193)	(0,193)				
			- (0,208)	- (0,209)	- (0,211)		- (0,276)	- (0,281)	- (0,289)
Babanın Mesleki Becerisi	Orta beceri		0,940** *	0,933** *	0,767** *		1,110***	1,074** *	1,150* **
	Yüksek beceri		(0,208)	(0,209)	(0,211)		(0,276)	(0,281)	(0,289)
Bireyin Eğitim Seviyesi	Orta beceri		0,233 (0,155)	0,221 (0,160)	0,253 (0,157)		0,514*** (0,163)	0,475** (0,164)	0,456* (0,165)
	Yüksek beceri		0,169 (0,125)	0,176 (0,129)	0,190 (0,129)		0,213* (0,122)	0,196 (0,124)	0,192 (0,125)
	Orta düzey		0,089 (0,240)	0,116 (0,240)	0,072 (0,232)		0,006 (0,249)	0,048 (0,256)	0,139 (0,256)
Babanın Eğitim Seviyesi	Yüksek Düzey		0,672** *	0,690** *	0,646** *		0,481* (0,265)	0,534* (0,273)	0,613* (0,272)
	Orta düzey		(0,251)	(0,251)	(0,245)		(0,265)	(0,273)	(0,272)
	Yüksek		0,098 (0,126)	0,109 (0,127)	0,058 (0,127)		0,220* (0,119)	0,251** (0,122)	0,248* (0,123)
Yaşam Standardı (Ebeveynlere Göre)	Daha kötü		0,148 (0,167)	0,159 (0,168)	0,066 (0,169)		0,387** (0,187)	0,393** (0,186)	0,396* (0,185)
	Daha iyi		- (0,142)	- (0,142)	- (0,143)		- (0,153)	- (0,157)	- (0,158)
			0,849** *	0,855** *	0,656** *		0,879***	0,886** *	0,935* **
		(0,142)	(0,142)	(0,143)		(0,153)	(0,157)	(0,158)	
		0,694** *	0,703** *	0,653** *		0,531***	0,563** *	0,585* **	
		(0,120)	(0,121)	(0,121)		(0,117)	(0,119)	(0,120)	

Tablo 5 (Devamı). Hane Halkının Nispi Gelir Seviyelerinin Belirleyicileri: Sıralı Lojistik Regresyon Analiz Sonuçları

	Değişkenler	Kadın				Erkek			
		Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7	Model 8
Kırsal alan durumu	Kır			-0,006	-0,027			-0,260*	0,293*
				(0,125)	(0,126)			(0,138)	(0,138)
Bölge	Ontario			0,300	0,214			-0,002	0,018
				(0,246)	(0,239)			(0,268)	(0,273)
	Alberta			0,278	0,201			0,151	0,135
				(0,254)	(0,247)			(0,277)	(0,280)
	Britishcolumbia			0,084	0,048			-0,031	0,006
				(0,260)	(0,256)			(0,274)	(0,280)
	Maritimes			-0,075	-0,181			-0,260	-0,234
				(0,266)	(0,261)			(0,263)	(0,267)
Bağlı bulunan din	Hristiyanlık			0,238**	0,248**			0,462**	0,408*
				(0,117)	(0,118)			*	**
	Diğer dinler			0,123	0,117			0,517**	0,430*
				(0,180)	(0,183)			(0,223)	(0,229)
Hane halkı büyüklüğü	2> ve 5<				0,145				0,378*
					(0,122)				**
	4>				0,497**				0,379*
					(0,214)				(0,212)
Yaşanılan Çevre	Çevresel problemler				0,202**				0,001
					*				(0,055)
					(0,062)				
					-				
Finansal durum	Finansal sıkıntı				0,461**				0,186*
					*				**
					(0,071)				(0,063)
	Gözlem Sayısı	1,926	1,926	1,926	1,926	2,040	2,040	2,040	2,040

Parantez içerisinde belirtilen değerler robust standart hatalara işaret etmektedir, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Etnik köken: Beyaz olmayan bireylerin beyaz olan referans kategoriye göre algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, her iki cinsiyet için de istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bu, etnik kökenin gelir algısı üzerinde belirleyici bir rol oynamadığını gösterir.

Bireyin mesleki becerisi ve eğitim seviyesi: Düşük beceri gerektiren meslek sahiplerine kıyasla, orta ve yüksek beceri gerektiren meslekte çalışmanın bireylerin algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, her iki cinsiyet için de pozitif yöndedir. Fakat etkinin gücü her iki kategori içinde kadınlarda daha büyük ve istatistiki olarak daha anlamlıdır. Diğer taraftan, düşük eğitim seviyesine sahip bireylerle kıyaslandığında, yüksek eğitim seviyesinde olmanın algılanan gelir düzeyinin üzerindeki etkisi, her iki cinsiyet için de istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yöndedir.

İş gücüne katılım: Çalışan bireylere göre, herhangi bir işte çalışmamanın algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, her iki cinsiyet için de istatistiki olarak anlamlı ve negatif yöndedir. Değişkenin katsayısı erkekler için daha büyük olsa da her iki cinsiyet arasında önemli bir farklılaşma bulunmamaktadır.

Babanın mesleki becerisi ve eğitim seviyesi: Düşük eğitilmiş ve becerili babalara sahip erkek bireylere göre orta becereli bir meslek sahibi bir baba veya yüksek eğitilmiş bir babaya sahip olmak

daha yüksek bir algılanan gelire sahip olma olasılığını arttırmaktadır. Diğer taraftan, kadınlar için istatistiki açıdan anlamlı bir farklılaşma gözlemlenmemiştir².

Yaşam standardı: Ebeveynlerine göre aynı veya yakın yaşam standardında olan referans grupla kıyaslandığında, daha iyi bir yaşam standardına sahip olmanın algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, cinsiyet fark etmeksizin anlamlı ve pozitif yöndedir. Ebeveynlerine göre daha kötü yaşam standardına sahip olmak algılanan gelir düzeyi üzerinde istatistiki olarak anlamlı olan negatif bir etkiye sahiptir. Etkinin gücü kadınlar ve erkekler için benzerdir.

Kırsal alan durumu ve yaşanılan bölge: Kentte yaşayan bireylere göre, kırsal alanlarda yaşamının algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, erkeklerde istatistiki olarak anlamlı ve negatif yöndedir. Kadınlarda bu etki daha az belirgindir ve istatistiki olarak anlamlı değildir. Analiz sonuçlarına göre, Quebec de yaşayan bireylerle kıyaslandığında, Ontario, Alberta, British Columbia ve Maritimes gibi Kanada'nın farklı bölgelerinde yaşamının, algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi cinsiyet fark etmeksizin istatistiki olarak anlamsızdır. Bu, bölgesel faktörlerin bireylerin gelir algısını belirlemede beklenen etkiye sahip olmadığını ya da bu etkinin diğer sosyo-ekonomik faktörlerle etkileşime girerek gözlemlenemeyecek şekilde maskeleyişini gösteriyor olabilir. Bu durum, bireylerin gelir algılarının daha çok kişisel özellikler, mesleki beceriler, eğitim düzeyi ve yaşam standartları gibi faktörlerle ilişkili olduğuna işaret etmektedir.

Bağlı bulunan din: Herhangi bir dine mensup olmayanlara göre, Hristiyanlık veya diğer dinlere bağlı olmak, erkeklerde gelir düzeyini olumlu yönde istatistiki olarak anlamlı şekilde etkilemektedir. Kadınlarda durum biraz farklıdır. Hristiyanlık dinine inanmak kadın bireylerin gelir düzeyleri üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etki yaratırken, diğer dinlere mensup olmanın kadınların algılanan gelir seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamıştır.

Hane halkı büyüklüğü: Hane halkı büyüklüğünün algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi cinsiyetlere göre farklılık göstermektedir. Hane halkı büyüklüğünün beşten büyük olması, kadınların gelir düzeyini olumlu yönde istatistiki olarak anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Erkeklerdeyse, hane halkı büyüklüğünün 2 ile 5 arasında olması veya beşten büyük olması algılanan gelir seviyesini olumlu yönde etkilemektedir. Ancak, etkinin istatistiki anlamlılığı hane halkı sayısının beş ve üzerinde olduğu aileler için istatistiki olarak zayıf bir anlamlılığa sahiptir.

Yaşanılan çevre ve finansal sıkıntı: Finansal sıkıntıların algılanan gelir düzeyi üzerindeki etkisi, her iki cinsiyet için de istatistiki olarak anlamlı ve negatif yöndedir. Bulunan etki, erkeklerde daha belirgin olarak gözlemlenmiştir. Finansal sıkıntı içinde olan erkeklerin, sıkıntı yaşamayanlara kıyasla kendilerini daha düşük gelir düzeylerinde konumlandırma ihtimali, kadınlara göre daha yüksektir. Bu bulgu, finansal zorlukların bireylerin nispi gelir durumları üzerinde ciddi bir etkiye sahip olduğunu ve bu etkinin cinsiyete göre farklılık gösterebileceğini göstermektedir. Diğer taraftan, yaşanılan çevresel ortamın kötü olması, kadınların algılanan gelir düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir etkiye sahipken, erkekler için bu etki istatistiksel olarak anlamsız ve ihmal edilebilir düzeydedir. Bu bulgular, bireylerin kendilerini konumlandıkları algılanan gelir seviyesini anlamak için çeşitli demografik ve sosyoekonomik faktörlerin yanı sıra aile kökeni, dinsel ve çevresel faktörlerin de kritik roller oynadığını göstermektedir.

5. Sonuç

Bu çalışma, Kanada'daki bireylerin algılanan gelir düzeylerini etkileyen faktörleri derinlemesine araştırmaktadır. 2017 ile 2021 yılları arasında yürütülen Dünya Değerler Araştırması'nın (WVS-7) Kanada örneğini temel alarak, 4,018 katılımcının verileri üzerinde analiz gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, algılanan gelir düzeyleri üzerinde etkili olabilecek geniş bir değişken yelpazesi

² Başka bir analizde, modelde sadece annenin verileri kullanılmış ancak sonuçlar babanın eğitim seviyesi ve mesleki becerileri ile ilgili rapor edilen bulgulara benzer çıkmıştır. Bu durum, anne ve babanın eğitim seviyesi ve mesleki becerilerinin çocuklarının algılanan gelir düzeyleri üzerindeki etkilerinin benzer olduğunu göstermektedir.

incelenmiştir. Bu değişkenler arasında cinsiyet, göçmenlik durumu, medeni durum, yaş, dil becerisi, etnik köken, profesyonel beceriler, eğitim düzeyi, iş gücüne katılım, kırsal veya kentsel ikamet, hane halkı büyüklüğü, dini bağlılık, ebeveynlerin eğitim ve mesleki geçmişi, yaşam standartları, bölgesel farklılıklar, finansal zorluklar ve çevresel koşullar yer almaktadır. Sıralı lojistik regresyon modeli kullanılarak yapılan bu kapsamlı analiz, sosyoekonomik faktörlerin bireylerin gelir algıları üzerinde nasıl çeşitli ve karmaşık etkiler yaratabileceğini ortaya koymaktadır.

Çalışma, göçmenlik durumunun erkeklerin nispi gelirler algısı üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu, ancak kadınlar için bu etkinin istatistiksel olarak anlamsız olduğunu ortaya koymuştur. Demografik faktörler olan yaş, dil kullanımı ve etnik köken gibi değişkenler, gelir algısı üzerinde her iki cinsiyet için de belirleyici olmamıştır. Evli bireylerin gelir algısının bekârlara göre daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, mesleki beceriler ve eğitim düzeyi özellikle kadınlar için algılanan gelirleri pozitif yönde etkilemiştir. İş gücüne katılım oranlarının azalması ve kırsal kesimde yaşamanın her iki cinsiyet için algılanan gelirleri olumsuz yönde etkilediği belirlenmiştir; ancak çevresel faktörlerin kadınlar üzerindeki etkisi daha belirgin bir şekilde negatif olarak gözlemlenmiştir. Hane halkı büyüklüğü ve din bağlılığı gibi sosyal faktörlerin gelir üzerindeki etkileri cinsiyete göre farklılık göstermiştir. Genel olarak, finansal zorluklar algılanan geliri düşürmüş ve bu etki erkeklerde daha güçlü hissedilmiştir.

Bu bulgular, cinsiyetin ekonomik sonuçlar üzerindeki karmaşık etkilerini ve sosyo-ekonomik politikaların cinsiyete özgü ihtiyaçları nasıl ele alması gerektiğini vurgulamaktadır. Politika yapıcılar, cinsiyet, medeni durum, eğitim seviyesi gibi demografik özelliklerle uyumlu, ekonomik eşitliği destekleyen ve toplumsal refahı artıran çeşitlendirilmiş politikalar geliştirmeye teşvik edilmelidir. Özellikle çevresel faktörler ve finansal zorluklar gibi belirli risk faktörlerine odaklanan hedefli destekler, gelir eşitsizliğini önemli ölçüde azaltabilir. Ayrıca, bu çalışma, demografik ve sosyoekonomik faktörlerin etkileşimini anlamak için sağlam bir analitik temel sağlar ve gelecekteki araştırmalar için yöntemsel bir çerçeve sunar. Sonuç olarak, elde edilen bulgular, politika yapıcılarının daha adil ve etkili stratejiler tasarlamaları için değerli bir kaynak teşkil eder ve Kanada'nın gelecekteki sosyoekonomik krizlere karşı daha dayanıklı bir toplum yapısını desteklemek için kritik öneme sahiptir.

Kaynaklar

- Akinwande, M. O., Dikko, H. G. ve Samson, A. (2015). Variance inflation factor: as a condition for the inclusion of suppressor variable (s) in regression analysis. *Open journal of statistics*, 5(07), 754. <https://doi.org/10.4236/ojs.2015.57075>
- Alvarez-Cuadrado, F. ve Van Long, N. (2011). The relative income hypothesis. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 35(9), 1489-1501. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2011.03.012>
- Cui, X. ve Chang, C. T. (2021). How income influences health: decomposition based on absolute income and relative income effects. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(20), 10738. <https://doi.org/10.3390/ijerph182010738>
- Dean, J. ve Geloso, V. (2023). Poverty spells and economic freedom: Canadian evidence. *Available at SSRN 4688323*.
- Decerf, B. (2023). Absolute and relative income poverty measurement: a survey. *Research Handbook on Poverty and Inequality*, 36-51. <https://doi.org/10.4337/9781800882300.00009>
- Dohmen, T., Falk, A., Fliessbach, K., Sunde, U. ve Weber, B. (2011). Relative versus absolute income, joy of winning, and gender: brain imaging evidence. *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 279-285. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.11.025>
- FitzRoy, F. R. ve Nolan, M. A. (2022). Income status and life satisfaction. *Journal of Happiness Studies*, 23(1), 233-256. <https://doi.org/10.1007/s10902-021-00397-y>

- Gero, K., Yazawa, A., Kondo, N., Hanazato, M., Kondo, K. ve Kawachi, I. (2022). Comparison of three indices of relative income deprivation in predicting health status. *Social Science ve Medicine*, 294, 114722. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2022.114722>
- Hu, C., Wu, J. ve Wang, Y. (2015). Relative income, income satisfaction and subjective happiness. *Soc. Sci*, 3503, 85-94.
- Kaiser, H. F. (1960). The application of electronic computers to factor analysis. *Educational and psychological measurement*, 20(1), 141-151. <https://doi.org/10.1177/001316446002000116>
- Kollamparambil, U. (2020). Happiness, happiness inequality and income dynamics in South Africa. *Journal of Happiness Studies*, 21(1), 201-222. <https://doi.org/10.1007/s10902-019-00075-0>
- Lim, H. E., Shaw, D., Liao, P. S. ve Duan, H. (2020). The effects of income on happiness in East and South Asia: societal values matter? *Journal of Happiness Studies*, 21, 391-415. <https://doi.org/10.1007/s10902-019-00088-9>
- McCullagh, P. (1980). Regression models for ordinal data. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 42(2), 109-127. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1980.tb01109.x>
- Noy, S. ve Sin, I. (2021). The effects of neighbourhood and workplace income comparisons on subjective wellbeing. *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 185, 918-945. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.11.008>
- Osafo Hounkpatin, H., Wood, A. M., Brown, G. D., ve Dunn, G. (2015). Why does income relate to depressive symptoms? Testing the income rank hypothesis longitudinally. *Social Indicators Research*, 124, 637-655. <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0795-3>
- Qin, W., Xu, L., Wu, S. ve Shao, H. (2021). Income, relative deprivation and the self-rated health of older people in urban and rural China. *Frontiers in public health*, 9, 658649. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2021.658649>
- Stranges, M., Vignoli, D. ve Venturini, A. (2021). Migrants' subjective well-being in Europe: does relative income matter? *European Societies*, 23(2), 255-284. <https://doi.org/10.1080/14616696.2020.1832238>
- Svavarsdottir, G. ve Asgeirsdottir, T. L. (2023). The relationship between perceived economic standing and happiness. *Applied Economics Letters*, 30(17), 2413-2419. <https://doi.org/10.1080/13504851.2022.2097626>
- Syrda, J. (2020). Spousal relative income and male psychological distress. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 46(6), 976-992. <https://doi.org/10.1177/0146167219883611>
- Szczepaniak, M. (2024). Examining the determinants of Poland's middle class life satisfaction. *Social Indicators Research*, 172, 191-218. <https://doi.org/10.1007/s11205-023-03291-7>
- Tauseef, S. (2022). Can money buy happiness? Subjective wellbeing and its relationship with income, relative income, monetary and non-monetary poverty in Bangladesh. *Journal of Happiness Studies*, 23(3), 1073-1098. <https://doi.org/10.1007/s10902-021-00443-9>
- Teeselink, B. K. ve Zauberman, G. (2023). The Anna Karenina income effect: well-being inequality decreases with income. *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 212, 501-513. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.05.036>
- Vartanian, T. P., Byers, D. S., Shapiro, J. ve Solo, C. (2024). The effects of relative income deprivation and low income on adult mental health.
- Verme, P. (2013). The relative income and relative deprivation hypotheses: a review of the empirical literature. *World Bank Policy Research Working Paper*, (6606).
- Walker, S. H. ve Duncan, D. B. (1967). Estimation of the probability of an event as a function of several independent variables. *Biometrika*, 54(1-2), 167-179. <https://doi.org/10.1093/biomet/54.1-2.167>
- Zubrickas, R. (2023). The relative income effect and labor supply. *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 209, 176-184. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.02.025>



Delving into the Happiness of Professional Accountants: Examining the Interplay between Personality Traits, and Job and Life Satisfaction



Muhasebe Profesyonellerinin Mutluluğunun Araştırılması: Kişilik Özellikleri ile İş ve Yaşam Tatmini Arasındaki Etkileşimin İncelenmesi

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1485201>

Gökhan BARAL*

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
16.05.2024

Accepted:
03.09.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights reserved.



This study aimed to determine accountants' personality profiles and test which personality traits make accountants happier at work and in social life. In this context, the relationships between the personality traits of professional accountants (within the scope of the Dark Triad and Big Five) and their job satisfaction, life satisfaction, and personality-profession fit were examined. In this direction, quantitative research was designed, and professional accountants participated (N = 202) in the study. According to the findings, it is determined that the Dark Triad traits (narcissism, Machiavellianism, and psychopathy) of the accountants are at a low level. Levels of dark personality traits were negatively associated with life satisfaction, while job satisfaction and personality-occupation fit were not significantly associated. Furthermore, the highest score regarding Big Five personality traits (i.e., openness to experience, conscientiousness, extraversion, agreeableness, and neuroticism) was obtained in agreeableness among the accountants. A positive relationship was found between the openness to experience, conscientiousness, extraversion, and agreeableness characteristics of accountants and their job satisfaction, life satisfaction, and personality-profession fit, while a negative relationship was detected with neuroticism. As a result, it is concluded that accounting professionals with high levels of openness to experience, conscientiousness, extraversion, and agreeableness are happier in their work and lives.

Keywords: Personality, dark triad, big five, job satisfaction, accountants.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
16.05.2024

Kabul Tarihi:
03.09.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, muhasebecilerin kişilik profillerini belirlemek ve hangi kişilik özelliklerinin muhasebecilerin iş ve sosyal yaşamda daha mutlu ettiğini test etmektir. Bu kapsamda, Karanlık Üçlü ve Büyük Beşli kapsamındaki muhasebe meslek mensuplarının kişilik özellikleri ile iş doyumunu, yaşam doyumunu ve kişilik-meslek uyumu arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Bu doğrultuda, nicel bir araştırma tasarlanmıştır ve muhasebe meslek mensupları araştırmaya katılmıştır (N = 202). Elde edilen bulgulara göre, muhasebecilerin Karanlık Üçlü özelliklerinin (narsisizm, Makyavelizm ve psikopati) düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Karanlık kişilik özelliklerinin düzeyleri yaşam tatmini ile olumsuz yönde ilişkilirken, iş tatmini ve kişilik-meslek uyumu arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Muhasebeciler arasında Beş Büyük kişilik özelliği (deneyime açıklık, vicdanlılık, dışadönüklük, uyumluluk ve nevroitiklik) açısından en yüksek puan, uyumluluk boyutunda elde edildi. Muhasebecilerin deneyime açıklık, vicdanlılık, dışa dönüklük ve geçimlilik özellikleri ile iş doyumunu, yaşam doyumunu ve kişilik-meslek uyumu arasında pozitif, nevroitiklik ile ise negatif bir ilişki bulunmuştur. Sonuç olarak deneyime açıklık, vicdanlılık, dışa dönüklük ve yumuşak başlılık düzeyleri yüksek olan muhasebe profesyonellerinin işlerinde ve yaşamlarında daha mutlu oldukları sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kişilik, karanlık üçlü, büyük beşli, iş tatmini, muhasebeciler.

Atf/ to Cite (APA): Baral, G. (2024). Delving into the happiness of professional accountants: examining the interplay between personality traits, and job and life satisfaction. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 9(25), 727-739. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1485201>

1. Introduction

Personality traits refer to highly consistent patterns of emotion, thought, and behavior unique to the individual that differs from one another (Buchanan and Huczynski, 2019). Genetic factors, early childhood experiences, and social environment are very influential in the formation and development of personality. After personality traits become evident, the rate of change slows down (Plotnik and Kouyoumdjian, 2013). For this reason, it can lead to highly effective results when people make strategic decisions in their lives accordingly (O'Reilly, 1977). In particular, it is recommended to make choices in accordance with the nature and personality characteristics of the individual in choosing a profession. Research has been done on the personality profiles of various occupational groups (Joffe et al., 2022; Pérez-Fuentes et al., 2019). However, there are limited studies on whether accounting professionals can be happier in their work and social lives depending on their personality traits. Hence, in this study on the present research gap, the relationship between the personality traits and personality-profession fit of professional accountants, and their job and life satisfaction has been examined. As personality traits, the Dark Triad (subclinical narcissism, Machiavellianism, and subclinical psychopathy), which has been widely studied in various fields of psychology and social sciences, and the big five personality traits which are the most commonly used in psychology are examined.

The dark triad is included in this study because, generally speaking, only the big five personality traits are taken into account in research on accountants' personality traits (Saadullah and Bailey, 2014). Thus, the relationship between the personality traits of accountants and their attitudes toward work and life has been investigated more thoroughly. When the studies on the personality traits of accounting profession groups are examined, it is seen that either limited personality traits are included in the research model (Poroy Arsoy et al., 2018) or the focus is on accounting students (Briggs et al., 2007) instead of accountants. In this respect, this study may be able to fill in more empirical gaps in this area

Accounting professionals are expected to have many skills in both field-specific knowledge and soft skills. Personality traits such as honesty, openness to cooperation, good communication skills, flexibility, and creativity can be counted at this point (Williams, 2015). In other words, contrary to what some researchers emphasized in previous studies (e.g., being uncreative, for example, according to Maslow (1965), professional accountants should have all the soft skills required by the 21st century at a high level. This study will contribute to a better understanding of the personality traits suitable for accountants as it will be determined which personality traits will be happier (in the sense of satisfaction) at work and in social life.

Within the scope of the study, the conceptual framework of the personality traits and other attitudes (job satisfaction and life satisfaction) in the research was initially presented. Then, based on the previous empirical studies, the background of the research was discussed, and research hypotheses were formulated. Afterward, the findings of the empirical study were shared, and finally, the findings were discussed.

2. Conceptual Framework

Personality expresses the self-consistent and individual-specific patterns of emotion, thought, and behavior that distinguish the individual from others (Buchanan and Huczynski, 2019). The subject of personality, which finds a highly critical field of study in psychology, is also studied in many other social science fields. The fact that personality traits show a permanent tendency (Plotnik and Kouyoumdjian, 2013) increases the interest of academic studies in examining personality traits in working life (Furnham, 2002).

Dark Triad. Since Paulhus and Williams (2002), Dark Triad classification has been extensively studied and become the subject of empirical research in many fields (Crysel et al., 2013;

Endriulaitienė et al., 2018; Furnham et al., 2013). It consists of subclinical narcissism, Machiavellianism, and subclinical psychopathy. Each dimension is briefly discussed below.

Narcissism: A personality disorder in DSM-V (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders, Fifth Edition), is measured and examined at a subclinical level in many sub-branches of psychology and organizational studies (Özsoy and Ardiç, 2017). It is also widely examined within the scope of working life, especially in the sample of managers (Higgs, 2009; Resick et al., 2009). It includes behavioral patterns such as seeing oneself as superior and privileged to other people, arrogance, establishing authority over others, sensitivity to criticism, desire to be in the foreground, and contempt for others (Brown, 1997; Campbell et al., 2011; Miller et al., 2017).

Machiavellianism: The concept is based on Niccolò Machiavelli's book, *The Prince*, (Italian: *Il Principe*). Later, the studies started to measure this structure. First, Machiavellianism is not a personality disorder (Belfry et al., 2020). Instead, it is a personality trait showing that it is legitimate to be purpose and power-oriented, to act unethically when necessary for personal interests, and to be opportunistic to achieve personal goals. The people who have this personality trait have low empathy levels, apply various tactics for their own purposes in human relations, and are superficial and goal-oriented in human relations (Fehr et al., 2013; Jonason and Webster, 2010; Nelson and Gilbertson, 1991; Paulhus and Williams, 2002).

Psychopathy: It is closely related to antisocial personality disorder in DSM-V. Psychopathy refers to a person's low level of empathy, impulsivity, aggressive behaviors, exhibiting risky behaviors, selfishness, and a low level of mercy (Hare et al., 2012; Hare and Neumann, 2008; Patrick, 2018). Although it is common in clinical populations, research in the field indicates that many people with high levels of psychopathy can come to critical positions in working life if they have a high level of education and culture (Babiak et al., 2007).

Big Five. It is one of the most widely used classifications of personality traits in psychology and other fields of social sciences (such as management, organizational studies, and organizational psychology). Big Five expresses personality traits that are reduced to five basic dimensions after examining thousands of adjectives related to personality traits (Özsoy et al., 2014).

Openness to experience. Individuals with a high level of openness to experience like to try new things and are open to differences and exciting experiences. They are curious and open to art and new cultures (De Raad, 2000). On the other hand, individuals with low openness to experience tend to be more traditional (Robbins and Judge, 2011; Zhao and Seibert, 2006).

Conscientiousness. Individuals with high conscientiousness are disciplined, success-oriented, and organized. They value being successful at work. They are reliable and stable (Costa and McCrae, 1992; Luthans et al., 2021). On the contrary, individuals with low conscientiousness are somewhat scattered, easily distracted, and have a weak will to continue a specific task until the end (Özsoy et al., 2014).

Extraversion. Individuals with a high level of extraversion are sociable, talkative, energetic, and have no trouble making new friends. Contrarily, individuals with a high level of introversion are quiet and shy and have fewer friends. When they enter a new social environment, they find it difficult to make friends quickly (Robbins and Judge, 2011; Zhao and Seibert, 2006).

Agreeableness. Individuals with high agreeableness are easily adaptable to social relations, away from conflicts, and get along with others quickly. Individuals who score low on this dimension are confrontational, quick-tempered, and could be stubborn in social situations (Costa and McCrae, 1992; Robbins and Judge, 2011).

Neuroticism. Individuals with a high level of neuroticism can be irritable, angry, and inconsistent for minor reasons. The behavior of neurotics is challenging to predict. They may exhibit erratic and maladaptive behavioral patterns (Barlow et al., 2014; Widiger and Oltmanns, 2017). Individuals with low neuroticism are consistent, reliable, and adaptable in mood (Özsoy et al., 2014).

Job satisfaction. In its simplest form, job satisfaction is formed as a consequence of the evaluation of many dimensions such as the job itself, working conditions, direct (i.e., wage, career opportunity, self-development opportunity) and indirect benefits (such as the image and reputation of the job), relations with colleagues and managers (Aziri, 2011; Locke, 1969). Job satisfaction refers to a positive attitude towards work as a result of the employee's general evaluation of all these factors. If this attitude is negative, job dissatisfaction occurs (Özsoy, 2015).

Life satisfaction. It is measured by the level of positivity of one's attitude towards one's life, considering all aspects of life. If the person's attitude towards his life is positive, it is understood that life satisfaction is high, and if it is negative, then it is low (Proctor et al., 2017).

3. Developing Hypotheses

For employees to succeed professionally, they need to work in an appropriate organization, sector, and job which is compatible with their expectations, nature, and personality (Kristof-Brown et al., 2005). The right decision in these matters makes the person happy and productive in the long run since individuals want to specialize in an area where they can continue to work in the long term instead of temporary or one-day jobs while planning their careers. The personal skills and equipment required by each job and sector differ. Therefore, to succeed in specific jobs, it is necessary to have the personality traits and individual differences required for the job. For example, a shy personality may negatively affect a sales consultant's success.

How the personality traits of accountants should be is an important question to answer since this study focuses on the personality traits of accountants and their happiness in business and social life. Previous studies focused mainly on the personality traits of accounting students (Briggs et al., 2007; Davidson and Etherington, 1995; Kovar et al., 2003; Wolk and Nikolai, 1997). A few studies have yet to examine the relationship between accountants' personality traits and their attitudes toward work. Nevertheless, the relationship between the personality traits of accountants and their attitudes and behaviors towards work has not been studied in depth (Granleese and Barrett, 1990; Karakaş et al., 2017; Özkan and Hacıhasanoğlu, 2012).

First, it is necessary to examine the personality traits of accounting professionals by moving away from certain stereotypes (for example, being too detail-oriented). Simply put, accountants are already expected to be meticulous and detail-oriented when analyzing and reporting financial statements and financial situations of organizations, controlling the organization's income and expenses, and performing a variety of other similar tasks. However, it is clear that, in the 21st century, accountants need some skills and individual competencies that are far beyond the aforementioned ones.

Practical communication skills, critical thinking, time management, and organizational abilities are essential for a successful career in the accounting profession (Gallagher and Freeman, 2022). Recognizing that these skills are indispensable for success in the accounting profession, the research hypotheses are formulated below.

When viewed in the context of the dark triad, although it is emphasized that narcissists come to managerial roles more and have more ability to influence others due to their power-oriented nature (Özsoy, 2017; Volmer et al., 2016), it does not directly meet the skills needed in the accounting profession since showing off, establishing authority, and trying to impress others are not vital skills required in accounting. In this respect, it is not possible to claim that narcissistic tendencies will increase success and happiness among accountants.

Machiavellians are power and self-interest-oriented individuals. They set up tactics to achieve their personal goals by prioritizing their interests (Christie and Geis, 1970). These people get along well with the others in power and form superficial relationships with those who are not powerful. All these essential features are optional to practice the accounting profession successfully and happily.

Psychopaths tend to exhibit low empathy and show selfish, impulsive, and aggressive behaviors (Özsoy and Ardıç, 2017). These features reveal a disagreeable profile that creates problems in human relations. However, as stated above, communication skills are critical in accounting. There is also no background for accountants who tend to be psychopathic to be successful and happy.

Based on all the features listed above in terms of the dark triad, the first hypothesis of the research was formulated as follows.

Hypothesis 1: The Dark Triad (including all components) is not a necessary personality trait for accountants to be happy at work and in social life.

Regarding openness to experience, individuals with a high level of openness to experience are open-minded people who like to meet new people and cultures (Robbins and Judge, 2011). These tendencies are in line with the soft skills needed in accountancy. Therefore, the increase in openness to experience is expected to pave the way for accountants to be more successful and happier.

Individuals with high conscientiousness are organized, disciplined, and hardworking. These are the basic features needed in the accounting field since, to control financial processes, it is necessary to act in a disciplined and coordinated way instead of doing messy and superficial work (Costa and McCrae, 1992). Conscientiousness has many backgrounds that can increase accounting success, happiness, and productivity.

From the point of view of the extraversion level, accounting is more than just a desk job without interacting with others. Communication skills, effective decision-making, and healthy interaction are among the essential skills for accountants. Thus, the increase in the level of extraversion of accountants will play a role in their satisfaction with their work and life.

Effective decision-making, critical thinking, and a healthy and sustainable communication channel are critical in accounting. Individuals with a high level of agreeableness get along well with others and are less likely to have ineffective conflicts (Costa and McCrae, 1992; Luthans et al., 2021). Therefore, agreeableness is an essential feature of the accounting profession.

Neurotics are emotionally turbulent tides and have high levels of anxiety and irritability (Barlow et al., 2014). In this respect, neuroticism can potentially negatively affect the accounting profession.

Based on all the features listed above in terms of the big five, the second hypothesis of the research is formulated as follows.

Hypothesis 2: The big-five components (except for neuroticism) are necessary personality traits for accountants to be happy at work and socially.

4. Methods

Procedure and Data Collection: A questionnaire form containing the demographic information questions and the scales below was prepared. With the support of the Sakarya Chamber of Certified Public Accountants, the questionnaire form was tried to be reached by snowball sampling method online. In addition, the survey form was sent online to the professionals living in Sakarya by applying to the other social networks of the researcher. Also, an online questionnaire was sent to the accountants working in accounting departments of large-scale corporate companies. In this direction, a total of 233 responses were received. Depending on the answers to the question in the questionnaire "what is your profession?", ten responses were excluded because the participants were not professional accountants. With the help of the reverse coded questions in the big five scale, eight responses coming from the participants were determined to be filled carelessly. They were also removed from the data set. In addition, it was determined that seven responses were filled

incompletely and sloppily. For this reason, they were removed from the data set. Therefore, the related analyses were carried out with 208 valid responses.

Participants. 58.7% are women, 61.1% are single, 19.6% are secondary school graduates, and 78% have bachelor's degrees. Age (mean = 40.76, SD = 10.60).

4.1. Scales

Dark Triad: The Turkish form (Özsoy et al., 2017) (DTDD-T) of Dark Triad Dirty Dozen (DTDD), developed by Jonason and Webster (2010), is used. The scale measures narcissism, Machiavellianism, and psychopathy with four items each. The participants rate the items 1 (definitely disagree) to 5 (definitely agree).

Big Five: The Turkish version (Sümer et al., 2005) of the 44-item Big Five Inventory (Benet-Martinez and John, 1998) is used to assess big five personality traits. The participants rate the items 1 (definitely disagree) to 5 (definitely agree).

Job Satisfaction: The Turkish Translation (Özsoy and Ardıç, 2017) of the 5-item short version of the general job satisfaction scale developed by Brayfield and Rothe (1951) is used. The participants rate the items 1 (definitely disagree) to 5 (definitely agree).

Life Satisfaction: The Turkish translation (Özsoy et al., 2014) of the single-item life satisfaction scale developed by Quinn et al. (1974) is used. The participants rate the item 1 (definitely disagree) to 5 (definitely agree).

Personality-Profession Fit: The participants evaluated the single-item “My profession is suitable for my personality” as 1 (definitely disagree) to 5 (definitely agree) in order to assess personality-profession fit.

4.2. Results

Descriptive statistics of the variables (mean, standard deviation), Cronbach's Alpha internal consistency scores, and correlation analysis findings are presented in Table 4. As can be seen, the internal consistency levels of all scales are within the acceptable range (min. $\alpha = 0.70$). The findings of the factor analysis are presented in Table 1 for the Dark Triad, Table 2 for the Big Five, and Table 3 for the Job Satisfaction Scale. Factor analysis was not conducted for the variables of life satisfaction and personality-profession fit as they were measured using a single item. Additionally, the results of the multiple regression analysis, conducted to test the effects of personality traits (both the Big Five and the Dark Triad) on job satisfaction, life satisfaction, and personality-profession fit, are presented in Table 5.

A principal component analysis (PCA) was conducted using the Dark Triad scale through exploratory factor analysis (EFA). The results of the analysis indicated that the items were distributed across three factors, consistent with the original structure of the scale, with the lowest factor loading being 0.56. The equamax rotation method was employed to enhance the clarity of factor differentiation and to highlight the factor loadings. The Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure was found to be 0.81, indicating that the sample size was adequate for factor analysis ($KMO > 0.70$). Additionally, Bartlett's test of sphericity was significant ($p < 0.001$), further confirming the suitability of the data for factor analysis. The details of the factor analysis are presented in Table 1.

Table 1. Factor Analysis Findings for the Dark Triad Personality Traits Scale

Dark Triad Dirty Dozen Scale	Factor Names		
	Narcissism	Machiavellianism	Psychopathy
Range of factor loadings	0.56-0.86	0.57-0.79	0.56-0.73
Explained variance (%)	24.80	23.23	13.12
Eigenvalue	4.46	1.68	1.20
Total variance explained (%)	61 %		
KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) value	.81		
Bartlett's Test of Sphericity, Approximate Chi-Square value	920.36 p<0.000		
df	66		

A principal component analysis (PCA) was conducted using the Big Five, five-factor personality scale through exploratory factor analysis (EFA). The results indicated that the items were distributed across five factors, consistent with the original structure of the scale, with the lowest factor loading being 0.41. The equamax rotation method was employed to enhance the clarity of factor differentiation. The Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure was found to be 0.83, indicating that the sample size was adequate for factor analysis (KMO > 0.70). Additionally, Bartlett's test of sphericity was significant (p < 0.001), further confirming the suitability of the data for factor analysis. The details of the factor analysis are indicated in Table 2.

Table 2. Factor Analysis Findings for the Big Five Personality Traits Scale

Big-Five Scale	Factor Names				
	Agreeableness	Neuroticism	Extraversion	Conscientiousness	Openness to experience
Range of factor loadings	0.46-0.75	0.42-0.77	0.50-0.75	0.50-0.71	0.41-0.67
Explained variance (%)	11.34	11.03	9.98	8.98	7.03
Eigenvalue	9.76	4.02	3.40	2.27	1.85
Total variance explained (%)	48.38 %				
KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) value	.83				
Bartlett's Test of Sphericity, Approximate Chi-Square value	4026.10 p<0.000				
df	946				

A principal component analysis (PCA) was conducted using the Big Five, five-factor personality scale through exploratory factor analysis (EFA). The results of the analysis indicated that the items were distributed across a single factor, consistent with the original structure of the scale, with the lowest factor loading being 0.67. The Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure was found to be 0.81, indicating that the sample size was adequate for factor analysis (KMO > 0.70). Additionally, Bartlett's test of sphericity was significant (p < 0.001), further confirming the suitability of the data for factor analysis. The details of the factor analysis are displayed in Table 3.

Table 3. Factor Analysis Findings for the Job Satisfaction Scale

Job Satisfaction Scale	Single Factor
Range of factor loadings	0.67-0.85
Eigenvalue	3.11
Total variance explained (%)	62.21 %
KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) value	.81
Bartlett's Test of Sphericity, Approximate Chi-Square value	413.28 p<0.000
df	10

Considering the average scores, professional accountants' job satisfaction, life satisfaction, and personality-job fit levels are moderate and partially high. In terms of personality traits, it is seen that the dark triad components are shallow, and the agreeableness score is the highest.

As seen in Table 4, the job satisfaction of professional accountants was not associated with any component of the dark triad. On the contrary, their job satisfaction was positively associated with openness to experience, conscientiousness, extraversion, and agreeableness. The personality trait with the highest correlation coefficient with job satisfaction is extraversion. Neuroticism is negatively associated with job satisfaction.

Life satisfaction of the professional accountant members was negatively related to the dark triad global and other dark triad components. Like job satisfaction, life satisfaction was also positively associated with openness to experience, conscientiousness, extraversion, and agreeableness and negatively associated with neuroticism. The personality trait with the highest correlation coefficient with life satisfaction was found to be conscientiousness.

Personality-profession fit was not associated with the dark triad components but was also positively associated with openness to experience, conscientiousness, extraversion, and agreeableness. The most robust correlation coefficient with personality-profession fit was obtained with conscientiousness. Personality-profession fit was positively associated with job satisfaction and life satisfaction. It was determined that as age increases, the levels of narcissism and neuroticism in professional accountant members will decrease. Additionally, it can be inferred from the correlation analysis that men have higher levels of psychopathy compared to women, and women are more agreeable and neurotic than men. This is because gender (coded as 1 for male and 2 for female) is negatively correlated with psychopathy and positively correlated with agreeableness and neuroticism.

Table 4. Correlation Analysis Findings, Internal Consistency Scores, And Descriptive Statistics of The Variables

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Dark Triad Total	1												
2. Narcissism	.84***	1											
3. Machiavellianism	.80***	.50***	1										
4. Psychopathy	.70***	.33***	.45***	1									
5. Openness to Experience	.05	.12	-.01	-.04	1								
6. Conscientiousness	-.30***	-.17*	-	-.24**	.42***	1							
			.35***										
7. Extraversion	.02	.04	.01	-.02	.52***	.41	1						
8. Agreeableness	-.46***	-.26**	-	-	.25***	.55***	.25	1					
			.43***	.46***									
9. Neuroticism	.17*	.18	.14	.09	-	-	-	-	1				
					.27***	.46***	.36***	.30***					
10. Job satisfaction	-.09	-.04	-.12	-.07	.25***	.30***	.40***	.26***	-	1			
									.39***				
11. Life Satisfaction	-.24**	-.18*	-	-.15*	.36***	.44***	.41***	.38***	-	.39***	1		
			.25***						.50***				
12. Personality-Profession Fit	-.09	-.09	-.13	.01	.18*	.29***	.26***	.24**	-	.62***	.44***	1	
									.33***				
13. Age	-.13	-.19**	-.11	.01	-.01	.13	.01	.01	-.15*	.11	.13	.07	1
14. Gender	-.03	.12	-.11	-.15*	.03	-.05	-.10	.14*	.16*	.02	-.03	.07	-
													.43***
Mean	1.85	2.32	1.57	1.65	3.68	3.93	3.69	4.13	2.92	3.69	3.737	3.74	40.76
Standard Deviation	0.68	1.09	0.76	0.73	0.75	0.65	0.77	0.58	0.85	0.94	1.09	1.22	10.70
Cronbach's α	.86	.80	.76	.70	.85	.80	.79	.70	.81	.84			

Note: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$. Gender was coded as 1 = Male, 2 = Female, developed by the author

The findings of the multiple regression analysis, in which all components of the Dark Triad and the Big Five were treated as independent variables, and job satisfaction, life satisfaction, and personality-profession fit were also examined as independent variables, are presented in Table 5. The obtained results reveal that one of the key findings is that neuroticism negatively affects job satisfaction, life satisfaction, and personality-profession fit. Moreover, it was observed that extraversion positively influences both job and life satisfaction. In conjunction with the correlation analysis, these findings indicate that extraversion is a significant predictor of success in both professional and social life for accountants. Furthermore, neuroticism has been identified as a

precursor to unhappiness in accountants' professional and personal lives and is considered an unsuitable personality trait for the accounting profession.

Table 5. Multiple Regression Findings

Independent Variables	Dependent Variables								
	Job Satisfaction			Life Satisfaction			Personality-Profession Fit		
	β	t	R^2	β	t	R^2	β	t	R^2
Narcissism	.05	0.68	.21	-.07	-1.01	.36	-.01	-0.18	.13
Machiavellianism	-.08	-1.03		-.12	-1.60		-.08	-0.98	
Psychopathy	.02	0.28		.06	.86		.15	1.89	
Openness to Experience	.01	0.14		.13	1.93		.01	0.12	
Conscientiousness	-.02	-0.17		.06	.81		.06	0.63	
Extraversion	.28***	3.59		.17*	2.47		.12	1.45	
Agreeableness	.09	1.12		.14	1.81		.14	1.61	
Neuroticism	-.26**	-3.47		-.31***	-4.69		-.21**	-2.70	

Note: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$. R^2 represents adjusted R^2 developed by the author

From the perspective of the Big Five, although extraversion and conscientiousness showed high correlations with job and life satisfaction in the correlation analysis, it is observed that extraversion plays the predominant role in the multiple regression analysis.

4. Conclusion

This research focuses on which personality traits will make accountants happier in their jobs and social lives. The findings display that all dark triad components (narcissism, Machiavellianism, and psychopathy) were not related to the happiness of accountants at work and in social life, and H1 was supported in this way. As expected for the big five, negative correlations were obtained between neuroticism and job and life satisfaction of accountants, positive relationships were obtained with all other components, and H2 was supported.

Engaging in accounting should be seen as more than just following the work of accounting firms and having minimal contact with colleagues in the workplace. In order to practice this profession, first of all, it is a must to have the essential soft skills needed in the 21st century (Williams, 2015). The findings in this direction were obtained in this study. In other words, accountants should be harmonious, extroverted people with a high sense of responsibility and openness to experience. In this way, they are happier both at work and in their lives. Regarding personality-work fit, it has also been found that accountants with these characteristics are happier at work in social life.

The study, on the other hand, displayed that having dark personalities is not necessary for accountants. Since individuals with these characteristics are self-interested and have a high tendency to use others who focus on success in the short term (Özsoy, 2017), these traits are not helping the happiness of accountants. However, discipline, ethics, honesty, and responsibility are essential requirements in the accounting profession.

A general comparison was made using the results obtained from different samples to relate the findings with previous empirical studies. In the study carried out by Joshanloo et al. (2011), similar to our current study, neuroticism was found to have a negative correlation with life satisfaction, while extraversion, agreeableness, conscientiousness, and openness to experience showed positive correlations with life satisfaction. Additionally, extraversion was identified as having the strongest impact on life satisfaction. Similar findings were also reported by Szcześniak et al. (2019). Consistent with previous studies, dark personality traits were negatively associated with agreeableness and conscientiousness (Ardıç and Özsoy, 2016). These findings suggest that individuals with dark personality traits experience difficulties in getting along with others (Jonason and Webster, 2010).

One of the study's primary contributions is to challenge the misunderstanding that accounting is simply a technical job, as some people believe. Accounting requires frequent and effective communication with others, making it a profession where extraverted individuals who can easily communicate and have high self-confidence are likelier to be happy. On the other hand, neurotic individuals, who are prone to mood swings and pessimism, are less likely to find happiness in the accounting profession.

As in every study, there are a few limitations in the present study. First, a limited sample was included, and only quantitative methods were used. Personality-profession fit and life satisfaction were measured with a single item each. Although single-item scales might also lead to satisfactory results regarding psychometric properties (Wanous et al., 1997), this situation still appears as a limitation. Besides, the limitations of the study include the use of convenience sampling for data collection and the reliance solely on self-report measures.

In further studies, the relationships between performance and personality traits can be examined among accountants. Accordingly, it can be investigated the effect of personality traits on high performance of professional accountants. In addition, in this study, personality traits were discussed only within the scope of the dark triad and the big five. However, the role of individual differences, such as honesty, discipline, self-efficacy, and optimism, which are essential for the accounting profession, should also be examined. In this respect, studies in multidisciplinary fields are appreciated because accounting education is given in social sciences. The critical fields that nurture the social sciences are psychology, social psychology, and sociology. Accordingly, research can be done at many points where the related and accounting fields intersect. Although the direct examination of current issues in the accounting field is of critical importance, studying accountancy by feeding from other fields of social sciences will also contribute to the field.

As a result, this study, which was built on many limitations, uncovered that personality traits such as openness to experience, conscientiousness, extraversion, and agreeableness play an essential role in the happiness of accountants in their work and social life. On the contrary, it can be noted that personality traits such as narcissism, Machiavellianism, psychopathy, and neuroticism generally affect the happiness of accountants negatively in their work and social life. Among all the Big Five personality traits, extraversion was found to be the most positively influential trait on accountants' happiness at work and in social life, while neuroticism was identified as the trait with the most negative impact.

References

- Ardıç, K., and Özsoy, E. (2016, 15-17 December). Examining the relationships between the dark triad traits and big five personality dimensions. *Proceedings of the Fifth European Academic Research Conference on Global Business, Economics, Finance and Banking (EAR16Turkey Conference)*. Istanbul, Türkiye.
- Aziri, B. (2011). Job satisfaction: A literature review. *Management research & practice*, 3(4). 77-86. <https://mrp.ase.ro/no34/f7.pdf>
- Babiak, P., Hare, R. D., and McLaren, T. (2007). *Snakes in suits: When psychopaths go to work* (p. 352). New York: Harper.
- Barlow, D. H., Sauer-Zavala, S., Carl, J. R., Bullis, J. R., and Ellard, K. K. (2014). The nature, diagnosis, and treatment of neuroticism: Back to the future. *Clinical Psychological Science*, 2(3), 344-365. <https://doi.org/10.1177/2167702613505532>
- Belfry, K. D., Deibel, S. H., and Kolla, N. J. (2020). Time of day matters: An exploratory assessment of chronotype in a forensic psychiatric hospital. *Frontiers in Psychiatry*, 11, 550597. <https://doi.org/10.3389/fpsy.2020.550597>

- Benet-Martinez, V., and John, O. P. (1998). Los cinco grandes across cultures and ethnic groups: multitrait-multimethod analyses of the big five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 729-750. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.75.3.729>
- Brayfield, A. H., and Rothe, H. F. (1951). An index of job satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 35(5), 307-311. <https://doi.org/10.1037/h0055617>
- Briggs, S. P., Copeland, S., and Haynes, D. (2007). Accountants for the 21st century, where are you? A five-year study of accounting students' personality preferences. *Critical Perspectives on Accounting*, 18(5), 511-537. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2006.01.013>
- Brown, A. D. (1997). Narcissism, identity, and legitimacy. *Academy of Management Review*, 22(3), 643-686. <https://doi.org/10.2307/259409>
- Buchanan, D. A., and Huczynski, A. A. (2019). *Organizational behavior*. Pearson UK.
- Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Campbell, S. M., and Marchisio, G. (2011). Narcissism in organizational contexts. *Human Resource Management Review*, 21(4), 268-284. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2010.10.007>
- Christie, R., and Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York, NY: Academic Press.
- Costa, P. T., Jr., and McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa, FL: PAR.
- Crysel, L. C., Crosier, B. S., and Webster, G. D. (2013). The Dark Triad and risk behavior. *Personality and Individual Differences*, 54(1), 35-40. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.07.029>
- Davidson, R. A., and Etherington, L. D. (1995). Personalities of accounting students and public accountants: Implications for accounting educators and the profession. *Journal of Accounting Education*, 13(4), 425-444. [https://doi.org/10.1016/0748-5751\(95\)00025-9](https://doi.org/10.1016/0748-5751(95)00025-9)
- De Raad, B. (2000). *The big five personality factors: the psycholexical approach to personality*. Hogrefe and Huber Publishers.
- Endriulaitienė, A., Šeibokaitė, L., Žardeckaitė-Matulaitienė, K., Markšaitytė, R., and Slavinskienė, J. (2018). Attitudes towards risky driving and Dark Triad personality traits in a group of learner drivers. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, 56, 362-370. <https://doi.org/10.1016/j.trf.2018.05.017>
- Fehr, B., Samsom, D., and Paulhus, D. L. (2013). The construct of Machiavellianism: twenty years later. In: C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.), *Advances in personality assessment, Vol. 9*, (pp. 77-116). Lawrence Erlbaum Associates. <https://psycnet.apa.org/record/1992-98768-003>
- Furnham, A. (2002). *Personality at work: individual differences in the workplace*. Routledge.
- Furnham, A., Richards, S. C., and Paulhus, D. L. (2013). The Dark Triad of personality: a 10 year review. *Social and Personality Psychology Compass*, 7(3), 199-216. <https://doi.org/10.1111/spc3.12018>
- Gallagher, M. (Contributor) and Freeman, V. (Editor) (2022, August 31). The accounting skills you need for a successful career. *FORBES*. Retrieved May 5, 2024, from <https://www.forbes.com/advisor/education/business-and-marketing/skills-for-accounting-career/>
- Granleese, J., and Barrett, T. F. (1990). The social and personality characteristics of the Irish chartered accountant. *Personality and Individual Differences*, 11(9), 957-964. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(90\)90278-Y](https://doi.org/10.1016/0191-8869(90)90278-Y)
- Hare, R. D., and Neumann, C. S. (2008). Psychopathy as a clinical and empirical construct. *Annual Review of Clinical Psychology*, 4, 217-246. <https://doi.org/10.1146/annurev.clinpsy.3.022806.091452>
- Hare, R. D., Neumann, C. S., and Widiger, T. A. (2012). Psychopathy. In T. A. Widiger (Ed.), *The Oxford handbook of personality disorders* (pp. 478-504). Oxford University Press.
- Higgs, M. (2009). The good, the bad and the ugly: Leadership and narcissism. *Journal of Change Management*, 9(2), 165-178. <https://doi.org/10.1080/14697010902879111>

- Joffe, M., Grover, S., King, J., and Furnham, A. (2022). Doctors in distress: The personality profile of derailing doctors. *International Journal of Social Psychiatry*, 69(1) 182-189. <https://doi.org/10.1177/00207640221075585>
- Jonason, P. K., and Webster, G. D. (2010). The dirty dozen: a concise measure of the Dark Triad. *Psychological Assessment*, 22(2), 420-432. <https://doi.org/10.1037/a0019265>
- Joshanloo, M., and Afshari, S. (2011). Big five personality traits and self-esteem as predictors of life satisfaction in Iranian Muslim university students. *Journal of Happiness Studies*, 12, 105-113. <https://doi.org/10.1007/s10902-009-9177-y>
- Karakaş, A., Saban, M., and Aslan, A. (2017). Muhasebe meslek mensuplarının kişilik özelliklerinin iş tatmini ve mesleki bağlılıklarına etkisi: Bartın ili örneği. *Mali Çözüm*, (Kasım-Aralık 2017), 41-62. https://archive.ismmmo.org.tr/YAYINLAR/MALI_COZUM/MALICOZUM144.pdf
- Kovar, S. E., Ott, R. L., and Fisher, D. G. (2003). Personality preferences of accounting students: A longitudinal case study. *Journal of Accounting Education*, 21(2), 75-94. [https://doi.org/10.1016/S0748-5751\(03\)00008-3](https://doi.org/10.1016/S0748-5751(03)00008-3)
- Kristof-Brown, A. L., Zimmerman, R. D., and Johnson, E. C. (2005). Consequences of individuals' fit at work: A meta-analysis OF person-job, person-organization, person-group, and person-supervisor fit. *Personnel Psychology*, 58(2), 281-342. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1744-6570.2005.00672.x>
- Locke, E. A. (1969). What is job satisfaction?. *Organizational Behavior and Human Performance*, 4(4), 309-336. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(69\)90013-0](https://doi.org/10.1016/0030-5073(69)90013-0)
- Luthans, F., Luthans, B. C., and Luthans, K. W. (2021). *Organizational behavior: an evidence-based approach* (14th Edition). Information Age Publishing.
- Maslow, A. H. (1965). *Eupsychian management: A journal*. Homewood, Ill: RD Irwin.
- Miller, J. D., Lynam, D. R., Hyatt, C. S., and Campbell, W. K. (2017). Controversies in narcissism. *Annual Review of Clinical Psychology*, 13, 291-315. <https://doi.org/10.1146/annurev-clinpsy-032816-045244>
- Nelson, G., and Gilbertson, D. (1991). Machiavellianism revisited. *Journal of Business Ethics*, 10(8), 633-639. <http://www.jstor.org/stable/25072196>
- O'Reilly III, C. A. (1977). Personality-job fit: Implications for individual attitudes and performance. *Organizational Behavior and Human Performance*, 18(1), 36-46. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(77\)90017-4](https://doi.org/10.1016/0030-5073(77)90017-4)
- Özkan, A., and Hacıhasanoğlu, T. (2012). Muhasebe meslek mensuplarının kişilik özellikleri ve etik karar verme davranışları arasındaki ilişkiler. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 37-52. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/niguiibfd/issue/19751/211394>
- Özsoy, E. (2017). *Kişiliğin karanlık yönünün tükenmişlik üzerine etkisi* (Ph.D Thesis). Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Sakarya.
- Özsoy, E., (2015). Türkiye'de iş tatmini araştırmalarının genel görünümü. In Özen, Kutanis, R. (Ed). *Türkiye'de örgütsel davranış çalışmaları I*, (pp. 103-123). Gazi Kitabevi.
- Özsoy, E., and Ardiç, K. (2017). Examining the effects of the dark triad (narcissism, machiavellianism and psychopathy) on job satisfaction. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 24(2), 391-406. <https://doi.org/10.18657/yonveek.297733>
- Özsoy, E., Erol, E., Korkutata, A., and Şeker, M. (2014). Kişilik modelleri boyutlarının karşılaştırılması: A tipi ve B tipi kişilik ve beş faktör kişilik modeli. *Uluslararası Hakemli Beşeri ve Akademik Bilimler Dergisi*, 3(9), 1-12.
- Özsoy, E., Rauthmann, J. F., Jonason, P. K., and Ardiç, K. (2017). Reliability and validity of Turkish version of Dark Triad Dirty Dozen (DTDD-T), Short Dark Triad (SD3-T) and Single Item Narcissism Scale (SINS-T). *Personality and Individual Differences*, 117, 11-14. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.05.019>
- Özsoy, E., Uslu, O., and Öztürk, O. (2014). Who are happier at work and in life? Public sector versus private sector: a research on Turkish employees. *International Journal of Recent Advances in Organizational Behaviour and Decision Sciences*, 1(2), 148-160.
- Patrick, C. J. (Ed.). (2018). *Handbook of psychopathy*. Guilford Publications.

- Paulhus, D. L., and Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 556-563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Pérez-Fuentes, M. D. C., Molero Jurado, M. D. M., Martos Martínez, Á., and Gázquez Linares, J. J. (2019). Burnout and engagement: Personality profiles in nursing professionals. *Journal of Clinical Medicine*, 8(3): 286. <https://doi.org/10.3390/jcm8030286>
- Plotnik, R., and Kouyoumdjian, H. (2013). *Introduction to psychology*. Cengage Learning.
- Poroy Arsoy, A., Uçma Uysal, T., and Bora Kılınçarslan, T. (2018). Muhasebe akademisyenlerinin kişilik özelliklerinin iş performansları üzerindeki etkisi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 17(53), 127-142. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mdbakis/issue/63892/967190>
- Proctor, C., Linley, P. A., and Maltby, J. (2017). Life satisfaction. In: *Levesque, R. (eds) Encyclopedia of Adolescence*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-32132-5_125-2
- Quinn, R. P., Staines, G. L., and McCullough, M. R. (1974). *Job satisfaction: Is there a trend?* (Manpower Research Monograph No. 30). Washington, DC: U.S. Department of Labor.
- Resick, C. J., Whitman, D. S., Weingarden, S. M., and Hiller, N. J. (2009). The bright-side and the dark-side of CEO personality: examining core self-evaluations, narcissism, transformational leadership, and strategic influence. *Journal of Applied Psychology*, 94(6), 1365-1381. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0016238>
- Robbins, S. P., and Judge, T. A. (2011). *Organizational behavior: Global edition*. Pearson.
- Saadullah, S. M., and Bailey, C. D. (2014). The “big five personality traits” and accountants’ ethical intention formation. In: *Research on professional responsibility and ethics in accounting*, 18, (pp. 167-191). Emerald Group Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S1574-076520140000018006>
- Sümer, N., Lajunen, T. and Özkan, T. (2005). Big five personality traits as the distal predictors of road accident involvement. In: Underwood, G. (Ed.), *Traffic and Transport Psychology*, (pp. 215-227). Elsevier.
- Szcześniak, M., Sopińska, B., and Kroplewski, Z. (2019). Big five personality traits and life satisfaction: the mediating role of religiosity. *Religions*, 10(7): 437. <https://doi.org/10.3390/rel10070437>
- Volmer, J., Koch, I, K., and Göritz, A. S. (2016). The bright and dark sides of leaders' Dark Triad traits: Effects on subordinates' career success and well-being. *Personality and Individual Differences*, 101, 413-418. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.06.046>
- Wanous, J. P., Reichers, A. E., and Hudy, M. J. (1997). Overall job satisfaction: how good are single-item measures?. *Journal of Applied Psychology*, 82(2), 247-252. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0021-9010.82.2.247>
- Widiger, T. A., and Oltmanns, J. R. (2017). Neuroticism is a fundamental domain of personality with enormous public health implications. *World Psychiatry*, 16(2), 144-145. <https://doi.org/10.1002/wps.20411>
- Williams, I. (2015). Personality traits every accountant should have (May 4, 2024). <https://insightfulaccountant.com/in-the-news/people-and-business/10-personality-traits-every-accountant-should-have/>
- Wolk, C., and Nikolai, L. A. (1997). Personality types of accounting students and faculty: Comparisons and implications. *Journal of Accounting Education*, 15(1), 1-17. [https://doi.org/10.1016/S0748-5751\(96\)00041-3](https://doi.org/10.1016/S0748-5751(96)00041-3)
- Zhao, H., and Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259-271. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.2.259>



Ekonomik Entegrasyon ve Ekonomik Karmaşıklık İlişkisi: AB27 Ülkeleri Analizi*

The Relationship Between Economic Integration and Economic Complexity: Analysis of EU27 Countries

Merve ESER**

Aykut ŞARKGÜNEŞİ***

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1452830>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

14.03.2024

Kabul Tarihi:

04.08.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, AB27 ülkelerine ait 1996-2018 dönemi yıllık verileri ile ekonomik entegrasyonun uzun dönemli dinamik etkilerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkilerini incelemektir. Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi Westerlund (2008) tarafından geliştirilen Durbin-Hausman eşbütünleşme testi ile tahmin edilmiştir. Uzun dönem panel eşbütünleşme katsayı tahmini için Eberhardt ve Bond (2009), Eberhardt ve Teal (2010) tarafından geliştirilen AMG testi uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre kurumsal kalite, ölçek ekonomileri ve teknolojik ilerleme etkilerinin ekonomik karmaşıklık üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Panelin geneli için DYY ve verimlilik etkilerinin ekonomik karmaşıklık üzerinde anlamlı bir etkisi bulunamazken ülke bazlı bulgularda heterojen etkiler tespit edilmiştir. Bu bulgulara göre entegrasyonun kurumsal kalite, teknolojik ilerleme ve ölçek ekonomileri yolu ile AB27 ülkelerinin karmaşıklığının artırılmasında yardımcı olabileceği sonucuna varılmıştır. Öte yandan, DYY etkisinin karmaşıklık bağlamında pozitif etkisinden faydalanmak amacıyla DYY kararlarının bölge içinde yer alan ülkeler arasında nispeten daha az gelişmiş ülkelerde yoğunlaştırılması önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik karmaşıklık, ekonomik entegrasyon, panel eşbütünleşme.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

14.03.2024

Accepted:

04.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



The aim of this study is to examine the effects of the long-term dynamic impacts of economic integration on economic complexity using the annual data for the period 1996-2018 for the EU27 countries. The cointegration relationship between the series was estimated using the Durbin-Hausman cointegration test developed by Westerlund (2008). The AMG test, developed by Eberhardt and Bond (2009) and Eberhardt and Teal (2010), was applied for the estimation of long-term panel cointegration coefficients. According to the findings, institutional quality, economies of scale, and technological progress have a positive and significant impact on economic complexity. While no significant effect of FDI and productivity on economic complexity was found for the overall panel, heterogeneous effects were identified in country-specific results. Based on these findings, it is concluded that integration can help enhance the complexity of the EU27 countries through institutional quality, technological progress, and economies of scale. On the other hand, to benefit from the positive impact of FDI in terms of complexity, it is recommended that FDI decisions be concentrated in relatively less developed countries within the region.

Keywords: Economic complexity, economic integration, panel cointegration.

Atıf/ to Cite (APA): Eser, M. ve Şarkgüneşi, A. (2024). Ekonomik entegrasyon ve ekonomik karmaşıklık ilişkisi: AB27 ülkeleri analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 740-764. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1452830>

* Bu makale, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Anabilim Dalı'nda 27.08.2024 tarihinde tamamlanan "Ekonomik Entegrasyon ve Ekonomik Karmaşıklık Arasındaki İlişki: AB27 Ülkeleri Analizi" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

**ORCID Arş. Gör., İstanbul Arel Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Finansman (İngilizce) Bölümü, merveeser@arel.edu.tr

***ORCID Doç. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, aykutsarkgunesi@beun.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Economic integration fosters deeper trade, investment, and other economic relationships by creating a broader market among countries. This process facilitates positive changes in the production structures and export diversification of countries. Economic complexity refers to the diversity and sophistication of a country's production structure. Countries that produce more diversified and sophisticated products exhibit a higher level of economic complexity. The complexity level of a country reflects various aspects of the economy, such as competitiveness, growth, and development, and provides a strong framework for understanding the challenges and issues within that economy. Understanding the relationship between economic complexity and economic integration can help countries design their trade and economic policies more effectively. Furthermore, this understanding will enable member countries to develop strategies aimed at promoting long-term economic growth and enhancing global competitiveness. In this way, the positive effects of integration can be maximized while minimizing the negative impacts. Studies on economic complexity have not yet sufficiently examined the role of economic dynamics and structural change. In this context, it is necessary to investigate more thoroughly how the processes that determine the development and transformation of an economy over time affect economic complexity. Integration leads to long-term transformations in the economic structures of member countries. The dynamic effects of integration refer to these long-term changes and developments. These transformations are expected to have an impact on economic complexity. Therefore, this study primarily investigates the role of economic integration on economic complexity. The research question focuses on addressing the long-term dynamic effects predicted by the new economic integration theory.

Literature Review:

Nguyen et al. (2023), Nguyen and Su (2021), Serwach and Gabrielczak (2021), and Gabrielczak and Serwach (2019, 2020) have examined the effects of economic integration on economic complexity. These studies primarily focus on short- and medium-term effects, alongside specific factors. However, more research is needed on the long-term transformations caused by integration in the economic structures of member countries and their effects on complexity. This study aims to fill this gap in the literature by clarifying the theoretical connections between integration and economic complexity and examining the long-term dynamic effects of economic integration using a panel cointegration analysis.

Methodology:

This study analyzes the relationship between the long-term dynamic effects of economic integration and economic complexity using annual data from the 1996-2018 period for the 27 European Union (EU27) countries. The EU27 countries were selected due to their long-term integration processes and their potential to serve as a model for other regional integrations. In the model, economic complexity is the dependent variable, while economies of scale, technological progress, foreign direct investment, productivity, and institutional quality are the independent variables. The Breusch and Pagan (1980) LM test was used to assess cross-sectional independence, the Blomquist and Westerlund (2013) HAC Robust Delta test for the homogeneity assumption, the Pesaran (2007) CIPS test for stationarity, and the Westerlund (2008) Durbin-Hausman test for cointegration. The long- and short-term cointegration coefficients were estimated using the AMG test developed by Eberhardt and Bond (2009) and Eberhardt and Teal (2010).

Results and Conclusions:

According to the results of the panel cointegration analysis, foreign direct investment and productivity have heterogeneous effects on economic complexity. The sectoral differences specific to countries and the diversity in their levels of economic development are the main reasons for this variation. The research concludes that economic integration enhances economic complexity through institutional quality, economies of scale, and technological advancement. Based on the findings, it is recommended that institutional structures be continuously improved and industrial policies be implemented to better leverage economies of scale in order to reduce production costs and increase productivity. Additionally, it is crucial for countries to continue investing in technology and to develop policies that encourage innovation. Supporting R&D activities and ensuring the integration of innovative technologies into production processes are also recommended. Given the role of economic integration in increasing economic complexity, it is suggested that policies aimed at strengthening international trade agreements and regional integration processes be pursued. This would contribute to the long-term economic growth of member countries, enhance their global competitiveness, and increase resilience against global fluctuations by reducing sectoral dependencies. Furthermore, it is recommended to improve investment policies aimed at increasing economic complexity. In this context, it is important to enhance incentives for high value-added and technology-intensive sectors and to develop strategies for more effectively directing foreign direct investments.

1. Giriş

Ekonomik karmaşıklık, bir ülkenin üretken yapısını yansıtan sahip olduğu bilgi miktarı veya “yetenek” çeşitliliği olarak tanımlanmaktadır (Hidalgo ve Hausmann, 2009; Hausmann vd., 2013). Başka bir deyişle, ülke içinde yer alan ekonomik aktörlerin birbirleri ile etkileşimleri sonucu sahip oldukları yetenek seti ile neler yapabildikleri, ülkelerin karmaşıklık düzeyini belirlemektedir. Daha fazla çeşitlendirilmiş ve sofistike ürünler üreten ülkeler daha yüksek düzeyde ekonomik karmaşıklığa sahip ülkeler olacaktır. Ekonomik karmaşıklık temelde ülkelerin rekabet gücü, büyüme ve gelişme gibi ekonominin farklı yön ve durumlarına ilişkin bilgileri yansıtmakta ve ilgili ekonomideki zorluk ve sorunları anlamak için güçlü bir paradigma sunmaktadır (Balland vd., 2022: 1; Mariani vd., 2015: 1).

Ekonominin karmaşık bir sistem olarak ele alınıp incelenmesi 1984 yılında kurulan Santa Fe Enstitüsü’nde gerçekleşen çalışmalar ile başlamıştır. Santa Fe Enstitüsü ekonomi alanındaki araştırmacılarından Anderson vd. (1988), Arthur vd., (1997), Blume ve Durlauf (2006) tarafından gerçekleştirilen çalışmalar sayesinde ekonomik karmaşıklığın teorik temellerini oluşturmuştur. Karmaşık sistemlerin modellenmesindeki zorluklar ile birlikte ilk kez Hidalgo ve Hausmann (2009) çalışmasında geliştirilen ekonomik karmaşıklık endeksi ile ülkelerin ekonomik karmaşıklığı ölçülebilir hale gelmiş olup araştırmacılar tarafından ampirik çalışmalara yönelik ilgi hızla artmıştır.

Ekonomik karmaşıklık çalışmalarında ekonomik dinamikler ve yapısal değişime ilişkin literatür henüz yeterli bir olgunluğa erişmemiştir (Foster-McGregor vd., 2021: 189). Ülkelerin ekonomik yapılarında ve üretim yapılarında uzun dönemde değişikliklere neden olan ekonomik entegrasyonların ekonomik karmaşıklık üzerinde etkili olması beklenmektedir. Bu bağlamda çalışmanın temel olarak ele aldığı sorun entegrasyon oluşumunun ekonomik karmaşıklık üzerindeki rolünün araştırılmasıdır. Bu iki kavramı birbirine bağlayan mekanizmaların ne olduğu çalışmanın alt sorularını oluşturmaktadır. Yeni ekonomik entegrasyon teorisi bağlamında ekonomik entegrasyonun dinamik etkileri katılımcı ülkelerin ekonomilerinde zaman içinde yapısal dönüşümünü etkileyen süreçler olup ekonomik entegrasyonların ekonomik karmaşıklık üzerindeki rolü dinamik etkiler aracılığı ile araştırılmıştır.

Bu çerçevede çalışmanın amacı, Avrupa Birliği 27 üye ülke (AB27) için 1996-2018 dönemi yıllık verileri ile ekonomik bütünleşmeler sonucunda uzun dönemde meydana gelen dinamik etkilerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkilerinin araştırılmasıdır. Bu amaçla her iki alandan kurulan teorik bağlantılar doğrultusunda oluşturulan hipotezler veri setinin özellikleri ve çalışmanın amacına uygun olarak belirlenen ampirik yöntem ile sınanmıştır.

Çalışmanın literatüre katkısı ve önemi iki noktada vurgulanmıştır. İlk olarak, ekonomik entegrasyon ve ekonomik karmaşıklık ilişkisini ele alan mevcut ampirik çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada ekonomik entegrasyon ile ekonomik karmaşıklığı birbirine bağlayan mekanizmaları yeni ekonomik entegrasyon teorisinin öngördüğü dinamik etkiler yolu ile açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmadan elde edilecek sonuçlar ile entegrasyonun karmaşıklığı etkileyen mekanizmaları yeni ekonomik entegrasyon teorisi bağlamında ele alınarak literatüre katkı yapması beklenmektedir. İkinci olarak, ekonomik entegrasyonun dinamik etkileri uzun dönemde ülkelerin ekonomik yapılarında meydana gelen değişiklikler sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda veri setinin özellikleri ve teorik bağlantı dikkate alınarak ekonomik entegrasyon ve ekonomik karmaşıklık ilişkisini ele alan mevcut ampirik literatürden farklı olarak uzun dönemde meydana gelen değişiklikleri incelemek amacıyla panel eşbütünleşme analizi uygulanmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde ekonomik karmaşıklık ve ekonomik entegrasyona ilişkin kavramsal çerçevenin ardından bu ilişkiye yönelik teorik çerçeve sunulmuştur. Daha sonra ilgili ampirik literatüre yer verilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmanın amacına ve veri setinin özelliklerine uygun olarak belirlenen ampirik analiz ve bulgulara yer verilmiştir. Son bölümde ise elde edilen bulgular çerçevesinde değerlendirmeler ve politika önerilerine değinilmiştir.

Bununla birlikte çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Bunlardan ilki, veri mevcudiyeti nedeni ile veri setinin sınırlılığdır. Bir diğeri ise ülke örnekleminin AB27 ülkeleri ile sınırlı olmasıdır. Bu çerçevede ekonomik karmaşıklık çalışmalarında ekonomik entegrasyonların rolü üzerine gelecekte araştırmacılara gelişmişlik düzeyine göre farklılık gösteren ekonomik entegrasyonlar yanı sıra farklı düzeydeki entegrasyonlar örneğinde araştırmalar yapılması tavsiye edilmektedir. Daha büyük bir veri seti kullanılması ve entegrasyonun dinamik etkilerinin farklı değişkenlerle ölçülmesi ile analizin genişletilmesi önerilmektedir.

2. Teorik Çerçeve ve Ampirik Literatür

Çalışmanın temel sorusu çerçevesinde ekonomik entegrasyon ve ekonomik karmaşıklık alanlarından teorik bağlantılar kurmak mümkündür. Bu bölümde, her iki alandan çalışma ile ilgili teorik temellere yer verilecek ve ekonomik entegrasyonun hangi dinamik etkiler yolu ile ekonomik karmaşıklığı etkilediği açıklanmaya çalışılacaktır. Daha sonra ampirik literatür incelenecektir.

2.1. Ekonomik Karmaşıklık

Karmaşıklığın tek bir tanımı bulunmamakla birlikte Arthur (1999: 107) bu alanda yapılan tüm araştırmaları dikkate alarak “birden çok ögenin, bu ögelerin yarattığı örüntüye uyum sağladığı veya yanıt verdiği sistemler” olarak tanımlamıştır. Karmaşık sistemlerin analizi bu tür sistemlerin modellenmesini gerektirmektedir. Karmaşık sistemleri analitik yöntemlerle çözümlemek sistemdeki örüntülerin oluşumunun analitik yöntemlerle hesaplanması oldukça güç süreçler içermesi nedeni ile mümkün değildir. 1980’li yılların başında bilgisayar teknolojilerindeki gelişmelerle birlikte ajan tabanlı modelleme yaklaşımları gibi yeni araçların ortaya çıkması karmaşık sistemlerin modellenmesi ve benzetim kurulmasına olanak sağlamıştır. Karmaşık sistemlerin modellenenebilir hale gelmesi ile karmaşıklık yaklaşımı veya karmaşıklık bilimi adı verilen yeni bir paradigma doğmuştur (Arthur, 2009: 12; Ünal, 2021: 15; Naciri ve Tkouat, 2015: 93).

19. yüzyılın sonlarına doğru ekonominin düzenleyici paradigması, ekonominin bir denge sistemi, esasen hareketsiz bir sistem olduğu fikri olmuştur (Beinhocker, 2006: 17). 20. yüzyılın ikinci yarısında karmaşık sistemlerin araştırılmasına yönelik fizik, biyoloji, sosyal bilimler gibi farklı birçok disiplinde artan çalışmalar ekonominin karmaşık bir sistem olarak ele alınıp incelenmesine yönelik ilgiyi artırmıştır (Fontana, 2010: 584). Ekonominin karmaşıklık paradigması açısından ele alınması bireysel aktörlerin davranışlarının birlikte oluşturduğu sonuçları ve bu sonuçların sırayla bireysel aktörlerin davranışlarında yarattığı değişiklikleri ayrıntılı olarak incelenmesi anlamına gelmektedir (Arthur, 2014: 2-3).

Bu gelişmeler ekonomik yapılarıdaki değişiklikleri açıklamak üzere ekonomik karmaşıklık olarak adlandırılan literatürün ortaya çıkmasına neden olmuştur. İlk kez Hidalgo ve Hausmann (2009) çalışmasında kalkınmanın ve gelişmenin bireysel faaliyetlerin sayısındaki artışla ve bunlar arasındaki etkileşimlerden ortaya çıkan karmaşıklıkla ilişkili olduğu düşüncesi temelinde ülkelerin ihraç ettikleri ürünlere bağlı olduğu ikili bir ağ yapısı öne sürerek bir ülke ekonomisinin karmaşıklığının ölçümüne yönelik yeni bir yaklaşım geliştirmiştir. Bu çalışmada oluşturulan modele göre bir ülkenin üretkenliği, “yetenek” olarak adlandırdıkları hâlihazırda ticarete konu olmayan girdi çeşitliliğine göre belirlenmektedir. Ülkelerin üretiminde ihtiyaç duyulan yeteneklere sahip oldukları tüm ürünleri üretebilecekleri varsayılmaktadır. Ürünler, üretiminde ihtiyaç duyulan yetenek çeşitliliğine, ülkeler ise sahip oldukları yetenek çeşitliliğine göre farklılık göstermektedir. Daha fazla yeteneğe sahip olan ülkeler daha fazla ürün üretebileceği için bu ülkelerin üretken çeşitliliği daha fazla olacaktır. Bununla birlikte üretiminde daha fazla yetenek gerektiren ürünler ise daha az ülkede bulunduğu için bu ürünler yaygın olmayan veya sofistike ürünler olacaktır. Üretken çeşitliliği yüksek olan ülkeler üretiminde daha fazla yetenek gerektiren sofistike ürünleri üretebilecektir. Böylece daha fazla çeşitlendirilmiş ve

sofistike ürün üreten ülkeler, daha yüksek karmaşıklığa sahip olan ekonomiler olacaktır (Hausmann ve Hidalgo, 2011: 311).

Hausmann vd.'ne (2013) göre bir ekonominin karmaşıklığı ilgili ülke içinde mevcut olan yararlı bilginin çokluğu ile ilişkilendirilmiştir. Karmaşık bir toplumdan söz edebilmek için pazarlama, finans, tasarım, teknoloji, insan kaynakları, ticaret hukuku vb. gibi alanlarda bilgi sahibi olan kişilerin etkileşimde bulunabilmesi ve bilgilerini bir araya getirerek ürün oluşturabilmesi gereklidir. Böylece ülkelerin üretebildiği ürün karışımı ile ölçülen ekonomik karmaşıklık bir ülkenin üretken çıktısının bileşimini ifade etmekte ve bilgiyi birleştirmek için ortaya çıkan yapıları yansıtmaktadır.

2.2. Yeni Ekonomik Entegrasyon Teorisi

Ekonomik entegrasyon teorisinin temel çalışma alanı ekonomik bütünleşmelerin refah etkilerinin incelenmesi olup ilk kez teorik olarak 1950'de Jacob Viner'in "Gümrük Birliği Meselesi" çalışmasında ele alınmıştır. Viner (1950) çalışmasında ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkiler olarak adlandırdığı ekonomik entegrasyonun potansiyel refah etkilerini statik bir analiz ile açıklamıştır. Ekonomik entegrasyon literatüründe *geleneksel ekonomik entegrasyon teorisi* olarak adlandırılan (Rosamond, 2008: 81) Viner'in statik etkiler yaklaşımı, gümrük birliği ve diğer bölgesel entegrasyon düzenlemelerinin refah etkilerinin tahmin edilmesine ilişkin birçok ampirik ve nicel araştırmanın konusu olmuştur (DeRosa, 1998: 5-9). 1960'lar ve 1970'lerde Avrupa'da entegrasyon düzenlemelerinin yaygınlaşması ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ve Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ülkelerinde sağlanan büyümedeki hızlı artış ekonomik bütünleşmelerin ülkelerin ekonomik faaliyetlerinin düzeyi ve büyümesi üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu şeklinde yorumlanmış ve bu başarı statik etkiler ile açıklanmaya çalışılmıştır. Ancak statik etkiler yaklaşımı çerçevesinde yapılan analizler gözlemlenen bu başarıyı ölçme konusunda yetersiz kalmıştır (Kimbugwe vd., 2012: 82). 1980'lerde küresel ticaret sisteminde hızla yayılan bölgeselleşme sürecine eşlik eden derin entegrasyon unsurlarının ön plana çıkması çeşitli politika alanlarında bölgesel ekonomik entegrasyonların geleneksel faydalarını pekiştirerek entegrasyonun daha etkili ve verimli olmasını sağlamıştır. 1950'den 1970'lerin ortasına kadar hâkim olan geleneksel ekonomik entegrasyon teorisi (Rosamond, 2008: 81) statik doğası nedeni ile 1980'lerden itibaren entegrasyon bölgelerindeki mal, hizmet ve faktör ticaretinin ötesine geçen derinleşme sürecinde meydana gelen dinamik kazanımları açıklamakta yetersiz kalmıştır (Mattli, 1999: 7-8). Böylece, entegrasyonun refah sonuçları yeniden ele alınarak *yeni ekonomik entegrasyon teorisi* çerçevesinde dinamik kazanımlar ön plana çıkmıştır (Robson, 1993: 331).

Entegrasyonun dinamik etkilerine ilişkin ilk açıklamalar Balassa (1961: 117) tarafından ileri sürülmüştür. Balassa, statik verimliliğin ekonomik entegrasyonun etkilerini değerlendirmek için kullanılacak olası başarı kriterlerinden yalnızca biri olduğunu ve dinamik verimliliğin entegrasyonun birincil başarı göstergesi olduğunu ileri sürmüş ve dinamik etkileri büyük ölçekli ekonomiler, dış ekonomiler, piyasa yapısı, teknolojik değişim, yatırım, risk ve belirsizlik olarak sıralamıştır. Kreinin (1964: 193) ise dinamik faktörleri bütünleşmiş bölgenin büyüme oranına ilişkin artan pazar büyüklüğünün uzun dönemli sonuçları olarak tanımlamıştır. Cooper ve Massell (1965), statik analizin ekonomik entegrasyonun refah etkilerini değerlendirmede yeterli bir çerçeve sağlayamadığını belirterek dinamik etkileri verimlilik ve ölçek ekonomileri olmak üzere iki argümana dayandırarak ele almışlardır. Sheer (1981: 47), dinamik etkileri birlik içindeki endüstriler arasında artan rekabet, ölçek ekonomilerinin kullanımına izin verebilecek ve daha yüksek ortalama büyüme oranları oluşturabilecek pazar genişlemesi, birliğe sermaye akışının genişletilmesi olarak sıralamıştır. Brada ve Mendez (1988: 163), dinamik etkileri iki kategoriye ayırarak daha yüksek yatırım seviyeleri ve teknolojik ilerleme olarak sıralamıştır. Sapir (1992), dinamik etkileri ekonomik entegrasyonun üye ülkelerin üretkenlik kapasitesini etkileyen faktörler olarak tanımlamıştır. Ölçek ekonomilerinden daha iyi yararlanılması ve yoğun rekabet, entegrasyona üye ülkelerin üretkenlik kapasitelerini artırarak önemli büyüme etkilerinin meydana gelmesini sağlamaktadır. Baldwin (1989: 248-249) 1992 Tek Pazar Programı faydalarına ilişkin çalışmasında, kaynak dağılımı üzerindeki bir defaya

mahsus etkiler yerine daha fazla yenilik, daha hızlı üretkenlik kazanımları, daha fazla yatırım ve daha yüksek çıktı artışı gibi daha büyük kazanımların dinamik etkiler aracılığı ile ölçülebileceğini ileri sürmüştür. Plummer (1997: 205), statik etkilerin kaynak dağılımındaki bir defaya mahsus meydana gelen değişiklikler olduğunu; dinamik etkilerin ise uzun dönemli etkiler olduğunu belirtmiş ve dolayısıyla dinamik etkilerin bölgesel entegrasyonun potansiyel etkileri bakımından daha önemli olduğunu vurgulamıştır. Dinamik etkileri; ölçek ekonomileri, X-etkinliği, yatırım akışlarındaki değişimler ve endüstriyel gelişme potansiyeli olarak sıralamıştır. Schiff ve Winters (1998: 178) dinamik etkileri yatırım ve güvenilirlik, endüstriyel konum, yakınsama ve ekonomik büyüme olarak sıralamış olup uzun vadede bir ülkenin ekonomik büyümesini etkileyen faktörler olarak tanımlamıştır. Robson (1998), entegrasyon düzenlemelerinin geleneksel teorinin öngördüğü kaynak dağılımı verimliliğinin ötesinde daha geniş kriter ve amaçlara göre değerlendirilmesi gerektiğini ileri sürerek bir ülkenin ekonomik performansını etkileyen temel faktörlerin birçoğunun uzun dönemde meydana gelen dinamik etkiler olduğunu belirtmiştir. Dinamik etkileri pazarın genişlemesi sonucu meydana gelen ölçek ekonomileri, üretkenlik artışı, rekabet yanlısı etkiler, teknolojik ilerleme olarak sıralamıştır. Hosny (2013: 139) ise yeni bölgeselciliğin sunduğu dinamik etkileri artan rekabet, yatırım akışları, ölçek ekonomileri, teknoloji transferi ve gelişmiş üretkenlik olarak sıralamıştır.

2.3. Yeni Ekonomik Entegrasyon Teorisi ve Ekonomik Karmaşıklık İlişkisi

Geleneksel ekonomik entegrasyon teorisi çerçevesinde ekonomik bütünleşmeler sonucu ortaya çıkan statik etkiler entegrasyona üye ülkelerin mevcut üretken kapasiteleri çerçevesinde kaynak dağılımındaki verimliliğe işaret ederken; yeni ekonomik entegrasyon teorisi kapsamında dinamik etkiler entegrasyona üye ülkelerin ekonomik yapıları ve performanslarının entegrasyona dâhil olmamaları ile kıyasladığında farklı bir şekilde gelişmesini mümkün kılarak uzun dönemde üretken kapasitelerini artıran faktörlerdir (Mutambara, 2021: 20; Sapir, 1992: 1498). Jaber'e (1970: 264-265) göre statik etkiler, geleneksel varsayımlar altında belirli bir üretim olanakları sınırında üretim karışımındaki değişiklikleri temsil etmekte iken; dinamik etkiler üretken verimliliği artırarak daha büyük kazanımlara ve üretim olanakları sınırının değişmesine neden olan faktörleri temsil etmektedir. Karmaşıklık paradigması ekonominin tasvirine ilişkin ekonomik entegrasyonun dinamik kazanımları ile benzer argümanlar sunmaktadır. Geleneksel bakış çerçevesinde ekonomide bireysel aktörlerin davranışlarının birlikte oluşturduğu sonuçlara verecekleri tepkiler dikkate alınmamaktadır. Bunun yerine ekonomik birimlerin davranışlarının oluşturulan genel örüntüler ile tutarlı ve dengede olduğu durum araştırılmaktadır. Karmaşıklık perspektifinden ekonominin denge varsayımı altında ele alınması; ekonomide meydana gelen gelişmelerin, düzenlemelerin, keşiflerin, oluşumların, geçici olguların, yeniliklerin, yapısal değişimlerin göz ardı edilmesine neden olarak ekonomiye gerçek bakışı kısıtlamaktadır (Arthur, 2014: 3-4). Başka bir deyişle ekonomide denge yaklaşımı, ekonominin zaman içinde değiştiği mekanizmayı açıklamamaktadır (Arthur vd., 1997: 3). Bu nedenle karmaşıklık perspektifinden ekonominin statik, mekanik, dengede olduğu görüşü reddedilerek dinamik, süreç içinde değişikliklere yanıt verme mekanizmasının işlediği ve denge dışı olduğu görüşü benimsenmektedir. Bu görüş çerçevesinde karmaşıklık paradigması ekonomiyi statik bir denge sistemi üzerine kurulu kabul eden geleneksel yaklaşımın sunduğu denge modellerinden farklı olarak ekonomik olguların açıklanmasına yönelik dinamik, denge dışı modeller sunmaktadır (Beinhocker, 2006: 19). Moreno-Casas ve Bagus (2022) standart verimlilik kavramının ekonomiyi statik olarak tasvir ettiğini; buna karşılık karmaşıklık paradigmasının ekonomiyi dinamik olarak tasvir ettiğini belirterek dinamik verimlilik ile ekonomik karmaşıklık arasında doğrudan, nedensel bir ilişki olduğunu ileri sürmüştür. Karmaşıklık ve dinamik verimlilik arasındaki teorik paralellik ekonomik karmaşıklığın ekonomik bütünleşmeler sonucu ortaya çıkan dinamik verimlilik kazanımları aracılığı ile açıklanabilmesi yönündeki teorik bağlantıları desteklemektedir. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibi özetlenmiştir:

Ekonomik Entegrasyonun Ölçek Ekonomileri Etkisi ve Ekonomik Karmaşıklık: Ekonomik bütünleşmelerin küçük ulusal pazarlarda elde edilemeyen ölçek ekonomilerinden daha iyi

yararlanmak için oluşturulduğuna yönelik argüman, pazarın genişlemesi ile birlikte artan üretime karşılık birim başına ortalama maliyetleri azalttığı fikrine dayanmaktadır. 1980'lerden itibaren ölçek ekonomileri argümanı, endüstri içi ticaret ve eksik rekabet koşullarında uluslararası ticaretin yeni modelleri ile birleştirilerek yeniden yorumlanmıştır (Tovias, 1991: 13-14). Bu çerçevede eksik rekabet koşullarında artan ticaret hacmi ve ölçek ekonomilerinden daha iyi yararlanılması birim başına üretilen ürünlerin maliyetlerinin azalmasına, fiyatların düşmesine ve ürün farklılaştırması yolu ile ürün çeşitlerinde artış meydana gelmesine neden olmaktadır (Robson, 1998: 38; Allen vd., 1998: 447). Benzer şekilde Hidalgo ve Hausmann (2009) çalışmasında belirtilen daha fazla çeşitlendirilmiş ve farklılaştırılmış ürünler üreten ülkelerin daha karmaşık ülkeler olduğu argümanı göz önüne alındığında ekonomik bütünleşmeler sonucu pazarın büyümesi ile ortaya çıkan ölçek ekonomilerinin ürün çeşitliliğinde artışı sağlayarak ekonomik karmaşıklığın iticin güçlerinden biri olduğu söylenebilmektedir.

Ekonomik Entegrasyonun Teknolojik İlerleme Etkisi ve Ekonomik Karmaşıklık: Eksik rekabet koşullarında ekonomik bütünleşme sonrası bölge içinde yer alan firmalar arasında rekabet yoğunluğunun artması teknolojik ilerleme hızını artırmaktadır. Başka bir deyişle artan rekabet bölgedeki firmaları Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerine ve yeni teknolojilerin benimsenmesine teşvik ederek firmaların ürün ve üretim süreçlerinde daha fazla uzmanlaşmalarını sağlamaktadır (Brada ve Mendez, 1998: 164). Ekonomik entegrasyon ile bölge içinde ticaret hacminin artması daha geniş bir kamu bilgi havuzu sağlamaktadır. Bu durum Ar-Ge maliyetlerinin düşmesi ve bilgi birikimi artışına neden olarak yeniliklerin artmasını sağlamaktadır. Artan Ar-Ge faaliyetleri yeni ürünler geliştirilmesini sağlayarak ürün çeşitliliğinin artmasına neden olmaktadır (Walz, 1997: 312-314). Walz (1999: 2) bölgesel bütünleşmenin fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve özellikle bilgi sermayesi birikimine neden olarak teknolojik değişim yaratmak için Ar-Ge faaliyetlerini teşvik ettiğini ileri sürmektedir. Ticaretin serbestleştirilmesi, pazarın büyüklüğünü ve dolayısıyla ölçek ekonomileri ile faaliyet gösteren firmaların kâr oranlarını değiştirerek yeni ürünler geliştirme, mevcut mal ve üretim süreçlerinin kalitesini iyileştirmek için Ar-Ge yatırımlarına neden olmaktadır. Ekonomik karmaşıklık perspektifinden Hidalgo ve Hausmann (2009) çalışmasında belirtilen daha karmaşık ülkelerin daha sofistike ürünler üreten ülkeler olduğu argümanı göz önüne alındığında ekonomik bütünleşmelerin teknolojik ilerlemeyi teşvik ederek Ar-Ge yatırımları ve yeniliğin artmasına; dolayısıyla ülkelerin daha sofistike ürünler üretmesine neden olarak ekonomik karmaşıklığın artırılması için uygun bir koşul yarattığı söylenebilmektedir.

Ekonomik Entegrasyonun Verimlilik Etkisi ve Ekonomik Karmaşıklık: Ekonomik entegrasyon oluşumu bölge içinde uzun vadede üretkenlik ve verimlilik etkilerinin meydana gelmesini öngörmektedir (Baldwin, 1989: 260). Ekonomik bütünleşmeler sonucunda bölge içinde artan ticaret, mevcut ara girdilerin çeşitliliğini genişletmektedir. Ayrıca ülkelerin öğrenme ve bilgi üretme yeteneklerini yaparak öğrenme yoluyla üretkenlik ve verimlilik artışlarına neden olmaktadır. Diğer taraftan entegrasyon ile bölge içinde artan yabancı yatırımların endüstrinin ortalama üretkenliğini artırması yanı sıra bilgi yayımları ve teknoloji transferi yoluyla firmaların yenilik yapma yeteneklerini artırarak uzun dönemde verimlilik artışlarına neden olmaktadır (Moreira ve Lopez Cordova, 2003: 3-4). Son olarak ekonomik entegrasyon üye ülkelerdeki faktör girdilerinin büyüme hızını artırarak çıktılarının daha hızlı büyümesine neden olmaktadır. Bu bağlamda ekonomik entegrasyon sonucunda faktör girdilerinin daha verimli kullanılması ile toplam faktör verimliliğinde artış meydana geleceği varsayılmaktadır (Brada ve Mendez, 1998: 163). Böylece, ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerinden verimlilik artışına ilişkin argümanlar doğrultusunda üye ülkelerin mal ve hizmet üretme kapasitesini etkileyen bilgi donanımı, üretken kaynakları, girişimci yetenekleri ve üretim bağlantılarında meydana gelen verimlilik artışının (Gnangnon, 2021: 630) ülkelerin üretken yapısı ile ilişkilendirilen ekonomik karmaşıklıkları için itici bir güç oluşturabileceği söylenebilmektedir.

Ekonomik Entegrasyonun Doğrudan Yabancı Yatırım Etkisi (DYY) ve Ekonomik Karmaşıklık: Entegrasyon oluşumu, ulusal ticaret politikalarındaki farklılıkların getirebileceği yabancı ülkelere

yatırım yapmanın risk ve belirsizliklerini azaltarak bölge içinde yatırımları artırmaktadır (Brada ve Mendez, 1998: 163-164; Plummer, 1997: 205; Blomstrom ve Kokko, 1997b: 11). Entegrasyonun dinamik faydalarının temel etkisi, entegrasyon bölgesini daha cazip bir yatırım yeri haline getirmektir. Ekonomik entegrasyon oluşumu, bölge içinde DYY'lerin işlem maliyetlerini önemli ölçüde azaltmakla birlikte pazarın genel boyutunu da büyütürken yatırım akışlarını bölgeye çekmektedir (Eden ve Li, 2004, 34; Levy Yeyati vd., 2003: 8). Öte yandan, daha geniş ve bütünleşmiş bir pazar yaratılması bazı firmaların bölünmüş ulusal pazarlarda mümkün olandan daha büyük ve daha güçlü büyümelerine olanak sağlamaktadır. Bölge içi ticaret engellerinin kaldırılması ile meydana gelen rekabetçi ortam firmaları stratejik ortaklıklar aramaya veya eski rakiplerle birleşmeye teşvik etmektedir (Blomstrom ve Kokko, 1997a: 7). Ekonomik karmaşıklık bağlamında artan DYY akışları ile ev sahibi ülkede faaliyet göstermeye başlayan çok uluslu şirketler daha önce üretilmeyen teknoloji ve bilgi yoğun mal-hizmetler üreterek ülkenin üretim yapısının karmaşıklığının artırılmasına doğrudan katkıda bulunabilmektedir (Antonietti ve Franco, 2021: 226). Öte yandan, yabancı işletmeler yatırımları ile birlikte sahip oldukları üretim teknolojilerini, know-how ve işletmecilik bilgilerini de beraberinde getirerek yerel firmalar arasında teknoloji ve bilgi dışsallıklarına neden olmaktadır. Bu durum ev sahibi ülkenin yeteneklerini genişleterek karmaşıklığını dolaylı olarak etkileyebilmektedir. (Kannen, 2020: 429; Blomstrom ve Kokko, 1997b: 12). Böylece ekonomik entegrasyonun risk ve belirsizlikleri azaltarak bölge içine yatırım akışlarını teşvik etmesi bir ülkenin mevcut yetenekleri ile ürettiği çeşitlendirilmiş ve sofistike ürünlerinin bileşimini yansıtan ekonomik karmaşıklığını dolaylı ve doğrudan olarak artırabileceği söylenebilmektedir.

2.4. Ampirik Literatür

Ekonomik karmaşıklık literatüründe Hidalgo ve Hausmann (2009) tarafından ülkelerin ekonomik karmaşıklığının ölçümüne ilişkin geliştirilen yaklaşım önemli bir dönüm noktası olmuştur. Teorik çalışmaların yanı sıra yazarların geliştirdiği metrik ile ekonomik karmaşıklık ölçülebilir hale gelmiştir. Bu nedenle Hidalgo ve Hausmann'ın çalışması ekonomik karmaşıklığın ölçümüne ilişkin yeni metriklerin geliştirilmesi yanı sıra ampirik araştırmalara yönelik ilgiyi teşvik etmesi yönüyle öncüdür.

Ekonomik karmaşıklık literatüründe ülkelerin ekonomik karmaşıklığını etkileyen olası itici güçleri ortaya koymak üzere araştırmacılar tarafından çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalardan bazıları şöyledir: Ekonomik karmaşıklığı belirleyen faktörler olarak Ajide (2022) doğal kaynakların, Nguyen vd., (2020) finansal gelişme ve patentlerin, Hoang ve Chu (2023) kurumsal kalitenin, Lapatinas (2019) internetin ekonomik karmaşıklık üzerindeki rolünü araştırmıştır. İlgili literatürde ekonomik entegrasyonların da etkili olabileceğine yönelik çalışmaların sayısı artmaktadır (Gabrielczak ve Serwach, 2019; Gabrielczak ve Serwach, 2020; Serwach ve Gabrielczak, 2021; Nguyen ve Su, 2021; Nguyen vd., 2023). Ancak çeşitli veri tabanlarında yapılan literatür taraması neticesinde ekonomik karmaşıklık literatüründe ekonomik entegrasyona dayalı ampirik çalışmaların bahsi geçen çalışmalar ile sınırlı olduğu görülmüştür.

Çalışmanın bu kısmında ekonomik entegrasyon ile ekonomik karmaşıklık arasındaki bağlantıları inceleyen ampirik çalışmalara yer verilmiş olup Tablo 1'de sunulmaktadır. Tablo 1'de Nguyen vd., (2023), Nguyen ve Su (2021), Serwach ve Gabrielczak (2021), Serwach ve Gabrielczak (2021), Gabrielczak ve Serwach (2020), Gabrielczak ve Serwach (2019) çalışmalarında ekonomik entegrasyonun ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini araştırmıştır. Ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerinden teknolojik ilerleme etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasındaki ilişki bağlamında Kamguia vd., (2023), Oumbé vd., (2023); verimlilik etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasındaki ilişki bağlamında Gngnon (2021); DYY'lerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisi bağlamında Khan vd. (2020), Kannen (2020) çalışmalarına yer verilmiştir.

Tablo 1. Literatür Taraması

Çalışma	Amaç	Örneklem	Yöntem	Ulaşılan Sonuçlar
Nguyen vd., (2023)	İnternet gelişiminin, kurumsal kalitenin ve ekonomik entegrasyonun ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini araştırmak	Seçilmiş 89 ülke 2002-2016 dönemi	Panel veri analizi	Az gelişmiş ülkeler için ticari açıklık ekonomik karmaşıklığı artırırken; DYY girişlerinin herhangi bir fayda sağlamadığı sonucuna ulaşılmıştır. Orta gelirli ülkeler için hem ticari açıklık hem de DYY girişleri ekonomik karmaşıklığı olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Çoğu gelişmiş ülke için ekonomik entegrasyonun ekonomik karmaşıklık üzerinde olumsuz etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Nguyen ve Su (2021)	Ticari açıklık ve DYY girişleri yoluyla ekonomik entegrasyonun ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkilerini araştırmak	Seçilmiş 40 gelişmekte olan ülke 2002-2017 dönemi	Panel veri analizi	Ticari açıklık ekonomik karmaşıklığı olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Buna karşılık DYY girişlerinin ekonomik karmaşıklığı olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Serwach ve Gabrielczak (2021)	AB entegrasyonunun ihrac edilen ürünlerin karmaşıklığı üzerindeki etkisini tespit etmek	Seçilmiş 36 ülke 1995-2014 dönemi	Panel veri analizi	AB entegrasyonuna dâhil olmanın daha az gelişmiş üye ülkeler için karmaşıklığın artmasını teşvik ettiği sonucuna ulaşılmıştır.
Gabrielczak ve Serwach (2020)	AB Tek Para Birimi politikası çerçevesinde Euro Bölgesi'ne dâhil olmanın Estonya'nın ihracat karmaşıklığı üzerindeki etkisini tespit etmek	Estonya 1995-2014 dönemi	Sentetik Kontrol Yöntemi	Sovyetler Birliği'nden sonra Euro Bölgesi'ne dâhil olması ile karşılaştırıldığında Estonya'nın ihracat karmaşıklığının çarpıcı bir şekilde arttığı sonucuna ulaşılmıştır.
Gabrielczak ve Serwach (2019)	AB'ye dâhil olmanın Slovakya'nın ihracat karmaşıklığı üzerindeki etkilerini tespit etmek	Slovakya 1995-2014 dönemi	Sentetik Kontrol Yöntemi	Slovakya'nın ihracat karmaşıklığının AB entegrasyonuna katılım sonrası artış sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.
Kamguia vd., (2023)	Ar-Ge yatırımlarının ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini araştırmak	Gelişmiş ve gelişmekte olan 67 ülke 1998-2017	Panel veri analizi	Ar-Ge'ye yapılan yatırımların ekonomik karmaşıklığı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Oumbé vd., (2023)	Bilgi ve iletişim teknolojilerinin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini araştırmak	Seçilmiş 112 ülke 1986-2017 dönemi	Panel veri analizi	Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerin ekonomik karmaşıklığı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Gnangnon (2021)	Üretken kapasitenin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini araştırmak	Seçilmiş 126 ülke 2002-2018 dönemi	Panel veri analizi	Üretken kapasitelerin güçlendirilmesinin ekonomik karmaşıklığı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Khan vd., (2020)	DYY'lerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini araştırmak	Çin 1985-2017 dönemi	Panel veri analizi, Nedensellik analizi	DYY'ler ile ekonomik karmaşıklık arasında uzun dönemli ve çift yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Kannen (2020)	DYY'lerin ülkelerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkisini araştırmak	Gelişmiş ve az gelişmiş 63 ülke 2005-2014 dönemi	Panel veri analizi	Üçüncül sektördeki DYY'lerin ekonomik karmaşıklık üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir etkiye sahip olduğu; buna karşılık birincil ve ikincil sektörlerdeki DYY'lerin ekonomik karmaşıklık üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ekonomik entegrasyon ve ekonomik karmaşıklık arasında teorik bağlantı bulunmakla birlikte çeşitli veritabanlarında yapılan literatür taraması neticesinde ampirik çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bu alandaki mevcut çalışmalar değerlendirildiğinde ekonomik karmaşıklığı etkileyen entegrasyon mekanizmaları üzerinde fikir birliğinin sağlanamadığı görülmüştür. Buna ek olarak, ele alınan entegrasyon mekanizmalarının genişletilmesi ihtiyacı yönündeki tespitler bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmaktadır. Bu çerçevede çalışmada, entegrasyonların rolü yeni ekonomik entegrasyon teorisi çerçevesinde ele alınmış ve entegrasyon ile karmaşıklığı birbirine bağlayan mekanizmalar dinamik etkiler yolu araştırılmıştır.

3. Metodoloji ve Ampirik Analiz

Ekonomik karmaşıklık ve ekonomik entegrasyonun uzun dönemde meydana gelen dinamik etkilerini oluşturan mekanizmalara ilişkin teorik çerçevenin oluşturulmasının ardından çalışmanın amacına ve veri setinin özelliklerine uygun olarak seçilen ekonometrik yöntem ve ampirik bulgular bu bölümde sunulmuştur. Ekonometrik bulgular Stata 17, Eviews 10 ve Gauss 6.0 paket programları yardımıyla elde edilmiştir.

3.1. Değişken Seçimi ve Veri Kaynakları

Bu bölümde ekonometrik modeli tahmin etmek için kullanılacak değişkenler ve veri seti açıklanmıştır. Çalışmada ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerini oluşturan mekanizmalar ile ekonomik karmaşıklık arasındaki ilişki AB27 ülkeleri için 1996-2018 dönemi yıllık verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın örnekleminde AB27 ülkelerinin seçiminin iki nedeni bulunmaktadır. İlk olarak, AB27 ülkeleri ekonomik ve kurumsal olarak birlikte uzun süreç geçirmiş ve ekonomik entegrasyon adımlarını benimsemiştir. İkinci olarak, ekonomik entegrasyonun başarısını değerlendirmek ve diğer bölgesel entegrasyon örnekleri için bir model oluşturmak açısından AB27 ülkeleri önemli bir örnek teşkil etmektedir. Bu ülkelerdeki entegrasyon sürecinin başarıları ve zorlukları, diğer bölgelerdeki entegrasyon girişimleri için öğrenme ve referans noktası sağladığı düşünülmektedir.

Çalışmanın amacına uygun olarak oluşturulan modelde bağımlı değişkeni temsil eden Ekonomik Karmaşıklık (EK) değişkeni Hidalgo ve Hausmann (2009) tarafından geliştirilen ekonomik karmaşıklık endeksi ile ölçülmektedir (The Atlas of Economic Complexity, 2024). Ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerini temsil eden modelin bağımsız değişkenleri ise teorik ve ampirik çalışmalar tarafından bildirilen (Balassa, 1961; Kreinin, 1964; Cooper ve Massell, 1965; Sheer, 1981; Sapir, 1992; Plummer, 1997; Robson, 1998; Hosny, 2013) ölçek ekonomileri etkisi, (Cooper ve Massell, 1965; Brada ve Mendez, 1988; Robson, 1998) teknolojik ilerleme etkisi, (Sapir, 1992; Baldwin, 1989; Robson, 1998; Hosny, 2013) verimlilik etkisi ve doğrudan yabancı yatırım etkisidir (Baldwin, 1989; Plummer, 1997; Blomstrom ve Kokko, 1997a, 1997b; Schiff ve Winters, 1998; Levy Yeyati vd., 2003; Eden ve Li, 2004; Hosny, 2013).

Ölçek Ekonomileri Etkisi (OEE) değişkeni mal ihracatı yüzdesi olarak mamul ürün ihracatı ile ölçülmüştür. İmalat sektöründe ihracat, farklılaştırılmış ürünler ile karakterize edilen ve iç ölçek ekonomilerine tabi olan ürün pazarlarında faaliyet gösteren büyük firmalar tarafından yapılmaktadır (Goodman ve Ceyhun, 1976: 527). Bu nedenle, emek ve sermaye faktörlerinin getirilerde azalma olmaksızın düşük verimli sektörlerden yüksek verimliliğe doğru hızla hareket etmesine olanak tanıyan mamul ürün ihracatı (Torayeh, 2011: 112) ölçek ekonomileri için uygun bir temsildir. İlgili veri Dünya Bankası tarafından yayınlanan Dünya Kalkınma Göstergeleri veritabanında alınmıştır (Dünya Bankası [World Bank], 2024).

Teknolojik İlerleme Etkisi (TIE) değişkeni bir ekonominin büyüklüğüne oranla Ar-Ge'ye yönelik ne kadar yatırım yaptığını gösteren GSYİH yüzdesi olarak Ar-Ge'ye yönelik gayri safi yurt içi harcama ile ölçülmüştür (Organisation for Economic Co-Operation and Development [OECD], 2024). Ar-Ge'ye yapılan yatırımlar yeni ürünlerin geliştirilmesi, mevcut ürünlerin iyileştirilmesi, yeni teknolojilerin keşfi gibi faaliyetleri teşvik etmektedir. Dolayısıyla Ar-Ge'ye yönelik yapılan harcamalara ilişkin verilerin bir ekonominin teknolojik ilerleme sürecini tanımlamak için önemli bir gösterge olduğu teorik ve ampirik (Terleckyj, 1980; Jin vd., 2017; Perelman, 1995; Cavdar ve Aydın, 2015) çalışmalar tarafından ortaya koyulmaktadır.

Verimlilik Etkisi (VE) değişkeni ampirik çalışmalarda sıkça kullanılan toplam faktör verimliliği (Wu, 2000; Bonfiglioli, 2008; Gehringer, 2013; Méndez-Carbajo ve Thomakos, 2003) ile ölçülmüştür (Penn World Table 10.0, 2024). Doğrudan Yabancı Yatırım Etkisi (DYEE) değişkeni

ise DYY iç stokları ile ölçülmüştür (United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD], 2024).

Son olarak teorik ve ampirik (Hausmann vd., 2007; Hidalgo ve Hausmann, 2009; Vu, 2022; Hoang ve Chu, 2023; Nguyen ve Su, 2021) çalışmalar tarafından bildirilen ve ekonomik karmaşıklık üzerinde etkisi olduğu yönünde fikir birliği bulunan Kurumsal Kalite (KK) değişkeni ise modele kontrol değişkeni olarak eklenmiştir. Modelde kullanılan KK değişkeni Nguyen vd. (2023) çalışmasında kullanılan yolsuzluğun kontrolü, hükümetin etkinliği, siyasi istikrar ve ihlalin olmaması, düzenleyici kalite, hukukun üstünlüğü ve söz hakkı ile hesap verebilirlik olmak üzere 6 kurumsal göstergenin ortalamasını temsil etmektedir (Dünya Bankası [World Bank], 2024). Modelde yer alan değişkenlerin adı, sembolleri, ölçümü ve veri kaynakları Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2. Değişkenlerin Adı, Sembolü, Ölçümü ve Veri Kaynakları

Değişken Adı	Sembol	Ölçümü	Veri Kaynağı	Veri Mevcudiyeti
Ekonomik Karmaşıklık	EK	Ekonomik karmaşıklık endeksi	The Atlas of Economic Complexity, https://atlas.cid.harvard.edu/rankings	1995-2021
Ölçek Ekonomileri Etkisi	OEE	Mamul ürün ihracatı (% mal ihracatı)	World Bank, World Development Indicators (WDI) https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#	1960-2022
Teknolojik İlerleme Etkisi	TIE	Ar-Ge'ye yönelik gayri safi yurt içi harcama (% toplam GSYİH)	OECD, https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm	1981-2022
Verimlilik Etkisi	VE	Sabit satın alma gücü paritesinde toplam faktör verimliliği düzeyi (ABD=1)	Penn World Table 10.0, https://febpwt.webhosting.rug.nl/Dmn/AggregateXs/PivotShow	1950-2019
Doğrudan Yabancı Yatırım Etkisi	DYYE	Doğrudan yabancı yatırım iç stoklarının doğal logaritması	UNCTAD, https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report	1990-2022
Kurumsal Kalite	KK	Altı kurumsal göstergenin ortalaması	World Bank, World Governance Indicators (WGI), https://www.govindicators.org/#:~:text=Voic e%20and%20Accountability,Government%20Effectiveness	1996-2022

Hausmann vd., (2013) ekonomik karmaşıklık endeksinin hesaplanmasında dünya ticaretinin %99'unu, dünya toplam GSYİH'sinin %97'sini ve dünya nüfusunun %95'ini oluşturan 128 ülke ile sınırlandırmıştır. Bu doğrultuda Malta ve Lüksemburg için endeks değeri hesaplanmamış olup bu ülkeler gözlemden çıkarılmıştır. Kıbrıs, Hırvatistan ve Bulgaristan ise Teknolojik İlerleme Etkisi değişkeni veri seti için kullanılan OECD veritabanında hesaplanmamış olup bu ülkeler gözlemden çıkarılmıştır. KK değişkeninin hesaplanmasında kullanılan Dünya Yönetişim Göstergeleri tarafından yayınlanan veri seti 1996 yılından başlamaktadır. Bu nedenle analiz dönemi 1996 yılından başlamaktadır. Bununla birlikte Coronavirüs (COVID-19) salgınının olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak için analiz dönemi 2018’de sonlandırılmıştır. Değişkenlere ait tanımsal istatistikler Tablo 3’de sunulmaktadır.

Tablo 3. Değişkenlere Ait Tanımsal İstatistikler

Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum	Jarque-Bera Olasılık Değeri
EK	506	1,2411	0,5315	0,0183	2,4453	0,0056
OEE	506	75,3708	11,8087	30,9407	90,9770	0,0000
TIE	506	1,5450	0,8953	0,3518	3,8738	0,0000
VE	506	0,8224	0,1892	0,4591	1,4465	0,0016
lnDYYE	506	11,1672	1,6615	6,5515	14,2194	0,0000
KK	506	1,0782	0,4814	-,16151	1,9468	0,0015

Tablo 3'te yer alan ekonomik karmaşıklık değişkenine ait istatistikler göz önünde bulundurulduğunda örnekleme yer alan tüm ülkelerin ekonomik karmaşıklık endeksi değerinin sıfırın üzerinde görülmektedir. Bu değerlere göre analizde yer alan ülkelerin ekonomik yapısının çeşitlilik ve karmaşıklık açısından daha gelişmiş olduğu söylenebilmektedir.

3.2. Ekonometrik Model

Ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerinin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkilerini ampirik olarak sınamak amacıyla tahmin edilecek model aşağıdaki gibi Denklem (1)'de gösterilmiştir:

$$EK_{it} = \beta_0 + \beta_1 OEE_{it} + \beta_2 TIE_{it} + \beta_3 VE_{it} + \beta_4 \ln DYYE_{it} + \beta_5 KK_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Denklem (1)'de β tahmin edilecek katsayıyı, i panelin yatay kesit (ülke) sayısını ($i= 1, 2, 3, \dots, N$), t panelin zaman dilimini ($t= 1, 2, 3, \dots, T$), ε ise hata terimini temsil etmektedir. $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ katsayılarının anlamlılığı H_1, H_2, H_3, H_4, H_5 hipotezlerinin geçerli olup olmadığını belirlemektedir. EK (ekonomik karmaşıklık), modelin bağımlı değişkenidir. Bağımsız değişkenler hipotezlerimiz test etmek amacıyla koyulan değişkenlerden (OEE, TIE, VE, $\ln DYYE$) ve literatürde ekonomik karmaşıklığa etkisi olduğuna yönelik büyük oranda görüş birliği olan KK değişkeninden oluşmaktadır. Bu değişken modelin sağlamlığını test etmek amacıyla koyulmuştur. Araştırmanın hipotezleri şöyledir:

H_1 : Ekonomik entegrasyon sonucu ortaya çıkan ölçek ekonomileri etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H_2 : Ekonomik entegrasyon sonucu ortaya çıkan teknolojik ilerleme etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H_3 : Ekonomik entegrasyon sonucu ortaya çıkan verimlilik etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H_4 : Ekonomik entegrasyon sonucu ortaya çıkan doğrudan yabancı yatırım etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H_5 : Kurumsal kalite ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

Modelin zaman boyutu yıllık verilerden oluşmakta ve 23 (T=23) yılı kapsamaktadır. Yatay kesit (ülke) sayısı ise 22'dir (N=22). Modele ilişkin korelasyon matrisi ve Varyans Artış Faktörü (VIF) değerleri Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Korelasyon Matrisi ve VIF Değerleri

Değişkenler	EK	OEE	TIE	VE	$\ln DYYE$	KK	Varyans Artış Faktörü (VIF)
EK	1,000						
OEE	0,6783	1,0000					1,06
TIE	0,6911	0,1561	1,0000				3,39
VE	0,4445	0,1771	0,4396	1,0000			3,05
$\ln DYYE$	0,4772	0,2051	0,4696	0,6626	1,0000		2,14
KK	0,5684	0,0989	0,7929	0,6609	0,4334	1,0000	4,51
							Ortalama VIF
							2,83
Durbin-Watson Autocorrelation Test			0,2818*				
White Test			0,0000**				

Not: * ve ** sırasıyla AR(1) ve olasılık değerini temsil etmektedir.

Modele ilişkin Tablo 4'te yer alan korelasyon matrisine göre bağımsız değişkenlerin tümü bağımlı değişken olan ekonomik karmaşıklık ile pozitif ilişkiye sahiptir. Ayrıca ekonomik karmaşıklık değişkeni ile korelasyon katsayısı en yüksek olan bağımsız değişken 0,69 ile teknolojik

ilerleme etkisi iken, korelasyon katsayısı en düşük olan bağımsız değişken 0,44 ile verimlilik etkisidir.

VIF değeri, modelde bağımsız değişkenler arasındaki çoklu doğrusallığın derecesini ölçen bir istatistiksel ölçü olup her bir bağımsız değişken için hesaplanmaktadır. Yüksek VIF değerleri, modelin doğruluğu ve güvenilirliği konusunda şüphe yaratmaktadır. Çoklu doğrusallık sorunu durumunda modeldeki bağımsız değişkenlerin etkilerini doğru bir şekilde değerlendirmek zorlaşabilmekte ve tahmin edilen katsayılar yanıltıcı olabilmektedir. Çoklu doğrusallık sorununu belirlemek üzere VIF değeri için bir eşik değeri olarak literatürde 5 veya 10 önerilmektedir (O'Brien, 2007: 674). Tablo 4'te yer alan VIF değerleri 5'ten küçük olup bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusallık sorunu olmadığı söylenebilmektedir. Bu durum sahte korelasyonun olmadığı anlamına gelmektedir.

Durbin ve Watson (1950) tarafından geliştirilen Durbin-Watson otokorelasyon testi, modelin hata terimleri arasındaki korelasyon ilişkisini belirlemek için kullanılmaktadır. Durbin-Watson test istatistiği değerinin 2 çıkması durumunda birinci mertebeden otokorelasyonun bulunmadığı yönünde karar verilmektedir (Gujarati, 2003: 469). Tablo 4'e göre AR(1) değeri 0,2818 olarak elde edilmiştir. Bu değer 2'den uzak olup birinci mertebeden otokorelasyonun varlığına karar verilmiştir.

White testi, modelin hata terimlerinin heteroskedastisitesini belirlemek için kullanılmaktadır. Heteroskedastisite, hata terimlerinin değişen varyansına işaret etmektedir (White, 1980: 817). Tablo 4'te yer alan White testi olasılık değerine göre %5 anlamlılık düzeyinde H_0 "hata varyansları eşit dağılmaktadır" hipotezi reddedilmiş ve heterojen varyansın geçerli olduğuna karar verilmiştir. Bu sonuç modeldeki hataların varyansının bağımsız değişkenlerin değerlerine bağlı olarak değiştiği anlamına gelmektedir.

3.3. Ampirik Yöntem ve Bulgular

Değişkenlere ilişkin serilerin tanımlayıcı istatistikleri, korelasyon matrisi ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi oldukça önemli ön bilgi sunmaktadır. Ayrıca modelin önsel varsayımlarına ilişkin yapılan testlerden elde edilen bulgular modelin güvenilirliğini artırmak ve daha doğru tahminler elde etmek için dikkate alınmalıdır. Bu bölümde değişkenler arasındaki ilişkinin araştırılmasında daha etkin ve tarafsız sonuçlara ulaşmak amacıyla yatay kesit ve zaman serilerinden oluşan panel veri setinin analizinde izlenen metodoloji ve ampirik bulgulara yer verilmiştir. Ekonometrik metodoloji aşağıdaki adımlar izlenerek uygulanmıştır:

i) Panel birim kök ve panel eşbütünleşme testi seçimini yapabilmek için modelin yatay kesit bağımlılığı varsayımı kontrol edilmiş ve Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen LM Test sonucuna göre karar verilmiştir.

ii) Panel eşbütünleşme testinin seçimine karar vermek için modelde yer alan parametrelerin eğim katsayılarının homojenliği varsayımı kontrol edilmiş ve Blomquist ve Westerlund (2013) HAC Robust Delta Test sonuçlarına göre karar verilmiştir.

iii) Serilerin birim kök içerip içermediği kontrol edilmiştir. Bu aşamada yatay kesit bağımsızlığı varsayımının sağlanamaması nedeni ile ikinci nesil panel birim kök testlerinden Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CIPS testi uygulanmıştır.

iv) Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi varsayımı ikinci nesil panel eşbütünleşme testlerinden Westerlund (2008) tarafından geliştirilen Durbin-Hausman eşbütünleşme yöntemi kullanılarak test edilmiştir.

v) Uzun dönemde eşbütünleşme katsayıları tahmin edilmiştir. Bu aşamada yatay kesit bağımlılığı ve katsayı heterojenliğini dikkat alan ikinci nesil testlerden Eberhardt ve Bond (2009), Eberhardt ve Teal (2010) tarafından geliştirilen AMG tahmincisi kullanılmıştır.

vi) AMG tahmincisi kullanılarak kısa dönemde eşbütünleşme katsayı tahmini hata düzeltme modeli ile gerçekleştirilmiştir.

3.3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testi

Pesaran (2006) çalışmasında Monte Carlo deneyleri sonucunda yatay kesit bağımlılığının göz ardı edilmesi durumunda ortaya çıkan sonuçların önemli düzeyde yanlışlık ve boyut bozulmaları sergilediğini ortaya koymuştur. Panel veri analizinde bir diğer sorun ise parametrelerin homojen varsayım altında analize devam edilmesi ile ülkelerin kendilerine özgü özelliklerin ihmal edilmesidir (Breitung, 2005: 152).

Model ve değişkenlere ilişkin yatay kesit bağımlılığını kontrol etmek amacıyla Breusch-Pagan (1980) LM Test, Pesaran (2004) ölçeklendirilmiş LM Test, Pesaran vd., (2008) sapması düzeltilmiş ölçeklendirilmiş LM Test ve Pesaran (2004) CD Test olmak üzere dört farklı test uygulanmıştır. Farklı panel veri setlerine göre güçlü yönleri bulunan bu testlerin hepsi “artıklarda kesit bağımlılığı (korelasyon) yoktur” sıfır hipotezinin geçerliliğini sınamaktadır.

Tablo 5. Değişkenlere ve Modele Ait Yatay Kesit Bağımlılık Test Bulguları

Testler	EK	OEE	TIE	VE	lnDYVE	KK	Model
Breusch-Pagan LM	2701,796 (0,0000***)	1294,113 (0,0000***)	2146,678 (0,0000***)	2246,464 (0,0000***)	4478,156 (0,0000***)	1510,931 (0,0000***)	1464,556 (0,0000***)
Pesaran scaled LM	113,9283 (0,0000***)	48,43698 (0,0000***)	88,10185 (0,0000***)	92,74436 (0,0000***)	196,5720 (0,0000***)	58,52424 (0,0000***)	57,39024 (0,0000***)
Bias-corrected scaled LM	113,4283 (0,000***)	47,93698 (0,0000***)	87,60185 (0,0000***)	92,24436 (0,0000***)	196,0720 (0,0000***)	58,02424 (0,0000***)	56,89024 (0,0000***)
Pesaran CD	-1,648773 (0,0992*)	23,48395 (0,0000***)	33,70780 (0,0000***)	23,98498 (0,0000***)	66,57627 (0,0000***)	3,137631 (0,0017***)	3,882355 (0,0001***)

Not: Parantez içindeki değerler değişkenler ve modele ilişkin olasılık değerlerini temsil etmektedir. *** ve * sırasıyla %1 ve %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.

Çalışmanın veri setinde zaman boyutu, yatay kesit boyutundan büyük ($T > N$) olup panelin zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olduğu durumda güçlü sonuçlar veren Breusch ve Pagan (1980) LM test sonucuna göre karar verilmiştir. Tablo 5’te yer alan değişkenlere ve modele ilişkin olasılık değerlerine göre %5 anlamlılık düzeyinde “artıklarda kesit bağımlılığı (korelasyon) yoktur” H_0 hipotezi reddedilmiş olup değişkenler ve modelde yatay kesit bağımlılığı olduğuna karar verilmiştir. Bu sonuç örnekleme yer alan ülkelerin herhangi birinde ortaya çıkacak bir etkinin diğer ülkelere de yansıtacağı anlamına gelmektedir. Bu nedenle panel birim kök ve panel eşbütünlük testlerinin seçiminde yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil testlerin uygulanmasına karar verilmiştir.

Çalışmada katsayıların eğim homojenliği varsayımı modelde birinci mertebeden otokorelasyon ve değişen varyans sorunu söz konusu olduğundan Blomquist ve Westerlund (2013) tarafından geliştirilen HAC Robust Delta Test uygulanarak kontrol edilmiştir. Ayrıca literatürde sıklıkla kullanılan Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Delta Test sonuçlarına da yer verilmiştir. Her iki test “katsayılar homojendir” sıfır hipotezinin geçerliliğini sınamaktadır. Test sonuçlarına ilişkin bulgular Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6. Homojenlik Testi Bulguları

Model	Pesaran ve Yamagata (2008)		Model	Blomquist ve Westerlund (2013)	
	Delta Test	Olasılık Değeri		HAC Robust Delta Test	Olasılık Değeri
\tilde{A}	15,432	0,000***	\tilde{A}_{HAC}	14,558	0,000***
\tilde{A}_{adj}	18,503	0,000***	\tilde{A}_{HACadj}	17,454	0,000***

Not: ***, %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.

Tablo 6’da yer alan olasılık değerlerine göre %5 anlamlılık düzeyinde katsayıların homojen olduğunu belirten H_0 hipotezi reddedilmiş ve alternatif hipotezde belirtilen katsayıların heterojen olduğuna karar verilmiştir. Bu sonuca göre örnekleme yer alan ülkelerin alt gruplar arasında heterojen olduğu ve bu heterojenliğin analizde göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bu durum,

analiz sonuçlarının ve çıkarımlarının ülkelere özgü bireysel farklılıkları da dikkate alarak daha doğru bir şekilde yorumlanması gerektiğini göstermektedir.

3.3.2. Panel Birim Kök Testi

Ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerinin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkileri tahmin edilmeden önce serileri yaratan sürecin zaman içerisinde sabit olup olmadığının, başka bir deyişle serilerin durağan olup olmadığının birim kök testleri ile kontrol edilmesi gerekmektedir. Durağan olmayan seriler arasında yapılan ekonometrik analizlerde sahte regresyon denilen yanıltıcı bir sonuçla karşılaşmaktadır. Panel birim kök testleri literatürde yatay kesit bağımsızlığı varsayımının sağlanıp sağlanmaması durumuna göre birinci nesil ve ikinci nesil olarak farklılık göstermektedir. Birinci nesil birim kök testleri, paneldeki yatay kesitlerin bağımsız olarak dağıldığını varsaymaktadır. O'Connell (1998) çalışmasında serilerin birim kökü test edilirken panelin yatay kesit bağımlılığını kontrol etmenin önemini vurgulamıştır. Yazar, yatay kesit bağımlılığının kontrol edilmemesi durumunda panel birim kök testlerinin yanlış boyutlandırıldığını ve bu boyut sapmalarının oldukça yüksek olduğunu göstermiştir. Phillips ve Sul (2003), Bai ve Ng (2004), Moon ve Perron (2004), Pesaran (2007) tarafından yatay kesit kesitsel bağımlılığını dikkate alarak geliştirilen testler ikinci nesil birim kök testleri olarak adlandırılmaktadır.

Pesaran (2007) birimler arasındaki kesitsel bağılılığı dikkate alarak hem bireysel CADF istatistikleri hem de bunların basit ortalamaları için kesitsel olarak artırılmış IPS (CIPS) testi olarak adlandırılan birim kök testini ortaya koymuştur. CIPS testinde seriler için hesaplanan istatistiki değerler Monte Carlo simülasyonları ile oluşturulmakta ve bu değerler kritik tablo değerleri ile karşılaştırılmaktadır. Hesaplanan istatistik değerlerinin kritik değerlerden mutlak değer cinsinden büyük olması durumu serilerin birim kök problemi taşımadığını göstermektedir. Yazar, Monte Carlo sonuçlarına göre veri setleri hem $T > N$ hem de $N > T$ olan her iki panel tipi için CIPS sınavının geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

Bu çalışmada değişkenlerin durağanlık özelliklerinin incelenmesi için modelde yatay kesit bağımlılığı olduğundan ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran (2007) CIPS panel birim kök testi kullanılmış ve sabitli model ile sabitli ve trendli model CIPS istatistiği sonuçları Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Pesaran (2007) CIPS Test Bulguları

Değişkenler	Sabitli Model		Sabitli Model Entegrasyon Düzeyi	Sabitli ve Trendli Model		Sabitli ve Trendli Model Entegrasyon Düzeyi
	Düzyey (0)	Birinci Dereceden Fark (1)		Düzyey (0)	Birinci Dereceden Fark (1)	
EK	-1,962	-5,022***	I(1)	-2,607	-5,258***	I(1)
OEE	-2,351***	-4,884	I(0)	-2,992***	-4,834	I(0)
TIE	-1,476	-3,576***	I(1)	-1,689	-3,960***	I(1)
VE	-1,324	-3,832***	I(1)	-2,806	-3,848***	I(1)
lnDYEE	-2,327***	-4,560	I(0)	-3,020***	-4,560	I(0)
KK	-1,065	-4,243***	I(1)	-2,099	-4,409***	I(1)

Not: Schwarz ve Hanan-Quinn bilgi kriterlerine göre uygun gecikme uzunluğu tespit edilmiştir. Sabitli model için CIPS Test için kritik değerler %1 için -2,30, %5 için -2,15, %10 için -2,07'dir. Sabitli ve trendli model için CIPS Test için kritik değerler %1 için -2,81, %5 için -2,66, %10 için -2,58'dir. *** hem sabitli model hem de sabitli ve trendli modelde %1 için istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.

Tablo 7'de yer alan CIPS testi sonuçlarına göre sabitli model ile sabitli ve trendli modelde EK, TIE VE ve KK değişkenleri düzey değerlerinde birim kök tespit edilmiştir. Birim kök taşıyan seriler için birinci fark alma işlemi yapılmıştır. Fark alma işlemi ile hem sabitli model hem de sabitli ve trendli modelde EK, TIE, VE ve KK değişkenleri CIPS istatistik değerleri, kritik değerler ile mutlak değer olarak karşılaştırıldığında %5 anlamlılık düzeyinde durağandır. OEE ve lnDYEE

değişkenlerinin ise sabitli model ile sabitli ve trendli modelde CIPS istatistik değerleri, kritik değerler ile mutlak değer olarak karşılaştırıldığında %5 anlamlılık düzeyinde düzey değerlerinde durağandır. Böylece hem sabitli hem de sabitli ve trendli modelde EK, TIE VE ve KK değişkenlerinin birinci dereceden durağan I(1); OEE ve lnDYEE değişkenlerinin ise düzeyde durağan I(0) olduğu sonucuna varılmıştır.

3.3.3. Panel Eşbütünlüşme Testi

Serilerde durağanlık sağlandıktan sonra değişkenler arasında uzun dönemli ilişkilerin belirlenmesine panel eşbütünlüşme testleri uygulanarak karar verilir. Pedroni (1999) ve Kao (1999) literatürde sıklıkla kullanılan eşbütünlüşme yaklaşımlarındandır. Ancak bu testler yatay kesitler arasında bağımsızlık varsayımına dayanmaktadır. Westerlund (2008) kesitsel boyutlar arasındaki ilişki göz ardı edildiğinde yapılan analizlerden elde edilen sonuçların eksik olabileceğini göstermiş ve yatay kesit bağımlılığı durumunda uygulanabilecek Durbin-Hausman (D-H) eşbütünlüşme testini geliştirmiştir. Monte Carlo çalışmasının sonuçları bu testin diğer sık kullanılan panel eşbütünlüşme testlerinden daha büyük güce sahip olduğunu göstermektedir. D-H eşbütünlüşme testinin bir diğer özelliği ise bağımlı değişkenin birinci farkta durağan olması koşulu ile bağımsız değişkenlerin durağanlaşma seviyelerine bakılmaksızın kullanılabilmesidir. Ayrıca heterojen ve homojen panellerde ve panelin zaman boyutunun yatay kesit boyutundan (T>N) büyük olduğu panel veri setlerinde kullanılabilir. Bu çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin araştırılmasında modelde yatay kesit bağımlılığı, katsayıların heterojenliği, düzeyde ve birinci farkta durağanlaşan bağımsız değişkenlerin varlığı göz önünde bulundurularak Westerlund (2008) tarafından geliştirilen D-H eşbütünlüşme testinin uygulanmasına karar verilmiştir.

Westerlund (2008) D-H ilkesine dayalı olarak eşbütünlüşmenin olmadığı şeklindeki sıfır hipotezini eşbütünlüşmenin alternatif hipotezine karşı test etmek için Denklem (2)'de gösterilen D-H panel istatistiği (DH_p) ve D-H grup ortalama istatistiği (DH_g) olmak üzere iki test üretmiştir. Her iki testte seri korelasyonun etkilerini hesaba katmak için çarpımsal bir düzeltme kullanılmaktadır.

$$DH_g = \sum_{i=1}^n \hat{S}_i(\tilde{\phi}_i - \hat{\phi}_i)^2 \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it-1}^2 \quad ve \quad DH_p = \hat{S}_n(\tilde{\phi}_i - \hat{\phi}_i)^2 \sum_{i=1}^n \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it-1}^2 \quad (2)$$

Denklem 2'de DH_p ile gösterilen panel istatistiği n adet ayrı terimin birbiriyle çarpılmadan önce toplanmasıyla; DH_g grup ortalama istatistiği ise önce çeşitli terimlerin çarpılması ve ardından toplanmasıyla oluşturulur. Bu ayrımın önemi alternatif hipotezin formülünde yatmaktadır. DH_p testinin sıfır hipotezi tüm i=1, ..., n (yatay kesitler) için H₀: φ_i = 1, alternatif hipotezi ise tüm i'ler için φ < 1 ve H₁: φ_i = φ'dir. Bu durumda, hem sıfır hipotez hem de alternatif hipotez altında otoregresif parametre için ortak bir değer varsayılmaktadır. Bu varsayım altında sıfır hipotezinin reddedilmesi, tüm yatay kesitler için eşbütünlüşme lehine kanıt olarak alınmalıdır. DH_g testi için sıfır hipotezi bazı i'ler (yatay kesitler) için H₁: φ_i < 1 alternatif hipotezine karşılık test edilir. Bu durumda, otoregresif parametre için ortak bir değer varsayılmamaktadır ve sonuç olarak sıfır hipotezinin reddedilmesi en azından bazı yatay kesit birimleri için eşbütünlüşme lehine kanıt olarak alınmalıdır.

Tablo 8. Westerlund (2008) Eşbütünlüşme Test Bulguları

Model	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
DH _g	10,367	0,000*
DH _p	1,723	0,042**

Not: * ve ** sırasıyla %1 ve %5 için istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.

Tablo 8'de gösterildiği gibi DH_g ve DH_p testlerinin olasılık değerlerine göre H₀ hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Bu sonuçlara göre paneldeki tüm ülkelerde bağımsız değişkenler ile ekonomik karmaşıklık arasında eşbütünlüşme ilişkisinin var olduğuna karar verilmiştir.

3.3.4. Uzun Dönem Eşbütünleşme Katsayı Tahmini

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduğundan sonra bir sonraki adım uzun dönemli parametrelerin tahminidir. Uzun dönemli katsayı tahmini için modelde yatay kesit bağımlılığı ve katsayı heterojenliği söz konusu olduğundan yatay kesit bağımlılığı ve katsayı heterojenliğini dikkate alan Eberhardt ve Bond (2009), Eberhardt ve Teal (2010) tarafından geliştirilen Artırılmış Ortalama Grup Tahmincisi (Augmented Mean Group Estimator [AMG]) yöntemi uygulanmıştır. AMG yöntemi, zaman serisi özelliklerinin yanı sıra panel grupları arasında gözlemlenebilen ve gözlemlenemeyen faktörlerdeki farklılıkları da dikkate almakta ve ülke regresyonuna ortak dinamik etki faktörünü dâhil ederek yatay kesit bağımlılığını açıklamaktadır (Eberhardt ve Bond 2009: 1). Bu tahminci, panel gruplarının katsayılarının aritmetik ortalamasını alarak her bir yatay kesite ait uzun dönem eşbütünleşme katsayılarını hesaplamaktadır. Bununla birlikte yatay kesitlere ait aritmetik ortalamaları ağırlıklandırarak panelin tamamı için uzun dönem eşbütünleşme katsayısını tahmin etmektedir. Bu yönüyle Pesaran (2006) tarafından geliştirilen Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (Common Correlated Effects Mean Group [CCEMG]) yöntemine göre daha güçlü sonuçlar vermektedir. Bu tahmincinin bir diğer özelliği ise serilerin durağanlık özelliklerinin farklı olduğu panellerde güçlü sonuç vermesidir (Eberhardt ve Teal, 2008: 9).

Tablo 9’da modelde yer alan parametrelerin uzun dönem katsayı tahminlerine ilişkin panel bulgularının yanı sıra parametrelerin katsayı heterojenliği nedeni ile ülkelere özgü bireysel farklılıkların dikkate alınarak daha doğru bir şekilde yorumlanması için ülkelere ilişkin tahmin bulgularına da yer verilmiştir.

Tablo 9. Uzun Dönem Eşbütünleşme Katsayı Tahmini Bulguları: Bağımlı Değişken (EK)

	OEE	TIE	VE	lnDYEE	KK
Model	,0081 (0,015**)	,1196 (0,011**)	,1356 (0,450)	-,0007 (0,978)	,2158 (0,050**)
Ülkeler					
Avusturya	-,0006 (0,905)	,0723 (0,502)	-,4519 (0,150)	-,0797 (0,170)	,4966 (0,044**)
Belçika	,0161 (0,028**)	,0918 (0,158)	-,5632 (0,144)	-,1787 (0,000***)	,4785 (0,086*)
Çekya	,0046 (0,451)	,1533 (0,000***)	-,4095 (0,263)	,0880 (0,000***)	,1731 (0,173)
Danimarka	,0003 (0,938)	-,0007 (0,993)	,9083 (0,186)	-,1324 (0,047**)	,3355 (0,285)
Estonya	-,0081 (0,171)	,1000 (0,146)	,2189 (0,803)	,0352 (0,568)	,7988 (0,007***)
Finlandiya	,0224 (0,000***)	-,0893 (0,137)	-,4112 (0,305)	,0198 (0,664)	,4282 (0,042**)
Fransa	,0125 (0,422)	,4159 (0,172)	,5539 (0,143)	-,0224 (0,734)	,2526 (0,409)
Almanya	,0061 (0,300)	,1070 (0,485)	,5317 (0,417)	-,2721 (0,016**)	-,6204 (0,228)
Yunanistan	-,0017 (0,717)	-,1042 (0,376)	,6017 (0,170)	,0475 (0,261)	,0894 (0,642)
Macaristan	-,0035 (0,247)	,2941 (0,012**)	2,7342 (0,001***)	,2736 (0,000***)	-,9860 (0,000***)
İrlanda	,0561 (0,002***)	-,1081 (0,409)	-,1111 (0,523)	-,1308 (0,003***)	,3447 (0,374)
İtalya	,0118 (0,105)	-,1945 (0,255)	-,8444 (0,010***)	-,0736 (0,483)	,0796 (0,887)
Letonya	-,0010 (0,873)	,3540 (0,129)	,9649 (0,173)	,1269 (0,007***)	-,2856 (0,325)
Litvanya	-,0015 (0,832)	,2613 (0,593)	-,14223 (0,077*)	,0899 (0,230)	,3736 (0,275)
Hollanda	,0074 (0,037**)	-,0829 (0,664)	-,0282 (0,904)	-,0168 (0,773)	,7353 (0,084*)
Polonya	,0001 (0,9829)	-,0095 (0,902)	,7245 (0,229)	,0909 (0,033**)	,0034 (0,978)
Portekiz	-,0049 (0,170)	-,0176 (0,802)	,4297 (0,061*)	,1119 (0,002***)	-,1188 (0,609)
Romanya	-,0091 (0,505)	,3955 (0,459)	-,0276 (0,970)	,0529 (0,336)	1,3370 (0,001***)
Slovakya	,0032 (0,707)	,1796 (0,097*)	,0982 (0,880)	,0870 (0,043**)	-,0334 (0,933)
Slovenya	,0414 (0,028**)	,1442 (0,149)	-,7518 (0,009***)	,1601 (0,000***)	-,4284 (0,013**)
İspanya	,0069 (0,398)	,7293 (0,004***)	-,1535 (0,754)	-,1912 (0,008***)	,4720 (0,247)
İsveç	,0212 (0,001***)	-,0596 (0,423)	,3937 (0,279)	-,1033 (0,008***)	,8217 (0,000***)

Not: ***, **, * sırasıyla bağımlı değişken EK ile %1, %5 ve %10 için istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir. Modelin Wald chi2 değeri 31,83; Prob>chi2 değeri 0,0000; RMSE değeri 0,0521’dir. Parantez içindeki değerler değişkenlere ilişkin olasılık değerlerini temsil etmektedir.

Tablo 9’da belirtildiği üzere modelin Wald testi için olasılık değeri %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Panelin geneli için bağımsız değişkenlerden ölçek ekonomileri etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir. Ölçek ekonomileri etkisinde gerçekleşecek %1’lik artışın uzun dönemde

ekonomik karmaşıklık $\%0,08$ oranında artıracığı tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular ekonomik entegrasyon sonucunda meydana gelecek ölçek ekonomileri etkisinin ekonomik karmaşıklık üzerinde pozitif ve anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu H_1 hipotezini doğrulamaktadır.

Teknolojik ilerleme etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve $\%5$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir. Teknolojik ilerleme etkisinde gerçekleşecek $\%1$ 'lik artışın uzun dönemde ekonomik karmaşıklık $\%12$ oranında artıracığı tespit edilmiştir. Bu sonuç ekonomik entegrasyon sonucu meydana gelen teknoloji ilerleme etkisinin uzun dönemde ekonomik karmaşıklık üzerinde pozitif ve anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu H_2 hipotezini doğrulamaktadır.

Panelin geneli için doğrudan yabancı yatırım etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında istatistiksel olarak anlamsız ilişki çıkmıştır. Ancak ülke bazında tahmin sonuçları değerlendirildiğinde, DYYE ile ekonomik karmaşıklık arasında yedi ülkede (Çekya, Macaristan, Letonya, Polonya, Portekiz, Slovakya ve Slovenya) pozitif ve $\%5$ anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Buna karşılık altı ülkede (Belçika, Danimarka, Almanya, İrlanda, İspanya ve İsveç) negatif ve $\%5$ anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Diğer ülkelerde DYYE ile ekonomik karmaşıklık arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunamamıştır. Ülke bazında elde edilen bulgular, ekonomik entegrasyon sonucu meydana gelen DYY'lerin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkilerinin heterojen olduğunu göstermektedir.

Panelin geneli için verimlilik etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında istatistiksel olarak anlamsız ilişki çıkmıştır. Ülke bazında tahmin sonuçları değerlendirildiğinde, iki ülkede (Macaristan, Portekiz) pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Buna karşılık üç ülkede ise (İtalya, Litvanya ve Slovenya) negatif ve $\%5$ anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Diğer ülkelerde verimlilik etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunamamıştır.

Modelin kontrol değişkeni olarak kurumsal kalite ile ekonomik karmaşıklık arasında beklenildiği gibi pozitif ve $\%5$ anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir. Bu sonuç kurumsal kalitenin uzun dönemde ekonomik karmaşıklık üzerinde pozitif ve anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu H_5 hipotezini doğrulamaktadır. Kurumsal kalitede gerçekleşecek $\%1$ 'lik artışın uzun dönemde ekonomik karmaşıklık $\%21$ oranında artıracığı tespit edilmiştir.

3.3.5. Hata Düzeltme Modeline Dayalı Kısa Dönem Eşbütünleşme Katsayı Tahmini

Eşbütünleşme varsayımının sağlanması değişkenler arasında uzun dönemde bir denge ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Fakat değişkenler arasında kısa dönemde sapmalar meydana gelebilmektedir. Bu sapmalar geçici olup bir hata düzeltme mekanizması ile düzeltilmektedir. Eşbütünleşme analizinde oluşturulan hata modeli çerçevesinde tahmin edilen hata düzeltme terimi değişkenlerin kısa dönem değerleri ile uzun dönem değerleri arasında bir bağ oluşturmaktadır. Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkilerin araştırılması için hata düzeltme modeli çerçevesinde yine AMG tahmincisi uygulanmıştır. Bu modelin tahmini için önce serilerin farkları, gecikmeleri ve gecikmeli farkları alınmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10. Hata Düzeltme Modeline Dayalı Kısa Dönem Eşbütünleşme Katsayı Tahmini Bulguları

Değişkenler	Tahmin Değeri	Olasılık Değeri
OEE	,0156	0,026**
TIE	,1340	0,453
VE	-,2126	0,482
lnDYYE	,1610	0,060*
KK	,0314	0,890
Hata Düzeltme Katsayısı	-1,3829	0,000***

Not: *** $\%1$ için , ** $\%5$ için ve * $\%10$ için istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir. Modelin Wald chi2 değeri 296,27; Prob>chi2 değeri 0,0000; RMSE değeri 0,0171'dir.

Tablo 10’da belirtildiği üzere modelin Wald testi için olasılık değeri %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bağımsız değişkenlerden teknolojik ilerleme etkisi, verimlilik etkisi ve kurumsal kalite değişkenleri ile ekonomik karmaşıklık ile arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki çıkmamıştır. Buna karşılık ölçek ekonomileri etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında pozitif ve %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunmuştur. Ölçek ekonomileri etkisinde meydana gelecek %1’lik artışın kısa dönemde ekonomik karmaşıklığı %1,5 artıracığı tespit edilmiştir.

Modelin hata düzeltme katsayısı negatif ve olasılık değeri %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Mutlak değer olarak elde edilen hata düzeltme katsayısına göre, kısa dönemde meydana gelecek sapmaların dalgalı bir şekilde ortadan kalkarak uzun dönemde tekrar dengeye ulaşacağı söylenebilmektedir. Bu sonuç, aynı zamanda değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığına ilişkin bulguların güvenilir olduğuna işaret etmektedir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Çalışmanın amacı ve veri setinin özellikleri göz önünde bulundurularak değişkenler arasında uzun dönemde ilişkinin araştırılması üzerine uygulanan panel eşbütünleşme analizinden elde edilen sonuçlara göre ekonomik bütünleşmeler sonucu meydana gelen dinamik etkilerden ölçek ekonomilerinin ekonomik karmaşıklığı artırdığı bulunmuştur. Elde edilen bulgular, Durlauf (1998) çalışmasında karmaşık ekonomik sistemlerin ölçeğe göre artan getirilerin varlığı ile karakterize edildiği argümanı ile uyumludur. Bu doğrultuda daha büyük pazarlara erişim imkanı sağlayan ekonomik entegrasyon sonucu ölçek ekonomilerinin artmasının bölge içinde yer firmaların daha karmaşık üretim süreçlerine girmesini teşvik ederek, uzun dönemde ekonomik karmaşıklığı artırdığı söylenebilmektedir. Ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerinden teknolojik ilerleme etkisinin ekonomik karmaşıklığı artırdığı bulunmuştur. Elde edilen bulgular Kamguia vd., (2023), Oumbé vd., (2023), Leite ve Cardoso (2023) çalışmalarından elde edilen bulgular ile tutarlı olup entegrasyonun üye ülkeler arasında teknolojik ilerlemeyi sağladığı ve bu mekanizma ile uzun dönemde ekonomik karmaşıklığı artırdığı şeklinde yorumlanabilmektedir.

Panelin geneli için DYY ve verimlilik etkileri ile ekonomik karmaşıklık arasında anlamlı ilişki bulunamamıştır. Araştırma dönemi boyunca AB27 ülkeleri arasında sektörel farklılıklar ve ekonomik gelişmişlik düzeylerinde görülen farklılıkların panel geneli için verimlilik etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında anlamsız ilişkiye neden olabileceği söylenebilmektedir. Öte yandan doğrudan yabancı yatırımların sektörel dağılımına ilişkin farklılıklar, ülkelerin DYY kararlarında stratejik hedeflerindeki farklılıklar, ülkelere özgü farklı dinamikler AB27 ülkelerinde DYYE ile ekonomik karmaşıklık arasında panelin geneli için anlamlı sonuç elde edilememesine ilişkin faktörler olarak gösterilebilmektedir.

Ülke bazında bulgular değerlendirildiğinde, verimlilik etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında İtalya, Litvanya ve Slovenya istatistiksel olarak anlamlı ancak negatif etkiye sahip olduğu yönünde sonuçlar elde edilmiştir. AB beşinci genişleme süreci kapsamında 2004 yılında birliğe dahil olan eski Doğu Bloku ülkelerinden Slovenya ve Litvanya için geçiş ekonomisinin zorlukları, sektörel uzmanlaşma, yüksek beceri ve uzmanlık gerektiren üretim süreçlerinin yeterince gelişmemiş olması bu ülkelerde entegrasyonun verimlilik etkisi ile ekonomik karmaşıklık arasında negatif etkiye neden olabileceği şeklinde yorumlanabilmektedir. İtalya için Dünya Bankası verilerine göre araştırma dönemi kapsamında sanayi ve tarım sektörlerinin katma değerlerinin GSYİH oranına bakıldığında tarım sektörünün daha yüksek olduğu görülmektedir (Dünya Bankası, 2024). İtalya güçlü ekonomisine karşılık sektörel dağılımdaki farklılıkların entegrasyonun verimlilik etkisi ve ekonomik karmaşıklık negatif etkiye neden olabileceği şeklinde yorumlanabilmektedir.

DYYE’nin ekonomik karmaşıklık üzerindeki etkilerine ilişkin ülke tahmin bulguları değerlendirildiğinde, birçok ülke için DYYE’nin ekonomik karmaşıklık üzerinde istatistiki olarak anlamlı etkileri olduğu görülmüştür. Bu bağlamda DYYE’nin ekonomik karmaşıklık üzerindeki

etkilerinin heterojen olduğu söylenebilmektedir. Analizin örneklemini oluşturan AB27 ülkelerinden 1986'da birliğe dâhil olan Portekiz ile 2004 yılında AB beşinci büyüme kapsamında birliğe dâhil olan Çekya, Macaristan, Letonya, Polonya, Slovakya ve Slovenya'da doğrudan yabancı yatırım etkisinin ekonomik karmaşıklığı artırdığına ilişkin bulgular, pozitif sonuçların çoğunlukla birliğe daha sonra dâhil olan eski Doğu Bloku ülkelerinin oluşturduğu şekilde yorumlanabilmektedir. Bu bağlamda siyasi değişimlerin bir sonucu olarak merkezi kontrollü ekonominin kapitalist piyasa ekonomisine dönüşmesi bu ülkelerin kalkınma süreçlerini değiştirdiği şekilde yorumlanabilmektedir. Buna ek olarak AB'ye dâhil olma ile birlikte politik istikrarın sağlanması ve Batı Avrupa ülkeleriyle karşılaştırıldığında daha düşük ücret maliyetlerinin sunduğu karşılaştırmalı avantaj ile birlikte bu ülkelere yapılan yatırımlardaki artış ilgili ülkelerin yeteneklerini genişletmesine imkân sağlayarak karmaşıklıklarını artırdığı söylenebilmektedir. Öte yandan pozitif bulguların elde edildiği ülkelerin ele alınan dönemde kişi başına düşen GSYİH ortalamasının ABD Doları cinsinden 13,236 olarak hesaplanmıştır. Buna karşılık negatif sonuç elde edilen ülkelerin ele alınan dönemde kişi başına düşen GSYİH ortalamasının ABD Doları cinsinden 39,534 olarak hesaplanmıştır. AB üyeliğinin ülkelerin karmaşıklığı üzerindeki etkilerini araştıran Serwach ve Gabrielczak (2021) AB entegrasyonu sonucu doğrudan yabancı yatırım akışlarının bir sonucu olarak AB içinde daha az gelişmiş ticari partnerler için ekonomik karmaşıklığın arttığı sonucuna ulaşmıştır. Bu bağlamda ekonomik bütünleşmeler sonucu meydana gelen doğrudan yabancı yatırım etkisinin entegrasyonun daha az gelişmiş ticari partnerleri için ekonomik karmaşıklığı artırdığı söylenebilmektedir.

Son olarak kurumsal kalitenin ekonomik karmaşıklığı artırdığı tespit edilmiştir. Kurumsal kalite ve ekonomik karmaşıklık ilişkisi bağlamında Hausmann vd. (2013), bireylerin ve kuruluşların işbirliği yapmasına, bilgi paylaşımına ve daha karmaşık ürünler üretmesine olanak sağlaması açısından yönetim mekanizmasının önemini vurgulanarak kurumsal kaliteye ilişkin bilgilerin ekonomik karmaşıklığın belirleyici faktörlerinden biri olduğunu ileri sürmüştür. Bu bağlamda elde edilen bulgular, iyi işleyen kurumların ekonomik karmaşıklığı artırdığını destekleyen Vu (2022), Hoang ve Chu (2023), Nguyen ve Su (2021) çalışmalarından elde edilen bulgular ile tutarlıdır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre AB27 ülkeleri için ekonomik karmaşıklık düzeyini artırmaya yönelik politikalar planlanırken doğrudan yabancı yatırım kararlarının bölge içinde nispeten daha az gelişmiş ülkelerde yoğunlaşması önerilmektedir. Bu ülkelerde yüksek katma değerli teknoloji yoğun sektörlere yapılacak yatırım teşviklerinin ilgili ülkelerin ekonomik karmaşıklığının artmasına katkı sağlaması beklenmektedir. Öte yandan entegrasyonun teknolojik ilerleme etkisi ve ölçek ekonomileri etkilerinin ekonomik karmaşıklık üzerindeki olumlu etkileri, katılımcı ülke ekonomilerinin daha çeşitli ve sofistike ürün bir yapıya dönüşmesine katkı sağlayacaktır. Bu olumlu etkilerin pekiştirilmesi için teknolojik ilerleme kapsamında Ar-Ge yatırımları ve faaliyetlerinin teşvik edilmesi, nitelikli işgücü kapasitesinin geliştirilmesine yönelik politikalar önerilmektedir. Ölçek ekonomileri kapsamında yüksek teknoloji sektörlerine yatırım yapan firmalara yönelik çeşitli teşvik ve destek programları sağlanması önerilmektedir.

Ekonomik entegrasyonlar katılımcı ülkeler arasında ticaretin ve diğer ekonomik faaliyetlerin serbestleştirilme yanı sıra çeşitli ortak politikalar uygulanması temelinde karşılıklı olarak kazançların artırılmasını amaçlamaktadır. Bu açıdan ekonomik entegrasyon oluşumları bölge içinde ekonomik yapılarda değişikliğe yol açarak sunduğu çeşitli dinamik kazanımlar ile katılımcı ülkelerin ekonomik karmaşıklığının artmasına yardımcı olacağı söylenebilmektedir. Entegrasyonun ölçek ekonomilerinin faydaları, teknolojik ilerleme gibi karmaşıklık üzerindeki olumlu etkilerinin pekiştirilmesine yönelik uygulanacak politikalar ile ekonomik bütünleşmelerin sağladığı fırsatlar değerlendirilerek ülke ekonomilerinin daha çeşitli ve sofistike bir yapıya sahip olması beklenmektedir. Ülke ekonomilerinin karmaşıklıklarında meydana gelecek artışlar katılımcı ülkelerde ekonomik büyüme yanı sıra çeşitli ve yüksek katma değerli sofistike ürünlere sahip bir ekonomik yapı ile küresel pazarda rekabet gücünün artmasına katkı sağlayacaktır. Bununla birlikte çeşitlendirilmiş ve sofistike üretim yapısına sahip olmak sektörel bağımlılığı azaltarak küresel piyasalardaki dalgalanmalara karşı bir koruma sağlayacaktır.

Kaynaklar

- Ajide, K. B. (2022). Is natural resource curse thesis an empirical regularity for economic complexity in Africa?. *Resources Policy*, 76, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.102755>
- Allen, C., Gasiorek, M. ve Smith, A. (1998). The competition effects of the Single Market in Europe. *Economic policy*, 13(27), 440-486. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.00038>
- Anderson, P. W., Arrow, K. ve Pines, D. (1988). *The economy as an evolving complex system*. CRC Press.
- Antonietti, R. ve Franco, C. (2021). From FDI to economic complexity: a panel Granger causality analysis. *Structural Change and Economic Dynamics*, 56, 225-239. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2020.11.001>
- Arthur, W. B. (1999). Complexity and the economy. *Science*, 284(5411), 107-109. <https://doi.org/10.1126/science.284.5411.107>
- Arthur, W. B. (2009). Complexity and the economy. J. B. Rosser (Ed.), *Handbook of research on complexity* içinde (s. 12-21). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781952665.00007>
- Arthur, W. B. (2014). *Complexity and the economy*. Oxford University Press.
- Arthur, W. B., Durlauf, S. N. ve Lane, D. (1997). *The economy as an evolving complex system II*. CRC Press.
- Bai, J. ve Ng, S. (2004). A PANIC attack on unit roots and cointegration. *Econometrica*, 72(4), 1127-1177. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2004.00528.x>
- Balassa, B. (1961). *The theory of economic integration*. George Allen & Unwin Publishing.
- Baldwin, R. (1989). The growth effects of 1992. *Economic Policy*, 4(9), 247-281. <https://doi.org/10.2307/1344471>
- Balland, P. A., Broekel, T., Diodato, D., Giuliani, E., Hausmann, R., O'Clery, N. ve Rigby, D. (2022). The new paradigm of economic complexity. *Research Policy*, 51(3), 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104450>
- Beinhocker, E. D. (2006). *The origin of wealth: Evolution, complexity, and the radical remaking of economics*. Harvard Business School Press.
- Blomquist, J. ve Westerlund, J. (2013). Testing slope homogeneity in large panels with serial correlation. *Economics Letters*, 121(3), 374-378. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.09.012>
- Blomstrom, M. ve Kokko, A. (1997a). Regional integration and foreign direct investment. *Working Paper Series in Economics and Finance No. 172*. <https://www.nber.org/papers/w6019>
- Blomstrom, M. ve Kokko, A. (1997b). Regional integration and foreign direct investment: A conceptual framework and three cases. *Policy Research Working Paper No. 1750*. <https://ssrn.com/abstract=620599>
- Blume, L. E., ve Durlauf, S. N. (2006). *The economy as an evolving complex system III*. Oxford University Press.
- Bonfiglioli, A. (2008). Financial integration, productivity and capital accumulation. *Journal of International Economics*, 76(2), 337-355. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2008.08.001>
- Brada, J. C. ve Mendez, J. A. (1988). An estimate of the dynamic effects of economic integration. *The Review of Economics and Statistics*, 70(1), 163-168. <https://doi.org/10.2307/1928166>
- Breitung, J. (2005). A parametric approach to the estimation of cointegration vectors in panel data. *Econometric Reviews*, 24(2), 151-173. <https://doi.org/10.1081/ETC-200067895>
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The review of economic studies*, 47(1), 239-253. <https://doi.org/10.2307/2297111>
- Cavdar, S. C. ve Aydin, A. D. (2015). An empirical analysis about technological development and innovation indicators. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 1486-1495. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.449>
- Cooper, C. A. ve Massell, B. F. (1965). A new look at customs union theory. *The economic journal*, 75(300), 742-747. <https://doi.org/10.2307/2229672>

- DeRosa, D. A. (1998). Regional integration arrangements: Static economic theory, quantitative findings, and policy guidelines. *Policy Research Working Papers*, <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2007>
- Durbin, J. ve Watson, G. S. (1950). Testing for serial correlation in least squares regression: I. *Biometrika*, 37(3/4), 409-428. <https://doi.org/10.2307/2332391>
- Durlauf, S. N. (1998). What should policymakers know about economic complexity?. *Washington Quarterly*, 21(1), 155-165. <https://doi.org/10.1080/01636609809550300>
- Eberhardt, M. ve Bond, S. (2009). Cross-section dependence in nonstationary panel models: a novel estimator. *MPRAPaperNo. 17692*, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/17692>
- Eberhardt, M. ve Teal, F. (2008). Modeling technology and technological change in manufacturing: how do countries differ?. CSAE WPS/2008-12, <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:7bc5a08f-3372-4f1c-b721-d6bd8cb1d346>
- Eberhardt, M. ve Teal, F. (2010). Productivity analysis in global manufacturing production. *University of Oxford Department of Economics Discussion Paper Series*, <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:f9d91b40-d8b7-402d-95eb-75a9cbdc000>
- Eden, L. ve Li, D. (2004). The new regionalism and foreign direct investment in the Americas. Sidney Weintraub (Ed.), *NAFTA's impact on North America: The first decade* içinde (s. 21-68). Center for Strategic and International Studies.
- Fontana, M. (2010). Can neoclassical economics handle complexity? The fallacy of the oil spot dynamic. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(3), 584-596. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.08.010>
- Foster-McGregor, N., Alcorta, L., Szirmai, A. ve Verspagen, B. (Ed). (2021). *New perspectives on structural change: Causes and consequences of structural change in the global economy*. Oxford University Press.
- Gabrielczak, P. ve Serwach, T. (2019). Economic integration and export complexity: The case of Slovakia 1. *Ekonomicky Casopis*, 67(2), 115-134. <https://dspace.uni.lodz.pl:8443/xmlui/handle/11089/20707>
- Gabrielczak, P. ve Serwach, T. (2020). Does the euro increase the complexity of exported goods? The case of Estonia. *Journal of Baltic Studies*, 51(1), 105-124. <https://doi.org/10.1080/01629778.2019.1694551>
- Gehring, A. (2013). Growth, productivity and capital accumulation: The effects of financial liberalization in the case of European Integration. *International Review of Economics & Finance*, 25, 291-309. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2012.07.015>
- Gnangnon, S. K. (2021). Effect of productive capacities on economic complexity. *Journal of Economic Integration*, 36(4), 626-688. <https://doi.org/10.11130/jei.2021.36.4.626>
- Goodman, B. ve Ceyhun, F. (1976). US export performance in manufacturing industries: an empirical investigation. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 112(3), 525-555. <https://doi.org/10.1007/BF02696816>
- Gujarati, D.N. (2003). *Basic Econometrics* (4. Baskı). McGraw-Hill
- Hausmann, R. ve Hidalgo, C. A. (2011). The network structure of economic output. *Journal of economic growth*, 16, 309-342. <https://doi.org/10.1007/s10887-011-9071-4>
- Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., Simoes, A. ve Yıldırım, M. A. (2013). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity*. MIT Press.
- Hausmann, R., Hwang, J. ve Rodrik, D. (2007). What you export matters. *Journal of economic growth*, 12, 1-25. <https://doi.org/10.1007/s10887-006-9009-4>
- Hidalgo, C. A. ve Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the national academy of sciences*, 106(26), 10570-10575. <https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- Hoang, D. P. ve Chu, L. K. (2023). Progression to higher economic complexity: The role of institutions. *Journal of the Knowledge Economy*, 14(4), 4339-4366. <https://doi.org/10.1007/s13132-022-01059-x>

- Hosny, A. S. (2013). Theories of economic integration: A survey of the economic and political literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2(5), 133-155. <https://citeseerx.ist.psu.edu>
- Jaber, T. A. (1970). The relevance of traditional integration theory to less developed countries. *Journal of Common Market Studies*, 9(3), 254-267. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1971.tb01001.x>
- Jin, L., Duan, K., Shi, C. ve Ju, X. (2017). The impact of technological progress in the energy sector on carbon emissions: an empirical analysis from China. *International journal of environmental research and public health*, 14(12), 1505. <https://doi.org/10.3390/ijerph14121505>
- Kamguia, B., Keneck-Massil, J., Njangang, H. ve Tadjadjeu, S. (2023). Sophistication gap between countries: The effect of research and development expenditure. *Economics of Transition and Institutional Change*. 1-40. <https://doi.org/10.1111/ecot.12400>
- Kannen, P. (2020). Does foreign direct investment expand the capability set in the host economy? A sectoral analysis. *The World Economy*, 43(2), 428-457. <https://doi.org/10.1111/twec.12869>
- Kao, C. (1999). Spurious regression and residual-based tests for cointegration in panel data. *Journal of econometrics*, 90(1), 1-44. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00023-2](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00023-2)
- Khan, H., Khan, U. ve Khan, M. A. (2020). Causal nexus between economic complexity and FDI: Empirical evidence from time series analysis. *The Chinese Economy*, 53(5), 374-394. <https://doi.org/10.1080/10971475.2020.1730554>
- Kimbugwe, K., Perkidis, N., Yeung, M., Kerr, W. ve Perdakis, N. (Ed.). (2012). *Economic development through regional trade: A role for the new East African community?* (1. Baskı). Palgrave Macmillan.
- Kreinin, M. E. (1964). On the dynamic effects of a customs union. *Journal of Political Economy*, 72(2), 193-195. <https://doi.org/10.1086/258889>
- Lapatinas, A. (2019). The effect of the Internet on economic sophistication: An empirical analysis. *Economics Letters*, 174, 35-38. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2018.10.013>
- Leite, D. W. ve Cardoso, L. C. (2023). Human capital and technology in the growth of economic structure. *Investigación económica*, 82(323), 27-52. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2023.323.82953>
- Levy Yeyati, E. L., Stein, E. ve Daude, C. (2003). Regional integration and the location of FDI. *IDB Working Paper No. 414*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1818703>
- Mariani, M. S., Vidmer, A., Medo, M. ve Zhang, Y. C. (2015). Measuring economic complexity of countries and products: which metric to use?. *The European Physical Journal B*, 88, 1-9. <https://doi.org/10.1140/epjb/e2015-60298-7>
- Mattli, W. (1999). Explaining regional integration outcomes. *Journal of European Public Policy*, 6(1), 1-27. <https://doi.org/10.1080/135017699343775>
- Méndez-Carbajo, D. ve Thomakos, D. D. (2003). Economic integration, market discipline and productivity growth in Spain. *Journal of International Trade & Economic Development*, 12(4), 359-375. <https://doi.org/10.1080/0963819032000154801>
- Moon, H. R. ve Perron, B. (2004). Testing for a unit root in panels with dynamic factors. *Journal of econometrics*, 122(1), 81-126. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2003.10.020>
- Moreira, M. M. ve Lopez Cordova, E. (2003). Regional integration and productivity: The experiences of Brazil and Mexico. *BID-Intal-ITD-STA Working Paper No. 14*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.422480>
- Moreno-Casas, V. ve Bagus, P. (2022). Dynamic efficiency and economic complexity. *Economic Affairs*, 42(1), 115-134. <https://doi.org/10.1111/ecaf.12509>
- Mutambara, T. E. (2021). Implications of static and dynamic effects of economic integration for investment inflows and outflows using theories on industrial location: A theoretical debate. *International Journal of Business, Economics and Law*, 24(6), 17-27. <https://ijbel.com>
- Naciri, N. ve Tkiouat, M. (2015). Complex system theory development. *International Journal of Latest Research in Science and Technology*, 4(6), 93-103. https://www.mnkjournals.com/journal/ijlrst/Article.php?paper_id=10598

- Nguyen, C. P. ve Su, T. D. (2021). Economic integration and economic complexity: The role of basic resources in absorptive capability in 40 selected developing countries. *Economic Analysis and Policy*, 71, 609-625. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2021.07.001>
- Nguyen, C. P., Schinckus, C. ve Su, T. D. (2020). The drivers of economic complexity: International evidence from financial development and patents. *International Economics*, 164, 140-150. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2020.09.004>
- Nguyen, C. P., Schinckus, C. ve Su, T. D. (2023). Determinants of economic complexity: A global evidence of economic integration, institutions, and internet usage. *Journal of the Knowledge Economy*, 14(4), 4195-4215. <https://doi.org/10.1007/s13132-022-01053-3>
- O'Brien, R. M. (2007). A caution regarding rules of thumb for variance inflation factors. *Quality & Quantity*, 41, 673-690. <https://doi.org/10.1007/s11135-006-9018-6>
- O'Connell, P. G. (1998). The overvaluation of purchasing power parity. *Journal of international economics*, 44(1), 1-19. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(97\)00017-2](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(97)00017-2)
- OECD (2024). *OECD Data*. <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>
- Oumbé, H. T., Djeunankan, R. ve Ndzana, A. M. (2023). Does information and communication technologies affect economic complexity?. *SN Business & Economics*, 3, <https://doi.org/10.1007/s43546-023-00467-8>
- Pedroni, P. (1999). Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 653-670. <https://doi.org/10.1111/1468-0084.0610s1653>
- Penn World Table (2024), *International Comparisons of Production, Income and Prices Version 10.0*. <https://febpwt.webhosting.rug.nl/Dmn/AggregateXs/PivotShow>
- Perelman, S. (1995). R&D, technological progress and efficiency change in industrial activities. *Review of Income and Wealth*, 41(3), 349-366. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.1995.tb00124.x>
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *CESiifo Working Paper Series 1229*, https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_1229.html
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00692.x>
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312. <https://doi.org/10.1002/jae.951>
- Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of econometrics*, 142(1), 50-93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>
- Pesaran, M. H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *The econometrics journal*, 11(1), 105-127. <https://doi.org/10.1111/j.1368-423X.2007.00227.x>
- Phillips, P. C. ve Sul, D. (2003). Dynamic panel estimation and homogeneity testing under cross section dependence. *The econometrics journal*, 6(1), 217-259. <https://doi.org/10.1111/1368-423X.00108>
- Plummer, M. G. (1997). ASEAN and the Theory of regional economic integration: A survey. *ASEAN Economic Bulletin*, 14(2), 202-214. <https://www.jstor.org/stable/25773484>
- Robson, P. (1993). The new regionalism and developing countries. *Journal of Common Market Studies*, 31(3), 329-348. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1993.tb00467.x>
- Robson, P. (1998). *The economics of international integration* (5. Baskı). Routledge.
- Rosamond, B. (2008). Rethinking classical integration theory. A. F. Cooper, C.W. Hughes ve P. De Lombaerde (Ed.), *Regionalisation and global governance: The taming of globalisation?* içinde (s. 80-96). Routledge.
- Sapir, A. (1992). Regional integration in Europe. *The Economic Journal*, 102(415), 1491-1506. <https://doi.org/10.2307/2234805>

- Schiff, M. W. ve Winters, L. A. (1998). Dynamics and politics in regional integration arrangements: an introduction. *The World Bank Economic Review*, 12(2), 177-195. <https://doi.org/10.1093/wber/12.2.177>
- Serwach, T. ve Gabrielczak, P. (2021). Does European integration make exports more complex?. *Argumenta Oeconomica*, 1(46), 155-168. <https://www.dbc.wroc.pl/dlibra/publication/152473/edition/110258?language=en>
- Sheer, A. (1981). A survey of the political economy of customs unions. *Law and Contemporary Problems*, 44(3), 33-53. <https://doi.org/10.2307/1191209>
- Terleckyj, N. E. (1980). What do R&D numbers tell us about technological change?. *The American Economic Review*, 70(2), 55-61. <https://www.jstor.org/stable/1815440>
- The Atlas of Economic Complexity (2024). *Complexity Rankings*. <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings>
- Torayeh, N. M. (2011). Manufactured exports and economic growth in Egypt: Cointegration and causality analysis. *Applied Econometrics and International Development*, 11(1), 111-135. <https://www.usc.gal/economet/reviews/aeid11110.pdf>
- Tovias, A. (1991). A survey of the theory of economic integration. *Journal of European Integration*, 15(1), 5-23. <https://doi.org/10.1080/07036339108428964>
- UNCTAD (2024). *World Investment Report*. <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>
- Ünal, B. (2021). Karmaşıklık iktisadı: teorik bir inceleme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 12-27. <https://doi.org/10.15869/itobiad.803089>
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. Oxford University Press.
- Vu, T. V. (2022). Does institutional quality foster economic complexity? The fundamental drivers of productive capabilities. *Empirical Economics*, 63(3), 1571-1604. <https://doi.org/10.1007/s00181-021-02175-4>
- Walz, U. (1997). Dynamic effects of economic integration: A survey. *Open economies review*, 8(3), 309-326. <https://doi.org/10.1023/A:1008298900468>
- Walz, U. (1999). *Dynamics of regional integration*. Physica Heidelberg.
- Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the Fisher effect. *Journal of applied econometrics*, 23(2), 193-233. <https://doi.org/10.2307/2297111>
- White, H. (1980). A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica*, 48(4), 817-838. <https://doi.org/10.2307/1912934>
- World Bank (2024). *World Development Indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>
- World Bank (2024). *World Governance Indicators*. <https://www.govindicators.org/#:~:text=Voice%20and%20Accountability,Government%20Effectiveness>
- Wu, Y. (2000). Productivity, growth and economic integration in the Southern China region. *Asian Economic Journal*, 14(1), 39-54. <https://doi.org/10.1111/1467-8381.00099>



Yoksulluk ile Çocukların Suça Sürüklenmesi Arasındaki İlişki: Tekirdağ/Süleymanpaşa Örneğinden Ampirik Bulgular

The Relationship Between Poverty and Juvenile Delinquency: Empirical Evidence from the Tekirdağ/Süleymanpaşa Sample

Davuthan GÜNAYDIN*
Cengiz VATANEL**

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1473021>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
25.04.2024

Kabul Tarihi:
22.08.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, Tekirdağ/ Süleymanpaşa İlçesinde yaşayan suça sürüklenen çocukların sosyo-ekonomik düzeyleri ile suç işleme oranları arasında bir ilişkinin var olup olmadığını araştırmaktır. Bu maksatla öncelikle fiziksel ve sosyal çevre kapsamında çocukların suça sürüklenmeleri arasındaki ilişki, var olan literatür çerçevesinde değerlendirilmektedir. Çalışmanın ampirik kısmında ise Tekirdağ/Süleymanpaşa İlçesinde suça sürüklenen 460 çocuğun verileri analiz edilerek anne ve babanın sosyo-ekonomik ve eğitim durumları, suçun kime karşı işlendiği ve işlendiği yıl değişkenleri açısından anlamlı bir ilişki olup olmadığı araştırılmaktadır. Bulgular, suça sürüklenen çocukların işlediği suçların %67,8'inin kişiye karşı işlenen suçlardan olduğu, çocukların büyük bir çoğunluğunun (%88,9) anne ve babanın hayatta olduğu, çocukların sosyo-ekonomik statülerinin (%65,7) düşük bir seviyede olduğu, %64,2'sinin lise eğitimi aldığını göstermektedir. Alınan verilerde yıllara yönelik bir inceleme yapıldığında ise en yüksek suç oranının %40,2 ile 2022 yılında gerçekleştiği görülmektedir. Bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde, suça sürüklenen çocukların yaşadıkları mahalleler, sahip oldukları sosyal ve beşerî sermaye ve ailelerinin sosyo-ekonomik yapısının çocukların suça sürüklenmelerinde önemli bir faktör olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Suça sürüklenen çocuklar, çocuk yoksulluğu, çocuk refahı ve suç.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
25.04.2024

Accepted:
22.08.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



The aim of this study is to investigate whether there is a relationship between the socio-economic levels of children who are juvenile delinquency living in Tekirdağ / Süleymanpaşa District and their crime rates. For this purpose, first of all, the relationship between the physical and social environment within the scope of children's being juvenile delinquency is evaluated within the framework of the existing literature. In the empirical part of the study, the data of 460 children who were juvenile delinquency in Tekirdağ/Süleymanpaşa District are analyzed and it is investigated whether there is a significant relationship in terms of socio-economic and educational status of parents, socio-economic and educational status, against whom the crime was committed and the year of the crime. The findings show that 67.8% of the crimes committed by children juvenile delinquency are crimes against the person, the majority of the children (88.9%) have living parents, the socio-economic level of the children (65.7%) is at a low level, and 64.2% of them have high school education. When an analysis is made for the years in the data received, it is seen that the highest crime rate was realized in 2022 with 40.2%. When the findings are evaluated as a whole; it shows that the neighborhoods where children who are juvenile delinquency live, the social and human capital they have, and the socio-economic structure of their families are important factors in children being juvenile delinquency.

Keywords: Children juvenile delinquency, child poverty, child welfare and crime.

Atıf/ to Cite (APA): Günaydin, D. ve Vatanel, C. (2024). Yoksulluk ile çocukların suça sürüklenmesi arasındaki ilişki: Tekirdağ/Süleymanpaşa örneğinden ampirik bulgular. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 765-785. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1473021>

*ORCID Doç. Dr., Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, dgunaydin@nku.edu.tr

**ORCID Yüksek Lisans Öğrencisi, Emniyet Genel Müdürlüğü, c.vatanel@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

This study investigates the effects of child poverty on children's involvement in crime. In particular, the effects of children's social capital on their being juvenile delinquency are discussed. In this context, the questions sought to be answered in the study are whether the neighbourhoods where children live have an effect on their being juvenile delinquency, and if there is such an effect, what are the facts that trigger this effect. Another question sought to be answered in the study is the effect of the socio-economic status of the families that children live with on their being juvenile delinquency. In this context, determining the characteristics of the neighbourhoods and families where children who are juvenile delinquency live will help to implement the necessary policies to eliminate the factors that drag children into crime.

Literature Review:

Studies show that although there are many reasons for children being juvenile delinquency, poverty is one of the most important among these reasons. Many studies (Hatun et al., 2003; Lawrence et al., 2007) show that poverty, which begins to be experienced from an early age, negatively affects children's physical and mental development. This situation may have negative effects on children's learning skills, behaviours and emotional states, and may cause them to face many problems in adulthood, especially the problem of qualified employment. On the other hand, research shows that there is a high correlation between poverty and crime (Harrell et al., 2014; Dong et al., 2020). In particular, the fact that poor children cannot spend their free time with similar social activities with their peers shows that they are more likely to be juvenile delinquency due to peer pressure in the neighbourhoods where they live. In reality, neighbourhoods have significant effects on children's behaviour and economic well-being, especially on protective factors against crime. Research (Ruiz et al., 2018; Lei, 2018; Smar et al., 2021) shows that children's health, academic and economic success, as well as the peers they socialise with in the same neighbourhood, the quality of the schools they attend and the presence of protective measures to keep them away from crime are important. However, neighbourhoods where the poor live are socially stigmatised and have a bad reputation. Homes in these neighbourhoods also often lack the facilities that would allow children to grow up in a healthy way.

Methodology:

In this study, 460 crime records committed between 2020 and 2022 in Süleymanpaşa district of Tekirdağ were used. SPSS programme was used to analyse the data. In the analysis results, percentages were calculated over the responses excluding missing values. The lowest and highest values, percentage distributions, averages and standard deviations of the data are given. Spearman correlation analysis was preferred since the data did not fit the normal distribution and $p < 0.05$ was considered significant. The differences of the variable categories were determined with the chi-square test statistics.

Results and Conclusions:

According to the results of the research, the majority of the crimes (67.8%) were committed against the person. It is seen that the majority of children (88,9%) have both parents alive. The socio-economic status of these children juvenile delinquency (65,7%) is at a low level. When the educational status of the children juvenile delinquency is analysed, it is seen that the majority (64,2%) have high school education. When an examination is made for the years in the data received, it is seen that the highest percentage in crime rates was 40.2% in 2022. In the study, it was observed that there was a positive and significant relationship at a medium or high level in all factors considered in the study. At the same time, according to the results of the research, it is seen that there are more criminal records in childhood when both parents are not alive, socio-economic status and education level are low. When we look at who the crime is committed against, it is seen that there is an increase in crimes committed against property. In line with the results obtained, the biggest trigger in the act of being juvenile delinquency is the low socio-economic status.

1. Giriş

Çocuk yoksulluğu, sosyal politika yazınında yetişkinlerden farklı olarak değerlendirilen bir kavram olarak tartışılmaktadır. Yetişkinlerden farklı olarak algılanması ve değerlendirilmesi yoksulluğun çocuklar üzerindeki etkisinin yetişkinlerden farklı olmasının bir sonucu olarak kabul edilmektedir (UNICEF, 2005; Müderrisoğlu vd., 2013). Gerçekte yoksulluk tüm bireyler üzerinde sosyal, psikolojik ve ekonomik olarak pek çok etkiye sahiptir. Ancak çocuklar bu olumsuzluklardan en çok etkilenen grubu temsil etmektedir. Yoksulluktan kurtulma fırsatlarının pek çoğunun çocukluk döneminde sahip olunan maddi ve manevi kaynakların bir sonucu olması, çocukluk çağını daha önemli kılmaktadır. Yoksul çocuklar akranlarından farklı olarak, fiziksel ve bilişsel gelişimlerini destekleyecek kaynaklardan uzak olmaları, sosyal sermayelerinin yetersizliği ve kamusal mal ve hizmetlerden yeterli düzeyde yararlanamamaları nedeniyle, bir döngü içerisinde yetişkin olduklarında da yoksulluktan kurtulamamakta, nesiller arası yoksulluk halkasının bir parçası olmaktadır. Gerçekte çocuk yoksulluğu gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler için bir sorun olmakla beraber, gelişmekte olan ülkelerde daha derin hissedilmekte, yetersiz kamu destekleri nedeniyle süregiden bir sorun haline gelmektedir. Kimi durumda da ailenin yoksulluğu çerçevesinde değerlendirilse bile, ekonomik açıdan yeterli, ancak aile içerisinde kaynakların adil olmayan dağılımı, toplumsal cinsiyet eşitsizliği ile eğitim ve bilinç düzeyi yetersiz ailelerde yetişmek, çocukların yoksulluk olgusu ile karşı karşıya kalmasına neden olabilmektedir.

Bu kapsamda yoksul çocuklar açısından temel sorun alanı yalnızca ekonomik ve sosyal kaynakların yetersizliği nedeniyle karşı karşıya kaldıkları maddi sorunlar değildir. Suç işleme, kabul gören ifade ile suça sürüklenme olasılıkları da artmaktadır. Hemen bütün ülkelerde suç işleyen çocukların hukuki durumu yetişkinlerden farklı değerlendirilmekte, farklı ceza ve infaz düzenlemelerine tabi olmaktadır. Bu durumun esas nedeni ise, çocukların suç işlemelerinin yalnızca onların iradi tercihlerinin bir sonucu olmayıp aynı zamanda içinde yaşadıkları ailelerin, arkadaşlık kurdukları çevrenin ya da sosyalleştikleri mahallelerin sahip olduğu koşulların bir sonucu olmasına dayandırılmasıdır. 5395 sayılı Çocuk Koruma Kanununa göre, “suça sürüklenen çocuk: Kanunlarda suç olarak tanımlanan bir fiili işlediği iddiası ile hakkında soruşturma veya kovuşturma yapılan ya da işlediği fiilden dolayı hakkında güvenlik tedbirine karar verilen çocuk” olarak tanımlanmaktadır. Çocukların ailelerinde ve yaşadıkları mahallelerdeki olumsuz deneyimleri onların suça sürüklenmelerindeki en önemli faktörler olarak kabul edilmektedir (Ben-Davies vd., 2013; Ridge, 2011; Wager vd., 2010). Yoksul ailelerde büyüyen çocuklar, ebeveynlerinin eğitim ve istihdam durumlarının bir sonucu olarak yeterli ilgi, şefkat ve sevgi görememelerinin bir sonucu olarak da suça sürüklenebilmektedir. Diğer yandan yaşadıkları mahallelerin sosyo-kültürel yapısı ve bu mahallerde maruz kaldıkları rol modeller de çocukların suça sürüklenmesinde önemli bir paya sahiptir. (Hurd ve Zimmerman, 2011). Yoksul çocukların yaşadıkları mahalleler genel olarak kötü üne sahip ve toplumun diğer kesimleri tarafından damgalanmış bölgelerdir. Bu mahallerde yetersiz kamusal mallar ve hizmetler nedeniyle çocuklar, boş zamanlarını değerlendirecek organize edilmiş faaliyetler yerine, onlar için uygun olmayan mekanlarda, kötü rol modeller arasında vakitlerini geçirmek zorunda kalmaktadır. Bu yerlerde uyuşturucu ve diğer kötü alışkanlıklarla tanışmakta, sahip olduğu sosyal çevre doğrultusunda kararlar vermektedir. Çoğu zaman da ait olduğu gruba kendini kabul ettirme kaygısı ile davranarak, onları taklit etmektedir.

Bu çalışmada, çocuk yoksulluğu ile çocukların suça sürüklenmeleri arasındaki ilişki açıklanmaya çalışılmaktadır. Çocukların yaş, eğitim, ekonomik düzey ve suçun kime karşı işlendiği gibi özellikler arasındaki ilişkinin incelenmesi ve hangi durumda anlamlılık düzeyinin daha yüksek olduğunun hesaplanması amaçlanmıştır. Bu maksatla öncelikle mevcut teoriler çerçevesinde çocuk yoksulluğu ve suça sürüklenen çocuk kavramları tartışılmıştır. Daha sonra Tekirdağ/Süleymanpaşa ilçesinde suça sürüklenen çocukların durumları ampirik bir araştırma ile değerlendirilmiştir. Bu hali ile araştırma, suça sürüklenen çocuklar ve yoksulluk arasındaki bağı açıklamaya çalışarak, literatüre katkı yapmayı amaçlamaktadır.

2. Çocuk Yoksulluğu

Çocuk yoksulluğu artan eşitsizliklerin bir sonucu olarak, uzun yıllardan beridir hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde önemli bir sosyal politika sorunu olarak süregelmektedir. Dünya üzerinde yaklaşık 400 milyon çocuk başta beslenme olmak üzere pek çok sorunla karşı karşıyadır. UNICEF ve Dünya Bankası'nın (2023), raporuna göre, dünya çapında 333 milyon çocuk aşırı yoksulluk içerisinde, günde 2,15 ABD Dolarının altında gelire yaşamaktadır. Bu, dünya üzerindeki her 6 çocuktan birine karşılık gelmektedir. En fazla çocuk yoksulluğunun görüldüğü Sahra Altı Afrika'da 2013 yılında %54,8 olan aşırı yoksul çocuk oranı, 2022'de %71,1'e yükselmiştir. Dünya genelinde çocuklar, nüfusun üçte birini temsil etmelerine rağmen, aşırı yoksulluk içerisinde yaşayanların %50'sini oluşturmaktadırlar. Diğer yandan, aşırı yoksulluk içerisindeki hanelerde yaşama olasılığı yetişkin bireylerle karşılaştırıldığında ise %15,8 ile yetişkinlerden (%6,6) iki kat daha fazladır.

Her ne kadar çocuklar, içerisinde yetiştikleri aileler ile birlikte yoksulluk olgusunu yaşıyor olsalar bile, yetişkinlerden ayrılan özellikleri nedeniyle yoksulluğu, farklı boyut ve biçimlerde deneyimlemektedirler. Bu nedenle çocuk yoksulluğunu tanımlamak, yoksulluğu tanımlamak için kullanılan genel varsayımlardan farklı olmak durumundadır. Genel bir yaklaşımla yoksulluk, fiziksel ihtiyaçların karşılanması çerçevesinde değerlendirilmektedir. Ancak, çocukların yalnız fiziksel ihtiyaçlarının karşılanması yoksulluk olgusunun değerlendirilmesi için yeterli değildir. Aynı zamanda ruhsal ve bilişsel gelişimlerini destekleyecek unsurların yokluğu durumunda da çocukların yoksulluk içerisinde olduğu değerlendirilmektedir. UNICEF (2005), tarafından da desteklenen bu yaklaşım, çocuk yoksulluğunu yalnızca düşük gelirli hanelerde, gıda yetersizliği boyutuyla tanımlayan yaklaşımlardan uzaklaşarak, aynı zamanda maddi açıdan yeterli, ancak duygusal açıdan yetersiz destek içerisinde yetişen çocukların da yoksulluk döngüsü içerisinde değerlendirilmesine olanak tanımaktadır.

Nitekim çocuk yoksulluğunu tanımlamak için son yıllarda kabul gören "çocukların iyi olma hali" yaklaşımı bu bakış açısının bir tezahürüdür. Bu yaklaşım, Birleşmiş Milletler Çocuk Hakları Sözleşmesi'nde yer alan "*çocukların insan olarak haklarının yanı sıra özel hakları da vardır*" hükmüne atıf yapmaktadır (Müderrişoğlu vd., 2013: 5). Buna göre eğitim, sağlık, çevresel koşullar, ekonomik olanaklar gibi maddi ve maddi olmayan koşulların çocukların refahını ve gelişimini etkilediği kabul edilmektedir (Semerci ve Erdoğan, 2014: 6). Bu kapsamda çocukların iyi olma halinin en geniş manada belirleyicileri çocukların yaşadıkları ev, mahalle, okul gibi sosyal ve fiziksel iyi oluş hallerini belirleyen ve şekillendiren yerlerdir. Çocuklar yaşamak zorunda kaldıkları sağlıklı ve yetersiz fiziksel özelliklere sahip bölgelerde yoksulluklarını daha derin yaşamakta, yoksulluktan kurtulmak için gerekli sosyal sermayeye sahip olamamaktadırlar. Yoksul çocukların karşılaştığı sorunlar yalnızca fiziksel özellikleri itibariyle dezavantajlı bölgeler değildir. Yaşadıkları mahallelerde genel olarak suç ve şiddet oranları da yüksektir. Çocuklar bu şiddetin kimi zaman faili veya katılımcısı olurken kimi zamanda hedefi olmaktadır. Bu durum çocukların erken yaşlardan itibaren tecrübe etmek zorunda kaldıkları olumsuzluklar nedeniyle topluma ve yetişkinlere olan güvenlerinin kaybolmasına neden olabilmektedir. Dahası, bu şiddeti aile içerisinde deneyimleyen çocuklar, akademik olarak başarısız olmakta, okulu terk etme olasılıkları artmakta, saldırganlık ve depresyon gibi ruhsal sorunlar yaşayarak kendilerini kontrol etme sorunları yaşamaktadırlar (UNICEF, 2012).

Çocuk yoksulluğunu açıklayan bir diğer yaklaşım parasalcı yaklaşımdır. Bu yaklaşımda çocukların yoksulluğu ile aile geliri arasında bir ilişki kurulmakta ve bu kapsamda ailenin gelirinin arttırılması, çocuk yoksulluğu ile mücadele yöntemi olarak kabul edilmektedir (Roelen, 2017; Alkire ve Santos, 2014; Morroe ve Pells, 2012). Bu yaklaşımın en çok eleştirilen yönü ise, ekonomik unsurlardan bağımsız olarak, hanenin yapısını belirleyen cinsiyet ve yaş gibi faktörleri dikkate almamasıdır (Roelen, vd., 2011: 6). Zira hanelerin ekonomik ihtiyaçları, hanelerin demografik faktörlerine bağlı olarak değişmektedir. Bu durumu göznetmeden hane esaslı yoksulluk değerlendirmesi ve yardımlar yoksullukla mücadelenin yetersiz kalmasına neden olabilmektedir. Özellikle çocuklar açısından değerlendirildiğinde, yetişkinlerden farklılaşan ve yalnızca ekonomik unsurlara dayanmayan sosyo-kültürel boyutun göz ardı edildiği görülmektedir. Gerçekte bütün

çocuklar akranları gibi çocukluğun sosyal dünyasına dahil olmak isterler. Ancak yapılan araştırmalar (Bradshaw vd., 2013; Ridge, 2009) çocukluk döneminden itibaren deneyimlenmeye başlanan yoksulluk olgusunun çocukların kaygı düzeyini arttırdığı, mutsuzlukla birlikte güven duygularının kaybolmaya başladığını göstermektedir. Bu durum da beraberinde arkadaşlık kurma ve sosyal ilişkilerde sorunlar yaşanmasına neden olan bir sürecin başlamasına neden olmaktadır.

3. Çocuk Yoksulluğu ve Suç İlişkisi

Yoksulluğun çocuklar üzerindeki etkisini araştıran pek çok çalışmada erken yaşlardan itibaren deneyimlenmeye başlanan yoksulluk olgusunun çocukların fiziksel ve ruhsal sağlığını olumsuz yönde etkilediği, öğrenme becerileri, davranışları ve duygusal durumları üzerinde olumsuz etkilere neden olduğu (Hatun, 2002; Hatun vd., 2003; Lawrence vd., 1997, yetişkin bireyler olduklarında ise istihdam kapasitelerinin yetersizliği nedeniyle düşük ücretli ve düşük vasıflı işlerde çalışmak zorunda kaldıklarını göstermektedir (Cheng vd., 2016: 1). Gerçekte çocuk yoksulluğunun temel belirleyicisi çocukların içerisinde yetiştikleri ailelerin yoksulluğudur. Çocukluk dönemi ile başlayan fiziksel ve bilişsel gelişimi destekleyecek olanaklardan mahrum kalan çocuklar, yaşamlarının diğer dönemlerinde akranlarından daha kötü akademik başarılarla, dolayısıyla da yoksulluk döngüsünü kırarak fırsatlara erişememektedir. Eğitim ve mesleki başarısızlıkların bir sonucu olarak da toplumsal katılım düzeyleri düşmekte, toplumsal aidiyetleri zayıflamaktadır (Ridge, 2011: 81; Ben-Davies, vd., 2013: 6; Husz, 2018: 233).

Yoksulluğun çocuklar üzerindeki en önemli etkilerinden biri suça sürüklenme olasılığını artırmasıdır. Araştırmalar (Harrell vd., 2014; Dong vd., 2020), yoksulluk ve suç arasında yüksek bir korelasyon olduğunu göstermektedir. Özellikle yoksul çocuklar akranları ile benzer şekilde boş vakitlerinde gerçekleştirebilecekleri sanatsal ve sportif faaliyetler gibi sosyal etkinliklerden mahrum olmaları ve akran baskısına maruz kalmaları nedeniyle uyuşturucu kullanımı ve suça karışma olasılıkları daha fazla olabilmektedir (Shaw vd., 2007). Bu kapsamda yoksulluğun çocuklar üzerindeki en önemli etkisi yaşadıkları mahalleler çerçevesinde gerçekleşmektedir. Yoksul mahallelerde yaşayan çocuklar, sosyal ve kurumsal destekten mahrum bir şekilde, sosyalleşme seviyeleri düşerken, yüksek bir sosyal izolasyona maruz kalmaktadırlar (Ruiz vd., 2018; Lei, 2018; Smar vd., 2021). Gerçekte mahalleler, başta suçtan koruyucu faktörler olmak üzere çocukların davranışları ve ekonomik iyi oluşları üzerinde önemli etkilere sahiptir. Araştırmalar (Ruiz vd., 2018; Lei, 2018; Smar vd., 2021), çocukların sağlığı, akademik ve ekonomik başarıları ile birlikte, aynı mahallede sosyalleştikleri akranlarının, gittikleri okulların kalitesinin ve onları suçtan uzakta tutmak için oluşturulan koruyucu önlemlerin varlığının önemli olduğunu göstermektedir. Ancak, yoksulların yaşadıkları mahalleler, sosyal olarak damgalanmış ve kötü bir üne sahiptir. Bu mahallelerdeki evler de çocukların sağlıklı bir şekilde büyümelerine olanak sağlayacak imkanlardan çoğu zaman yoksundur. Bu durum çocukların boş zamanlarını organize edilmiş faaliyetler yerine, kötü alışkanlıklar edinmek için uygun bir ortam sunan sokakta, metruk arazi ve binalarda geçirmelerine neden olmaktadır (Wager vd., 2010: 403; Sarti vd., 2015: 358).

Çocukların yaşadıkları bölgelerin, çocukların davranışları üzerindeki etkilerini açıklayan farklı teoriler vardır. Bu teorilerin ilki, başkalarını etkileyen ve onlara örnek olan “rol model” yaklaşımıdır (United Nation, tarihsiz). Ancak burada bahsedilen rol model her zaman iyi örnek olarak kabul edilmemektedir. Özellikle yoksul mahallerde daha fazla oranda bulunduğu bilinen uyuşturucu satıcıları, çeteler ve suç örgütleri gibi yapılar olumsuz rol model olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle çocuklar için en iyi rol modeller ebeveynleri ve birlikte yaşadıkları bireylerdir (Hurd ve Zimmerman, 2011). Bu teoriye göre çocuklar yalnızca kendi tercihlerine göre değil, örnek aldığı rol modellerin davranışları çerçevesinde kararlarını şekillendirirler. İkinci teori “sosyal ağ” yaklaşımıdır. Sosyal ağ, bireyler arasındaki etkileşim çerçevesinde oluşan görece istikrarlı ilişki sistemine atıf yapmaktadır. Sosyo-ekonomik gelişimi yüksek bireylerle kurulan ilişkilerin, bireylerin ilerlemesi açısından önemli olduğuna vurgu yapar (Nutakorl, vd., 2023). Bu çerçevede, yoksul mahallelerde

yaşayan çocukların, yukarı doğru sosyal hareketliliklerini kısıtlayan sosyal ağlarla ve kötü rol modellerle muhatap olma olasılıkları artmaktadır (Matthews ve Besemer, 2014). Üçüncü teori “kamusal mallar” olarak adlandırılan ve yaşanan bölgedeki okullar, sosyal tesisler, kütüphaneler ve oyun alanlarını işaret eden yaklaşımdır (Oreopoulos, 2003: 1536). Bu yaklaşıma göre yoksulluğun belirleyicisi yalnızca hane gelirlerinin yetersizliği değil, aynı zamanda mahallenin sahip olduğu kamusal malların nitelik ve niceliğidir. Özellikle çocuklar için yeterli düzeyde sağlanamayan kamusal mallar, çocukların enformel alanlar olarak da adlandırılan, boş arsalar ve metruk binalar gibi oyun alanlarına yönelmelerine, bir başka ifade ile kontrol edilemeyen alanlarda sosyalleşmelerine neden olabilmektedir. Son teori ise “konformizmdir”. Bu teoriye göre, bireyler kendi tercihlerini belirlemek için yeterli bilgiye sahip olamamaları nedeniyle, ilişki içerisinde buldukları komşuları veya arkadaşlarının davranışlarını taklit etmeye çalışmaktadırlar (Oreopoulos, 2003).

Yoksulluğun çocuklar üzerindeki etkisini açıklamaya çalışan bir başka yaklaşım, “sosyal düzensizlik” yaklaşımıdır. Yoksulluk ve sosyal sorunlar arasındaki bağı, bölgesel yoğunlaşmalar ve mahallelerdeki sosyal ağlarla birlikte, yaşanan bölgedeki normlar, kolektif kimlik ve rutinler gibi sosyal kontrol üzerinde etkileri bulunan süreçler ile ilişkilendirmektedir (Coulton, vd., 2007). Bu yaklaşım, suçlu ve göz ardı edilmiş çocukların bölgesel olarak belirli mahallerde yoğunlaştığını, bu durumun sosyal izolasyonu artırarak çocuklar için istenmeyen sonuçların ortaya çıkmasına neden olduğunu savunur (Coulton, vd., 2007). Bu teori, suç oranlarını yaşanan bölge çerçevesinde açıklamaya çalışan, Shaw ve McKay tarafından 1929 yılında suç işleme oranlarının yüksek olduğu Chicago’da gerçekleştirilen öncü çalışmaya dayandırılmaktadır (Shaw ve McKay, 1942, akt. Kubrin ve Who, 2015). Chicago’nun gecekondu mahallelerinde yapılan araştırmada, suç işleme oranındaki bu yüksekliğin nedeni olarak, mahallede yaşayan bireylerin kişisel özelliklerinden ziyade, mahallenin dinamiklerinin önemli bir rol oynadığı kabul edilmiştir (Kubrin ve Who, 2015). Genel olarak mahallede yaşayanlar, ortak değer olarak suçtan uzak bir toplum istemektedirler. Ancak sosyal olarak dağınık olan mahallelerde, çok az dayanışma vardır ve sosyal uyum ile entegrasyon sorunları yaşanmaktadır. Bu da suçlarla mücadelenin etkisiz kalmasına neden olmaktadır. Bu yaklaşım, mahalle sakinlerinin, mahallenin “gözleri ve kulakları” olarak gayri resmi gözetmenleri kabul edilmelerine atıf yapmaktadır. Mahalle sakinlerinden beklenen davranış ise, şüpheli faaliyetleri sorgulaması, uygun davranışlar göstermeyen gençleri uyarması ve ebeveynlerini bilgilendirmesidir (Kubrin ve Who, 2015).

Çocuk yoksulluğunu çevresel faktörler çerçevesinde açıklamaya çalışan bir başka yaklaşım ise “ekolojik-işlemsel” yaklaşımdır. Bu yaklaşımda çocukların gelişimini etkileyen çoklu bağlamlar ve ekolojiler çerçevesinde, çocuk gelişimi ve ebeveynliğin mahalleler de kapsamda olmak üzere çevreden nasıl etkilendiği değerlendirilmektedir (Overstreet ve Mazza, 2003). İlk değerlendirmeyi makrosistem¹ çerçevesinde yapmaktadır. Bu kapsamda toplumu ve aileyi etkileyen kültürel değerler ve inançlar makrosistemi oluşturur. İkinci değerlendirme ise ekzosistem kapsamında, aile ve çocukların yaşadıkları mahalleler ve topluluklar düzeyinde yapılır. Çocuğun doğrudan doğruya içinde bulunmamakla beraber, gelişimini etkileyen sistemler bütünüdür. Üçüncü değerlendirme aile ortamına atıf yapan mikrosistemdir. Son olarak da bireyi ve gelişimsel uyumunu içeren ontolojik gelişim düzeyidir (Lynch ve Cicchetti, 1998).

4. Çocuk Yoksulluğunun Türkiye’deki Durumu

UNICEF’in yayınladığı rapora göre (2023), Türkiye’de çocuk yoksulluğu oranı %33,8’dir. OECD ülkeleri arasında Kolombiya’dan sonra çocuk yoksulluğu oranının en yüksek olduğu ülke Türkiye’dir. 2014 ve 2021 yıllarını karşılaştıran rapor, Türkiye’de çocuk yoksulluğunun

¹ Ekolojik sistem yaklaşımına göre; birbiri içerisine geçmiş sistemler ve bu sistemlerin birbiriyle olan etkileşimi, çocuğun gelişimsel sürecini anlamlandırmaya katkı sağlamaktadır. Bu kapsamda makrosistem; geniş toplumsal bağlamın tamamını içerir ve temel olarak kültürle ilgilidir. Ekzosistem ise bireyin aktif rolünün olmadığı sosyal bir ortamla, bireyin yakın bağlamı arasındaki bağlantılardan oluşmaktadır (Doğan ve Aytekin, 2021).

azalmadığını, aksine arttığını göstermektedir. Dahası, sosyal yardımlar artmasına rağmen çocuk yoksulluğunu azaltmada önemli bir etki yaratmamaktadır. Sosyal yardımlar öncesi %38,6 olan çocuk yoksulluğu ancak %34 dolayına kadar indirilebilmektedir. Pek çok ülkede ise sosyal yardımlar sonrası çocuk yoksulluğunda önemli bir azalma görülmektedir. Örneğin Birleşik Krallık'ta %40'tan %24'e, Finlandiya'da %29,2'den %9,3'e, Almanya'da %30,4'ten %14,7'ye düşmektedir. Bu durum Türkiye'de sosyal yardımların çocuk yoksulluğunu engellemede başarısız olduğunu göstermektedir. UNICEF'e göre başarısızlığın altında yatan temel nedenler; sosyal koruma sistemlerinin ve çocuklara yönelik ulusal ve yerel bütçenin yetersizliğidir. Parasal göstergelerle değerlendirildiğinde ise Türkiye'de aşırı yoksulluk sınırı olan 2,15 doların altında gelire sahip çocukların oranı %0,2, 3,65 doların altında gelire sahip olanların oranı %2,8 ve 6,85 doların altında %18,1'dir (World Bank ve UNICEF, 2023).

Türkiye, pek çok gelişmekte olan ülke gibi demografik geçiş sürecini tamamlamamasının bir sonucu olarak yüksek bir çocuk nüfus oranına sahiptir. TÜİK'in (2023a), yayınladığı rapora göre nüfusun %26,1'i 18 yaşın altındadır. Diğer yandan çocuk yoksulluğu ve sosyal dışlanma oranı (%42,7) da genel yoksulluk ve sosyal dışlanma oranının (%30,2) üzerindedir (TÜİK, 2023b). Çocuk yoksulluğunun en yoğun yaşandığı bölgeler ise çocuk suç oranlarının yüksek olduğu bilinen kentsel gecekondu bölgeleridir. Gecekondu 1950'li yıllarla hız kazanan göçlerin bir neticesi olarak Türkiye'de sosyo-kültürel yapılanmanın önemli bir parçası haline gelmiştir. Artan göç ile ortaya çıkan konut ihtiyacının, planlı ve sağlıklı bir yapılanma ile çözülememesinin bir sonucu olarak kentlerin çeperleri, altyapıdan ve insani yaşam koşullarından uzak derme-çatma yapılar ile dolmaya başlamıştır. Çöküntü bölgeler olarak da adlandırılan bu yerleşim yerleri, çocukların ihtiyaç duyduğu okul, sağlık tesisi, oyun alanları, kütüphaneler ve sosyal donatılar gibi kamusal mal ve hizmetlerden yetersiz kalmıştır. Özellikle çocukların yoksulluk döngüsünden kurtulmalarının en önemli unsuru olan okullar, yoksul mahallelerde yeterli sayıda ve nitelikte değildir. Yapılan araştırmalar (Semerci vd., 2012; Açıkalm, 2008), gelişmiş bölgelerdeki okullarla karşılaştırıldığında, gecekondu bölgelerinde bulunan okulların pek çok fiziksel sorunları olduğu, eğitim kalitesinin düşük olduğu ve çocukların fiziksel ve bilişsel gelişimlerini desteklemekte yetersiz kaldığını göstermektedir.

Diğer yandan görece varlıklı ailelerde yaşayan çocuklar ailelerinin sağladığı sosyal sermayeleri ve aldıkları eğitimin kalitesi nedeniyle yaşama dair pek çok şey öğrenebilirken, yoksul mahallelerde yaşayan çocuklar pek çok şeyi beraber yaşadıkları anne-babaları ve büyük kardeşlerinden öğrenmektedirler (Hatun, 2002: 29). Yeterli eğitime sahip olmayan aile bireyleri, çocuklarının sağlıklı bir psiko-sosyal gelişimini sağlayacak yeterli bilgi ve tecrübeye sahip değildirler. Çoğu zaman kendi ebeveynlerinden öğrendikleri ve doğruluğu tartışmalı pek çok bilgiyi çocuklarına aktarmaktadırlar (Günaydın, 2023). Aynı zamanda yapılan araştırmalar (Yamanoğlu, 2006) yoksul mahallelerde yaşayan çocukların doğru rol model olarak kabul edecekleri mahalle sakinlerinden de mahrum olduğunu göstermektedir.

5. Türkiye'de Suça Sürüklenen Çocuklar

Hukuksal düzenlemeler suçlu tanımını yaparken esas itibarıyla yetişkin ve çocuk olarak iki kategori çerçevesinde cezalandırma sistemi tesis etmektedir. Pek çok ülkede çocukluk dönemi olarak kabul edilen 18 yaş altı aynı zamanda çocuklar tarafından işlenen suçlar için de bir sınır olarak kabul edilmektedir. Bu durum, çocukluk çağının kendine has psiko-sosyal özelliklerinin bir sonucu olarak, çocukların yetişkinlerden farklı algılama ve değerlendirme yetileri ile manipüle edilebilme kolaylıklarının olduğu kabulünün bir sonucudur. Türkiye'de de 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 6/1-b maddesi 18 yaşını tamamlamamış bireyler çocuk olarak tanımlanmaktadır. Ceza ehliyeti açısından ise 12 yaşından küçük çocukların ceza sorumluluğu olmadığı, bu yaş grubundaki çocukların, çocuklara özgü güvenlik tedbirlerinin uygulanabileceği belirtilmektedir. Çocuklar tarafından işlenen suçlar toplumsal bir sorun olarak kabul edilmekle birlikte yalnızca çocuğa değil aynı zamanda ailesine verdiği zararlarla birlikte, toplumsal düzen için önemli bir sorun olarak

görülmektedir. Bu nedenle de gelişim sürecini tamamlamadığı kabul edilen 18 yaş altı bireylerin cezai işlem gerektiren eylemleri suç olarak değil, suça sürüklenen olarak kabul edilmektedir (Afşin ve Öğretir Özçelik, 2018). Bu doğrultuda Türkiye’de 5395 sayılı Çocuk Koruma Kanunu ise suça sürüklenen çocuk tanımını “*Kanunlarda suç olarak tanımlanan bir fiili işlediği iddiası ile hakkında soruşturma veya kovuşturma yapılan ya da işlediği fiilden dolayı hakkında güvenlik tedbirine karar verilen çocuk*” şeklinde yapmaktadır. Bu tanım, çocukların suç işlemesinin yetişkin bireyler gibi iradi davranışlarının bir sonucu olmadığı, aile, arkadaş, yaşadığı çevre koşulları gibi, faktörlerin çocuğu suça yönelttiği, kasıtlı bir davranıştan ziyade, duygusal bir davranış olduğu kabul edilmektedir (Afşin ve Öğretir Özçelik, 2018: 385).

TÜİK (2023c) Güvenlik Birimine Gelen veya Getirilen Çocuk İstatistikleri 2022 raporuna göre, Türkiye’de suça sürüklenen çocuk sayısı 206 853’tür. Suça sürüklenen çocukların işlediği suçlar değerlendirildiğinde ise en çok işlenen suçun, hırsızlık başta olmak üzere mala karşı işlenen suçlar olduğu görülmektedir (Göker vd., 2006; Kabasakal vd., 2008, Bilaç vd., 2014). Çocukların suça sürüklenmelerinin en önemli nedenleri ise göç, kendini kanıtlama arzusu, akranlarını kıskanma, arzu ettiği yaşama sahip olma, otoriteye karşı çıkma isteği, ergenlik dönemine has psikolojik sorunlar olarak gösterilmektedir (Bilaç vd., 2014). Bu durum çocukların yaşadıkları olumsuz sosyal deneyimlerin suça sürüklenme olasılıklarını arttırdığını göstermektedir. Bu kapsamda çocukların yaşadıkları ailelerin belirleyici bir rolü vardır. Araştırmalar, anne ve babaların tutumları ile suç arasında bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Çocuklarına karşı ilgisiz, sevgisiz ve şefkatten yoksun olan ebeveynlerin çocuklarının suç işleme oranları, belirtilen davranışları sergilemeyen ailelerin çocuklarına göre daha yüksek oranda olduğunu göstermektedir (Karataş vd., 2020: 139). Ayrıca anne ve babaların eğitim seviyesi ile de çocukların suç işleme oranları arasında doğrusal bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Karataş vd.’nin (2020) Ankara’da suça sürüklenen çocuklar arasında yaptığı bir araştırmada annelerin %55,8’i babaların ise %44,2’si ilkökul mezunu olduğu, annelerin %10,4’ünün ise okur-yazar olmadığını tespit edilmiştir. Bu durum çocukların suça sürüklenme olasılıkları ile sahip oldukları sosyal sermaye arsasında doğrusal bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Nitekim aynı araştırmada sorulan “Suç fikri nereden aklınıza geldi?” Sorusuna çocukların %65 gibi çok yüksek bir oranda suç davranışını çevreden gördüklerini beyan etmişlerdir. Özellikle yaşla birlikte artan suça sürüklenme oranlarında yaşanan yükselişin, yaş artışı ile birlikte ebeveyn kontrolünün azalmasına bağlı olarak çocukların, yakın çevrelerindeki akranlarından etkilenmeleri, kendilerini onlara kabul ettirmenin bir yolu olarak görülmesi olduğu değerlendirilmektedir (Akduman vd., 2007).

Diğer yandan cinsiyet temelinde de bir ayrışmanın olduğu görülmektedir (Pelit ve Alkan, 2022; Fındıklı vd., 2016; Göker vd., 2006). Erkek çocuklar, kız çocuklarına oranla daha fazla suça sürüklenmektedir. Bu durum erkek çocuklarda Dikkat Eksikliği ve Hiperaktivite Bozukluğu ve Davranış Bozukluğu gibi psikiyatrik sorunların daha fazla oranda görülmesi ve erkek çocukların saldırgan davranışlar geliştirme olasılığının biyolojik faktörler nedeniyle daha fazla olması gösterilmektedir (Eyüboğlu ve Eyüboğlu, 2018). Bu kapsamda da değerlendirilebilecek bir olgu olarak okul kayıt ve devam oranlarının çocukların suça sürüklenmelerini engelleyici bir unsur olarak kabul edilmektedir. Ayrıca suça sürüklenen çocukların eğitim durumlarının da etkili bir faktör olduğu görülmektedir. Özellikle okuma yazma bilmeyen çocuklar başta olmak üzere, ortaokul ve lise seviyesindeki çocukların suça sürüklenme oranları yüksektir (Şengül, 2012; İslamoğlu, 2017). Bu kapsamda yalnızca okul devamlılık düzeyinin değil, aynı zamanda verilen eğitimin kalitesinin de çocukların suça sürüklenmeleri üzerinde önemli bir etkisi olduğu değerlendirilmektedir (Pelit ve Alkan, 2022).

6. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Çocuk ve suç kavramları birlikte ele alındığında, hassasiyetle incelenmesi gereken bir mesele haline gelmektedir. Çocuklardaki suç davranışını daha iyi analiz edebilmek için çocuğun içinde buldukları ailesel durumları, sosyo-ekonomik statüleri, eğitim düzeyleri, sosyal ortamları ve kişisel özelliklerini tespit etmek, önleyici tedbirlerin gerçekleştirilebilmesi açısından oldukça önem arz etmektedir. Bu çalışmada da suça sürüklenen çocukların yaş, eğitim, anne ve baba durumu, ekonomik statü ve suçun kime karşı işlendiği gibi özellikler arasındaki ilişkinin incelenmesi ve hangi durumda anlamlılık düzeyinin daha yüksek olduğunun hesaplanması amaçlanmıştır. Araştırmanın yapıldığı bölge, Tekirdağ'ın merkez ilçesi konumunda olan Süleymanpaşa ilçesidir.

Sosyo-ekonomik statü; bireylerin ve hanelerin eğitim, meslek, sosyal sınıf, gelir ve sahip olunan ev araba gibi varlıklarla evde kullanılan araçlar gibi somut sahiplikleri ifade etmektedir (Suher, 2005: 86). Türkiye'de sosyo-ekonomik statü gruplarının belirlenmesi için eğitim, meslek ve gelir durumu parametreleri çerçevesinde Toplumsal Yapı Araştırma Programı (tarihsiz) tarafından yapılan araştırmada, üst sosyo-ekonomik statüde olanların oranı %2,2, orta sosyo-ekonomik statüde olanların oranı % 53,4, alt sosyo-ekonomik statüde olanlar ise %44,40 olarak tespit edilmiştir.

7. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada Süleymanpaşa ilçesinde, 2020-2022 yılları arasında işlenen 460 adet suç kaydından yararlanılmıştır. Süleymanpaşa ilçesinin seçilmesinin nedeni, araştırmacıların burada ikamet etmesi ve verilere ulaşımında sağlanan kolaylıktır. Alınan izinler doğrultusunda bu tarih aralığındaki verilerin kullanılmasına izin verilmiştir. Verilerin analizinde SPSS programı kullanılmıştır. Araştırmadaki veriler, Kişisel Verileri Koruma Kanunu kapsamındaki bilgiler hariç olmak üzere Tekirdağ İl Emniyet Müdürlüğü Çocuk Şube Müdürlüğünden Süleymanpaşa ilçesindeki suç kayıtları gerekli izinler alınarak oluşturulmuştur. Dikkate alınan bazı unsurların suç kayıtlarında karşılığı olmadığından analizler sırasında karşılığı olmayan unsurlar kayıp değer olarak belirtilmiştir. Analiz sonuçlarında kayıp değer dışında kalan yanıtlar üzerinden yüzde hesaplanmıştır. Örneğin, 460 adet suç kaydı analizinde sosyo-ekonomik statü unsuruyla ilgili 5 kişinin suç kaydında karşılığı yoksa bu durumda yüzde okuması 455 kişinin suç kaydı üzerinden yapılmıştır. Verilerin en düşük, en yüksek değerleri, yüzdelik dağılımları, ortalamaları ve standart sapmaları verilmiştir. Normal dağılıma uymayan verilerde non-parametrik uyan verilerde ise parametrik testler uygulanmalıdır. Bu çalışmada da normal dağılıma uymayan veriler olduğu için Spearman Korelasyon analizi kullanılması tercih edilmiş ve $p < 0,05$ değeri önemli kabul edilmiştir. Ki-kare test istatistiğiyle değişken kategorilerinin farklılıkları tespit edilmiştir.

8. Bulgular

460 adet suç kaydı bulunan çocuklar üzerinden elde edilen veriler doğrultusunda yapılan analizlerin sonuçları ile araştırmanın ana ve alt sorularına ilişkin cevaplara ilişkin bilgilerin istatistiksel analizi tablolar halinde sunulmaktadır.

Analizlerde mal varlığına karşı, kişiye karşı ve topluma karşı işlenen suçlar değerlendirilmektedir. Kişilere karşı işlenen suçlar 5237 sayılı Türk Ceza Kanununun 81-140. maddeler arasında belirtilen suçlardır. Mal varlığına karşı işlenen suçlar aynı kanunun 141-169. maddeleri arasında sayılan suçlardır. Topluma karşı işlenen suçlar ise yine kanunun 170-180. maddelerinde belirtilen suçlardır.

Tablo 1. Suça Sürüklenen Çocukların Suçu Kime Karşı İşledikleri, Yıl, Anne ve Baba Sosyo-Ekonomik Statü ve Eğitim Durumu

		Suçun Kime Karşı İşlendiği			X ²	P
		Mal varlığına karşı suçlar	Kişiyeye karşı işlenen suçlar	Topluma karşı işlenen suçlar		
Yıl	2020 (%)	49 (32)	100 (65,4)	4 (2,6)	3,026	0,553
	2021(%)	35 (30,4)	79 (68,7)	1 (0,9)		
	2022(%)	51 (30)	118 (69,4)	1 (0,6)		
Anne ve Baba Durumu	Anne ya da baba hayatta değil (%)	19 (40,4)	28 (59,6)	0 (0)	3,232	0,520
	Anne ve baba hayatta (%)	115 (29,6)	268 (68,9)	6 (1,5)		
	Anne ve babanın her ikisi de hayatta değil (%)	1 (50)	1 (50)	0 (0)		
Sosyo-ekonomik Statü	Düşük	113 (39,4)	172 (59,9)	2 (0,7)	35,083	0,000
	Orta	18 (15,5)	95 (81,9)	3 (2,6)		
	Yüksek	1 (3,3)	28 (93,3)	1 (3,3)		
Eğitim Durumu	Ortaokul ve altı	68 (%44,7)	83 (54,6)	1 (0,7)	22,246	0,000
	Lise ve üstü	62 (22,8)	206 (75,7)	4 (1,5)		

Tablo 1'e göre suç işlenen yıllar ve anne ve baba durumu ile suçun kime karşı işlendiği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yokken ($p>0,05$), sosyo-ekonomik statü ve eğitim durumu ile suçun kime karşı işlendiği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur ($p<0,05$). Tablo incelendiğinde, sosyo-ekonomik statünün düşmesinin mal varlığına ve kişiyeye karşı işlenen suçların da oransal olarak artmasıyla ilişkili olduğu görülmektedir. Benzer durum eğitim düzeyinde de görülmektedir.

Tablo 2. Suça Sürüklenen Çocuklara İlişkin Toplam Suç Kayıtlarında Anlamlılık Düzeyi

Toplam Suç Kaydı					
		N	Sıra Ort.	X ² / U	P
Yıl	2020	155	252,57	8,224	0,016
	2021	120	231,49		
	2022	185	211,36		
Anne ve baba durumu	Anne ya da baba hayatta değil	49	283,76	10,105	0,006
	Anne ve baba hayatta	409	223,66		
	Anne ve babanın her ikisi de hayatta değil	2	325,50		
Sosyo-ekonomik statü	Düşük	299	253,18	33,568	0,000
	Orta	125	185,38		
	Yüksek	31	157,03		
Eğitim durumu	Ortaokul ve altı	156	307,92	9451,0	0,000
	Lise ve üstü	290	178,09		
Yaş					
		N	Sıra Ort.	X ²	P
Suçun kime karşı işlendiği	Mal varlığına karşı suçlar	135	191,03	10,432	0,005
	Kişiyeye karşı işlenen suçlar	297	231,59		
	Topluma karşı işlenen suçlar	6	261,67		

Tablo 2'ye göre toplam suç kaydı yıla, anne ve baba durumuna, sosyo-ekonomik statü ve eğitim durumuna göre farklılık göstermektedir. Buna ek olarak suçun kime karşı işlendiği ve yaş arasında da anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir ($p<0,05$). 2020 yılında, anne ve babasının her ikisinin hayatta olmadığı grupta, sosyo-ekonomik statüsü düşük grupta ve eğitim düzeyi ortaokul ve altı olan grupta daha fazla suç kaydı olduğu görülmektedir. Sosyo-ekonomik statü, eğitim durumu, anne ve baba durumu ve suçun kime karşı işlendiğine yönelik unsurların arasındaki bağlantıyı tespit etmek amacıyla Spearman's Korelasyon analizi kullanılmıştır.

Tablo 3. Spearman Korelasyon Tablosu

		Sosyo-Ekonomik Statü	Eğitim Durumu	Suçun Kime Karşı İşlendiği	Anne ve Baba Durumu	Yıla Göre
Sosyo-Ekonomik Statü	Korelasyon Katsayısı	1	,509**	,481**	,247**	,795**
	p		<,001	<,001	<,001	<,001
	n		446	438	455	455
Eğitim Durumu	Korelasyon Katsayısı		1	,887**	,479**	,877**
	p			<,001	<,001	<,001
	n			438	446	446
Suçun Kime Karşı İşlendiği	Korelasyon Katsayısı			1	,524**	,796**
	p				<,001	<,001
	n				438	438
Anne ve baba durumu	Korelasyon Katsayısı				1	,427**
	p					<,001
	n					460
Yıla Göre	Korelasyon Katsayısı					1
	p					
	n					
*Korelasyon $p<0,01$ düzeyinde anlamlıdır.						
*p=olasılık değeri						
*r=korelasyon katsayısı						

Tablo 3'e göre suçun kime karşı işlendiğine yönelik durum ve eğitim durumu değişkenleri arasında istatistiksel olarak güçlü düzeyde pozitif ($r=0,887$) ve anlamlı ($p<0,05$) bir ilişki bulunmuştur. Yani suç kayıtlarında suçun kime karşı işlendiği ile eğitim durumu arasında güçlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur.

Değişkenlerin açıkladığı varyans oranı ise %78,67'dir. Sosyo-ekonomik statü ve eğitim durumu değişkenleri arasında ise yine istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) bir ilişki mevcut olsa da ilişki yeterli düzeyde güçlü değildir ($r=0,509$). Bu iki değişkenin varyans açıklayıcılığı ise %25,9'dur. Sosyo-ekonomik statü ile ve anne ve baba durumu değişkenleri arasında pozitif yönde ($r=0,247$) bir ilişki mevcuttur. Yine bu iki değişken arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamlı olup ($p<0,05$), varyans açıklayıcılığı ise düşüktür (%6,1).

Sosyo-ekonomik statü ve suçun kime karşı işlendiğine yönelik pozitif ($r=0,481$) ve zayıf ($p<0,05$) bir ilişki mevcuttur. İki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olup ($p<0,05$) varyans açıklayıcılığı ise %23,13'tür. Anne ve baba durumu ile eğitim durumu arasında pozitif ($r=0,479$) ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur. Değişkenlerin varyans açıklayıcılığı ise %22,94'tür.

Suçun kime karşı işlendiğine yönelik durum ile anne ve baba durumu arasında pozitif ($r=0,524$) ve anlamlı ($p<0,05$) bir ilişki söz konusudur. Değişkenlerin varyans açıklayıcılığı ise %27,45'tir. Sosyo-ekonomik statü ve yılı arasında güçlü pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur ($r=0,795$) ($p<0,05$). Değişkenlerin varyans açıklayıcılık gücü nispeten yüksek olup, %63,30 düzeyindedir. Eğitim durumu ve yıl arasında güçlü düzeyde pozitif ($r=0,877$) ve anlamlı ($p<0,05$) bir ilişki tespit edilmiştir. Bu iki değişken arasında varyans açıklayıcılığı ise %76,91'dir. Suçun kime karşı işlendiğine yönelik durum ve yıl arasında güçlü düzeyde pozitif ($r=0,796$) ve anlamlı ($p<0,05$) bir ilişki elde edilmiştir. Söz konusu iki değişken arasında varyans açıklayıcılığı ise %63,36'dır. Anne ve baba durumu ile eğitim durumu arasında pozitif ($r=0,427$) ve istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) bir ilişki tespit edilmiştir. İlgili iki değişkenin varyans açıklayıcılığı ise düşüktür (%18,23).

Bu sonuçlara göre sosyo-ekonomik statü ile suçun işlendiği yıl arasında yüksek düzeyde bir korelasyon varken eğitim durumu ve suçun kime karşı işlendiğine yönelik orta düzeyde bir korelasyon ilişkisi görülmekte, anne ve baba durumuyla ilgili ise zayıf bir korelasyon göstermektedir. Eğitim durumuna bakıldığında, sosyo-ekonomik statüyle aralarındaki orta düzey korelasyona ek olarak anne ve baba durumunda da orta düzey korelasyon görülmekte, suçun kime karşı işlendiğine

yönelik durum ve yılıyla ise yüksek bir korelasyon görülmektedir. Suçun kime karşı işlendiğine yönelik duruma bakıldığında, anne ve baba durumuyla orta düzey bir korelasyon varken, suç yılıyla yüksek oranda bir korelasyon görülmektedir. Son olarak anne ve durumuyla suçun yılı arasında da orta düzeyde bir korelasyonun var olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Vaka İşleme Özeti

	Geçerli Vaka Sayısı	Değerler - Yüzde	Kayıp Değerler		Toplam	
			Vaka sayısı	Yüzde	Vaka Sayısı	Yüzde
Sosyo-Ekonomik Statü * Anne ve Baba Durumu * Suçun Kime Karşı İşlendiği * Eğitim Durumu	438	%95,2	22	4,8%	460	%100,0

Tablo 4'e göre vaka işleme özetinde yer aldığı gibi aşağıda yer alan çapraz tablolamada geçerli değer sayısı 438'dir. Kayıp değer ise 22 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 5. Sosyo-Ekonomik Statü, Anne ve Baba Durumu, Suçun Kime Karşı İşlendiği, Eğitim Durumu Çapraz Tablolama

Eğitim Durumu	Sosyo-Ekonomik Statü			Suçun Kime Karşı İşlendiği			Toplam
				Mal varlığına karşı suçlar	Kişiyeye karşı işlenen suçlar	Topluma karşı işlenen suçlar	
Ortaokul ve Altı	Düşük	Anne ve baba durumu	Anne ya da baba hayatta değil	Count	49	0	49
				Anne ve baba durumu içinde %	%100,0	%0,0	%100,0
				Suçun Kime Karşı İşlendiği içinde %	%36,3	%0,0	%31,4
				Toplam %	%31,4	%0,0	%31,4
		Anne ve baba hayatta	Count	86	21	107	
			Anne ve baba durumu içinde %	%80,4	%19,6	%100,0	
			Suçun Kime Karşı İşlendiği içinde %	%63,7	%100,0	%68,6	
			Toplam %	%55,1	%13,5	%68,6	
	Toplam	Count	135	21	156		
		Anne ve baba durumu içinde %	%86,5	%13,5	%100,0		
		Suçun Kime Karşı İşlendiği içinde %	%100,0	%100,0	%100,0		
		Toplam %	%86,5	%13,5	%100,0		
	Toplam	Anne ve baba durumu	Anne ya da baba hayatta değil	Count	49	0	49
				Anne ve baba durumu içinde %	%100,0	%0,0	%100,0
				Suçun Kime Karşı İşlendiği içinde %	%36,3	%0,0	%31,4
				Toplam %	%31,4	%0,0	%31,4
Anne ve baba hayatta		Count	86	21	107		
		Anne ve baba durumu içinde %	%80,4	%19,6	%100,0		
		Suçun Kime Karşı İşlendiği içinde %	%63,7	%100,0	%68,6		
		Toplam %	%55,1	%13,5	%68,6		
Toplam	Count	135	21	156			
	Anne ve baba durumu içinde %	%86,5	%13,5	%100,0			
	Suçun Kime Karşı İşlendiği içinde %	%100,0	%100,0	%100,0			
	Toplam %	%86,5	%13,5	%100,0			

Tablo 5 (Devamı). Sosyo-Ekonomik Statü, Anne ve Baba Durumu, Suçun Kime Karşı İşlendiği, Eğitim Durumu Çapraz Tablolama

Lise ve Üstü	Düşük	Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count		143		143	
				Anne ve baba durumu içinde %		%100,0		%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0		%100,0	
				Toplam %		%100,0		%100,0	
		Toplam	Count		143		143		
			Anne ve baba durumu içinde %		%100,0		%100,0		
			Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0		%100,0		
			Toplam %		%100,0		%100,0		
	Orta	Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count		125		125	
				Anne ve baba durumu içinde %		%100,0		%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0		%100,0	
				Toplam %		%100,0		%100,0	
		Toplam	Count		125		125		
			Anne ve baba durumu içinde %		%100,0		%100,0		
			Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0		%100,0		
			Toplam %		%100,0		%100,0		
	Yüksek	Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count		8	6	14	
				Anne ve baba durumu içinde %		%57,1	%42,9	%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0	%100,0	%100,0	
				Toplam %		%57,1	%42,9	%100,0	
Toplam				Count		8	6	14	
				Anne ve baba durumu içinde %		%57,1	%42,9	%100,0	
		Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0	%100,0	%100,0			
		Toplam %		%57,1	%42,9	%100,0			
		Toplam	Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count		276	6	282
					Anne ve baba durumu içinde %		%97,9	%2,1	%100,0
Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %						%100,0	%100,0	%100,0	
Toplam %						%97,9	%2,1	%100,0	
Toplam	Count					276	6	282	
	Anne ve baba durumu içinde %					%97,9	%2,1	%100,0	
	Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0	%100,0	%100,0				
	Toplam %		%97,9	%2,1	%100,0				

Tablo 5 (Devamı). Sosyo-Ekonomik Statü, Anne ve Baba Durumu, Suçun Kime Karşı İşlendiği, Eğitim Durumu Çapraz Tablolama

Toplam	Düşük	Anne ve baba durumu	Anne ya da baba hayatta değil	Count	49	0		49	
				Anne ve baba durumu içinde %	%100,0	%0,0		%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %	%36,3	%0,0		%16,4	
				Toplam %	%16,4	%0,0		%16,4	
		Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count	86	164		250	
				Anne ve baba durumu içinde %	%34,4	%65,6		%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %	%63,7	%100,0		%83,6	
				Toplam %	%28,8	%54,8		%83,6	
		Toplam		Count	135	164		299	
				Anne ve baba durumu içinde %	%45,2	%54,8		%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %	%100,0	100,0%		%100,0	
				Toplam %	%45,2	%54,8		%100,0	
	Orta	Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count		125		125	
				Anne ve baba durumu içinde %		%100,0		%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0		%100,0	
				Toplam %		%100,0		%100,0	
		Toplam		Count		125		125	
				Anne ve baba durumu içinde %		%100,0		%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0		%100,0	
				Toplam %		%100,0		%100,0	
		Yüksek	Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count		8	6	14
					Anne ve baba durumu içinde %		%57,1	%42,9	%100,0
					Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0	%100,0	%100,0
					Toplam %		%57,1	%42,9	%100,0
Toplam			Count		8	6	14		
			Anne ve baba durumu içinde %		%57,1	%42,9	%100,0		
			Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %		%100,0	%100,0	%100,0		
			Toplam %		%57,1	%42,9	%100,0		
Toplam	Anne ve baba durumu		Anne ya da baba hayatta değil	Count	49	0	0	49	
				Anne ve baba durumu içinde %	%100,0	%0,0	%0,0	%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %	%36,3	%0,0	%0,0	%11,2	
				Toplam %	%11,2	%0,0%	%0,0	%11,2	
		Anne ve baba durumu	Anne ve baba hayatta	Count	86	297	6	389	
				Anne ve baba durumu içinde %	%22,1	%76,3	%1,5	%100,0	
				Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %	%63,7	%100,0	%100,0	%88,8	
				Toplam %	%19,6	%67,8	%1,4	%88,8	
	Toplam		Count	135	297	6	438		
			Anne ve baba durumu içinde %	%30,8	%67,8	%1,4	%100,0		
			Suçun Kime Karşı İşlendiği İçinde %	%100,0	%100,0	%100,0	%100,0		
			Toplam %	%30,8	%67,8	%1,4	%100,0		

Tablo 5’te yer alan çapraz tablolama verilerine göre eğitim durumu ortaokul ve altı olan sosyo-ekonomik statüsü düşük olan bireylerde anne ya da babanın hayatta olmadığı durumlarda mal varlığına karşı işlenen suçlar %36,3 olarak tespit edilmiştir. Aynı şekilde eğitim durumu ortaokul ve altı olan sosyo-ekonomik statüsü düşük bireylerin anne ve babası hayatta olması durumunda mal varlığına karşı işlenen suçların oranı %80,4 iken, kişiye karşı işlenen suçların oranı %19,6 olarak tespit edilmiştir. Eğitim durumu lise ve üstü olan sosyo-ekonomik statüsü yüksek olan bireylerde anne ve babanın hayatta olduğu durumlarda kişiye karşı suçların oranı %57,1 iken, topluma karşı suçların oranı %42,9 olarak belirlenmiştir. Eğitim durumu lise ve üstü olan sosyo-ekonomik statüsü düşük olan bireylerde anne ve babanın hayatta olduğu durumlarda mal varlığına karşı suçların oranı 34,4 iken, anne ve babanın hayatta olmadığı durumda bu oran %36,3 olarak belirlenmiştir.

8.1. Ki-kare Testleri

Bu testin amacı bir veya daha fazla kategoride beklenen ile görülen arasındaki farkları belirlemektir. Yani aynı örneklem içerisinde yer alan değişkenleri karşılaştırmak için kullanılmaktadır.

Tablo 6. Ki-kare Test İstatistikleri

	Anne ve baba durumu	Sosyo-Ekonomik Statü	Eğitim Durumu	Suçun Kime Karşı İşlendiği	Yıla Göre
Ki-kare	646,648 ^a	243,815 ^b	40,260 ^c	291,247 ^d	13,804 ^a
df	2	2	1	2	2
Olasılık Değeri	<,001	<,001	<,001	<,001	,001

Tablo 6’da yer alan ki-kare istatistik sonuçlarına göre, tüm durumların istatistiksel anlamlılığı 0,01’den küçük olup geleneksel sosyal bilimler anlamlılık düzeyinin altındadır. Ki-kare değerlerine bakıldığında ise anne ve baba durumu değişkeninin kategorileri arasındaki farkın 646,648, sosyo-ekonomik statü değişkeninin kategoriler arasındaki farkın 243,815, eğitim durumu düzeyi değişkeninin kategoriler arasındaki farkın 40,260, suçun kime karşı işlendiğine yönelik değişkenin kategoriler arasındaki farkının 291,247 ve son olarak yıl değişkeninin kategorileri arasındaki farkın 13,804 olduğu tespit edilmiştir.

9. Sonuç ve Değerlendirme

Çocukların suça sürüklenmesine neden olan en önemli unsurlardan biri de yoksulluktur. Erken yaşlardan itibaren yoksulluğu deneyimleyen çocuklar, varsıl aile çocuklarından farklı olarak fiziksel ve psikolojik ihtiyaçlarını karşılayamamakta, sosyal sermayelerini geliştirememektedirler. Diğer yandan yaşadıkları mahallelerin çocukların gelişimini destekleyecek kamusal mal ve hizmetlerden yoksun olması, onların, kötü rol modellere yönelmelerine ve suç işleme eğilimlerinin artmasına neden olmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye’nin önemli şehirlerinden biri olan Tekirdağ’ın Süleymanpaşa ilçesinde Kişisel Verileri Koruma Kanunu kapsamındaki bilgiler hariç olmak üzere Tekirdağ İl Emniyet Müdürlüğü Çocuk Şube Müdürlüğünden alınan 460 suç kaydı üzerinde bir değerlendirme yapılmıştır. Yapılan değerlendirmeye göre, suçların çoğunluğunu (%67,8) kişiye karşı işlenen suçlar oluşturmaktadır. Çocukların büyük bir çoğunluğunun (%88,9) anne ve babanın her ikisinin de hayatta olduğu görülmektedir. Suça sürüklenen bu çocukların sosyo-ekonomik statüleri (%65,7) düşük bir seviyededir. Suça sürüklenen çocuklardaki eğitim durumu incelendiğinde ise çoğunluğunun (%64,2) lise eğitimini aldığı görülmektedir. Alınan verilerde yıllara yönelik bir inceleme yapıldığında, suç oranlarında en yüksek yüzdenin 2022 yılında %40,2 ile gerçekleştiği görülmektedir. Yapılan çalışmada dikkat edilen tüm etkenlerde orta veya yüksek düzeyde pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Aynı zamanda araştırma sonuçlarına göre çocukluk döneminde anne ve babasının her ikisinin de hayatta olmadığı, sosyo-ekonomik statünün ve eğitim düzeyinin düşük olduğu durumda daha fazla suç kaydının olduğu görülmektedir. Suçun kime karşı işlendiğine

bakıldığındamal varlığına karşı işlenen suçlarda artış olduğu görülmektedir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda suça sürüklenme eylemindeki en büyük tetikleyici durum sosyo-ekonomik statünün düşük olmasıdır. Tüm bu sonuçlar, düşük gelir düzeyinin suça sürüklenmede bir risk faktörü olduğu (Criss ve Shaw, 2005), düşük okul başarısı ve okula devam etmeme gibi faktörlerin suça yönelme ile ilişkili olduğu (Öğüt, 2017), mala ve kişiye karşı işlenen suçların yüksek oranda olduğu (Güler vd., 2018) önceki çalışmalarda da tespit edilmiştir.

Bu sonuçlar göstermektedir ki çocukluk döneminde suça yönelmeyi önleyecek çözümlerin üretilmesi oldukça önemlidir. Çocuk ve gençlerin suç oranlarını düşürmek için öncelikle yoksulluğun engellenmesi gerekmektedir. Yoksulluk bir kısır döngü şeklinde kuşaktan kuşağa aktarım yapmaktadır. Aynı zamanda yaşanan yoksulluk en çok çocukları etkilemektedir. Erken yaşta yoksullukla karşı karşıya kalan çocuklar büyümek ve gelişmek için gereksinim duyulan fırsatlardan mahrum kalmakta, bedensel, zihinsel ve ruhsal açıdan olduğu kadar sosyal açıdan da gelişimleri olumsuz etkilenmektedir. Potansiyelini gerçekleştirememiş ve çevrenin olumsuz şartlarından etkilenmiş çocukların suça sürüklenme olasılıkları artacaktır. Çocuk yoksulluğu oranını düşürmek için öncelikle çocuğun işsiz ebeveynlerinin istihdamının sağlanması önem arz etmektedir.

Diğer yandan çocukların boş vakitlerini geçirdikleri mahallelerin kamusal mal ve hizmetler açısından yeterli imkanlara kavuşturulması önem arz etmektedir. Uygun olmayan koşullarda akranları ile sosyalleşen çocuklar, kötü rol modeller edinebilmekte ve sosyalleştiği gruba ait olabilmek için suç unsuru oluşturabilecek alışkanlıklar geliştirebilmektedir. Bu maksatla yoksul mahallelerde kamu eliyle düzenlenmiş oyun alanları, sosyal ve kültürel etkinlik merkezleri ile spor alanlarının yeterli sayı ve nitelikte olması gerekmektedir.

Kaynaklar

- Açıkalin, N. (2008). Yoksulluk ve genç kuşakların toplumsal hareketlilik şansları: İstanbul ve Gaziantep örnekleri. *Çalışma ve Toplum*, 2(17), 131-154. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/2576202>
- Afşin, R. ve Öğretir Özçelik, A. D. (2018). Suça sürüklenen çocuklar ile suça sürüklenmeyen çocukların algıladıkları anne ve baba tutumları ile ebeveyn bağlanma stillerinin karşılaştırılarak incelenmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(66), 384-400. <https://doi.org/10.17755/esosder.294032>
- Akduman, G., Akduman, B. ve Cantürk, G. (2007). Ergen suçluluğunda bazı kişisel ve ailesel özelliklerin incelenmesi. *Türk Pediatri Arşivi*, 42(4), 156-161. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tpedar/issue/13198/159456>
- Alkire, S. ve Santos, M. E. (2014). Measuring acute poverty in the developing world: Robustness and scope of the multidimensional poverty index. *World Development*, 59, 251-274. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.01.026>
- Ben-Davies, M. E., Kinlaw, A., Estrada del Campo, Y., Bentley, M. E. ve Siega-Riz, A. M. (2013). Risk factors associated with the presence and severity of food insecurity in rural Honduras. *Public Health Nutrition*, 17(1), 5-13. <https://doi.org/10.1017/S1368980013002048>
- Bilaç, Ö., Pılan, B., Ş., Orhon, Z. ve Bayrak, A. (2014). Suça sürüklenen çocukların suç ve tanı dağılımlarının incelenmesi: Kesitsel bir araştırma. *Çocuk ve Gençlik Ruh Sağlığı Dergisi*, 21(2). https://www.researchgate.net/publication/299469360_SUCA_SURUKLENEN_COCUKLAR_IN_SUC_VE_TANI_DAGILIMLARININ_INCELENMESI_KESITSEL_BIR_ARASTIRMA
- Bradshaw, J., Martorano, B., Natali, L. ve Neubourg, C. D. (2013). Children's subjective well-being in rich countries. *Child Indicators Research*, 6, 619-635. <https://doi.org/10.1007/s12187-013-9196-4>

- Cheng, T. L., Johnson, S. B. ve Goodman, E. (2016). Breaking the intergenerational cycle of disadvantage: the three-generation approach. *Pediatrics*, 137(6): e20152467. <https://doi.org/10.1542/peds.2015-2467>
- Coulton, C. J., Crampton, D. S., Irwin, M., Spilsbury, J. C. ve Korbin, J. E. (2007). How neighborhoods influence child maltreatment: a review of the literature and alternative pathways. *Child Abuse & Neglect*, 31(11-12), 1117-1142. <https://doi.org/10.1016/j.chiabu.2007.03.023>
- Criss, Micheal. M., ve Shaw, Daniel. S. (2005). Sibling relationships as contexts for delinquency training in low-income families. *Journal of family psychology*, 19(4), 592-610. <https://doi.org/10.1037/0893-3200.19.4.592>
- Dong, B., Egger, P. H. ve Guo, Y. (2020). Is poverty the mother of crime? Evidence from homicide rates in China. *Plos One*, 15(5). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0233034>
- Eyüboğlu, M. ve Eyüboğlu, D. (2018). Suça sürüklenen çocuklarda psikiyatrik bozukluklar, sosyodemografik özellikler ve risk faktörleri. *Klinik Psikiyatri*, 21(1), 7-14. <https://doi.org/10.5505/kpd.2018.02997>
- Fındıklı, E., Altun, H., Şahin, N. ve Sınır, H. (2016). Suça sürüklenen çocukların suç tipleri, sosyodemografik ve klinik özellikleri. *Adli Tıp Dergisi*, 30(3), 196-204. <https://www.atk.gov.tr/adli-tip-dergisi.html>
- Göker Z, Hesapçıoğlu S., T, Sarp K., S ve Kandil, S. T. (2006). KTU Tıp Fakültesi çocuk-ergen ruh sağlığı ve hastalıkları polikliniği'ne son iki yılda başvuran adli olguların değerlendirilmesi. *Adli Tıp Dergisi*, 20(3), 1-5. https://www.researchgate.net/publication/278438434_KTU_Tip_Fakultesi_Cocuk-Ergen_Ruh_Sagligi_ve_Hastaliklari_Poliklinigine_son_iki_yilda_basvuran_adli_olgularin_degerlendirilmesi
- Güler, G., Sungur, M. Ali. ve Kütük, M. Ö. (2018). Suça sürüklenen çocukların klinik ve sosyodemografik özelliklerinin değerlendirilmesi. *Adli Tıp Bülteni*, 23(1), 39-46. https://cms.adlitipbulteni.com/Uploads/Article_44162/TBLM-23-39.pdf
- Günaydın, D. (2023). Sosyal ve fiziksel çevre bağlamında çocuk yoksulluğu. *Emek Araştırma Dergisi (GEAD)*, 14(24), 437-460. <http://www.emekarastirma.org/>
- Harrell, E., Langton, L., Berzofsky, M., Couzens, L., ve Smiley-McDonald, H. (2014). Household poverty and nonfatal violent victimization, 2008–2012. *U.S. Department of Justice*. <https://bjs.ojp.gov/content/pub/pdf/hpnvv0812.pdf>
- Hatun, Ş. (2002). *Çocuk Hakları Sözleşmesinin 13. yılında yoksulluk ve çocuklar üzerine etkileri. Türk Tabipleri Birliği*. https://www.ttb.org.tr/eweb/yoksulluk_ve_cocuklar.pdf
- Hatun, Ş., Etiler, N., ve Gönüllü, E. (2003). Yoksulluk ve çocuklar üzerine etkileri. *Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Dergisi*, (46), 251-260. https://www.cshd.org.tr/uploads/pdf_CSH_61.pdf
- Hurd, N. M. ve Zimmerman, M. (2011). Role models in adolescent development, (Ed. Hurd, N. M., Wittrup A. ve Zimmerman M. A.), *Encyclopedia of Adolescence*. https://www.researchgate.net/publication/04035431_Role_Models
- Husz, I. (2018). You would eat it if you were hungry. local perceptions and interpretations of child food poverty. *Children ve Society*, (32), 233-243. <https://doi.org/10.1111/chso.12274>
- İslamoğlu, G. (2017). *Çocuk suçluluğunun sosyolojik olarak incelemesi: İstanbul /Gaziosmanpaşa Örneği* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Sivas.
- Kabasakal Z, Girli A, Okun B., Çelik, N. ve Vardarlı, G. (2008). Kaynaştırma öğrencileri, akran ilişkileri ve akran istismarı. *Dokuz Eylül Üniversitesi Buca Eğitim Fakültesi Dergisi*, (23), 169-176. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/deubefd/issue/25428/268255>
- Karataş, K., Erükü Akbaş, G. ve Gülhan Orhan, M. (2020). Ankara'da çocuk suçluluğu: Emniyet çocuk şubeye gelen olgular üzerinden bir değerlendirme. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 24(1), 137-156. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tsadergisi/issue/53617/542374>

- Kubrin, C. E. ve Who, J. C. (2015). Social disorganization theory's greatest challenge. (ed..Alex R. Piquero) *the handbook of criminological theory*, Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118512449.ch7>
- Lawrence, J., Bennett, N. G., Conley, D. C., ve Li, J. (1997). The effects of poverty on child health and development. *Annu. Rev. Public Health*, (18), 463-483. <https://doi.org/10.1146/annurev.publhealth.18.1.463>
- Lei, L. (2018). The effect of neighborhood context on children's academic achievement in China: Exploring mediating mechanisms. *Social Science Research*, 240-257. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2018.03.002>
- Lynch, M. ve Cicchetti, D. (1998). An ecological-transactional analysis of children and contexts: The longitudinal interplay among child maltreatment, community violence, and children's symptomatology. *Development and Psychopathology*, (10), 235-257. <https://doi.org/10.1017/s095457949800159x>
- Matthews, P. ve Besemer, K. (2014). Poverty and social networks. Joseph Rowntree Foundation. <http://hdl.handle.net/1893/21042>
- Morroee, V. ve Pells, K. (2012). Integrating children's human rights and child poverty debates: Examples from young lives in Ethiopia and India. *Sociology*, (46), 906-920. <https://doi.org/10.1177/0038038512451532>
- Müderrişoğlu, S., Semerci, P. U., Cakar, B. Y., Karatay, A. ve Akkan, B. E. (2013). Çocuk refahı belgesi. UNICEF, <https://www.unicef.org/turkiye/media/4131/file>
- Nutakorl, J. A., Zhou, L., Larnyo, E., Danso, S. A. ve Tripura, D. (2023). Socioeconomic status and quality of life: An assessment of the mediating effect of social capita. *Healthcare (Basel)*11(5): 749. <https://doi.org/10.3390/healthcare1150749>
- Oreopoulos, P. (2003). The long-run consequences of living in a poor neighborhood. *The Quarterly Journal of Economics*, (118), 1633-1575. <https://oreopoulos.faculty.economics.utoronto.ca/wp-content/uploads/2014/03/The-Long-Run-Consequences-of-Living-in-a-Poor-Neighborhood.pdf>
- Overstreet, S. ve Mazza, J. (2003). An ecological-transactional understanding of community violence: Theoretical perspectives. *School Psychology Quarterly*, (18)1, 66-87. <https://doi.org/10.1521/scpq.18.1.66.20874>
- Öğüt, O. (2017). *Suçta sürüklenen çocukların sosyodemografik özellikleri, algılanan aile işlevselliğinin ve ebeveyn tutumlarının suçta sürüklenme üzerine etkisinin değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi). Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi, Çocuk Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Ana Bilim Dalı. Kocaeli. https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/TezGoster?key=RrI-Krk3A-RkF4YfHofuk7AE3iei9xXm5unAEIT6_Lr5BDBABbQkJsKIh7bdVJd
- Pelit, K. ve Alkan, M.F. (2022). Suçta sürüklenen çocukların sosyo-demografik ve suç özelliklerinin incelenmesi. *Türkiye Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi* 6(1), 51-65. <https://doi.org/10.55109/tushad.1028919>
- Ridge, T. (2009). *Living with poverty. A review of the literature on children's and families' experiences of poverty*. University of Bath, Department for Work and Pensions, Research Report No 594. <https://researchportal.bath.ac.uk/en/publications/living-with-poverty-a-review-of-the-literature-on-childrens-and-f>
- Ridge, T. (2011). The everyday costs of poverty in childhood: A review of qualitative research exploring the lives and experiences of low-income children in the UK. *Children ve Society*, (25), 73-84. <https://doi.org/10.1111/j.1099-0860.2010.00345.x>
- Roelen, K. (2017). Monetary and multidimensional child poverty: A contradiction in terms. *Development and Change*, 48(3), 502-533. <https://doi.org/10.1111/dech.12306>
- Roelen, K., Gassmann, F. ve Neubourg, C. (2011). False positives or hidden dimensions. What can monetary and multidimensional measurement tell us about child poverty in Vietnam. *International Journal of Social Welfare*, 21(4), 393-407. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2397.2011.00836.x>

- Ruiz, L. D., McMahon, S. D. ve Jason, L. A. (2018). The role of neighborhood context and school climate in school-level academic achievement. *American Journal of Community Psychology*, 61(3- 4). 296-309. <https://doi.org/10.1002/ajcp.12234>
- Sarti, A., Schalkers, I., ve Dedding, C. (2015). I am not poor. Poor children live in Africa: Social identity and children's perspectives on growing up in contexts of poverty and deprivation in the Netherlands. *Children ve Society*, (29), 535-545. <https://doi.org/10.1111/chso.12093>
- Semerci, P. U. ve Erdoğan, E. (2014). *Türkiye'de çocukların gözünden çocuğun iyi olma hali alanlarının ve göstergelerinin tanımlanması ve değerlendirilmesi*. Ankara: UNICEF. https://www.academia.edu/9500743/T%C3%BCrkiye_de_%C3%87ocuklar%C4%B1n_G%C3%B6z%C3%BCnden_%C3%87ocu%C4%9Fun_%C4%B0yi_Olma_Hali_Alanlar%C4%B1n%C4%B1n_ve_G%C3%B6stergelerinin_Tan%C4%B1mlanmas%C4%B1_ve_De%C4%9Fendirilmesi
- Semerci, P. U., Müderrisoğlu, S., Karatay, A., Aktan, B. E., Kılıç, Z., Oy, B. ve Uran, Ş. (2012). *Eşitsiz bir toplumda çocukluk*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 384.
- Shaw, A., Egan, J., ve Gillespie, M. (2007). Drugs and poverty: A literature review. Scottish Drugs Forum. https://www.sdf.org.uk/wp-content/uploads/2017/03/Drugs_Poverty_Literature_Review_2007.pdf
- Smar, M., Felton, J., Meghea, C., Buchalski, Z., Maschino, L. ve Sadler, R. (2021). Is a school's neighborhood physical disorder related to its academic outcomes? *Child & Youth Care Forum*, (50), 247-259. <https://doi.org/10.1007/s10566-020-09572-3>
- Suher, H. K. (2005). Türkiye'de pazarlama reklamcılık ve medya alanlarında sıklıkla kullanılan sosyo-ekonomik statü ölçekleri, *Kurgu Dergisi*, (21), 85-105. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1496870>
- Şengül, H.A. (2012). *Ankara 1. çocuk ağır ceza mahkemesinde görülen dava dosyalarının incelenmesi ve çocuk suçluluğunun değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Disiplinlerarası Adli Bilimler Ana Bilim Dalı. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/TezGoster?key=EEdeQgIdFRxX5NbvVau-AkMB1isP16zrLkxtVEucc3un6qbGV7ecENEGDRQGYnQd>
- Toplumsal Yapı Araştırma Programı (tarihsiz). Türkiye sosyo-ekonomik statü endeksi (TÜSES), https://tyap.net/media/TUSES_Hakk%C4%B1nda.pdf
- TÜİK (2023a, 15 Mayıs). *Yoksulluk ve yaşam koşulları istatistikleri, 2022*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yoksulluk-ve-Yasam-Kosullari-Istatistikleri-2022-49746>
- TÜİK (2023b, 30 Mart). *Türkiye çocuk araştırması, 2022*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Turkiye-Cocuk-Arastirmasi-2022-49744>
- TÜİK (2023c, 11 Ağustos). *Güvenlik birimine gelen veya getirilen çocuk istatistikleri 2022*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Güvenlik-Birimine-Gelen-veya-Getirilen-Cocuk-Istatistikleri-2022-49662>
- UNICEF (2012, 20 Mayıs). *Okul dışındaki çocuklar küresel girişimi Türkiye ülke raporu*. <https://www.unicef.org/turkiye/raporlar/okul-d%C4%B1nC5%9F%C4%B1ndaki-%C3%A7ocuklar-k%C3%BCresel-giri%C5%9Fimi-t%C3%BCrkiye-%C3%BCIke-raporu-mart-2012>
- UNICEF (2023, 16 Haziran). *Child poverty in the midst of wealth*. <https://www.unicef.org/globalinsight/media/3291/file/UNICEF-Innocenti-Report-Card-18-Child-Poverty-Amidst-Wealth-2023.pdf>
- United Nations. (Tarihsiz). SDP toolkit module: Values, social inclusion and role modelling. *United Nation Department of Economic and Social Affairs*. <https://www.un.org/development/desa/dpad/resources.html>
- Wager, F., Hill, M., Bailey, N., Day, R., Hamilton, D., ve King, C. (2010). The impact of poverty on children and young people's use of services. *Children ve Society*, (24), 400-412. <https://doi.org/10.1111/j.1099-0860.2009.00236.x>

- World Bank ve UNICEF (2023). Global trends in child monetary poverty according to international poverty lines, policy. *Research Working Paper 10525*.
<https://www.unicef.org/media/146771/file/Global%20Trends%20in%20Child%20Monetary%20Poverty:%20According%20to%20International%20Poverty%20Lines.pdf>
- Yamanoğlu, M. A. (2006). Kent yoksulu gençlerin yaşam koşulları ve yoksulluğun yeniden üretimi. *İletişim Araştırmaları* 4(1), 9-48.
<https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/63029/19177.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Yüksel Doğan, R. ve Aytekin, Ç. (2021). Ekolojik sistem kuramı çerçevesinden ebeveyn yabancılaşmasına genel bir bakış. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 13(3), 551-572.
<https://doi.org/10.18863/pgy.826957>



Popülizmi Tanımlamak: Olguya Farklı Yaklaşımlara İlişkin bir Değerlendirme*

◆◆◆

Defining Populism: An Evaluation Regarding the Different Approaches to the Phenomenon

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1454709>

Melik KARAGÖZ**

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Derleme Makale

Geliş Tarihi:
22.03.2024

Kabul Tarihi:
03.09.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, okuyucuya literatürdeki farklı popülizm yaklaşımlarına ilişkin genel bilgi vermek ve bu yaklaşımlara dair kapsamlı bir tartışma ve karşılaştırma olanağı sunmaktır. Bu amaçla, bu çalışma karşılaştırmalı bir yöntemle literatürdeki farklı ve en çok kullanılan popülizm yaklaşımlarının teorik bir incelemesini gerçekleştirmekte ve her birinin belirli bir popülizm vakasını açıklayabilme konusunda güçlü ve zayıf yönlerini tartışmaktadır. Bu bağlamda ifade edilmelidir ki her bir yaklaşımın yöntemsel avantajları olmakla birlikte, hiçbiri belli bir popülizm olgusunu bütün yönleriyle açıklayamamaktadır. Bu nedenle belli bir popülizm olgusunu açıklamada sabit bir yaklaşım benimsemekten ziyade, farklı yaklaşımların açıklayıcı niteliklerinden bir arada faydalanmak, kapsamlı analitik değerlendirme olanakları sunabilecek ve tek bir yaklaşıma odaklanarak incelenen olgunun farklı boyutlarını gözden kaçırma riskini azaltacaktır. Sonuç olarak popülizmi açıklamaya koyulan ve özellikle son yıllarda sıkça kullanılan yaklaşımlar kendi başlarına mükemmel olmaktan oldukça uzaktır. Bu sebeple olgular açıklanmaya çalışılırken eklektik bir yaklaşımı benimsemek popülizmin esnek doğasına uygun olacak, analiz edilen olgunun sadece belirli yönlerine odaklanmaktan ziyade, olgunun olabildiğince fazla boyutunu açıklama kapasitesini arttıracaktır.

Anahtar Kelimeler: Popülizm, popülizm yaklaşımları, ideolojik yaklaşım, politik-stratejik yaklaşım, sosyo-kültürel yaklaşım.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Review Paper

Received:
22.03.2024

Accepted:
03.09.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



The aim of this study is to provide the reader with an overview of the different populism approaches in the literature and to offer a comprehensive discussion and comparison of these approaches. To this end, this study provides a theoretical review of the different and most widely used populism approaches in the literature and discusses the advantages and disadvantages of each of them in a comparative manner. In this context, it should be noted that although each approach has methodological advantages, none of them can explain a particular populism phenomenon in its entirety. Therefore, rather than adopting a fixed approach in explaining a particular populism phenomenon, utilizing the explanatory qualities of different approaches together will provide comprehensive analytical evaluation opportunities and reduce the risk of overlooking different dimensions of the phenomenon under scrutiny by focusing on a single approach. In conclusion, the approaches to explain populism, which have been frequently used in recent years, are far from being perfect on their own. For this reason, adopting an eclectic approach when trying to explain phenomena will be in line with the flexible nature of populism and will increase the capacity to explain as many dimensions of the phenomenon as possible, rather than focusing only on certain aspects of the phenomenon being analyzed.

Keywords: Populism, populism approaches, ideational approach, political-strategical approach, socio-cultural approach.

Atıf/ to Cite (APA): Karagöz, M. (2024). Popülizmi tanımlamak: olguya farklı yaklaşımlara ilişkin bir değerlendirme. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 786-802. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1454709>

*Bu makale, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Doktora programında, Prof. Dr. Hikmet Kırık danışmanlığında yürütülmekte olan “Türk Siyasetinde Milliyetçi Popülizm: Demirel ve Ecevit’in Sağ ve Sol Popülist Söylemleri Üzerinden Bir Analiz” başlıklı tez çalışmasından türetilmiştir.

**ORCID Arş. Gör., Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, melikkaragoz@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose

The phenomenon of populism has been one of the most important topics of discussion in the social sciences since the mid-twentieth century. In this regard, a substantial body of literature has been written about populism, yet there is still no precise definition of it. The goal of this study is to offer a thorough grasp of the numerous theoretical perspectives on populism. The study focuses on addressing the lack of a unified definition of populism by reviewing the most prominent theories. It assesses these various frameworks in order to provide a more comprehensive and adaptable method of examining populism in various settings. The goal of the research is to determine whether populist phenomena can be widely explained by a single definition or if an eclectic methodology which adopts several approaches is more useful.

Literature Review

Populism has been studied in social sciences since the 20th century. Scholars such as Shils (1956), Ionescu and Gellner (1969), Canovan (1981), Laclau (2004) and several contemporary ones have contributed to populism research through different perspectives, including ideological, political-strategic, socio-cultural and performative approaches. Recent developments include the ideational theory by Mudde, which defines populism as a "thin-centered ideology" and Weyland's political-strategic framework, which emphasizes the role of charismatic leadership and its direct relations with the masses. Socio-cultural approach by Ostiguy puts emphasis on the cultural "high-low" distinction where populist leaders champion the "low" symbols to appeal the masses and challenge the elites' "high" values and order. Lastly, populism as style views populism as political performance of the leader by appealing to the people against elites. This literature acknowledges that no single technique can entirely capture the complexity of populism, but it does illustrate the advantages and disadvantages of several approaches.

Methodology

This study takes a comparative theoretical approach, scrutinizing numerous definitions of populism as well as various approaches to it. It systematically compares the ideological, political-strategic, socio-cultural, and performative approaches to reveal their explanatory capacities in different cases and political contexts. The research adopts a qualitative methodology, relying on secondary sources from both global and Turkish literature to draw conclusions about the adaptability and relevance of these theories and approaches.

Results and Conclusions

The comparative analysis reveals that while each approach offers valuable insights, they are limited when used separately. The ideational approach successfully highlights the centrality of the "pure people" vs. "corrupt elites" dichotomy, but it is Euro-centric and neglects other elements then ideologic ones. The political-strategic approach, while emphasizing the role of leadership and mass mobilization, often overlooks the ideologies and political institutions. Similarly, socio-cultural approach adds more emphasis on the culture, but it has the risk to neglect economic and other institutions in populism analysis. Lastly political style approach's emphasis on the leader's performance is key in examining populism but it may be reductionist and miss other political dynamics. The study concludes that no single approach is fully capable of explain populism. A more thorough examination of populist movements requires an eclectic strategy that incorporates the advantages of multiple theoretical frameworks. By adopting a multi-dimensional perspective, future research can better address the diverse manifestations of populism across different regions and time periods. The findings suggest that such an approach can enrich both the international and Turkish populism literature, providing a more complex understanding of the phenomenon.

1. Giriş

Popülizm olgusu, sosyal bilimler literatüründe yirminci yüzyılın ortasından beri önemli tartışma konularından bir tanesi olagelmektedir. Bu bakımdan kavrama ilişkin önemli bir literatür birikimi söz konusudur ancak yine de üzerinde uzlaşmış net bir tanımlamanın varlığından söz etmek mümkün değildir. Bu çalışmanın amacı da bu noktada farklı popülizm yaklaşımlarının bir arada değerlendirildiği bütüncül bir değerlendirme sunarak araştırmacıların popülizme ilişkin teorik anlamda kapsamlı bir arka plana ulaşmalarını kolaylaştırmaktır. Nitekim özellikle son yıllarda uluslararası literatürde popülizm literatüründe sıkça kullanılan söz konusu yaklaşımlara ilişkin toplu çalışmaların eksikliği göze çarpmaktadır. Bu çerçevede, popülizm literatüründe son yıllarda hâkim olarak kullanılan popülizm yaklaşımları bu çalışmada bütüncül bir yaklaşımla değerlendirilecektir. Her bir yaklaşım, popülizmin farklı karakteristik özelliklerine vurgu yapmakta ve farklı vaka analizlerinde kullanılmaktadır. Bazı çalışmalarda farklı yaklaşımların bir arada kullanıldığı da görülmektedir. Bu başlık altında, popülizme farklı yaklaşımlar incelenip popülizm olgularını açıklamada güçlü ve zayıf yanları tartışılacaktır.

Kavramın gelişimi incelendiği taktirde, popülizm literatüründe ilk ve önemli çalışmalardan bazıları Shils'in (1956) popülizmi ideoloji olarak tanımlayan çalışması ve Ionescu ve Gellner (1967) önderliğinde gerçekleşen ve popülizme farklı yaklaşımların tartışıldığı popülizm konferansıdır. Nitekim bu konferansta popülizm farklı çalışmalar tarafından ideoloji (MacRae, 1969), siyasal hareket (Minogue, 1969), politik sendrom (Wiles, 1969) olarak tanımlanmış/tartışılmıştır. Germani (1978) popülizmi, gerektiğinde sosyalist ve milliyetçi öğeleri ya da karizmatik bir lider altında kitle mobilizasyonunu içerebilen çok sınıflılık temelli bir olgu olarak tanımlar. Ayrıca Latin Amerika örneklerinden hareketle ona göre popülizm, modernleşmenin olması gerekenden hızlı şekilde gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan bir maraz olarak tanımlanabilir.

Canovan (1981, 1999) ise kavramı, siyasi elitler karşısında "halka" başvurmayı içeren siyasal bir strateji ya da "tarz" olarak tanımlar. Bu bakımdan o popülizmi, kırsal popülizm ve siyasal popülizm olmak üzere daha makro düzeyde ikiye ayırır. İlki toplumsal bir eşitlik ve oligarşiye son verme arayışını içerirken ikincisi bütünsel bir halkın temsili iddiasıyla ortaya çıkan siyasal popülizmdir. Yine yirminci yüzyılın üçüncü çeyreğinden itibaren popülizm üzerinde incelemeler yapan Laclau'nun (2004) daha yakın tarihli çalışması popülizm kavramını, ekonomik/toplumsal ayrışma ve kimlik üretimi çerçevesinde tanımlar. Ayrıca onun tanımlamasına göre popülizm, belirli bir siyasal mantık çerçevesinde üretilen söylemdir. Robert R. Barr'ın (2009) çalışması ise popülizmi düzen karşıtı olma, bulunduğu partiden ayrılma ve onu dönüştürme ve liderle kitleler arasında, kitlelerin pasif durumda olduğu plebisiter ilişki çerçevesinde tanımlar.

Yukarıda özetlenen çeşitli popülizmi tanımlama arayışlarının yanında, yirmi birinci yüzyılda, yeni ve kapsamlı popülizm yaklaşımları geliştirilmeye başlanmıştır. Uluslararası popülizm literatüründe günümüzde sıkça faydalanılan yaklaşımlar, Cas Mudde'nin (2017) ideolojik yaklaşımı, Kurt Weyland'ın (2017) politik-stratejik yaklaşımı, Pierre Ostiguy'un (2017) sosyo-kültürel yaklaşımı ve Benjamin Moffit'in (2017) siyasal çağrı/tarz yaklaşımıdır. Bu çalışmada, küresel popülizm literatüründe sıkça karşılaşılan söz konusu dört yaklaşım incelenecek ve popülizm olgusunu açıklama kapasitelerine ilişkin avantaj ve dezavantajları tartışılacaktır. Böylece ilgili yaklaşımların tutarsızlıkları ve güçlü yönleri potansiyel popülizm araştırmacıları tarafından değerlendirilebilecek ve kendi araştırmaları bu doğrultuda şekillenebilecektir.

Çalışma, uluslararası ve Türkçe literatürde gittikçe daha fazla yaygınlık kazanan popülizmle ilgili Türkiye'de yapılacak çalışmaların kavramsal arka planlarına katkı sağlayabilmeyi amaçlamaktadır. Nitekim Türkiye'de popülizme ilişkin pek çok çalışma yapılmakta ancak bunların bir çoğu, popülizme ilişkin kavramsal yaklaşımlardan yeterli ölçüde faydalanmamaktadır. Bundan dolayı da pek çok çalışmanın teorik arka planı sahadan toplanan verileri açıklayabilecek şekilde güçlü olamamaktadır. Dolayısıyla bu çalışma, popülizm literatüründe sıkça kullanılan güncel yaklaşımlara ilişkin genel bir tanımlama sunarak kavramsal/teorik alanda literatüre katkı sunmayı hedeflemektedir.

2. Popülizm: Değişken Bir Olguya Farklı Yaklaşımlar

Popülizm olgusu, yirminci yüzyıldaki örneklerinin ardından yirmi birinci yüzyılda da demokratik teoride önemli tartışmalarından biri olmaya devam etmektedir. Eatwell ve Goodwin'in (2018) kapsamlı çalışmasında ifade ettiği üzere milliyetçi popülizm liberal demokrasinin aksaklıklarından; mevcut sosyal, siyasal, ekonomik, anayasal kurumların sıradan insanın taleplerini karşılamaktan uzak olmasından, sıradan halkın ekonomik ve siyasal kaynaklardan mahrum kalmasından dolayı yükselmeye başlamıştır. Yeni çağın sağladığı iletişim olanakları ve bu doğrultuda geleneksel katılım kanallarının, siyasete katılım için eskisi kadar elzem olmaması da küresel anlamda bu yükselişi kolaylaştırmıştır. Aynı şekilde Ranciere (2014) gibi teorisyenler de popülizmin, demokrasinin düzgün bir şekilde işleyemez hale gelmesinden dolayı yükseldiğini ifade etmekte, bu bağlamda mevcut demokratik işleyişe karşı her hareketin "popülizm" yaftasıyla sistem dışına itilmesine karşı çıkmaktadır. Bu teorisyenlerin tartışmalarına bakıldığında popülizmin gerçekten de bir boşlukta ortaya çıkmadığı görülebilecektir. Aksine popülizm büyük oranda demokratik işleyiş içerisinde ortaya çıkmakta ve farklı vakalarda farklı nitelikler gösterebilmektedir. Bu durum beraberinde popülizmin demokrasiyle ilişkisinin sorgulanmasına ve bu yönde yeni tartışmalara da yol açmaktadır.

Dünyada bütün farklı popülizm örnekleri göz önünde bulundurulduğunda popülizmin demokrasiyi düzeltici etkisi olduğunu savunan çalışmaların yanında (Laclau ve Mouffe, 1985; Tannsjö, 1992), anayasal demokrasi ve onun kurumlarına tehdit olduğunu, bir diğer deyişle demokrasinin bir "marazı" olduğunu ifade eden çalışmalar (Taggart, 2002; Rummens, 2017; Urbinati, 2017) da vardır. Ayrıca Kaltwasser'in (2012) çalışmasında olduğu gibi, bazı çalışmalar da popülizmin Latin Amerika örneklerinden yola çıkarak kapsayıcılığı arttırabileceğini ifade etmektedir. Ancak bu çerçevede bile popülizmin politik rekabeti ortadan kaldıracıcağı ifade edilmektedir.

Popülizmin demokrasiyi düzeltici etkisi olabileceğini savunanlar, temel olarak demokrasinin özellikle yirminci yüz yılın sonlarından itibaren teknik bir mesele haline geldiğini ifade ederek popülist taleplerin bir bakıma onu yeniden halka iade etme, siyasette temsil edilme şansı bulmayanların temsil edilebilmesi arayışında araç olabileceğini ifade eder. Popülizmin özellikle liberal, anayasal demokrasiye tehdit olduğunu savunanlar ise onun, anayasal kurumların altını boşalttığı, denge fren mekanizmaları yerine demokrasinin plebisiter yönünü ön plana çıkardığını ve demokrasiden otoriteryanizme kayma riskini barındırdığını ifade etmektedirler.

Popülizm kavramına ilişkin fikir ayrılıklarına paralel olarak uygulamada da dünyanın farklı bölgelerinde çok çeşitli popülizm örnekleriyle karşılaşmak mümkündür. Örneğin Avrupa'da sağ popülizm çerçevesinde politika ve söylemlerini üreten pek çok parti (Rassemblement National, Reconquête, Vlaams Belang) bulunmaktadır. Bu popülizm türünün temel bazı özellikleri yerlilik, otoriterlik eğilimleri, göçmen karşıtlığı, bazı durumlarda ulus üstü kurumlara karşıtlık çerçevesinde göze çarpmaktadır (Kaltwasser, 2012: 199). Bunun yanında, Avrupa'da sol popülizme örnek olarak SYRIZA, Podemos gibi ekonomik problemler ve kemer sıkma politikalarına karşı sokak hareketleriyle güçlü bağları olan bazı örneklerin dışında dışlayıcı radikal sağ popülizm görülürken Latin Amerika örneklerinde popülizmin daha kapsayıcı ana akım bir siyasal olgu olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Yine Amerika Birleşik Devletleri'nde Donald Trump tarafından özellikle son iki seçim döneminde sürdürülen "Amerikancılık" siyaseti, popülizme bir başka örnek teşkil etmesi bağlamında tartışılmaktadır. Buna ek olarak popülizme ilişkin örnekler siyasete ve siyaset kurumlarına karşıtlıkla da sınırlı değildir. Nitekim bazı durumlarda yargı popülizmi gibi farklı türlerde popülizmlere de rastlanabilmektedir. Bütün bunlar popülizmin doğasına ilişkin önemli ipuçları ve uyarılar sunmaktadır ki bunlardan en önemlisi onun değişken karakteridir.

Yukarıda verilen farklı örneklerden yola çıkarak popülizmin değişken ve her bir örnekte farklı nitelikler gösterebilecek doğası göz önünde bulundurulduğunda, onun tek bir tanımla ifade edilemeyeceği anlaşılabilir. Bu çerçevede popülizmin farklı popülizm olgularının analiz edilmesinde daha çeşitli popülizm yaklaşımlarına ihtiyaç vardır.

2.1. İdeolojik (*ideational*) Yaklaşım

Yukarıda ifade edildiği gibi popülizm, söylem, strateji, siyasal kültür ya da ideoloji gibi geniş bir perspektifte ifade biçimleri bulabilmektedir. Popülizmi ideoloji çerçevesinde tanımlama girişimleri, Shils'in (1956) çalışmasının ardından, Ionescu ve Gellner'in (1969) derlemesinde yer alan MacRae'in (1969) çalışması ve Canovan'ın (1981, 1999) bu alanda köşe taşı niteliğindeki popülizm çalışmalarından beri devam etmektedir. Bu yaklaşım popülizmi toplumda temel olarak halk ve elitler arasındaki çatışma olarak tanımlar ve halkın bozulmamış ahlaki niteliğini merkeze alır (Hawkins, 2019: 58). Daha çağdaş döneme gelindiğinde ise popülizmi ideoloji olarak tanımlayan önemli teorisyen ve çalışmalarla (Canovan, 2002; Albertazzi ve McDonnel, 2008; Mudde, 2004; Hawkins, 2019; Kaltwasser, 2012) karşılaşılmaktadır. Biskamp'ın (2019: 93) çalışmasında olduğu gibi daha yakın tarihli çalışmalarda ise ideolojik yaklaşıma otoriterlik ve yerlilik unsurları da eklenerek sağ kanat popülizminin ideolojik unsurları bu şekilde tanımlanmaktadır.

Popülizme ideolojik yaklaşımın en önemli teorisyenlerinden Mudde popülizmi, cılız (*thin-centered*) bir ideoloji olarak tanımlar ve ona göre bir ideoloji olarak popülizm, toplumu "saf halk" ve "bozulmuş elitler" olarak ayırır ve siyasetin genel iradeye dönmesi gerektiği fikrini merkez alır (Mudde, 2004: 543). Aynı şekilde Stanley (2008: 102-104) de cılız ideoloji şeklindeki tanıma katılır ve bu ideolojinin elit-halk çelişkisine ve halk egemenliği fikrine dayandığını ifade eder. Stanley'e (2008: 104) göre popülizmin doğrudan demokrasiyi önceleyen karakteristiklerinin yanında, çoğunlukçuluk ilkesi bu bağlamda ayırt edici özelliklerindedir.

Dolayısıyla bu yaklaşıma göre popülistler tarafından siyaset kurumları bozulmuş, yozlaşmış ve güvenilmez olarak görülmektedir. Nitekim bu çerçevede değerlendirilen popülist hareketler, bu yozlaşmışlık iddiası üzerine siyaseti yeniden gerçek sahibi olan halka döndürmeyi vaat ederler. Bu itibarla popülizmin kendisini üzerine dayandırdığı bu iddia, kavramın ideoloji olarak nitelendirilmesine yol açsa da bu nitelik zayıftır. Çünkü kendisini üzerine kurduğu değerler sınırlıdır ve geniş tabanlı ideolojiler gibi geniş bir politik ajandaya sahip değildir (Ben, 2008: 97-98). Nitekim Wiles'a (1969: 167) göre de popülizm, programa dayalı değil, normatiftir. Dolayısıyla popülizmi ideoloji olarak açıklayan yaklaşımda merkezi öge, geniş kapsamlı politik program ve projelerden ziyade, kendilerine has halk egemenliğine ilişkin ideal fikirlerdir. Elitler ve kitleler arasındaki ayrım, kitleleri popülist hareketleri desteklemeye iten temel motivasyonu oluşturmaktadır (Hawkins ve Kaltwasser, 2019: 2). Ancak şu da belirtilmelidir ki halk ve elit ideolojik ayrımına dayanan popülizm, ideoloji olarak tanımlansa bile, tek başına bir ideoloji olma niteliği zayıftır ve milliyetçilik, sosyalizm, liberalizm gibi diğer ideolojilerle eklemlenme ihtiyacı duyar. Ayrıca Mudde'ye (2017: 50) göre popülizmin dar merkezli bir ideoloji olması sonucu, onun diğer ideolojiler gibi topluma ya da siyasete ilişkin topyekûn projeleri yoktur. Dolayısıyla cılız bir ideoloji olarak popülizmde amaç daha çok, seçim gibi kısa vadeli faydalara ve oy maksimizasyonuna ilişkindir.

Mudde'ye göre popülizmin halk ve elit gibi ögelerinin yanında, diğer ideolojilerden ayıran yanı sosyalizmdeki sınıf, milliyetçilikteki millet kavramları yerine, ahlaki öğelere (*morality*) olan vurgusudur. Çünkü, popülizmdeki halk kategorisinin en önemli özelliği elitlerin aksine saf ve bozulmamış ahlaka sahip olması ve bu şekliyle genel iradeyi oluşturmasıdır (Mudde, 2017: 49). Mudde, popülizmin belirsiz halk kategorisine dayanması noktasında eleştirilmesine de karşı çıkmaktadır. Nitekim, ona göre Marxizm'deki "sınıf" ya da milliyetçilikteki "millet" kategorisinde olduğu gibi popülizmin "hayali cemaati" de halktır. Nitekim, Laclau'nun kavramıyla bir "boş gösteren" olarak "halk", onu söylemsel olarak üretenin kişisel algılarına göre şekillenmektedir (Mudde, 2017: 52).

Popülizme ideoloji yaklaşımının liderlik konusuna yaklaşımına bakıldığında, yaklaşımın liderliği popülizmin ana ögelerinden biri olarak tanımlanmasa da önemli bir öge olarak değerlendirdiği göze çarpmaktadır. Ayrıca popülizmde lider zorunlu olarak mevcut düzen dışından da olmak zorunda değildir. Nitekim herhangi bir ülkede mevcut parti sistemi içerisinde de bir lider popülist söylem kullanabilir ve elit karşıtı olabilir. Bu durum, gerçekten de pek çok ülke örneğinde söz konusu

olabilmektedir. Dolayısıyla ideolojik yaklaşım, liderlik konusunda da güçlü bir ideolojik bağlılık ya da arka plan gerekliliğine vurgu yapmaz. Ancak burada önemli olan nokta liderin çoğunlukla, siyasetin dışından olmasıdır. Nitekim ideolojik yaklaşıma göre, popülist siyasetin en temel argümanlarından bir tanesi, geleneksel siyaset kurumlarının ve hatta siyasetçilerinin güvenilmez ya da yozlaşmış olmalarıdır. Popülist lider ya da hareket ise mevcut düzen içerisinde olmadığını sürekli olarak vurgular ve bu nedenle halkın saf iradesini kendilerinin temsil etmeleri gerektiği argümanını kullanır. Dolayısıyla ideolojik anlamda popülizm, genel anlamda düzen dışı hareket/parti veya liderleri kapsamaktadır.

Popülizm, her ne kadar görece küçük partiler tarafından dolaşıma sokulsa da temsil iddiası genellikle yüksektir ve halkın olabildiğince büyük bir kısmını kapsar. Nitekim popülistlerin temsil ettiklerini iddia ettikleri halk kategorisi toplumun büyük kısmını içerir. Bu bakımdan popülizm, temel olarak temsil mekanizmalarına dayanır ve temsili demokrasiyi ortadan kaldırmayı da çoğu durumda hedeflemez; bunun yerine temsili demokrasi, popülistlerin yükselişine önemli olanaklar sunmaktadır. Nitekim, Chavez ve Peron gibi popülist figürler çoğu zaman kendilerini halkın gerçek temsilcisi olarak görürler ve bu bakımdan meşruiyetlerini temsil mekanizmalarına dayandırır. Muller'e (2014: 486) göre bu bakımdan seçmenlerin pasif bir şekilde ilgili lideri desteklemeleri yeterlidir. Bir kez oy verilip popülist iktidara getirildiğinde, halkın ilave demokratik kanallar kullanarak aktif bir şekilde siyasete katılmasına gerek yoktur. Evinde TV izleyerek halkın iradesini onun adına kullanan popülistin, ülkeyi "başarılı bir şekilde" yönetmesini izleyebilir. Dolayısıyla, popülistler için, temsili demokrasi özünde bir engel değildir. Aksine popülistin tam olarak gücünü aldığı demokratik işleyiş biçimidir. Öte yandan, popülistler iktidara geldiklerinde, saf halk iradesinin temsili olarak kendilerini gördüklerinden dolayı, temsili demokrasinin denge ve fren mekanizmalarını eleştirebilmekte ve onları halkın gerçek iradesinin gerçekleşmesi önünde engel olarak değerlendirebilmektedirler. Bu bakımdan popülizmin temsili demokrasiyle ilişkisinin iki yüzü olduğunu ifade etmek gerekir.

Popülizmin "ideoloji" olarak siyaset alanında görünürlüğünü arttırmasının, siyasetin belli bir ülkede mevcut durumuyla da yakından ilişkisi vardır. Nitekim yukarıda değinildiği üzere popülistlerin temel iddialarından bir tanesi demokratik anayasal kurumların temsil kabiliyetlerini yitirmiş olmalarıdır. Ayrıca Silva'ya (2019: 280) göre popülizmin zayıf da olsa bir ideoloji olarak değerlendirildiği siyasi bağlamlarda, merkez sağ ya da sol partiler arasındaki ideolojik makasın oldukça dar olması, radikal ideolojik popülizmin yükselişine önemli bir zemin oluşturmaktadır. Dolayısıyla yukarıda değinildiği gibi popülizm, geleneksel ideolojik ayrımların belirsizleştiği ve sınıf gibi aidiyet ve farklı kimliklerin içeriklerinin zayıfladığı ortamlarda yükselme olanağını daha kolay bulabilmektedir. Ayrıca popülistler tarafından modern demokrasinin çoğulculuk gibi ilkelerinden ziyade biçimsel katılım mekanizmaları en temel vurgu unsuru olarak kullanılmaktadır. Ayrıca belli bir toplumda var olan, siyasal kutuplaşma da popülizme dolaşım kolaylığı sağlamaktadır.

Popülizmi ideoloji olarak tanımlamak, onun liderler ya da siyasal hareketler tarafından kitleleri mobilize etme aracı olduğundan daha fazlasına tekabül eder. Nitekim popülizmi ideoloji olarak tanımlayan yaklaşım, bu ideolojinin en azından bundan daha büyük bir hedefi olduğunu ileri sürer. Öyle ki ideoloji olarak popülizm, halk ve elit ayrımını merkezine koyarak sadece toplumsal mobilizasyondan ziyade, bu ayrıma dayanan yeni bir toplum ve siyaset modeli de önermiş olur. Burada popülizm siyasal bir araç olmanın ötesinde, dar merkezli de olsa ideolojik bir programa sahiptir ki bu program halk ve elit ayrımı temelinde toplum ve siyaseti yeniden dizayn etmeyi içerir. Popülizme ideolojik yaklaşımın da bu bağlamda temel analiz birimi söylem olmaktadır. Nitekim popülistler gerek dost-düşman söylemi gerek nostalji vurgusu ve geleneksel değerlere dönüş arayışı, gerekse kitlelerin korku ve endişelerine çeşitli boyutlardaki siyasal söylemleriyle başvururlar. Bu bakımdan popülizmin asgari öğelerini içeren saf halk ve onun karşısında elitler ve bu temeldeki karşıtlık bu söylemin merkezi öğesidir. Bu söylem aracılığıyla popülistler, çoğu örnekte mevcut düzenin değiştirilmesi yolunda kendilerini alternatifsiz araçlar olarak sunarlar.

Mudde'ye göre popülizmi ideoloji olarak tanımlamak onun ne olmadığı üzerinden anlaşılır kılınmasını kolaylaştırır. Nitekim yukarıda açıklandığı anlamıyla popülizmin iki zıttı elitizm ve

plüralizmdir (Mudde, 2017: 55). Nitekim, popülizm ideoloji olarak ifade edilse dahi, cılız bir ideoloji olduğu için hem kendini yerlilik, sosyalizm gibi çeşitli başka ideolojilerle ilişkilendirir hem de elitizmin karşısında konumlandırır. Dolayısıyla, popülizm bir ideoloji sayılacaksa bu ziyadesiyle cılız bir ideoloji olmasının yanında, kapsayıcı/hepsini yakala (*catchall*) niteliğe de sahiptir ki halk tabanını olabildiğince geniş tutmayı amaçlar. Ancak, yukarıda değinildiği gibi popülizmin ister sağ ister sol karakteristیکlere sahip olsun, çoğulculuğa karşıt bir olgu olduğu ifade edilmelidir. Nitekim, her durumda toplumun belli bir kesimi – etnik ya da sınıfsal tanım farketmeksizin – popülist siyasetçi tarafından toplumun bütünü temsil edecek şekilde formüle edilir. Doğan’a (2020: 39) göre popülizmin bu bağlamda kitlesel olmaya en yakın olduğu tanım, halkın bozulmamışlığını ve genel iradeyi temsil edebileceği varsayılan tanımdır.

Popülizmi tanımlamak, pek çok farklı popülizm yaklaşımının varlığı göz önüne alındığında pek çok zorluğu içermektedir. Mudde (2017: 54) bu bağlamda, popülizme ideolojik yaklaşımın analizi kolaylaştıran özelliklerini; plüralizm ve elitizmden farklılıklara vurgu yapması ve popülist/popülist olmayan ayrımını yapmaya olanak tanınması bakımından ayırt edilebilirlik (*distiguishability*), kategorize edilebilirlik (*categorizability*), farklı bölge ve ülkeler arasında karşılaştırmayı kolaylaştırdığı için hareket edebilirlik (*travelability*), farklı analiz düzeylerinde (talep yönü, arz yönü; nicel, nitel) kullanılabilir olduğu için çok yönlülük (*versatility*) olarak ifade etmektedir. Bu bağlamda popülizme ideolojik yaklaşımı benimsemenin en önemli avantajı, ülke ve coğrafya farketmeksizin popülist ideolojiye eğilim gösteren parti ve hareketler üzerinden incelemeyi ve karşılaştırmayı olanaklı kılmadır. Buna ilaveten bu yaklaşım, minimal düzeyde belirlenmiş ideolojik öğelere dayandığı için siyasi bir vakanın popülistlik düzeyini kendi standartları düzeyinde ölçmeyi mümkün kılabilir. Ancak, popülizmin değişken doğası göz önünde bulundurulduğunda, popülist olgulara sadece ideoloji çerçevesinde yaklaşmak kısıtlayıcı olacaktır. Nitekim popülist bir hareket, farklı ideolojik eğilimlerin özelliklerini taşıyabilmekte ve bu şekilde söylem ve politikalar üretebilmektedir.

Dolayısıyla bu yaklaşım tek başına ideoloji çerçevesinde değerlendirilemeyecek pek çok öğenin gözden kaçmasına yol açabilecektir. Ayrıca, popülizm bir olguda kolaylıkla var/yok ya da az/çok şeklinde değerlendirilebilecek bir ölçü birimi olarak görülmemelidir. Bu bakımdan bu yaklaşımın bir diğer dezavantajı, popülizm ölçüsünün yüzeysel kalabilme riskidir. Nitekim, bu yaklaşımla, popülist olduğu varsayılan bir vakanın analizinde, bir popülist parti liderinin ya da partinin söylemi veri alınmaktadır. Her zaman doğrudan söyleme yansımayabilecek olan eylemler ise analizin dışında bırakılabilmektedir. Ayrıca, De la Torre ve Mazzoleni’nin (2019: 79) çalışmasında ifade edildiği üzere bu yaklaşım popülizmi, sadece Avrupa’daki radikal partileri tanımlayabilecek dar bir çerçeveye kısıtlamaktadır. Yine onlara göre bu tanım popülizmi sadece olgunun bir boyutuna indirgemektedir. Oysa popülizmin, stratejik, biçimsel ve söylemsel boyutları da vardır. De la Torre ve Mazzoleni’nin (2019: 84) bir diğer eleştirisi de Mudde’nin tanımını “ahlak” öğesine dayandırmasıdır. Onlara göre popülizmleri tanımlayan sadece ahlak öğeleri olmak zorunda değildir, pek çok durumda halkı tek potada toplayan popülist öğe ahlaki bozulmamışlıktan ziyade, politik ve ekonomik dışlanmışlık olmaktadır. Weyland’ın (2017: 63) eleştirisi ise Mudde’nin ideolojik tanımının oy maximizasyonu için ideolojik programlarından sapmalar gösteren partileri görmezden geldiği şeklindedir.

Katsambekis’in (2022: 53-54) çalışmasında ise ideolojik yaklaşımın halkı homojen bir bütün kabul etmesini ve halk elit çatışmasının ahlaki (moral) bir çatışma olarak ifade etmesini eleştirir. Ona göre birinci argüman popülizmin kapsadığı alanı sınırlandırmakta, illiberalizme kapı aralayıp çoğulculuğun alanını kısıtlamaktadır. İkinci argümana göre ise halk elit çatışmasının sadece etik bir ayrım olduğunu varsayarak bu çatışmanın siyasi ve ideolojik yönlerini görmezden gelmektedir. Ona göre bu çatışma ya da ayrım çoğu zaman ahlaki olmanın ötesinde politiktir. Aynı şekilde popülizmdeki halk homojen bir bütün olmaktan ziyade, ancak politik bir birlik olabilir. Bu bakımdan Katsambekis’e (2022: 69) göre onun eleştirileri ideolojik yaklaşımı reddetmek değil onu daha tutarlı bir zeminde revize etmektir.

Popülizme ideolojik yaklaşıma getirilebilecek bir diğer eleştiri yaklaşımın, popülist hareketleri ortaya çıkmaya iten faktörlere odaklanmaktan ziyade, nihai olarak ortaya çıkan söylemi cılız bir ideoloji olarak tanımlamasına ilişkindir. Bu tanım, doğruluk payı olabilmekle birlikte, indirgemeci bir yaklaşım olarak değerlendirilebilir. Nitekim, popülist hareketleri tetikleyen faktörler farklı ülke örneklerinde işsizlik, ekonomik sorunlar, göçmenler, uluslararası kurumların ulusal siyasete etkisi gibi çok çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Bütün bunlara karşı ortaya çıkan tepkileri, tek bir başlık altında cılız popülist ideoloji olarak toplamak, indirgemeciliğin yanında, her bir örnekte kendilerine has sosyo-kültürel ve ekonomik faktörlerin gözden kaçmasına neden olabilmektedir.

2.2. Sosyo-Kültürel Yaklaşım

Popülizmi ideoloji, strateji ve söylem olarak tanımlayan çalışmaların yanında, onun sosyo-kültürel bir olgu, lider ile taban arasında iki taraflı bir ilişki (tek taraflı ideolojik söylem üretme, strateji üretip oy alma ilişkisi değil) kimlik yaratma ve özdeşleşme ilişkisi olarak tanımlayan yaklaşım Ostiguy'un sosyo-kültürel yaklaşımıdır (Ostiguy, 2017: 104). Ostiguy çalışmasında, politik ayrımı sağ-sol gibi ayrımların yerine yüksek-alçak (*high-low*) temelinde yapar ve alçağın yüceltilmesini, ve ona ilişkin imge ve değerlerin politik mobilizasyonunu popülizm olarak tanımlar. Bu bağlamda, politikacının kullandığı dil, sosyokültürel arka planı, seçmenle ilişkisi gibi çeşitli faktörler yüksek-alçak konumunu belirler. Örneğin Trump milyoner olmasına rağmen, hedef kitle olarak belirlediği seçmen grubu (*deplorables*) nedeniyle “alçak” kategorisinde değerlendirilmektedir. Ayrıca, yüksek-alçak ayrımı kendiliğinden siyasal olmak zorunda ya da siyasi bir karşılığı olmak zorunda değildir. Bunun yerine, Baykan'ın (2021: 205) ifade ettiği üzere onu siyasallaştıracak olan siyasi parti ya da liderlerdir. Bunu da belirli bir bağlamda söz konusu olan ve popülist tarafından mobilizasyonu hedeflenen kültürel öğelere başvurarak yapar.

Ostiguy'a göre popülizme kültürel yaklaşımda yüksek-alçak ayrımının çeşitli öğeleri bulunmaktadır. Bunlardan birincisi sosyo kültürel öğedir. Bu, siyasette tavırlar, davranışlar, konuşma ve giyinme biçimi gibi sergilenen öğeleri içerir. Bu çerçevede, kimi siyasetçiler düzgün giyimli, mesafeli, kitabi olmaktadır diğer tarafta, formalitelerden uzak, gündelik giyimli, şiveli konuşan, giyimi ve davranışlarıyla “halktan biri” olarak görünen siyasetçileri içerir (Ostiguy, 2009: 7). Dolayısıyla siyaset bu bağlamda, sosyo kültürel bölünmenin sahnelenmiş biçimidir. Lider çoğunlukla, halkla özdeşleşmiş olan (*low*) kültürel öğeleri siyaset sahnesinde kendisi üzerinden sergiler.

Yüksek-alçak ayrımının Ostiguy'a göre ikinci boyutu politik-kültürelidir. Bu ayrım, siyasal liderlik formu siyasal politikalara ilişkindir. Bu çerçevede yüksek siyasal boyutta, formel, kurumsal, kişisel olmayan ve kurumlara dayalı bir liderlik ve politika belirleme ve uygulama biçimi söz konusudur. Siyasal olan çoğunlukla kurallara göre belirlenir ve uygulanır. “Alçak” boyutta ise bu süreçler daha kişilere ya da daha özelden karizmatik lidere dayalı olarak gerçekleşir. Burada liderin kararlılık öğeleri, kurumsal süreçlerin kararsız ve şüpheli formalitelerinden çok daha önceliklidir. Ayrıca, kanunların üstünlüğüyle birlikte gelen potansiyel karar alamamalar da bu çerçevede “alçak” siyasi kültürel söylem tarafından çoğunlukla eleştirilir. Dolayısıyla “alçak” alanda siyaset daha aracısız ve doğrudandır (Ostiguy, 2009: 8).

Ostiguy'un teorisinin önemli gözlem örneklerinden biri olan Arjantin'de Peron ve onun ortaya çıktığı dönemdeki politikaları, bu yaklaşıma önemli bir örnek teşkil etmektedir. Nitekim, 20. yüzyılın son çeyreğinden 1940'lara kadar burjuva otoriter rejimlerle yönetilen Arjantin'de geniş halk kesimleri ve özellikle de işçiler hem siyaset alanından uzak bırakılmış hem de çok farklı biçimlerde aşağılamalara maruz kalmışlardır. 1943'ten sonra çalışma bakanı olarak Arjantin hükümeti kabinesinde kendisine yer bulan asker kökenli Juan Peron ise bu dönemde işçi sınıfının mobilizasyon potansiyelini fark etmiş ve kendisini Arjantin siyasetinin pek çok bakımdan en önemli figürlerinden biri haline getirecek politikalarını bu çerçevede üretmiştir. Peron'un işçi sınıfıyla özdeşleşmesi, *descamisados* gibi aşağılamak için işçilere söylenen kelimeleri, siyasetinin önemli sloganlarından biri

haline getirmesi, giydiği kıyafetler, sokaklarda halkla danslar etmesi ve işçi sınıfının haklarına verdiği siyasi önem, sosyo-kültürel yaklaşımın "alçak" boyutuna önemli bir örnek teşkil eder. Nitekim Ostiguy'a göre Peron'un siyaseti ve politika ve söylemleri geleneksel sağ ve sol ayrımından ziyade yüksek-alçak ayrımına oturur, hatta alçak eksenine aittir. Nitekim Ostiguy'a (2009: 23) göre Peron'un çalışma bakanlığından sonra, başkan adayı olduğu 1946 seçimlerinde Peron'un stil ve kendini ifade etme biçimi sıradan halkla özdeşleşme nitelikleri taşıırken karşı tarafta kurumlara ve "soyut prensiplere" vurgu ön planda olmuştur.

Ostiguy, bu bakımdan Mudde'nin ve Weyland'ın popülizmi salt ideolojik ve stratejik kavramlar olarak tanımlamasını yetersiz bulur ve popülistleri takip eden kitlelerin de tanımlamaya dahil edilmesi gerektiğini ifade eder. Böylece yukarıda söz edildiği gibi lider ve kitleler ilişkisinin kurulma örgüleri gözlenebileceği gibi kitleleri, lideri takip etmeye iten parametreler de anlaşılır kılınabilir. Bu durumda ise popülizmin sosyo-kültürel ve politik-kültürel bir olgu olduğu ortaya çıkar (Ostiguy, 2017: 127). Ostiguy'un yaklaşımı öncelikle popülizmi sadece parti düzeyine indirmediği, onu kültürel bir olgu olarak değerlendirdiği için önemlidir. Nitekim parti popülist bir parti olmamakla birlikte belli bir liderle popülist söylem üretiyor olabilir. Ayrıca parti olmayan bir hareketin ya da liderin "alçak" veya "saf" halkı, siyasetinin merkezine aldığı popülizm türleri de söz konusu olabilir. Bu yaklaşım, popülizmi daha geniş bir perspektifle aradığı ve bir olguyu popülist/popülist olmayan olarak sınıflandırmaktan ziyade, popülizmin farklı düzeylerde gerçekleşebildiğini önerdiği için de önem arz etmektedir (Moffit, 2017: 162).

Popülizme sosyo-kültürel yaklaşımda, diğer yaklaşımlarda da olduğu gibi, toplum iki ayrı kamp etrafında tanımlanır. Yüksek tarafta Amerika örneğinde, eğitilmiş, şehirlerde yaşayan, beyaz yakalı Amerikalılar varken "alçak" tarafta ise "Redneck" olarak ifade edilen Amerikan kırsalında yaşayan kitleler yer alır. Bu ayrım benzer şekilde Türkiye'de beyaz Türkler ve daha az eğitilmiş, "bozkırlı" çoğunluklar arasında yapılmaktadır (Ostiguy vd., 2021: 7). Bu yaklaşıma göre popülizmin temel öznesi sosyo-kültürel ayrımın "alçak" kısmıdır. Popülist siyasetçilerin popülist mobilizasyon kaynağı da tam olarak burasıdır.

Baykan'a (2021: 205) göre bu yaklaşımın bir avantajı, sağ-sol, seküler-dindar gibi daha dar kapsamlı ayrımlara kıyasla, kapsamlı bir değerlendirmeye olanak sunmasıdır. Nitekim, dikey alçak-yüksek dikey ayrımında pek çok mikro ayrım ve farklılık içerilebilir. Dolayısıyla bu yaklaşıma göre popülizm tek başına söylemden oluşmaz; aksine popülizmi anlaşılır kılmak için çok daha kapsamlı kültürel, duygusal ve performatif ilişkilere odaklanmak gereklidir (Baykan, 2021: 216). Nitekim bütün bu ilişkiler çerçevesinde lider, yüksek-alçak ayrımını politikleştirerek siyasal/popülist mobilizasyonu gerçekleştirir.

Popülizme kültürel yaklaşım Türkiye'de yapılan çalışmalarda hakettiği ilgiyi görmese de, Baykan'ın çalışmasında (Baykan, 2021: 201) ifade ettiği üzere Türkiye'de, işçi ya da köylü sınıfların demokratikleşmeye geçişte görece etkisiz kalmış olması ve toplumsal sınıfların keskinleşmemesine yol açmış olmasından dolayı Türkiye'de sınıf ayrımlarına dayalı popülizmden ziyade, yüksek/alçak ayrımına dayanan popülizme kültürel yaklaşım, olguyu açıklamada önemli bir teorik zemin sunmaktadır.

2.3. Siyasi Üslup Yaklaşımı

Yukarıda tanımlanan popülizme kuramsal yaklaşımlara ek olarak bir diğer yaklaşım, popülizmi siyasi üslup (stil) olarak tanımlayan yaklaşımdır. Daha önce, retorik ve halka çağrı nitelikleri itibarıyla Canovan'ın (1999) çalışmasında da görülmekle birlikte özellikle Benjamin Moffit'in çalışmalarıyla ön plana çıkmaktadır. Moffit (2020: 66), popülizm tanımına temel olan siyasi üslup kavrayışını, "yönetim alanından gündelik hayata uzanan bir biçimde siyasal içeriğe alan iktidar alanını yaratmak ve yön vermek için kullanılan izleyicilerin maruz kaldığı somutlaşmış ve sembolik olarak dolayımlanmış bir performanslar repertuarı" olarak ifade etmektedir. Bu çerçevede siyaset bir sahne olarak tasavvur edilirse popülist politikacılar bu sahnede performans "icracısı", seçmenler de

“izleyici” olarak betimlenmektedir (Moffit, 2020: 20). Dolayısıyla bu anlamda siyasi üslup bir taraftan halka yakın olma ya da halktan olma söyleminin yanında, giyim kuşam, davranış ve imajı da içeren bir eylem biçimi olarak ifade edilebilir. Bu yaklaşımda performans ya da lider tarafından sergilenen “mizansen” popülist karakterin belirleyicisidir (Moffit ve Tormey, 2014: 390). Nitekim Moffit (2020: 73-76), imaj dışında siyasi üslup olarak popülizmin stratejik eylem ve söylem öğelerini, “elit karşısında halka başvurmak”, “kaba tavırlar” ve “kriz, çöküş ve tehdit” olarak ifade etmektedir. Bu öğeler, diğer popülizm yaklaşımlarında da görüleceği üzere popülistlerin kriz ve tehdit algılarını sürekli olarak körüklemesini, düşman algıları yaratmasını ve halk iradesinin acilen devreye sokularak ilgili popülist hareket ve lidere teslim edilmesini içerir. Ayrıca popülist anlamda siyasi bir üsluba veya stile sahip olan bir siyasetçi ya da lider için karşıtlık içinde bulunan öğeler ise bürokratiklik, dolaylı olma, uzmanlara dayanma gibi nitelikleriyle teknokrasidir (Moffit, 2020: 79).

Popülizmi stil olarak tanımlayan bir diğer teorisyen Aiolfi’e (2022: 3) göre lider, popülizmin temel öğelerinden birini teşkil eder. Bu bağlamda popülizm analizine konu olacak olan performans, liderin performansıdır. Dolayısıyla liderin performansının analizi sadece liderin siyasi karakterinden ziyade, onun söyleminde ürettiği elit ve halk kategorilerinin de ipuçlarını verir. Bu çerçevede, siyasi üslup olarak popülizme örnek teşkil edebilecek pek çok olgu, popülist liderlerin eylemlerinde gözlemlenebilmektedir. Örneğin kendisini halkın bir kesiminin kültürel değerleriyle özdeşleştiren ve bu sembolleri politik olarak mobilize etmeyi hedefleyen popülist lider, kendisini bu sembollerin temsilcisi ve koruyucusu olarak konumlandırır. Buna SYRIZA lideri Aleksis Çipras’ın düzen karşıtlığını kravatsız olarak vurgulaması, Ecevit’in 1973 ve 1977 seçimlerinde kasketiyle kendisini köylü ve işçi sınıflarıyla özdeşleştirmesi, aynı şekilde Süleyman Demirel’in “çoban sülü” lakabını ilgili dönemde itinayla kullanması hatta kendisini köylülerle özdeşleştirmek için kampanyasında kullanması gösterilebilir. Bu performanslar, pek çok popülist harekette görüldüğü üzere politik mobilizasyonu kolaylaştırıcı etkiye sahip olmaktadır. Nitekim Moffit ve Tormey’e (2014: 389) göre bu yaklaşım, popülist performansın sadece vericisi olarak lider tarafından gerçekleştirilmediğini, bunun yanında oy veren kitlelerin de bu performansla bütünleştiğini ifade eder. Nitekim “çoban Sülü”, “halkçı Ecevit” gibi lakaplar yukarıdan dayatılan kullanımlar olmaktan ziyade, çoğu zaman seçmenler tarafından dolaşıma sokulmakta, lider tarafından da benimsenip kullanılmaktadır.

Siyasi üslup yaklaşımı, popülizmi performans icra etme eylemi olarak ifade ettiği için, olguyu belli bir ideolojik ya da popülist/popülist değil çerçevelerine sıkıştırılmaz. Aksine bu yaklaşımla popülist bir olgunun sağ/sol popülizme örnek teşkil ettiği ya da az/çok popülist olduğu sonuçlarına varılabilir (Moffit, 2020: 77). Ayrıca, yaklaşımın önemli bir avantajı da pek çok farklı popülizm sınıflandırmasına olanak vermesidir. Nitekim, siyasi bir hareket ideolojik ya da söylem düzeyinde değerlendirilmemekte; bunlardan bağımsız olarak liderin “sahne önü” performansına göre farklı ideolojilerle birleşebilen bir popülizm tanımına olanak sunulmaktadır. Nitekim performatif anlamda popülizm, siyasi anlamda sahne performansıyla kitlelerden siyasi kimlikler oluşturur ve bunları mobilize eder (Ostiguy vd., 2021: 2).

Bu yaklaşımda popülizm kriterleri tek başına söyleme ya da eyleme indirgenmez. Bunun yerine, popülist öznenin söylemi, söylemi üretme biçimi, kullandığı ya da kullanmayı seçmediği kelimeler, giydiği kıyafetler, “kaba tavırlar”, duygu ve davranışların tamamı performans konusu olarak kabul edilir (Ostiguy vd., 2021: 6). Dolayısıyla, siyasi üslup yaklaşımı, sadece siyasetçilerin sözlerine ya da “cılız” ideolojik kısıtlara dayanmaması, olguyu, pek çok farklı öğeyle birlikte ele alması itibarıyla sosyo-kültürel yaklaşımla önemli ortaklıklar barındırmaktadır. Avusturalya’da popülizmle ilgili çalışmasında bunu ifade eden Moffit, siyasi üslup yaklaşımının popülizme ideolojik yaklaşımla önemli bir farkının da, ideolojik yaklaşımın bilhassa popülist partilerde öne çıktığını ifade etmektedir (Moffit, 2017: 162). Bu bakımdan Moffit, üslup olarak popülizmin bununla sınırlı olmadığını, popülizmin her biçiminde ortaya çıkabileceğini ifade eder.

Üslup olarak popülizm yaklaşımına eleştirel olarak bakıldığında, özellikle indirgemecilik sayılabilecek öğelerin ön plana çıktığı söylenebilir. Nitekim Mudde’nin ifade ettiği gibi, literatürdeki pek çok araştırma sorusundan görüleceği üzere popülizmin ideoloji, söylem ya da stil mi olduğu

ikincil öneme sahiptir. Bu değerlendirmeye, popülizme üslup yaklaşımı çerçevesinde ele aldığımızda gerçekten de popülizmi sadece liderin giyimi, davranış biçimi, konuşma biçimi gibi yüzeysel öğelere indirmek onun ideolojik ve söylemsel öğelerini kaçırma riskini barındırmaktadır. Nitekim popülizmin her türden ve bölgeden örneklerine bakıldığında, stil öğeleri ikinci planda kalmaktadır. Bu bağlamda popülist hareketlerin üzerine yaslandığı asıl olguların çoğunlukla yerlilik, yabancı karşıtlığı, göçmen karşıtlığı, ulus üstü kuruluşlara karşıtlık, elit karşıtlığı, küreselleşme karşıtlığı görülebilir. Bunları ifade etme biçimleri ya da “stilleri” bunların yanında popülizmlerinin ikincil bir öğesi olarak değerlendirilebilir.

Üslup veya stil olarak popülizm yaklaşımı da diğer yaklaşımlardan tamamen farklı unsurlara dayanmaz. Aksine halk elit ayrımı, popülizme bu yaklaşımın da merkezi öğesini oluşturmaktadır. Bu yaklaşımın özgünlüğü ise halk elit çelişkisi ya da egemenliğin halka iadesi gibi unsurların bir idealler bütünü ya da ideolojik sayılabilecek bir tutarlılık içerisinde merkeze alınmamasında yatmaktadır. Bunun yerine bu yaklaşıma göre bu tür unsurlar pek çok siyasal harekette bulunabilmektedir. Bu bakımdan bunları kendi başlarına popülizmin merkezi öğesi kabul etmek indirgemecilik olarak değerlendirilmektedir. Oysa stil ve performans öğelerine odaklanarak yapılacak bir popülizm analizi, bu yaklaşıma göre daha yerinde olacaktır. Bu yaklaşım çerçevesinde popülizm bir ideoloji olarak değerlendirilmediği için ona o türde yakıştırmalar yapılmamaktadır. Bunun yerine daha ölçülebilir performans ve “şov” öğeleri bu yaklaşıma göre popülizmin aranacağı yer olmalıdır.

Hemen yukarıda Çipras ve Türk siyasetinden verilen bazı liderlik performansı örneklerinden de görülebileceği üzere gerçekten de liderler kitleleri, onlarla belirli semboller üzerinden özdeşlik kurarak ya da kamuoyu önündeki siyasi performansla mobilize edebilmektedir. Gerçekten de bunlar çalışma boyunca literatürden örnekleri verildiği gibi belirli popülizm yaklaşımları çerçevesinde, az ya da çok popülist olarak değerlendirilebilmektedir. Öte yandan, halkla belirli bir biçimde ilişki kuran ve belirli sembolleri siyasetinin merkezine koyan her politikacıyı ya da politik hareketi popülist olarak değerlendirmek yerinde olacak mıdır? Örneğin köylücülüğü siyasetinin merkezine yerleştiren ve bu doğrultuda sembolleri söyleminde kullanan bir siyasi hareket zorunlu olarak popülist olarak mı değerlendirilecektir? Eğer buna verilecek yanıt evet ise siyasetin dinamizmi, her kesimin iradesinin siyaset sahnesine yansımalarının önü kesilmiş olmayacak mıdır? Bu bakımdan, bu türde her siyasi harekete popülist yaftası yapıştırmak, bir bakıma demokrasiyi de aksatan ve alanını sınırlandıran bir yaklaşım olmayacak mıdır? Kanaatimize göre bu yaklaşımda ilgili sorulara net cevaplar bulunmadıkça bazı popülist liderleri ve hareketleri tanımlayabilse bile, kısayolcu ve indirgemeci olduğu ifade edilebilir. Bu bakımdan popülizm analizi daha kapsamlı olmalı; sadece performatif öğelere değil, sosyo-kültürel, siyasal, ekonomik ve hatta tarihsel öğeleri de barındırmalıdır. Bunun yanında belirli sınıf, grup ya da hareketlerle özdeşleşen her sembol kullanımı ve söylemi de kanaatimizce zorunlu olarak popülizm çerçevesine konulmamalıdır.

2.4. Politik Stratejik Yaklaşım

Popülizme farklı yaklaşımlardan bir diğeri politik stratejik yaklaşımın en önemli teorisyenlerinden olan Weyland’a (2017: 74) göre popülizm salt ideolojik ya da söylemsel değildir. Gerektiğinde bunları esnek biçimlerde dolaşıma sokabilen politik bir stratejidir. İdeolojik bağlılıklardan ziyade, güçlü karizmatik liderlik ve onun kitlelerle doğrudan ilişkisi ve mobilizasyon gücü, politik strateji olarak popülizmin en önemli bileşenleridir.

Popülizme politik stratejik yaklaşım onun değişken ve kaygan niteliğini açıklar niteliktedir. Öyle ki, güçlü bir toplumsal bağlılığı olmayan ve bu bağlamda dört başı mamur bir ideolojiye de sahip olmayan popülist hareketler ve daha özeldir liderler, sürekli taban genişletmeyi hedefler. Bu çerçevede, popülizmde halkın önemine, demokrasilerde “bir oy, bir değer” ilkesi gereği sayının önemli olması açısından da bakılmalıdır. Nitekim bu ilke, popülizmi oy arttırmak için oyun kaynağı olarak halkla doğrudan ilişki kurup halkın mobilizasyonunu sağlayan politik stratejiler bütünü olarak tanımlanabilmesini açıklar. Weyland’a (2017: 83) göre liderle kitle arasındaki bu ilişki genel iradeyi

liderin benliği üzerinde temsil edilen ve kitleleri harekete geçirici aidiyet ilişkisi yaratır. Nitekim Roberts'a (1995: 85) göre popülizmde liberal demokrasinin "ruhsuz" aracı mekanizmaları yerine, aslolan "sıcak" aidiyet ilişkisidir. Karizmatik lider ve kitleler arasındaki doğrudan ilişki, az ya da çok demokratik toplumlarda, liberal demokrasi kurumlarını ikinci plana itme ve müşteri (*clientalistic*) ilişkilerine yol açma eğilimindedir. Bu durumda seçmenler de partilerin ya da liderin ideolojik eğilimlerinden ziyade, elde edecekleri potansiyel fayda ile motive olurlar (Hawkins ve Kaltwasser, 2019: 10).

Politik strateji olarak ifade edilen şey, Weyland'a göre "iktidarı ele geçirme ve sürdürme" yöntemlerini ifade eder. Bir diğer deyişle bu, siyasal katılım, liderin/partinin kendisine destek sağlama ve hükümet otoritesini sağlamak için geliştirilen mekanizma ve stratejileri içerir. Yine Weyland'a göre bu arayış temelde liderin siyasal iktidarı ele geçirmek için kullandığı araç ve yöntemleri ifade eder (Weyland, 2017: 80-81).

Weyland, popülizmin bir strateji olarak göstergelerinin daha görünür ve somut olmasından dolayı, popülizmin bu tanımının ideolojik tanıma tercih edilmesi gerektiğini söyler. Çünkü, ideolojik tanımın popülist söylemde tespit edilen göstergeler üzerinden yaptığı popülizm tespitleri, eksik ya da yanlış değerlendirmelere yol açabilir. "Popülist" bir liderin söyleminde elit-halk ayrımı tespit edilmesi tek başına popülizm göstergesi olamaz. Oysa stratejik tanımda bakılacak yer söylemden ziyade popülist liderlerin karar ve faaliyetleridir ki burada gerçek kendilerini gösterme olasılıkları daha fazladır. Bu anlamda oy maksimizasyonu için popülist liderler kendilerini belli dünya görüşlerine ve ideolojilere sıkı sıkıya bağlamazlar, aksine farklı görüşler arasında politik strateji gereği geçişler yapabilirler. Bu bağlamda popülist lideri tanımlayan şey, Avrupa radikal sağ "popülizmlerinde" olduğu gibi ideolojik kimlik olmaktan ziyade, "fırsatçı liderlik"tir. İkisi arasındaki fark baba Jean Marie Le Pen ile Marine Le Pen'in siyaseti arasındaki fark üzerinden gözlemlenebilir. Nitekim J.M. Le Pen'in partisi, radikal sağ parti hareketi sayılırken Marine Le Pen, partiyi "neofaşist gettodan" çıkarıp fırsatçı siyaset alanına taşımıştır. Burada popülist sayılacak olan ikincisidir. Çünkü, bu tanıma göre siyasi bir hareket, oy tabanını genişletmeye harcadığı çaba oranında bu tanıma uygun olur (Weyland, 2017: 93).

Bu tanımlamada popülizm, kurumsallaşmış bir siyaset yapısında, ana akım siyasette ortaya çıkar. Bu nedenle Weyland'a göre Avrupa'nın radikal (özellikle sağ) popülist partileri, kurumsal siyaset araçlarının çok önceden bu hareketlere uygun şekillenmediği için, siyasetin kıyısında kalmaktadırlar. Ayrıca Avrupa'daki sağ popülist örnekler, "halkın" nispeten az etnik bir kısmını merkez almaktadırlar ve kitle desteği bu ideolojilerinden daha önemli değildir. Dolayısıyla ideolojik tanımın bunları ve Latin Amerika örneğindeki popülizmleri karşılaştırma zemini sağlıklı bir zemin değildir. Bu nedenle popülizm ile sağ kanat radikalizmi arasında bir ayrım yapılmalıdır. Mammone'un (2009) çalışmasında belirttiği üzere radikal partiler ancak kitle oyuna talip olmak için ideolojilerinde yumuşamaya gittiklerinde popülist olarak adlandırılabilirler. Nitekim popülizm ideolojik olmaktan ziyade, siyasi bir olgudur (Weyland, 2017: 90). Dolayısıyla bu yaklaşıma göre popülizmin, özellikle ana akım partilerde ya da liderlerinin öncelikle eylem ve politikalarında, sonrasında söylemlerinde aranması gereken bir olgu olduğu söylenebilir. Öyle ki, popülizm, siyasi anlamda söylenebilir veya yapılabilir olanda gözlemlenebilir (Ostiguy vd., 2021: 8). Nitekim popülist strateji ana akım siyasette, yürütmenin önündeki engelleri kaldırarak liderle kitleler arasında aracısız bir bağlantı kurmayı hedefler (Todorov, 2007: 82). Dolayısıyla strateji olarak popülizmde, liberal demokrasi kurumlarından ziyade aslolan lider ve kitleler arasındaki bu doğrudan ilişkidir.

Bu yaklaşımda popülizmi belirleyen bir diğer faktör, "çok sınıflılıktır" (Mudde ve Kaltwasser, 2012: 5). Nitekim, politik bir strateji olarak popülizm, kendisini halkın küçük bir kısmıyla sınırlandırmaz; oy tabanını mümkün olduğunca genişletmeyi hedefleyen "catchall party" özelliği sergiler. Bu bağlamda, amaç olabildiğince fazla toplum sınıfını halk kategorisine dahil etmektir. Dolayısıyla Weyland'a (2001: 12) göre strateji olarak popülizm, seçimi kazanma ve iktidarı sürdürme yöntem ve araçlarına odaklanmaktadır. Bunlardan en önemlileri, halkla özdeşleşme, onun değerlerinin bir parçası olma ve onun "düşmanın" kötü eylemlerine karşı kurtarıcısı olmak olarak

sıralanabilir. Ancak bütün bunlar popülizmin doğasına uygun olarak etkisini çabuk yitirebilen ilişkilerdir. Bunun üstesinden gelebilmek için popülist strateji, parti organlarını ve patronaj (clientalism) ilişkileri üreterek halk ve lider arasındaki ilişkinin temellerini sağlamlaştırma yollarına başvurabilmektedir. Bu durumda ise bu strateji salt popülist olmanın ötesine geçmiş olmakta ve kurumsal bir iktidar biçimi almaktadır (Weyland, 2001: 14).

Popülizmin bu şekilde muhalefette marjinal hareket olmaktan ziyade, iktidarda rejim biçimi şeklinde ortaya çıkması, popülizmin en önemli dayanaklarından biri olarak liderin kitlelerle doğrudan ilişkisi, liberal demokrasinin aracı kurumlarını görece etkisiz bırakabilmektedir. Şöyle ki popülist lider demokrasinin özellikle seçim kriterine vurgu yaparak liberal demokrasinin denge denetleme mekanizmalarını ikincil plana itebilmektedir. Dolayısıyla bu durumda popülizm kavramı, belli marjinal partileri tanımlamaktan ziyade demokrasinin kendisini tanımlamakta, liderle kitleler arasında neredeyse aracısız bir ilişkinin olduğu popülist demokrasi ve hatta rejimden söz edilebilmektedir (Mair, 2002: 93). Bu durumda lider, doğrudan kitleler üzerinden meşruiyet üretme arayışında olur ve bu çoğu zaman plebisitlerle ortaya çıkar. Popülist demokrasi aynı zamanda popülist stratejinin de bir ifade biçimidir. Popülist stratejinin bu şekilde demokrasiyi popülist bir karaktere büründürmesi, lider ve geniş halk kitleleri arasındaki doğrudan ilişkiyi güçlendirmesi dolayısıyla liberal demokrasinin denge fren mekanizmalarını zayıflatabilmekte ve plebisiter bir demokrasi modeli oluşmasına yol açabilmektedir (Hawkins, 2019: 67). Nitekim Barr (2009), popülizmin politik stratejik yaklaşım bağlamında en temel karakteristiklerinden bir tanesinin plebisitçi eğilim ve pratiklerinin olduğunu ifade eder. Gerçekten de plebisitler özellikle Latin Amerika siyasetinde sıkça göze çarpmaktadır, bu bakımdan popülist siyaseti de destekleyici ya da onun bir aracı niteliğinde değerlendirilebilir.

Popülizme stratejik yaklaşımda, popülizm kendisini liderlerin söyleminde de açığa vurmaktadır ancak bu tek başına popülist stratejiyi anlamak için yeterli değildir. Bütünsel bir yaklaşıma sahip olabilmek için ekonomik sosyal, kültürel vs. politikalar da değerlendirmeye dahil edilmelidir. Dolayısıyla strateji olarak popülizm, popülizmi tek bir söylem üretme biçimi ya da bir ideolojiye indirgemeci yaklaşımdan ziyade, kitleleri mobilize etmeyi ve iktidarı ele geçirip sürdürmeyi içerebilecek pek çok farklı söylem, ideolojik eğilim ve siyasi/ekonomik strateji ve politikayı içerebilir. Bu bağlamda, farklı siyasal konumlanma ve ideolojik hareket noktalarından oluşan farklı popülist stratejilere rastlanabilir.

Popülizm, politik stratejik yaklaşıma göre ekonomik olmaktan ziyade politik bir olgu olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda popülizm, iktidarı ele geçirme ve onu sürdürmenin bir aracı olarak ifade edilmektedir. Popülizmin kendisini ekonomi politikalarında göstermesi de Weyland'a göre onun ekonomik bir olgu olduğu anlamına gelmez; bunun yerine ekonomik ve sosyal politikalar siyasi anlamda popülist stratejinin araçları olarak kullanılabilir. Bir diğer deyişle popülizm, bir "dağıtım" aracı olmaktan ziyade "iktidar" aracıdır (Weyland, 2001: 11). Weyland'a göre popülist politik strateji, özellikle bireysel olarak siyasal liderin, seçmenlerle güçlü doğrudan ilişkisi üzerinden gerçekleşir. Dolayısıyla seçim ya da referandum gibi seçmenlerin politik iradelerini ifade ettikleri siyaset araçları, popülist liderlerin iktidar kapasitelerini gösteren önemli araçlar olmaktadır. Dolayısıyla bu bağlamda popülizmin ya da popülistlerin en önemli gücü kitle desteğidir. Lider ile kitle arasındaki bu ilişki müşteri (clientalistic) ilişkisi olabilmekte ve popüler taleplerin gerçekleşmemesi durumunda yok olabilmektedir. Bu yüzden Weyland'a göre lider ile kitle arasındaki ilişkiyi güçlendirebilecek önemli bir faktör lider karizmasıdır (Weyland, 2001: 12-13).

Popülizme politik stratejik yaklaşıma ilişkin eleştirilere bakıldığında ise Mudde (2004: 545), popülizmi tanımlayıcı öge olarak lider ve kitleler arasındaki ilişkiyi koymanın yetersiz olduğunu ifade eder. Ona göre her ne kadar bu, popülizmin önemli bir ögesi olsa da tanımlayıcı ögesi değildir. Nitekim lider ve kitleler arasındaki ilişki, halk ve elit çelişmesine dayanan ideolojik söylemin bir uzantısı olarak varolabilir. Dolayısıyla, lider ve kitleler arasındaki doğrudan ilişkiye dayanması Mudde'ye göre onu, ideolojik tanımın dışında bir yere koymaz.

Buna ek olarak popülizme politik stratejik yaklaşım özellikle, Latin Amerika'daki popülizm olgularını açıklamak için Weyland tarafından geliştirildiği için, farklı örneklerle uygulanması, sakıncalar barındırmaktadır. Nitekim Latin Amerika örneğinde gerçekten de lider ve kitleler arasında çoğu zaman aracısız ilişkiler kurulması, başka pek çok siyasi sistemde uygulanabilir olmayabilir. Örneğin anayasal demokrasinin denge fren mekanizmaları bunun önünde önemli bir engel teşkil etmekte ve bu örneğin batı Avrupa ve ABD gibi pek çok örneğe uygulanabilirliğini sınırlandırmaktadır. Bu bakımdan uygulandığı çalışmalar itibarıyla, ideolojik yaklaşıma kıyasla sınırlı kalmıştır.

3. Sonuç

Popülizm, farklı durumlarda farklı biçimlerde, farklı ideolojilere eklenerek ya da söylem veya strateji olarak pek çok farklı biçimde ortaya çıkabilmektedir. Nitekim popülizm ne tek başına söylem, ne ideoloji, ne stil ne de strateji sınırları içerisinde tezahür etmemektedir. Bunun yerine bunların hepsinden öğeler barındıran, çoğu zaman ideolojik keskinlikten yoksun ve mevcut sistem karşıtlığına dayalı bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Yine giriş kısmında yer verildiği üzere popülizmin demokrasiye tehdit edici ya da düzenli rollerinden hangisine sahip olduğu da her bir vakanın kendine özgü nitelikleri çerçevesinde değerlendirilmelidir. Nitekim, özellikle Latin Amerika ve Avrupa'dan çeşitli örnekler göstermektedir ki, popülizmin demokrasiyle ilişkileri çok yönlüdür. Belirli örneklerde popülizm kapsayıcı niteliklerle ortaya çıkmakta iken diğer bazı örneklerde dışlayıcılık merkezinde şekillenmektedir.

Bu şekilde kaygan bir olguyu açıklamak için statik bir tanımdan yola çıkmak incelenen olguyu tam olarak açıklayamayacağı için, dinamik ve çok yönlü popülizm yaklaşımlarına ihtiyaç vardır. Bu bakımdan, her bir yaklaşımın açıklama kapasitelerine ilişkin bilgi sahibi olmak, onların belirli bir olgunun analizinde daha verimli kullanılmasını kolaylaştıracaktır. Aşağıdaki tablo yukarıda analiz edilen yaklaşımları özetlemekte, bunları kullanmanın belirli bir popülizm olgusunu açıklama konusunda güçlü ve zayıf yönlerine yer vermektedir.

Tablo 1. Popülizm Yaklaşımları Özet Değerlendirme

Yaklaşım/Nitelik	İdeolojik Yaklaşım	Sosyo-Kültürel Yaklaşım	Siyasi Üslup Yaklaşımı	Politik-Stratejik Yaklaşım
Popülizmi Tanımlama Biçimi	Halk ve elit çelişmesini merkeze alan cılız bir ideoloji.	Sosyo-kültürel anlamda toplumun yüksek (high) ve alçak (low) ayırımından oluşması ve alçak olanın yüceltilmesi.	Sahne ve performans öğelerine dayanan siyasi üslup veya tarz.	Liderin siyasi gücü elde etmek ve sürdürmek için başvurduğu siyasi stratejik araçlar ve karizmatik öğeler.
Temel Analiz Odağı	Popülizmin ideolojik unsurlarının yansıdığı eklektik söylem.	Kültürel sembollere başvuru, onlarla özdeşleşmeler, karşıtlarıyla çatışmalar ve bu bağlamda üretilen söylem ve politikalar.	Kriz ve tehdit söylemleri, giyim, kuşam öğeleri ve genel politik sahne performansı ve iletişimin içeriği.	Söylemden ziyade eylem vurgusu ve bu bağlamda hayata geçirilen politikalar, güçlü liderlik ve halkla doğrudan ilişki öğeleri.
Güçlü Yön	Popülizm tanımını belirli bir öze indirgeme ve her yer ve koşulda farklı olgulara uygulama kolaylığı.	Kültürel olanın yeniden siyaset ve popülizm incelemesine dahil edilerek analiz zenginliği ve derinliği katma.	Sahne performansı gibi görünür niteliklerde popülizm analizini kolaylaştırma.	Siyasette lider ve kitle ilişkilerinde popülizm analizi olanağı, liderlik rolünü gözlemleme kolaylığı.
Zayıf Yön	Farklı olgulardaki özgünlükleri görmezden gelme, farklılıkları neredeyse yok sayma riski.	Popülizm incelemesinde kültürel öğelerin, ekonomik ve diğer toplumsal ve siyasi öğelerin önüne konulma ve farklı boyutların gözden kaçırılma riski.	Popülizm analizini ekonomik, sosyal-kültürel unsurlardan ziyade, stil ve üsluba indirgemecilik riski.	Liderlikten ziyade kurumsal parti sistemlerinin hâkim olduğu olgulara uygulanma zorluğu.

Özet tablodan da görülebileceği üzere dört yaklaşımın her birinin popülizm analizinde odaklandığı unsurlar birbirinden farklıdır. Bu doğrultuda, her bir yaklaşım için belirli bir olgu analiz edilirken üzerinde daha fazla durulan unsurlar olacaktır. Aynı şekilde belirli bazı unsurlar üzerinde fazlaca durulurken diğer bazı unsurlara daha az yoğunlaşılacaktır. Üzerine fazlaca yoğunlaşılacak ve nispeten ikinci planda bırakılan unsurlar da zaten bu yaklaşımların güçlü ve zayıf yönlerini oluşturmaktadır. Kanaatimize göre popülizmin her bir vakada ideolojik tutarlılıktan yoksun, değişken ve kararsız doğası ise temel unsurları önceden belirlenmiş ve bu doğrultuda sabit bir yaklaşımla değerlendirilmesi oldukça güçtür. Oysa bütün yaklaşımların analiz odakları, güçlü ve zayıf yönleri yakından incelendiğinde, bunların birbirine alternatif olmaktan ziyade birbirlerini tamamlayan tanımlar oldukları kolayca görülebilecektir. Özellikle siyasi üslup yaklaşımı ve sosyo-kültürel yaklaşımın önemli ortak noktaları göze çarpmaktadır. Öyle ki iki yaklaşıma göre de popülist lider, halkın belirli bir kesimiyle kendisini özdeşleştirmekte ve söz konusu halk kategorisini yüceltmektedir. Aynı şekilde ideolojik yaklaşımın halk-elit çelişkisi, egemenliğin sıradan halka iadesi gibi popülizm “ideolojisinin” unsurlarını diğer her bir yaklaşımda görmek mümkündür. Yine karizmatik liderliği, tanımının merkezine alan politik stratejik yaklaşımın, bunun tekeline sahip olduğunu söylemek mümkün değildir. Aksine diğer bütün yaklaşımlarda ve popülizm analizinde genel olarak liderlik önemli bir yere sahiptir. Bu bakımdan her bir yaklaşım hem doğru hem eksiktir: her biri sadece popülizm olgusunun belirli bir noktasına vurgu yapmaktan ziyade, dolaylı olarak diğer yaklaşımların eksiklerini ve güçlü yönlerini de göstermektedir. Dolayısıyla bütünlüklü bir popülizm analizi için yapılması gereken önceden sınırları belirlenmemiş, analiz sürecinde netleşebilecek esnek ve eklektik bir popülizm yaklaşımı benimsemektir. Aynı şekilde birden fazla yaklaşım bir arada kullanılarak belirli bir olgu çok yönlü olarak analiz edilebilir. Nitekim yukarıda yer alan detaylı tartışmalardan görülebileceği üzere herhangi bir yaklaşımın, bir olguyu tek başına açıklama kapasitesi sınırlıdır.

Kaynaklar

- Aiolfi, T. (2022). Populism as a Transgressive Style. *Global Studies Quarterly*, 2(1), 1-12. <https://doi.org/10.1093/isagsq/ksac006>
- Albertazzi, D. ve McDonnell, D. (2008). *Twenty-first century populism: the spectre of western European democracy*. Palgrave Macmillian. <https://doi.org/10.1057/9780230592100>
- Barr, R. R. (2009). Populists, outsiders and anti-establishment politics. *Party Politics*, 15(1), 29-48. <https://doi.org/10.1177/135406880809789>
- Baykan, T. S. (2021). The high-low divide in Turkish politics and the populist appeal of Erdoğan's Justice and Development Party. P. Ostiguy, F. Panizza, ve B. Moffitt (Ed.), *Populism in global perspective: a performative and discursive approach* içinde (s. 199-216). Routledge Publishing. <https://doi.org/10.4324/9781003110149>
- Ben, S. (2008). The thin ideology of populism. *Journal of Political Ideologies*, 13(1), 95-110. <https://doi.org/10.1080/13569310701822289>
- Biskamp, F. (2019). Six Theories and Six Strategies Concerning Right-Wing Populism. P. Bevelander, & R. Wodak (Ed.), *Europe at the Crossroads: Confronting Populist, Nationalist, and Global Challenges* içinde (s. 93-112). Nordic Academic Press.
- Canovan, M. (2002). Democracies and the populist challenge. Y. Meny ve Y. Surel (Ed.), *Democracies and the populist challenge* içinde (s. 25-43). Palgrave. <https://doi.org/10.1057/9781403920072>
- Canovan, M. (1981). *Populism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Canovan, M. (1999). Trust the people: populism and the two faces of democracy. *Political Studies*, 47(1), 2-16. <https://doi.org/10.1111/1467-9248.00184>
- De la Torre, C., ve Mazzoleni, O. (2019). Do we need a minimum definition of populism? An appraisal of mudde's conceptualisation. *Populism*, 2(1), 79-95. <https://doi.org/10.1163/25888072-02011021>

- Doğan, M. G. (2020, 10-11 Aralık). Bir kolektif eylem ana çerçevesi olarak popülizm. *Ulusalda Küresele: Popülizm, Demokrasi, Güvenlik Konferansı* içinde (s. 36-46). Işık Üniversitesi Yayınları. <https://core.ac.uk/download/373375389.pdf>
- Eatwell, R. ve Goodwin, M. (2018). *National populism: the revolt against liberal democracy*. Pelican Books.
- Germani, G. (1978). *Authoritarianism, fascism and national populism*. Transaction Books.
- Hawkins, K. (2019). Contemporary theories of populism: the ideational approach. C. d. Torre (Ed.), *Routledge handbook of global populism* içinde (s. 57-73). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315226446>
- Hawkins, K. ve Kaltwasser, K. R. (2019). Introduction: the ideational approach. K. Hawkins, R. Carlin, L. Littvay, ve K. R. Kaltwasser (Ed.), *The ideational approach to populism: concept, theory and analysis* içinde (s. 1-25). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315196923>
- Ionescu, G. ve Gellner, E. (1969). *Populism: its meaning and national characteristics*. Macmillan.
- Kaltwasser, K. R. (2012). The ambivalence of populism: threat and corrective for democracy. *Democratisation*, 19(2), 184-208. <https://doi.org/10.1080/13510347.2011.572619>
- Katsambekis, G. (2022). Constructing 'the people' of populism: a critique of the ideational approach from a discursive perspective. *Journal of Political Ideologies*, 27(1), 53-74. <https://doi.org/10.1080/13569317.2020.1844372>
- Laclau, E., ve Mouffe, C. (1985). *Hegemony and socialist strategy: towards a radical democratic politics*. Verso.
- Laclau, E. (2004). *On populist reason*. Verso.
- MacRae, D. (1969). Populism as an ideology. G. Ionescu, ve E. Gellner (Ed.), *Populism: its meaning and national Characteristics* içinde (s. 153-166). The Garden City Press.
- Mair, P. (2002). Populist democracy vs party democracy. Y. Surel, ve Y. Meny (Ed.), *Democrasies and the populist challenge* içinde (s. 81-98). Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781403920072>
- Mammone, A. (2009). The eternal return? faux populism and contemporarization of neo-fascism across Britain, France and Italy. *Journal of Contemporary European Studies*, 17(2), 171-192. <https://doi.org/10.1080/14782800903108635>
- Minogue, K. (1969). Populism as a political movement. G. Ionescu, ve E. Gellner (Ed.), *Populism: its meaning and national characteristics* içinde (s. 197-212). The Garden City Press.
- Moffit, B. (2017). Populism in Australia and New Zealand. R. Kaltwasser, P. Taggart, ve P. Ostiguy (Ed.), *The Oxford handbook of populism* içinde (s. 161-183). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198803560.001.0001>
- Moffit, B. (2020). *Popülizmin küresel yükselişi: performans, siyasi üslup ve temsil*. (O. Özgür, Çev.) İletişim Yayınları.
- Moffit, B. ve Tormey, S. (2014). Rethinking populism: politics, mediatisation and political style. *Political Studies*, 62(2), 381-397. <https://doi.org/10.1111/1467-9248.12032>
- Mudde, C., ve Kaltwasser, C. R. (2012). Exclusionary vs. inclusionary populism: comparing contemporary Europe and Latin America. *Government and Opposition*, 48(2), 147-174. <https://doi.org/10.1017/gov.2012.11>
- Mudde, C. (2017). An ideational approach to populism. R. Kaltwasser, P. Taggart, P. O. Espejo, ve P. Ostiguy (Ed.), *Oxford handbook of populism* içinde (s. 47-70). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198803560.001.0001>
- Mudde, C. (2004). The populist zeitgeist. *Government and Opposition*, 39(4), 541-563. <https://doi.org/10.1111/j.1477-7053.2004.00135.x>
- Muller, J. W. (2014). The people must be extracted from within the people: reflections on populism. *Constellations*. 21(4), 483-493. <https://doi.org/10.1111/1467-8675.12126>
- Ostiguy, P. (2009). Argentina's double political spectrum: party system, political identities, and strategies, 1944-2007. *Working Paper*. Kellogg Institute for International Studies.

- Ostiguy, P. (2017). Populism: a socio-cultural approach. R. Kaltwasser, Paul Taggart, P. O. Espejo, ve P. Ostiguy içinde, *Oxford handbook of populism*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198803560.001.0001>
- Ostiguy, P., Panizza, F., ve Moffit, B. (2021). *Populism in global perspective: a performative and discursive approach*. Routledge Publishing. <https://doi.org/10.4324/9781003110149>
- Ranciere, J. (2014). *Demokrasi Nefreti*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Roberts, K. (1995). Neoliberalism and the transformation of populism in Latin America: the Peruvian case. *World Politics*, 48(1), 82-116. <https://www.jstor.org/stable/25053953>
- Rummens, S. (2017). Populism as a threat to liberal democracy. K. R. Kaltwasser, P. Taggart, P. O. Espejo, ve P. Ostiguy içinde, *The Oxford handbook of populism* (s. 697-717). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198803560.001.0001>
- Stanley, B. (2008). The thin ideology of populism. *Journal of Political Ideologies*, 13(1), 95-110. <https://doi.org/10.1080/13569310701822289>
- Shils, E. (1956). *The torment of secrecy: The background and consequences of American security policies*. The Free Press. <https://doi.org/10.1017/S0003055400236629>
- Silva, B. C. (2019). Populist success: A qualitative comparative analysis. K. Hawkins, R. Carlin, L. Littvay, ve K. R. Kaltwasser (Ed.), *The ideational approach to populism: concept, theory and analysis* içinde (s. 279-293). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315196923>
- Taggart, P. (2002). Politics, populism and the pathology of representative. Y. Meny, ve Y. Surel (Ed.), *Democracies and the populist challenge* içinde (s. 62-80). Palgrave. <https://doi.org/10.1057/9781403920072>
- Tannsjö, T. (1992). *Populist democracy: a defence*. Routledge.
- Todorov, A. (2007). National populism versus democracy. *Critique & Humanism*, 23(1), 81-95. <https://core.ac.uk/download/pdf/12037351.pdf>
- Urbinati, N. (2017). Populism and principle of majority. K. R. Kaltwasser, P. Taggart, P. O. Espejo, ve P. Ostiguy içinde, *The Oxford handbook of populism* (s. 719-742). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198803560.001.0001>
- Weyland, K. (2001). Clarifying a contested concept: populism in the study of Latin American politics. *Comparative Politics*, 34(1), 1-22. <https://doi.org/10.2307/422412>
- Weyland, K. (2017). Populism: a political-strategic approach. R. Kaltwasser, P. Taggart, P. O. Espejo, ve P. Ostiguy içinde, *Oxford handbook of populism*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198803560.001.0001>
- Wiles, P. (1969). A syndrome, not a doctrine. G. Ionescu, ve E. Gellner (Ed.), *Populism: its meaning and national characteristics* içinde (s. 166-180). The Garden City Press.



Artificial Intelligence, Smart Applications and Sustainable Consumption: A Theoretical Overview



Yapay Zekâ, Akıllı Uygulamalar ve Sürdürülebilir Tüketim: Teorik Bir Bakış

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1461652>

Sinem SARGIN*

Abstract

Article Info

Paper Type:
Review Paper

Received:
01.04.2024

Accepted:
23.09.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights reserved.



Sustainable consumption means consuming natural resources consciously, considering future generations. In today's technological age, artificial intelligence and smart applications are used to achieve sustainability goals. In this context, this article examines the impact of artificial intelligence (AI) and smart applications on promoting sustainable consumption behavior. Providing a comprehensive theoretical framework, this article explores how AI technologies support informed decision-making, maximize resource management, and deliver positive environmental impact across a variety of industries. Through a variety of examples, from energy management plans to environmentally friendly retail platforms, the effects of artificial intelligence and smart applications on sustainable consumption are highlighted. This article includes examples of smart applications used to promote sustainable consumption around the world and in Türkiye. Natural challenges that need to be overcome, such as algorithmic biases, data privacy issues and the digital divide, are also mentioned. The article offers recommendations for Türkiye, highlighting the importance of financing digital infrastructure, data privacy laws, digital literacy initiatives and innovation ecosystems, with the aim of emphasizing the importance of artificial intelligence (AI) and smart applications for sustainable consumption.

Keywords: Artificial intelligence, smart applications, sustainable consumption.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Derleme Makale

Geliş Tarihi:
01.04.2024

Kabul Tarihi:
23.09.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Sürdürülebilir tüketim, doğal kaynakların gelecek nesilleri de düşünmek suretiyle bilinçli bir şekilde tüketilmesi anlamına gelmektedir. Günümüz teknoloji çağında, sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak amacıyla yapay zekâ ve akıllı uygulamalardan yararlanılmaktadır. Bu kapsam çerçevesinde çalışmada, bu makalede, yapay zekanın (AI) ve akıllı uygulamaların sürdürülebilir tüketim davranışını teşvik etmedeki etkisi incelenmektedir. Kapsamlı bir teorik çerçeve sunan bu çalışma, yapay zekâ teknolojilerinin bilinçli karar almayı nasıl desteklediğini, kaynak yönetimini en üst düzeye nasıl çıkardığını ve çeşitli endüstrilerde olumlu çevresel etkiyi nasıl sağladığını araştırmaktadır. Enerji yönetimi planlarından çevreye duyarlı perakende platformlarına kadar çeşitli örnekler aracılığıyla, sürdürülebilir tüketim üzerinde yapay zekanın ve akıllı uygulamaların etkileri vurgulanmaktadır. Bu çalışmada, dünyada ve Türkiye'de sürdürülebilir tüketimi teşvik etmek için kullanılan akıllı uygulama örneklerine yer verilmiştir. Bununla birlikte algoritmik önyargular, veri gizliliği sorunları ve dijital uçurum gibi aşılması gereken doğal zorluklardan da söz edilmektedir. Çalışma, sürdürülebilir tüketim için yapay zekanın (AI) ve akıllı uygulamaların elzem olduğunu belirtmek amacıyla, dijital altyapının, veri gizliliği yasalarının, dijital okuryazarlık girişimlerinin ve inovasyon ekosistemlerinin finansmanının önemini vurgulayan Türkiye'ye yönelik öneriler sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yapay zekâ, akıllı uygulamalar, sürdürülebilir tüketim.

Atıf/ to Cite (APA): Sargin, S. (2024). Artificial intelligence, smart applications and sustainable consumption: a theoretical overview. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 9(25), 803-820. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1461652>

1. Introduction

The intersection of sustainable consumption and artificial intelligence (AI) has become a viable approach to tackle environmental issues in recent years. Artificial intelligence (AI)-powered smart apps are transforming many facets of our lives, including resource use. The potential of AI, smart apps, and sustainable consumption to promote positive environmental effects and a more sustainable future is explored in this article.

In a time of unparalleled technical progress and rising environmental awareness, the convergence of artificial intelligence (AI) and sustainable consumption presents a glimmer of hope for tackling the most critical issues of our day. Rethinking conventional consumption habits and embracing creative solutions that balance economic growth with environmental stewardship are vital given the growing global population and impending resource shortages.

The revolutionary potential of AI and smart applications is at the core of this paradigm shift. These technologies are changing the way we interact with our surroundings and use resources because of their capacity to analyze massive volumes of data, identify patterns, and make well-informed decisions. Artificial intelligence (AI)-driven smart applications are accelerating a significant shift towards sustainability in a number of industries, from streamlining supply chains and empowering customers to improving energy efficiency and transforming transportation networks.

The problem that this study aims to address is the urgent need to tackle environmental issues through the integration of artificial intelligence (AI) and sustainable consumption practices. The study explores the potential of AI-powered smart applications to drive a significant shift towards sustainability across various sectors, including resource management, energy efficiency, and consumer behavior. It highlights the challenges posed by the growing global population and resource shortages, emphasizing the necessity to rethink conventional consumption habits and adopt innovative solutions that balance economic growth with environmental stewardship.

In this article, it is aimed to explore the complex relationships that exist between artificial intelligence, smart applications, and sustainable consumption, as well as the opportunities and synergies that may be created to promote a more just and ecologically conscious society. Through an analysis of AI's contribution to efficiency gains, informed decision-making, and resource allocation optimization, it becomes clear that these technologies have the capacity to spur a change in consumption habits that prioritize ecological sustainability, social justice, and economic prosperity.

Through the utilization of data-driven insights, tailored suggestions, and predictive analytics, these applications facilitate the navigation of intricate sustainability concerns and promote significant change on a large scale for individuals, enterprises, and politicians. But, despite the enthusiasm and promise surrounding AI-driven sustainability solutions, it is critical to recognize and take into account the inherent difficulties and concerns. Navigating the ethical and social elements of AI deployment is vital to realizing its full potential for positive impact, from ethical concerns regarding data privacy and algorithmic biases to the imperative of ensuring fair access and inclusive participation.

Furthermore, with this article it is showed how AI-powered smart apps are transforming a variety of industries, from supply chain logistics and consumer behavior to energy management and transportation, through a thorough examination of real-world examples and upcoming trends. Upon reviewing the relevant literature and conducted research, it becomes evident that there is a dearth of theoretical articles about artificial intelligence-powered smart applications and their effects on sustainable consumption behavior. It is anticipated that this paper will benefit marketing managers and the literature in this way.

This paper makes a significant contribution to the literature by exploring the intersection of artificial intelligence (AI) and sustainable consumption, a relatively under-explored area. It provides a theoretical overview of how AI-powered smart applications can influence consumer behavior towards more sustainable practices. By integrating insights from diverse fields, including AI,

sustainable consumption, and policy considerations, the paper offers a comprehensive analysis of how AI can enhance sustainability across various sectors. Moreover, the study highlights the potential of AI technologies to optimize energy consumption, improve resource management, reduce waste, and integrate renewable energy sources. It also emphasizes AI's role in advancing the Sustainable Development Goals (SDGs) by facilitating poverty reduction, infrastructure development, and economic growth in emerging economies. Moreover, the paper addresses the ethical considerations of AI deployment, such as data privacy, algorithmic biases, and ensuring fair access. By analyzing real-world examples and upcoming trends, the paper demonstrates how AI-powered smart applications are transforming industries like supply chain logistics, consumer behavior, energy management, and transportation. This analysis provides valuable insights for marketing managers and contributes to the literature by offering a theoretical framework for understanding AI's impact on sustainable consumption behavior. The article also explores the landscape of smart applications in Türkiye, highlighting how these technologies are being leveraged to promote sustainable consumption practices and address the country's unique environmental challenges and opportunities.

2. Theoretical Framework

2.1. The Role of Artificial Intelligence on Sustainable Consumption Behavior

Artificial intelligence is essential in changing conventional consumption patterns into more sustainable ones because of its capacity to analyze enormous volumes of data and extract insights. Through AI, organizations can enhance sustainability across various sectors. AI technologies enable the optimization of energy consumption, resource management, waste reduction, and the integration of renewable energy sources, fostering sustainable practices (Dikshit et al., 2023; Adewale et al., 2024; Adewumi et al., 2024; Chandratreya, 2024). Moreover, AI contributes to improving energy efficiency, reducing carbon footprints, and addressing key challenges in sectors like energy, transportation, and marketing (Hermann, 2023; Dikshit et al., 2023; Tomar and Grover, 2023). The application of AI in smart buildings, electrical engineering, and energy sectors leads to enhanced operational efficiency, energy optimization, and the advancement of sustainability goals (Dikshit et al., 2023; Muniandi et al., 2024; Chandratreya, 2024; Tomar and Grover, 2023).

Furthermore, AI supports the achievement of Sustainable Development Goals (SDGs) by facilitating poverty reduction, infrastructure development, and economic growth in emerging economies (Mhlanga, 2021). The ethical considerations of sustainable AI are gaining prominence, emphasizing the importance of addressing environmental impacts, energy consumption, and fairness issues associated with AI technologies (Bossert and Hagendorff, 2023; Xiao, 2023; Naeeni and Nouhi, 2023). AI's role in promoting sustainable consumption is also highlighted, particularly in areas like food consumption patterns and greenwashing practices (Kindylidi and Cabral, 2021; Diachkova et al., 2022).

Through improving many facets of society, artificial intelligence (AI) is becoming more widely acknowledged for its important role in encouraging sustainable consumerism. Research has demonstrated the importance of artificial intelligence (AI) in accomplishing the Sustainable Development Goals (SDGs) (Vinuesa et al., 2020). It might have a favorable impact on how consumers behave in terms of sustainability (White et al., 2019). For example, apps that track and analyze personal carbon footprints encourage users to make more environmentally friendly choices. AI-powered platforms can suggest sustainable products or services to consumers based on their buying habits. It has been discovered that the use of AI in chemical processes and sustainable resource management advances efforts toward sustainable development (Kamkar et al., 2024). The collaboration between AI and humans is reshaping international business dynamics towards sustainable production and consumption (Hasan and Ojala, 2024). For instance, IBM's Watson uses AI to help companies in various industries analyze massive volumes of data to improve decision-making processes. In retail, Watson can predict consumer trends, helping businesses stock products

more sustainably and reduce overproduction. Besides, DHL uses AI to optimize delivery routes, which not only reduces delivery times but also cuts down on fuel consumption and carbon emissions. Their AI-powered tools analyze traffic patterns, weather conditions, and vehicle load capacities to suggest the most efficient routes. Moreover, initiatives sponsored by multilateral organizations aim to educate citizens on the benefits of AI for sustainable development and improving quality of life (Ally and Perris, 2022).

In line with Sustainable Development Goal 12, artificial intelligence (AI) can be used to boost output, save costs, and promote ethical production and consumption (Amani and Sarkodie, 2022). In agriculture, AI-driven systems like CropX use sensors and data analytics to optimize water usage and crop yields. By analyzing soil conditions and weather data, CropX provides precise watering recommendations, which increase crop productivity while conserving water. AI is employed in the energy sector to optimize grid operations and reduce costs. For instance, GE Renewable Energy uses AI to increase the efficiency of wind turbines by adjusting blade positions in real-time based on wind data. This optimization leads to significant cost savings and maximizes energy production. The fashion industry benefits from AI in enhancing sustainability through platforms like Thread Genius, which analyzes fashion trends and consumer behaviors to advise brands on what to produce, reducing overproduction and waste. Additionally, AI can trace garment supply chains, ensuring that materials are ethically sourced and workers are fairly treated. Building confidence in AI and machine learning is crucial to achieving health-related sustainable development goals, as highlighted by the lessons learned during the COVID-19 pandemic (Mhlanga, 2022). The growing usage of digital technology and AI applications offers important insights for enhancing both the environment and quality of life (Donati et al., 2022). Although artificial intelligence (AI) has the potential to increase productivity in business, government, and urban management, more research is required to pinpoint the precise ways in which AI may support environmental sustainability (Yigitcanlar, 2021).

Environmental imperatives and sustainable development goals are perceived to be impacted by AI's function in sustainable consumption from a marketing standpoint (Hermann, 2023). According to Lee (2021), artificial intelligence (AI) is a disruptive technology that can provide insightful solutions to social issues, such as sustainability. Sustainability is just one of the many industries that artificial intelligence (AI) has the potential to transform, as seen by the notable increase in its application in chemistry (Baum et al., 2021).

AI has a wide range of effects on sustainable consumption, including better resource management, encouraging ethical production methods, and changing consumer behavior. Societies can work toward accomplishing sustainable development goals and tackling environmental concerns by properly utilizing AI technologies.

2.2. Smart Applications and Sustainable Consumption Behavior

Smart apps use AI to improve the sustainability, accessibility, and effectiveness of a range of services and goods. These applications, which range from eco-friendly retail platforms to smart transportation and energy management systems, use cutting-edge technology to simplify workflows and lessen their environmental impact. In order to promote energy conservation and cost savings, smart home gadgets, for example, automatically modify settings based on occupancy patterns, weather, and energy costs. This optimizes energy usage.

Artificial intelligence (AI)-powered smart apps can manage resources more effectively and encourage eco-friendly behavior, which has a big influence on sustainable consumption patterns. For example, Rachio Smart Sprinkler Controller uses AI to manage watering schedules based on local weather conditions, type of vegetation, and soil moisture levels. This intelligent watering system helps reduce unnecessary water use, conserving water resources and supporting sustainable gardening practices. Moreover, apps like BlaBlaCar use AI to facilitate carpooling, matching drivers with passengers who need to travel in the same direction. This shared transportation model reduces the

number of vehicles on the road, lowers carbon emissions, and encourages a shift towards more sustainable travel habits. AI has emerged as a transformative technology with the potential to significantly impact sustainable development. By leveraging AI, smart apps can effectively manage resources and promote eco-friendly behavior, thereby influencing sustainable consumption patterns (Vinuesa et al., 2020). The utilization of AI technology enables the construction of more efficient systems, promotes sustainable resource usage, and aids in waste reduction and management (Sova et al., 2023). Moreover, AI can enhance biodiversity, conserve water and energy resources, power smart cities, and contribute to mitigating climate change when implemented ethically for sustainability (Camaréna, 2021).

In the context of energy management, AI-driven systems have revolutionized the landscape for smart buildings, offering opportunities to optimize energy consumption, enhance operational efficiency, and advance sustainability goals (Muniandi et al., 2024). Additionally, the application of AI in the building lifecycle holds promise for enhancing sustainability by reducing energy consumption and greenhouse gas emissions (Adewale et al., 2024). AI also plays a crucial role in energy efficiency optimization by enabling advanced analysis and control of energy systems (Olatunde et al., 2024).

Furthermore, AI-powered mobile apps contribute significantly to smart city ecosystems by offering advantages in urban mobility, public safety, energy management, and environmental monitoring (Bayashot, 2024). AI's impact on renewable energy efficiency and management has been notable, with advanced control mechanisms empowered by AI improving the coordination of diverse energy sources for seamless integration into power grids (Adewumi et al., 2024).

Smart meters with AI capabilities can affect customers' habits for sustainable energy use (Yan et al., 2018). Smart meters enable users to make educated decisions regarding their energy consumption, resulting in more environmentally friendly behaviors, by giving them access to real-time data and insights. Similar to this, AI solutions are being investigated in the fishing sector to support sustainable practices (Honarmand Ebrahimi et al., 2021).

AI technologies are crucial for promoting sustainability and efficiency in the context of smart and sustainable cities (Yigitcanlar and Cugurullo, 2020). AI can improve urban planning, boost green technology, and optimize resource utilization by evaluating data and patterns. Additionally, digital platforms driven by AI are being created to enable carbon-neutral services and management (Liao et al., 2023). By monitoring and minimizing environmental effects, these platforms use AI to promote sustainable practices.

AI is also essential for power consumption predictions, which is necessary for smart grid planning and sustainable energy use. Accurate forecasts can be produced to optimize energy distribution and consumption by using AI algorithms. Furthermore, by enhancing sustainability and accessibility, artificial intelligence helps create smarter cities (Yigitcanlar et al., 2020). Systematic reviews have yielded insights into the potential of artificial intelligence to promote sustainable urban development.

In general, there is a lot of promise for encouraging sustainable consumption practices through the incorporation of AI into smart applications. Industries and towns may optimize resource management, lessen their influence on the environment, and work toward a more sustainable future by utilizing AI.

Here are a few examples from around the world of smart applications that promote sustainable purchasing habits:

AI-powered smart apps are transforming energy management and empowering users to maximize efficiency and cut down on waste. "The Nest Learning Thermostat", for instance, uses machine learning algorithms to examine occupancy patterns and modify temperature settings appropriately, saving a substantial amount of energy. In a similar vein, AI is integrated into smart

grid technologies to dynamically balance supply and demand, supporting the integration of renewable energy sources and system stability. “MeterPlug” is a smart gadget and companion software that provides real-time electricity consumption monitoring.

AI-powered transportation choices are encouraging sustainable travel and changing mobility habits. AI algorithms are used by ride-sharing services like “Uber” and “Lyft” to maximize route planning, decrease emissions, and alleviate congestion. AI is used by electric vehicle (EV) makers like Tesla to provide autonomous driving features that increase safety and efficiency while lowering dependency on fossil fuels.

By increasing efficiency and lowering environmental impact, smart apps are changing the way supply chain management is done. AI is used, for example, by IBM's Watson Supply Chain to anticipate disruptions, optimize inventory levels, and cut waste all the way through the supply chain. Provenance and other blockchain-based platforms offer transparency and traceability, enabling customers to make knowledgeable decisions regarding the provenance and sustainability of products.

By offering tailored recommendations and environmentally favorable options, AI-powered retail platforms encourage sustainable consumption. One smartphone app that helps users make ethical and ecologically conscious purchases is called “Good on You”. It rates fashion labels according to these criteria. In a similar vein, “Loop” provides reusable packaging for home goods and uses AI to streamline operations and reduce packaging waste. By motivating users to do ecologically beneficial acts in their daily lives, “JouleBug” gamifies sustainable living. Users of “CarbonCure” can monitor the carbon footprint of daily activities like energy use, eating decisions, and transportation. Users can lessen their environmental impact by making informed decisions and being given information about their personal carbon emissions.

By streamlining recycling procedures and cutting landfill trash, artificial intelligence (AI) technologies are fostering innovation in waste management. “Recycle.ai” is an AI-driven garbage sorting system that accurately detects and classifies recyclable materials using computer vision. Real-time garbage level monitoring is made possible by smart bins with sensors and connectivity, which also make resource allocation and collection routes more effective.

AI-powered platforms encourage sustainable farming methods and reduce food waste in order to improve food sustainability. For instance, “Too Good to Go” reduces food waste and supports local communities by allowing customers to purchase surplus food from grocery shops and restaurants at a discount. “Farmwave” uses artificial intelligence (AI) and machine learning to increase agricultural output while reducing the need for chemicals, promoting sustainable farming methods. “GreenChoice” gives consumers information on the environmental effects of different food products, enabling them to make sustainable decisions when they shop for groceries. Customers are empowered to make more environmentally friendly food choices by being able to evaluate items based on criteria including water usage, carbon footprint, and organic certifications.

By maximizing resource utilization and prolonging product lifecycles, AI-powered initiatives facilitate the shift towards a circular economy. “The Circulars”, for instance, is an international platform that honors creative approaches to the circular economy, such as AI-powered programs that encourage recycling, remanufacturing, and product reuse. These projects use AI to promote systemic change in the direction of a more regenerative and sustainable economic paradigm.

These illustrations show the many ways artificial intelligence (AI) is being used to encourage sustainable consumption in a range of industries. Smart applications enable people, organizations, and communities to make informed decisions and have a positive environmental impact by utilizing technology, data, and creativity. This opens the door to a more resilient and sustainable future.

Smart applications that support environmentally conscious consumerism are also becoming more and more popular in Türkiye. They provide creative ways to solve environmental problems and support social and economic advancement. With the help of smartphone apps customers can keep an

eye on and manage their energy usage in real time. These apps let users remotely control their home equipment for maximum efficiency, give individualized recommendations for energy-saving techniques, and provide insights into how much electricity is being used. These applications help to lower electricity consumption and promote energy efficiency by giving users the power to make educated decisions about how much energy they use. For instance, users will be able to monitor data like electricity use and mode of transportation within a specific time frame and compute their carbon footprint by inputting activity on the "You Protect" plug-in, which has been introduced to the Enerjisa Mobile application.

Customers who practice sustainable habits can earn step points using the "Yapı Kredi Step" application, and they can donate their points to social responsibility projects. Users can access real-time information on public transportation timetables, routes, and rates with the use of smart software "Moovit". This software contributes to a decrease in air pollution, carbon emissions, and traffic congestion in metropolitan areas by promoting the use of public transportation instead of private vehicles. Furthermore, several applications provide functions such as integration with bike and ride-sharing programs to encourage the use of sustainable alternative forms of transportation.

Through "Çöp Taksi" consumers can arrange for garbage collectors to pick up recyclables like glass, plastic, and paper. Çöp Taksi lessens landfill trash and promotes sustainable waste management practices by streamlining the recycling process.

Users can connect with nearby recycling facilities, waste collection stations, and environmental organizations through digital platforms such as "Waste Log". These apps offer information about recycling regulations, appropriate waste disposal techniques, and waste reduction programs. These platforms help reduce landfill trash and preserve natural resources by making recycling supplies more accessible and encouraging appropriate waste management practices.

Features like "Hepsiburada" and "Trendyol" allow customers to find and buy environmentally friendly products on e-commerce platforms. These apps might have sustainability labels, eco-friendly certification filters, and product ratings that take the environment into account and stimulate demand for ecologically friendly products and support sustainable consumption habits by giving users the power to make sustainable purchasing decisions.

Using Internet of Things (IoT) sensors and data analytics, several Turkish municipalities have adopted smart water management systems to track water consumption, find leaks, and improve irrigation in public areas. In order to minimize water waste and advance sustainable water management techniques, these technologies make it possible to implement effective water conservation measures including smart irrigation scheduling and automated shut-off valves.

Mobile apps such as "Fazla Gıda" (Excess Food) link food companies with excess inventory to customers and charitable organizations. By making it easier to donate extra food to food banks, charities, and local communities, these applications reduce food waste. These apps help Türkiye's food insecurity problems and decrease food waste by encouraging food rescue and redistribution initiatives.

2.3. Effect of AI-driven Smart Applications on Sustainable Consumption

Through a variety of methods, customers can be empowered by AI-driven smart applications to make more sustainable decisions in their daily lives. Customers can choose more ecologically friendly options by learning about the environmental impact of their purchases through the integration of environmental impact evaluations into product labeling and e-commerce platforms (Kindylidi and Cabral, 2021). Customers are able to make decisions that are in line with sustainability goals because to the openness with which information is provided. Furthermore, recommendation engines driven by AI make recommendations for sustainable products based on user preferences, encouraging environmentally conscious purchasing practices and cultivating a sustainable culture (Michels et al.,

2022). The Done Good browser extension uses AI to recommend sustainable and ethical alternatives while consumers shop online. By analyzing user preferences and shopping behavior, the app suggests products from companies that are committed to environmentally friendly practices and fair labor conditions.

Furthermore, the contribution of AI to the accomplishment of the Sustainable Development Goals (SDGs) is important to consider. AI can facilitate the accomplishment of multiple objectives including all SDGs (Vinueza et al., 2020). AI's capacity for prediction and data analysis helps to improve sustainability initiatives. Additionally, AI certification procedures can influence consumers' decisions to buy by giving them confidence about the sustainability and ethical standards of items (Blösser and Weihrauch, 2024). AI-driven product certification gives consumers the power to select products that suit their sustainability choices and beliefs. IBM's Food Trust uses AI and blockchain technology to trace the provenance of food items throughout the supply chain. Consumers can scan a QR code on a product to access detailed information about its origin, handling, and ethical standards. This transparency builds consumer trust and influences purchasing decisions towards more sustainable options. Textile Genesis employs AI to track and verify the journey of textiles from fiber to finished product. By providing a platform that certifies textiles based on sustainability and ethical standards, it allows consumers to verify the ecological footprint and labor conditions involved in the production of their clothing. Besides, Certain AI systems are developed to analyze product compositions and their environmental impacts automatically, assisting in the generation of eco-labels that certify products as green or sustainable. This automation can extend to complex products like cleaning agents or cosmetics, where ingredient sourcing and ecological impact are significant considerations.

To enable customers to make ecologically friendly selections when purchasing online, digital nudging techniques have also been used (Michels et al., 2022). Even if they do not initially have strong sustainability preferences, customers are guided towards more sustainable choices through subliminal cues and prompts. This nudging technique makes use of AI to favorably sway consumer behavior in favor of sustainability. Sustainable supply chains are directly related to sustainable consumption, and artificial intelligence (AI) is essential for streamlining processes and lessening environmental effect. Reducing the environmental impact of goods and services requires supply chains to integrate sustainable practices. Applications powered by artificial intelligence (AI) have the power to completely transform supply chain sustainability by enhancing productivity, transparency, and environmental performance. Walmart uses AI to better predict demand and manage inventory levels across its stores. This minimizes overstocking and reduces waste, ensuring products are distributed efficiently and sustainably. By accurately forecasting demand, Walmart can also optimize its transportation routes, thus decreasing its carbon footprint. UPS utilizes its AI-powered ORION (On-Road Integrated Optimization and Navigation) system to optimize delivery routes. This system analyzes daily delivery volumes and real-time traffic information to provide drivers with the most efficient routes, significantly reducing miles driven and fuel consumed. Google Cloud's AI tools help companies assess the environmental impact of their supply chains. By analyzing data on suppliers' practices, these tools can identify opportunities for reducing emissions and suggest changes that make sourcing more sustainable. And Siemens uses AI to monitor and control energy usage in manufacturing and logistics operations. Their AI systems analyze energy consumption patterns to optimize usage and reduce emissions, contributing to more energy-efficient supply chain processes.

Several studies highlight the significant role of AI in enhancing supply chain resilience, performance, and sustainability (Belhadi et al., 2021; Hao and Demir, 2023; Olan et al., 2024; Eyo-Udo, 2024). AI-driven innovations offer opportunities to develop resilient supply chains capable of responding to disruptive events and improving long-term performance (Belhadi et al., 2021). By leveraging AI technologies such as analytics, forecasting, and optimization, sustainable supply chain financing can be achieved, leading to improved environmental and social outcomes (Olan et al.,

2021). Furthermore, the integration of AI and blockchain in supply chains can pave the way for sustainability and data monetization, benefiting various stakeholders (Tsolakis et al., 2023).

AI applications in supply chain management extend beyond operational efficiency to strategic innovation and sustainability (Eyo-Udo, 2024). From demand forecasting to supplier relationship management, AI offers avenues to streamline operations, reduce costs, and enhance customer satisfaction (Joel et al., 2024). By providing insights into risks, vulnerabilities, and opportunities within the supply chain, AI-driven analytics enable data-driven decision-making to mitigate environmental and social impacts (Reynolds, 2024). Moreover, AI algorithms play a crucial role in transforming the manufacturing sector and global supply chains by enabling predictive maintenance, quality control, and sustainability practices (Dijmărescu, 2023).

The potential of AI in supply chain sustainability is further emphasized by its ability to identify and address supply chain challenges, vulnerabilities, and solutions effectively (Singh et al., 2023). AI can act as a controller, coordinator, and integrator in sustainable supply chain systems, contributing to resilience and sustainability efforts (Bowen et al., 2024). By predicting disruptions and ensuring stable systems, AI-driven data analytics play a pivotal role in developing sustainable supply chains (Wehlmann, 2024). Additionally, the integration of AI with other technologies like the Internet of Things (IoT) and blockchain enhances sustainable sourcing, logistics, and operations within supply chains (Chen, 2024). Artificial intelligence (AI) can improve supply chain operations by identifying inefficiencies, reducing waste, and streamlining procedures by analyzing large amounts of data. Supply chain managers can make well-informed decisions that encourage more sustainable practices by utilizing AI algorithms. AI greatly improves supply chain traceability and transparency, enabling customers to make knowledgeable decisions based on a product's sustainability features. Supply chain participants can promote a culture of sustainable consumerism by using AI-powered systems to track and verify the provenance, manufacturing processes, and environmental impact of items (Tsolakis et al., 2023).

AI can also help supply chains adopt the concepts of the circular economy, which promotes waste reduction and resource efficiency. AI-driven systems can identify opportunities for recycling, remanufacturing, and sustainable disposal methods by analyzing data on product lifespan and consumption trends (Moktadir et al., 2018). This method not only lessens the impact on the environment but also turns waste materials into valuable commodities.

2.4. Challenges and Considerations of Smart Applications

Although AI and smart applications present a wealth of opportunities to promote sustainable consumption, there are a number of obstacles and factors that need to be taken into account. In order to guarantee fair access and moral application of AI technology, data privacy problems, algorithmic biases, and digital divide issues need to be carefully considered. Data privacy problems are a critical concern when implementing AI technologies. The use of AI necessitates the collection and processing of vast amounts of data, raising significant questions about individual privacy and the potential misuse of personal information (Yu et al., 2024). To address this, it is essential to establish privacy-preserving architectures for AI applications, emphasizing the importance of data security and privacy concerns (Padmanaban, 2024).

Algorithmic biases represent another obstacle that needs to be carefully considered. AI systems have the potential to perpetuate existing biases and discrimination, highlighting the importance of ensuring accountability, transparency, and ethical deployment of AI systems (Radanliev et al., 2024). Moreover, in the context of healthcare, integrating AI applications brings risks and challenges to human rights and medical ethics, necessitating a balance between privacy and progress (Wang et al., 2022; Williamson and Prybutok, 2024).

The digital divide is a significant factor that must be taken into account to ensure fair access to AI technologies. As AI becomes more prevalent across various sectors, including education and healthcare, it is crucial to address issues related to equitable access to technology and ensure that AI-driven tools and platforms benefit all segments of society (Akintayo et al., 2024; He, 2024). In order to leverage AI and smart applications to encourage sustainable consumption, it is imperative to tackle issues like digital divide, algorithmic biases, and data privacy. These problems may prevent ethical AI technology use and fair access (Adesipo et al., 2020). Access to smart technology may be impeded for vulnerable populations, including low-income households and rural areas, by connectivity problems and a lack of technical expertise. Furthermore, users may be discouraged from utilizing smart applications that collect and evaluate user data due to concerns about data security and privacy (Visvizi and Lytras, 2018). Devices like Amazon Echo and Google Home collect data on user preferences and daily routines to provide personalized services. However, incidents where these devices have inadvertently recorded conversations and transmitted them have raised significant privacy concerns, leading some consumers to avoid using these products. Apps that offer navigation and location-based services, such as Google Maps and Waze, require access to real-time location data. While providing convenience, the continuous tracking of location can be seen as intrusive, and the misuse or unauthorized sale of this data to third parties has led to privacy concerns among users. Smart utility meters, which are used to monitor electricity, gas, or water usage, send detailed data to utility providers to enable more efficient resource management. However, there have been concerns about how securely this data is stored and who else might have access to it, deterring some households from adopting such technology.

AI algorithmic biases have the potential to exacerbate injustices and unequal results, hence restricting inclusivity and diversity. Amazon once used an AI recruitment tool that inadvertently learned to favor male candidates over female candidates for technical job roles. The bias arose because the AI was trained on historical hiring data that reflected male dominance in the tech sector. This led to the perpetuation of gender disparity in job selections, hindering diversity in the workplace. Studies have shown that facial recognition technologies, such as those used by law enforcement and security agencies, have higher error rates when identifying individuals from minority ethnic groups. For instance, MIT Media Lab researchers found that certain algorithms had error rates of up to 34% for dark-skinned women, compared to 0.8% for light-skinned men, raising significant concerns about racial bias and the potential for wrongful identifications (Buolamwini and Gebru, 2018). To mitigate prejudice and provide equitable treatment for all users, strategies such as algorithmic transparency, diversified dataset representation, and bias detection techniques can be implemented (Zavratnik et al., 2018). For smart applications to improve accessibility and encourage sustainable consumption options, especially in underserved areas, dependable infrastructure and internet connectivity are essential (Adamowicz and Zwolińska-Ligaj, 2020).

Promoting sustainable consumption practices involves more than just technology; it also entails influencing people's attitudes and routines. Eco-friendly behaviors and conscientious consumption choices can be promoted by education, awareness campaigns, and incentives that are specific to the local environment (Kar et al., 2019). Because technology is developing so quickly, it is necessary to monitor and regulate it constantly in order to prevent unexpected consequences and protect the interests of society and the environment (Cowie et al., 2020). For the responsible development and implementation of smart applications, it is essential to update and enforce rules pertaining to data privacy, consumer rights, and environmental sustainability (Bosworth et al., 2020).

To effectively solve sustainability concerns, multidisciplinary approaches that incorporate insights from environmental science, economics, social sciences, and technology are required. In order to achieve sustainable consumption goals, cooperation between academics, decision-makers, corporations, and civil society can encourage innovation and group action (Visvizi and Lytras, 2019). Comprehensive answers to complex sustainability concerns can be developed by encouraging interdisciplinary collaboration and collaborations across sectors (Wilfred et al., 2019).

According to White et al. (2019), one major obstacle to the adoption of sustainable practices is consumers' innate need to possess material commodities. Patagonia's "Don't Buy This Jacket" campaign, which discourages excessive consumption by urging consumers to think twice before purchasing new items. The campaign highlights the environmental costs of production and encourages the repair and reuse of old gear. This strategy promotes sustainability and aligns consumer behavior with environmental values. Loop, a shopping platform, partners with brands to offer products in reusable containers that customers return when empty. This model reduces waste and educates consumers about the environmental benefits of reducing single-use packaging, promoting a more sustainable way of consuming goods. Strategies that stress the need of making sustainable decisions and draw attention to the advantages of eco-friendly products are needed to overcome this obstacle. Many supermarkets and stores offer rewards and discounts for customers who bring their own bags, choose bulk food options, or participate in recycling programs. These incentives make sustainable choices more appealing and beneficial to the consumer, encouraging eco-friendly behavior. Influencers and celebrities often partner with eco-conscious brands to promote sustainable products to their large followings. These endorsements can significantly raise awareness about the benefits of eco-friendly products and influence consumer preferences and behaviors towards sustainability.

Furthermore, there are issues with data security, privacy, and infrastructure development when integrating smart technology into urban smart mobility (Paiva et al., 2021). Promoting environmentally friendly transportation options requires smart mobility solutions that place a high priority on sustainability and environmental effect. To improve the sustainable use of e-commerce, it is necessary to solve trust concerns and payment methods in particular locations in order to continue consumer acceptance of e-commerce platforms (Amofah and Chai, 2022). Fostering sustainable e-commerce operations requires establishing consumer trust and providing safe payment methods.

In order to promote online buying behavior and financial gains, the COVID-19 pandemic has highlighted the significance of efficient e-commerce platform management and the necessity of improved relationships between merchants and customers (Tran, 2021). For e-commerce operations to be viable, it is imperative to balance user confidence, connectivity issues, and governmental rules (Akintoye et al., 2022). Furthermore, obstacles like "green fatigue" must be overcome in order to encourage consumer participation in sustainable behaviors through smart applications (Le, 2020). "Green fatigue" refers to a phenomenon where consumers become tired or overwhelmed by constant messages and demands to engage in environmentally friendly or sustainable behaviors. This can happen when people feel bombarded with complex information, guilt-inducing statistics about the environment, or when they perceive that their individual actions have little impact. The overload of green messaging can lead to apathy or resistance towards adopting sustainable behaviors, as individuals may feel that maintaining such practices is either too challenging or ineffective (Strother and Fazal, 2011). Amazon, for instance, has implemented robust data protection measures and complies with global data protection regulations like GDPR to build user trust. They also offer clear information on their sustainability practices to align with governmental standards for environmental responsibility, ensuring users feel confident about their purchases. The Think Dirty app educates consumers about the potentially toxic ingredients in personal care and household products by allowing them to scan product barcodes. It provides easy-to-understand ratings for health impacts, helping users make sustainable choices without feeling overwhelmed by too much complex information, thus combating green fatigue. Innovative strategies that maintain consumer involvement and a dedication to sustainable practices are needed to address these issues.

Generating positive emotions and impulsive purchase behaviors in the context of mobile shopping platforms requires an understanding of consumer behavior determinants and the application of marketing tactics based on platform characteristics (Liu et al., 2019). Sustainable consumption habits can be promoted by adjusting marketing tactics to reflect the values and preferences of the target audience.

In general, for smart applications to effectively encourage sustainable consumption behavior, they must address issues with infrastructure development, privacy concerns, trust issues, and customer behavior. Through surmounting these obstacles and taking essential factors into account, smart applications have the potential to significantly impact the promotion of a sustainable culture.

3. Discussion & Conclusion

The convergence of artificial intelligence, smart applications, and sustainable consumerism exhibits significant potential in tackling urgent environmental issues and advancing a fairer and prosperous future. Through leveraging artificial intelligence (AI) to improve resource efficiency, empower customers, and strengthen supply chain sustainability, we may move toward a circular economy in which financial success is independent of environmental deterioration. By embracing innovation and teamwork, we can leverage artificial intelligence's revolutionary potential to create a more resilient and sustainable environment for future generations.

The unification of smart software and artificial intelligence (AI) offers a revolutionary chance to change environmentally conscious consumer behavior and tackle urgent environmental issues. Through the utilization of artificial intelligence, these technologies enable people, organizations, and societies to make knowledgeable choices, enhance resource administration, and promote favorable environmental outcomes in diverse fields.

Artificial intelligence (AI)-driven smart applications use data-driven insights, personalized recommendations, and predictive analytics to help users make eco-friendly decisions, encourage sustainable mobility, improve supply chain efficiency, and use energy more efficiently. Artificial intelligence has a wide range of uses in encouraging sustainable consumption patterns, as seen by real-world examples ranging from eco-friendly shopping platforms to energy management systems.

However, there are also inherent difficulties and factors to take into account with the enormous potential of AI-driven sustainability solutions. It is imperative to tackle concerns like data privacy, algorithmic biases, the digital divide, and legal frameworks in order to guarantee fair access, moral implementation, and conscientious creation of smart apps. To fully utilize AI in driving sustainable consumption, it is important to cultivate behavior change and interdisciplinary collaboration.

It will be crucial to collaborate, innovate, and exercise ethical leadership as we move toward a more sustainable future. In order to ensure a healthy planet for future generations, we can create a world where sustainable consumption is not just an ideal but a realistic reality by utilizing AI technologies in conjunction with human inventiveness and group action.

This study underscores the transformative potential of integrating artificial intelligence (AI) with smart applications to address pressing environmental challenges and foster sustainable consumption behaviors. By harnessing AI's capabilities to optimize resource management, enhance energy efficiency, and guide consumer choices, we can move towards a more sustainable future that balances economic prosperity with ecological preservation. The convergence of AI and sustainable consumption offers a unique opportunity to innovate traditional practices and embrace a circular economy model where growth does not come at the expense of the environment. AI-driven smart applications empower individuals, organizations, and societies by providing data-driven insights, personalized recommendations, and predictive analytics that facilitate informed decision-making and encourage eco-friendly practices across various sectors. Throughout the study, real-world examples demonstrated the diverse applications of AI in promoting sustainable consumption—from energy management systems and supply chain optimizations to eco-friendly retail platforms and sustainable mobility solutions. These cases illustrate AI's potential to drive significant change and contribute to the achievement of the Sustainable Development Goals (SDGs). However, the study also highlights critical challenges and considerations that must be addressed to fully realize AI's potential in promoting sustainability. Issues such as data privacy, algorithmic biases, the digital divide, and the

need for robust regulatory frameworks are pivotal to ensuring ethical implementation and widespread accessibility of AI technologies. Overcoming these obstacles requires a collaborative effort among policymakers, businesses, academics, and civil society to foster an environment conducive to innovation and ethical AI deployment.

For Türkiye, embracing AI-driven solutions for sustainable consumption necessitates investments in digital infrastructure, enhancing digital literacy, and fostering innovation ecosystems. By prioritizing data privacy, promoting interdisciplinary collaboration, and encouraging public-private partnerships, Türkiye can leverage AI to address its unique socio-economic and environmental challenges effectively. Türkiye faces both possibilities and problems when it comes to addressing the convergence of smart applications, artificial intelligence (AI), and sustainable consumption. To close the digital divide between urban and rural areas, Türkiye should give priority to investments in digital infrastructure. This entails increasing the availability of smartphones and other smart devices, enhancing network dependability, and extending internet connectivity. Improving digital infrastructure will make it possible for smart applications that encourage sustainable consumption behavior to be adopted more widely across the nation's many regions. It's also critical to cultivate an innovative and cooperative culture among corporations, government agencies, civil society organizations, and researchers. Encouraging interdisciplinary collaboration and partnerships can drive the development of AI-driven solutions tailored to Türkiye's unique socio-economic and environmental context. Co-creation of sustainable consumption projects can be facilitated by public-private partnerships, which can use the resources and knowledge of various stakeholders.

To foster trust among consumers of smart applications, Türkiye should also give top priority to data privacy and security protocols. Enforcing compliance standards and putting strong data protection policies into place helps preserve user privacy and allay worries about data breaches or misuse. To foster trust in AI-driven solutions that support sustainable consumption, open information about data collection, storage, and usage procedures is crucial.

The purpose of investing in digital literacy programs and skills development initiatives is to equip citizens with the necessary knowledge and skills to utilize smart applications efficiently. User adoption and engagement can be increased by offering training on how to use digital platforms, understand data-driven insights, and make wise decisions about sustainable consumption. Focused educational initiatives can encourage behavior change and increase public knowledge of the advantages of AI-driven sustainability solutions. It's also critical to establish precise legal frameworks that control the creation, use, and utilization of AI technology in support of sustainable consumption. Environmental requirements, consumer protection, algorithmic biases, and ethical issues should all be covered by these rules. Türkiye's legislative framework can be improved to comply with global best practices and developing trends in AI governance by cooperation with foreign organizations. Türkiye ought to support regional innovation hubs and start-ups developing AI-powered sustainable consumption solutions. Impactful initiatives can be developed and scaled up more quickly when entrepreneurs and innovators receive funding, mentoring, and incubator support.

There are certain constraints to take into account, even if this study offers insightful information about artificial intelligence (AI), smart apps, and sustainable consumption. First off, the study's focus on theoretical frameworks, real-world examples, and recommendations unique to Türkiye may have resulted in a narrow scope. Therefore, it's possible that the advice won't apply to every situation or area. Further investigation and examination in other socio-economic and cultural settings may be necessary in order to extrapolate the study's suggestions outside of its purview. Second, this article addresses interdisciplinary topics, including AI, sustainable consumption, and policy considerations, which are inherently complex and multifaceted. Integrating insights from diverse fields and synthesizing complex information into coherent analysis and recommendations can be challenging. Furthermore, not all ethical and social issues pertaining to AI-driven smart applications that support sustainable consumption may be fully covered by the study. More in-depth research and conversation

may be necessary on topics including digital inequality, algorithmic biases, privacy concerns, and societal effects.

This paper is a theoretical overview. Future research should consider more empirical studies that analyze the real-world impacts of AI on sustainable consumption behaviors across different sectors and regions. Conducting case studies and pilot projects can provide valuable insights into the practical challenges and benefits of AI-driven solutions. Additionally, exploring the role of AI in influencing consumer behavior through behavioral economics and psychology could offer a deeper understanding of how AI technologies can effectively promote sustainable choices. To gather a thorough grasp of AI's involvement in sustainable consumption, future studies may use mixed-methods research approaches that combine qualitative and quantitative methods. Rich insights into the mechanisms influencing behavior modification as well as the wider socio-economic effects of AI deployment can be obtained by using this integrated approach. Future research endeavors could potentially employ user-centric methodologies to investigate customers' attitudes, actions, and perceptions about AI-powered sustainable consumption solutions. Collaborative efforts involving stakeholders from academia, industry, and government can drive the development of AI-driven solutions tailored to specific needs and challenges, fostering a sustainable and equitable future.

References

- Adamowicz, M., and Zwolińska-Ligaj, M. (2020). The “smart village” as a way to achieve sustainable development in rural areas of Poland. *Sustainability*, 12(16), 1-28. <https://doi.org/10.3390/su12166503>
- Adesipo, A., Fadeyi, O., Kuca, K., Krejcar, O., Maresova, P., Selamat, A., and Adenola, M. (2020). Smart and climate-smart agricultural trends as core aspects of smart village functions. *Sensors*, 20(21), 1-22. <https://doi.org/10.3390/s20215977>
- Adewale, B. A., Ene, V. O., Ogunbayo, B. F., and Aigbavboa, C. O. (2024). Application of artificial intelligence (AI) in sustainable building lifecycle; a systematic literature review. *Buildings* 2024 (Preprints) <https://doi.org/10.20944/preprints202405.2113.v1>
- Adewumi, A., Okoli, C. E., Usman, F. O., Olu-lawal, K. A., and Soyombo, O. T. (2024). Reviewing the impact of AI on renewable energy efficiency and management. *International Journal of Science and Research Archive*, 11(1), 1518-1527. <https://doi.org/10.30574/ijrsra.2024.11.1.0245>
- Akintayo, O. T., Eden, C. A., Ayeni, O. O., and Onyebuchi, N. C. (2024). Integrating AI with emotional and social learning in primary education: Developing a holistic adaptive learning ecosystem. *Computer Science & IT Research Journal*, 5(5), 1076-1089. <https://doi.org/10.51594/csitrj.v5i5.1116>
- Akintoye, I. R., Ajayi, M., Joshua, A., and Okunlola, A. F. (2022). Business sustainability through e-commerce: a myth or reality in Nigeria. *Business: Theory and Practice*, 23(2), 408-416. <https://doi.org/10.3846/btp.2022.16657>
- Ally, M., and Perris, K. (2022). Artificial intelligence in the fourth industrial revolution to educate for sustainable development. *Canadian Journal of Learning and Technology*, 48(4), 1-20. <https://doi.org/10.21432/cjlt28287>
- Amani, M. A., and Sarkodie, S. A. (2022). Mitigating spread of contamination in meat supply chain management using deep learning. *Scientific Reports*, 12(1), 1-10. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-08993-5>
- Amofah, D. O., and Chai, J. (2022). Sustaining consumer e-commerce adoption in Sub-Saharan Africa: Do trust and payment method matter? *Sustainability*, 14(14), 1-20. <https://doi.org/10.3390/su14148466>
- Baum, Z. J., Yu, X., Ayala, P. Y., Zhao, Y., Watkins, S. P., and Zhou, Q. (2021). Artificial intelligence in chemistry: Current trends and future directions. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 61(7), 3197-3212. <https://doi.org/10.1021/acs.jcim.1c00619>

- Bayashot, Z. (2024). The contribution of AI-powered mobile apps to smart city ecosystems. *Journal of Software Engineering and Applications*, 17(03), 143-154. <https://doi.org/10.4236/jsea.2024.173008>
- Belhadi, A., Mani, V., Kamble, S., Khan, S., and Verma, S. (2021). Artificial intelligence-driven innovation for enhancing supply chain resilience and performance under the effect of supply chain dynamism: An empirical investigation. *Annals of Operations Research*, 333(2-3), 627-652. <https://doi.org/10.1007/s10479-021-03956-x>
- Blösser, M., and Weihrauch, A. (2024). A consumer perspective of AI certification – the current certification landscape, consumer approval and directions for future research. *European Journal of Marketing*, 58(2), 441–470. <https://doi.org/10.1108/EJM-01-2023-0009>
- Bossert, L., and Hagendorff, T. (2023). The ethics of sustainable AI: why animals (should) matter for a sustainable use of ai. *Sustainable Development*, 31(5), 3459-3467. <https://doi.org/10.1002/sd.2596>
- Bosworth, G., Price, L., Collison, M., and Fox, C. (2020). Unequal futures of rural mobility: Challenges for a “Smart Countryside.” *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 35(6), 586–608. <https://doi.org/10.1177/0269094220968231>
- Bowen, G., Jahankhani, H., and Nawaz, I. Y. (2024). Black swan events: Mitigating disruption to a supply chain using blockchain and artificial intelligence. Preprints. <https://doi.org/10.20944/preprints202403.1119.v1>
- Buolamwini, J., and Gebru, T. (2018). Gender shades: Intersectional accuracy disparities in commercial gender classification. In *Conference on Fairness, Accountability and Transparency* (pp. 77-91). PMLR.
- Camaréna, S. (2021). Engaging with artificial intelligence (AI) with a bottom-up approach for the purpose of sustainability: Victorian farmers market association, Melbourne Australia. *Sustainability*, 13(16), 9314. <https://doi.org/10.3390/su13169314>
- Chandratreya, A. (2024). AI-powered innovations in electrical engineering: Enhancing efficiency, reliability, and sustainability. *Journal of Electrical Systems*, 20(2), 1580-1587. <https://doi.org/10.52783/jes.1463>
- Chen, R. (2024). Sustainable supply chain management as a strategic enterprise innovation. *Advances in Economics Management and Political Sciences*, 85(1), 24-29. <https://doi.org/10.54254/2754-1169/85/20240831>
- Cowie, P., Townsend, L., and Salemin, K. (2020). Smart rural futures: Will rural areas be left behind in the 4th industrial revolution? *Journal of Rural Studies*, 79, 169–176. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.08.042>
- Diachkova, A., Tikhonov, S., Tomyuk, O., and Tikhonova, N. (2022). Criteria for assessing food consumption patterns in the Brics countries in accordance with sustainable development goals. *Bio Web of Conferences*, 42, 04005. <https://doi.org/10.1051/bioconf/20224204005>
- Dijmărescu, E. (2023, 8-10 June). AI trends: Salient aspects for the manufacturing sector and its global supply chain. R. Pamfilie, V. Dinu, C. Vasiliu, D. Pleşea, L. Tăchiciu (Eds). In *9th BASIQ International Conference on New Trends in Sustainable Business and Consumption*, (pp. 168-175). Constanța, Romania. <https://doi.org/10.24818/basiq/2023/09/053>
- Dikshit, S., Atiq, A., Shahid, M., Dwivedi, V., and Thusu, A. (2023). The use of artificial intelligence to optimize the routing of vehicles and reduce traffic congestion in urban areas. *EAI Endorsed Transactions on Energy Web*, 10, 1-13. <https://doi.org/10.4108/ew.4613>
- Donati, F., Dente, S. M. R., Li, C., Vilaysouk, X., Froemelt, A., Nishant, R., Liu, G., Tukker, A., and Hashimoto, S. (2022). The future of artificial intelligence in the context of industrial ecology. *Journal of Industrial Ecology*, 26(4), 1175–1181. <https://doi.org/10.1111/jiec.13313>
- Eyo-Udo, N. (2024). Leveraging artificial intelligence for enhanced supply chain optimization. *Open Access Research Journal of Multidisciplinary Studies*, 7(2), 001-015. <https://doi.org/10.53022/oarjms.2024.7.2.0044>

- Hao, X. and Demir, E. (2023). Artificial intelligence in supply chain decision-making: An environmental, social, and governance triggering and technological inhibiting protocol. *Journal of Modelling in Management*, 19(2), 605-629. <https://doi.org/10.1108/jm2-01-2023-0009>
- Hasan, R. and Ojala, A. (2024). Managing artificial intelligence in international business: Toward a research agenda on sustainable production and consumption. *Thunderbird International Business Review*, 66(2), 151-170. <https://doi.org/10.1002/tie.22369>
- He, Q. (2024). Popularization of AI for psychological as well as educational applications. *Lecture Notes in Education Psychology and Public Media*, 42(1), 112-117. <https://doi.org/10.54254/2753-7048/42/20240815>
- Hermann, E. (2023). Artificial intelligence in marketing: friend or foe of sustainable consumption? *AI & Society*, 38, 1975-1976. <https://doi.org/10.1007/s00146-021-01227-8>
- Honarmand Ebrahimi, S., Ossewaarde, M. and Need, A. (2021). Smart fishery: A systematic review and research agenda for sustainable fisheries in the age of AI. *Sustainability*, 13(11), 6037, 1-20. <https://doi.org/10.3390/su13116037>
- Joel, O. S., Oyewole, A. T., Odunaiya, O. G., and Soyombo, O. T. (2024). Leveraging artificial intelligence for enhanced supply chain optimization: A comprehensive review of current practices and future potentials. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*, 6(3), 707-721. <https://doi.org/10.51594/ijmer.v6i3.882>
- Kamkar, M., Leonard, K. C., Ferrer, I., Loo, S. C. J., Biddinger, E. J., Brady, D., Carrier, D. J., Gathergood, N., Han, H., Hermans, I., Hii, K. K. M., Hwang, B. J., Loh, W., Meier, M. A. R., Marr, A. C., Newton, G. N., Srubar, W. V., Yan, N., Tam, M. K., Chen, J., Moores, A. H., Subramaniam, B., Licence, P. and Serrano, J. F. (2024). Artificial intelligence (AI) for sustainable resource management and chemical processes. *ACS Sustainable Chemistry and Engineering*, 12(8), 2924–2926. <https://doi.org/10.1021/acssuschemeng.4c01004>
- Kar, A. K., Ilavarasan, V., Gupta, M. P., Janssen, M. and Kothari, R. (2019). Moving beyond smart cities: Digital nations for social innovation and sustainability. *Information Systems Frontiers*, 21(3), 495–501. <https://doi.org/10.1007/s10796-019-09930-0>
- Kindylidi, I. and Cabral, T. S. (2021). Sustainability of AI: The case of provision of information to consumers. *Sustainability*, 13(21), 1-14. <https://doi.org/10.3390/su132112064>
- Le, T. (2020). Strength from the past: How nostalgia and self-construal affect consumers' willingness to continue participating in sustainable behavior. *American Journal of Industrial and Business Management*, 10(02), 432–450. <https://doi.org/10.4236/ajibm.2020.102029>
- Lee, K. (2021). A systematic review on social sustainability of artificial intelligence in product design. *Sustainability*, 13(5), 1-29. <https://doi.org/10.3390/su13052668>
- Liao, H. T., Pan, C.-L. and Zhang, Y. (2023). Smart digital platforms for carbon neutral management and services: Business models based on ITU standards for green digital transformation. *Frontiers in Ecology and Evolution*, 11, 1-10. <https://doi.org/10.3389/fevo.2023.1134381>
- Liu, L., Liu, R., Lee, M. and Chen, J. (2019). When will consumers be ready? A psychological perspective on consumer engagement in social media brand communities. *Internet Research*, 29(4), 704–724. <https://doi.org/10.1108/IntR-05-2017-0177>
- Mhlanga, D. (2021). Artificial intelligence in the industry 4.0, and its impact on poverty, innovation, infrastructure development, and the sustainable development goals: Lessons from emerging economies?. *Sustainability*, 13(11), 5788. <https://doi.org/10.3390/su13115788>
- Mhlanga, D. (2022). The role of artificial intelligence and machine learning amid the COVID-19 Pandemic: What lessons are we learning on 4IR and the sustainable development goals. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(3), 1-22. <https://doi.org/10.3390/ijerph19031879>
- Michels, L., Ochmann, J., Günther, S. A., Laumer, S. and Tiefenbeck, V. (2022). Empowering consumers to make environmentally sustainable online shopping decisions: A digital nudging approach, *Proceedings of the 55th Hawaii International Conference on System Sciences*, 4707-4716. <https://doi.org/10.24251/HICSS.2022.574>

- Moktadir, M. A., Rahman, T., Rahman, M. H., Ali, S. M. and Paul, S. K. (2018). Drivers to sustainable manufacturing practices and circular economy: A perspective of leather industries in Bangladesh. *Journal of Cleaner Production*, 174, 1366–1380. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.11.063>
- Muniandi, B., Maurya, P. K., Bhavani, C. H., Kulkarni, S., Yellu, R. R., and Chauhan, N. (2024). AI-driven energy management systems for smart buildings. *Power System Technology*, 48(1), 322-337. <https://doi.org/10.52783/pst.280>
- Naeeni, S. K., and Nouhi, N. (2023). The environmental impacts of AI and digital technologies. *AI and Tech in Behavioral and Social Sciences*, 1(4), 11-18. <https://doi.org/10.61838/kman.aitech.1.4.3>
- Olan, F., Arakpogun, E., Jayawickrama, U., Suklan, J., and Liu, S. (2024). Sustainable supply chain finance and supply networks: the role of artificial intelligence. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 71, 13296-13311. <https://doi.org/10.1109/tem.2021.3133104>
- Olan, F., Liu, S., Suklan, J., Jayawickrama, U., and Arakpogun, E. (2021). The role of artificial intelligence networks in sustainable supply chain finance for food and drink industry. *International Journal of Production Research*, 60(14), 4418-4433. <https://doi.org/10.1080/00207543.2021.1915510>
- Olatunde, T. M., Okwandu, A. C., Akande, D. O., and Sikhakhane, Z. Q. (2024). Reviewing the role of artificial intelligence in energy efficiency optimization. *Engineering Science & Technology Journal*, 5(4), 1243-1256. <https://doi.org/10.51594/estj.v5i4.1015>
- Padmanaban, H. (2024). Privacy-preserving architectures for AI/ML applications: Methods, balances, and illustrations. *JAIGS*, 3(1), 66-85. <https://doi.org/10.60087/jaigs.vol03.issue01.p85>
- Paiva, S., Ahad, M., Tripathi, G., Feroz, N. and Casalino, G. (2021). Enabling technologies for urban smart mobility: Recent trends, opportunities and challenges. *Sensors*, 21(6), 1-41. <https://doi.org/10.3390/s21062143>
- Radanliev, P., Santos, O., Brandon-Jones, A., and Joinson, A. (2024). Ethics and responsible AI deployment. *Frontiers in Artificial Intelligence*, 7, 1-17. <https://doi.org/10.3389/frai.2024.1377011>
- Reynolds, S. (2024). Exploring the influence of corporate social responsibility on supply chain sustainability in renewable energy. Preprints. <https://doi.org/10.20944/preprints202405.1888.v1>
- Singh, R., Modgil, S., and Shore, A. (2023). Building artificial intelligence enabled resilient supply chain: a multi-method approach. *Journal of Enterprise Information Management*, 37(2), 414-436. <https://doi.org/10.1108/jeim-09-2022-0326>
- Sova, O., Bieliaieva, N., Antypenko, N., and Drozd, N. (2023). Impact of artificial intelligence and digital HRM on the resource consumption within sustainable development perspective. *E3s Web of Conferences*, 408, 01006. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202340801006>
- Strother, J. B., and Fazal, Z. (2011). Can green fatigue hamper sustainability communication efforts?. In 2011 IEEE International Professional Communication Conference (pp. 1-6). IEEE. <https://doi.org/10.1109/IPCC.2011.6087206>
- Tomar, P., and Grover, V. (2023). Transforming the energy sector: Addressing key challenges through generative AI, digital twins, AI, data science and analysis. *EAI Endorsed Transactions on Energy Web*, 10. <https://doi.org/10.4108/ew.4825>
- Tran, L. T. T. (2021). Managing the effectiveness of e-commerce platforms in a pandemic. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102287>
- Tsolakis, N., Schumacher, R., Dora, M., and Kumar, M. (2023). Artificial intelligence and blockchain implementation in supply chains: a pathway to sustainability and data monetisation? *Annals of Operations Research*, 327(1), 157–210. <https://doi.org/10.1007/s10479-022-04785-2>
- Vinuesa, R., Azizpour, H., Leite, I., Balaam, M., Dignum, V., Domisch, S., Felländer, A., Langhans, S. D., Tegmark, M., and Fuso Nerini, F. (2020). The role of artificial intelligence in achieving

- the Sustainable Development Goals. *Nature Communications*, 11(1), 1-10. <https://doi.org/10.1038/s41467-019-14108-y>
- Visvizi, A., and Lytras, M. (2018). It's not a fad: smart cities and smart villages research in European and global contexts. *Sustainability*, 10(8), 1-10. <https://doi.org/10.3390/su10082727>
- Visvizi, A., and Lytras, M. D. (2019). Sustainable smart cities and smart villages research: Rethinking security, safety, well-being, and happiness. *Sustainability*, 12(1), 1-4. <https://doi.org/10.3390/su12010215>
- Wang, C., Zhang, J., Lassi, N., and Zhang, X. (2022). Privacy protection in using artificial intelligence for healthcare: Chinese regulation in comparative perspective. *Healthcare*, 10(10), 1878. <https://doi.org/10.3390/healthcare10101878>
- Wehlmann, C. Z. (2024). Resilient and Sustainable AI. Positioning paper on the relation of AI, resilience and sustainability. In: Zinke-Wehlmann, C., Friedrich, J. (Eds), *First Working Conference on Artificial Intelligence Development for a Resilient and Sustainable Tomorrow* (pp. 5-19). Informatik aktuell. Springer Vieweg, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-43705-3_2
- White, K., Habib, R., and Hardisty, D. J. (2019). How to shift consumer behaviors to be more sustainable: A literature review and guiding framework. *Journal of Marketing*, 83(3), 22–49. <https://doi.org/10.1177/0022242919825649>
- Wilfred, P., Milner-Gulland, E. J., and Travers, H. (2019). Attitudes to illegal behaviour and conservation in western Tanzania. *Oryx*, 53(3), 513-522. <https://doi.org/10.1017/S0030605317000862>
- Williamson, S. M., and Prybutok, V. (2024). Balancing privacy and progress: A review of privacy challenges, systemic oversight, and patient perceptions in AI-driven healthcare. *Applied Sciences*, 14(2), 675. <https://doi.org/10.3390/app14020675>
- Xiao, D. (2023). Neuroscience-inspired continuous learning: A sustainable approach to AI energy challenge. Preprints. <https://doi.org/10.31219/osf.io/twn9q>
- Yan, K., Wang, X., Du, Y., Jin, N., Huang, H., and Zhou, H. (2018). Multi-step short-term power consumption forecasting with a hybrid deep learning strategy. *Energies*, 11(11), 1-15. <https://doi.org/10.3390/en11113089>
- Yigitcanlar, T. (2021). Greening the artificial intelligence for a sustainable planet: An editorial commentary. *Sustainability*, 13(24), 1-9. <https://doi.org/10.3390/su132413508>
- Yigitcanlar, T. and Cugurullo, F. (2020). The sustainability of artificial intelligence: An urbanistic viewpoint from the lens of smart and sustainable cities. *Sustainability*, 12(20), 1-24. <https://doi.org/10.3390/su12208548>
- Yigitcanlar, T., Desouza, K., Butler, L., and Roozkhosh, F. (2020). Contributions and risks of artificial intelligence (AI) in building smarter cities: Insights from a systematic review of the literature. *Energies*, 13(6), 1-38. <https://doi.org/10.3390/en13061473>
- Yu, S., Carroll, F., and Bentley, B. L. (2024). Insights into privacy protection research in AI. *IEEE Access*, 12, 41704-41726. <https://doi.org/10.1109/access.2024.3378126>
- Zavratnik, V., Kos, A., and Stojmenova Duh, E. (2018). Smart villages: Comprehensive review of initiatives and practices. *Sustainability*, 10(7), 1-14. <https://doi.org/10.3390/su10072559>



Yönetim Disiplini ve Kültürel Çalışmalar
◆◆◆
Management Discipline and Cultural Studies

Umut DAĞISTAN*
Murat ATALAY**

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1505602>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Derleme Makale

Geliş Tarihi:
27.06.2024

Kabul Tarihi:
23.09.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın temel çıkış noktası, yönetim disiplininin interdisipliner bir alan olan kültürel çalışmalardan nasıl faydalanabileceğine dair kavramsal bir çerçeve çizme çabasıdır. Bunun için çalışmada öncelikle yönetimin bir disiplin olarak ortaya çıkmasının kısa tarihçesi verilmiş, ardından kültür kavramı tanımlanmıştır. Hemen sonra kültürel çalışmaların ortaya çıkış serüveni anlatılıp yönetim disiplini ile kurabileceği ilişkinin üstünde durulmuştur. Kültürel çalışmalar, önsel olarak hazırlanmış bir kurama dayanarak pratiği açıklama iddiasındaki her yaklaşımı baştan reddetmektedir. Bu tavır sosyal bilimler için yeni bir yaklaşımın kapısını aralama potansiyeli taşımaktadır. Metinde insanı merkeze alan bir disiplin olan yönetim olgusunun nesnesini daha iyi tanımak istiyorsa kültürel eylem pratiklerini merkeze alan çalışmalara daha fazla alan açmak zorunda olduğu düşüncesi savunulmuştur. Sonuç olarak, yönetim disiplininin kültüre ve onun alınlanma sürecine daha dinamik ve etkin bir şekilde yaklaşması, kültürün çoklu bir perspektiften değerlendirilmesine imkân sağlayacaktır. Bu da örgütler için işlevsel boyutta rekabet avantajı sağlamanın yanı sıra, belki de daha kolektif düzeyde daha yaşanılabilir bir sistem yaratmak için fırsat da sunabilecektir.

Anahtar Kelimeler: Yönetim, kültür, kültürel çalışmalar.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Review Paper

Received:
27.06.2024

Accepted:
23.09.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights
reserved.



The main starting point of this study is the effort to draw a conceptual framework on how the management discipline can benefit from cultural studies, which is an interdisciplinary field. For this purpose, first of all, a short history of the emergence of management as a discipline was given in the study, and then the concept of culture was defined. Then, the emergence of cultural studies is explained and the relationship it can establish with management discipline is emphasized. Cultural studies reject from the outset any approach that claims to explain practice on the basis of a theory prepared a priori. This attitude has the potential to open the door to a new approach for social sciences. In the text, it is defended that if the discipline of management, which is a human-centered discipline, wants to better understand its object, it has to open up more space for studies that focus on cultural action practices. As a result, a more dynamic and active approach by the management discipline to culture and its reception process will enable the evaluation of culture from a multiple perspective. This may provide organizations with a competitive advantage at a functional level, as well as an opportunity to create a more livable system at a more collective level.

Keywords: Management, culture, cultural studies.

Atıf/ to Cite (APA): Dağıstan, U. ve Atalay, M. (2024). Yönetim disiplini ve kültürel çalışmalar. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 9(25), 821-836. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1505602>

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, udagistan@akdeniz.edu.tr

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi, atalay@akdeniz.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Culture is not static, on the contrary, it is a variable and dynamic phenomenon. In organizations, culture has a balancing and conservative dimension. It is a way of making events meaningful and predictable. Many management researchers and theorists have argued that “strong” cultures are necessary as the basis for effective and enduring performance. The main starting point of this study is an attempt to draw a conceptual framework on how the discipline of management can benefit from cultural studies as an interdisciplinary field. For this purpose, firstly, a brief history of the emergence of management as a discipline is given in the text, and then the concept of culture is defined. Immediately afterwards, the adventure of the emergence of cultural studies is explained and its relationship with the discipline of management is emphasised. Of course, it is not possible to summarise such a vast field as culture within the limits of this modest text. The importance of this study is to inspire studies that will take the relationship between management discipline and cultural studies to further dimensions. Although the phenomenon of culture is an important concept in the discipline of management, there is a gap in the literature in the field of cultural studies. Especially the importance given to cultural studies by the disciplines of sociology and anthropology should also inspire the field of management.

Literature Review:

It is possible to read the emergence of cultural studies as a reaction to the elitist approach. Because topics that had not been addressed by academic circles until then were studied, topics such as popular culture, ethnic cultures, mass culture, and marginal cultures were examined. Today, cultural studies is widely recognised and accepted as a title that describes important theories and practices in the humanities and social sciences. Cultural studies centre on human beings and every subject with which they interact. It has an interdisciplinary character within the framework of the methodology it uses, the subjects and concepts it deals with, and the foundations on which it is based. The study focuses on the history of cultural studies and the main sources that brought it into being (Willis, 1979; Williams, 1993; Saussure, 2014; Turner, 2016; Williams, 2021; Hoggart, 2022). Although Pettigrew's (1979) article is often cited when talking about the phenomenon of culture in the field of management, in fact, the phenomenon of culture has been on the radar of management science much earlier. The Hawthorne studies, Whyte's (1943, 1948) study of a Boston slum and the restaurant industry, Gardner's (1945) textbook applying a cultural perspective to organisations, Selznick's (1957) concept of organisational character and other studies from the institutionalist school, Clark's (1970, 1972) research on the importance of organisational epics in the historical development of a university and Turner's (1971) book on organisations as microcultures are evidence that culture has already been introduced into the management discipline by different researchers (Ehrhart et al. , 2014).

Methodology:

The founding texts of the field are taken as the basis of the study. In the study, which proceeds as a textual analysis at the theoretical level, the main texts are interpreted comparatively and a conceptual framework is tried to be drawn on how the discipline of management can benefit from cultural studies, which is an interdisciplinary field.

Results and Conclusions:

As an interdisciplinary field, cultural studies has an aspect that transcends and perhaps transforms the existing academic organisation. This situation has a high potential to inspire management studies in Turkey to benefit from different disciplines. Today, the multiple nature of knowledge necessitates interdisciplinary interaction. A more dynamic and active approach of management science to culture and its reception process will enable it to evaluate culture from a multiple perspective. This will provide a competitive advantage for organisations on a functional level, as well as an opportunity to create a more livable system, perhaps on a more collective level. If the phenomenon of management, which is a human-centred discipline, wants to know its object better, it has to open more space for studies centred on cultural action practices. Increasing studies on the interpretation of culture and cultural diversity within the management discipline will bring new perspectives to the field.

1. Giriş

Yönetim ve idare denildiğinde kavram daha çok askeri, ticari firmalar ya da devlet gibi resmi kurumsal yapılar için kullanılmaktadır. Ancak elbette yönetim olgusu bunlardan daha fazlasıdır. İnsanlar kendilerini de ailelerini ya da küçük bir arkadaş grubunu da yönetebilirler. Yönetim, hayatın her alanında yer alan yaratıcı bir süreçtir. Dolayısıyla işsizliğin, yoksulluğun ve istikrarsızlığın arttığı ve vulgar bir rekabetin yaşandığı günümüz dünyasında örgüt kuramı ve yönetim pratiği önemini artırarak sürdürmektedir.

Max Weber toplumsal düzen sorununa Prusya ordusu örneğini baz alarak askeri kavramlarla yanıt aramaya çalışırken örgütlerdeki düzenin ve hayatın nasıl olması gerektiği sorunu üzerinde de durmuştur. Nasıl ki iyi yönetilen bir ordu kolay kolay yenilmeyecekse iyi yönetilen ticari bir örgüt de piyasalardaki dalgalanmalardan daha az etkilenecektir (Sennett, 2017: 27). Ancak bu mekanik açıklama dönemin ruhu için uygun olsa da zaman, yönetim bilimi için insan unsurunun önemini ortaya çıkarmıştır. Örgütlerin en önemli kaynak olarak insanı görmeye başlamalarından ve örgütsel sınırların gevşemesinden sonra kültüre odaklanmaları bir anlamda zorunluluk haline gelmiştir.

Kültür, öncelikle antropolojik çalışmalarla sosyal bilimlere alanına girmiş olsa da sonradan bütün disiplinlerde temel unsurlardan biri haline gelmiştir. Kültür üzerine çalışmalar arttıkça da onun sanılandan daha kompleks bir olgu olduğu görülmüştür. Kültür durağan değil, tam tersine değişken ve devingen bir olgudur. Örgütlerde ise kültür, dengeleyici ve muhafazakâr bir boyuta sahiptir. Olayları anlamlı ve öngörülebilir kılmamanın bir yoludur. Birçok yönetim araştırmacı ve kuramcısı, etkili ve kalıcı performansın temeli olarak "güçlü" kültürlerin gerekli olduğunu ileri sürmüştür. Ancak güçlü kültürler tanım gereği istikrarlıdır ve değiştirilmesi zordur (Schein, 2004). Hal böyle olunca Bauman'ın (2015) tabiriyle belirsiz ve tekensiz bir dünyayı ima eden "akışkan modernite" zamanlarında örgütler durağan bir kültürü arzularak dünyayı nasıl anlayabileceklerdir? İç içe geçmiş birçok kültürün etkileşim içinde olduğu bir dünyada örgütlerin dolayısıyla yönetim olgusunun var olabilmek için yeni perspektiflere ihtiyacı vardır. Bu noktada kültürel çalışmalar yönetim bilimine yeni pencereler açma potansiyeline sahiptir.

Bu çalışmanın temel çıkış noktası, yönetim disiplininin interdisipliner bir alan olan kültürel çalışmalardan nasıl faydalanabileceğine dair kavramsal bir çerçeve çizme çabasıdır. Bunun için metinde öncelikle yönetimin bir disiplin olarak ortaya çıkmasının kısa tarihçesi verilmiş, ardından kültür kavramı tanımlanmıştır. Hemen sonra kültürel çalışmaların ortaya çıkış serüveni anlatılıp yönetim disiplini ile kurabileceği ilişkinin üstünde durulmuştur. Elbette kültür gibi son derece geniş bir alanı bu mütevazı metnin sınırları içinde özetlemek mümkün değildir. Bu çalışmanın önemi yönetim disiplini ve kültürel çalışmalar arasındaki ilişkiyi daha ileri boyutlara götürecek çalışmalar için bir anlamda ilham olmaktır. Kültür olgusu yönetim disiplininde önemli bir kavram olsa da kültürel çalışmalar alanında literatürde bir boşluk vardır. Özellikle sosyoloji ve antropoloji disiplininin kültürel çalışmalara verdiği önem, yönetim alanına da ilham olmalıdır.

2. Yönetimin Bir Disiplin Olarak Tarihsel Gelişimi

Günümüzde yönetim alanındaki hakim görüşe göre yönetimin bir disiplin olarak ele alınmasının tarihsel sürecine bakıldığında Frederick Winslow Taylor'un bilimsel yönetim anlayışına kadar uzanmak gerekmekte (Booth ve Rowlinson, 2006), hatta bu süreci Adam Smith zamanına kadar geri almayı önerenler de bulunmaktadır (Cummings vd., 2017: 9). Yönetim tarihindeki ana dönemler Tablo 1'de özetlenmiştir. Yönetim tarihinin en önemli kavşağı hiç şüphesiz 1. Sanayi Devrimi'dir.

2.1. Sanayi Devrimi

18. yüzyılda James Watt'ın buhar makinasının kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte, artık geleneksel geçinme biçimleri olan küçük çiftliklerde tarımla uğraşma ve çok sınırlı kaynaklarla küçük

yerel atölyelerde ve hatta evlerde zanaatkârlıkla üretim yapma biçimleri hızlı bir dönüşüme girmiştir. Bu dönüşüm özellikle çalışma yaşamı, sosyal yaşam ve ekonomik alanda gözlenen köklü değişikliklerle etkisini çabucak göstermiştir. Daha önce kırsal bölgelerde yaşayan insanlar, iş bulma ümidiyle şehirlere göç etmiş ve çok kısa süre içinde çiftçilik ve zanaatkârlık yapanlar büyük fabrikalarda işçi statüsü altında oldukça zor koşullarda çalışmaya başlamışlardır (Ashton, 1997). Bu durum Henry Ford'un 1900'lü yılların başında hareketli montaj bandında seri üretime geçmesiyle birlikte daha da belirginleşmiştir. Yönetim bakış açısına göre, otomobillerin imalatında artık nitelikli zanaatkârlara ihtiyaç kalmamıştır. Düşük maliyetli işçilik ve hareketli montaj hatlarının sağladığı üretim artışı, bu geniş çaplı operasyonların yönetimini zorunlu kılmıştır. Sonuç olarak yeni teknolojilerin getirdiği fırsatlardan faydalanabilmek için, örgütlenme ve yönetim anlayışında farklı bir yönelime geçilmesi kaçınılmaz olmuştur (Paxton, 2012; Wilson, 2015).

2.2. Klasik Yönetim Yaklaşımı

Klasik yönetim yaklaşımlarının başlangıcı, insanların küçük atölyelerde veya evlerde çalıştıkları zanaat sistemine karşılık, fabrikalarda bir araya getirildikleri 1. Sanayi Devrimi'ne dayanmaktadır. Endüstrileşme, tüm çalışma faaliyetlerinin etkin bir şekilde planlanması, örgütlenmesi, yönetimi ve kontrolü için haklı bir ihtiyaç yaratmıştır. Klasik yönetim hareketi, örgütleri daha verimli ve etkili bir biçimde yönetme amacıyla, 1. Sanayi Devrimi'nin getirdiği yeni düzene rasyonel ve bilimsel bir temel sağlama çabası içinde ortaya çıkmıştır (Pindur vd., 1995). Yönetim alanının bilimsel olarak ele alınmasındaki ilk katkılardan biri olan bu yaklaşım genel olarak Taylor'un çalışmalarına dayandığından Taylorizm olarak da bilinmektedir. Taylor'un amacı, rasyonelleştirici önlemler olarak, geleneksel yönetim uygulamalarının yol açtığı israf ve kayıpları ortadan kaldırmaktır. Bunu gerçekleştirmek içinse şunları önermektedir: Her iş unsurlarına ayrılmalıdır. Her iş için standart uygulama yöntemleri bilimsel araştırmalar yapılarak geliştirilmelidir. Her iş için, uygun özellikte iş görenler seçilmelidir. Seçilen iş görenler, iş ile ilgili standart yöntemler konusunda eğitim görmelidir. Bilimsel Yönetim örgütlerin dış çevresine önem vermeyip neredeyse tamamen iç operasyonlarla ilgilenmiştir (Witzel, 2012; Marshev, 2021).

Klasik yönetim yaklaşımına bir diğer önemli katkı Henry Fayol'un yönetim süreci yaklaşımıdır. Fayol, iş hayatında kazandığı tecrübeler ışığında "Genel ve Endüstriyel Yönetim" adlı eserini 1916'da yazmıştır. Bu kitapta, bir organizasyonun işlevlerini ve yöneticilerin yönetimle ilgili sorumluluklarını, 14 yönetim ilkesi çerçevesinde ele almıştır. Bunlar: iş bölümü, otorite, disiplin, emir-komuta birliği, yürütme birliği, genel çıkarların özel çıkarlardan üstünlüğü, ücretlendirme, merkeziyetçilik, kontrol genişliği, düzen, adalet, işgücü devamlılığı, girişimcilik ve birlik ruhudur. Fayol yönetimin pratiklerine odaklanarak örgütlerde yanlış bir şekilde yürütülen süreçleri azaltabileceğine ve verimliliği artırabileceğine inanmıştır. Yöneticilere, yönetim görevlerini nasıl yerine getirecekleri ve hangi uygulamaları yapmaları gerektiği konusunda yol göstermiştir. Fayol, özellikle organizasyonların üst düzey yönetimine odaklanarak, yönetim biliminin bu alanında yenilikçi fikirler geliştirmiştir (Fells, 2000; Parker ve Ritson, 2005; Marshev, 2021).

Yönetim alanındaki en çok satan ders kitaplarında Weber, geliştirmiş olduğu bürokrasi kuramıyla genellikle klasik yönetim yaklaşımına tıpkı Taylor ve Fayol gibi büyük katkı yapan bir yönetim teorisyeni olarak anılmaktadır (Cummings vd., 2017). Yönetim disiplini ve tarihi alanında oldukça yaygın olan bu yanlış, indirgemeci ve eksik görüşe göre Weber, bürokrasiyi, örgütler için ideal ya da en mükemmel yöntem olarak gösteren ve mekanik verimliliği gönülden destekleyen bir öncü olarak anılmaktadır. Onun vizyonu ve ilgi alanı bundan çok daha geniştir oysa (MacRae, 1974). Cummings ve Bridgman'a (2011) göre Weber'in yönetim teorisi üzerine katkılarının, sıkça bürokrasinin kesin bir destekçisi olarak basite indirgenmesi, onun düşüncelerinin karmaşıklığını ve derinliğini gölgelemektedir. Weber, aslında bürokratik yapıların sınırlarını ve potansiyel risklerini eleştiren kapsamlı bir perspektife sahiptir. Bunun yanında analizlerinde insan ve kültür olgusunu döneminin çok ötesinde bir bakış açısıyla ele almaya çalışmıştır.

2.3. Neo-Klasik Yönetim Teorisi ve İnsan İlişkileri Okulu

1920'ler ve 1930'lar boyunca, birçok araştırmacı bilimsel yönetimin dar görüşlü ve yetersiz bir bakış açısına sahip olduğunu iddia etmeye başlamıştır. Bu araştırmacılar, iş örgütlerinin insan faktörünü göz ardı ettiğini düşünmektedir. Neo-Klasik Yönetim Teorisi, kısaca basit mekanik verimlilikten ziyade, insan psikolojisi, motivasyon ve liderlikle ilgilenen yönetim yaklaşımıdır. İnsan ilişkileri hareketini ve modern davranışçılığı içermekte, örgütsel ortamda çalışan davranışlarını incelemektedir. Burada iki ana akım vardır; insan ilişkileri ve örgütsel davranış. Endüstriyel psikolojinin ortaya çıkışıyla, insan ilişkileri hareketi, 1930'lar ve 1940'lar boyunca birincil yönetim anlayışı olarak bilimsel yönetimin yerini almıştır. Örgütsel davranış ise 1950'lerin sonlarında ortaya çıkmış olup günümüze kadar devam etmektedir (Pindur vd., 1995).

1920'lerin başında, "Western Elektrik" in Hawthorne'daki fabrikalarındaki yöneticileri, çalışma koşulları ve verimlilik üzerine bir araştırma yapmayı önermişlerdir. Hawthorne'daki araştırmacılar sonuçlarını yayınladıktan sonra benzersiz bir bilimsel yönelimin doğmakta olduğu ortaya çıkmıştır. Aslında bu çalışmalar, yönetim teorisi alanında; "İnsan İlişkileri Okulu" çağına giriş yapıldığı anlamına gelmiştir. Bu gelişmelerin ardından sosyologlar hızlı bir şekilde endüstriyel problemlerle ilgilenmeye başlamışlardır. Motivasyon, iletişim ve liderlik gibi konular, zaman ve hareket etüdü, planlama, organizasyon ve kontrolün yanı sıra yönetim araştırmalarında meşru konular haline gelmiştir. Bu araştırmanın sonuçlarına göre öne çıkan ve dikkate alınması gereken kavramlar; sosyal gruplar, çalışanların psikolojik ve sosyolojik ihtiyaçları, çalışanlarla kurulan iletişim şeklinin önemi, grup çalışması, grup kararı ve düşüncesi ve enformel örgütün en az formel örgüt kadar dikkate alınması gerekliliği olmuştur (Bruce, 2006; Bruce ve Nyland, 2011; Marshev, 2021).

2.4. Davranış Bilimleri Yaklaşımı

İnsan ilişkileri okulunun temel düşünceleri üzerine, iş yerinde insanileşme, motivasyon ve insan doğası hakkında daha derinlemesine bir anlayış geliştirilmesi sonucunda, davranışsal yaklaşım ortaya çıkmıştır. Bu yaklaşım, sosyoloji, psikoloji, antropoloji ve ekonomi gibi çeşitli disiplinlerden alınan bilimsel yöntemleri kullanarak, örgüt bağlamında insan davranışları ve etkileşimleri üzerine kapsamlı teoriler oluşturmuştur. Ayrıca bu yaklaşımın ardından, motivasyonun "ne" olduğunu ve motivasyon süreçlerinin "nasıl" işlediğini tanımlayan bir dizi teori geliştirilmiştir. Bu dönemde motivasyon teorilerini geliştiren en önemli araştırmacılar arasında Abraham Maslow, Clayton Alderfer, John Stacey Adams, Douglas McGregor, David McClelland, Frederick Herzberg, Lyman Porter, Edward Lawler, Victor Vroom ve Burrhus Frederic Skinner bulunmaktadır (Pindur vd., 1995; Marshev, 2021).

Davranışsal yaklaşım, örgütlerde insan davranışının anlaşılmasına önemli katkılarda bulunmuş, endüstride insan faktörünün ezici rolü konusunda büyük farkındalık yaratmıştır. Bu yaklaşım, insan davranışının daha iyi anlaşılması için yeni fikirler ve teknikler sağlamıştır. Bu yaklaşıma katkıda bulunanlar, her türlü örgütsel yapıyı, kendi üyesinin duygularına ve kültürel kalıplarına tabi bir sosyal sistem olarak kabul ederler. Grup dinamikleri, liderlik, motivasyon, katılım, iş ortamı vb. unsurlar genel olarak neo-klasik yönetim teorisinin özünü oluşturur. Bu yaklaşım, çalışanların araç olduğu görüşünü değiştirmiş ve çalışanların değerli kaynaklar olduğu inancını ilerletmiştir. Ayrıca, yönetim teorisinde daha sonraki gelişmeler için temel oluşturmuştur (Pindur vd., 1995; Bruce ve Nyland, 2011)

3. Modern Yönetim Yaklaşımları ve Kültür Olgusunun Keşfi

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından, yönetsel sorunları ele almak için matematik, istatistik ve çeşitli nicel tekniklerin uygulanmasıyla karakterize edilen yeni bir yönetim perspektifi şekillenmeye başlamıştır. Bu analitik yaklaşım, yönetim uygulamalarının daha ampirik ve metodik bir şekilde değerlendirilmesine doğru bir kayma anlamına gelmektedir. Örgütsel dinamiklere bütünsel bir bakış

sağlayan sistem teorisinin gelişmesiyle de birlikte, 1960'lar ve 1970'lerle birlikte yönetim alanı nicel metodolojileri giderek daha fazla benimsemeye başlamıştır (Marshev, 2021). Bu dönem, yönetim etkinliğinde bağlamın önemini vurgulayan durumsallık teorisi, kurumsal teori ve örgütlerin çevreleri içindeki yaşam döngüsünü inceleyen örgütsel ekoloji gibi etkili teorilerin ortaya çıkışına tanıklık etmiştir.

1970'li yılların sonu ve 1980'li yılların başından itibaren yönetim çalışmaları alanında kültür konusu rağbet görmeye başlamıştır. Örgüt kültürü çalışmaları diğerlerinin yanı sıra antropoloji ve sosyolojiden gelen anlayışları entegre eden multidisipliner bir çaba olarak okunabilir. Bu yaklaşımı benimseyen araştırmacılar, örgütlerin, üyelerin tutum ve davranışlarını etkileyen ortak değerler, inançlar ve normlardan oluşan farklı kültürlerle karakterize edildiğini öne sürmüşlerdir. Bu kültürlerin, örgütsel sonuçları derinden etkilediği ve firmaları farklılaştıran, güçlü kültürlerle sahip olanlar için rekabet avantajı sağlayan stratejik varlıklar olarak hizmet edebileceği ileri sürülmüştür (Ehrhart vd., 2014).

Tablo 1. Yönetim Tarihindeki Dönemler ve Yaklaşımlar

Yıllar	Dönemler	Ana Fikir ve Gelişmeler
1530	Yönetim anlayışının arka planı	Materyalizm ve bireyciliğe vurgu, sanayi devrimi, işletmelerin yaygınlaşması ve büyümesi
1910-30	Klasik Yönetim Teorisi	En iyi tek yol, Bilimsel yönetim -Taylor, Bürokrasi yaklaşımı - Weber, Yönetim ilkeleri – Fayol
1930-50	Neo-Klasik Yönetim Teorisi	İnsan İlişkileri Okulu, Davranış Bilimleri Yaklaşımı,
1950-70	Modern Yönetim Teorisi – Ampirik Okul	Yönetim bilimi (Management Science)
1970–90	Değerler ve inançlar	Sosyal yapılandırma, kurumsallaşma, kültür vb.
1990-2000	Post Modern Dönem	Bilgi çağı yaklaşımı, şebeke tipi küçük ve yalın örgütler
2000–	Günümüz	Kurumsal Sosyal Sorumluluk; paydaş teorisi, Maddiyatçı-bireyci amaçları maksimize etme üzerine ana akım vurgusunun, iyi oluşun (well being) diğer biçimlerinin (örn. sosyal, ekolojik) önüne geçmesi, çevreye duyarlılık inovasyon, sosyal medya etkileşimi, Global rekabet

Kaynak: Dyck ve Neubert'den (2008) uyarlanmıştır.

4. Bir Gayya Kuyusu Olarak Kültür Kavramı

Kültür özellikle yirminci yüzyılda sosyal bilimlerde merkezi bir kavram haline gelmiştir. Bunun yanında sosyal bilimlerde üstünde en çok tartışılan kavramlardandır. Kroeber ve Kluckhohn (1952) çeşitli kaynakları tarayarak ki bunların içinde kutsal kitaplar ve antik çağ metinleri de vardır, yaptıkları çalışmada kültürün 160'ı aşkın tanımına ulaşımlardır. Onlara göre genel olarak kültür, insan gruplarının ayırt edici başarılarını meydana getirir ve sanat eserleri de dâhil, simgelerle edinilen ve aktarılan, açık ve örtülü davranış kalıplarından oluşur; kültürün temel çekirdeği geleneksel (yani tarihsel olarak türetilmiş ve seçilmiş) fikirlerden ve özellikle bunlara bağlı değerlerden meydana gelmektedir. Ancak kültürü tanımlama amacındaki çalışmaların sayısı artsa da, genel olarak kabul edilmiş kültür tanımına ulaşmak hayli zordur. Kimi yazarlar için kültür, içine her şeyin koyulabileceği bir bohçayı andırmaktadır, kavram vazgeçilmezdir, ancak onu tanımlamak mümkün değildir (Jahoda, 2012).

Kültür kavramına tarihsel bir perspektiften bakıldığında, onun fazlasıyla geniş bir semantiğe sahip olduğu ve sürmek, yetiştirmek, inşa etmek, ekip, biçmek anlamlarına gelen Latince Cultura sözcüğünden türetildiği kabul edilmektedir (Aslan, 2007: 94). Kavram ilk önce tarımsal bir etkinliği betimlemek için kullanılmıştır, özellikle Romalılar Cultura terimini insan eliyle tarlada yapay yoldan bitki yetiştirmeyi anlatmak için kullanmışlardır. Kavram için Türkçe olarak ekin kelimesinin önerilmesinin nedeni de budur. Bu anlam bugün de yaşamaktadır. Kültür bitkisi denildiğinde, sera ve laboratuvar koşullarında yetiştirilen bitkiler anlaşılmalıdır. Daha sonra kavram yine Roma'da insanın yetiştirilmesi eğitilmesi anlamında kullanılmıştır. 18. yüzyıla kadar kültürün tekil bir anlamı

vardır. Bundan sonra ise kavram çoğul olarak da kullanılmaya başlanacak ve kültür artık bir insan topluluğunun duygu, düşünüş ve değer birliğini ifade eder bir anlama gelmeye başlayacaktır (Özlem, 2002: 126-127).

19. yüzyılın sonlarına kadar “medeniyet” ile eş anlamlı olarak kullanılan kültür kavramı, daha sonra medeniyet kavramından ayrı olarak değerlendirilmiştir. Bugün hala yüksek kültür, seçkin kültür, alt kültür gibi tanımlamalarla kültürel bir hiyerarşi içinde konuşma, kültürün medeniyetle eş anlamlı tutulması zamanlarının bir yansımasıdır. Ancak bugün yüksek kültür denildiğinde daha rafine davranış kalıplarından bahsedildiği anlaşılmaktadır. Bauman (2015), sosyolog John Goldthorpe yönetiminde İngiltere, Şili, Macaristan ve Hollanda'da yürütülen bir çalışmaya atıf yaparak, kültürel seçkinlerle, kültürel hiyerarşide daha altta olanlar arasında günümüzde artık eskiden olduğu gibi belirli ayırt edici özellikler olmadığını iddia etmiştir. Düzenli olarak operaya, tiyatroya gitmek ya da popüler bir televizyon dizisini beğenmemek gibi seçkinlere ait kabul edilen işaretlerin artık daha az görüldüğünü, insanların hem popüler bir diziyi hem de klasik bir operayı izlediklerini söylemiştir. Oysa ilk başlarda kültürel hiyerarşide sınırlar geçişkenlik kabul etmeyecek kadar serttir.

Medeniyetin ve kültürün ayrışması, medeniyet olgusunun kültür karşısında oryantalist, sömürgeci, emperyalist bir nitelik kazanmaya başlamasıyla olmuştur (Eagleton, 2022). Medeniyet ile kültürün eş anlamlı kullanılması aydınlanma aklının evrenselliğine dayanmaktadır. Bu anlamda medeniyet, siyasi, ekonomik ve teknik bir çerçeveyi işaret etmektedir. Ancak ayırımdan sonra kültür ulusal ve yerel olanı anlatmak için kullanılmıştır (Dellaloğlu, 2020: 22).

J. G. Herder, kültürün felsefi bir terim olarak kullanan ilk filozoftur. Ona göre kültür, toplumların doğal durumlarından çıkıp kendilerine göre yararlı ve doğru bildikleri amaçlara ulaşmak için yaptıkları tüm etkinliklerin sonucu ortaya çıkan ürün ve yaratımların evrensel adı olarak kullanılmıştır. Böylece kültür çoğul bir şekilde, her halk ve toplumun kendilerine özgü kültürlerini de içeren bir kapsamda tanımlanmıştır (Özlem, 2002: 129-130). Kültürün çoğul olarak kabul görmesini yaygınlaştıran bir diğer unsur, özellikle Britanya'daki tarihçilerin tarihsel antropoloji diye tanımlanan bir yaklaşım geliştirmeleriyle olmuştur. Böylece kültür kavramı çoğul olarak ve gittikçe genişleyen bir çerçevede ele alınmaya başlanmıştır (Burke, 2008: 45).

Esasen bir kültürü gerçekten anlamak ve grubun değerlerini ve davranışlarını daha eksiksiz bir şekilde tespit etmek için, genellikle bilinçsiz olan ancak grup üyelerinin nasıl algıladığını, düşündüğünü ve hissettiğini belirleyen temel varsayımları derinlemesine araştırmak gerekmektedir. Bu tür varsayımların kendisi de benimsenen değerler olarak ortaya çıkan öğrenilmiş yanıtlardır aslında. Ancak bir değer bir davranışa yol açtıkça ve bu davranış onu tetikleyen sorunu çözmeye başladıkça, değer yavaş yavaş olayların gerçekte nasıl olduğuna dair temel bir varsayıma dönüşür. Varsayım giderek daha fazla verili kabul edildikçe farkındalıktan çıkmaya başlayacaktır (Spencer-Oatey, 2012: 3).

Weber (2002), kültürel düşünceler ve değerlerin hem toplumun hem de bireylerin eylemlerinin biçimlenmesinde en önemli unsur olduğunu belirtmiştir. Bu yönüyle Marx'ın ekonomi temelli sistem okumasının dışına çıkmakta ve kültür merkezli okumanın ilk örneklerini sergilemektedir. Karl Polanyi de toplumsal felaketlerin öncelikle ekonomik değil, kültürel olduklarını, gelir rakamlarıyla ya da nüfus istatistikleriyle ölçülemeyeceklerini iddia etmiştir (Somers ve Block, 2014: 75-76). Ancak kültür olgusu sanılandan daha karmaşıktır. Kültür her bir topluma özgü, tikel, geçmişte bir yerlerde şekillenmiş, içine girilip çıkılabilen durağan bir aura değildir. Çoğu kültüralist milliyetçi için durum bu kadar basit olsa da kültür çok daha karmaşık bir süreçtir (Özbudun, 2014: 18).

5. Etnomerkezci Yaklaşım ve Kültürel Görecelilik

Kültür olgusunun çoğul bir yapısı olduğu kabul edildikten sonra farklı kültürlerin incelenmesinde bir çeşit kıyas kavramı ortaya çıkmıştır. Özellikle Batılı olmayan toplumlarda saha araştırması yapılırken, onların hayatları çirkin ve kaba bulunmuş, bu insanlara barbarlar ya da vahşiler gibi

isimler takılmıştır. Özellikle Batılı gözlemciler kendi yaşam şartlarını doğal ve gelişmiş kabul ettikleri için diğer toplumları tasvir ederken onları daha aşağı kültürler olarak görmüşleridir. Bu etnomerkezci değerlendirme, ele alınan kültürün biricikliğini ve kendi içindeki değerini iskalayan bir yaklaşım olarak kabul edilmektedir artık. Her toplumun sosyal pratikleri kendi içinde uyum, zarafet ve düzen barındırır (Lavenda ve Schultz, 2021: 51-52).

Bu yaklaşımın oluşmasındaki temel etmen, gözlemleyenin görünümüleri kendi kültürel bagajına uygun olan veya olmayan diye sınıflandırmasından kaynaklanmaktadır (Kabbani, 1993: 9). Bu durum ise kültürler arasında hiyerarşik bir sınıflandırma gibi son derece yanlış bir yaklaşıma yol açabilir. Kültürel görecelik kavramına göre, belirli inanç ve pratikler ait oldukları kültürün bağlamı içinde yorumlanmalıdır. Daha genel anlamıyla, araştırmacılar diğer toplumlara ait kültürlerin değer ve önemi hakkında yargıda bulunmadan önce, bu geleneklerin buldukları kültürde oynadıkları rolü göz önüne almalıdırlar (Lavenda ve Schultz, 2021: 53). Zira farklı bir kültürdeki davranış kalıpları yine o kültüre ait temel değerler ve varsayımlar dizgesi çerçevesinde anlaşılabilir (Wells, 1994).

Modern kültürlerarası araştırmalar genellikle kültüre ilişkin iki bakış açısı arasında bir ayrım yapar: emik ve etik. Emik perspektif, tutum ve davranışların her kültür ve dilde benzersiz olduğunu kabul eder. Emik çalışmalar, genellikle etnografik saha çalışması, gözlemler ve röportajlar gibi nitel yöntemlerden yararlanarak düşünceleri, eylemleri ve anlamlandırmayı tanımlamaya çalışır. Etik perspektif hiçbir farklılık olmadığını, tutum ve davranışların az ya da çok “kültürden bağımsız” olduğunu varsayar (Usunier, 2011).

6. Disiplinlerarası Bir Alanın Doğuşu: Kültürel Çalışmalar

Esasen kültürel çalışmaların ortaya çıkma sürecini seçkinci yaklaşıma bir tepki olarak okumak mümkündür. Zira o güne kadar akademik çevrelerin ele almadığı konular çalışılmış, popüler kültür, etnik kültürler, kitle kültürü, marjinal kültürler gibi konular incelenmiştir. Günümüzde kültürel çalışmalar, beşerî bilimler ve toplum bilimleri alanlarının önemli kuram ve pratiklerini anlatan bir başlık olarak yaygın bir şekilde tanınmakta ve kabul görmektedir (Turner, 2016: 9). Kültürel çalışmalar insanın ve onun etkileşime girdiği her konuyu merkezine almaktadır. Kullandığı metodoloji, ele aldığı konu ve kavramlar, dayandığı temeller çerçevesinde interdisipliner bir karaktere sahiptir. Bu nedenle de sosyal bilimlerin tüm alanlarıyla bir şekilde etkileşim halindedir. Modernizmden postmodernizme, yapısalcılıktan post-yapısalcılığa, Marksizm’den post-Marksizm’e kadar çok geniş bir kuramsal repertuardan faydalanmaktadır. Bunun yanında birçok disiplinden yararlanmakta ve bu disiplinlere önemli katkılar da sunmaktadır (Güngör, 2020). Alanda çalışan araştırmacılar kültürün, sıradan ve sıra dışı toplumsal gruplarca nasıl kullanıldığını ve dönüştürüldüğünü incelemektedir. Ancak bu yapılırken toplumsal gruplar yalnızca tüketici gibi ele alınmamakta, tam tersine yeni değerlerin ve kültürel dillerin üreticileri olarak da değerlendirilmektedir (Bourse ve Yücel, 2021).

Bennett (1998: 28) kültürel çalışmalara dair bazı tanımlama çabalarını şöyle sıralamaktadır:

- Kültürel çalışmalar, kültür ve iktidar ilişkilerini incelemek için farklı disiplinlerden perspektiflerin seçici olarak yararlanılabileceği disiplinler arası bir alandır.
- Kültürel çalışmalar, bir topluluğa birtakım değerlerin, inançların, yeterliliklerin, yaşam rutinlerinin ve alışılmış davranış biçimlerinin aşılmasını sağlayan tüm uygulamalar, kurumlar ve sınıflandırma sistemleriyle ilgilidir.
- Kültürel çalışmaların araştırdığı güç biçimleri çeşitlidir ve cinsiyet, ırk, sınıf, sömürgecilik vb. içerir. Kültürel çalışmalar bu güç biçimleri arasındaki bağlantıları keşfetmeyi ve failer tarafından kullanılabilecek kültür ve güç hakkında düşünme yollarını geliştirmeyi amaçlar.

- Kültürel çalışmalar için başlıca kurumsal alanlar yükseköğrenimdir ve bu nedenle kültürel çalışmalar diğer akademik disiplinler gibidir. Yine de akademi dışında sosyal ve politik hareketlerle, kültür kurumlarındaki çalışanlarla ve kültür yönetimiyle bağlantılar kurulmaya çalışılmaktadır.

Kültürel çalışmalar temel olarak temsil sorunlarına odaklanmaktadır; yani dünyanın sosyal olarak nasıl inşa edildiği ve bireyler için ve bireyler tarafından anlamlı şekillerde nasıl temsil edildiğiyle ilgilenmektedir. Aslında disiplin kültürü merkeze alarak, temsilin anlamlandırıcı pratiklerini incelemeyi öncelikli olarak hedeflemektedir. Bunun için çeşitli bağlamlarda anlamın üretilme tarzlarının araştırılması gerekmektedir. Kültürel temsillerin ve anlamların belli bir fizikselliği de vardır. Yani bu temsiller seslerin, yazıların, nesnelerin, görüntülerin, kitapların, dergilerin, televizyon programlarının içine gömülüdürler. Belirli sosyal bağlamlarda üretilir, hayata geçirilir, kullanılır ve anlaşılırlar (Barker ve Jane, 2016: 8).

Raymond Williams, Richard Hoggart, Stuart Hall ve özellikle Birmingham Çağdaş Kültürel Çalışmalar Merkezi kültürel çalışmalar alanında önemli araştırmalar ortaya koymuştur. Toplumsal süreçleri, pratikleri ve anlamları daha derinlemesine ele almak için, akademik ve entelektüel gündemin dışladığı popüler kültür alanına giren periferide kalmış konuları çalışmışlardır (Turner, 2016: 11). Çünkü gündelik hayat ve sıradan olan, kültürel olarak bireyi ve toplumu açık eden en önemli olgulardır. En açık ve verili olarak görülen rollerin, inşa edilmiş ve öğrenilmiş olduğu, ancak o olgular çalışıldığında ortaya çıkmaktadır (Willis, 1979).

Genellikle kültürel çalışmalar alanının başlangıcı olarak; Richard Hoggart'ın (1958) işçi sınıfını içeriden analiz eden ve onun kitle kültürüyle ilişkisini ele alan *The Uses of Literacy* (Türkçe baskı 2022, *Okuryazarlığın Kullanımları*) ve Raymond Williams'ın (1958) kültür kavramının Sanayi Devrimi'nden itibaren izini süren ve onun evrimini ortaya koyan eseri *Culture and Society 1780-1950* (Türkçe baskı 2021, *Kültür ve Toplum 1780-1950*) ve ilk baskısı 1961 olan *The Long Revolution* kitapları gösterilmektedir. Hoggart ve Williams'ın disipline getirdikleri en önemli yenilik metinsel eleştiri yöntemlerinin edebiyat dışındaki kültürel biçimleri okumada kullanılabileceğini ortaya koymalarıdır (Turner, 2016: 22). Bu araştırmacıların görece ortak noktaları Ortodoks Marksizm'e ve onun kültürü ekonomik altyapının yalın bir yansıması olarak gören kuramsal çerçeveye karşı eleştirel duruşlarıdır (Bourse ve Yücel, 2021).

Raymond Williams (1993), her şeyden önce kültürü çok geniş bir spektrum olarak ele almaktadır. Ona göre kültür birçok özelliğinin yanı sıra bir yaşam biçimidir. Toplumsal yaşamın tüm izdüşümlerini kuşatan birbirinden ayrı birçok disiplinin kullandığı karmaşık bir kavramdır. Richard Hoggart (2022) işçi sınıfını toplumsal olarak analiz ettiği çalışmasında, kamu kültürünün farklı yönleriyle kulüpler, barlar, spor aktiviteleri, dergiler gibi, bireyin özel hayatı arasındaki etkileşimi ortaya koymuştur. Hoggart aile içi şiddet ve mahalle şiddeti gibi unsurlar da bile toplumsal bir yön olduğunun altını çizmiştir. Buradan hareketle Williams ve Hoggart'ın temellerini attıkları sürekli genişleyen ve farklı disiplinlerle daimî bir etkileşim halinde olan kültürel çalışmaların, televizyon, radyo, gazete gibi kültürel mecraları, popüler kültür ürünlerini inceleyerek, kültürü en geniş anlamıyla merkeze almaya çalışan ilk görece disiplin olduğu söylenebilir. 1960'larda Birmingham Üniversitesi'nde Çağdaş Kültürel Çalışmalar Merkezi'nin kurulması kültürel çalışmaların kurumsallaşması yönünde atılan önemli bir adımdır. O zamandan günümüze kültürel çalışmalar entelektüel temelinin ve yayılma kapsamını genişletmiştir. ABD, Avustralya, Afrika, Asya, Latin Amerika ve Avrupa'da çok çeşitli konuları inceleyen ve kültürel çalışmalar disiplinine katkı sağlayan birçok araştırmacı vardır (Barker ve Jane, 2016: 6).

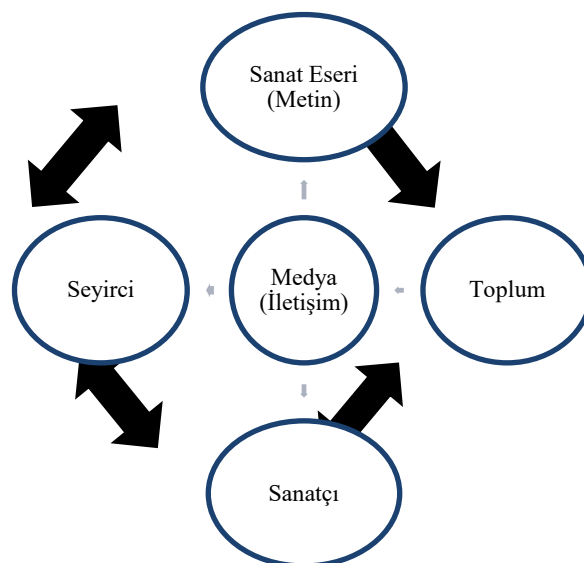
Jameson'a (1993) göre kültürel çalışmalar kavramı sadece içerik açısından değil, sınırlarının genişliğinden de anlaşılacağı üzere diğer disiplinlerden doğmuştur. Dolayısıyla alanın tanımlanabilmesi için onun diğer disiplinlerle olan ilişkisine de bakmak gerekmektedir. Burada Ferdinand de Saussure'un (2014) dil kuramının kültürel çalışmaların teorik altyapısının gelişmesinde son derece etkili olduğu söylenebilir. Saussure kelime ile onun taşıdığı anlam arasındaki ilişkinin

gelişigüzel, keyfi bir inşa sürecinin sonucu olduğunu iddia etmiştir. Kullanılan dil kültürel, dolayısıyla ondan doğan anlam da kültürel olacaktır. Kısaca gerçekliği anlamlandırmak için kullandığımız en önemli enstrüman kültürel olunca, gerçeklik de kaçınılmaz bir biçimde görelî hale gelecektir. Böylece her kültürün gerçekliği anlamlandırma biçimi farklı olacaktır.

Saussure dile, doğru ya da yanlış ifadelerle ilişkin kural ve düzenlemeler açısından değil, insanların onu gerçekte nasıl kullandığı açısından bakılması gerektiğine dair görüşleriyle, alt birimler arasındaki ilişkileri analiz ederek bir kültürdeki anlamı ortaya çıkaran yapısalcılığın kurucuları arasında yer almıştır. Kültürel bir inşa süreci olan dilin insanın her eylemine, duygusuna ve deneyimine nüfuz ettiğini ortaya koymuştur (Muhammadi, 2016). Böylece farklı kültürlerin farklı dil sistemleri kullanmakla kalmadığı, aynı zamanda bu farklı sistemler yüzünden farklı anlam dünyalarında yaşadıkları görüşü de ortaya çıkmıştır. Saussure'un kuramının en büyük katkısı dil ve kültürü doğrudan birbiriyle ilişkilendirmiş olmasıdır. Ancak Saussure daha da ileri giderek, dilbilim alanının dışına çıkarak dilsel sistemi yapılandıran ilkelerin; imgeler, jestler, davranışlar gibi diğer iletişim sistemlerinin düzenlenmesinde de etkili olacağını iddia etmiştir (Turner, 2016: 26). Kültürel çalışmalar, kültürü anlamak için, bir anlamlandırma sistemi olarak dilde anlamın sembolik olarak nasıl üretildiğini keşfetmemiz gerektiğini iddia etmektedir. Burada göstergebilimin de kültürel çalışmaların kullandığı bir metodoloji olduğunu belirtmek gerekmektedir. Göstergebilim alana dilsel olmayan göstergelerin çözümlenmesi için bir terminoloji ve kavramsal çerçeve sunmaktadır. Göstergebilimin okura verdiği etken konum kültürel çalışmalara önemli bir temel sunmaktadır. Özellikle Eco'nun (2019) Açık Yapıt adlı eseri bu konudaki öncü metinlerdendir. Eco sanat yapıtının sonsuz derecede, onu okuyan kadar farklı yorumu olduğunu iddia etmiştir. Bir metin içindeki anlamlar örtüktür ve metin okuyucusu olmadan tamamlanmamış bir nesnedir.

Kültürel çalışmalarla ilgili en önemi disiplinin edebiyat olduğu söylenebilir. Kültürel çalışmalar sanat ve edebiyatla ilgilendiğinde, metni sadece kendine içrek yapısıyla ele almaz, o metin aracılığıyla bireyi, toplumu, ulusu, insanlığı oluşturan temel izleklerin peşine düşer. Metnin yazılma, çoğaltılma, dağıtımına girme, okunma ve alımlanma süreçlerinde yaşananlarla, metnin içinden çıktığı kültürle girdiği etkileşimle ilgilenir (Wang, 2013). Bu bakış açısı metni onu üreten sanatçıdan çok, onun üretildiği ve alımlandığı bir dönemle bağlantılandırmaktadır.

Berger'in (2014: 24) metin, toplum ve sanatçı ilişkisini ele aldığı ve merkezinde iletişim ve medyanın olduğu ilişkiler şeması bu konuda aydınlatıcıdır.



Şekil 1. Kültür İlişkiler Şeması

Medyayı klasik anlamda bir mecra olarak düşünmemek, onu daha çok bir iletişim formu olarak ele almak daha doğru olacaktır. Sanatçının yaratımını ortaya koyduğu eser, birçok etkileşimden oluşmakta, dağıtımına çıkıp tüketilme sürecinde de bu etkileşim devam etmektedir. Lotman'a (1977: 23) göre sanat bilgiyi muhafaza etmenin ve ötekine aktarmanın en ekonomik yoludur. Onun verdiği örnekten gidersek bir Çehov öyküsüyle herhangi bir psikoloji ders kitabı karşılaştırıldığı zaman Lotman'ın ne demek istediği daha kolay anlaşılacaktır. Üstelik metin her okuyucu için farklı bir anlam ya da aynı okuyucu için farklı zamanlarda farklı bir anlam ifade edecektir.

Kültürel çalışmalar birey-kültür etkileşimine de post Marksist bir perspektiften yaklaşmaktadır. Özellikle Althusser ve Lacan'ın bireycilik eleştirisi kültürel çalışmalar alanına farklı perspektifler açmıştır. Althusser'e göre bilinçdışımız ideoloji içinde biçimlenmektedir. Bundan dolayı benliğimiz aslında toplumsal olarak üretilmiştir. Birey, toplumsal kimliğini kurarken dil ve ideolojinin talimatlarına yaslanmaktadır. Lacan bu kavrayışı daha da ileri götürerek, bilinçdışının da bir gösterge sistemi olup dil gibi yapılandığını iddia etmiştir. Dolayısıyla bilinçdışı da kültür tarafından üretilmektedir. Ona göre insanlar kültürel süreçlerin yazarları değil öznelidir (Turner, 2016: 37).

Kültürel çalışmalar, yapısalcılık, göstergebilim, post Marksist literatür, bir temsil biçimi olarak sanat, metin okumaları gibi çok çeşitli kaynaklardan beslenmektedir. Kimi zaman kültürel kodları deşifre etmek için bir dizi metinden yola çıkılır, odağa salt metni alınmakta, kimi zaman ise metinlerin üretildiği ve tüketildiği tarihsel, politik, ekonomik ya da sosyal bağlam metinle birlikte okunmaktadır.

7. Yönetim Disiplini ve Kültürel Çalışmalar

Yönetim disiplininin tarihsel gelişimine bakıldığında, eklektik bir yapıya sahip olduğu görülecektir. Çeşitli disiplinlerden birçok kavram ve yöntem zaman içinde yönetim disiplinine girmiştir. Esasen yönetim kavramının tarihinin insanlık tarihi kadar eski olduğunu söylemek mümkündür. İnsanlar gruplar halinde yaşamaya başladıklarından itibaren iç ve dış güvenlik kaygılarından dolayı belirli yönetim organizasyonları oluşturmuşlardır. Yönetim bir anlamda toplumsal yaşamın vazgeçilmez bir parçası olmuştur. Böylece ilk devlet yönetimi uygulamaları ortaya çıkmıştır (Mintzberg, 1973). Daha sonra büyükten küçüğe her türlü örgütsel yapının yönetilmesi gerekliliği, formel yapıların daha alt organizasyonlara yayılması sonucunu doğurmuştur.

Kültür olgusu başlangıçta antropologların özel ilgi alanına giren bir kavramken, yönetim alanında insanın öneminin ortaya çıkmasıyla birlikte haklı olarak giderek yönetim disiplininde de yer almaya başlamıştır. Antropolojiden yönetime doğru gidildiğinde, kültüre yıllar geçtikçe çeşitli ilişkisel biçimler (Durkheim, 2023; Parsons, 2022), belirli ihtiyaçların karşılanması olarak (Malinowski, 2020), ya da sosyal rehberlik veya simgeleştirme (Mead, 2022) işlevleri verilmiştir. Ekonomi ve kültürün toplumsal yaşamın birbiriyle ilişkili boyutları olduğu gerçeğinden hareketle, 80'li yıllardan itibaren kültür kavramı yönetim içinde ele alınmakta ve işlenmektedir. Böylece antropolojik kültür kavramı, yönetim alanında yeniden yorumlanarak örgütsel kültür olgusuna dönüşmüştür.

Yönetim alanında kültür olgusundan bahsedilirken daha çok Pettigrew'in (1979) makalesine atıf yapılsa da esasen kültür olgusunun yönetim biliminin radarına girmesi çok daha öncedir. Hawthorne araştırmaları, Whyte'in (1943, 1948) Boston'daki bir gecekondu mahallesi ve restoran endüstrisine ilişkin çalışması, Gardner'in (1945) örgütlere kültürel bir bakış açısı uygulayan ders kitabı, Selznick'in (1957) örgütsel karakter kavramı ve kurumsalcı okuldan diğer çalışmalar, Clark'ın (1970, 1972) bir üniversitenin tarihsel gelişiminde örgütsel destanların önemi üzerine araştırması ve Turner'ın (1971) mikro kültürler olarak örgütler hakkındaki kitabı kültürün çok önceden farklı araştırmacılar tarafından yönetim disiplinine girdiğinin kanıtıdır (Ehrhart vd., 2014).

Özellikle Japon şirketlerinin 1970'li ve 1980'li yıllarda ABD ekonomisinin durgunluğu karşısında elde ettiği ekonomik başarılarından büyük ölçüde etkilenen örgüt kültürü kavramı, örgüt ve yönetim çalışmaları alanında önemli bir paradigma değişimine işaret etmiştir. Bu dönem, kültürel

faktörlerin ürün kalitesini, çalışan bağlılığını ve örgütün ekonomik performansını nasıl önemli ölçüde artırabileceğine dair yoğun bir ilgiyi beraberinde getirmiştir. Özellikle bu konuları vurgulayan “güçlü” örgüt kültürü kavramı vurgulanmaya başlanmıştır. Bilim insanları, mitleri, ritüelleri ve temel değerleri bünyesinde barındıran bu tür kültürlerin, faydalı duygu ve değerleri aşılama için yönetim tarafından kasıtlı olarak şekillendirilebileceğini veya "manipüle edilebileceğini", kültür kavramını salt estetiğin ötesine taşıyarak bir örgütün daha derin değerlerini ve uygulamalarını kapsayacak şekilde genişletilebileceğini savunmuşlardır. Bu yönetsel bakış açısı, kültürü yönetilmesi gereken bir değişken olarak değil, örgütsel çalışmalarda yeni bir paradigmanın kök metaforu olarak gören akademik ilgideki artışla paralellik göstermiştir (Alvesson vd., 2017).

Özellikle kültür ve kültürel çalışmaların, örgüt düzeyindeki ilk uygulama girişimlerine ciddi eleştiriler de gelmiştir. Örneğin Turner’ın (1986) “pop kültür büyücüleri” ya da “düzenbazlar” olarak adlandırdığı, Batı ülkelerindeki örgüt performansını yalnızca semboller, mitler ve kostümler ve geleneklerle oynayarak ve Japon iş başarısını taklit ederek arttırdıklarını iddia eden araştırmacı ve danışmanları indirgemeci yaklaşımları için eleştirilmiştir. Ona göre bu tür girişimler geçici eğilimlere odaklanmaktadır ve sağlam bir teoriden yoksundur. Bununla birlikte, bazı bilim insanları da yönetim çıkarları tarafından tuzağa düşürülmüş, kültürü yönetim tarafından kontrol edilen ve kullanılan bir varlık olarak tanıtmışlardır. Bu perspektif, örgüt içinde homojenize olarak ele alınan, manipüle edilebilir bir kolektif bilinç olarak kültüre aşırı vurgu yapılmasına yol açmıştır. Bu durumun en önemli sebeplerinden biri olarak da kültür olgusunu sadece tek bir antropolojik gelenekten; yapısal işlevselcilik geleneğinden ödünç alarak, kültürel teorilerin çeşitliliğini göz ardı eden örgüt teorisyenleri gösterilebilir (Meek, 1988). Bu eleştiri, örgüt kültürü konusunda daha bütünsel ve derinlemesine bir anlayışa ulaşmak için teorik çerçevenin genişletilmesi gerekliliğini vurgulamaktadır.

Birçok araştırmacıya göre, çağdaş toplumlar artık kültür toplumları haline gelmiştir (During, 2005: 14). Kültürel çalışmalar çoğunlukla modern sanayileşmiş ekonomiler ve kapitalist sistemle örgütlenmiş medya kültürleriyle ilgilidir. Burada temsiller kâr amacı güden örgütler tarafından üretilmektedir. Bu bağlamda kültürel çalışmalar, anlamlandırma pratiklerine odaklanmanın yanı sıra bunları ekonomi politikle bağlantılandırmaya çalışmaktadır. Dolayısıyla disiplin, güç ilişkileri, ekonomik ve sosyal kaynakların dağıtımıyla doğrudan ilgilenmektedir (Barker ve Jane, 2016: 9). Buradan bireyin tüketim edimiyle sosyal etkileşim sürecine girişinin hikâyesi de okunabilmektedir. Zira tüketim, uzun bir süredir kimliğin bir göstergesi olarak görülmeye başlanmıştır. Tüketilen hizmet ve mallar kimlik ve yaşam tarzının göstergeleridir ve tüketim, gerçek alışveriş eyleminden önce başlar; önce metanın göstergelerinin tüketilmesiyle başlamaktadır.

Kültürel çalışmalar, önsel olarak hazırlanmış bir kurama dayanarak pratiği açıklama iddiasındaki her yaklaşımı baştan reddeder, bu tavır sosyal bilimler için yeni bir yaklaşımın kapısını aralama potansiyeli taşımaktadır. Araştırmacı önce eylemi anlayabilmek için bunun neden böyle olduğunu ayrıntılarıyla betimleyecek, bu durumda edimin pratikler düzeyindeki bağlamla ilişkisinin önemini ortaya çıkaracaktır. Bu yöntembilimsel tutum sadece araştırma konusunun oluşturulmasını değil, aynı zamanda sorulacak soru türlerini de tümüyle değiştirecektir (Bourse ve Yücel, 2021: 12). Burada bireyin edime yüklediği anlam, o anlamın üretildiği bağlam öne çıkacaktır. Kültürel çalışmalar, kültürleri durağan, sınırlı, istikrarlı ve ayrık varlıklar olarak değil, sürekli etkileşim halinde olan, değişen uygulama ve süreç kümeleri olarak görmektedir.

Bu yaklaşım yönetimin evrenselliği olgusunun açmazlarını da ortaya çıkarma ve bunu aşma noktasında sağlam dayanaklar sunmaktadır. Bütünleşmiş bir yönetim kuramı iddiası peşinden elbette evrensellik olgusunu getirmektedir. Burada yönetim olgusunun tarihselliği göz ardı edilmektedir. Bu konuda ilk önemli soru, yönetimde evrensel geçerliliği olan ve her yerde geçerli olacak "en iyi uygulamaların" olup olmadığı (evrenselcilik) veya belirli kültürlerdeki ve diğer bağlamsal faktörlerdeki farklılıkların bunu imkânsız kılıp kılmadığıdır. Diğer bir husus ise örgüt içindeki bireylerin değer, tutum ve davranışlarını belirli amaçlara doğru kanalize etmenin nasıl yapılacağı konusudur. Toplumsal ve daha küçük düzeyde örgütsel işbölümü kavramı bir yandan verimliliği

artırsa da diğer yandan da yabancılaşma denilen olguyu beslemektedir. Burada örgütlerdeki çalışanların tutum ve davranışlarına yön veren kişilik ve gereksinme gibi olguların önemi ortaya çıkmaktadır. Bu olgular ise büyük oranda bireyin çevresiyle kurduğu etkileşim sonucu belirlenmektedir. Tam da burada toplumsal ve kültürel ortam belirleyici olmaktadır. Buradan hareketle genel ve bütünleşmiş bir kuramdan söz etmenin ne kadar gerçekçi olacağı sorusu önemlidir (Pudelko, 2006; Ehrhart vd., 2014).

Kültürel çalışmalar yönetim açısından tüm bu sorulara daha gerçekçi yanıtlar verme potansiyeline sahiptir. Zira hem kültürel üretimlerin göstergebilimsel bir kavranışını, hem kitle toplumlarının sosyolojik bir incelemesini hem de toplumsal egemenlik üzerine antropolojik yaklaşımlarını benimseyen kültürel çalışmalar, yönetim olgusunun kültürle kurduğu ilişkiye farklı bakış açıları kazandıracaktır. Bunun yanında, sosyoloji, tarih, dilbilim, antropoloji gibi disiplinlerin kesişmesi yönetim disiplinine farklı araştırma konuları için yeni ilhamlar verecektir. Zira kültürel çalışmalar araştırma nesnesi olan kültürel çeşitliliği ve farklılığı bir anlamda disiplinleri birleştirerek yorumlamaktadır. Akademik disiplinler aslında modernliğin alametifarikası olarak kabul edilen alanların ayrışması ilkesine göre yapılanmıştır. Kültürel çalışmalar o alanların sanıldığı kadar birbirinden ayrı olmadığı ilkesine göre hareket etmektedir (Dellaloğlu, 2020).

Kültürel çalışmaların, özellikle popüler kültür çalışmalarında fazlasıyla açığa çıkan bir başka özgün yönü, okuma ve yorumlama ediminde bağlamın önemini vurgulamasıdır. Bağlamaştırma vurgusu kaçınılmaz bir biçimde kültürü yorumlamaya politik bir perspektif de katmaktadır (Bourse ve Yücel, 2021:11). Bağlam yönetim çalışmalarında üzerinde durulması gereken önemli hususların başında gelmektedir. Zira yönetim disiplininin tarihsel gelişimine bakıldığında, vurgu daha çok en iyi yöntemin bulunması üzerine kuruludur (Booth ve Rowlinson, 2006; Cummings vd., 2017). Ancak en iyi yöntem her zaman ve her yerde uygulanabilir bir olgu değildir. Sonuçlar kültürden kültüre farklılaşacak, hatta aynı kültürün farklı alt kültürlerinde farklı sonuçlar ortaya çıkacaktır. Dellaloğlu (2020) günümüzü tanımlarken post-kültür terimini kullanmaktadır. Bu post-kültür çağının temel mecrası ise sosyal medyadır. Kültürün karmaşık yapısını, artık günümüzde ne popüler kültür ne kitle kültürü ne de kültür endüstrisi gibi tanımlamalar kavramsallaştırmaya yetmektedir. Bu durumda kültürel çalışmaların önemi artmaktadır. Kültürlerin etkileşimsel yoğunluklarının arttığı günümüzde, göçle de birlikte birçok kimlikli yer değiştirme yaşanmaktadır. Stuart Hall bu çoklu kültürel etkileşimi karmalaşma (hybridation) kavramıyla tanımlamıştır. Evrensel kültür akışları, etnik, medyatik, teknik, finansal ya da ideolojik gibi birçok nedenden yaşanmaktadır (Bourse ve Yücel, 2021). Örgütler birbirinden farklı yorum kodlarının olduğu bu kültürel çeşitlilik içinde rekabet etmektedirler. Bir yönüyle avantaj olabilecek bu durum, başka bir yönüyle bir çıkmaz sokak bile olabilir.

8. Sonuç

Yönetim kavramının bilim disiplini olarak çok yeni, ancak bir olgu olarak insanlık tarihi kadar eski olduğu söylenebilir. Yönetim disiplini de kültürel çalışmalar gibi, modern dünyada bilmenin çoklu yolları ve gerçeğin çok anlamlı doğası hakkında kültürü merkeze alarak bir şeyler söyleyebilir (Dyll ve Tomaselli, 2023). Zira 21. yüzyılın tutarlı olmayan dünyasında örgütler için ayakta kalabilmek her geçen gün daha zor bir hale gelmektedir.

Genel olarak sosyal bilimlerde, özel olarak yönetim bilminde bilgi üretimi dilin kullanımına bağlıdır. Dilin kullanımı, araştırma tasarımı, sonuçların analizi ve varılan sonuçların yorumlanması noktasında hayatidir. Çalışmanın merkezindeki mevcut kültür, o kültürü doğuran dilden bağımsız değerlendirilemez. Kelimelerin sadece kültürler arasında değil aynı zamanda kültürler içinde de farklı anlamlara sahip olabileceği gerçeğiyle başa çıkmak için göstergebilim alanından yardım alınabilir. Yönetim disiplininin bu alanlara daha fazla kayması kültürel çalışmalarla irtibatının gelişmesiyle artacaktır.

Kültür, özellikle post-Marksist kuramcılar nezdinde daha çok negatif yönü ağır basan bir kavramdır. Buradaki literatür onu hep iktidar ve hegemonya kavramıyla koşut düşünme eğilimindedir (Dellaloğlu, 2020). Yönetim literatüründe ise kültüre genelde işlevsel bir bakış açısıyla yaklaşım ve ona görece kolayca anlaşılabilir edilmeye çalışılmıştır (Dyll ve Tomaselli, 2023). Onun strateji ve yapıyla uyumu üzerinde durulmuş (Schein, 2004), kültürün yönetici tarafından akıllıca manipüle edilebileceği, liderlerin değerleri değiştirilerek çalışanları firmanın stratejik hedefleri doğrultusunda yönlendirebileceği düşünülmüştür (Casson, 1991). Ancak kültür olgusu son derece kompleks ve sanıldan daha dinamik bir kavramdır (Lavenda ve Schultz, 2021), dolayısıyla kimi zaman bir direniş kimi zamansa politik bir uzlaşma aracıdır. Yönetim biliminin kültüre ve onun alımlanma sürecine daha dinamik ve etken bir şekilde yaklaşması, kültürü çoklu bir perspektiften değerlendirmesine imkân sağlayacaktır. Bu da örgütler için işlevsel boyutta rekabet avantajı sağlamanın yanı sıra, belki de daha kolektif düzeyde daha yaşanılabilir bir sistem yaratmak için fırsat da sunabilecektir.

Kültürel çalışmaların interdisipliner bir alan olarak mevcut akademik örgütlenmeyi aşan ve belki de dönüştüren bir yanı mevcuttur. Bu durumun özellikle Türkiye'deki yönetim çalışmalarına farklı disiplinlerden yararlanma noktasında ilham verme potansiyeli yüksektir. Günümüzde bilginin çoklu yapısı disiplinlerarası etkileşimi zorunlu kılmaktadır. Kültürel çalışmalar ortaya çıkışından itibaren melez bir alandır ve bunun da avantajını sonuna kadar kullanmıştır. Ortodoks Marksist yaklaşıma bir tepki olarak da okunabilecek kültürel çalışmalar, sistemin sadece ekonomiye indirgenmesine karşıdır. Özellikle kurucuları, kültürün önemini ortaya koyarak anlam üretimi örüntülerinin yalnızca ekonomik belirlenimcilikle açıklanmasına itiraz etmiştir. Örgütler geliştirdikleri sosyal politikalarla da kültürü merkeze alarak bu yaklaşımı kendi alanlarında kullanabilirler.

Kültürel çalışmalar son kertede, bireylerin tercihlerinde ve sosyal hayatın içinde kendilerine göre bilinçle hareket ettiklerini savunmaktadır. Toplum edilgen bireylerden oluşmaz. Gündelik pratiğin içinde bazen bir uzlaşma bazen bir direniş vardır (Turner, 2016). İnsanı merkeze alan bir disiplin olan yönetim olgusu nesnesini daha iyi tanımak istiyorsa kültürel eylem pratiklerini merkeze alan çalışmalara daha fazla alan açmak zorundadır. Yönetim disiplini içinde kültürün ve kültürel çeşitliliğin yorumlaması hakkındaki çalışmaların artması alana yeni perspektifler kazandıracaktır.

Kaynaklar

- Alvesson, M., Kärreman, D. ve Ybema, S. (2017). Studying culture in organizations: Not taking for granted the taken-for-granted. A, Armstrong, S.J. ve Lounsbury, M. (Ed.), *The Oxford Book of Management* içinde (s.103–126). Oxford University Press.
- Ashton, T. S. (1997). *The industrial revolution 1760-1830*. Oxford University Press.
- Aslan, H. (2007). Kültür kavramının tarihsel gelişimi. *Folklor Edebiyat Dergisi*, 13(52), 93-102.
- Barker, C. ve Jane, E. A. (2016). *Cultural studies theory and practice*. Sage.
- Bauman, Z. (2015). *Akışkan modern dünyada kültür*. (Çev. İ. Çapçioğlu ve F. Ömek). Atıf Yayınları.
- Bennett, T. (1998). *Culture: a reformer's science*. Sage.
- Berger, A. A. (2014). *Kültür eleştirisi*. (Çev. Ö. Emir). Pinhan Yayıncılık.
- Booth, C. ve Rowlinson, M. (2006). Management and organizational history: prospects. *Management and Organizational History*, 1(1), 5-30. <https://doi.org/10.1177/1744935906060627>
- Bourse, M. ve Yücel, H. (2021). *Kültürel çalışmaları anlamak*. (Çev. H. Yücel). İletişim Yayınları.
- Bruce, K. (2006). Henry S. Dennison, Elton Mayo, and human relations historiography. *Management and Organizational History*, 1(2), 177-199. <https://doi.org/10.1177/1744935906064095>
- Bruce, K. ve Nyland, C. (2011). Elton Mayo and the deification of human relations. *Organization studies*, 32(3), 383-405. <https://doi.org/10.1177/0170840610397>
- Burke, P. (2008). *Kültür tarihi*. (Çev. M. Tunçay). Bilgi Üniversitesi Yayınları.

- Casson, M. (1991). *The economics of business culture: Game theory, transaction costs, and economic performance*. Oxford University Press.
- Cummings, S. ve Bridgman, T. (2011). The relevant past: Why the history of management should be critical for our future. *Academy of Management Learning and Education*, 10(1), 77-93. <https://doi.org/10.5465/amle.10.1.zqr77>
- Cummings, S., Bridgman, T., Hassard, J. ve Rowlinson, M. (2017). *A new history of management*. Cambridge University Press.
- Dellaloğlu, B. (2020). *Poetik ve politik*. Timaş Yayınları.
- During, S. (2005). *Cultural studies: a critical introduction*. Routledge.
- Durkheim, E. (2023). *Toplumsal işbölümü*. (Çev. Ö. Ozankaya). Cem Yayınevi
- Dyck, B. ve Neubert, M. (2008). *Management: Current practices and new directions*. MA: Cengage Learning.
- Dyll, L. ve Tomaselli, K. G. (2023). Rapid communication: Critical management studies/cultural studies. *Critical Arts*, 37 (5), 108-110. <https://doi.org/10.1080/02560046.2024.2305829>
- Eagleton, T. (2022) *Kültür yorumları*. (Çev. Ö. Çelik). Ayrıntı Yayınları.
- Eco, U. (2019). *Açık yapıt*. (Çev. T. Esmer). Can Yayınları.
- Ehrhart, M. G., Schneider, B. ve Macey, W. H. (2014). *Organizational climate and culture: An introduction to theory, research, and practice*. Routledge,
- Fells, M. J. (2000). Fayol stands the test of time. *Journal of Management History*, 6(8), 345-360. <https://doi.org/10.1108/13552520010359379>
- Güngör, N. (2020). Kültürel çalışmalar ve Türkiye serüveni. *TRTakademi*, 5 (10), 514-534. <https://dergipark.org.tr/pub/trta/issue/56639/740221>
- Hoggart, R. (2022). *Okuryazarlığın kullanımları*. (Çev. L. Ünsaldı). Heretik Yayınları.
- Jahoda, G. (2012). Critical reflections on some recent definitions of “culture.” *Culture and Psychology*, 18, 289–303. <https://doi.org/10.1177/1354067X12446229>
- Jameson, F. (1993). On “cultural studies.” *Social Text*, 34, 17–52. <https://doi.org/10.2307/466353>
- Kabbani, R. (1993). *Avrupa'nın doğu imajı*. (Çev. S. Tuncer). Bağlam Yayıncılık
- Kroeber, A. L. ve C. Kluckhohn (1952). *Culture: A critical review of concepts and definitions*. Peabody Museum Press.
- Lavenda R. H. ve Schultz, E. A. (2021). *Kültürel antropoloji*. (Çev. D. İşler ve O. Hayırlı). Doğu Batı Yayınları.
- Lotman, J.M. (1977). *The structure of the artistic text*. University of Michigan.
- MacRae, D. G. (1974). *Weber*. Fontana.
- Malinowski, B. (2020). *Bilimsel bir bilgi teorisi*. (Çev. S. Özkal). Kabalıcı Yayınevi
- Marshev, V. I. (2021). *History of management thought: genesis and development from ancient origins to the present day*. Springer Nature.
- Mead, G. H. (2022). *Sosyal davranışçılık üzerine seçilmiş eserler 1896-1929*. (Çev. H. Güven). Kabalıcı Yayınevi.
- Meek, V. L. (1988). Organizational culture: Origins and weaknesses. *Organization studies*, 9(4), 453-473. <https://doi.org/10.1177/017084068800900401>
- Mintzberg, H. (1973). *The nature of managerial work*. Harper and Row Publisher.
- Muhammadi, T. A. (2016). Saussurian structuralism in linguistics. *Journal of Literature, Languages and Linguistics*, 20, 27-31. <https://core.ac.uk/download/pdf/234693195.pdf>
- Özbudun, S. (2014). *Sınıf kültür kimlik*. Ütopya Yayınevi.
- Özlem, D. (2002). *Felsefe yazıları*. İnkılap Yayınları.
- Parker, L. D. ve Ritson, P. A. (2005). Revisiting Fayol: anticipating contemporary management. *British journal of management*, 16(3), 175-194. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2005.00453.x>
- Parsons, T. (2022). *Toplumsal eylemin yapısı*. (N. Nirven ve A. Bölükbaşı). Ketebe Yayınevi.
- Paxton, J. (2012). Mr. Taylor, mr. Ford, and the advent of high-volume mass production: 1900-1912. *Economics and Business Journal*, 4(1), 74-90. <https://nebeconandbus.org/journal/EBJIP2012Paxton.pdf>

- Pettigrew, A. M. (1979). On studying organizational cultures. *Administrative Science Quarterly*, 24 (4): 570-581. <http://www.jstor.org/stable/2392363>
- Pindur, W., Rogers, S. E. ve Suk Kim, P. (1995). The history of management: a global perspective. *Journal of management history*, 1(1), 59-77. <https://doi.org/10.1108/13552529510082831>
- Pudelko, M. (2006). Universalities, particularities, and singularities in cross-national management research. *International Studies of Management and Organization*, 36(4):9-37. <https://doi.org/10.2753/IMO0020-8825360401>
- Saussure, F. (2014). *Genel dilbilim yazıları*. (Çev. Ş. Karakoç). İthaki Yayınları.
- Schein, E. (2004). *Organizational culture and leadership*. Jossey-Bass.
- Sennett, R. (2017). *Yeni kapitalizmin kültürü*. (Çev. A. Onacak). Ayrıntı Yayınları.
- Somers, M. R. ve Block, F. (2014). Ekonomist yanılığının ötesi: Karl Polanyi'nin holistik toplum bilimi. T. Skocpol (Ed.), *Tarihsel Sosyoloji* içinde (s. 52-93). Tarih Vakfı Yayınları.
- Spencer-Oatey, H. (2012) What is culture? A compilation of quotations. GlobalPAD Core Concepts. https://warwick.ac.uk/fac/soc/al/globalpadrip/openhouse/interculturalskills_old/core_concept_compilations/global_pad_-_what_is_culture.pdf Erişim Tarihi: 01.03.2023.
- Turner, B. A. (1986). Sociological aspects of organizational symbolism. *Organization studies*, 7(2), 101-115. <https://doi.org/10.1177/01708406860070>
- Turner, G. (2016) *İngiliz kültürel çalışmaları*. (Çev. D. Özçetin ve B. Özçetin). Heretik.
- Usunier, J. C. (2011) Language as a resource to access cross-cultural equivalence in quantitative management research. *Journal of World Business*, 46(3), 314-319. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2010.07.002>
- Wang, N. (2013). On world literatures, comparative literature, and (comparative) cultural studies. *CLCWeb: Comparative Literature and Culture*, 15 (5), 2-9. <https://doi.org/10.7771/1481-4374.2336>
- Weber, M. (2002). *Sosyoloji yazıları*. (Çev. T. Parla). İletişim Yayınları.
- Wells, C. (1994). *İnsan ve dünyası*. (Çev. B. Güvenç). Remzi Kitabevi.
- Williams, R. (1993). *Kültür*. (Çev. E. Başer). Ayrıntı Yayınları.
- Williams, R. (2021). *Kültür ve toplum (1780-1950)*. (Çev. U. Kocabaşoğlu). İletişim Yayınları.
- Willis, P. (1979). Shop-floor culture, masculinity and the wage form. J. Clarke, C. Critcher, ve R. Johnson (eds.), *Working class culture* (s. 185–198). London: Hutchinson.
- Wilson, J.M. (2015). Ford's development and use of the assembly line, 1908-1927. Bowden and Lamond (Ed.), *Management History. It's Global Past and Present* içinde (s. 71-92). Information Age, Publishing, Inc.
- Witzel, M. (2012). *A History of management thought*. Routledge.



The Impact of Exaggerated and Deceptive Influencer Advertising and Influencer Attractiveness on Consumer Purchase Intentions



Abartılı ve Aldatıcı Influencer Reklamlarının ve Influencer Çekiciliğinin Tüketici Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi

<https://doi.org/10.25204/iktisad.1480293>

İlknur AYAR*

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
08.05.2024

Accepted:
16.10.2024

© 2024 JEBUPOR
All rights reserved.



Influencer marketing is a growing trend where companies hire social media influencers to promote their brands through paid content. Influencers create engaging posts and interact with their followers to share personal experiences. However, consumers have expressed concerns about the potential negative effects of these promotions. Focusing on the negative aspects of influencer marketing, this study illustrates how followers perceive the misleading techniques used by influencers. This research aims to see how influencer appeal affects consumers' purchase intentions in exaggerated advertising generated by influencers. The data was gathered through an online survey. Three hundred eighty-eight valid responses were received from active Instagram users. SPSS and AMOS programs were utilized to assess the data and examine hypotheses. This study finds that deceptive adverts made by influencers negatively affect their attractiveness and significantly reduce purchase intentions. In contrast, exaggerated advertisements do not affect purchase intention. As expected, influencers' attractiveness is positively related to purchase intention. These findings emphasise the importance of ethical advertising practices in influencer campaigns.

Keywords: Influencer marketing, purchase intention, deceptive ads., consumer behaviors.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
08.05.2024

Kabul Tarihi:
16.10.2024

© 2024 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Influencer pazarlaması, şirketlerin ücretli içerik yoluyla markalarını tanıtmaları için sosyal medya influencer'larını işe aldıkları ve giderek büyüyen bir trenddir. Influencer'lar ilgi çekici paylaşımlar yaratmakta ve kişisel deneyimlerini paylaşmak için takipçileriyle etkileşime geçmektedir. Ancak tüketiciler bu promosyonların potansiyel olumsuz etkileri konusunda endişelerini dile getirmektedir. Influencer pazarlamasının olumsuz yönlerine odaklanan bu çalışma, takipçilerin influencerların yanıltıcı tekniklerini nasıl algıladıklarını göstermektedir. Çalışmanın amacı, influencerlar tarafından oluşturulan abartılı reklamlarda influencer çekiciliğinin müşterilerin satın alma niyetlerini nasıl etkilediğini öğrenmektir. Veriler çevrimiçi bir anket ile elde edilmiştir. Ankete aktif Instagram kullanıcılarından 388 geçerli yanıt gelmiştir. Veriler SPSS ve AMOS yazılımları ile değerlendirilmiştir. Bu çalışma, influencerlar tarafından yapılan aldatıcı reklamların çekiciliklerini olumsuz etkilediğini ve satın alma niyetlerini önemli ölçüde azalttığını ortaya koymaktadır. Buna karşın, abartılı reklamlar satın alma niyetini etkilememektedir. Beklendiği üzere, influencer'ların çekiciliği satın alma niyeti ile pozitif yönde bağlantılıdır. Bu bulgular, influencer kampanyalarında etik reklam uygulamalarının önemini vurgulamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Influencer pazarlaması, satın alma niyeti, aldatıcı reklamlar, tüketici davranışları.

Atıf / to Cite (APA): Ayar, İ. (2024). The impact of exaggerated and deceptive influencer advertising and influencer attractiveness on consumer purchase intentions. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 9(25), 837-853. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1480293>

1. Introduction

An influencer is defined as an individual who produces content that is perceived as interesting, gains a considerable following on social media, and uses that following to influence the opinions of their followers. This is achieved by the posting of content on social media platforms such as Twitter, YouTube, and Instagram. Influencer marketing is defined as the activities carried out on social media by influencers who include brand-related content in their posts in return for various types of direct/indirect monetary remuneration and establish an interactive, reciprocal relationship with their followers (Campbell and Farrell, 2020; Lou, 2022; Shen et al., 2022;). An increasing proportion of advertising funds are being allocated by businesses to influencer marketing, which involves advocating a portion of their products and services. They use it as compensation for social media influencers (Taillon et al., 2020). Influencers attempt to build close relationships in return by sharing posts about their personal lives, answering questions from followers, or attempting to boost interaction by projecting that image to their followers. Influencers have the capacity to disseminate information to their followers regarding a multitude of products and services, including options for selection. The implementation of techniques such as gamification and sweepstakes enables the dissemination of content in an engaging manner, thereby enhancing the user experience. (Campbell and Farrell, 2020).

Even though influencer marketing has grown in popularity recently, there are negatives to the practice. Deceitful marketing techniques have more and better potential to spread online because of the rise of influencer marketing and social media. Concern over influencer advertising's possible negative effects on consumers is growing. Sponsored posts highlight the unique appeal of influencers in the context of influencer marketing and seek to translate that appeal to the product (Shen et al., 2022). However, consumers can view influencer marketing as deceptive and phony, which could harm the campaign's efficacy. Studies reveal that when deceptive advertising strategies are employed, consumers start to question the efficacy of promotional initiatives. It is frequently noted that the development of defensive judgments results from consumer mistrust caused by misleading or deceptive actions (Darke and Ritchie, 2007).

The research on influencer marketing is still in its preliminary stages (Shen et al., 2022). The majority of research in this field concentrates on the following areas: influencers' popularity and trust (De Veirman et al., 2017; De Veirman and Hudders, 2020), social and physical attractiveness (Yap and Ismail, 2022), Previous research has focused on follower interaction, similarity (Sokolova and Kefi, 2020; Taillon et al., 2020; Naderer et al., 2021), and purchasing tendency (Taillon et al., 2020). It is evident that most previous research has focused on the benefits of influencer marketing. While influencer marketing has been the subject of numerous other studies, this one seeks to highlight its drawbacks as well. It explores how followers perceive the deceptive tactics used by influencers, particularly in situations where they engage in misleading advertising practices. The study seeks to understand how the attractiveness of influencers affects consumers' intention to purchase products promoted through exaggerated advertisements. The research will examine perceived exaggeration and perceived deception as key variables in measuring the impact of exaggerated advertisements. While exaggerated statements in advertising can initially attract attention, if the product or service does not match the exaggeration, it can ultimately harm the brand's reputation. This highlights the potential detrimental effects of perceived exaggeration and dishonesty in influencer-led advertisements. Perceived deception refers to a consumer's belief that a marketer is trying to mislead them through any advertising, while perceived hyperbole involves using subjective, superior, or exaggerated ideas to praise the product being marketed. According to Riquelme and Román (2014), the use of deceptive advertising tactics and how consumers perceive them can lead to negative perceptions of the advertisement and a reduction in its persuasive power. These responses can, therefore, significantly decrease the overall efficacy of marketing communication techniques and result in major issues for marketers, such as loss of business and image.

The focus of this research on a younger age group is a further indication of its originality. As influencer marketing represents a highly lucrative approach to reaching young people (Boerman and Van Reijmersdal, 2020), the target audience of the research was selected as young followers. Young followers are sensitive and vulnerable to the impacts of unwanted advertising due to their underdeveloped advertising literacy, which hinders their ability to reflect on persuasive advertising activities critically (Hudders and Lou, 2023). Research into how teenagers and children react to influencer marketing is limited (De Veirman et al., 2019).

This research aims to address these research questions in order to fill the existing gaps;

1. How do perceived exaggeration and perceived deception affect purchase intention?
2. How do perceived exaggeration and perceived deception affect influencer attractiveness?
3. How does influencer appeal influence the relationship between perceived exaggeration, perceived deception, and purchase intention?

The present article is structured as follows: The initial step involved a comprehensive review of literature pertinent to the subject matter. Secondly, hypotheses were formulated using the relevant literature as a point of reference. Subsequently, the methodology employed in the study is outlined. The results of the study are presented in tables. In conclusion, both the theoretical and practical aspects are addressed, and the study's results are compared with existing literature. The study concludes with recommendations for further research and limitations.

2. Theoretical Frameworks

The theoretical framework of this research is outlined in relation to influencer marketing, influencer attractiveness, and deceptive and exaggerated advertising.

2.1. Influencer Marketing

Influencers are users with a large number of followers on social media platforms such as Instagram, YouTube, and TikTok (Kim and Park, 2023). They often collaborate with companies to create sponsored content that showcases the companies' products or services. According to Alboqami (2023), this type of advertising is evolving into a multi-layered strategy that involves interactions between brands and customers, influencers and consumers, and companies and consumers.

It is a marketing strategy carried out through influential people who can establish a special bond between a business and its target audience, who can recommend products, services, or brands on social media platforms and reach new consumers. Using their fan bases as leverage, brands combine with these individuals to transform influential people into product endorsers (Alcántara-Pilar et al., 2024). Brown and Hayes (2008) underline the necessity of finding and connecting with key influencers who can have a substantial impact on purchasing decisions. Researchers highlight how influencers may establish credibility and trust with their followers, which makes them excellent brand collaborators. Dajah (2020) discusses the many strategies used by influencers to market items, including affiliate marketing and giveaways. In summary, influencer marketing is an effective strategy for product promotion on digital platforms, audience attitude shaping, and brand loyalty. It is also a crucial part of word-of-mouth and social media marketing campaigns. Given its impact on consumer behavior and purchase intention, influencer marketing has attracted significant attention. A review of the literature on the analysis of social media influencers is presented below.

In their research, Ooi et al. (2023) explore how gender moderates the relationship between source credibility theory, interaction theory, and consumer attitudes toward final purchase decisions. Additionally, it is observed that gender plays a crucial role in the connection between influencer credibility and product/service attitude, with men exhibiting a more pronounced influence.

Nadanyiova et al. (2020) demonstrate the considerable impact of influencer marketing on consumer behaviors, especially among younger groups.

Sesar et al. (2022) highlighted the significance of advertising transparency and influencer credibility in influencer marketing, examining their influence on purchase intention. According to Lou et al. (2019) in an examination of Instagram campaigns from leading US fashion brands, influencer-created had a higher user engagement rate than brand-created ads. Influencers' shared and emphasized content may pique the interest of consumers. Similar to this, Weismueller et al. (2020) provided useful information on customer buy intention and marketing strategy by analyzing the effectiveness of source credibility and advertising transparency in influencer marketing. Furthermore, in their study on the impact of product difference and follower count on brand attitudes in influencer marketing, De Veirman et al. (2017) emphasized the significance of these factors in shaping consumer attitudes and brand perceptions. This illustrates how these elements interact in influencer marketing, aligning with the findings of Sesar et al. (2022) and Weismueller et al. (2020) regarding the influence of advertising disclosure and influencer credibility on customer purchase intention.

In summary, a great deal of research has been done on influencer marketing in the literature, with particular attention paid to elements like product differentiation, follower count, advertising transparency, and influencer credibility, all of which are significant determinants of consumer behavior and brand perceptions. The scholarly literature offers significant perspectives for marketers and industry professionals to formulate efficacious influencer marketing tactics and augment customer involvement.

2.2. Influencer Attractiveness

Nunes et al. (2018) define attractiveness as a collection of favorable implications that belong to individuals based on their physical, psychological, and personality traits. Perceived attractiveness among followers can foster strong connections, leading to increased engagement, shares, and content reach. Several factors contribute to an influencer's attractiveness and ability to attract a loyal following.

Research highlights that attractiveness significantly influences consumer attitudes and purchase intentions. Wiedmann and von Mettenheim (2021) claim that trustworthiness is the crucial factor for an influencer's success, followed by attractiveness. This is consistent with the findings of Chawla et al. (1994), which indicated that physical attractiveness plays a role in the endorsement process, with attractive individuals being perceived more favorably. Widyanto and Agusti (2020) highlight the significant impact of attractiveness and persuasion skills on purchase intention, particularly in the digital realm of beauty influencers. Collectively, these results highlight the importance of appeal in consumer behavior.

Some influencers may engage in puffery to enhance the appeal or persuasiveness of their content without providing any supporting data or disclaimers. It is not uncommon for influencers on social media to disseminate false or misleading information in their marketing campaigns when endorsing products or services. To illustrate, an influencer may assert, without offering any substantiating evidence or comparisons, that a product is the most optimal solution for a specific issue or that it is the most utilized product by celebrities. In such cases, the influencer's persuasive power relies heavily on how consumers perceive their attractiveness. A person's subjective attitudes can be influenced through persuasion, and the attractiveness of the source enhances this effect, as per the source attractiveness model. In some cases, a source's attractiveness is linked to an increase in communication effectiveness (Alboqami, 2023; Frank and Mitsumoto, 2023).

2.3. Exaggerated and Deceptive Advertisements

Advertisements are beneficial because they give consumers the specific information they need to evaluate products with accuracy. Positive parts of advertising do exist, though, such as encouraging participation in socially beneficial activities (i.e., environmental protection) and discouraging engagement in dangerous habits (i.e., drunk driving). Nevertheless, advertising is not without its disadvantages. For example, consumers may be misled and confused, resulting in the provision of inaccurate information. This is concerning as advertising can have a significant impact on consumer behavior, both positively and negatively (Davis, 1994). Consumers can recognize exaggerated promises as less believable, but that does not mean exposure to them will result in lower brand ratings (Cowley, 2006). Additionally, erroneous ideas can be created, and customer behavior can be influenced by deceptive advertising promises, especially those that suggest unrealistically high brand attribute performance (Burke et al., 1988).

Research has shown that deceptive advertising, including exaggerated claims, can significantly influence consumer beliefs and behavior (Darke and Ritchie, 2007; Gupta, 2023). The findings of Darke and Ritchie's (2007) study showed that deceitful advertising increases customer mistrust. These findings highlight the need for stricter regulations and increased consumer awareness to confront the negative effects of exaggerated and deceptive advertisements. Some social media users may prioritize convenience over caution, making them vulnerable to false rumors or hoaxes aimed at influencing their decision-making and behavior (Rubin, 2017). It is difficult to determine whether deceptive inflated advertisements are real or not. Consumers' skills, experience, and understanding of persuasion all play a role in their capacity to recognize deceit and puffery. Persuasion knowledge is the ability to recognize an agent's attempts at persuasion (Huang et al., 2023). Conversely, some consumers might not give the deceptive offer enough thought and wind up being deceived without even realizing it (Riquelme and Román, 2014).

Overall, the perception of deception is a complicated construct influenced by a variety of environmental, cultural, and personal factors. Understanding the influence of perceived exaggeration and deceit on decision-making, relationships, and customer behavior necessitates knowledge of these effects. For example, cultural and religious components have been proven to influence how consumers perceive deceit; idealism and deception have a good relationship, but egoism and deception have a negative correlation (Agag and El-Masry, 2016). According to Riquelme and Román (2014), not all consumers are equally receptive to deception, nor do all manipulation techniques have the same potential for deception. For instance, there is no deception if consumers reject and do not believe a claim made in the material that is clearly exaggerated or so ambiguous that they cannot trust it. This is because the deceptive attempt is unsuccessful in swaying the consumers' decision to buy. Furthermore, self-control and emotional regulation skills might serve as motivating cues that affect people's perceptions of deception (Wu et al., 2017).

3. Development of Hypotheses

There is no doubt that influencers and social media can reach a wide range of consumers globally. It is undeniable that social media influencers play a growing role in influencing consumers' buying choices; however, the prevalence of dishonest marketing and misinformation online poses a significant problem for shoppers (Kariyawasam and Wigley, 2017). Influencer marketing, while effective, presents significant challenges in terms of transparency and consumer protection. Ducato (2020) highlights the potential for deception in influencer advertising. Gürkaynak et al. (2018) address the following issues: how will consumers determine whether influencers are paid by brands to promote their products or if they actually use the product when creating content about it on social media sites such as Instagram? Is the influencer truly posting about this product because of this type of relationship? In actuality, puffery and other deceptive tactics are simpler to execute online than they are through conventional media, as it is not difficult to appear credible.

Online influencer reviews are a type of consumer information that is becoming increasingly important in online markets and, in general, influencing consumers' product understanding and purchasing decisions. According to Rao (2021), deceptive advertising methods can be damaging if they encourage consumers to engage in activities they would not normally do (e.g., purchase a low-quality product). Positive responses to false advertising can result in financial and emotional losses (Sheehan, 2013). According to Ukaegbu (2020), deceptive advertising has a negative long-term influence on consumer demand and loyalty. Ullah and Hussain (2015) also noted that consumers' purchasing intentions are negatively impacted by misleading information and advertising. According to Alqaysi and Zahari (2022), deceptive marketing techniques like brand deception can have a negative effect on consumers' perceptions of brands, which in turn can affect their propensity to make purchases. A celebrity does not necessarily utilize or think well of a product or service just because they endorse it. Consumers typically decide to purchase based on their perception of such recommendations (Baltezarević, 2023). Molina (2022) highlights the significant role that both companies and influencers can play in deceiving consumers during the purchasing process. It is essential to be aware of such deceptive tactics to make informed decisions while buying products or services.

Influencers may employ immoral strategies, such as lying, in an effort to convince consumers. In particular, perceived deceit decreases purchase intent and fosters a negative attitude toward the brand. People's beliefs and behaviors are significantly impacted by what they perceive as falsehoods and hyperbole. Studies suggest that perceived deception can result in various effects. These impacts consist of decreasing satisfaction scores (Timmerman and Piqueras-Fiszman, 2019), changing opinions about progress (Afzal et al., 2021), and impacting customer satisfaction and loyalty intentions in e-commerce (Román, 2010). In addition, it raises questions and skepticism and lowers customer trust in the brand (Darke and Ritchie, 2007).

Based on all this, the following research hypotheses are proposed:

H₁: Perceived exaggeration has a significant and negative effect on purchase intention.

H₂: Perceived deception has a significant and negative effect on purchase intention.

The effectiveness of an advertisement is largely dependent on the credibility of the influencer endorsing it (Lee and Kim, 2020). According to Cheung et al. (2009), when consumers perceive promoted products as false and invalid, it is not only their view of the business but also the celebrity endorser. The findings of this study indicate that consumers' perception of an influencer's attractiveness is negatively influenced when they encounter a deceptive and exaggerated product review.

H₃: Perceived exaggeration has a significant and negative effect on influencer attractiveness.

H₄: Perceived deception has a significant and negative effect on influencer attractiveness.

The Source Attractiveness Model (McGuire, 1985) posits that an attractive source can affect a person's subjective attitudes and increase persuasion. In a study conducted by Chekima et al. (2020), it was found that influencers with attractive qualities are perceived to have desirable personalities and characteristics by their followers. Additionally, these influencers are more effective in persuading and influencing the opinions of their followers, leading to a positive perception of the product and increased intent to purchase. According to Baltezarević et al. (2022), influencers significantly impact consumer decision-making in the digital environment due to their perceived credibility and competence in a specific subject. Torres et al. (2019) claim that the attractiveness of digital influencers can greatly impact consumers' intentions to make purchases. Lou and Yuan (2019) found that an influencer's perceived attractiveness in sponsored content positively influences their followers' trust, leading to increased purchase intentions. Improving the source of a message can increase the chances of its recipients taking action. This is because people are mainly influenced by the source and content of the message. If consumers admire and respect a celebrity who endorses a product, they

are more likely to buy it. Therefore, making the source more attractive can make the message more effective and persuade the recipient to take action (Kim and Park, 2023).

Based on all this, the following research hypotheses are proposed:

H₅: Influencer attractiveness has a significant and positive impact on purchase intention.

Figure 1 shows the research model, which presents the conceptual framework and illustrates the research variables.

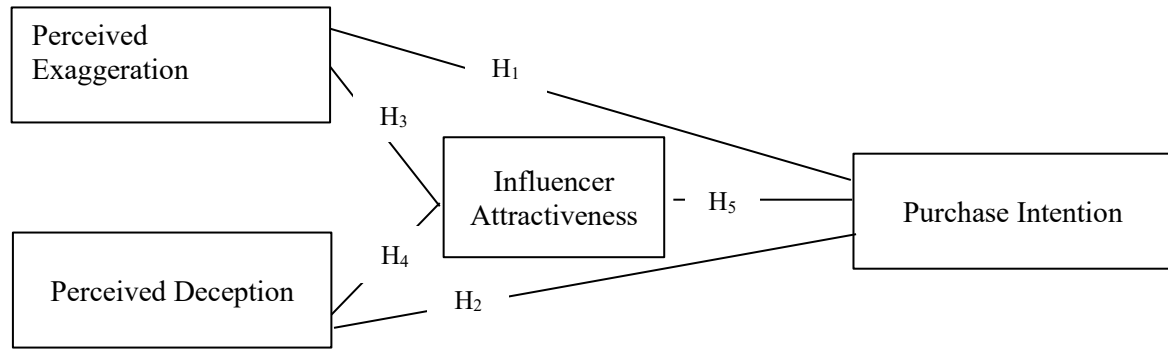


Figure 1. Research Model

4. Method

This study aims to understand the dark side of influencer marketing, with a particular focus on instances in which online influencers use deceptive promotional techniques. The purpose of the study is to discover how influencer attractiveness affects consumer intentions to buy after seeing exaggerated influencer marketing. The study incorporates factors for perceived exaggeration and perceived deceit to measure exaggerated advertising. In order to comprehend the viewpoint of consumers regarding social media influencers and their influence on purchasing behavior, a quantitative research approach was selected for this study. With the use of a survey, research hypotheses were effectively tested, and the necessary data was obtained to verify them.

The data for this study were gathered through an online survey that was conducted between January 2024 and April 2024, spanning a duration of approximately four months. The survey was conducted among young people who use Instagram. It was aimed at youth who regularly follow influencers on Instagram. Influencers now favor Instagram more than other media platforms due to its strong visual component (Kim and Park, 2023). There is limited research on how young people react to influencer marketing (De Veirman et al., 2019). The most recent statistics from January 2023 indicate that India currently has the highest number of Instagram users in the world, with a total of 229 million active accounts. The United States and Brazil follow closely with 143 million users and 113 million users respectively. Indonesia, Turkey, and Japan occupy the fourth, fifth, and sixth positions with 89.15 million, 48.65 million, and 45.7 million users respectively. As for the age distribution, around 31 percent of the global Instagram audience falls under the 18-24 age group, while 30.3 percent of users are aged between 25 and 34. The 35-44 age group constitutes 15.7 percent of users (Statista Research Development, 2023). Based on this information, it was determined that the research questionnaire should be distributed to Instagram users between the ages of 18 and 25. A total of 415 responses were collected through convenience sampling; 27 were excluded. Using this sampling approach allowed the researcher to reach participants for the experiment easily. This method of sampling allowed for the effective and successful recruitment of a wide range of experiment participants.

The survey consists of four sections. The first section collects demographic data, the second section focuses on consumers' perceptions of social media influencers, the third section examines purchase intentions, and the final section includes statements related to the perception of exaggeration and deception in influencer advertising. The research survey was developed by using scales that were previously validated and reliable in other studies. The questions for determining purchase intention, perceived exaggeration, and deception were taken from the research of Amyx and Lumpkin (2016), while the questions for determining influencer attractiveness were taken from the study of Kim and Park (2023). The questionnaire consisted of 20 items to which respondents had to answer using a 5-point Likert scale (1 = totally disagree, 2= disagree, 3= neutral, 4=agree, 5= totally agree). The items are given in Table 1.

To ensure compliance with ethical rules for this study, ethics committee approval was obtained from the Çankırı Karatekin University Ethics Committee with the decision dated 20-12-2023 and numbered 37. In this study, a model was developed to analyze the research variables examined in the literature review.

Table 1. Variables and Items of This Study

Variable	Items
Purchase Intention (Amyx and Lumpkin, 2016)	<ol style="list-style-type: none">1. I am very interested in buying the product that the influencer is promoting.2. I will buy the product the influencer is promoting when I need it in the future.3. I will certainly buy the product the influencer is promoting in the future.4. Suppose a friend called you last night and asked for your advice on a product search. Would you recommend her to buy the product this influencer is promoting?
Perceived Exaggeration (Amyx and Lumpkin, 2016)	<ol style="list-style-type: none">1. Advertising by this influencer is exaggerated.2. The advertisement made by this influencer is exaggerated to the extent that it changes reality.3. The advertisement made by this influencer embellishes and magnifies the truth.
Perceived Deception (Amyx and Lumpkin, 2016)	<ol style="list-style-type: none">1. The advertising made by this influencer is honest.2. Advertising by this influencer is misleading.3. Advertising by this influencer is realistic. (reverse-encoded expression)
Influencer Attractiveness (Kim and Park, 2023)	<ol style="list-style-type: none">1. I think the influencer (social media phenomenon) I follow is quite beautiful.2. I find the influencer I follow physically attractive.3. The influencer I follow looks nice.4. The influencer I follow looks very stylish.5. The influencer I follow looks striking.6. I think I could make friends with the influencers I follow.7. The influencer I follow looks like me.8. The influencer I follow seems to share my values.9. The influencer I follow seems to act like me.10. The influencer I follow seems to have ideas and behaviors similar to mine.

4.1. Data Analysis

It was used to evaluate the data using statistical package tools (SPSS and AMOS). Using the AMOS package application, the structural model between the research variables was examined. First, confirmatory factor analysis was used to assess each construct's validity and reliability (CFA). The suggested research model was then put to the test using structural equation modeling.

5. Findings

This section first presents statistics on the demographic data of the participants. Then, the evaluation of the measurement model is conducted, after which the evaluation of the structural model is undertaken.

5.1. Participants

Table 2 provides details regarding the research participants' demographic characteristics. As seen in Table 2, the majority of the participants in the research are female participants (62%), and 73% of the participants are influencer followers. However, the majority of participants (62.4%) have never purchased any product or service recommended by influencers.

Table 2. Sample Demographics

Variables		N	%
Gender	Woman	240	61.9
	Male	148	38.1
Are there any influencers she/he follows?	Yes	284	73.2
	No	104	26.8
Having previously purchased a product or service recommended by an influencer (social media influencer)	Yes	146	37.6
	No	242	62.4
			n= 388

5.2. Measurement Model Evaluation

Items were checked for distribution before analysis. All items had acceptable skewness and kurtosis values between ± 2.0 , indicating a normal distribution (George and Mallery, 2012). Since the scales used in the study were tested for validity and reliability in previous studies, confirmatory factor analysis was used for validity.

According to the standardized values analysis, the latent variables' factor loadings ranged between 0.601 and 0.901. (Influencer attraction items 6, 7, 8, and 9, as well as perceived deception items 2, were excluded from the analysis because their factor loadings were less than 0.6. Thus, the analysis continued with six items on influencer attraction and two items on perceived deception) (Table 3).

Table 3. Factor Loads

Variables	Item	Factor Load
Exaggeration (Mean: 3,310 Std:1,075)	Ex1	0.861
	Ex2	0.921
	Ex3	0.777
Deception (Mean: 3,310 Std: 0,952)	De1	0.862
	De3	0.895
Attractiveness (Mean: 3,137 Std: 1,015)	At1	0.800
	At2	0.862
	At3	0.888
	At4	0.875
	At5	0.879
	At10	0.608
Intention (Mean: 2,860 Std: 0,986)	In1	0.794
	In2	0.850
	In3	0.825
	In4	0.797

All the items in the study were found to have a CR greater than 0.7 and an AVE greater than 0.5, as reported in Table 4. This indicates that the data in the study have sufficient convergent validity, as stated by Hair et al. (2014). Table 5 shows that the square root of AVE for all constructs is higher than the correlations between factors. This provides evidence of discriminant validity. Table 4 illustrated that the composite reliabilities and Cronbach's alpha values of the latent variables in the

model are within the acceptable range. The KMO value obtained was 0.901, and Bartlett's test of sphericity was found to be significant. These values indicate that the sample size is appropriate, and that the data are obtained from a multivariate normal distribution (Kan and Akbaş, 2005).

Table 4. Results for the Measurement Model

	CR	AVE	Cronbach's alpha	Factor Loadings
Exaggeration	0.890	0.731	0.889	0.777 – 0.921
Attractiveness	0.926	0.680	0.923	0.608 – 0.888
Deception	0.871	0.772	0.871	0.862 – 0.895
Intention	0.889	0.667	0.889	0.794 – 0.850

CR: Combined Reliability, AVE: Average Variance Extracted

Table 5. Correlations for the Measurement Model

	Exaggeration	Attractiveness	Deception	Intention
Exaggeration	(0.855)			
Attractiveness	0.035	(0.825)		
Deception	0.396	-0.505	(0.879)	
Intention	-0.173	0.632	-0.662	(0.817)

The Square roots of AVE are given in parentheses.

Table 6. Goodness of Fit Values

X²/df	p	RMSEA	CFI	GFI	AGFI	NNFI	NFI	RMR	SRMR
2.840	0.000	0.069	0.963	0.925	0.893	0.954	0.970	0.068	0.050

The 15-item model without items 6, 7, 8, and 9 of the influencer attractiveness variable and item 2 of the perceived deception variable shows an acceptable fit (Table 6). When evaluating the goodness of fit between a model and data, there are certain criteria to consider. To determine a good model-data fit, it is important to look for a χ^2/df value below 3, an RMSEA value below 0.08, and CFI, GFI, and AGFI values above 0.90. These values are based on the recommendations of Hu and Bentler (1999) and Kline (2011), and serve as important indicators of the adequacy of the model in representing the data.

5.3. Structural Model

The Structural Equation Model was utilized to test the research hypotheses. Structural equation modeling (SEM) is widely used with special interest by researchers in the field of marketing (Koubaa et al., 2014). Structural equation modeling (SEM) is a statistical method used to analyze the relationships between observed and latent variables. It involves measuring the underlying constructs identified by factor analysis and assessing the paths of hypothesized relationships between these constructs (Klem, 2000). The Structural Equation Modeling analysis values have revealed that the data and the model share an acceptable fit. This can be seen in Table 7. Figure 2 and Table 8 presents the testing of the hypotheses.

Table 7. Goodness of Fit Values of the Model

X²/df	p	RMSEA	CFI	GFI	AGFI	NNFI	NFI	RMR	SRMR
2.598	0.000	0.064	0.968	0.930	0.899	0.960	0.970	0.066	0.049

Table 8. Hypotheses testing

Relationships	Std RW	t-value	p-value	Support
H1: Exaggeration → Intention	0.320	-.058	0.954	No
H2: Deception → Intention	-0.454	-7.122	***	Yes
H3: Exaggeration → Attractiveness	-0.267	4.837	***	Yes
H4: Deception → Attractiveness	-0.613	-9.900	***	Yes
H5: Attractiveness → Intention	0.408	7.197	***	Yes

***p<0.01

The path diagram of the SEM analysis path diagram obtained for the research model is given in Figure 2, and the results of the analysis are summarized in Table 7. According to the results of path analysis shown in Table 7 and Figure 2, perceived exaggeration did not have a significant negative impact on purchase intention ($\beta = 0.320, p > .001$). According to H₁, perceived exaggeration has a negative impact on purchase intention. Thus, hypothesis H₁ is rejected. Perceived deception had a significant negative impact on purchase intention ($\beta = -.454, p < .001$). This finding suggests that hypothesis H₂ is accepted. Perceived exaggeration had a significant negative impact on influencer attractiveness ($\beta = -.267, p < .001$). Thus, hypothesis H₃ is accepted. Perceived deception had a significant negative impact on influencer attractiveness ($\beta = -.613, p < .001$), and influencer attractiveness had a significant positive impact on purchase intention ($\beta = .408, p < .001$). Therefore, hypothesis 1 is not supported. Hypothesis 2 to 5 are supported.

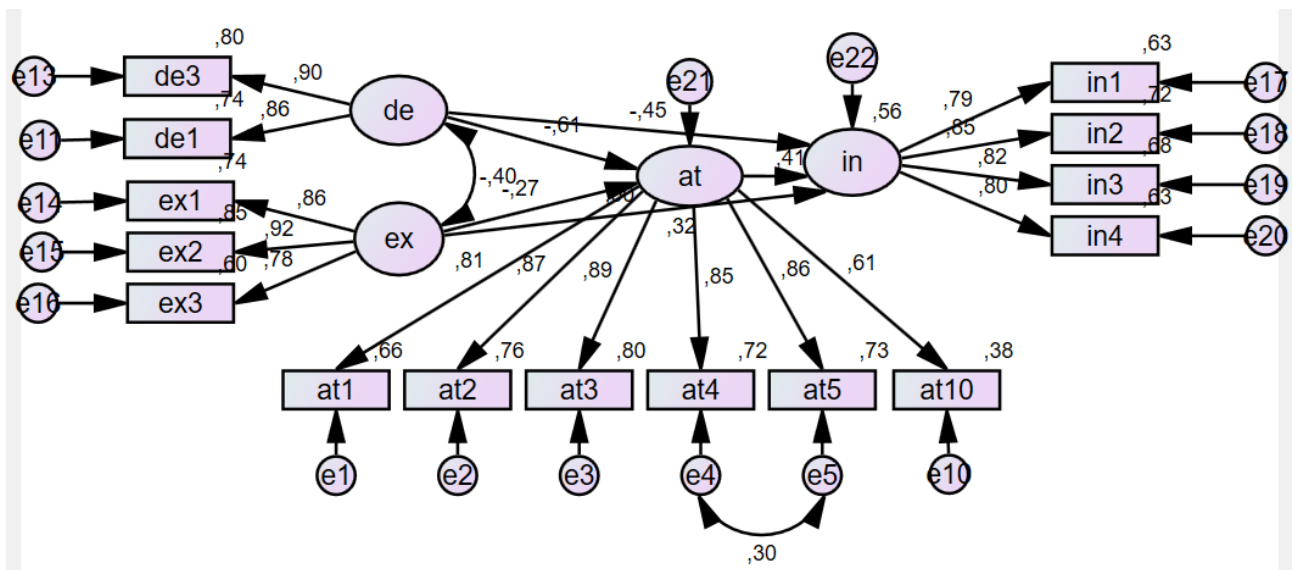


Figure 2. Path Model

6. Discussion and Conclusion

The main focus of this article is to explore the negative aspects of influencer marketing, particularly when online influencers engage in deceptive and exaggerated advertising tactics. The results of this study show that deceptive and exaggerated advertisements by influencers have a negative impact on their attractiveness. Deceptive ads were found to reduce purchase intention, while exaggerated ads did not have an effect. As expected, influencer attractiveness positively influenced purchase intention.

Companies often use deceptive strategies to gain an edge over the competition. One common strategy is to exaggerate the features and benefits of their products or services, which can mislead consumers. As noted by Agag (2019) and Riquelme and Román (2014) these strategies can be

harmful to consumers. It is important to be aware of these practices and to make informed decisions when making purchases. A negative and significant relationship has been found between perceived deception and purchase intention in influencer advertising. However, it did not confirm the negative effect of perceived exaggeration on purchase intention. Sometimes, positive, exaggerated online reviews can lead to increased popularity of the product. Online exaggeration can be challenging to identify. Unlike in-person communication, online interactions lack visual and auditory cues like facial expressions, tone of voice, and body language that can indicate deception. This makes it easier for people to exaggerate online and harder for others to detect (Kapoor et al., 2021). Additionally, Caspi and Etgar (2023) emphasize that exaggerated emotional reactions can become the norm on social media platforms due to the natural characteristics of the online environment. Based on this evidence, it can be said that consumers may not change their purchase intentions in cases of exaggeration, that is, exaggerating the facts or giving an impression that exceeds the truth. According to Jeong and Yun Yoo (2011), consumers who perceive advertising as deceptive are less likely to make a purchase. Deceptive advertising can harm both consumers and companies by eroding trust and resulting in unfair practices (Gokcekus, 2023). Oparinde and Agbede (2019) note that deceptive advertising, characterized by false claims and exaggerations, can potentially influence consumer perceptions and behaviors (Oparinde and Agbede, 2019). Companies must ensure that influencer partnerships are transparent and truthful. It appears that perceived exaggeration is one of the elements that constitute perceived deception. While perceived exaggeration has no effect on purchase intention, deception has a significant effect on purchase intention. However, perceived exaggeration, along with perceived deception, had a negative and significant effect on influencer attractiveness.

The findings of this research suggest that exaggerated and deceptive advertising practices have a negative impact on influencer attractiveness. By resorting to deceitful and exaggerated advertising practices, influencers risk losing their attractiveness. This research highlights that such strategies have a negative impact, and it is crucial for influencers to maintain authenticity and transparency to retain their audience's trust. According to Lee and Wan (2023), viewers are more inclined to believe a streamer when they have a strong parasocial relationship with them, which can affect their purchase decisions. A reliable and parasocial influencer greatly raises the value of a consumer, according to their research. The concept of attractiveness plays a significant role in the formation of parasocial relationships. In order for parasocial connections to occur, the idea of influencer attractiveness is crucial (Fadilah and Alversia, 2021). In particular, Ashraf et al. (2023) argue that influencers must enhance their personalities in order to foster parasocial relationships with their followers. These attributes include being attractive, informed, reliable, and having common qualities with their followers. Additionally, perceived Influencer attractiveness is positively related to consumer purchase intentions. Lou and Yuan's (2019) research reveals that followers' trust in influencers' branded posts is influenced by their trustworthiness, attractiveness, and similarity, leading to increased brand awareness and buying intentions.

It has been discovered that influencers' attractiveness is highly dependent on their honesty and transparency with consumers. This result makes specific reference to the findings of Agag (2019) and the relationship between non-deception, e-trust, and e-commitment. The research confirms that influencers must be truthful, accurate, and fair when describing products to avoid deceiving shoppers. Ethical practices build customer trust and loyalty. The research highlights the negative impact of deceptive influencer advertisements that involve false claims or exaggeration on consumer purchase intention, perception, and behavior. It emphasizes how important it is for marketers to maintain ethical standards and comprehend the implications of such actions in order to forge long-term connections with customers.

7. Theoretical and Managerial Implications

Several managerial and theoretical implications can be drawn from the findings. The impact of influencer attractiveness on purchase intention is a significant finding. Marketers will succeed when collaborating with influencers who are perceived as attractive and aligned with the products they endorse. The study found that exaggerated claims do not have any effect on purchase intention. The involvement of influencers who align with the brand can facilitate consumer belief in even exaggerated claims, which may subsequently lead to an increased likelihood of purchase. However, making exaggerated and misleading claims negatively affects influencer attractiveness. When influencers make exaggerated and misleading claims, they can damage brand reputation by assuming that consumers are not good at spotting fake reviews. Trustworthy influencers are seen as credible sources of information, enhancing their ability to influence their audience. Building and maintaining trust is crucial for an influencer's long-term success and relevance.

In general, the synthesis of these studies highlights the complex interplay among deceit, attractiveness, and consumer behavior within influencer marketing contexts. Influencers may resort to dishonest attempts to preserve or increase their interest as they strategically use their trustworthiness and attractiveness to interact with viewers. To successfully manage the complexity of influencer-driven advertising, marketers and consumers alike must have a solid understanding of these relationships.

8. Limitations

The first limitation of this research is the study group, which consisted of young consumers. Other age groups may be included in future studies. Second, the study focused on only Instagram influencers. Expanding the scope by testing apps like Twitter, LinkedIn, TikTok, or Youtube may reveal different results. This research was not conducted targeting any brand. In future research, influencers' own branded products can be specifically targeted. Nowadays, when influencers reach a certain number of followers, they have started to create their own products and brands. This research model can produce interesting results when targeted at these products and brands.

References

- Afzal, H., Batool, N., Hussain, S. and Hussain, N. (2021). An empirical investigation of factors that impede the purchase of packaged milk in Pakistan. *NICE Research Journal*, 14(3), 11-28. <https://doi.org/10.51239/nrjss.vi.321>
- Agag, G. (2019). E-commerce ethics and its impact on buyer repurchase intentions and loyalty: An empirical study of small and medium Egyptian businesses. *Journal of Business Ethics*, 154, 389-410. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3452-3>
- Agag, G. M., and El-Masry, A. A. (2016). Cultural and religiosity drivers and satisfaction outcomes of consumer perceived deception in online shopping. *Internet Research*, 26(4), 942-962. <https://doi.org/10.1108/IntR-06-2015-0168>
- Alboqami, H. (2023). Trust me, I'm an influencer! - causal recipes for customer trust in artificial intelligence influencers in the retail industry. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 72, 103242. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2022.103242>
- Alcántara-Pilar, J. M., Rodríguez-López, M. E., Kalinić, Z., and Liébana-Cabanillas, F. (2024). From likes to loyalty: exploring the impact of influencer credibility on purchase intentions in TikTok. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 78, 103709. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2024.103709>
- Alqaysi, S. J., and Zahari, A. R. (2022). The effect of deceptive brand image on consumer purchase intention: empirical evidence from Iraqi market. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(6), 207-217. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2022.VOL9.NO6.0207>

- Amyx, D. A. and Lumpkin, J. R. (2016). Interaction effect of ad puffery and ad skepticism on consumer persuasion. *Journal of Promotion Management*, 22(3), 403-424. <https://doi.org/10.1080/10496491.2016.1154920>
- Ashraf, A., Hameed, I., and Saeed, S. A. (2023). How do social media influencers inspire consumers' purchase decisions? The mediating role of parasocial relationships. *International Journal of Consumer Studies*, 47(4), 1416-1433. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12917>
- Baltezarević, R. (2023, March 23-24). Deceptive advertising in the online environment. In: M. Jikia (Ed.), *3rd International Black Sea Modern Scientific Research Congress*, Proceedings: IKSAD – Congress book (pp. 360-369). Samsun, Türkiye. https://tr.blackseacountries.org/_files/ugd/614b1f_fc7ff5c034724b94959560eca665b2e3.pdf
- Baltezarević, R., Baltezarević, B., and Baltezarević, V. (2022). The role of travel influencers in sustainable tourism development. *International Review*, (3-4), 125-129. <https://doi.org/10.5937/intrev2204131B>
- Boerman, S. C., and Van Reijmersdal, E. A. (2020). Disclosing influencer marketing on YouTube to children: The moderating role of para-social relationship. *Frontiers in Psychology*, 10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.03042>
- Brown, D., and Hayes, N. (2008). *Influencer marketing*. Routledge.
- Burke, R. R., DeSarbo, W. S., Oliver, R. L., and Robertson, T. S. (1988). Deception by Implication: An Experimental Investigation. *Journal of Consumer Research*, 14(4), 483-494. <https://doi.org/10.1086/209130>
- Campbell, C., and Farrell, J. R. (2020). More than meets the eye: the functional components underlying influencer marketing. *Business Horizons*, 63(4), 469-479. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2020.03.003>
- Caspi, A., and Etgar, S. (2023). Exaggeration of emotional responses in online communication. *Computers in Human Behavior*, 146, 107818. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2023.107818>
- Chawla, S., Dave, D. S., and Barr, P. B. (1994). Role of physical attractiveness in endorsement: an empirical study. *Journal of Professional Services Marketing*, 10(2), 203–215. https://doi.org/10.1300/J090v10n02_14
- Chekima, B., Chekima, F., and Adis, A. (2020). Social Media Influencer in Advertising: The Role of Attractiveness, Expertise and Trustworthiness. *Journal of Economics and Business*, 3(4), 1507-1515. <https://doi.org/10.31014/aior.1992.03.04.298>
- Cheung, M. Y., Luo, C., Sia, C. L., and Chen, H. (2009). Credibility of electronic Word-of-Mouth: Informational and normative determinants of on-line consumer recommendations. *International Journal of Electronic Commerce*, 13(4), 9-38. <https://doi.org/10.2753/jec1086-4415130402>
- Cowley, E. (2006). Processing exaggerated advertising claims. *Journal of Business Research*, 59(6), 728-734. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.12.004>
- Dajah, S. (2020). Marketing through social media influencers. *International Journal of Business and Social Science*, 11(9), 10-12. <https://doi.org/10.30845/ijbss.v11n9p9>
- Darke, P. R., and Ritchie, R. J. (2007). The defensive consumer: advertising deception, defensive processing, and distrust. *Journal of Marketing Research*, 44(1), 114-127. <http://dx.doi.org/10.1509/jmkr.44.1.114>
- Davis, J. J. (1994). Ethics in advertising decisionmaking: implications for reducing the incidence of deceptive advertising. *Journal of Consumer Affairs*, 28(2), 380-402. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1994.tb00858.x>
- De Veirman, M., and Hudders, L. (2020). Disclosing sponsored Instagram posts: the role of material connection with the brand and message-sidedness when disclosing covert advertising. *International Journal of Advertising*, 39(1), 94-130. <https://doi.org/10.1080/02650487.2019.1575108>
- De Veirman, M., Cauberghe, V., and Hudders, L. (2017). Marketing through Instagram influencers: the impact of number of followers and product divergence on brand attitude. *International Journal of Advertising*, 36(5), 798-828. <https://doi.org/10.1080/02650487.2017.1348035>

- De Veirman, M., Hudders, L., and Nelson, M. R. (2019). What is influencer marketing and how does it target children? a review and direction for future research. *Frontiers in Psychology, 10*, 2685. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02685>
- Ducato, R. (2020). One hashtag to rule them all? mandated disclosures and design duties in influencer marketing practices. In: Goanta, C., and Ranchordás, S. (Eds), *The regulation of social media influencers* (pp. 232-273). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788978286.00020>
- Fadilah, F. F., and Alversia, Y. (2021). Understanding the influence of a parasocial relationship and beauty influencers' credibility on brand credibility and repurchasing intention on the media platform Instagram. In: S. Noviaristanti (Ed.), *Contemporary research on business and management* (pp. 121-124). CRC Press. <https://doi.org/10.1201/9781003196013>
- Frank, B., and Mitsumoto, S. (2023). An extended source attractiveness model: the advertising effectiveness of distinct athlete endorser attractiveness types and its contextual variation. *European Sport Management Quarterly, 23*(4), 1091-1114. <https://doi.org/10.1080/16184742.2021.1963302>
- George, D., and Mallery, P. (2012). *IBM SPSS statistics 19 step by step*. Pearson.
- Gokcekus, O. (2023). The extent of “deceptive” advertising by wine retailers: caveat venditor. *International Journal of Wine Business Research, 36*(1), 122-140. <https://doi.org/10.1108/IJWBR-06-2023-0033>
- Gupta, A. (2023). Deceptive advertising, regulation and naive consumers. *International Journal of Industrial Organization, 91*, 103026. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2023.103026>
- Gürkaynak, G., Kama, Ç. O., and Ergün, B. (2018). Navigating the uncharted risks of covert advertising in influencer marketing. *Business Law Review, 39*(1), 17-19. <https://doi.org/10.54648/BULA2018004>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., and Sarstedt, M. (2014). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Sage Publication.
- Hu, L. T., and Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal, 6*(1), 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Huang, L.-S., Huang, W.-J., and Wu, Y.-H. (2023). The effects of puffery in food packaging on consumers' responses via persuasion knowledge: role of food type and picture type. *British Food Journal, 125*(3), 937-955. <https://doi.org/10.1108/BFJ-10-2021-1112>
- Hudders, L., and Lou, C. (2023). The rosy world of influencer marketing? Its bright and dark sides, and future research recommendations. *International Journal of Advertising, 42*(1), 151-161. <https://doi.org/10.1080/02650487.2022.2137318>
- Jeong, J., and Yun Yoo, C. (2011). Deceptive advertising and abnormal stock returns: an event study analysis. *International Journal of advertising, 30*(3), 509-535. <https://doi.org/10.2501/IJA-30-3-509-535>
- Kan, A., and Akbaş, A. (2005). Lise öğrencilerinin kimya dersine yönelik tutum ölçeği geliştirme çalışması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 1*(2), 227-237. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mersinefd/issue/17391/181763>
- Kapoor, P. S., Balaji, M. S., Maity, M., and Jain, N. K. (2021). Why consumers exaggerate in online reviews? Moral disengagement and dark personality traits. *Journal of Retailing and Consumer Services, 60*, 102496. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102496>
- Kariyawasam, K., and Wigley, S. (2017). Online shopping, misleading advertising and consumer protection. *Information & Communications Technology Law, 26*(2), 73-89. <https://doi.org/10.1080/13600834.2017.1289835>
- Kim, H., and Park, M. (2023). Virtual influencers' attractiveness effect on purchase intention: A moderated mediation model of the product–endorser fit with the brand. *Computers in Human Behavior, 143*, 107703. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2023.107703>

- Klem, L. (2000). Structural equation modeling. In: L. G. Grimm and P. R. Yarnold (Eds.), *Reading and understanding MORE multivariate statistics* (pp. 227–260). American Psychological Association.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling* (3rd ed.). Guilford Press.
- Koubaa, Y., Srarfi Tabbane, R., and Chaabouni Jallouli, R. (2014). On the use of structural equation modeling in marketing image research. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 26(2), 315-338. <https://doi.org/10.1108/APJML-10-2013-0113>
- Lee, D., and Wan, C. (2023). The impact of mukbang live streaming commerce on consumers' overconsumption behavior. *Journal of Interactive Marketing*, 58(2-3), 198-221. <https://doi.org/10.1177/10949968231156104>
- Lee, S., and Kim, E. (2020). Influencer marketing on Instagram: how sponsorship disclosure, influencer credibility, and brand credibility impact the effectiveness of Instagram promotional post. *Journal of Global Fashion Marketing*, 11(3), 232-249. <https://doi.org/10.1080/20932685.2020.1752766>
- Lou, C. (2022). Social media influencers and followers: theorization of a trans-parasocial relation and explication of its implications for influencer advertising. *Journal of Advertising*, 51(1), 4-21. <https://doi.org/10.1080/00913367.2021.1880345>
- Lou, C. and Yuan, S. (2019). Influencer marketing: how message value and credibility affect consumer trust of branded content on social media. *Journal of Interactive Advertising*, 19(1), 58-73. <https://doi.org/10.1080/15252019.2018.1533501>
- Lou, C., Tan, S. S., and Chen, X. (2019). Investigating consumer engagement with influencer-vs. brand-promoted ads: the roles of source and disclosure. *Journal of Interactive Advertising*, 19(3), 169-186. <https://doi.org/10.1080/15252019.2019.1667928>
- McGuire, W. J. (1985). Toward social psychology's second century. In: S. Koch and D. E. Leary (Eds.), *A century of psychology as science* (pp. 558-590). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10117-040>
- Molina, M. D., Wang, J., Sundar, S. S., Le, T., and DiRusso, C. (2022). Reading, commenting and sharing of fake news: how online bandwagons and bots dictate user engagement. *Communication Research*, 50(6), 667-694. <https://doi.org/10.1177/00936502211073398>.
- Nadanyiova, M., Gajanova, L., Majerova, J., and Lizbetinova, L. (2020). Influencer marketing and its impact on consumer lifestyles. *Forum Scientiae Oeconomia*, 8(2), 109-120. https://doi.org/10.23762/FSO_VOL8_NO2_7
- Naderer, B., Matthes, J., and Schäfer, S. (2021). Effects of disclosing ads on Instagram: the moderating impact of similarity to the influencer. *International Journal of Advertising*, 40(5), 686-707. <https://doi.org/10.1080/02650487.2021.1930939>
- Nunes, R. H., Ferreira, J. B., Freitas, A. S. D., and Ramos, F. L. (2018). The effects of social media opinion leaders' recommendations on followers' intention to buy. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 20(1), 57-73. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v20i1.3678>
- Ooi, K. B., Lee, V. H., Hew, J. J., Leong, L. Y., Tan, G. W. H., and Lim, A. F. (2023). Social media influencers: An effective marketing approach?. *Journal of Business Research*, 160, 113773. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113773>
- Oparinde, K. M., and Agbede, G. T. (2019). Visual hyperbolism: a semiotic analysis of fast food advertisements in South Africa. *Alternation Journal*, 26(Special Edition 25(3)). <https://doi.org/10.29086/2519-5476/2019/sp25.3a12>
- Rao, A. (2021). Deceptive claims using fake news advertising: the impact on consumers. *Journal of Marketing Research*, 59(3), 534-554. <https://doi.org/10.1177/00222437211039804>
- Riquelme, I. P., and Román, S. (2014). The influence of consumers' cognitive and psychographic traits on perceived deception: a comparison between online and offline retailing contexts. *Journal of Business Ethics*, 119, 405-422. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1628-z>
- Román, S. (2010). Relational consequences of perceived deception in online shopping: the moderating roles of type of product, consumer's attitude toward the internet and consumer's

- demographics. *Journal of Business Ethics*, 95(3), 373-391. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0365-9>
- Rubin, V. L. (2017). Deception detection and rumor debunking for social media. In: L. Sloan and A. Quan-Haase (Eds.), *The SAGE handbook of social media research methods* (pp. 342-363). SAGE Publications. <https://doi.org/10.4135/9781473983847.n21>
- Sesar, V., Martinčević, I., and Hunjet, A. (2022). How influencer credibility and advertising disclosure affects purchase intention. *ENTRENOVA - ENTerprise REsearch InNOVAtion*, 8(1), 248–263. <https://doi.org/10.54820/entrenova-2022-0023>
- Sheehan, K.B. (2013). *Controversies in contemporary advertising*. Sage Publications. <https://doi.org/10.4135/9781452233130>
- Shen, R. P., Liu, D., Wei, X., and Zhang, M. (2022). Your posts betray you: Detecting influencer-generated sponsored posts by finding the right clues. *Information & Management*, 59(8), 103719. <https://doi.org/10.1016/j.im.2022.103719>
- Sokolova, K., and Kefi, H. (2020). Instagram and YouTube bloggers promote it, why should I buy? how credibility and parasocial interaction influence purchase intentions. *Journal of Retailing And Consumer Services*, 53, 101742. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.01.011>
- Statista Research Development (2023, November 4). Instagram: distribution of global audiences 2023, by age group. <https://www.statista.com/statistics/325587/instagram-global-age-group/>
- Taillon, B. J., Mueller, S. M., Kowalczyk, C. M., and Jones, D. N. (2020). Understanding the relationships between social media influencers and their followers: the moderating role of closeness. *Journal of Product & Brand Management*, 29(6), 767-782. <https://doi.org/10.1108/JPBM-03-2019-2292>
- Timmerman, N., and Piqueras-Fizman, B. (2019). The effect of ingredient item depiction on the packaging frontal view on pre- and post-consumption product evaluations. *Foods*, 8(8), 354. <https://doi.org/10.3390/foods8080354>
- Torres, P., Augusto, M., and Matos, M. (2019). Antecedents and outcomes of digital influencer endorsement: An exploratory study. *Psychology & Marketing*, 36(12), 1267-1276. <https://doi.org/10.1002/mar.21274>
- Ukaegbu, R. C. (2020) Deceptive advertising and consumer reaction: a study of delta soap advertisement. *Open Access Library Journal*, 7, e5865. <https://doi.org/10.4236/oalib.1105865>
- Ullah, N., and Hussain, M. (2015). Impact of unethical advertising, misleading information or deceptive advertising on customer purchasing intention with mediating effect of Word of mouth: case of Pakistan. *International Journal of Innovation and Economic Development*, 1(4), 49-69. <https://doi.org/10.18775/IJIED.1849-7551-7020.2015.14.2005>
- Weismueller, J., Harrigan, P., Wang, S., and Soutar, G. (2020). Influencer endorsements: how advertising disclosure and source credibility affect consumer purchase intention on social media. *Australasian Marketing Journal (Amj)*, 28(4), 160-170. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2020.03.002>
- Widyanto, H. A., and Agusti, C. R. (2020). Beauty influencer in the digital age: how does it influence purchase intention of generation Z?. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa*, 13(1), 1-16. <https://doi.org/10.25105/jmpj.v13i1.5453>
- Wiedmann, K. P., and von Mettenheim, W. (2021). Attractiveness, trustworthiness and expertise – social influencers’ winning formula?, *Journal of Product & Brand Management*, 30(5), 707-725. <https://doi.org/10.1108/JPBM-06-2019-2442>
- Wu, S., Cai, W., Zou, H., and Jin, S. (2017). The effect of senders’ perceived ability to control emotion on raters’ deception judgments. *Social Psychology*, 48(2), 61-70. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000294>
- Yap, Y. R., and Ismail, N. (2022). Factors of virtual influencer marketing influencing generation Y consumers' purchase intention in Malaysia. *International Journal of Internet Marketing and Advertising*, 17(3-4), 437-458. <https://doi.org/10.1504/IJIMA.2022.126735>