



**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

Hacettepe University
Journal of Economics and Administrative Sciences

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 42, Sayı 4, 2024

Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences, Vol 42, Issue 4, 2024

ISSN 1301-8752 | e-ISSN1309-6338

Derginin Sahibi/Publisher: Yonca İLDEŞ, Dekan / Dean
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına /
on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences

Yayın Kurulu Başkanı/Chief Editor:

A. Yasemin YALTA

Yayın Kurulu Başkan Yardımcısı/Deputy Editor:

Selin METİN CAMGÖZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/Editorial Manager:

Şerife GÜRAN

Yayın Kurulu/Editorial Board:

| | |
|------------------------|---------------------------------------------------------|
| Selin Metin CAMGÖZ | Hacettepe Üniversitesi (İşletme), TR |
| Tarkan ÇAVUŞOĞLU | Hacettepe Üniversitesi (Maliye), TR |
| Andre DORSMAN | VU Üniversitesi (İşletme), NL |
| Mine Pinar GÖZEN ERCAN | Hacettepe Üniversitesi (Uluslararası İlişkiler), TR |
| Matthias FINGER | Ecole Poly. Federal de Lausanne (İşletme), CH |
| Sıdıka KAYA | Hacettepe Üniversitesi (Sağlık Yönetimi), TR |
| Murat KAYALAR | Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi (Sağlık Yönetimi), TR |
| Uğur SADIOĞLU | Hacettepe Üniversitesi (Kamu Yönetimi), TR |
| Ramazan SARI | Orta Doğu Teknik Üniversitesi (İşletme), TR |
| Arzu ŞENER | Hacettepe Üniversitesi (Aile ve Tüketici Bilimleri), TR |
| Tarık TUNCAY | Hacettepe Üniversitesi (Sosyal Hizmet), TR |
| Wim WESTERMAN | Groningen Üniversitesi (İşletme), NL |

Yabancı Dil Editörü / Foreign Language Editor:

Sıla Can DEMİR

Hacettepe Üniversitesi, TR

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda dört defa online yayımlanan uluslararası, akademik hakemli bir dergidir.

Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar <https://dergipark.org.tr/tr/pub/huniibf> adresinden yüklenmelidir. Diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

Adres/Address:

Şerife GÜRAN

Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü 06800, Beytepe, ANKARA

e-posta/e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr

Dergiye gönderilecek makaleler, Dergi web-sitesinde (<http://dergipark.org.tr/huniibf>) yer alan "Yazar Rehberi"ndeki kurallara uygun olmalıdır.

H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences is a peer-reviewed online international, academic journal, published quarterly. Articles sent must conform to the requirements indicated on the Guide for Authors in the web-site (<http://dergipark.gov.tr/huniibf>).

Yayının Türü/Product Type: Uluslararası akademik internet üzerinden yayımlanan hakemli Dergi, yılda 4 sayı/
International academic online refereed journal, four issues per year.

Basım Tarihi/Date of Issue: Aralık 2024 / December 2024

Dizin/Indexing: TR Dizin (Ulakbim), EconLit, ASOS

Yayının Yönetim Yeri/Editorial Office Contact Information: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe-ANKARA, Tel: (0312) 297 68 30/Hacettepe University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Beytepe-ANKARA, Phone: +90 312 297 68 30

Danışma Kurulu/Advisory Board

| | |
|------------------------|-------------------------------------------|
| Aybala DEMİRCİ AKSOY | Gazi Üniversitesi, TR |
| Victor ASAL | State University of New York, US |
| Erhan ASLANOĞLU | Piri Reis Üniversitesi, TR |
| Doğın Yaşar AYHAN | Başkent Üniversitesi, TR |
| Kamil Ufuk BİLGİN | Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, TR |
| Nurettin BİLİCİ | Çankaya Üniversitesi, TR |
| Geert BOUCKAERT | KU Leuven, BE |
| Dimitrios BUHALIS | University of Bournemouth, UK |
| Charles E. BUTTERWORTH | University of Maryland, US |
| Mitat ÇELİKPALA | Kadir Has Üniversitesi, TR |
| Wolfgang DIETRICH | University of Innsbruck, AT |
| Alan DOIG | Northumbria University, UK |
| Aylin ÖZMAN | TED Üniversitesi, TR |
| Korkut ERTÜRK | University of Utah, US |
| Halit GÖNENÇ | University of Groningen, NL |
| Michael S. GUTTER | University of Florida, US |
| Nguyen Thai Yen HUONG | Diplomatic Academy of Vietnam, VN |
| Peter M. JACKSON | Leicester Üniversitesi, UK |
| Aykut KİBRİTÇİOĞLU | Ankara Üniversitesi, TR |
| Ayşegül MENGİ | Ankara Üniversitesi, TR |
| Toshihiro MINOHARA | University of KOBE, JP |
| Ahmet Fazıl ÖZSOYLU | Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, TR |
| Erol TAYMAZ | Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR |
| Süleyman TÜRKEL | Toros Üniversitesi, TR |
| Horst UNBEHAUN | Georg Simon Ohm TH, DE |
| Simon WIGLEY | Bilkent Üniversitesi, TR |
| Erinç YELDAN | Bilkent Üniversitesi, TR |
| A. Nuri YURDUSEV | Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR |
| Mary Ellen ZUCKERMAN | State University of New York, US |

HAKEMLER/REFEREES

Ozgun Altındağ

Seda Attepe

Berna Balcı izci

Bilgin Bari

Alpaslan Başaran

Ümit Başaran

Ali Bayrakdaroğlu

Burcu Berke

Ömer Faruk Bölükbaşı

Reşat Ceylan

Nurullah Çalış

Azize Ergeneli

Derya Güler Aydın

Semra Güney

Sunay İl

Hürcan Kabakçı

Hakan Kahyaoğlu

Cengizhan Karaca

Bahtişen Kavak

Ayşegül Ladin Sümer

Mehmet Merve Özaydın

Arife Özdemir Höl

Ali Rıza Saklı

Semra Saruç

Ahmet Şit

Abdullah Takım

Soykan Toğan

Niray Tunçel

Dicle Üniversitesi

Başkent Üniversitesi

Gaziantep Üniversitesi

Anadolu Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

Niğde Ömer Halis Demir Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Pamukkale Üniversitesi

Giresun Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi

Dokuz Eylül Üniversitesi

Gaziantep Üniversitesi

İstanbul Arel Üniversitesi

Aydın Adnan Menderes Üniversitesi

Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Anadolu Üniversitesi

Malatya Turgut Özal Üniversitesi

Atatürk Üniversitesi

Gebze Teknik Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisinin Cilt 42, Sayı 4, Aralık 2024'de yayınlanan makalelerini değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to review the articles published in Volume 42, Issue 4, December 2024 of the Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences

İÇİNDEKİLER/CONTENTS

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Araştırma Makalesi/ Research Article Yusuf Kaan Acar | Douglass North, Metodolojik Bireycilik ve Rasyonalite.....555 Douglass C. North, Methodological Individualism and Rationality |
| Araştırma Makalesi/ Research Article Ömer Faruk Bölükbaşı Emre Ürkmez | Döviz Kurunun Hisse Senedi Fiyatları Üzerindeki Etkileri: BRICS Ülkeleri ve Türkiye Örneği569 The Impacts of Exchange Rate on Stock Prices: The Case of BRICS Countries and Turkey |
| Araştırma Makalesi/ Research Article İmren Pınar Dülger | Disiplinleşme ve Kamu Yönetimiyle İlişkilene Süreci Bağlamında İşletme Yönetimi583 Business Administration in the Context of the Process of Becoming Discipline and Related to Public Administration |
| Derleme / Review Gizem Özkan Boyraz | Yaşlı Bireylerin Sosyal Haklarının Eşitsizlikler Bağlamında İncelenmesi.....603 Examining the Social Rights of Elderly Individuals in the Context of Inequalities |
| Araştırma Makalesi/ Research Article Elif Savaşkan Özlem Atay | Yöneticilerin Rasyonel ve Sezgisel Kararlarının Öz Güven ve Öz Yeterlilik Öncülleri ile Rol Belirsizliği ve Rol Çatışmasına618 Consequences of Managers' Rational and Intuitive Decisions in Entrepreneurial Firms Regarding Self-Confidence and Self-Efficacy Antecedents and Role Ambiguity and Role Conflict |
| Araştırma Makalesi/ Research Article Savaş Tarkun | Brent Petrol Fiyatı ile Baltık Kirli Tanker ve Temiz Tanker Endeksi Arasındaki İlişkinin Araştırılması642 Investigation of the Relationship Between Brent Oil Price and Baltic Dirty Tanker and Clean Tanker Index |
| Araştırma Makalesi/ Research Article Sena Tekeli Mehmet İsmail Yağcı | Reklamdaki İletişim Unsurlarının Tüketicilerin Ürün İlgilenimine Göre Tutum ve Davranış Üzerindeki Etkileri661 Effects of Communication Elements in Advertising on Consumers' Attitude and Behavior According to Their Product Involvement |
| Araştırma Makalesi/ Research Article K. Batu Tunay Necla Tunay | Türkiye’de Makro Finansal Bağların Durgunluklar Üzerindeki Roller ve Etkileri.....690 The Roles and Effects of Macro Financial Linkages on Recessions in Turkey |
| Araştırma Makalesi/ Research Article Yaşar Turna | Sahra Altı Afrika Ülkelerinde Yoksulluğu Belirleyen Faktörlerin Yoksulluk Kısır Döngüsü Çerçevesinde Değerlendirilmesi713 Evaluation of Factors Determining Poverty in Sub-Saharan African Countries within the Framework of Poverty Vicious Cycle |
| Yazar Rehberi/Guide for Authors |726 |



Araştırma Makalesi / Research Article

Douglass North, Metodolojik Bireycilik ve Rasyonalite*

Yusuf Kaan Acar¹

Öz

Yeni Kurumsal İktisadın en önemli isimlerinden biri Douglass C. North'tur. North'un "Bir toplumda oynanan oyunun kuralları" olarak belirlediği kurum tanımı günümüzdeki birçok kurumsal iktisatçı tarafından benimsenmiş durumdadır. Bunun yanında North, kariyerinin son dönemlerinde kurumların sadece toplumsal rollerini vurgulamakla kalmamış, bireysel etkilerini de ele alacak şekilde daha geniş bir kurumsal perspektif ortaya koymuştur. Bunu yaparken de Neoklasik İktisadın bireyini eleştirel bir biçimde ele alarak çeşitli bireysel analizler için farklı bir yol sunmuştur. Bunun sonucunda Neoklasik İktisattan bir hayli uzaklaşmış, hatta zaman zaman heterodoks bir yaklaşım olan eski kurumsalcılıkla ortak bazı temalara da değinmiştir. Zihinsel modellerin ve kültürün önemini vurgulayan North, bu alanda yaptığı çalışmalarla iktisatçılara yeni bir ufuk açmıştır. Vardığı noktada ise iktisatçıların bireyi daha doğru bir şekilde analiz etmeleri gerektiğini ve bunu bilişsel bilimlerle iktisat arasında ortak temalar belirleyerek yapabileceklerini ortaya koymuştur. Bu çalışmanın amacı North'un eleştirileri bağlamında iktisat biliminin bireyci yaklaşımını ele alarak, bu yaklaşımın nasıl daha sağlıklı hale getirilebileceğinin tartışılmasıdır.

Anahtar Kelimeler: Kurum, Metodolojik Bireycilik, Rasyonalite.

Douglass C. North, Methodological Individualism and Rationality

Abstract

One of the most important names of the New Institutional Economics is Douglass C. North. North's definition of institutions as "the rules of the game played in a society" has been adopted by many institutional economists today. In addition, late in his career, North emphasized the social role of institutions and introduced a broader institutional perspective to address their individual effects. In doing so, he critically analyzed the individual in Neoclassical Economics and offered a different way for various individual analyses. As a result, he has moved away from Neoclassical Economics and even occasionally touched upon some common themes with old institutionalism, which is a heterodox approach. Emphasizing the importance of mental models and culture, North opened a new horizon for economists with his studies in this field. He concluded that economists need to analyze the individual more accurately and that they can do this by establishing common themes between cognitive sciences and economics. This study aims to discuss the individualist approach of economics in the context of North's criticisms and how this approach can be made healthier.

Keywords: Institutions, Methodological Individualism, Rationality.

* Bu çalışma Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda Doç. Dr. Adem Levent danışmanlığında Yusuf Kaan Acar tarafından "Douglass C. North'un Düşüncesinde Kurumlar ve Rasyonalite İlişkisi" başlığı ile tamamlanarak 08/06/2023 tarihinde savunulan Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Bağımsız Araştırmacı, ykacar1998@gmail.com, <https://orcid.org/0009-0004-3919-5666>

Atıf/Cite as: Acar, Y. K. (2024). Douglass C. North, metodolojik bireycilik ve rasyonalite. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2024, 42 (4), 555-568.

GİRİŞ

İktisat biliminin ortodoksini Neoklasik İktisat oluşturmaktadır. Özellikle yirminci yüzyılın ikinci yarısında Neoklasik İktisat öyle güçlenmiştir ki, iktisat bilimi neredeyse Neoklasik İktisatla eş değer görülmüş, neoklasik teoriye katkı sağlamayan görüşler iktisat teorisi olarak kabul görmemiştir. Ortaya çıktığı dönemden günümüze kadar gelindiğinde zaman zaman bazı değişimler olsa da genel anlamda Neoklasik İktisat gücünü temelindeki üç aksiyomdan almaktadır: 1) Metodolojik bireycilik, 2) Araçsalcılık, 3) Denge.

Burada özellikle metodolojik bireycilik ve bununla birlikte araçsal rasyonalite varsayımı iktisat biliminde sürekli tartışılmıştır ve hâlâ tartışılmaya devam etmektedir. Birçok heterodoks iktisatçı ve hatta anaakım içerisinde de bazı iktisatçılar iktisadın bireyci yaklaşımını eleştirmeye devam etmektedirler. Ancak yine de bu yaklaşımlar, birçok iktisadi teorinin ortaya çıkmasında önemli rol oynamıştır. Bu rollerinin yanı sıra iktisatçılar, bu yaklaşımların basitleştirici etkisinden de vazgeçememişlerdir.

İktisat bilimine sunduğu katkılarla 1994 yılında Nobel ödülüne layık görülen North, iktisattaki bu bireyci yaklaşımlara en geniş eleştirilerden birini getirmiştir. Eleştirilerinin hedefine rasyonalite varsayımını ve rasyonel seçim teorisini koyan North, iktisat bilimi için sunduğu önerilerde ise metodolojik bireycilik yaklaşımının da yetersizliğini ortaya koymuştur. Literatürde North'un birey yaklaşımlarıyla ilgili olarak önemli çalışmalar da vardır. Örneğin Ben Fine ve Milonakis (2003), North'un çalışmalarında metodolojik bireyciliği aşmakta zorlandığını vurgulamışlardır. G.M. Hodgson (2016) ise North'un bireycilik yaklaşımının metodolojik bireycilikten farklarını Milonakis ve Fine'a atıf yaparak ortaya koymuştur. Malcolm Rutherford (1995) eski ve yeni kurumsal iktisat arasında bir bağlantı kurulacaksa bu bağlantının North'un rasyonalite ve bireycilik yaklaşımlarıyla birlikte kurulabileceğini iddia etmiştir.

Bu çalışmada ise diğerlerinden farklı olarak North'un 1990 sonrası çalışmaları temel alınarak, kurumların özellikle birey davranışlarındaki rolü incelenmiştir. Özellikle Yeni Kurumsal İktisatta kurumlar ülkelerin gelişmesindeki rolü açısından incelenirken, North kurumlar yaklaşımını bir adım öteye taşıyarak birey davranışları açısından da ele almıştır. Hem rasyonalite varsayımına önemli eleştiriler getirmiş hem de metodolojik bireycilik yaklaşımının yetersizliklerini ortaya koymuştur. Bu varsayımlara eleştirileriyle birlikte Neoklasik İktisada da önemli eleştiriler getiren North, iktisat biliminin de ne yönde evrilmesi gerektiğini hakkında bazı fikirler ortaya koymuştur. Yani bu çalışma North'un eleştirileri kapsamında Neoklasik İktisada bir eleştiri olarak ele alınabilir.

Bu çalışmada ilk olarak metodolojik bireyciliğin Neoklasik İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat içindeki konumu ve önemi incelenecek, ardından ilk olarak North'un iktisadi yaklaşımı incelenecek ve son olarak North'un eleştirileri kapsamında iktisat biliminde metodolojik bireycilik anlayışı tartışılacaktır.

1. METODOLOJİK BİREYCİLİK, NEOKLASİK İKTİSAT VE YENİ KURUMSAL İKTİSAT

Metodolojik bireycilik, Neoklasik İktisat düşüncesinin temel taşlarından biridir. Metodolojik bireycilik, tüm teorilerin birincil analiz birimi olarak rasyonel bireylerden hareket ettiği anlamına gelir. İster tek bir bireyin davranışlarıyla ilgili olsun, ister geniş toplulukların davranışlarıyla ilgili olsun, bütün sonuçlar nihai olarak bir amacı olan bireylerin rasyonel seçimleriyle açıklanmaktadır. Bu nedenle, metodolojik bireycilik temelli olarak ortaya koyulan teoriler, "toplular sosyal olguların bireysel eylemler, bireylerin karşılıklı ilişkileri ve bunların birleşik

etkileri açısından açıklanabileceği ve açıklanması gerektiği” şeklindeki ilke ile karakterize edilir (Vanberg, 1986). Metodolojik bireycilik ilkesi şu ifadelerle uyumlu olarak görülebilir: a) Bireylerin genellikle diğer bireylerin refahını içeren amaçları vardır b) Genellikle bireyler hakkındaki inançlara indirgenemeyen bireysel varlıklar hakkında inançlara sahiptirler c) Bireylerin “güç sahibi” olmak gibi birçok özelliği ilişkiseldir. Bu bağlamda bir bireyin doğru tanımlanması diğer bireylere atıfta bulunulmasını gerektirebilir (Elster, 1982). Çoğu bilim dalında olduğu gibi iktisatçılarda, araştırmalarının altındaki felsefi varsayımlar üzerine çok az düşünerek analiz yaparlar. Ancak iktisatçıların metodolojik bireyciliğe bağlı kalma iddiaları en üst düzeydedir (Hodgson, 2007).

Metodolojik bireycilik ilkesine dayanmak, iktisatçılar tarafından, özellikle de ana akım iktisatta yürütülen çalışmaların hepsini değil ama birçoğunu karakterize etmektedir. Ana akım iktisat, ortak idealler, ilkeler ve ekonomik araştırma standartları ile birleşmiş iktisatçılardan oluşan kavramsal bir yaklaşım biçimi olarak düşünülebilir. Günümüzde ekonomik düşüncenin hâkim ekolüdür. Ana akım iktisatçıların en önemli ortak noktası ise, ekonomik analizlerinin temelinde metodolojik bireycilik yaklaşımının oluşudur (Kirdina, 2015). Bu bağlamda metodolojik bireyciliğin aynı zamanda analitik bir yapıda olması da gerekir. Watkins (1952), metodolojik bireyciliğin üç nedenden ötürü analitik olduğunu savunmaktadır: 1) Fiziksel şeyler algılanmadan var olabilirken, yasalar, fiyatlar, başbakanlar ve karne gibi sosyal “şeylerin” kişisel tutumlar tarafından yaratıldığı savunulmaktadır. 2) Sosyal bilimci ve tarihçinin, etkileşim halindeki bireylerden oluşan bir sistemin genel yapısı ve davranışına “doğrudan erişimi” olmadığı bir gerçektir. Sosyal bilimci ve tarihçinin bireylerin kişilikleri, inançları ve niyetleri hakkında genellikle oldukça güvenilir fikirlere ulaşabildiği de bir gerçektir. Ve bu iki olgunun birlikte, soyut bir “sosyal yapı”ya ilişkin teorik bir anlayışın ancak somut bireyler hakkındaki daha ampirik inançlardan¹ türetilmesi gerektiği varsayılmaktadır. 3) Metodolojik bireycilik terk edilmeyecek bir kural olarak görülmektedir (Watkins, 1952).

Sosyal olguların bireylerin davranışlarıyla daha iyi açıklanabileceği fikri yakın zamanda ortaya çıkmamıştır. İlk olarak bencil motivasyonları takip eden rasyonel bireylerin, bir bütün olarak toplum için faydalı bir şey ortaya çıkarabileceği fikri, Adam Smith’in “görünmez” el fikrine kadar götürülebilir. Ortak faydaya hizmet eden çok sayıda özel çıkarın koordinasyonuna yönelik bu metafor, metodolojik bireyciliğin bir unsuru olarak görülebilir (Neck, 2021). Buna ek olarak, Jeremy Bentham ve on-sekizinci ve on-dokuzuncu yüzyılın diğer liberal düşünürlerinin çalışmalarında da öncülleri bulunmaktadır. John Stuart Mill şöyle yazmıştır: “Toplum olgularının yasaları, insanların eylemleri ve tutkularından başka bir şey değildir ve olamaz, yani “bireysel insan doğasının yasaları”. Mill şöyle devam eder: “İnsanlar bir araya geldiklerinde, farklı özelliklere sahip başka tür bir maddeye dönüşmezler” (Hodgson, 1986).

Metodolojik bireyciliğin iktisat bilimi açısından kırılma noktası ise metodlar savaşı (Methodenstreit) döneminde olmuştur. Avusturya İktisat Okulu’nun kurucusu Menger, iktisat metodolojisi üzerine yaptığı incelemelerde, bireylerin aldıkları rasyonel kararların, genel olarak bireylerin planladıklarından farklı sonuçlara yol açtığını ortaya koymuştur. Bu kasıtlı davranışların beklenmedik sonuçlarının ise, genelde sosyal bilimlerin, özelde iktisat teorisinin en ilginç konularından olduğunu vurgulamıştır. Genç Alman Tarihçi Okulu’nun lideri Schmoller, Menger’in kitabına tepki göstererek, zaman ve mekândan bağımsız bireysel davranış düzenlilikleri olasılığını reddeden ve grupların ve kamu kurumlarının gözlemlenmesini vurgulayan tümevarımcı ampirik çalışmaları savunan bir eleştiri yazmıştır. Metodoloji konusundaki farklılıkları, Alman ve Avusturyalı iktisatçılar arasında 1920’lere kadar süren şiddetli bir tartışmaya neden olmuştur

(Neck, 2021). Bu tartışmanın sonucunda ise neoklasik iktisatçılar yöntem olarak metodolojik bireyciliğe yönelmişlerdir. Özünde Avusturya iktisat okulunun bir mensubu olan Menger, Neoklasik İktisadın yönteminin belirlenmesinde başrol oynamıştır.

Metodolojik bireyciliğin iktisat bilimine kazandırılmasında ve yürütülen tartışmalarda Avusturya iktisatçılarının katkıları önemlidir. “Metodolojik bireycilik” kavramı ilk defa 1908 yılında Joseph Schumpeter tarafından kullanılmıştır. Burada Schumpeter, özel mülkiyete dayalı bir ekonomide gerçek anlamda toplumsal değerler olmasa bile, tam rekabet altında bireylerin etkileşimlerinin toplumsal değer üretebileceğini ortaya koymuştur (Arrow, 1994). Ludwig von Mises, iktisat biliminde bu ilkeyi açıkça tartışan ilk kişilerden biri olmuştur. Mises’e göre, metodolojik bireycilik ilkesi iki önemli kabule dayanmaktadır: 1) Tüm eylemlerin bireyler tarafından gerçekleştirildiği 2) Sosyal bir kolektifin, bireysel üyelerin eylemleri dışında bir varlığı ve gerçekliği olmadığı (Ksojavik, 2003). Metodolojik bireyciliğin önemli bir savunucusu olarak görülen ancak bazı yaklaşımlarıyla tartışmalara yol açan Hayek’in ise metodolojik bireyciliğe temel katkısı, bireyler tarafından planlanmayan, ancak rasyonel bireylerin etkileşimlerinden ortaya çıkan bir ekonomik düzen anlamına gelen ve açıkça Menger’in fikirlerinin bir türevidir olan “kendiliğinden doğan düzen” kavramıdır. Hayek’e göre metodolojik bireycilik, aklın sınırlarını vurgular ve bilimcilikten kaçınarak sosyal bilimcilerin daha mütevazı bir tutum sergilemesine katkıda bulunur (Hodgson, 2007; Neck, 2021).

Hodgson (1988), metodolojik bireycilik yaklaşımının çağdaş ekonomi teorisinde çeşitli şekillerde ifade edildiğine işaret etmektedir. Bunlardan biri bireylerin zevklerindeki bir değişimin yine bireylerden kaynaklandığının kabul edilmesidir. Bazı durumlarda, bireysel tercihlerin şekillenmesi, bunların aslında zaman içinde değişmediği öne sürülerek reddedilmektedir. Bireysel fayda fonksiyonu hem değişmez hem de tartışma götürmez olarak kabul edilmektedir. Genellikle zevk ve amaçlardaki tüm görünür değişikliklerin tek ve temel bir fayda fonksiyonuna dayandığı iddia veya ima edilir. Bireysel tercihler veya amaçlar temel olarak kabul edilir ve ekonomik yapı bu sözde sağlam temellerden yukarı doğru inşa edilmelidir. İktisatta metodolojik bireycilikle ilgili bir başka olgu da makro ekonomik teoriyi neoklasik, mikroekonomik temellerin bir versiyonu üzerine yeniden inşa etme projesinin yaygın olarak benimsenmesiyle ilgilidir (Hodgson, 1988). Neoklasik teoride varsayım, bireysel tercihleri ve üretim teknolojisini yöneten fonksiyonların dışsal olarak verildiği ya da oluşturulduğudur. Bu durum, bu fonksiyonların doğası ve yapısı üzerinde bir dizi geri besleme etkisinin projeye dahil edilmesini engellemektedir (Kjosavik, 2003). Buna bağlı olarak neoklasik teoride metodolojik bireycilik yaklaşımı yalnızca mikro ekonomik analiz düzeyinde değil, aynı zamanda makro ekonomik analiz düzeyinde de ele alınmaktadır. İşsizlik, enflasyon, gibi makro ekonomik kavramların bireysel eylemler açısından açıklanabileceği varsayılır. Bu durumda ilk olarak bireyler ve firmaların davranışları incelenir ve daha sonra toplu davranış düzenliliklerine uygulanır. Yani makroekonomik dinamik, bireysel eylemlerin basit bir şekilde bir araya getirilmesinden elde edilir ve makroekonomik gelişme mikro birimlerin davranışlarından türetilir. Bu yaklaşım, makro iktisadın mikro temelleri yaklaşımıyla modern Ortodoks Neoklasik İktisatçılar arasında hâkim olmaya devam etmektedir (Kirdina, 2015).

Yeni Kurumsal İktisat okulu ise 20. yüzyılın ortalarında Neoklasik İktisadın bazı eksikliklerini kapatmak adına ortaya çıkmıştır. Eski kurumsalcılardan farklı olarak Yeni Kurumsal İktisat okulu Neoklasik bir çizgide hareket etmektedir. Büyük ölçüde 19. yüzyıl fiziğinden ödünç alınan mekanistik metafora dayanan matematiksel formalizme yönelik savaş sonrası eğilim, eski kurumsalcılığı gölgede bırakmış ve bu durum 20. yüzyılın ortalarında kurumsal bir çıkmaza yol

açmıştır. Ancak 1970'lerden sonra sosyal bilimlerde evrimci yaklaşımların yükselmesi ve iktisat teorisinde İkinci Dünya Savaşı sonrası Klasik ve Keynesyen iktisat arasındaki uzlaşmanın bozulması Yeni Kurumsalcılığın önünü açmıştır.

Yeni Kurumsal İktisat genellikle kendisini “standart teorinin yerini alma girişimi” olarak değil, “mülkiyet hakları ve yönetim yapıları gibi geleneksel olarak verili kabul edilen kurumsal faktörleri açıklayarak Neoklasik teorinin kapsamını genişletme girişimi” olarak tanımlamıştır. Bu literatürde kurumlar ve kurumsal değişim, genellikle işlem maliyetlerini azaltmanın, belirsizliği azaltmanın, dışsallıkları içselleştirmenin ve koordineli veya işbirlikçi davranışlardan kolektif faydalar üretmenin yolları olarak analiz edilmiştir. Aynı zamanda yeni kurumsal iktisatta kurumların ekonomik sorunlara "verimli" çözümler sunma eğiliminde olduğunu iddia etme yönünde güçlü bir eğilim vardır. Bu argüman bazen en verimli örgütsel formu, rutinleri veya kuralları seçmek için çalışan rekabet kavramıyla desteklenir (Rutherford, 2001).

Yeni Kurumsalcıların Neoklasik İktisatçılarla en önemli ortak noktalarından biri de modellerinin metodolojik bireyciliğe dayanmasıdır. Yeni kurumsal iktisatta odak noktası, iktisadi teorileştirmenin iyi bilinen temellerini kullanarak kurumları açıklamaktır. Bu bağlamda iyi belirlenmiş ortamlara yerleştirilen, fayda maksimizasyonu prensibiyle hareket eden birey, verimli sonuçlar üretir. Metodolojik bireycilik, verili tercihlere sahip bireyi teorinin temel yapı taşı haline getirir. Gerçekte Yeni Kurumsal İktisatçılar tercihlerin kurumsal çevreden etkilendiğine inanırlar, ancak ekonomik sorgulama amacıyla analize *soyut ve faydasını maksimize eden* bireyle başlamanın doğru olduğunu düşünmektedirler. Yeni Kurumsalcılar; ekonomik, yasal ve tarihsel kurumları bireysel davranışlar açısından açıklamaktadır.

2. RASYONALİTE VARSAYIMI VE KURUMSALCI YAKLAŞIMLAR

“Rasyonel birey” düşüncesi, başlangıcından bu yana iktisat bilimine hakim olmuştur. Adam Smith’ten bu yana “Rasyonel birey” tanımının çeşitli uyarlamaları yapılmış olsa da, temel fikir her zaman aktörlerin genellikle faydalarını maksimize ettiği olmuştur. Bir çok iktisatçı için bu ilke, kişinin tutarlı tercih sıralarına sahip olmasına benzer. Neoklasik İktisadın uygulayıcıları genellikle geçişli ve dönüşsüz bir tercih sıralaması varsaymaktadır. Rasyonel tüketici modeli ekonomik analize o kadar derinlemesine işlemiştir ve geniş anlamda o kadar makuldür ki, birçok iktisatçı için rasyonalite hatalarının önemli ekonomik kararları etkileyebileceğini veya piyasa güçlerinden kurtulabileceğini hayal etmek zordur (Ksojavik, 2003).

İktisat bilimi her zaman tüketicilerin motivasyonları ve davranışları ile ilgilenmiştir. Mantıklı, planlı ve tutarlı anlamındaki geniş anlamıyla rasyonel davranışın, kendi çıkarı ve piyasaların aptalca davranışları cezalandırma eğilimi nedeniyle ekonomik piyasalardaki çoğu davranışı yönettiğine inanılır. Ancak rasyonaliteye, Hicks ve Samuelson tarafından mükemmelleştirilen ve ekonomi teorisi derslerinin temel taşı oluşturulan klasik tüketici talebi teorisinde çok daha özel bir anlam verilmiştir. Herbert Simon’un sözleriyle, “Ekonominin rasyonel insanı, en iyiden daha azına razı olmayan bir maksimizatördür” (Simon, 1987). Bu davranış modeli çağdaş ekonomik analize hâkim olsa da iktisatçılar arasında bunun davranışsal geçerliliğini sorgulayan ve alternatifler arayanlar her zaman var olmuştur.

Rasyonalite varsayımına ilk önemli eleştiriler Eski Kurumsalcılar’dan gelmiştir. Amerikan Pragmatizmi’nin etkisinde olan Eski Kurumsalcılar, özellikle Charles Pierce, John Dewey ve William James’in alışkanlık psikolojisi ile ilgili yazılarından etkilenmişlerdir. Eski Kurumsal İktisadın kurucusu olarak kabul edilen ve neoklasik iktisada karşı olan Veblen yaşadığı dönemdeki

kurumsal yapıyı eleştirmiş ve birey davranışlarının arkasındaki baskın unsuru bulmaya çalışmıştır. Veblen'e göre bu baskın unsur "düşünce alışkanlıkları" olarak tanımladığı kurumlardır. Bireyler rasyonel bir şekilde karar almazlar. Bireyler karar alırken kurumların, alışkanlıkların ve içgüdülerinin etkisi altındadır. Kurumlar insan davranışının yapısını sınırlar ve insan faaliyetlerine şekil verir. Kurumlar durağan değildir, ortaya çıkan yeni bilgilerle sürekli evrimleşme eğilimindedir ve bireyler ve kurumlar arasında karşılıklı bir etkileşim vardır. Ayrıca Veblen'e göre iktisadi sistem durağan değildir ve deterministik yasalar bu durumu açıklayamazlar. İktisadi düşüncesini açıklarken birikimli nedensellik kavramını sürekli vurgulayan Veblen, bireyi hazzı ve fayda maksimizasyonu peşinde koşan bir makine olarak ele almak yerine, alışkanlıkları olan ve yaşadığı çevreden etkilenen bir varlık olarak incelemenin gerekliliğini vurgulamıştır. Eski Kurumsalcıların diğer önemli isimleri ise Mitchell ve Commons'dır. Veblen'in aksine Mitchell ve Commons Neoklasik İktisada tam olarak karşı durmamışlardır. Ancak onlarda Veblen gibi rasyonalite varsayımına karşı çıkmışlar ve bireylerin, kurumların ve alışkanlıkların etkisinde olduklarını vurgulamışlardır (Acar, 2023).

Rasyonalite varsayımına karşı bugüne kadar yapılmış en önemli eleştiri ise Davranışsal İktisatçılardan gelmiştir. Özellikle Herbert Simon'un geliştirmiş olduğu "Sınırlı Rasyonalite" kavramı, ortaya atıldığı dönemden sonra Neoklasik İktisat eleştirisi yapan bütün iktisatçılar için temel bir kavram haline gelmiştir. Neoklasik iktisadın rasyonel birey tanımlamasının doğru olmadığını vurgulayan Simon, daha gerçekçi bir iktisat teorisi için bireyin karar verme sürecinin doğru bir şekilde incelenmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bu bağlamda bireylerin bilişsel sınırlarını ve bireylerin aldıkları kararların sonucuna değil karar alma süreçlerine odaklanılması gerektiğini yazılarında ifade etmiştir. Bunun sonucunda da Sınırlı Rasyonalite kavramını geliştirmiştir. "Sınırlı rasyonalite" kavramı karar vericinin bilişsel sınırlamalarını hesaba katan seçimi belirtmek için kullanılır. Sınırlı rasyonalite, gerçek karar verme sürecinin alınan kararları etkileme yollarıyla derinden ilgilenen davranışsal iktisadın merkezi temalarından biridir (Simon, 1987). Simon "sınırlı rasyonalite" terimini gerçek dünyadaki ekonomik aktörlerin farklı şekillerde davranmasını engelleyen insan bilgisi ve insan hesaplaması üzerindeki tüm sınırlamaları belirtmek için kullanmamızı önerir. Simon, rasyonel seçim teorisinin, bireylerin bir karara varma tarzının doğru bir tanımı olarak değil, yalnızca "seçimi tahmin etmek için bir aygıt" olarak tasarlandığının farkındadır. Buna karşılık sınırlı rasyonellik teorileri, nihai kararın özünü olduğu kadar fiili karar sürecini de yakalamaya çalışırken daha iddialıdır (Simon, 1987).

Neoklasik bir çizgide hareket eden Yeni Kurumsal İktisatçılar'da sınırlı rasyonalite kavramını analizlerinin merkezine koymuşlardır. Neoklasik İktisadın kıtlık, rekabet gibi gerçekçi varsayımlarını kabul eden Yeni Kurumsalcılar, özellikle rasyonalite varsayımını reddetmişler ve kurumlar, organizasyonlar ve karar alma süreçleri hakkında Neoklasik İktisatçılardan farklı bir yöntem izlemişlerdir. Örneğin Olivier Williamson'a göre eğer tam rasyonellik varsayımı geçerli olsaydı bir organizasyonda gerçekleştirilen faaliyetlerin tamamında fayda maliyeti aşar veya en kötü ihtimalle fayda maliyete eşit olurdu. Ancak gerçek dünyada alınan kararlar geleceğe dair belirsizlik ve insan beyninin sınırlı kapasitesi nedeniyle sınırlı bir rasyonalite altında alınır. Bu bağlamda bireylerin aldığı kararlar bu sınırlılık sebebiyle dönem sonunda sapmalara uğrayacaktır. Gerçek dünyada birey davranışları, oyunun kuralları olarak kurumların kısıtları altında oldukları için, Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımında sınırlı rasyonalite, zorunlu bir varsayımdır. Çünkü bireyler, sadece niyet olarak tam rasyonel olabilirler (Çetin, 2012; Williamson, 1993).

Yeni Kurumsal İktisadın bir diğer önemli ismi Douglass North ise rasyonalite ve kurumlar üzerine önemli araştırmalar yapmıştır. Bu araştırmaların sonucunda diğer Yeni Kurumsalcıların aksine Neoklasik İktisadın temel aksiyomlarından fazlasıyla uzaklaşmış ve iktisat biliminin geleceği hakkında farklı çıkarımlar yapmıştır. Bu bağlamda önce North'un iktisat bilimindeki yeri tartışılacak, ardından rasyonalite ve bireycilik üzerine yaptığı çalışmalar ve vardığı sonuçlar incelenecektir.

3. NORTH'UN İKTİSADİ YAKLAŞIMI

İktisat bilimine bakış açısı yıllar içinde farklılık gösteren North, kariyerinde dönem dönem farklı konulara değinmiş, ancak temel dayanak noktasından sapmamıştır. Ülkelerarası gelişmişlik farklarını ele alan North, zaman içinde Neoklasik İktisadın bu konudaki eksikliklerini kendince yorumlamıştır ve vardığı noktada iktisat bilimine farklı bir bakış açısı sunmuştur. Bu bağlamda konunun anlaşılabilir kılınması adına North'un iktisadi kariyeri üç temel araştırma hattına ayrılarak incelenebilir.

İlk araştırma hattı yeni iktisat tarihidir. Temelde iki metodolojik yaklaşımı bulunan yeni iktisat tarihinde ilk olarak tarihi kaynaklardan niceliksel kanıtlar bulunur ve bu kanıtlar hipotezlerle test edilir. Yani geçmişin iktisadi kayıtları neoklasik bir çerçevede açıklanmaya çalışılır. Burada direkt olarak neoklasik iktisada bir katkı sunan North zaman içinde neoklasik iktisadın eksikliklerini fark etmeye başlamış ve kurumların önemine değinmeye başlamıştır. Bu da onu kariyerinin ikinci aşaması olan yeni kurumsalcılığa götürmüştür. North bu aşamada kurumlar ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi incelemiş ve kurumsal değişimin nasıl ortaya çıktığıyla ilgili bir araştırma çerçevesi sunmuştur. Ayrıca Neoklasik İktisadın işlem maliyetlerini, mülkiyet haklarını ve kurumları veri olarak ele almasını eleştirmiş, mübadeleden elde edilen kazançlar arttıkça mülkiyet haklarında ve buna bağlı olarak ekonomik örgütlenme biçimlerinde değişiklikler meydana geldiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda büyümenin sadece Neoklasik faktörlerle değil, bir kurumsal evrim sürecinde gerçekleştiğini göstermiştir. Ancak North, bu aşamada bazı eleştirilerde bulunmuş olsa da, çalışmalarında temelde neoklasik kavramları kullanarak neoklasik iktisadı genişletmeye çalışan bir yaklaşım ortaya koymuştur. Kariyerinin üçüncü ve son aşamasında Neoklasik İktisadın *rasyonel bireyini* ele alan North, bu varsayıma önemli eleştiriler getirmiştir. Rasyonalite varsayımıyla birlikte neoklasik iktisadın metodolojik temellerini de eleştirmiş olan North, bu aşamada Neoklasik İktisattan büyük oranda uzaklaşmıştır (Acar, 2023)

Bu bağlamda North'un iktisat bilimindeki yerini iyi bir şekilde tahlil edebilmek için David Dequech'in (2008) yapmış olduğu Neoklasik İktisat/Anaakım İktisat/Ortodoks İktisat ayrımını incelemekte fayda vardır. Neoklasik İktisat rasyonaliteye, dengeye ve belirsizliğin ihmaline dayanan üçlü bir kombinasyonla ifade edilmektedir. Anaakım İktisat ise daha çok saygın üniversitelerde ve kolejlerde lisans düzeyinde gösterilen fikirlere dayanmaktadır. Ayrıca bu fikirlerin daha az saygın yerlerdeki destekçileri hakkında daha kapsayıcıdır. Yani Anaakım İktisat sadece Neoklasik İktisatla sınırlı kalmamakta, zaman zaman Neoklasik İktisada karşı olan eleştirel fikirleri de içerebilmektedir. Buna bağlı olarak Anaakım İktisat daha sosyolojik ve zamansal olarak daha genel bir kavramı ifade etmektedir. Ortodoks İktisat ise entelektüel bir kategori olarak en son hâkim düşünce okulu tarafından temsil edilir. Ortodoks iktisadın günümüzdeki karşılığı Neoklasik İktisattır (Dequech, 2008). Bu noktadan bakıldığında North'a, kariyerinin sonunda vardığı noktada Neoklasik İktisatçı demek güçtür. Ancak iktisat bilimine yapmış olduğu katkılar, onu Anaakım İktisadın önemli bir ismi haline getirmiştir (Acar, 2023).

Ayrıca kimi yazarlar tarafından North, heterodoks bir yaklaşım olan Eski Kurumsalcılıkla Yeni Kurumsalcılık arasında bir ilişki kurulmasında bağlantı olarak görülmektedir (Groenewegen 1995; Rutherford, 1995; Vandenberg, 2002). Bu çalışmalardaki ortak vurgu, North'un kurumların patika bağımlılığı özelliğinden dolayı gelişmeye engel kurumların da var olabileceği yaklaşımının, bazı eski kurumsalcılarda da bulunmasıdır (Hodgson, 2016). Bunun yanında rasyonalite varsayımına ve kurumların bireyler üzerindeki etkileri hakkındaki analizlerde de eski kurumsalcılıkla bazı bağlantılar kurulabilmektedir. Bu bağlamda görülmektedir ki North'un yeni iktisat tarihi ile birlikte Neoklasik İktisadın içinde başlayan iktisadi yaklaşımı, zaman içinde Neoklasik İktisadın sorgulanmasına, genişletilmesine ve eleştirilmesine; ilerleyen dönemde ise Heterodoks İktisadın bazı temalarını (rasyonalite eleştirisi, kurumların önemine vurgu vb.) içermesiyle birlikte özgün bir yaklaşıma dönüşmüştür.

4. NORTH, KURUMLAR VE İKTİSAT BİLİMİNDE BİREYCİLİK

Bir önceki bölümde bahsedilen kariyerinin üçüncü bölümünde North, iktisat bilimindeki bireyi ele almıştır. Burada kendi kurum anlayışından yola çıkarak analiz yapan North, kurumları kalkınmadaki önemi rollerinin yanında birey davranışlarındaki rolleri üzerinden de ele almıştır. Kurumların bireyler üzerindeki etkilerini ele almadan önce North'un kurumlara bakışı incelenmelidir.

Kurumları “bir toplumda oynanan oyunun kuralları” ya da başka bir ifadeyle “insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalar” olarak tanımlayan North, bu kurumları formel kurallar ve informal kurallar olarak ikiye ayırmıştır. Kurumları ekonomik gelişmişlik farklarını incelemek için ele alan North, kurumların insanlar tarafından düzen yaratmak ve belirsizliği azaltmak için tasarlandığını vurgulamıştır. North'a göre kurumlar ekonominin standart kısıtlamalarını ve seçim setini tanımlarlar. Buna bağlı olarak işlem ve üretim maliyetlerini ve ekonomik faaliyette bulunmanın karlılığını belirlemektedirler (North, 1991). Burada kurumların iki bileşeni olan formel ve informal kuralları detaylandırmakta fayda vardır. Formel kurallar genellikle devlet eliyle oluşturulan yazılı kurallardır. Bilinen en tipik formel kurallar anayasalar olarak gösterilebilir. Informel kurallar ise resmi bir yönü olmayan, toplum içinde kök salmış kurallardır. Nesilden nesile kültür yoluyla aktarılır ve zaman içinde evrimleşerek varlıklarını sürdürürler.

Formel kuralların temel görevi informal kuralları tamamlamaktır. Bu kurallar genelde informal kuralları değiştirmek, geliştirmek veya informal kuralların yerine geçmesi için çıkarılabilmektedir. Bazen mübadelede taraflardan birinin pazarlık gücündeki değişim, farklı bir kurumsal mübadele çerçevesi için etkin talebe yol açabilir ve informal kurallar buna engel olabilir. İşte bu tarz durumlarda, formel kurallar informal kuralların yerine getirilebilir (North, 2010).

North'a göre bütün toplumlar farklı süreçlerden geçmişlerdir ve doğal olarak farklı kültürlerle ve farklı deneyimlere sahip olmuşlardır. Bunların sonucunda da her toplum farklı bir kurumsal yapı oluşturmuştur. Ancak her toplum üretimi teşvik edecek kurumsal yapıyı oluşturmada başarılı olamamıştır. North'a göre bunun nedeni toplumların yaşadıkları farklı deneyimler ve bu deneyimlerin bir sonucu olarak bireylerin oluşturdukları zihinsel modellerdir.

Neoklasik İktisat, bireylerin mükemmel bilgiye sahip olduğunu, buna bağlı olarak tercihlerin istikrarlı olduğunu ve seçimlerin yalnızca gelir ve teknolojik gelişmeler tarafından dayatılan kısıtlamalar çerçevesinde yapıldığını varsaymaktadır. Böyle bir dünyada belirsizlikten

bahsedilemez ve insan etkileşimlerini yapılandırmak için var olan kurumlara ihtiyaç yoktur. Ancak gerçek dünyada kurumlar olmadan toplumsal bir düzenden bahsetmek mümkün değildir. Bu nedenle, toplumlar için kurumsal bir çerçevenin inşası, medeniyetin temel yapı taşlarından birisidir. Kurumların belirsizliği azaltmadaki rolü kabul edildiğinde ise, sosyal bilimlerde ve özellikle iktisat biliminde kullanılan teorik çerçevenin yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Kurumlar yalnızca bir toplumdaki teşvik yapısını belirleyip buna bağlı olarak seçim setini kısıtlamakla kalmaz, aynı zamanda değişim sürecini de belirlemektedirler. Bu nedenle ister zamanın bir anını isterse de zaman içinde ekonomik performansı modelleyelim, kurumlar bu yeniden yapılandırılan teorik yapının merkezinde olmalıdır (Knight ve North, 1997).

Anaakım İktisat teorisinin temelinde ise rasyonalite varsayımı vardır. İktisatçılar bu varsayımın yararları ve yetersizlikleri üzerine devasa bir literatür oluşturmuştur. Bu varsayım bireylerin kendi çıkarlarına neyin uygun olduğunu bildiklerini ve buna göre hareket ettiklerini varsayar. Bu, modern ekonomilerin son derece gelişmiş piyasalarında seçim yapan bireyler için doğru olabilir, ancak yeteri kadar gelişmemiş piyasalarda ve belirsizlik koşullarının hâkim olduğu durumlarda seçim yaparken açıkça yanlıştır (North, 1993). Özellikle belirsizliğin varlığı hesaba katılarak, bireylerin bilişsel süreçlerinin daha derinlemesine incelenmesi gerekmektedir. İktisat teorisyenlerinin rasyonalite varsayımını belirsizlik içeren karmaşık konulara taşıma eğilimi, insan doğasını anlamamızın önünde her zaman bir engel oluşturmuştur (North, 2005).

North, Neoklasik İktisatçılar açısından kurumların önemli olmadığını, çünkü rasyonalite varsayımının kurumları gereksiz kıldığını vurgulamıştır. Bu varsayımına bağlı olan Neoklasik İktisatçıları eleştirmiştir. North'a göre insan etkileşimlerini yapılandıran insan tarafından yapılmış kısıtlamalar olarak kurumlar, her yerde bulunan belirsizliği azaltmak için ortaya çıkmışlardır. İnsanların etkileşimde karşılaştığı sorunların karmaşıklığı ve insan zihninin sınırları, rasyonalite varsayımının ortaya koyduğu mükemmel bilgiye sahip bireylerin oluşturduğundan çok farklı bir insanlık tarihi üretmiştir (North, 1993). Buna ek olarak North'a göre kurumlar yalnızca toplumu şekillendirmede rol almazlar. Bireylerin karar alma süreçlerine de etki etmektedirler. North'a göre bireyleri yaşadığı toplumdan ve bağlı olduğu ideolojilerden ayrı olarak ele alıp rasyonel kabul etmek doğru bir yaklaşım değildir. Çünkü bütün toplumlar ortaya çıkışlarından itibaren çok farklı süreçlerden geçmiş ve evrimleşmişlerdir. Bu evrim sürecinde de birbirinden farklı zihinsel modellere sahip bireyler ortaya çıkmıştır.

Bu fikirleri sonucunda North, Arthur Denzau ile birlikte 1994 yılında yayınlamış olduğu "*Paylaşılan Zihinsel Modeller: İdeolojiler ve Kurumlar*" adlı makalede kurumların bireysel tercihlerde nasıl bir rol oynadığını ortaya koymuştur. North" göre politik ve ekonomik piyasalarda seçim yapmayı karakterize eden faktör risk değil belirsizliktir. Belirsizlik koşulları altında, bireylerin çevrelerini yorumlamaları öğrenmelerini yansıtacaktır. Ortak kültürel geçmişleri ve deneyimleri olan bireyler büyük ölçüde benzer zihinsel modelleri, ideolojileri ve kurumları paylaşacaklardır ve farklı öğrenme deneyimleri (hem kültürel hem de çevresel) olan bireylerin çevrelerini yorumlamak için farklı teorileri (modelleri, ideolojileri) olacaktır. (Denzau ve North, 1994).

Belirsizlik altında karar vermeyi inceleyen Denzau ve North, tek bir dengenin olmadığı bu tarz durumlarda, bireylerin çevrelerini anlamak adına oluşturdukları zihinsel modelleri, bu zihinsel modellerle birlikte oluşan ideolojileri ve bir toplumda kişiler arasındaki etkileşimleri düzenlemek için geliştirilmiş olan kurumlar arasındaki ilişkileri incelemişlerdir ve bununla birlikte rasyonalite varsayımının geçersizliğine dair bazı kanıtlar sunmuşlardır.

Bir toplumda kurumsallaşma süreci tamamlandığında, paylaşılan zihinsel modeller iki şekilde çalışır: ideolojiler veya kurumlar olarak. İdeolojiler ve kurumlar arasındaki ilişki içsel/dışsal ayrımıyla incelenebilir. İdeolojiler, paylaşılan zihinsel modellerin “içselci” boyutunu oluşturmaktadır. Çünkü birey gruplarının sahip olduğu ve hem çevrenin yorumlanmasını hem de bu çevrenin nasıl yapılandırılması gerektiğine dair bir reçete sunan ortak zihinsel modeller tarafından oluşurlar. Başka bir deyişle, benzer ortamlara maruz kalan bireyler benzer dünya görüşlerini (inançlar, yargılar, reçeteler, vb.) paylaşırlar. Kurumlar ise zihinsel boyuttan daha uzaktır, çünkü ideolojilerin somutlaştığı yollardır. North’un ünlü tanımını takiben, kurumlar “bir toplumda oynanan oyunun kuralları” olarak düşünülür ve kişiler arası ilişkileri düzenlemek için inşa edilen formel ve informel kurallardan oluşur (Denzau & North, 1994). Yani zihinsel modeller, bireysel bilişsel sistemlerin çevreyi yorumlamak için yarattığı içsel temsillerdir. Kurumlar ise çevreyi yapılandırmak ve düzenlemek için bireylerin yarattığı dışsal mekanizmalardır. Bireyler toplu olarak, yakınsak zihinsel modeller geliştirerek çevrelerine uyum sağlayan bir nüfus olarak düşünüldüğü sürece, “bireysel” zihinsel modellerden “paylaşılan” zihinsel modellere geçiş neredeyse tamamen dış çevre ve çevresel baskı tarafından belirleniyor gibi görünmektedir. Bu bağlamda kurumlar, bireylerin kararlarının oluşumunda temel bir rol oynamaktadır.

Öğrenme süreci her ne kadar bireysel olsa da ortak bir kurumsal çerçeve, ortak inançlara ve ortak algılara yol açmaktadır. Dolayısıyla toplumların kültürel mirası, bir toplumdaki bireylerin sahip olduğu farklı zihinsel modellerin azalmasına yardımcı olmaktadır (North, 2005). Bu aşamada North’un bireyciliğinin neoklasiklerin bireyciliğinden farkları ortaya çıkar. Çünkü North’un ortaya koyduğu bireycilik anlayışı, birey ile sosyal bağlam arasındaki etkileşimi içerir. Bu, Neoklasik İktisatçılar tarafından benimsenen metodolojik bireycilik türü içerisinde mümkün değildir. Genel olarak, metodolojik bireycilik, sosyal olguların ve dolayısıyla sosyal açıklamanın “rasyonel bireylerin tutum ve davranışlarına dayandırılması gerektiği” görüşünü savunurken, North’un ortaya koyduğu bireycilik anlayışı kurumları ve toplumun kurumsal yapısını ele alarak toplumdaki birey bir teorik çerçeve ortaya koymaktadır.

North’a karşı metodolojik bireycilikten kopmadığı yönünde eleştiriler de yok değildir. Örneğin Fine ve Milonakis (2003) North’un teorisinde bireyin hala temel analiz birimi olduğunu ve aynı zamanda en yaygın unsur olarak addedildiğini öne sürerek North’un hâlâ metodolojik bireycilik çerçevesinde analiz yaptığını vurgulamışlardır (Fine ve Milonakis, 2003). Ancak G. M. Hodgson bu eleştirilere yanıt olarak Milonakis ve Fine’in çalışmalarında metodolojik bireyciliği tanımlamadıklarını ve North’un 1990 yılından sonraki bilişsel çalışmalarını ele almadıklarını ortaya koyarak bu eleştirilerin yeterli içgörülerini sağlamadığını ortaya koymuştur (Hodgson, 2016).

Birey ile bir grup ya da toplum arasındaki ilişki, sosyal bilimlerin temel sorunlarından biridir. Prensipte olarak bu ilişki üç şekilde ele alınabilir. Bireycilik, bireyi (veya insanı) birincil analiz birimi olarak görür ve grupları, onlara ait bireylerin özellikleri, eylemleri ve davranışları ile karakterize eder. Bütüncülük (veya kolektivizm) bir grup veya kolektifi ele alır ve bireyleri tamamen bu kolektif tarafından yönlendirilmiş olarak görür. Üçüncü olarak ise, bazı sosyal bilimciler bu iki yaklaşımı da abartılı bulur ve birey ve kolektifi karşılıklı etkileşim halinde olan ve birbirlerini etkileyen analiz birimleri olarak ele almaktadırlar (Neck, 2021). Bu perspektifi North’un teorisine uyguladığımızda ise ortaya çıkan sonuca göre North ne tam olarak bireyci ne de tam olarak kolektivisttir. Çünkü bireylerin teşviklere göre hareket ederek kurumsal yapıyı oluşturduklarını, bu kurumsal yapının ise tekrardan bireyleri etkilediği karşılıklı bir analiz ortaya koymuştur.

5. SONUÇ

Metodolojik bireycilik ana akım iktisatçılar ve buna bağlı olarak Neoklasik İktisatçılar arasında hâkim olan bireysel yaklaşımdır. Metodolojik bireycilik sosyo-ekonomik açıklamanın bireyler düzeyinde açıklanması gerektiği fikrine dayanmaktadır. Bu yaklaşımda bireyin zevklerindeki herhangi bir değişikliğin başka bir yerden değil, bireyden kaynaklandığı kabul edilir. Bazı durumlarda, bireysel tercihlerin şekillenmesi, bunların aslında zaman içinde değişmediği öne sürülerek reddedilmektedir. Bireysel fayda fonksiyonu hem değişmez hem de tartışma götürmez olarak kabul edilmektedir. Zevkler ve amaçlardaki tüm görünür değişikliklerin tek ve temel bir fayda fonksiyonuna dayandığı sıklıkla iddia veya ima edilir. Bireysel tercihler ya da amaçlar temel olarak kabul edilir ve ekonomik yapının bu temel üzerine inşa edilmesi gerekir. Bu yaklaşım birçok teoremin oluşmasında önemli katkılar sağlamış ve iktisatçılar için vazgeçilmesi zor bir dayanak noktası olmuştur.

Ancak metodolojik bireycilik fikri toplumsal yapıların bireyler üzerindeki etkilerini anlama açısından yeterli içgörüyü sağlamaktan uzak kalmıştır. Bu bağlamda 1990 sonrası süreçte iktisadın bireyini ele alan North, Neoklasik İktisatçılardan farklı bir yöntem ortaya koymuştur. O döneme kadar kültürel faktörleri iktisadi karar alma süreçlerinde hesaba katmayan Neoklasik İktisatçıların aksine North, bireysel ve psikolojik faktörlerin yanında özellikle bireylerin bir toplumdaki ideolojilerden, mitlerden, dogmalardan yani kısaca kültürel yapılardan etkilendiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda sadece bireyden hareket eden değil, birey ve toplumun karşılıklı etkileşimde bulunduğu bir teori ortaya koymuştur.

North'un bu yaklaşımı sadece bireyleri incelemek açısından değil, aynı zamanda Neoklasik İktisatçıların şimdiye kadar ele almadığı, ancak fazlasıyla öneme sahip olan kültürel yapıları içermesi bakımından önemlidir. Çünkü metodolojik bireycilik ve rasyonalitenin varlığında kültürün neredeyse hiçbir önemi yoktur. Ancak kültürel farklılıklar ve buna bağlı olarak kurumlar, rasyonalitenin varsaydığından çok daha farklı bir dünya ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda kültür iktisat bilimine bir inceleme alanı olarak girmelidir. North'un analizi de bu inceleme açısından iyi bir giriş olabilir.

NOTLAR

¹ Ampirik inanç: Bireylerin yaşamlarındaki olaylara ve süreçlerine karşı duydukları, yaşadıkları ve öğrendikleri şeylerden hareketle oluşturdukları iddia veya görüşlerdir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için etik kurul onayı gerekmemektedir

Yazar Katkıları

Yazar çalışmayı tümüyle tek başına gerçekleştirmiştir

Çıkar Çatışması

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

KAYNAKÇA

- Acar, Y. K. (2023). Douglass C. North'un düşüncesinde kurumlar ve rasyonalite ilişkisi [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Bursa Uludağ Üniversitesi.
- Arnsperger, C., & Varoufakis, Y. (2006). What is neoclassical economics? The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power. *Panaeconomicus*, 53(1), 5-18. <https://doi.org/10.2298/PAN0601005A>
- Arrow, K. J. (1994) Methodological individualism and social knowledge. *American Economic Review (Papers and Proceedings)* 84(2), 1–9.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Çetin, T. (2012). Yeni kurumsal iktisat. *Sosyoloji Konferansları*. (45), 43-73.
- Denzau, A. T., & North, D. C. (1994). Shared mental models: Ideologies and institutions. *Kyklos*, 47(1), 3-31. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1994.tb02246.x>
- Dequech, D. (2008). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), 279-301. <https://www.jstor.org/stable/27746799>
- Elster, J. (1982). The case for methodological individualism. *Theory and Society*, 11(4), 453-482.
- Fine, B., & Milonakis, D. (2003). From principle of pricing to pricing of principle: Rationality and irrationality in the economic history of Douglass North. *Comparative Studies in Society and History*, 45(3), 546-570. <http://dx.doi.org/10.1017/S0010417503000252>
- Groenewegen, J., F. Kerstholt, & A. Nagelkerke (1995). On integrating the new and old Institutionalisms: Douglass North Building Bridges. *Journal of Economic Issues*, 29(2), 467-475.

- Hodgson, G.M. (1986). Behind methodological individualism. *Cambridge Journal of Economics*, 10(3), 211-224. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a034996>
- Hodgson, G.M. (1988). *Economics and institutions: A manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge: Polity Press.
- Hodgson, G. M. (2007). Meanings of methodological individualism. *Journal of Economic Methodology*, 14(2), 211-226. <https://doi.org/10.1080/13501780701394094>
- Hodgson, G. M. (2009). Institutional economics into the twenty-first Century, *Studi e Note di Economia*, (1), 3-26.
- Hodgson, G. M. (2016). Introduction to the Douglass C. North memorial Issue. *Journal of Institutional Economics*, 1-23. <https://doi.org/10.1017/S1744137416000400>
- Kirdina, S. (2015). Methodological individualism and methodological institutionalism for interdisciplinary research. *Montenegrin Journal of Economics*, 11(1), 53-67.
- Kjosavik, D. J. (2003). Methodological individualism and rational choice in neoclassical economics: A review of institutionalist critique. *Forum for Development Studies*, 30(2), 205-245.
- Knight, J. & North, D. C. (1997). Explaining economic change: The interplay between cognition and institutions. *Legal Theory*, 3(3), 211-226. <https://doi.org/10.1017/S1352325200000768>
- Neck, R. (2021). Methodological individualism: Still a useful methodology for the social sciences?. *Atlantic Economic Journal*, 49, 349-361. <https://doi.org/10.1007/s11293-022-09740-x>
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- North, D. C. (1993). Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149(1), 11-23.
- North, D. (2005). *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press.
- North, D. C. ([1990] 2010). *Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans*, (G. Çağal Güven, Çev.). Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Rutherford, M. (1995). The old and the new institutionalism: Can bridges be built? *Journal of Economic Issues*, 29(2), 443-451. <https://doi.org/10.1080/00213624.1995.11505681>
- Rutherford, M. (2001). Institutional economics: Then and now. *Journal Of Economic Perspectives*, 15(3), 173-194. <https://doi.org/10.1257/jep.15.3.173>
- Simon, H. A. (1987). *Bounded rationality. The new palgrave: A dictionary of economics*. (John Eatwell, Murray Milgate ve Peter Newman, Ed.). New York: Stockton Press, 266-268.
- Vanberg, V. (1986). Spontaneous market order and social rules. *Economics and Philosophy*, 2, 75-100. <https://doi.org/10.1017/S0266267100000808>
- Vandenberg, P. (2002). North's institutionalism and the prospect of combining theoretical approaches. *Cambridge Journal of Economics*, 26(2), 217-235.

Watkins, J. W. N. (1952). The principle of methodological individualism. *The British Journal for the Philosophy of Science*, 3(10), 186-189. <https://doi.org/10.1093/bjps/iii.10.186>

Williamson, O. (1993a). Transaction-cost Economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22, 233-261.



Araştırma Makalesi / Research Article

Döviz Kurunun Hisse Senedi Fiyatları Üzerindeki Etkileri: BRICS Ülkeleri ve Türkiye Örneği

Ömer Faruk Bölükbaşı¹, Emre Ürkmez²

Öz

Bu çalışmanın amacı Ocak 2013 ile Ekim 2023 dönemleri arası aylık veriler kullanılarak kısa ve uzun dönemde döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki asimetrik etkilerini BRICS ülkeleri ve Türkiye için incelemektir. Çalışmada doğrusal ve doğrusal olmayan ARDL yöntemine dayalı hata düzeltme modelleri Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen DCCEMG tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre hisse senedi fiyatları ile döviz kurları arasında uzun dönemli bir ilişki vardır. Asimetrik test sonuçlarına göre hem kısa hem de uzun dönemde döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin asimetrik olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin para birimlerinin dolar karşısında değerlendirilmesinin bu ülkelerin hisse senedi fiyatlarını uzun dönemde arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Hisse Senedi Fiyatları, Döviz Kuru, BRICS, Panel NARDL.

The Impacts of Exchange Rate on Stock Prices: The Case of BRICS Countries and Turkey

Abstract

This study investigates the asymmetric impacts of exchange rates on stock prices in the short and long term for BRICS countries and Turkey using monthly data from January 2013 to October 2023. The study estimated error correction models based on the linear and nonlinear ARDL method with the DCCEMG estimator developed by Chudik and Pesaran (2015). According to the estimation results, there is a long-term relationship between stock prices and exchange rates. According to the asymmetric test results, it has been determined that the impacts of the exchange rate on stock prices are asymmetric in both the short and long term. In this study, it was concluded that the appreciation of the currencies of BRICS countries and Turkey against the dollar increased the stock prices of these countries in the long term.

Keywords: Stock Prices, Exchange Rate, BRICS, Panel NARDL.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, omer.bolukbasi@erdogan.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-0106-0713>

² Sorumlu Yazar (Corresponding Author), Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, emre.urkmez@erdogan.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-2171-5027>

GİRİŞ

Hisse senedi piyasası ülke ekonomilerine yatırım yapılabilmesi anlamında güveni ve istikrarı yansıtır. Güçlü bir hisse senedi piyasası ekonomik faaliyetleri ve büyümeyi artırmada önemli bir rol oynar (Rehman, 2021). Döviz kurlarındaki değişimler sermaye akışını ve yatırımcıların hisse senedi piyasalarına olan yatırım kararlarını etkilemektedir. Döviz kuru ve hisse senedi fiyatlarının ülke ekonomileri açısından önemli göstergeler olması nedeni ile bu iki gösterge arasındaki ilişki araştırmacılar tarafından uzun bir süredir incelenmektedir. Özellikle ülkelerin sermaye piyasaları arasındaki hareketliliğin artması sonucu döviz kurundaki dalgalanmaların hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin incelenmesi daha fazla önem kazanmıştır (Bahmani-Oskooee ve Saha, 2015; Ma ve Kao, 1990). Döviz kurundaki dalgalanmalardan makroekonomik göstergeler kadar ülkelerin finansal piyasaları da etkilenmektedir. Döviz kurunun bu söz konusu etkileri araştırmacılar, yatırımcılar ve karar alıcılar tarafından yakından izlenmektedir.

Döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişki başlıca iki temel teori tarafından açıklanmaktadır. Birincisi geleneksel yaklaşım olan döviz kurundaki dalgalanmaların dış ticaret dengesi ve cari işlemler dengesi üzerinden firmaların uluslararası rekabet gücünü etkileyerek firmaların satışlarını ve karlılıklarını etkilemesidir (Dornbusch ve Fischer, 1980). Geleneksel yaklaşımda ulusal paranın değer kaybetmesi sonucu firmaların uluslararası piyasadaki rekabet gücünü artırarak satışların ve karlılığın yükselmesi ile ilgili firmaların hisse senedi fiyatlarının artması beklenmektedir. İkinci yaklaşım olan portfolyo denge teorisi yaklaşımında hisse senedi fiyatlarındaki değişim döviz kurunu etkilemektedir (Branson, 1981; Branson ve Henderson 1985). Portfolyo denge teorisine göre hisse senedi fiyatlarının yükselmesi yatırımcıların bu ülkelere olan ilgisini arttırarak para talebini yukarı yönlü bir baskı oluşturup döviz kurunu azaltır (Tian vd., 2023).

Döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkiyi ortaya koyan teoriler ekonomide yaşanan gelişmeler sonucu ilişkiyi açıklamada yetersiz kalabilmektedir. Bu nedenle döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkinin asimetrik olabileceğini göz önüne alarak gerçekleştirilen çalışmalar önem kazanmıştır. Döviz kurunda meydana gelen pozitif ve negatif şoklara karşılık hisse senedi fiyatlarının vereceği tepkiyi inceleyen çalışmalar ön plana çıkmaya başlamıştır (Adeniyi ve Kumeka, 2020; Bahmani Oskee ve Saha 2015, 2016, 2018; Effiong ve Bassey, 2019; Kaya ve Soybilgen, 2019; Luqman ve Kouser, 2018; Muller ve Verschoor, 2006; Tiryaki vd., 2019). Analizlerde olası bir asimetrik ilişkinin olabileceği varsayımı hisse senedi piyasasının ulusal paranın değerlendirilmesi veya değer kaybetmesi karşısında vereceği tepkiyi ortaya çıkarma şansını yaratmaktadır.

Küreselleşmenin hızlanması, uluslararası ticaretin ölçeğini sürekli genişletmiş ve uluslararası sermaye akışını hızlandırmıştır. Bu süreçte siyasi, ekonomik ve ortak çıkar bağları üzerine kurulmuş önde gelen beş yükselen piyasa BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkeleri ortaya çıkmıştır. BRICS ülkeleri, küresel nüfusun %42'sinden fazlasını, dünya topraklarının %30'unu, GSYH'nın %23'ünü ve küresel ticaretin ise %18'ini temsil etmektedir (BRICS, 2023). Son yıllarda yapılan çalışmalarda BRICS ülkeleri yanında Türkiye ekonomisi de dahil edilerek çalışmalar yapıldığı görülmektedir (Caporale vd., 2022; Yılcı ve Bozoklu, 2015). BRICS ülkeleri ve Türkiye ülke grubu özellikle 2008 yılından sonra yaşanan küresel finans krizi sonrası sermaye akışı ve uluslararası yatırımcıların ilgi gösterdiği yükselen piyasa ekonomileri olması sebebi ile yoğun bir ilgi görmüştür.

BRICS ülkeleri ucuz işgücü, kalkınma potansiyeli ve esnek ekonomi politikaları nedeniyle uluslararası sermaye tarafından tercih edilse de ekonomik entegrasyon ortamında döviz kuru dalgalanmalarından kaynaklanan risklere maruz kalabilmektedirler. Bu durum risk yönetimi açısından yatırımcıların kararlarını etkilemektedir (Huang vd., 2021). Döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin BRICS ülkelerindeki etki mekanizması incelendiğinde doların değer kaybetmesinin yatırımcıların yükselen piyasa olarak kabul ettiği BRICS ülkelerinin hisse senedi piyasalarına ilgisinin artmasını sağlamıştır. BRICS ülkelerinin yatırımcılar tarafından gelişmiş ülke piyasalarına en önemli alternatif piyasalardan biri olarak görülmesi sonucu doların değer kaybetmesi BRICS ülkelerinin hisse senedi piyasalarını olumlu yönde etkileyebilmektedir. BRICS ülkelerindeki hisse senedi piyasaları gelişmiş ülkeler bakımından riskten korunma önlemi olarak görülebileceği için ulusal paranın değer kazanması hisse senedi fiyatlarını artırabilmektedir (Han ve Zhou, 2017).

Bu çalışmanın başlıca amacı döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin BRICS ülkeleri ve Türkiye için kısa ve uzun dönemde asimetrik olup olmadığını incelemektir. Çalışmada Panel Doğrusal Olmayan Otoregresif Gecikmesi Dağıtılmış (NARDL) yöntemine dayalı hata düzeltme modeli tahmin edilerek kısa ve uzun dönemde döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak hata düzeltme modelleri Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen güncel bir tahmin yöntemi olan Dinamik Ortak Korelasyonlu Etkiler Ortalama Grup (DCCEMG) tahmincisi kullanılarak tahmin edilmiştir. Bu çalışmada, doğrusal ve doğrusal olmayan ARDL modellerine dayalı hata düzeltme modelleri tahmin edilerek bulgular karşılaştırılıp değerlendirilmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde literatürdeki çalışmalar, ikinci bölümde veri seti ve ekonometrik yöntem, üçüncü bölümde ampirik bulgular ve son olarak dördüncü bölümde ise çalışmanın sonuç ve değerlendirme bölümü yer almaktadır.

1. LİTERATÜR ÖZETİ

Döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmaların bulguları genel olarak değerlendirildiğinde ampirik literatürde farklı sonuçların yer aldığı çalışmalar görülmektedir. Literatürde ilk olarak BRICS ülkelerinde zaman serisi yöntemleri kullanılan çalışmalar özetlenmiştir. Sonrasında panel veri modellerini kullanan çalışmalara yer verilmiştir.

Ali vd. (2013) çalışmasında, BRICS ülkeleri için gerçekleştirdikleri Toda-Yamamoto nedensellik test sonucunda Çin haricindeki ülkelerde döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasında nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Chkili ve Nguyen (2014), BRICS ülkeleri için döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkiyi düşük ve yüksek oynaklık dönemleri olmak üzere iki farklı rejimde tespit edebilmek için MS-VAR yöntemini kullanmışlardır. Elde ettikleri bulgulara göre her iki farklı rejimde de döviz kuru hareketlerinin hisse senedi fiyatları üzerinde anlamlı etkileri bulunmamaktadır. Ho ve Huang (2015), BRICS ülkelerini kapsayan çalışmalarında 2002-2013 dönemi için hisse senedi fiyatları ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmalarında gerçekleştirdikleri varyansta nedensellik testi sonucunda Brezilya, Hindistan ve Rusya'da döviz kurundan hisse senedi fiyatlarına doğru nedensellik ilişkisi olduğunu saptamışlardır. Yılcı ve Bozoklu (2015) BRICS-T ülkeleri için simetrik ve asimetrik nedensellik testlerini gerçekleştirmişlerdir. Çalışmalarında 2000-2011 dönemleri arası döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasında asimetrik nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Sui ve Sun (2016), BRICS ülkelerini içeren çalışmalarında kısa dönemde döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerinde anlamlı etkisi olduğunu ancak uzun dönemde etkisi olmadığını ortaya koymuşlardır.

Mohammed ve Rostam (2016), BRICS ülkelerini kapsayan çalışmalarında Johansen eşbütünleşme testi sonucunda döviz kuru ve hisse senedi fiyatlarının eşbütünleşik olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Han ve Zhou (2017), BRICS ülkelerini kapsayan çalışmalarında hisse senedi ve döviz kuru arasında negatif yönde ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Dahir vd. (2018), BRICS ülkelerini inceleyen çalışmalarında 2006-2016 dönemi için günlük veriler ile Wavalet analizini gerçekleştirmişlerdir. Çalışmalarında, Brezilya ve Rusya'da uzun dönemde döviz kurunun hisse senedi getirilerini pozitif yönde etkilediklerini ancak Çin'de hisse senedi piyasasının döviz kurundan etkilenmediği ortaya koymuşlardır. Songur ve Sertkaya (2020), BRICS ülkeleri için geleneksel yaklaşım ve portfolyo denge yaklaşımlarının geçerliliğini test ettikleri çalışmalarında 2003-2018 dönemi için her iki yaklaşımın da geçerli olmadığını tespit etmişlerdir. Huang vd. (2021), BRICS ülkelerini kapsayan çalışmalarında elde ettikleri bulgular Güney Afrika'da ulusal paranın değer kaybının hisse senedi fiyatlarını azalttığı, Çin'de ise arttırdığı yönündedir. Caporale vd. (2022), BRICS-T ülkelerinde enerji, imalat-endüstri, kimya, taşımacılık ve finans sektörleri için 2001-2021 döneminde sektörlerin çoğunda döviz kurunun hisse senedi getirileri üzerinde anlamlı etkileri olduğunu tespit etmişlerdir. Zhu vd. (2022), Wavelet kantil regresyon tahmin yöntemini kullandıkları çalışmalarında BRICS ülkeleri için 2009-2020 döneminde döviz kurunun hisse senedi getirileri üzerindeki etkisinin negatif olduğunu ortaya koymuşlardır.

BRICS ülkeleri için panel veri yöntemini kullanan çalışmalardan Tripathi ve Kumar (2015) panel ARDL yöntemini kullanmışlardır. 1995-2004 dönemini kapsayan çalışmalarında döviz kurunun hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerinin hem kısa hem de uzun dönemde negatif olduğu yönündedir. Naresh vd. (2018), panel GMM yöntemini kullanarak BRICS ülkelerinde döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında ulusal paranın değerlendirilmesinin hisse senedi fiyatlarını 2006-2015 dönemi içerisinde arttırdığını ortaya koymuşlardır. Chandrashekar vd. (2018), Hindistan ve Brezilya ülkelerinde döviz kurunun hisse senedi fiyatlarını 2000-2016 dönemi kapsamında uzun dönemde pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Mroua ve Trabelsi (2020), BRICS ülkelerinde panel ARDL yönteminden elde ettikleri bulgular döviz kurunun hisse senedi fiyatlarını hem kısa hem de uzun dönemde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olduğu yönündedir. Gazel (2020), 2001-2017 dönemi için gerçekleştirdikleri çalışmalarında panel nedensellik analizleri sonucunda döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasında asimetric bulguların varlığını tespit etmişlerdir. Rehman (2021), BRICS ülkelerinde panel ARDL ve panel nedensellik sonucu elde ettikleri bulgular döviz kurunun hisse senedi fiyatlarını uzun dönemde pozitif yönde etkilediği ancak döviz kurundan hisse senedi fiyatlarına doğru bir nedensellik ilişkisi olmadığı yönündedir. Bu çalışmada literatürdeki çalışmalardan farklı olarak hata düzeltme modellerinin tahmini için Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen güncel bir tahminci olan DCCMG tahmincisi kullanılmıştır. Ayrıca doğrusal ve doğrusal olmayan ARDL model sonuçları tahmin edilmiş ve bulgular karşılaştırılmıştır. Literatürde BRICS ve Türkiye ülke grubu çalışmalarının sınırlı sayıda olması nedeniyle literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır.

2. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

2.1. Veri Seti

Bu çalışmada, Ocak 2013 ile Ekim 2023 dönemleri arası aylık veriler kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan Rusya MOEX hisse senedi endeksi Investing.com diğer değişkenler Yahoo Finance web sitesinden edinilmiştir. Bu gösterge endeksler finansal piyasalardaki ilgili

ülkelerin ana endeksleri olması ve yatırımcılar tarafından yakından izlenen endeksler olmaları nedeniyle tercih edilmiştir. Çalışmada kullanılan hisse senedi endeksleri ve para birimi kodları Tablo 1’de özetlenmiştir.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımlamaları

| Ülke | Borsa İsimleri (LSP) | Endeks Kodları | Para Birimi (LEX) | Para Birimi Kodları |
|--------------|-----------------------------|----------------|-------------------|---------------------|
| Brezilya | IBOVESPA | BVSP | USD/BRL | BRL=X |
| Rusya | MOEX Russia Index | IMOEX.ME | USD/RUB | RUB=X |
| Hindistan | BSE SENSEX | BSESN | USD/INR | INR=X |
| Çin | SSE Composite Index | 000001.SS | USD/CNY | CNY=X |
| Güney Afrika | Johannesburg Stock Exchange | JSEJ | USD/ZAR | ZAR=X |
| Türkiye | BIST 100 | XU100.IS | USD/TRY | TRY=X |

Not: Analizlerde değişkenlerin doğal logaritmaları ile çalışılmıştır. LSP logaritmik hisse senedi fiyatlarını ve LEX logaritmik döviz kuru fiyatlarını ifade eder.

Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo 2: Değişkenler için Tanımlayıcı İstatistikler

| | Ortalama | Standart Sapma | Çarpıklık | Basıklık | Gözlem Sayısı |
|----------------------------------------|----------|----------------|-----------|----------|---------------|
| Panel A: Hisse senedi fiyatları | | | | | |
| Brezilya | 11.2467 | 0.3407 | -0.1534 | 1.5032 | 130 |
| Rusya | 7.6948 | 0.3059 | 0.0993 | 2.1863 | 130 |
| Hindistan | 10.4604 | 0.3597 | 0.1750 | 2.0168 | 130 |
| Çin | 7.9983 | 0.1740 | -0.7101 | 3.2730 | 130 |
| Güney Afrika | 9.2753 | 0.2469 | -0.4918 | 3.3298 | 130 |
| Türkiye | 7.0994 | 0.6143 | 1.6751 | 4.9040 | 130 |
| Panel B: Döviz kurları | | | | | |
| Brezilya | 1.3127 | 0.3092 | -0.3886 | 2.0652 | 130 |
| Rusya | 4.0879 | 0.2861 | -1.0854 | 3.3081 | 130 |
| Hindistan | 4.2337 | 0.1032 | -0.0802 | 2.6058 | 130 |
| Çin | 1.8860 | 0.0520 | 0.0924 | 1.8624 | 130 |
| Güney Afrika | 2.6256 | 0.1839 | -0.4165 | 2.5894 | 130 |
| Türkiye | 1,6290 | 0.7630 | 0.5963 | 2.3524 | 130 |

2.2. Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmada BRICS ülkeleri ve Türkiye’de döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini incelemek amacı ile doğrusal ve doğrusal olmayan panel ARDL modelleri kullanılmıştır.

ARDL modeli ile değişkenler arasındaki dinamik ilişkiyi incelemenin önemli avantajları vardır. Bunlarından biri değişkenlerin ikinci dereceden olmamak üzere bütünleşme derecelerinin farklı olmalarına izin vermesidir. Bir başka avantajı diğer eşbütünleşme testlerine göre gözlem sayısı az olduğunda bile sapmasız ve tutarlı sonuçlar vermesidir. Diğer bir avantajı ise ARDL modeline dayalı hata düzeltme modelleri ile kısa ve uzun dönem ilişkinin aynı anda incelenebilmesine olanak sağlamasıdır (Anno ve Halicioğlu, 2009; Nkoro ve Uko, 2016). Pesaran vd. (2001) tarafından ortaya konulan ARDL modeline Shin vd. (2014) tarafından önerilen yaklaşım ile asimetrik ilişkiler ARDL modeli kapsamında incelenebilmektedir. Zaman serisi analizi olarak ifade edilen bu modeller panel veri modellerine genişletilebilmektedir.

Bu çalışmada doğrusal ve doğrusal olmayan panel ARDL modellerine dayalı hata düzeltme modellerinde Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen DCCEMG tahmincisi kullanılmıştır. DCCEMG tahmincisi birimler arasında yatay kesit bağımlılık, panel verinin heterojen ve zayıf dışsal değişkenli olması durumunda dinamik modelde iyi performans göstermektedir (Eberhardt ve Presbitero, 2015). Dinamik modelde bağımlı değişkenin gecikmesi ile hata terimi yatay kesitsel olarak zayıf bağımlı olduğunda bağımlı değişkenin gecikmesi zayıf dışsal olması sonucu tahminciler tutarsız olur (Ditzen 2018). Chudik ve Pesaran (2015) değişkenlerin yatay kesit ortalamalarının yeterli sayıda gecikmelerinin ($p = \sqrt[3]{T}$) modele eklenmesi sonucu tahmincinin tutarlı olacağını göstermişlerdir (Ditzen, 2018; Eberhardt ve Presbitero, 2015). Hata düzeltme modelleri Eberhardt ve Presbitero (2015) çalışması esas alınarak kurulmuştur.

İlk olarak doğrusal panel ARDL modeline dayalı hata düzeltme modeli aşağıda ifade edilmiştir:

$$\Delta \ln SP_{it} = \pi_{0i} + \pi_{1i} \ln SP_{i,t-1} + \pi_{2i} \ln EX_{i,t-1} + \pi_{3i} \Delta \ln EX_{it} + \pi_{4i} \overline{\Delta \ln SP}_t + \pi_{5i} \overline{\ln SP}_{t-1} + \pi_{6i} \overline{\ln EX}_{t-1} + \pi_{7i} \overline{\Delta \ln EX}_t + \sum_{\lambda=2}^p \pi_{8i\lambda} \overline{\Delta \ln SP}_{t-\lambda} + \sum_{\lambda=1}^p \pi_{9i\lambda} \overline{\Delta \ln EX}_{t-\lambda} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Döviz kurunun olası asimetrik etkilerini inceleyebilmek için döviz kurlarının pozitif ve negatif kısmi toplamlarının elde edilmesi gerekmektedir. Aşağıda döviz kurlarının sırası ile pozitif ve negatif kısmi toplamları ifade edilmiştir.

$$EXPOS_{it} = \sum_{j=1}^t \Delta EX POS_{ij} = \sum_{j=1}^t \max(\Delta EX_{ij}, 0) \quad (2)$$

$$EXNEG_{it} = \sum_{j=1}^t \Delta EX NEG_{ij} = \sum_{j=1}^t \min(\Delta EX_{ij}, 0) \quad (3)$$

Denklem (2) ve Denklem (3)'de verilen döviz kurunun pozitif ve negatif kısmi toplamlarının yer aldığı panel NARDL modeline dayalı hata düzeltme modeli aşağıda ifade edilmiştir:

$$\Delta \ln SP_{it} = \pi_{0i} + \pi_{1i} \ln SP_{i,t-1} + \pi_{2i} EXPOS_{i,t-1} + \pi_{3i} EXNEG_{i,t-1} + \pi_{4i} \Delta EXPOS_{it} + \pi_{5i} \Delta EXNEG_{it} + \pi_{6i} \overline{\Delta \ln SP}_t + \pi_{7i} \overline{\ln SP}_{t-1} + \pi_{8i} \overline{EXPOS}_{t-1} + \pi_{9i} \overline{\Delta EXPOS}_t + \pi_{10i} \overline{\Delta EXNEG}_{t-1} + \pi_{11i} \overline{EXNEG}_t + \sum_{\lambda=2}^p \pi_{12i\lambda} \overline{\Delta \ln SP}_{t-\lambda} + \sum_{\lambda=1}^p \pi_{13i\lambda} \overline{\Delta EXPOS}_{t-\lambda} + \sum_{\lambda=1}^p \pi_{14i\lambda} \overline{\Delta EXNEG}_{t-\lambda} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Denklem (4)'de ifade edilen modelde π_{2i} , π_{3i} sırası ile döviz kurlarının uzun dönem pozitif ve negatif katsayılarını ifade etmektedir. π_{4i} , π_{5i} kısa dönem katsayılarını ifade etmektedir. Döviz kurlarının hisse senedi üzerindeki etkilerinin uzun dönemde asimetrik olup olmadığının belirlenebilmesi için $\pi_{2i} = \pi_{3i}$ sıfır hipotezi test edilir. Sıfır hipotezi reddedilirse döviz kurunun uzun dönemde hisse senedi üzerindeki etkilerinin asimetrik olduğu sonucuna ulaşılır. Benzer bir

yol ile kısa dönem pozitif ve negatif döviz kuru katsayılarına Wald testi uygulanması ile döviz kurunun hisse senedi üzerindeki etkilerinin kısa dönemde asimetrik olup olmadığı tespit edilebilir (Salisu ve Ndakao, 2018). Böylece panel NARDL modeli ile hem kısa dönem hem de uzun dönem asimetri test edilebilmektedir.

3. AMPİRİK BULGULAR

Panel veri analizlerinde birimler arası korelasyon olup olmadığını tespit etmek uygun tahmin yöntemlerinin ve testlerinin seçilmesi bakımından önemlidir. İlk olarak birimler arası korelasyonu test etmek için yatay-kesit bağımlılık testleri gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 3’de özetlenmiştir.

Tablo 3: Yatay-Kesit Bağımlılık Test Sonuçları

| Testler | LSP | LEX |
|------------|-------------|--------------|
| LM_{BP} | 665.5804*** | 1292.2860*** |
| LM_{PS} | 118.7792*** | 233.1995*** |
| LM_{adj} | 118.7559*** | 233.1762*** |
| CD_{PS} | 23.0575*** | 35.6488*** |

Not:***0.01 seviyesinde anlamlı olduğunu gösterir.

Yatay-kesit testleri sonuçlarına göre LSP ve LEX değişkenlerinde yatay-kesit bağımlılığı sorunu olduğu tespit edilmiştir. Sonrasında yatay-kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testlerinden Pesaran (2007) CIPS panel birim kök testi uygulanmış ve elde edilen bulgular Tablo 4’de sunulmuştur.

Tablo 4: CIPS Birim Kök Testi Sonuçları

| Değişkenler | Düzey | | Birinci Farklar | |
|-------------|----------|----------------|-----------------|----------------|
| | Sabit | Sabit ve Trend | Sabit | Sabit ve Trend |
| LSP | -1.59323 | -1.86001 | -10.92580*** | -11.16031*** |
| LEX | -1.99573 | -2.64412 | -10.85277*** | -10.94438*** |

Not:***0.01 seviyesinde anlamlı olduğunu gösterir.

Pesaran (2007) CIPS panel birim kök testi sonuçlarına göre LSP ve LEX değişkenlerinin seviyelerinde durağan olmadığı, birinci farklarının durağan olduğu tespit edilmiştir. Panel birim kök testinden sonra homojenlik testi uygulanmış ve Swamy testi sonuçları Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5: Homojenlik Testi Sonuçları

| | LSP | LEX |
|-------------|----------|---------|
| Swamy testi | 13.33*** | 5.09*** |

Not: ***0.01 seviyesinde anlamlı olduğunu ifade eder.

Swamy (1970) homojenlik testi sonucuna göre LSP ve LEX değişkenlerinin homojen olmadığı tespit edilmiştir. Doğrusal ve doğrusal olmayan panel ARDL ve NARDL modellerine dayalı tahmin edilen hata düzeltme modelleri yatay-kesit bağımlılığını ve heterojenliğini dikkate alan DCCMG ile tahmin edilmiştir. Elde edilen tahmin sonuçları Tablo 6'de özetlenmiştir.

Tablo 6: ARDL ve NARDL Tahmin Sonuçları

| Bağımlı Değişken: LSP | | |
|-----------------------------|---------------------|---------------------|
| Kısa Dönem Tahmin Sonuçları | ARDL | NARDL |
| ΔLSP_{it-1} | -0.0209 (0.0535) | -0.0049 (0.0561) |
| ΔLEX_{it} | -0.4995 (0.2286)** | |
| ΔLEX_{it-1} | -0.1940 (0.2053) | |
| ΔPOS_{it} | | -0.7108 (0.2426)*** |
| ΔNEG_{it} | | -0.1967 (0.2487) |
| ΔPOS_{it-1} | | -0.2809 (0.1556)* |
| ΔNEG_{it-1} | | -0.2695 (0.2917) |
| Trend | | 0.0041 (0.0018)** |
| Uzun Dönem Tahmin Sonuçları | | |
| LEX_{it} | 1.1507 (0.5715)** | |
| POS_{it} | | -1.1587 (0.9697) |
| NEG_{it} | | 2.5710 (1.1858)** |
| Sabit terim | 6.5240 (1.6615)*** | 8.5061 (0.6514)*** |
| Diagnostik Test Sonuçları | | |
| ECT_{t-1} | -0.0486 (0.0151)*** | -0.1265 (0.0201)** |
| CD test | 2.79*** | 3.09*** |
| ρ değeri | 0.0053 | 0.0020 |
| RMSE | 0.06 | 0.06 |
| Gözlem Sayısı | 738 | 733 |
| Wald testi (uzun dönem) | | 6.64** |
| ρ değeri | | 0.0102 |
| Wald testi (kısa dönem) | | 3.75* |
| ρ değeri | | 0.0532 |

Not: Parantez içerisindeki değerler standart hataları gösterir. *, ** ve *** sırasıyla sıfır hipotezinin %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde reddildiğini ifade eder.

Doğrusal panel ARDL hata düzeltme modeli tahmin sonuçlarına göre hata düzeltme terimi (ECT) katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç LSP ile LEX değişkenleri arasında

uzun dönemde bir ilişki olduğunu gösterir. Elde edilen ECT katsayına göre, kısa dönemde oluşacak bir dengesizlik yaklaşık 21 ay sonra düzelerek uzun dönem dengesine ulaşmaktadır. Uzun dönemde LEX değişkeninin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu durum döviz kurundaki değişimlerin hisse senedi fiyatlarını pozitif yönde etkilediğini gösterir. Döviz kurundaki %1'lik bir artış hisse senedi fiyatlarını %1.15 arttırmaktadır. Döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisi ise kısa dönemde negatif yönde ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

Doğrusal olmayan panel ARDL hata düzeltme modeli tahmin sonuçlarına göre ECT katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç doğrusal modelde olduğu üzere değişkenler arasında uzun dönemde bir ilişki olduğunu gösterir. Elde edilen ECT katsayına göre, kısa dönemde oluşacak bir dengesizlik yaklaşık 8 ay sonra düzelerek uzun dönem dengesine ulaşmaktadır. Uzun dönemde ulusal paranın değer kazanması hisse senedi fiyatlarını yükseltmektedir. Ulusal paranın %1'i değerlenmesi hisse senedi fiyatlarını %2.57 arttırmaktadır. Uzun dönemde ulusal paranın değer kaybının ise hisse senedi fiyatları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Diğer taraftan kısa dönemde ulusal paranın değer kaybı hisse senedi fiyatlarını azaltmaktadır. Ulusal paranın değerlenmesinin ise kısa dönemde hisse senedi fiyatları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin asimetrik olup olmadığının tespiti amacıyla Wald testleri gerçekleştirilmiştir. Wald testi sonuçları döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin hem uzun hem de kısa dönemde asimetrik olduğunu göstermektedir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışma, BRICS ülkeleri ve Türkiye için Ocak 2013 ile Ekim 2023 dönemleri arası döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki asimetrik etkileri incelenmiştir. Çalışmada doğrusal olmayan ARDL yöntemine dayalı hata düzeltme modeli tahmin edilerek kısa ve uzun dönemde döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Çalışmada Chudik ve Pesaran (2015) tarafından geliştirilen DCCMG tahmincisi kullanılarak literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır. Bunun yanında doğrusal ve doğrusal olmayan ARDL modellerine dayalı hata düzeltme modelleri tahmin edilerek sonuçlar karşılaştırılmıştır.

Doğrusal ve doğrusal olmayan panel ARDL hata düzeltme modeli tahmin sonuçlarına göre ECT katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç hisse senedi ile döviz kuru fiyatları arasında uzun dönemde bir ilişki olduğunu gösterir. Doğrusal panel ARDL hata düzeltme modelinde uzun dönemde LEX değişkeninin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç ulusal paranın değer kaybının uzun dönemde hisse senedi fiyatlarını arttırmaktadır. Doğrusal model döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini dış ticaret dengesi ve firmaların rekabet edilebilirliğine dayalı olarak açıklayan geleneksel yaklaşımı (Dornbusch ve Fischer, 1980) desteklemektedir. Ancak gerçekleştirilen asimetri testleri sonucu döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin asimetrik olduğu tespit edildiği için ulusal paranın değer kaybının veya değer kazanmasının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerinin farklı olduğu panel NARDL modelinde ortaya çıkarılmıştır. Panel NARDL modeline dayalı hata düzeltme modeli tahmin sonuçlarına göre uzun dönemde ulusal paranın değer kaybetmesinin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır. Ulusal paranın dolar karşısında değerlenmesi uzun dönemde hisse senedi fiyatlarını arttırmaktadır. Doğrusal modelden elde edilen bulgunun aksine bu sonuç geleneksel yaklaşımı (Dornbusch ve Fischer, 1980) desteklememektedir. Çalışmadan elde edilen panel NARDL modeline dayalı hata düzeltme modeli sonuçları Naresh vd. (2018), Tripathi ve Kumar (2015), çalışmalarından elde edilen

bulgular ile benzerlik gösterirken, panel ARDL modeline dayalı hata düzelme modeli tahmin sonuçları Rehman (2021) ve Chandrashekar vd. (2018) çalışmalarının ampirik bulgularını desteklemektedir.

Panel NARDL modeline dayalı hata düzeltme modelinden elde edilen sonuç gelişmiş ülkelerin para birimlerinin değer kaybetmesinin BRICS ülkelerinin hisse senedi piyasalarının yatırımcılar tarafından riskten kaçınma olarak görüldüğünü göstermektedir (Han ve Zhou, 2017). BRICS ülkeleri ve Türkiye'yi kapsayan bu çalışmadan elde edilen sonuç doların değer kaybetmesinin yatırımcıların gelişmekte olan ülkelerin hisse senedi piyasalarına olan talebi artırabileceğini ortaya koymaktadır. BRICS ülkeleri ve Türkiye örneğinde, ulusal para biriminde yıllar içinde gerçekleşen değer kaybı piyasa duyarlılığının ve yatırımcıların güveninin azalmasına yol açmaktadır. Bu nedenle politika yapıcılar döviz kuru riskinin hisse senedi piyasası üzerindeki etkisini en aza indirmek için döviz kuru istikrarının sağlanmasını dikkate almalıdırlar.

ABD Merkez Bankası (FED)'in 2013 yılında genişletici para politikası çerçevesinde tahvil alım programında azaltmaya gideceğini belirtmiştir. Bu durumun yatırımcıların BRICS ülkeleri ve Türkiye üzerindeki yatırım kararlarını etkileyeceği düşünülmektedir. Bu nedenle çalışmada örneklem başlangıç dönemi olarak 2013 yılı belirlenmiştir. 2013 yılı öncesi verilerin analize dahil edilmemesi bu çalışmanın veri seti bakımından kısıtını oluşturmaktadır.

Son olarak, yeni yapılacak çalışmalar için gelişmiş ülke avro gibi para birimleri kullanılarak hisse senedi fiyatları üzerindeki etkileri analiz edilebilir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin döviz kuru ve hisse senedi piyasalarına doğrusal olmayan panel ARDL modeline dayalı hata düzeltme modelleri tahmin edilerek sonuçlar karşılaştırılabilir. Diğer taraftan döviz kuru hareketlerinin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkileri panel VAR modeli kullanılarak ileriye yönelik tahminler yapılabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için etik kurul onayı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

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

KAYNAKÇA

- Adeniyi, O., & Kumeka, T. (2020). Exchange rate and stock prices in Nigeria: Firm-level evidence. *Journal of African Business*, 21(2), 235-263. <https://doi.org/10.1080/15228916.2019.1607144>
- Ali, G., Anwar, M.B.A., & Ziaei, S.M. (2013). A bivariate causality test between exchange rates and equity markets in BRIC countries. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 13(2), 213-219. <https://10.5829/idosi.mejsr.2013.13.2.2877>
- Anno, R. D., ve Halicioğlu, F. (2009). An ARDL model of unrecorded and recorded economies in Turkey. *Journal of Economic Studies*, 37(6), 627-646. <https://doi.org/10.1108/01443581011086666>
- Bahmani-Oskooee, M., & Saha, S. (2015). On the relation between stock prices and exchange rates: A review article. *Journal of Economic Studies*, 42(4), 707-732. <https://doi.org/10.1108/JES-03-2015-0043>
- Bahmani-Oskooee, M., & Saha, S. (2016). Asymmetric cointegration between the value of the dollar and sectoral stock indices in the U.S. *International Review of Economics and Finance*, 46, 78-86. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2016.08.005>
- Bahmani-Oskooee, M., & Saha, S. (2018). On the relation between exchange rates and stock prices: A non-linear ARDL approach and asymmetry analysis. *Journal of Economics and Finance*, 42(2), 112-137. <https://doi.org/10.1007/s12197-017-9388-8>
- Branson, W. H. (1981). Macroeconomic determinants of real exchange rates. National Bureau of Economic Research. No. w0801, <https://doi.org/10.3386/w0801>
- Branson, W.H., & Henderson, D.W. (1985). The specification and influence of asset markets. *Handbook of International Economics*, 2, 749-805. [https://doi.org/10.1016/S1573-4404\(85\)02006-8](https://doi.org/10.1016/S1573-4404(85)02006-8)
- BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa). (2023). Evolution of BRICS. 27 Kasım 2023 tarihinde <https://brics2023.gov.za/evolution-of-brics/> adresinden alınmıştır.
- Caporale, G. M., Çatık, A. N., Kışla, G. S. H., Helmi, M. H., & Akdeniz, C. (2022). Oil prices and sectoral stock returns in the BRICS-T countries: A time-varying approach. *Resources Policy*, 79, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.103044>
- Chandrashekar, R., Sakthivel, P., Sampath, T., & Chittedi, K.R. (2018). Macroeconomic variables and stock prices in emerging economies: A panel analysis. *Theoretical and Applied Economics*, 25(3), 91-100. <https://doi.org/10.9790/5933-0805030817>
- Chkili, W., & Nguyen, D.K. (2014). Exchange rate movements and stock market returns in a regime-switching environment: Evidence for BRICS countries. *Research in International Business and Finance*, 31, 46-56. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2013.11.007>

- Chudik, A, & Pesaran, M.H. (2015). Common correlated effects estimation of heterogeneous dynamic panel data models with weakly exogenous regressors. *Journal of Econometrics*, 188(2), 393-420. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2015.03.007>
- Dahir, A.M., Mahat, F., Razak, N.H.Ab., & Bany-Arifin, A.N. (2018). Revisiting the dynamic relationship between exchange rates and stock prices in BRICS countries: A wavelet analysis. *Borsa İstanbul Review*, 18(2), 101-113. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2017.10.001>
- Ditzen, J. (2018). Estimating dynamic common-correlated effects in Stata. *The Stata Journal*, 18(3), 585-617. <https://doi.org/10.1177/1536867X1801800>
- Dornbusch, R., & Fischer, S. (1980). Exchange rates and the current account. *The American Economic Review*, 70(5), 960-971. <https://doi.org/10.2307/1802516>
- Eberhardt, M., & Presbitero, A.F. (2015). Public debt and growth: Heterogeneity and non-linearity. *Journal of International Economics*, 97(1), 45-58. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.04.005>
- Effiong, E.L., & Bassey, G.E. (2019). Stock prices and exchange rate dynamics in Nigeria: An asymmetric perspective. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 28(3), 299-316. <https://doi.org/10.1080/09638199.2018.1531436>
- Gazel, S. (2020). BRICS ülkelerinde döviz kuru, enflasyon ve hisse senedi piyasası ilişkisi: Asimetrik panel nedensellik testi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 21(1), 21-34. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/doujournal/issue/66682/1043194>
- Han, Y., & Zhou, X. (2017). The relationship between stock and exchange rates for BRICS countries pre-and post-crisis: A mixed C-Vine Copula model. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 20(1), 38-59. https://ipe.ro/rjef/rjef1_17/rjef1_2017p38-59.pdf
- Ho, L.C., & Huang, C.H. (2015). The nonlinear relationships between stock indexes and exchange rates. *Japan and the World Economy*, 33, 20-27. <https://doi.org/10.1016/j.japwor.2015.02.002>
- Huang, Q., Wang, X., & Zhang, S. (2021). The effects of exchange rate fluctuations on the stock market and the affecting mechanisms: Evidence from BRICS countries. *North American Journal of Economics and Finance*, 56, 101340. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2020.101340>
- Investing.com. “MOEX Russia (IMOEX)”. 15 Kasım 2023 tarihinde <https://tr.investing.com/indices/mcx> adresinden alınmıştır.
- Kaya, H., & Soybilgen, B. (2019). Evaluating the asymmetric effects of production, interest rate and exchange rate on the Turkish stock prices. *Ege Akademik Bakış*, 19(2), 293-300. <https://doi.org/10.21121/eab.556344>

- Luqman, R., & Kouser, R. (2018). Asymmetrical linkages between foreign exchange and stock markets: Empirical evidence through linear and non-linear ARDL. *Journal of Risk and Financial Management*, 11(3), 51. <https://doi.org/10.3390/jrfm11030051>
- Ma, C. K., & Kao, G. W. (1990). On exchange rate changes and stock price reactions. *Journal of Business Finance & Accounting*, 17(3), 441-449. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1990.tb01196.x>
- Mohammed, B.A., & Rostam, B.N. (2016). Relationship between stock prices and exchange rate: Evidence from BRICS countries. *International Review of Social Sciences*, 4(12), 639-651. <https://irss.academyirmbr.com/papers/1476804369.pdf>
- Mroua, M., & Trabelsi, L. (2020). Causality and dynamic relationships between exchange rate and stock market indices in BRICS countries panel/GMM and ARDL analyses. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 25(50), 395-412. <https://doi.org/10.1108/JEFAS-04-2019-0054>
- Muller, A., & Verschoor, W.F.C. (2006). Asymmetric foreign exchange risk exposure: Evidence from U.S. multinational firms. *Journal of Empirical Finance*, 13(4-5), 495-518. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2006.01.003>
- Naresh, G., Vasudevan, G., Mahalakshmi, S., & Thiyagarajan, S. (2018). Spillover Effect of US dollar on the stock indices of BRICS. *Research in International Business and Finance*, 44, 359-368. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.105>
- Nkoro, E., & Uko, A. K. (2016). Autoregressive distributed lag (ARDL) cointegration technique: Application and interpretation. *Journal of Statistical and Econometric Methods*, 5(4), 63-91. https://www.scienpress.com/journal_focus.asp?main_id=68&Sub_id=IV&Issue=1966
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & 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>
- 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>
- Rehman, M.Z. (2021). The macroeconomic and institutional drivers of stock market development: Empirical evidence from BRICS economies. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 77-88. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no2.0077>
- Salisu, A. A., & Ndako, U. B. (2018). Modelling stock price-exchange rate nexus in OECD countries: A new perspective. *Economic Modelling*, 74, 105-123. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.05.010>

- Shin, Y., Yu B., & Greenwood-Nimmo M. (2014). *Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework*. Festschrift in Honor of Peter Schmidt, (Ed:R. Sickles ve W. Horrace), Springer, New York, 281-314. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-8008-3_9
- Songur, M., & Sertkaya, B. (2020). The relationship between stock prices and the real exchange rate index in BRICS countries: Symmetric and asymmetric causality analysis. *Yönetim ve Ekonomi*, 27(3), 573-586. <https://doi.org/10.18657/yonveek.763848>
- Sui, L., & Sun, L. (2016). Spillover effects between exchange rates and stock prices: Evidence from BRICS around the recent global financial crisis. *Research in International Business and Finance*, 36, 459-471. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.10.011>
- Swamy, P.A.V.B. (1970). Efficient inference in a random coefficient regression model. *Econometrica*, 38, 311-323. <https://doi.org/10.2307/1913012>
- Tian, M., Khoury, R. E., & Alshater, M. M. (2023). The nonlinear and negative tail dependence and risk spillovers between foreign Exchange and stock markets in emerging economies. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 82, 1-28. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2022.101712>
- Tiryaki, A., Ceylan, R., & Erdoğan, L. (2019). Asymmetric effects of industrial production, money supply and exchange rate changes on stock returns in Turkey. *Applied Economics*, 51(20), 2143-2154. <https://doi.org/10.1080/00036846.2018.1540850>
- Tripathi, V., & Kumar, A. (2015). Do macroeconomic variables affect stock returns in BRICS markets? An ARDL approach. *Journal of Commerce & Accounting Research*, 4(2), 1-15. <https://doi.org/10.21863/jcar/2015.4.2.008>
- Yahoo Finance. World Indices. 15 Kasım 2023 tarihinde <https://finance.yahoo.com/markets/world-indices/> adresinden alınmıştır.
- Yılancı, V., & Bozoklu, Ş. (2015). Analysis of symmetric and asymmetric nonlinear causal relationship between stock prices and exchange rates for selected emerging market economies. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 16(2), 155-164. <https://doi.org/10.31671/dogus.2018.67>
- Zhu, H., Yu, D., Hau, L., Wu, H., & Ye, F. (2022). Time-frequency effect of crude oil and exchange rates on stock markets in BRICS countries: Evidence from wavelet quantile regression analysis. *North American Journal of Economics and Finance*, 61, 2022. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2022.101708>



Araştırma Makalesi / Research Article

Disiplinleşme ve Kamu Yönetimiyle İlişkilene Süreci Bağlamında İşletme Yönetimi*

İmren Pınar Dülger¹

Öz

İşletme yönetimi, kamu yönetiminde egemen yaklaşımlara kuramsal kaynaklık eden bir disiplindir. İşletmecilik kuramlarının kamu yönetimine aktarımı ve bu alanda doğurduğu etki, 1980'li yıllar sonrası ekonomi politikalarıyla ilişkili olarak birçok çalışmaya konu edilmiştir. Bu makale ise etki yerine kaynağın kendisini ele almak üzere tarihsel bakışı başlangıca yönelmektedir. Kaynağın ele alınmasıyla disiplinlerin inceleme nesnesi (somut olan) farklılığına rağmen somuttan üretilen kuramsal bilgi (soyut olan) ortaklaşmasının nedeninin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Makalede, işletme yönetiminin bir disiplin olarak gelişiminin tarihsel bağlamı çözümlenerek inceleme nesnesi/varlık sebebi kavranmaktadır. Özel sektör dünyasına ait sistemli bir bilgi bütünü olarak disiplin, ilk ifadesini büyük örgütlerin şirket formunda yaygınlaştığı ve anonim şirketlerin yönetim işlevindeki ayrımı güçlendirdiği 19. yüzyıl Amerika'sında kazanmıştır. İşletme yönetiminin kamu yönetimine kaynaklık etmesini sağlayan ilk yaklaşım ise fabrikadan geliştirilen ve disiplinin kurucu yaklaşımı olan Bilimsel Yönetim'dir. Bu yaklaşımla işletme yönetimi henüz kuruluş aşamasında kamu yönetimiyle ilişkilene ve fabrika yönetiminden tüm örgütlere doğru görüş alanını genişletmiştir. Yönetim bilgisinin evrensel/özel-kamu ayrımı olmaksızın her örgütte uygulanabilir olduğu savıyla nesne farkını gözetmeyen yaklaşımlar, piyasa örgütlerinden üretilen bilginin kamu yönetiminde geçerliliği kabulüne yol açmıştır.

Anahtar Kelimeler: İşletme Yönetimi, Bilimsel Yönetim Yaklaşımı, Kamu Yönetimi, Fabrika, Örgüt.

Business Administration in the Context of the Process of Becoming Discipline and Related to Public Administration

Abstract

Business administration is a discipline that provides the theoretical source for dominant approaches in public administration. The transfer of business theories to public administration and the impact it has had on this field has been the subject of many studies in relation to economic policies after the 1980s. This article directs the historical perspective to the beginning in order to consider the source itself instead of the effect. By addressing the source, it is aimed to reveal the reason why the theoretical knowledge produced from the concrete (the abstract) is common despite the differences in the object of investigation (the concrete) of the disciplines. In the article, the object of study/reason for being is grasped by analyzing the historical context of the development of business administration as a discipline. Discipline, as a systematic body of knowledge belonging to the private sector world, gained its first expression in 19th century America, when large organizations became widespread in the corporate form and joint-stock companies strengthened the distinction in management functions. The first approach that enables business administration to become a source of public administration is Scientific Management, which was developed from the factory and is the founding approach of the discipline. With this approach, business administration became associated with public administration at the establishment stage and expanded its field of view from factory management to all organizations. Approaches that do not differentiate between objects, with the claim that management knowledge can be applied in every organization without any distinction between universal/private-public, have led to the acceptance of the validity of the knowledge produced from market organizations in public administration.

Key Words: Business Administration, Scientific Management Approach, Public Administration, Factory, Organization.

* Bu çalışma, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Bilimleri Anabilim Dalı'nda Doç. Dr. Ozan Zengin danışmanlığında İşletme Disiplini Perspektifinden Kamu Yönetimi başlığı ile tamamlanarak 14.06.2021 tarihinde savunulan doktora tezinden türetilmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Gümüşhane Üniversitesi, pinardulgar@gumushane.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7274-0567>

GİRİŞ

Yönetme ve örgüt(ler)meyi akademik araştırma konusu edinmiş çalışma alanlarından biri işletme yönetimidir. Bu disiplin, yönetsel olgunun tarihsel nitelikli bir parçasıyla -sanayi toplumunun piyasa için üretim yapan birimlerinin bilgisiyle- ilgilenerek ortaya çıkmıştır. Başka bir ifadeyle disiplin, kapitalizmin olgunlaşma evresi koşullarında piyasa örgütleri üzerine inceleme yaparak sistematik düşünceler bütünü olarak gelişmiştir. Söz edilen tarihsel süreç, Batı ülkelerinde sanayi devrimi sonrasında örgütlerin dönüşümüyle sahiplik ve yönetim/denetim işinin ayrılması, örgütleri yönetme ediminin profesyonel yöneticiler tarafından yerine getirilmeye başlamasıyla ilişkilidir. Büyük örgütlerin işleyişini yönetme ve bununla bağlantılı olarak yönetici yetiştirme, disiplinin gelişimini şekillendiren pratik gerekliliklerdendir.

Örgütlerin hem ölçek olarak büyümesini hem de yapı ve işlev olarak dönüşümünü getiren olgu sanayi devrimidir. Ancak disiplinin doğuşu, devrimin tarihte ilk kez yaşanmasıyla gerçekleşmiş değildir; bu gelişme, toplumsal ve ekonomik sistemin dönüşümü içerisinde aşamalı olarak süregelen bir sonuçtur. Üretim biçiminin dönüşümü, üretim araçlarının denetimini sermaye sahibi/yönetici sınıfa vermişse de bu ikisi arasındaki işlevsel ayırım, büyük ölçekli şirketlerin oluşumuyla gerçekleşmiştir. Dolayısıyla 19. yüzyılın ikinci yarısıyla başlayan sanayileşmenin ikinci evresi, Amerika’da bu bilginin oluşumu için gerekli koşulları hazırlamıştır.

Sanayileşmenin üretim yöntemindeki gelişmeleri sağlaması ise disiplinin varoluş sebebi olan nesnesine ve pratik gerekliliklere dair sonuçlar doğurmuştur. Üretimin hız ve hacminin artması, örgütlerin ölçeğinin büyümesini sağladığı gibi örgütlenmenin bir çatı altında toplanmasını gerektirmiştir. Fabrika, yeni üretim örgütlenmesi olarak üretkenlik artışı sağlamanın aracı ve bu amaca yönelik yeni arayışların gerçekleştirildiği yer olmuştur. Üretkenlik, koordinasyon ve denetimin sağlanmasıyla artış gösterecekse soru bunun “nasıl en iyi yapılacağı?” üzerinedir. Bu soru, işletme disiplinindeki yönetim tartışmalarının başlangıcını oluşturmaktadır. Dolayısıyla disiplinin yönetim perspektifi, başlangıç aşamasında fabrika içi sorun çözmeye yönelik ve “denetim” kavramına oldukça yakın anlamlı bir işlevi karşılamaktadır.

Fabrikada işçilerin hareketleri üzerine yapılan incelemelerle doğan disiplinin kurucu yaklaşımlarının her yerde geçerli en iyi yol arayışı, üretilen bilginin kamuya yayılmasını getirmiştir. İlk yaklaşımlardan itibaren üretilen bilginin kamuda uygulanabilirliği üzerine tartışma yürütülmüş, ilerleyen süreçte işletmeden kamuya aktarılacak genel ilkelerin ve sonrasında örgütün ayrı bir inceleme alanı olarak geliştirilmesiyle disiplinin analiz sınırları kamuya açık tutulmuştur. Çalışmada işletme yönetimi disiplininin tarihsel gelişim süreci, bilginin üretildiği inceleme nesnesinin kamunun yönetim dünyasına ait olmadığı ortaya konularak ele alınmaktadır. Başka bir ifadeyle bu disiplin, toplumsal bir örgütlenme biçimi olarak kâr amaçlı olmayan kurumların incelemesinden doğmamıştır. Bununla birlikte geliştirilen yaklaşımlar, soyut düzlemde somut nesnenin sınırlarında kalmamış; Bilimsel Yönetim, tüm örgütlerde geçerlilik seviyesiyle işletme yönetimini kamuya ilişkilendiren ilk yaklaşım olmuştur.

1. İŞLETME YÖNETİMİNİN TARİHSEL NİTELİĞİ

İşletme yönetimi disiplininin tarihsel nitelikli olduğunu öne sürmek, bu akademik çalışma alanının ve inceleme nesnesinin bir başlangıcı olduğunu ifade etmek anlamına gelmektedir. Düşünsel temelleri getiren başlangıcın olgusal ayağını sanayi devrimi oluşturmaktadır. Devrimle birlikte örgütlerin ve üretim yönteminin geçirdiği dönüşüm, yöneticiliğin ayrı bir işlev olmasını ve modern fabrikanın (şirket, işletme ve firmanın) gelişmesini sağlamıştır. Üretimin bir çatı

altında toplandığı bu yeni örgüt tipi, içerisindeki yönetim ve örgütlenme sorunlarıyla disiplinin ilgisinin yöneldiği yerdir. İşletmenin yönetimi ve örgütlenmesine ilişkin yaklaşımların kökenine yönelik çalışmalar, karmaşık ekonomik örgütlerin geliştiği tarihsel sürecin başlangıcını 18. yüzyıl Büyük Britanya’ında fabrika sisteminin uygulamaya konulması olarak kabul eder (Özel Özcan, 2017). Bu süreçte gerçekleşen teknolojik, ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal dönüşümler, yönetim pratiğini bilimsel yaklaşıma dayandırma ihtiyacı doğurmuş; ancak alana dair bilginin sistemli hale getirilebilmesi için bir yüzyıl geçmesi gerekmiştir (Baransel, 1993). 19. Yüzyılın başlarında Robert Owen, Charles Babbage, Andrew Ure ve Charles Dupin, İngiltere ve Fransa’da yönetimin (*management*) çekirdeği sayılabilecek bazı çalışmalar yapmışlardır. Ancak bunlar, başlangıç düzeyinde ve seyrek çalışmalar olarak kalmıştır. Bilimsel Yönetim’in kurucusunun neden bu kişiler değil de Taylor’un kabul edildiği sorusunu Wren ve Bedeian, bu erken çalışmaların daha çok teknik odaklı, yönetsel fonksiyonu ticari, teknik yönlerinden ayırmama ve yönetimi finans, üretim, satış ve personel alma süreçleriyle ilgili görmeleriyle yanıtlar. Dolayısıyla bu erken düşünceler, yönetim hakkında genel ilkeler geliştirmeye yönelmiş değillerdir (Wren ve Bedeian, 2009).

Önceki dönemlerde çeşitli ülkelerde devlet yönetimi üzerine birçok eser verilmişken işletme yönetimi alanının gelişmemiş olması tarihsel koşullarla açıklanabilir. Bunun yanında Avrupa’da, içinde geliştiği bilim dalı olan iktisadın baskınlığı ve bu alanda yapılan çalışmaların bir işletmeyi ele alıp ayrıntılı olarak incelemekten uzak olması, akademik ilgiyi sınırlı düzeyde tutmuş ve işletmenin ayrı bir disipline dönüşmesini geciktirmiştir (Mucuk, 1988). İktisat, devletin yönetiminde birincil gereklilik iken işletme yönetimine dair bilgi, bu alanın içinde erimiştir. Büyük ölçekli sanayinin gelişmesine kadar işletme yönetimi var olamamıştır (Sargut, 1998).

Teknolojik ilerlemeler ve örgütsel gelişmelerin yaşanmasıyla bu alana ilişkin yönetme ve örgütlenme bilgisi oldukça geride kalmıştır. “Örgütsel devrim” yaşanmış ancak buna koşut olarak bilgi düzleminde bir dönüşüm gerçekleşmemiştir (Öztaş, 2014). Sanayi devrimiyle örgütlerin büyüklüklerinin ve sayılarının artmasına rağmen bilimsel gelişmelerin gecikmesi, bazı yazarlar tarafından bir öncelik sorunu olarak değerlendirilmiştir. Buna göre, sanayi devriminden sonra üretim sorunlarına öncelik verilmiş; üretim denetimi, standartlaşma, maliyetler konuları ile ilgilenilmiştir. Sonrasında sırayla finans ve sürüm sorunları öne çıkmıştır. Bilimsel alandaki gelişmeler, uygulamayı takip ettiği için işletmelerin fonksiyonlarına ilişkin alanlar daha önce gelişme göstermiştir (Haimann ve Scott, 1970, akt. Baransel, 1993). Üretimin, geleneksel dönemin özelliği olan akıl yürütme ve tecrübeyle elde edilen bilgiyle sürdürülmesinin kaynak israfı sorununa yol açtığı gözlemlenmiştir. Kaynak israfını önleme, üretkenliği artırma ve verimliliği sağlanmanın pratiğe yönelik bir sorun alanı olarak tanımlanması, yönetim ve örgüt yaklaşımlarının gelişimi sürecinin başlangıcını oluşturmuştur (Öztaş, 2014). Yönetici yetiştirme ihtiyacı, ticari bilginin öğretimine geçilmesini sağlarken yönetim ve örgütlenmeye dair yaklaşımların geliştirilmesi, buna ek olarak kaynak kullanımı sorununun merkezi önemde tanımlanmasıyla gerçekleşmiştir. Pratik gerekliliklerin disiplinin yaklaşımlarını biçimlendirdiği bu süreç, olgusal ve düşünsel gelişimin birbirini takibinde izlenebilmektedir.

İşletme yönetimi disiplinini pratik gereklilikler, başka bir ifadeyle varlık sebebi -ya da inceleme nesnesi- bakımından ele almak, üretim biçimleri üzerine bir tartışmayı beraberinde getirmektedir. Nesnenin tarihselliği, feodal üretim biçimini göz ardı etmeyi mümkün kılmaktadır. Üretim biçiminin değişmesi, anlık bir tarihsel uğrak olmadığından süreç içerisinde anlaşılabilir. Feodalizmden kapitalizme geçiş, tüm dünyada aynı özellikleri göstermemiş, bir bölgede (Akdeniz, Orta ve Batı Avrupa’nın bazı kısımlarında) görece bütünlüklü olarak gerçekleşmiş ve

dünyanın geri kalanını buradan yayılarak dönüştürmüştür. Sürecin tarihlendirilmesine ilişkin kuramcılar arasında tartışmalar bulunmakla birlikte, doğum yeri coğrafyada 16. yüzyıl öncesinde kapitalizmden ve 18. yüzyıl sonrasında feodalizmden söz edilmemektedir (Hobsbawm, 1984). Üzerine geniş kuramsal birikim bulunan feodalizmden kapitalizme geçiş süreci, burada Batı Avrupa geçişinin genel tartışmasıyla kâr amaçlı bir örgüt olarak işletmenin ortaya çıkışı ve yöneticiliğin ayrı bir iş olması anlaşılacak üzere ele alınmaktadır.

1.1. Sanayi Kapitalizmine Geçiş: Sahiplik/Denetim Ayrımı ve Profesyonel Yöneticiliğin Ortaya Çıkışı

Örgütlerin büyümesi ve karmaşıklaşması sonucunda sahiplik ve yöneticilik işlevlerinin ayrımı ve yöneticiliğin profesyonel bir meslek haline gelmesi, disiplinin gelişme sürecinde pratik gerekliliklerden biridir. Bu gerekliliklerin oluştuğu süreç, üretim biçiminin dönüşümüyle üretim araçlarının denetiminin üretim yapanlardan sermaye sahibi olanlara geçmesi ve nihayetinde buradan ayrılan bir yönetici sınıfın gelişimiyle ilerlemiştir.

Tarımsal verimliliğin artışıyla çözümlene sürecine giren feodalitenin kırsal ve kentsel yaşamda en temel özelliği, üretimi yapanların üretim araçlarıyla bütünleşikliğidir. Çözölmeye yol açan gelişmeler, ticaret kapitalizmine zemin hazırlamış ve Beaud'un "kapitalizme doğru uzun yürüyüş" olarak nitelendirdiği birkaç yüzyıllık sürecin başlangıcını oluşturmuştur (Beaud, 2018). Malikâne ve lonca birimlerinden oluşan geçimlik ekonomiden kapitalist düzene geçiş yüzyıllar sürmüştür. Geçişin tamamlandığı aşamada tarihsel bir olgu olarak kapitalizm, kâr kazanma amacıyla üretim, meta ve hizmet mübadelesi için özel mülkiyet ve sermaye kullanımı temeline dayalı bir ekonomik sistemi ifade etmektedir (Landes, 1995). Sermaye sahibi ve üretim yapanlar arasındaki ilişkinin bu sisteme özgü doğası, toplumsal iş bölümünün gelişmesi ve rekabet koşullarının içerisindeki görünümüyle ortaya çıkar (Mooers, 1991). Üretimi yapanlar ve üretim araçları arasındaki bütünlüğün koptuğu yeni sistemde iş gücü alınıp satılabilir hale gelmiştir. Üretim örgütlenmesi üzerinde denetim işlevini yürütecek kişilerin sermaye sahiplerinden ayrılması ise kapitalizmin daha ileri bir evresinde yaygınlık kazanmıştır.

19. Yüzyıl büyük işletmelerinin doğuşuyla sermaye sahipliği ve denetimin ayrılması, denetim rolünü üstlenecek yeni bir yönetici sınıfı getirmiştir. Büyük Britanya'da böyle bir yönetim sınıfının ya da modern ifadesiyle profesyonel yöneticilerin varlığından söz etmek, ancak tarım toplumundan sanayi toplumuna geçiş sonrası için mümkündür (Wren ve Bedeian, 2009). Ancak sanayileşmenin erken dönemi için dahi bir yönetim pratiği ve kuramının oluşturulması çabasının el yordamıyla ilerlediği söylenebilmektedir. Yeni toplumsal üretim ilişkileri, üretim süreçlerini hem boyutları bakımından hem de nitelikleri bakımından farklılaştırmıştır. Geleneksel olandan "bilimsel" olana geçiş, denetimle çözülecek yeni yönetim sorunlarını beraberinde getirmiş ve sanayi kapitalizmindeki yöneticilik, emek sürecinin denetimiyle özdeşleştirilerek açıklanmıştır. Braverman, *manage* fiilinin atın eğitilmesinde yaptırılan egzersizler anlam köküne atıfla "Kapitalist, tıpkı dizginleri, gemi, mahmuzları, havucu, kamçıyı ve doğuştan gelme eğitimi kendi iradesini dayatmak amacıyla kullanan binici gibi yönetim aracılığıyla denetim sağlamaya çabalar. Denetim ise bütün yönetim kuramcılarının örtük ya da açık olarak kabul ettikleri gibi, tüm işletme yönetimi sistemlerinin merkezi kavramı"dır der (Braverman, 2008). Sanayi örgütleri, yeni bir yönetim edimi, bunu sağlayabilecek eğitimi ve profesyonel yöneticileri iş başına getirmiştir. Pratikten geliştirilmekte olan yönetim yaklaşımı, yöneticinin fabrikadaki işçiyi gözlemleyerek denetlemesi üzerine kurulmuştur.

Geleneksel üretim ve yönetim pratiğinin dönüşümünü sağlayan sanayileşme süreci, fabrikalı üretime geçişle başlayarak kapitalizme kimliğini kazandırmıştır (Aydoğanoglu, 2011). Ticaret kapitalizmi ve onun düşünsel dayanağı olan merkantilizmin gerilemesini sağlayan etkenler, *laissez-faire* düşüncesine dayanan sanayi kapitalizmine zemin hazırlamıştır. 17. Yüzyılda bu geçişin belirtisi olarak ticari kapitalistle küçük sanayi kapitalistinin çatışması yaşanmıştır (Çelik, 2019). Ticari kapitalistin göreceli ağırlığı azalırken sanayi kapitalistininki artmıştır. Bu, tüccarın kendisinin sanayi üretimine geçmesi ya da zanaatkârların sanayi kapitalisti olmasıyla gerçekleşmiştir (Üşür, 2005). Modern sanayinin gelişimiyle ev ya da küçük atölyeler yerine çok sayıda işçi ve makinenin bir arada bulunmasını sağlayan fabrika sistemine geçiş, işletme disiplindeki anlamıyla yönetim olgusunu doğuran sebep olmuştur. Çünkü bu yeni çalışma sistemi, büyük örgütlerde çalışan çok sayıda işçinin denetlenebilmesi ve disiplin altında çalışmasını gerektirmektedir (Aydoğanoglu, 2011). Üretim sürecinde yaşanan dönüşümler, ihtiyaç doğurduğu bilginin gelişimini ardı sıra getirmiştir.

Sanayi kapitalizminin temsil edici olayı sanayi devrimi, fabrikalı üretime geçişte ve yönetimin ayrı bir işlev olarak tanımlanmasında bir başlangıç sembolüdür. Bu olgu, salt teknolojik bir değişim değil; üretim biçiminin dönüşümünde tamamlayıcı evrenin gerçekleşmesinin sonucudur. Sanayi kapitalizminin toplumsal ve ekonomik kapsamı bakımından devrim, ancak bir geçiş işareti olmakla ifade edilebilir. Sanayide devrim denilen gelişme yaşandığında üretici güçlerin durmayan bir hızda, sınırsız biçimde iş gücü, mal ve hizmet artışını sağlamaları gerçekleşmiştir (Hobsbawm, 2016). Devrimin iki anahtar kavramı olarak makine ve piyasa öne çıkmıştır. Makinenin üretim düzeyi ile piyasanın ölçeği iktisat tarihçilerinin sanayi devrimini değerlendirmedeki analitik çerçevesinin içeriğini doldurmuştur (Berg, 1983, akt. Üşür, 1988). Dönemlendirme ve tanımlama bakımından farklılıklar olmakla birlikte literatürde kabul gören tutum, ayırt edici olan gelişmeyi fabrika sistemi ve piyasanın genişlemesi olarak görür. Devrimin gerçekleştiği ve sanayi kapitalizminin varlığından söz edilen dönemde bir amaç olarak piyasa için üretim ve bunun aracı fabrika sistemi uygulamaya konulmuştur.

Sanayi kapitalizmine geçişin işletme yönetimi disiplini açısından bir başka önemli sonucu yöneticiliğin bir meslek haline gelmesidir. Sanayi devrimi ülkelerinde su kuvveti, buhar makinesi ve özellikle dokuma sanayiinde büyük ölçekli üretime olanak sağlayan teknik düzenlemelerin tamamlayıcısı ve üstyapısı anonim şirketler olmuştur. Anonim şirketler, bir üstyapı kurumu olmasının ötesinde sermayedar ile yönetici ayrımı gerçekleştirdiğinden profesyonel yöneticilerin yönetim bilgisinden yoksun sermaye sahipleri ve onların aile fertlerinin yerine geçerek risk-kâr dengesini sağlama görevini üstlendiği kurumlardır (Kazgan, 1991). Söz edilen gelişmeler, 19. yüzyılın ikinci yarısından sonra sanayileşmede öncülüğün ABD'ye geçtiği aşamada yaygınlaşmıştır.

Anonim şirketler, Batı'da erken dönemde özellikle sömürgelik ilişkileriyle ortaya çıkıp gelişmiştir. Rusya Şirketi, İngiliz Doğu Hindistan Şirketi, Doğu Hindistan Hollanda Şirketi, Doğu Hindistan Fransız Şirketi gibi şirketler, 16. yüzyılın ikinci yarısıyla birlikte kurulan ilk anonim şirket örneklerindedir. Bunlar, *laissez faire* fikrinin uygulaması değil; devletin imtiyaz vererek izniyle desteklediği bir düzende kurulan yapılardır. İngiltere'de bu şirketlerin kurulabilmesi, kraliyet onayı ve aynı zamanda parlamentonun yasa çıkarmasını da gerektirmekteydi. Bunlar ise büyük bir servet sahipliği yanında siyasi yakınlığa bağlı ilişkilerle mümkün oluyordu (Yılmaz, 2010). Dış ticaret şirketi olarak devletlerin bir grup tüccara ticaret tekeli sağlaması ve egemenlik haklarının kullandığı bu ilk şirketler için özel sermaye ve kamu gücü iç içe geçmişti. Bu şirketlerin, bireysel sermayeden üstün olan tarafları, devletin sağladığı özel imtiyazlar ve tekel hakları gibi konularda

ortaya çıkmıştır. Örneğin İngiltere'deki Doğu Hindistan şirketi ticari alanda işlev görmeyen yanı sıra Hindistan'ın idari işlerine yönelik hukuki ve siyasi roller üstlenmiştir. Ortaklıkların kurulması bir devlet tasarrufu olarak gerçekleşirken devlet, askeri ve parasal yardımda bulunmuştur. İngiltere'de *joint stock company* denilen bu ortaklıklar için geçici bir biçimde, örneğin bir seyahat süresince kurulup dağılması durumu söz konusudur. Bu düzende işleyen iş birliği, zamanla sürekli yararlar sağlamaya yönelik olarak kalıcılaştırmıştır (Çetin ve Çevik, 2005; Taşdelen, 2005).

16. Yüzyılın sonlarında şirketlerin ilk gelişmeye başladığı dönemde hisse sahiplerinden ayrı yöneticilerinin olması fikrinin çoğu kişi tarafından yolsuzluklarla sonuçlanacak durumlara yol açacağı düşünülmüştür. A. Smith'in insanların parasının başkaları tarafından yönetilmesinde ortaya çıkacak ihmalkârlık ve müsrifliklere karşı uyarılarını yazdığı sıralarda, *South Sea Company*'nin çöküşüyle İngiliz Parlamentosu şirketi yasa dışı ilan etmiştir. Nitekim 1720 yılında parlamentonun çıkardığı Dolandırıcılık Yasası'na göre, "şirket olmaya yeltenen" bir ortaklık kurmak ve "hukuki yetkiye sahip olmaksızın devredilebilir hisseler" dağıtmak suç sayılmıştır. Yasa, 1825 yılında iptal edilmiştir (Bakan, 2007). 19. Yüzyıl kapitalizminin getirdikleri ise şirketin bu sönüşüne izin vermemiş, adeta onu parlatmıştır.

Büyük ölçekli sanayi şirketleri arasında anonim şirket formundaki ilk yatırımlar olan demiryollarının büyük sermaye gerektirmeleri, yapımının kolay izlenmeleri ve devlet tarafından desteklenmeleri yatırımları artıracak güveni sağlamıştır (Yılmaz, 2013). Serbest piyasanın gelişimiyle ortaklık kurmak üzere bir araya gelinmesi, devletin verdiği bir ayrıcalık olmaktan çıkmış ve parlamentoların düzenlemelerine bağlanmıştır (Işık, 2011). Merkantilist dönemde şirketler, devletin özel bir amaca yönelik kurdukları bir yapılar iken kapitalizmin serbest rekabet döneminde sermayeyi yönetmek için kurulan örgütler halini almıştır (Ekiz, 2008; Hovenkamp 1991, akt. Ilıcak, 2003).

1.2. Üretim Yönteminin Dönüşümü ve İnceleme Nesnesi Olarak Fabrika

Modern yönetimin bir uygulama alanı olarak fabrika, işletme yönetimi disiplinin kuruluşundaki inceleme nesnesi; üzerinde inceleme yaparak bilgi ürettiği yerdir. Bu yeni örgüt biçimi içerisinde tanımlanan yönetim ve örgütlenme faaliyeti ise disiplinin analiz birimidir. Modern öncesi üretimin örgütlenmesi olarak atölyeler, farklı zanaat uğraşısındaki kişilerin bir kapitalist/tüccar yönetimi altında toplanması ya da aynı zanaat üzerine çalışanların birlikte çalışmalarını oluşturmuştur. Birinci usulde ürünün ortaya çıkması için farklı zanaatkârların elinden geçmesi gerekirken ikincisinde ise bir zanaatkâr işlemlerin tamamını uygulayarak ürünü ortaya çıkartır. İki üretim süreci de çok sayıda işçinin aynı zamanda çalışması ve böylece üretilen ürün miktarının katlanarak artması anlamına gelmektedir. Bu, birbirinden bağımsız yürütülen emek sürecinin birleşik ve toplumsal nitelik kazandığı bir örgütlenme biçimidir (Aksu Kaya, 2012). Parçalanmış iş üzerinde aynı zamanda çalışma, üretkenlik artışı sağlamış olsa da sistemin bu arayışı sürekliliğini sürdürmektedir. Bir önceki üretim yönteminin sınırlılıkları aşılarak üretkenlikte yeni düzeye ulaşılmaktadır. Atölye tipi örgütlenmede üretim, sipariş usulüne göre yapılmakta ve kitlesel çapta olmamaktadır. Üretimin başka bir özelliği ise el emeğine dayanması ve dolayısıyla ustanın el ve zihin becerisiyle biçimlendirdiği ürünlerden oluşmasıdır (Tezgel, 2010). El emeğine dayanan aletli üretimde işin yapılması, öğrenilmiş becerinin, bilgi, deneyimle insan enerjisinin harcanması sonucu gerçekleşir. Atölye tipi üretim, zanaatkârın üretim araçları ve hammaddeye erişiminin olmadığı manüfaktür üretimdir. Ancak bir süre sonra manüfaktürün de üretim ihtiyaçlarını karşılayamaz duruma gelmesi ve bilimsel/teknolojik gelişmelerin yanında atölyelerde makine üretiminin başlaması makineli üretime geçişi sağlamıştır. Makinelerin bir araya getirilmesiyle ise geniş çaplı iş gücünü gerektiren ve kitle üretimi gerçekleştiren fabrika

sistemi ortaya çıkmıştır. Fabrika örgütlenmesinde yer alan makineli üretimde dış bir güç olarak tasarımcıya ihtiyaç duyulsa da işi yapan mekanik düzey sistemin kendisidir (Aksu Kaya, 2012; Türkcan, 2009).

Fabrikanın gelişimi, dağınık halde bulunan iş gücünün organize edilme ihtiyacıyla ilişkilendirilir. Farklı teknik aşamalarda çalışan sayıca fazla olan işçileri tek bir çatı altında ve binalar bütününde toplama düşüncesi önceleri var olmuştur. Bu tür örgütlenmeleri senkronize üretim süreçlerinden ve pazar koşullarına bağlı olarak üretimde yapılması gereken değişikliklerden sorumlu olacak tek bir teknik yönetim altında birleştirmek ise yeni bir gelişmedir. Üreticilerin dağınık ve denetlenemez ekonomik birimlerde çalıştığı yerlerde iş gücü yoğunluğunun ve süresinin belirlenmesinin önünde engeller vardı. Sanayi faaliyetlerinin tarımsal faaliyetin yanı sıra sürdürülen bir yan iş olarak kabul edildiği, tarladaki çalışmanın çırkık veya dokuma tezgâhi başındaki çalışmadan önce geldiği durumlarda bu, özellikle geçerliydi. Üretim düzeninin farklı aşamaları arasında senkronizasyon olmaması taşıma maliyetini artırmaktaydı. Bu, üretimde ve teslimatta gecikmelere neden olmaktaydı (Wolf, 2019). Fabrika, teknolojik gelişimi sembolize etmekle birlikte maliyet sorununu aşmaya yönelik örgütlenme ve denetleme aracı olmuştur. İnsan becerisine olan ihtiyacı azaltma ve çalışma süresini artırma makine teknolojisinin getirdikleridir. Ayrıca çalışana yerinde denetim olanağı sağlaması, maliyet sorunlarını çözmeye dönük yeni araştırmaları doğurmuştur.

Bir çatı altında üretimin artışı, işçi, materyal ve makine miktarındaki üretimi artırmıştır. Bu ise kendi içerisinde yeni denetim ve koordine sorunlarına yol açarak yönetsel işlevlere değer kazandırmıştır. Fabrika sistemindeki yönetim, katı bir denetleme ve örgütlenme özelliği gösterir (Öz-Alp, 1972). Bir örgütlenme biçimi olarak fabrika, sermaye ve emeğin işlevsel ayrışmasının gerçekleştiği, bunun yanında makinenin kullanımıyla merkezi bir güç kaynağının dâhil olduğu bir yapıdır. Merkezi güç kaynağının kullanılması, fabrika örgütlenmesini gerekli kılmaktaydı. Böylece enerjinin kolay ve sağlam biçimde kullanılması ve ekonomik yararların sağlanması mümkün olmaktadır. Landes'in ifadesiyle "fabrikanın özü disiplindi, emeği yönlendirme ve düzenleme şansı vardı" (Landes, 1995). Sistemin disiplinli bir çalışmayla çalışanların bireysel çabalarını kolektif olarak ticarileştirebilmesi ve disipline tam uyum göstermeyen çalışanların denetlenmesini sağlaması yönetici üstünlüğünü öne çıkarmıştır. 19. Yüzyıl rekabet şartları altında karmaşıklaşan örgüt yapısı ve artan piyasa talebi nedeniyle verimlilik ve etkinlik baskısı altında olan fabrikalar, Bilimsel Yönetim Yaklaşımı'nın da desteğiyle sermaye sahibine bağlı bir yönetici grubunu oluşmasını sağlamıştır. Bu profesyonel yöneticiler, üretim sürecindeki denetimi ele almışlardır (Keskin vd., 2016).

Üretim yönteminin dönüşümü ve yöneticilerin verimliliği arttırmak üzere yeni yöntemler arayışı, birbirini takip eden bir neden sonuç ilişkisi içerisinde yer almaktadır. Fabrika, üretimdeki maliyet sorunlarını aşmak üzere örgütlenmenin dağınıklığını gidermek üzere gelişmiştir. Üretimin bir örgütlenme çatısı altında toplanması, yeni maliyet sorunlarının tanımlanarak etkinlik ve verimliliği sağlayacak yeni çözümler üzerine düşünülmesini gerektirmiştir. Bu gerekliliğe yönelik olarak fabrika içerisindeki iş gücünün örgütlenmesi ve denetlenmesi birincil önem taşımaktadır. Söz edilen yönetim faaliyetinin yerine getirilmesi iş gücünden ayrı bir yönetici kesimin işlevidir. İşletme yönetimi disiplininin incelediği yönetme ve örgütlenme faaliyeti bu sınırlar içerisinde doğmuştur.

2. İŞLETME YÖNETİMİNİN DİSİPLİNLEŞMESİ

İşletme yönetimi disiplini, tarihsel gelişmelerin sonuçlarıyla gelişmişse de modern bilgi bütününü sağlamadan önce var olan belirli kaynakların disiplinin düşünsel temelinde yeri vardır. Ökonomi, muhasebe ve ticaret, kameralizm ve iktisat disiplini besleyen kaynaklar olmuştur. Sanayi sonrası bir örgüt biçimi olarak işletmelerin -yönetim ve örgütlenme sorunlarının- akademik araştırmalara konu edilmesi öncesinde, bu alanda baskın olan iktisat bilimi, fiyat, faiz, para, konjunktür, değer ve ekonomi politikalarına dair konuları ilgi alanına almış ve ekonomi alanında uzun yıllar egemenliğini sürdüren tek kol olmuştur. Ekonomik birim olarak işletmenin incelenmesi ise sonraki yakın tarihli sürecin bir ürünüdür (Isaac, 1956). Bu ürünün farklı bilgi alanlarından beslenen kökleri bulunmaktadır. Ökonomi, muhasebe ve ticaret, kameralizm ve iktisat, işletme yönetimi disiplininin fabrika üretiminin yönetme ve örgütlenme sorununa yönelmesinden önce üzerinde yükseldiği bilgi alanlarıdır. Disiplinin gelişiminde katkısı olan bilgi birikimi ele alınırken kendi kimliğini oluşturma süreci üç model ülke üzerinden görülebilir. Almanya, nispeten ona yakın bir öğretim mantığı olan Fransa ve daha uzak olan ABD öğretiminin ele alınması, disiplinin kurumsal yapılanması ve içeriğiyle yönetim perspektifini ortaya koymada katkı sunmaktadır.

2.1. Disipliner Köken: Ökonomi, Muhasebe ve Ticaret, Kameralizm, İktisat

İşletme yönetimi ve diğer ekonomik incelemeler için temel olarak görülen Eski Yunan'da ev yönetimi, Orta Çağ'da ve daha sonraki yüzyıllarda ticari gelişmelerin, işletmelerin yönetiminin, muhasebe konularının ve daha birçok alanın konusuna dâhil edilmiştir. Ev yönetimi anlamına gelen *oikonomia*, tüm ekonomik faaliyetlerin çekirdeği ve işletmelerin ilk biçimi olarak ele alınır (Tokay, 1965). Bu konuda Xenophon'un (M.Ö. 430-354) *Oikonomikos* (Ev Yönetimi) adlı eseri ilk kaynaklardandır. Yazara göre, iyi bir yönetici, "masraflara nazaran fazlayı temin etmek" yükümlülüğünü yerine getirendir. Bunun için varlık ve mal mülk yeterli değildir; çeşitli üretim araçlarını kullanabilmek önemlidir. Xenophon'un eserinde "her nevi ev idaresinde kullanılan şeyin kullanma tarzını iyi bilme" vurgusu yapılır (Isaac, 1956). İşletmenin beslendiği köklerden biri olarak ekonominin iş yapma biçimi ve teknik üzerinden tanımlanması dikkat çekicidir. Diğer taraftan gider-gelir oranlaması, hanevi geçindirmeye yönelik yöneticiye yüklenen bir görevdir.

Oikonomike adlı başka bir eser de Aristo'ya atfolunmaktadır. Bu eserde tarım yüceltilerek ekonominin en iyi şekli olduğu söylenmektedir. Bu şekildeki ekonomik faaliyetin ticarete ve sanayide olduğu gibi insanların iradeleri dışında hiçbir şey talep etmediği ifade edilmektedir. Aristo'nun bu eserinde ekonomik prensip olarak giderlerin gelirleri geçmemesi benimsenirken iktisat alanı dört alt alana ayrılarak incelenmiştir (Isaac, 1956, s. 19-20): "1. Oikonomia basilike: devlet iktisadı veya milli iktisat 2. Oikonomia satrapike: vilayet iktisadı 3. Oikonomia politike: belediye iktisadı 4. Oikonomia idiotike: hususi iktisat (işletme iktisadı)". Ökonomi bilgisi, ev yönetimi ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ekonomi bilgisine karşılık gelmekte, kaynaklarda bunun için gelirlerin giderlerden fazlalığı amacına dikkat çekilmektedir.

İşletme yönetimi disiplininin kökenine ilişkin başka bir bilgi kaynağı ise muhasebedir. 14., 15. ve 16. Yüzyıllarda muhasebeye ait pratik konuları, belirli kentler ve ülkeler bakımından inceleyen bazı eserler verilmiştir. Bu eserler, problemlerin bilimsel şekilde ortaya konulması kaygısından çok pratiğe yönelik yazılmışlardır. Bununla birlikte söz edilen eserler, ileride daha olgunlaşmış eserlerin yazılması için işletme bilgisi açısından önem taşımışlardır. Muhasebe ve ticaret tekniğine ait 17. yüzyılın ortalarına kadar var olan yegâne kaynaklardır (Keskinoğlu, 1974). Ticaret ve muhasebe bilgisinin üzerine yazılan eserlerin erken döneminde tekniğin ön planda

olduğu görülmektedir. Ticaret kapitalizmi evresine rastlayan eserlerde ise daha çok artan ticari ilişkiler ve ticaret işletmeler konu alınmıştır.

Disipline dair köken bilgisi veren başka bir kaynak ise kameralizmdir. Kameralizmin 18. yüzyılda kurumsallaşması, Eski Yunan'daki temelinden gelen polis bilimi, merkantilizm ve ekonomi birikiminin birleşimi üzerine olmuştur (Garner, 2005, akt. Çiner, 2009). Başka bir yazar tarafından bu üçlü birleşim şöyle ifade edilmiştir: "1.En dar manada alınarak takriben "maliye" ilmine tekabül eden kısım, 2."İdare ilmi" (polizeiwissenschaft) yani devlete ait her türlü problemlerle ilgili kısım, 3. Her nevi işletmelere ait bilgilerden bahseden kısım." (Keskinoğlu, 1974, s. 19). Kameralizmin beslendiği polis/idare biliminin kamu yönetimi disiplinine, ekonomi/işletmelere ait bilgi alanının ise işletme disiplinine kaynak ettiği anlaşılmaktadır.

İşletmelere ait bilgi kapsamında kameralizmde, büyük prenlere ait çiftliklerin yönetimi önemli yer tutmuştur. Bunun yanında, özellikle ticaret işletmelerinin yönetimine yönelik bilgi içermektedir. Dönemin özelliği olarak ticaret kazancının devletin yararları ile ilişkilendirilmesi, kameralist işletmeleri bu alanın bilgisiyle ilgili kılmıştır. Bu bilginin yükseköğretim kurumlarında okutulan bir ders haline gelmesi de aynı zamanda gerçekleşmiştir (Keskinoğlu, 1974). 18. Yüzyılda Almanya'da okutulan kameral bilimler, (*kameralwissenschaften*) merkantilist fikirlerden esinlenen devletin, ekonomideki aktifliğinin, bazı işletmeleri elinde bulundurmasının bir sonucu olarak gelişmiştir. Gelir elde etmek üzere işletilen tarım ve orman işletmelerinde görevlendirilecek memurların bu kameral bilimlerin sağladığı bilgilerle donatılmış olmaları gerekmektedir (Ete, 1985).

19. Yüzyıl boyunca, idare ve ticaret hukuku bilgileri gelişme göstermiş ancak bu gelişme de kameralist bilgilerin iktisat alanına yönelmesi sonucunu doğurmuştur. İktisat alanında ise pratik ihtiyaçların ötesinde gelişen egemenliği, işletmelerin ayrıca inceleme konusu yapılmasına engel teşkil etmiştir (Keskinoğlu, 1974). Bu dönemde genel iktisat kuramı, farklı yönlerdeki fikirleri barındıracak şekilde gelişmiş ve iktisadi bilgi alanının tek temsilcisi olmuştur (Walb, akt. Tokay, 1949). Eski kameral bilimlerin yerine özellikle İngiliz iktisat biliminin şiddetli etkisi altında politik iktisat gelişmiştir. Kameral bilimlerin üç disiplininden yalnız maliye bilimi, daha önce kapsadığı vergi ve bütçe kısmına "devletin özel emlak ve işletmelerine ilişkin" konusunu da dâhil ederek varlığını sürdürebilmiştir. Özel iktisat bilgisi, politik iktisada evrilerek ekonomiyi özel surette değil genel bir biçimde yani toplum bakımından incelemeye başlamış ve ekonomik liberalizmden aldığı etkiyle gelişme göstermiştir. Devlet yönetiminin esaslarına ve iç siyasete dair olan siyasal bilgiler kısmı da yerini idare hukukuna bırakarak ortadan kalkmıştır (Ete, 1985).

İşletme disiplininin kökenine dair bilgi alanlarından ekonomi, kameralizmin içerisinde süren varlığını iktisat disiplininin baskınlığı sonucu yitirmiştir. İlerleyen zamanda özele yönelik bilgi kısmı, özellikle Avrupa'da iktisattan koparak gelişim göstermiştir. Disiplinin köken bilgisi içerisinde yer alan muhasebe ve ticaret bilgisi ise en parlak çağını 19. yüzyılın sonlarında hemen her yerde kurumsallaşmasıyla yaşamıştır. Günümüzde bu iki alan, ayrı ayrı yapılarak işletmenin alt disiplinleri olarak varlığını sürdürmektedir.

2.2. Disiplinin Kurumsallaşma Süreci

Farklı ülkelerin öğretim sistemlerinde işletme disiplininin kurumsallaşma süreci iki kategoride incelenebilir. Birincisi, işletme öğretiminin öncüleri sayılan Fransa, Almanya ve ABD'nin oluşturduğu gruptur. İkinci grup ise sayılan ülkelerin takipçileri olan ve işletme öğretiminde bu ülkelerin en az birinden yoğun bir şekilde etkilenen diğer Avrupa ülkeleri ve Japonya'dır (Amdam, 2007). Bu iki grupta yer alan ülkelerde disiplinin kurumsallaşması ve içeriği

homojen özellikte değildir; bununla birlikte birden çok ülkeden aynı ülkeye aktarım gerçekleşmiştir. Model alınan ülkeler arasında disiplinin gelişimi, tarihsel ve yerel özelliklerin belirleyiciliğinde Kıta Avrupası ve ABD arasındaki ayrımla ifade edilebilir. Üsdiken'in öz olarak nitelediği üzere bunlar, "bağlamsal işletme temelli" (*contextual firm based*) ve "bağlamsal olmayan yönetim temelli" (*acontextual management based*) olmak üzere iki mantık üzere gelişmişlerdir. Kıta Avrupası'nda hâkim olan ilk yaklaşımda işletme, bir bütün olarak ele alınır; işletmenin doğası, ekonomisi ve kurumsal çerçevesi bağlamında incelenir. Buna alternatif olarak ABD'yi temsil eden ikinci yaklaşım ise işletmenin genel fonksiyonlarına yönetsel bir yaklaşımdır; vurgu, yönetimin evrensel ve genel anlamı üzerinedir (Üsdiken, 2003).

Mühendislik, uygulamalı bilimler ve nicel konular üzerine temellendirilen Kıta Avrupası sistemi, odağını mesleki eğitime (*vocational training*) yöneltmiştir, Amerikan sisteminde öğretimin ana konusu ise genel yönetimdir (Warner, 1987). Genel yönetimi bu alanda ele almak Amerikan yaklaşımının ürünüdür. Yönetimin teknik işlevlerden biri olarak görüldüğü genel yönetim perspektifi, literatürdeki egemenliğini bu kaynaktan alır.

Dünyanın farklı yerlerinde 19. yüzyılın sonlarına doğru ticaret okullarının kurulmasıyla (Engwall vd., 2016) ticari bilgileri sistematikleştiren ve ekonomik amaçlı kuruluşları araştıran bir bilimin oluşmasıyla ilgilenilmiştir. Böylece iktisat yanında bir özel iktisat bilgisi olarak bu ticari bilgilerin kurumsallaşmasıyla işletme alanı oluşmaya başlamıştır (Ete, 1985). Ticaret öğretimi, farklı kurumsal yapılarla biçimlenmiş olsa da hem Avrupa ve Amerika hem de model alan ülkeler için temel oluşturmaktadır.

19. Yüzyılın sonundan II. Dünya Savaşı'na kadar olan süre, uluslararası bilgi alışverişinin olduğu bir dönemdir. İşletme öğretimi bakımından Amerika'nın Almanya ve Fransa üzerindeki etkisi ve iki ülkenin birbiri üzerindeki etkisi asgari düzeydedir; buna rağmen iki ülke, Avrupa'da diğer ülkeler için rol model olmuşlardır (Amdam, 2007). 19. Yüzyılın sonlarında Fransa ve Almanya'da devletin üniversite sisteminin dışında, diğer Avrupa ülkeleri için model oluşturacak yüksek ticaret okulları kurulmuştur. Fransa'dan farklı olarak Almanya'da bilimleşme ve akademikleşme iddiaları, işletme iktisadının (*betriebswirtschaftslehre*) ayrı bir disiplin olmasıyla sonuçlanmıştır. 1910'ların ortalarında ise ticaret okulları üniversitelere çevrilmiş ya da üniversitelerin içine dâhil edilmiştir (Üsdiken, 2004). Bu tarihlerden itibaren Fransa, Almanya ve Amerika gibi ülkelerde ticaretin bilimsel bir çalışma alanı olarak varlığından söz edilir olmuştur (Engwall vd., 2016).

Fransa'da bu okulların üniversite sistemi dışında gelişmesi, eğitimin 19. yüzyıldan itibaren ikili bir yapıda yürütülmesini getirmiştir. Bir yanda meslek edindiren üniversite fakülteleri, diğer yanda devlet, sanayi ve ticari teknik hizmetlerde yöneticiliğe hazırlayan yükseköğretim kurumları olan *grandes écoles* var olmuştur (Locke, 2006). 18. Yüzyılın ortalarından itibaren var olan ve Fransız istisnası olarak nitelenen *grandes écoles*'lerin çoğu, sonraki yüzyılda örgüt çalışmaları alanında üniversitelere göre daha merkezi bir rol oynamıştır (Blanchard, 2009). *Grandes écoles*'ler, 19. yüzyıl boyunca öncelikli olarak kamuda ve sonraları artan biçimde özel sektörde üst düzeyde görev alan kişileri yetiştirmiştir (Kipping vd., 2004). Bu okulların en önemlileri Fransız Devrimi ve Napolyon dönemi sırasında mühendislik okulu olarak kurulmuş ve matematik odaklı eğitim vermişlerdir. Üniversitelere benzer şekilde yönetimi ve mülkiyeti devlete ait olan okullar, savunma, sanayi, maliye gibi ilgili bakanlığın kontrolünde olmuştur. Diğer taraftan bu okullardan doğan ancak daha az prestijli olan ticaret okulları, devletin sisteminin dışında, ticaret ve sanayi odaları tarafından yönetilmiştir. Ayrıca bu *grandes écoles*'lerin öğretim programlarında

matematikten çok hukuk, muhasebe, ticari konular ve dile yer verilmiştir (Takagi ve Carl 2003, akt. Kipping vd., 2004).

Almanya’da ise *betriebswirtschaftslehre* (BWL) adını taşıyan disiplin, doğup gelişmesinde kurumsal zeminini bu ülkede kurulan yüksek ticaret okullarıyla (*handelshochschulen*) elde etmiştir (Fehling, 1925; Üsdiken, 2003). Fransa’daki gibi bu okulların da mühendislik eğitimi üzerine kurulu olanlar (*Technische Hochschulen*), işletmeyle ilgili olarak üretim teknolojileri gibi dersler vermişlerdir. Handelshochulen işletmenin bilimsel gelişimi odaklıdır (Schröter, 2005). Sanayinin taleplerini karşılama amacını aşan Alman *handelshochulen* okulları, devletin toplumun modernleştirilmesindeki aktif rolüyle ilgili bir misyon üstlenmiştir. İlk *handelshochulen*, Aachen ve Leipzig’te 1898 yılında kurulmuş ve Cologne’de 1901’de Berlin’de 1906’da kurulanlar onu takip etmiştir. Bu okullar teknik üniversite olarak tasarlanmışlardır (Locke, 1984, akt. Amdam, 2007). *Handelstechnik* bilim olma yolunda ilerlerken 1912 yılı civarında kendi kavramsal ve metodolojik çerçevesini oturtmaya başlamıştır. *Handelswissenschaft*, başlangıçta vurgusunu ticaret şirketlerine yöneltmiştir. Zamanla daha belirginleşen bir şekilde sanayi şirketleri ilgi odağı haline gelmiştir. Disiplinin bu aşamadaki yeni adı, iktisadın bütün ekonomiyi mercek altına almasının aksi bir çağrışımla *privatwirtschaftslehre/PWL* (özel girişimin bilimi) ya da *einzelwirtschaftslehre* (bireysel girişimin bilimi) olmuştur (Üsdiken, 2007). Özel iktisat bilgisi, işletmelerin ticari ve ekonomik boyutları üzerine eğilmiş, teknik ve üretim yanı mühendislere ve yüksek teknik okullara (*technische hochschulen*) kalmıştır. Bu ayırım, Alman işletmelerindeki ticari ve teknik müdürlükler arasında iş bölümüne dayalı yapıya da karşılık gelmektedir (Pieper, 1994, akt. Üsdiken, 2003).

İşletme iktisadının iktisattan koparak ayrı bir bilim olma sürecinde iktisat profesörlerince yöneltilen şiddetli eleştiriler, iktisadın genel refahla ilgilenirken *PWL*’nin iş dünyasının özel çıkarlarına yönelik olduğu, bu nedenle bilimsel nesnelliğe uygun olmadığı ve ayrı bir bilimsel kimlik taşıyamayacağı yönündedir. Öyle ki *PWL*, “kâr sağlamanın boş bir yolu” olarak değerlendirilmiştir. *PWL*’nin iktisadın teknik kısmını oluşturduğu da öne sürülmüştür. Buna karşılık disiplinin kurucularından E. Schmalenbach, *PWL*’nin yalnızca halkın ortak refahını artırmakla ilgilendiğini, şirket kârının bunu ölçmenin bir aracı olduğunu ifade etmiştir. Disiplinin işlevi, ticaret biliminde temel olan araştırmaları yapmaktır görüşündedir (Engwall vd., 2016; Locke 1984, akt. Üsdiken, 2003; Schmalenbach, akt. Üsdiken, 2007). Bütün bu tartışmalı sürecin ardından 1920’lerin başlarından itibaren *PWL*’nin içindeki *privat* sözcüğünün özel sektör için olma ve kâr sağlama yollarını öğretme anlamlarından sıyrılarak *betriebswirtschaftslehre* (işletme iktisadı) adını almıştır. Bu adla üniversite sistemin içinde yer alması ve bilim olarak kabul edilmesi 1930’larda tamamlanmıştır (Fehling, 1926; Üsdiken, 2003). *Privat* yerini *betrieb* sözcüğünün alması, disiplinin tüm işletmeleri kapsamak üzere meşruiyet kazandığını göstermektedir.

Modern kapitalizm tarihinde Almanya gibi özel bir konumu olan ülkelerden bir diğeri Amerika’dır. Almanya ve Amerika, sanayi devriminin başarılı birer takipçileri olmuş ve İngiltere’yi yakalamanın avantajını elde ettikleri gibi dünya ekonomisinin liderliğini de üstlenmişlerdir. Bu iki ülke, sanayi devriminin ikinci aşamasına girmelerinden itibaren II. Dünya Savaşı sonrası döneme kadar yöneticilerin eğitimi üzerine kurumlar geliştirmeye önem vermişler ve özgün sistemler geliştirmişlerdir (Amdam, 1996). Farklı dönemlerde rol modelliği üstlenen iki ülkenin işletme öğretimi erken dönemlerde gelişkin seviyeye ulaşmıştır.

Amerikan geleneği, diğer ülkelerden oldukça az etkilenmiştir (Avdan Boyacıgiller ve Adler, 1991; Üsdiken ve Selekler, 2005). Eğitim süreci ilk aşamaları bakımından Almanya’ninkine

benzerlik göstermektedir. Temel fark, yöneticiliğin sektörden ve firmadan bağımsız görülmesi, meslek olarak algılanması ve bu mesleğin öğretiminin sağlandığı yer olarak da üniversitenin kabul edilmesindedir (Whitley, 1994, de Man 1995, akt. Üsdiken ve Selekler, 2005). Bu uygulamalar, bilimin işletme ve yönetim sorunlarına yöneltilmesi olarak nitelendirilmektedir (Chanlat, 1994, Üsdiken ve Selekler, 2005). Amerika’da üniversiteler, gelişmeleri yönlendiren ve bunları ülkenin işletmelerine aktaran bir boru hattı görevi üstlenmişlerdir. Avrupa’da üniversiteler bu rolden bağımsız gelişmiş, II. Dünya Savaşı sonrasında “yönetim açığı” teşhis edilene kadar Amerikan modeli işletmecilik eğitiminden uzak kalmıştır (Öz-Alp, 1972).

Philedelpia’da 1881 yılında kurulan Joseph Wharton isimli bir sanayici tarafından kurulan Wharthon Maliye ve İktisat Okulu, dünyanın ilk akademik işletme okulu olarak bilinmektedir (Sass, 1982, akt. Amdam, 1996). Onu, 1898 yılında kurulan California ve Chicago üniversiteleri takip etmiş ve 1908’de Harvard’ın içinde yer aldığı 1910’lu yıllara kadar bir dizi üniversite kurulmuştur (Schröter, 2005). 19. Yüzyıl boyunca giderek daha büyük ve karmaşık hale gelen işletme örgütleri, fabrika yönetimi için artan sayıda muhasebeci ve üretim yöneticisine ihtiyaç doğurmuştur. Üniversitelerin yanında 1820’lerden itibaren New York ve Boston gibi ticaret merkezlerinde kâr amaçlı eğitim veren okullar yayılmaya başlamıştır. 1850’lerden sonra her küçük şehirde en az bir okul bu türdendi ve 1893 yılına gelindiğinde ise bu okulların sayısı ülkenin farklı yerlerinde beş yüzü geçmiştir (Khurana, 2007).

Amerika’da I. Dünya Savaşı sonrası alanın adı “ticaret” (*commerce*) terimi yerini zamanla “işletme”ye (*business*) ve sonrasında ise “işletme yönetimi”ne (*business administration*) bırakmıştır. İşletme yönetimi (*business administration*) terimi Harvard School tarafından tanıtılmış, yönetim (*administration*) terimi ise ondan önce, Chicago Üniversitesi’nin kurulmasıyla (1902) kullanılmaya başlanmıştır (Engwall vd., 2016). Okulların isimleri açısından ilk zamanlarda en çok kullanılan terimler Maliye ve Ticaret Okulu ile Ticaret Okulu olmuştur. 1920’lerde ve 1930’ların başlarında ise İşletme ve Kamu Yönetimi Okulu ile İşletmecilik Okulu, sonraları İşletme Yönetimi Okulu kullanılmıştır. Bu adlandırmalar tarihsel pratikle, ekonomik hayatta önce ticaretin ve maliyenin var olması ve sanayileşmenin sonra gelişen bir aşama olmasıyla uyumludur. İşletme ve Kamu Yönetimi Okulu ifadesi ise işletme faaliyetlerinin yönetsel faaliyetler olarak algılanmaya başlaması ve böylece işletme okullarının özel sektör yanında devlet kurumlarına da eleman yetiştirmek görevini üstlenmesinin bir yansımasıdır (Öz-Alp, 1972). Bir akademik disiplin olarak inceleme konusunun başlangıçta, ticaret iken daha sonra işletmeye ve onun yönetimine evrildiği görülmektedir. Yönetim ise giderek genelleşerek önce kamuyla birlikte kullanım, sonraları işletme yönetimi çatısı altına kamuyu da alarak kurumsallaşmıştır.

Disiplinin kuruluş ve yapı incelemesinde işletmeye bütüncül perspektifle yaklaşan Kıta Avrupası öğretiminde işletmenin ekonomik ve ticari yönünün, ABD öğretiminde ise işlevlerin öne çıktığı anlaşılmaktadır. İşletme disiplininin yönetimi ele almasının ve genel bir anlayışa kavuşturmasının nedeni bu işlevlerden biri olarak incelemesidir. Yönetim işlevine genel perspektifli olma özelliğini kazandıran diğer yaklaşımlar olan örgüt içi ve davranışsal incelemeler de henüz disiplinin kuruluş aşamasında yerleşmeye başlamıştır.

Tablo 1: İşletme Yönetiminin Disiplinleşme Süreci

| <i>Bilginin Kökeni</i> | <i>Ortaya Çıktığı Ülkeler</i> | <i>Baskın Perspektif</i> |
|------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ökonomi | Model olanlar: | Kıta Avrupası: Mesleki uzmanlaşmaya dayalı, iş odaklı, tekil. |
| Muhasebeve Ticaret | Almanya, Fransa | |
| Kameralizm | A.B.D. | A.B.D: Genel yönetime dayalı, fonksiyon odaklı, bütüncül. |
| İktisat | Model alanlar: Diğer Avrupa ülkeleri, Japonya ve Türkiye | Model alanlar: 1950'lere kadar ağırlıklı Kıta Avrupası, 1950'ler sonrası ABD etkilenimi. |

Kaynak: Tablo, metindeki tarihsel anlatının bütününden oluşturulmuştur.

3. İŞLETME YÖNETİMİNİN KAMUYLA İLİŞKİLENME ÖRNEĞİ OLARAK BİLİMSEL YÖNETİM YAKLAŞIMI

Tarihsel süreçte işletme çalışmalarında ticaret ve hesap işleri üzerine kurulan bilginin ilerleyen dönemlerde ağırlığının yönetme ve örgütlenmeye doğru kaydığı görülmektedir. Amerikan yaklaşımının egemenliğiyle disiplinde temel odağın üretimin ekonomisinden uzaklaşarak yönetme ve örgütlenme sorununa yöneldiği söylenebilir. Disiplin, görüş alanını somut inceleme nesnesinden soyut analiz birimine çekerek perspektifini genelleştirmiş ve kamuda da uygulanması tartışılan ve önerilen ilkeler geliştirmeye yönelmiştir. Geliştirilen yaklaşımlarda yönetim, *fabrika içi yönetim* (Bilimsel Yönetim Yaklaşımı, İnsan İlişkileri), *genel yönetim* (Klasik Örgüt Yaklaşımı), *örgüt* (Modern Örgüt Yaklaşımı) düzeyli olarak ele alınmıştır. Devlet, bu yaklaşımlarda temel inceleme nesnesi değilken “kamuda uygulanabilirlik” yaklaşımlarda yer alan bir çalışma sorusu olmuştur. Başka bir ifadeyle bilginin geliştirildiği yer piyasa kuruluşlarıyken geçerli kabul edilerek uygulama alanı bulduğu yer, bunun ötesine geçmiştir.

Uygulamanın bilgisinin elde edildiği ve genellemelere varıldığı bir yer olarak fabrikadan geliştirilen ilk yaklaşım Bilimsel Yönetim'dir. Yaklaşım, fabrika temelinde sanayi üretiminin hız kazandığı tekelci kapitalizm döneminde emek sürecini ve üretim örgütlenmesini koşullara uyarlayarak düzenlemeye ilişkindir (Zengin, 2011). Diğer adıyla Taylorizm, emek verimliliğini artırarak emeğin doğru olarak değerlendirilmesi ve üretimin tekelci örgütlenmesinde somut verimlilik artışını bir arada sağlama arayışındadır (Fişek, 2012). Bu amacı gerçekleştirmede insan unsurundan yola çıkan Taylor'un içinde bulunduğu kapitalist üretim koşullarını evrensel bir gerçeklik olarak algıladığını söylemek mümkündür (Şahin, 2011).

Yaklaşımın kurucu ismi Taylor, 1878 yılında lokomotif araçları ve demiryolu sistemleri üzerine uzmanlaşan Midvale Çelik Şirketi'nde çalışmaya başlar. İşçi olarak çalışmaya başladığı şirkette 6 yıl boyunca farklı pozisyonlarda görev alarak üretimin geliştirilmesine yönelik yapılması gerekenler üzerine deneyimler edinir. Bilimsel Yönetim'in başlangıcı onun için, “çalışanlar araçlarıyla ne yapabilmeli?” sorusunun sınırını belirlemektir. Diğer bir deyişle çalışanın iş performansının en verimli yolunu oluşturmak amaçlanmaktadır (Wren ve Bedeian, 2009). Bu amaçla yönetici bakış açısıyla yaptığı gözlemler sonucunda yaşadığı dönemin koşulları (sanayinin gelişmişlik düzeyi ve pozitivist bilim anlayışı) altında “bilimsel” ilkelere ulaşmaya çalışmıştır.

Ortaya koyduğu ilkeler, pratiğe dayalı ve felsefi dayanaktan uzak bir bilim anlayışını yansıtmaktadır (Zengin, 2011).

20. Yüzyılın ilk yarısında Taylor, düşüncesini sanayicilere sunabilmek üzere çok sayıda kongreye katılmış, ilk kitabı *Shop Management*'ı 1903 yılında yayımlamıştır. 1908 yılında Harvard Business School, Taylor'un yaklaşımını modern yönetimin standardı olarak kabul etmiş ve ders programlarını bu eksende düzenlemiştir. Böylelikle yüzyılın ilk on yılında Bilimsel Yönetim, sanayi kesiminin hatırı sayılır desteğini almıştır. En çok satanlar listesine giren *The Principles of Scientific Management* adlı kitabı ise 1911 yılında yayımlanmıştır (Barley ve Kunda, 1992). Taylor, kitabına Roosevelt'in Beyaz Saray'da valilere hitap ettiği konuşmasındaki milli verimliliğe ulaşma yolunun milli kaynakların muhafazası olduğu referansı ile başlar (Taylor, 2018, s. 1-2): "Milli kaynaklarımızın muhafazası, daha büyük bir sorun olan milli verimlilikte birincildir. Ülkenin bütünü, kaynakların muhafazasının önemini anladığında büyük bir hareket olarak verimliliğin elde edilmesi ulaşılan bir amaç olacaktır. Ancak daha büyük bir sorun olan milli verimliliğin artırılması yeterince değerlendirilmemiştir."

Verimsizliğin nedenini işlerin geleneksel yöntemlerle yapılmasıyla açıklayan Taylor'a göre bu yöntemler, kişilere bağlı olma özelliğinden ötürü istikrarsızdır. Bu tespiti gözlem yoluyla kendi çalıştığı şirket başta olmak üzere örgütlerdeki işleyişi ve üretim süreçlerini inceleyerek ulaşılmıştır. Çözüm olarak önerdiği bilimsel yöntemin uygulanmasıyla üretimin sistematik hale getirilmesi ve yönetimin rasyonalizasyonu sağlanacaktır. Nihayetinde verimlilik artışına ulaşılabileceğini ortaya koyan Taylor, sorunu bir mühendis gibi ele alarak varsaydığı en ideal çözümü uygulamıştır (Öztaş, 2014). Ona göre milli verimlilik sorununu çözenin yolu, kalifiye insanları yetiştirecek sistemli bir iş birliği kurmaktır. Maksimum verimlilik için maksimum refaha ulaşmak, bunun içinse insan gücü, doğal kaynaklar, makine, bina gibi sermaye maliyetinin en aza düşürülmesi gerekmektedir (Taylor, 2011). Üretimi verimlileştirecek sistemin kurulmasıyla adeta ülke, tüm çarklarının kusursuz işlediği dev bir fabrikaya dönüşecektir. Nitekim fabrika üzerinden yapılan gözlemlerle saptanan sorunların milli bir mesele olarak ilan edilmesi bu düşünceyle ilişkilidir.

Taylor, kitabının yazılış amacından söz ederken evrensel geçerliliğe sahip bir yönetim yaklaşımı öngörmektedir. Seçilen örneklerin özellikle mühendisler, sanayi ve imalat kuruluşlarının yöneticileri ve bu kurumlarda çalışan herkese hitap edeceğine inanmaktadır. Bununla birlikte başka kurumlarda da bütün sosyal faaliyetlerde, evler, çiftlikler, büyük-küçük ticari işletmeler, kiliseler, hayır kurumları, üniversiteler ve devlet kurumları gibi birimlerde aynı ilkelerin etkin olarak uygulanabileceğinin kabul edileceğini varsaymaktadır (Taylor, 2011 ve Taylor, 2018). Yönetimi, "çalışanlardan ne yapmaları (iş ne kadar zamanda ve nasıl yapmaları) beklendiğini tam olarak belirlemek ve işlerin en verimli bir biçimde yerine getirilmesine nezaret etmek..." olarak tanımlayan Taylor tanımıyla planlama ve denetim işlevlerini temel almaktadır (Baransel, 1993). Yönetim, insanlara istediğini yaptırmak ve onun en iyi ve ucuz yol olduğunu görmektir (Taylor, 1974). Diğer bir deyişle yönetim, yöneticinin kafasında planlanan ve onu sonuca ulaştıran denetim sürecini kapsamaktadır.

Taylor fikirlerinin kamu yönetiminde uygulanabilirliğini öne sürmüştür. *Government Efficiency* adlı makalesinde verimliliği hayat tarzı olarak uygulayan birinin devlet görevinde yer almasının devletin tüm kademelerine verimliliğin girişi olacağını bir öneri olarak yazmıştır. Böylelikle bir kişinin üstlendiği günlük işlerinden başlayarak genele yayılan bilimsel çalışma sağlanacaktır (Taylor, 1916, akt. Haber, 1973). Bu fikirler, uygulamacılar tarafından karşılıksız bırakılmamış; Bilimsel Yönetim, 1900'lerin başında reformcular tarafından yolsuzluğu, rüşveti ve israfı azaltmanın yolu olarak görülmüştür (Tompkins, 2005).

1910'lu yıllarda Taylor'un fikirlerinin belediye düzeyinde uygulanmasını destekleyen çalışmalar yapılmış ve bu fikirleri uygulayan belediye başkanları olmuştur. Philadelphia şehrinin belediye başkanı, Taylor'u şehrin yönetiminde kamu işleriyle ilgili birimin başına getirmek istemiş; göreve Taylor'un önerisiyle Morris L. Cooke getirilmiştir. Fikirlerin kamuya uyarlanmasında standartlaştırma, gerçek temelli karar alma ve çalışma metotlarının geliştirilmesi vurgusu öne çıkmış; kamunun talebine cevap verebilirlik ve kurumun performansının ölçülmesi meseleleri üzerinde çalışılmıştır. Cooke'nin Bilimsel Yönetim uygulamalarından biri, kaldırım taşlarının döşenmesi ve karın yollardan temizlenmesinin daha etkili sağlanmasına ilişkindir (Tompkins, 2005). 1915 yılında Cooke, *Scientific Management of the Public Business* başlığıyla yayımladığı makalesine iş örgütlenmesinde Bilimsel Yönetim'e doğru sağlanan sistematik dönüşümün devlet işlerinde hâlâ gerçekleştirilememiş olduğu tespitiyle başlar. İşin her unsurunun bilimsel tanımlamasının yapılması, işçilerin seçimi ve eğitimi, bunun bilimsel yöntemle bir araya getirilmesi ve yönetimle çalışanın sorumluluğunun belirlenmesi olarak saydığı dört Bilimsel Yönetim ilkesini sanayide uygulandığı gibi devlet işlerinde de uygulanabileceğini ifade eder. İş yapma biçimi ve süreçleri için aynı doğrular geçerli olacaktır (Cooke, 1915).

Yaklaşımın kamu yönetimine aktarımında daha üst düzeyde ise en açık görüldüğü uygulamalardan biri, *President Taft's Commission on Economy and Efficiency* adlı reform önerilerinde bulunmak üzere oluşturulmuş komisyondur. Öneriler, bütçe ve merkezi denetimle ilgili (bütçenin mali bir araç değil plan olması, denetimde personelin verimliliği ve sonuç odaklılık gibi) olmuş ancak Kongre'de kabul görmemiştir. Wilson yönetiminde komisyon dağıtılmış yerini kongre ve devlet kurumlarında daha etkili olan *Bureau Efficiency* almıştır (Haber, 1973).

Taylor'un yaklaşımı, disiplinin kuramsal yaklaşımlardan biri olarak anılmakla birlikte esas olarak pratikte yaşanan sorunlara çözüm getirmek üzere sunulan bir reçetedir. İşin pratiği fabrika içinde yapılmaktadır. Bu yaklaşımın incelediği odak, fabrika içindeki işçi hareketidir. İşçi hareketini "bilimsel" metotlarla dönüştürme ve bunun sonucunda gerçekleşecek zincirleme bir dönüşümle verimlilik sağlanmak istenmektedir. Bu düşünme biçimi, Taylor'un yaşamının sonlarında ve ölümünden sonra kamuda uygulanabilirliği tartışmalarına da konu olmuştur. Kendisinden sonra gelen yaklaşımlar gibi Bilimsel Yönetim'de de özel sektörde bir ihtiyaç olarak gelişen bilgi, kamu yönetimine uyarlanmak istenmiştir. Oluşturulan ilkelerin bilimsellik varsayımı, yaklaşımı evrensellik düzeyinde algılamaya neden olsa da üzerinde geliştirildiği nesne ve yöneldiği amaçlar, kamu yönetimiyle örtüşmemektedir. Çalışan davranışını merkeze alarak yönetimi bir "iş yapma biçimi" olarak tanımlamak, bu yaklaşımın kamuda uygulanabilirliğini gündeme getirilmesini sağlamış ve işletme yönetimi disiplini kamu yönetimiyle ilişkili kılmıştır.

4. SONUÇ

İşletme yönetiminin akademik bir disiplin olarak gelişim süreci, bu sürece ön açan olgu ve düşünce birikimiyle ele alınmıştır. Tarihsel sürece ilişkin yürütülen tartışma, disiplinin inceleme nesnesinin ne olduğunu ve geliştiği koşullar içerisindeki özelliğini anlamaya yöneliktir. Nesnenin bütün içerisinde tanımlanmasıyla onu inceleyerek geliştirilen düşüncelerin sınırlarını görmek mümkün olmaktadır. Nesne, onu açıklayan kuramsal yaklaşımların varlık sebebini oluşturmaktadır. Bu inceleme, işletme yönetimi disiplinin nesne bakımından sanayileşme süreci sonrası verimlilik amaçlı piyasa kuruluşları üzerine yapılan çalışmalarla geliştiğini göstermiştir.

Üzerinde somut incelemeler yapılarak kuramsal yaklaşım geliştirilen üretim birimlerinin tarihselliği, üretim biçiminin yüzyıllar süren dönüşümünün ele alınmasıyla anlaşılabilir. Feodal

sistemin çözülerek ticaret kapitalizminin gelişimi, bu sürece geçiş aşamasıdır. Sanayileşme sonrası üretim yöntemi ve örgütlenmesinde gerçekleşen değişim ise inceleme nesnesinin tarihte görünmesini ifade eder. Sanayi devrimiyle başlatılan sanayi kapitalizminde dağınık üretim birimleri bir araya getirilerek tek merkezde toplanmış; üretim, farklı işlemlerin aynı yerde gerçekleştirilmesine olanak veren fabrikalarda yapılmaya başlamıştır. Fabrikanın birbirine bağlı makineler sistemi olarak gelişimi, üretimdeki maliyet sorunlarını örgütlenmenin yeniden düzenlemesiyle aşmaya yöneliktir. Üretim yöntemindeki dönüşüm, üretimin bütünlük bir şekilde örgütlenmesini getirmiştir. Bununla birlikte sürdürülen üretkenliği artırma, verimlilik sağlama ve kaynak israfını önleme amacı, fabrika içi yeniden örgütlenmeyle gerçekleştirilmek istenmiştir. Bu anlamda fabrika, iş gücünün denetimini sağlayarak örgütlenmesinin bir aracı olmuştur. Söz edilenler, disiplinin fabrika içinden gelişmesini sağlamıştır. Nesne tarihsel bütünde ortaya konulurken onu açıklayan yönetsel düşüncelerin sonraki yüzyılın ürünü olduğunu söylemek mümkündür.

Disiplininin doğuşunu sağlayan düşünsel faaliyetler, sanayileşmede ivmelenmenin bir yüzyıl sonra gerçekleştiği Amerika'da filizlenmiştir. Yöneticiliği sahiplikten ayıran dev şirketlerin yaygınlaşması ve fabrika içi yönetimle başlayan yaklaşımların gelişmesi bu ülkede ve tarihte gerçekleşmiştir. Piyasa örgütleri için yönetici yetiştirme ve bu örgütlerin yönetilmesindeki amaçları belirleyen yaklaşımların geliştirilmesi, işletme öğretiminin kurumsal yapısı ve disiplinler özelliğiyle ortaya çıkmasına yol açmıştır. Kurumsallaşmanın model olan ülkeler için 1950'li yıllara kadar özgün tartışmalarla ilerlediği görülmüştür.

Disiplinin yaklaşımlarını oluşturan ilk sistematik bilgi bütünü yine uygulamadan doğmuştur. Taylor'un fabrikada gözlem yoluyla yaptığı çıkarımlar, disiplinin ele aldığı ilk yaklaşımı oluşturmuştur. İşçilerin fabrika üretimindeki yerini alması, verimlilik artışı amacına yönelik süregelen arayışların bir başlangıcıdır: Fabrikadaki işçi nasıl yönetilirse en fazla verimlilik elde edilebilir? sorusu, işletme disiplininin kuruluş aşamasındaki yönetim perspektifinin oluşumunu işaret etmiştir.

En iyi tek yol ile teknik ve her yerde geçerli sayılan bilginin kamuda uygulanabilirliği akademik ve pratik çalışmalara konu edilmiştir. Ancak bu savla geliştirilen örgütsel verimlilik ölçekli yaklaşımlar, kamunun yönetsel gerçekliğini bütünüyle kavrama ihtiyacını karşılamamaktadır. Bu gerçeklik, toplumun tamamına yönelik amaçlılık, örgütsel yapı ve işleyişi kapsar. Toplumun örgütlenme ve yönetme bilgisini içeren kuram/yaklaşım ve yöntemlerin geliştirilmesi ise kamu yönetiminin kendi nesnesi üzerine yapılan çalışmalarla sağlanabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Çalışma için etik kurul izni gerektiren veri toplama teknikleri kullanılmadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları

Yazar, çalışmayı tek başına gerçekleştirmiştir.

Çıkar Çatışması

Yazar veya üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür

Doktora tez yazım sürecindeki katkısı için değerli danışman hocam Doç. Dr. Ozan ZENGİN'e teşekkür ederim.

KAYNAKÇA

- Aksu Kaya, E. (2012). *Emek süreçlerinde dönüşüm ve mühendis emeği*. Ankara: TMMOB.
- Amdam, R. P. (1996). Introduction. Ed. R. P. Amdam içinde *Management, Education and Competitiveness: Europe, Japan and the United States* (s. 1-18). Canada: Routledge.
- Amdam, R. P. (2007). Business education. Ed. G. Jones ve J. Zeitlin içinde *The Oxford Handbook of Business History* (s. 581-602). Oxford University Press.
- Avdan Boyacıgiller, N., & Adler, J. N. (1991). The parochial dinosaur: Organizational science in a global context. *Academy of Management Review*, 16(2), 262-290. <https://doi.org/10.2307/258862>
- Aydoğanoglu, E. (2011). *Emek sürecinin dönüşümü*. Ankara: Kültür Sanat-Sen Yayınları.
- Bakan, J. (2007). *Şirket: Kâr ve güç peşindeki patolojik kurum*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları
- Baransel, A. (1993). *Çağdaş yönetim düşüncesinin evrimi*. İstanbul: Avcıol Yayınları
- Barley, S., & Kunda, G. (1992). Design and devotion surges of rational and normative ideologies of control in discourse. *Administrative Science Quarterly*, 37(3), 363-399. <https://doi.org/10.2307/2393449>
- Beaud, M. (2018). *Kapitalizmin Tarihi 1500-2010*. Ankara: Yordam Kitap.
- Blanchard, M. (2009). From 'écoles supérieures de commerce' to 'management schools': transformations and continuity in French business schools. *European Journal of Education*, 44(4), 586-604. <https://doi.org/10.1111/j.1465-3435.2009.01403.x>

- Braverman, H. (2008). *Emek ve teknelci sermaye yirminci yüzyılda çalışmanın değersizleştirilmesi*. İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Chanlat, J. F. (1994). Francophone organizational analysis (1950-1990): An overview. *Organization Studies*, 15(1), 47-80. <https://doi.org/10.1177/0170840694015001>
- Cooke, M. L. (1915). Scientific management of public business. *The American Political Science Review*, 9(3), 488-495. <https://doi.org/10.2307/1946060>
- Çelik, A. (2019). *Tarihte emek gücü*. 1-29. https://www.researchgate.net/publication/336917670_Tarihte_Emek_Gucu
- Çetin, B., & Çevik, O. (2005). *İstatistiksel veriler ışığında Cumhuriyet dönemi şirketleşme tarihi*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Çiner, C. U. (2009). Fransız yönetim düşüncesinin gelişimi: Polis biliminden örgüt bilimine. *Amme İdaresi Dergisi*, 42(1), 1-22.
- Ekiz, C. (2008). Türkiye’de tekelleşme ve rekabet yönetimi. [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Ankara Üniversitesi.
- Engwall, L., Kipping M., & Üsdiken, B. (2016). *Defining management: business schools, consultants*. Media, Taylor&Francis. New York.
- Ete, M. (1985). Ülkemizde işletme ekonomisi bilim ve uygulamasının ilk yıllarına kısa bir bakış. *Türkiye’de İşletme Biliminin Öncülerine Armağan*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü, 30. Yıl Yayınları. 153-156.
- Fehling, A. W. (1925). Collegiate education for business in Germany. *The Journal of Political Economy*, 34(5), 545-596.
- Fişek, K. (2012). *Yönetim*. Ankara: Kilit Yayınları
- Haber, S. (1973). *Efficiency and uplift: Scientific management in the progressive era 1890-1920*. Midway Press. USA. 1973.
- Hobsbawm, E. (1984). Feodalizmden kapitalizme. Ed. Paul Sweezy içinde *Feodalizmden Kapitalizme Geçiş* (s. 172-179). İstanbul: Metis Yayınları.
- Hobsbawm, E. (2016). *Devrim çağı 1789-1848*. Ankara: Dost Kitabevi.
- İlıcak, A. (2003). Sherman antitröst yasasının ortaya çıkışı: Yanılsamalar ve gerçekler. [Uzmanlık Tezi]. Rekabet Kurumu.
- Isaac, A. (1956). *İşletme iktisadi*. İstanbul: Sermet Matbaası.
- Işık, S. (2011). Servetin yaygınlaştırılmasında çok ortaklı anonim şirketlerin yeri ve rolü. [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. İstanbul Üniversitesi.
- Kazgan, H. (1991). *Osmanlı’dan Cumhuriyet’e şirketleşme*. İstanbul: Töbank A.Ş. Yayınları
- Keskin, H., Akgün, A. E., & Koçoğlu, İ. (2016). *Örgüt teorisi*. Ankara: Nobel Yayıncılık
- Keskinoğlu, S. (1974). *Genel işletme ekonomisi dersleri*. İstanbul: İstanbul Matbaası.

- Khurana, R. (2007). *From higher aims to hired hands: The social transformation of American business schools and the unfulfilled promise of management as a profession*, Princeton University Press. Princeton.
- Kipping, M., Üsdiken, B., & Puig, N. (2004). Imitation, tension and hybridization: multiple Americanizations of management education in mediterrian Europe. *Journal of Management Inquiry*, 13(2), 98-108. 5 <https://doi.org/10.1177/1056492604265348>
- Landes, D. S. (1995). *Kapitalizmin doğuşu*. İstanbul: İnsan Yayınları
- Locke, R. R. (2006). Educational traditions and the development of business studies after 1945 (An Anglo-French-German comparison). *Business History*, 42(1), 84-103. <https://doi.org/10.1080/00076798800000005>
- Mooers, C. (1997). *Burjuva Avrupa'nın kuruluşu*. Ankara: Dost Kitabevi.
- Mucuk, İ. (1998). *Modern işletmecilik*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Öz-Alp, Ş. (1972). *Yeni gelişmeler karşısında işletme yöneticileri ve işletmecilik eğitimi*. Ankara: Eskişehir İTİA Yayınları.
- Özel Özcan, M. S. (2017). Örgüt ve yönetim teorilerinin evrimi. (Çev. Ed. Nail Öztaş) içinde *Kamu Yönetimini Tanımak* (s. 205-241) Ankara: Nobel Yayınları.
- Öztaş, N. (2014). *Yönetim*. Ankara: Otorite Yayınları.
- Sargut, A. S. (1998). İşletme yönetimi. *Cumhuriyet Döneminde Türkiye'de Sosyal Bilim* (77-95). Ankara: Türkiye Bilimler Akademisi Yayını.
- Schröter, H. G. (2005). *Americanization of the European economy*. The Netherlands: Springer Press.
- Şahin, Ç. E. (2011). *Beşerî sermaye ve insan kaynakları: Eleştirel bir yaklaşım*. Ankara: Tan Yayınları.
- Taşdelen, S. (2005). *Piyasa ekonomisinin yarış atları*. Ankara: ÜPV Yayınları.
- Taylor, F. W. (1974). Shop management. *Scientific Management*. USA: Greenwood Press. 17-207.
- Taylor, F. W. (2011). *Bilimsel yönetimin ilkeleri*. Adres Yayınları, Ankara.
- Taylor, F. W. (2018). *The Principles of scientific management*. CreateSpace Independent Publishing Platform. USA.
- Tezgel, O. (2010). Çağdaş fabrika sisteminin doğuşu ve günümüze kadar geçirdiği evreler. [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Ankara Üniversitesi.
- Tokay, H. (1949). İşletme iktisadı ilminin gelişmesi. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 6(2), 327-340.
- Tompkins, J. R. (2005). *Organization theory and public management*. USA: Thomson Wadsworth Press.
- Türkcan, E. (2009). *Dünyada ve Türkiye'de bilim, teknoloji ve politika*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları. İstanbul.

- Üsdiken, B. (2003). Türkiye’de iş yapmanın ve işletmenin akademikleştirilmesi, 1930- 1950. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(1), 119-147.
https://doi.org/10.1501/SBFder_0000001623
- Üsdiken, Behlül. (2004). Americanization of European Management Education in Historical and Comparative Perspective: A Symposium. *Journal of Management Inquiry*, 13(2), 87-89.
<https://doi.org/10.1177/1056492604265224>
- Üsdiken, B. (2007). Commentary: Management education between logics and locations. *Scandinavian Journal of Management*, 23(1), 84-94.
<https://doi.org/10.1016/j.scaman.2006.12.002>
- Üsdiken, B. ve Selekler, N. (2005). Türkiye’de işletme alanında eğitim ve araştırmanın erken dönemleri. *XIII. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*. İstanbul. 261-276.
- Üşür, İ. (1988). Sanayi devrimi: bir devrim neyi anlatır? *İktisat Dergisi*, 287, 16- 27.
- Üşür, İ. (2005). Dünyada kapitalizmin tarihsel değişimi ve özelleştirme politikaları. *20. Yılında Türkiye’de Özelleştirme Gerçeği* (43-49). TMMOB Yay. Ankara.
- Warner, M. (1987). Industrialization, management education and training systems: A comparative analysis. *Journal of Managment Studies*, 24(1), 91-112.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1987.tb00448.x>
- Wren, Daniel and Bedeian, Arthur G. (2009). *The evolution of management thought*. John Wiley&Sons Press. United States.
- Wolf, E. R. (2019). *Avrupa ve tarihsiz halklar*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Yılmaz, K. R. (2010). *Mahalle bakkalından küresel aktöre Arçelik: İşletme tarihine Marksist bir yaklaşım*. Sosyal Araştırmalar Vakfı Yayınları, İstanbul.
- Yılmaz, Koray R. (2013). Alternatif kamusalın politik ekonomisi: Teorik bir tartışma olarak “genel olarak sermaye”den “genel olarak birliğe”. *Praksis*, 30-31, 257-274.
- Zengin, O. (2011). Verimlilik: Kuramsal bir çözümleme ve kamu yönetimi disiplini. [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Ankara Üniversitesi.



Derleme / Review

Yaşlı Bireylerin Sosyal Haklarının Eşitsizlikler Bağlamında İncelenmesi

Gizem Özkan Boyraz¹

Öz

Yaşlılık bebeklik, çocukluk, yetişkinlik gibi yaşamın doğal bir dönemidir. Yaşlılık dönemi gerileme, çöküş veya kayıp olarak nitelendirilse de yaşlılık ve yaşlı nüfusun artışı bir sorun değildir. Yaşlılık döneminde yaşlının değişen ihtiyaçlarının karşılanmaması, hizmetlere erişememesi ve diğer bireylerle eşit haklara sahip olamaması ayrımcılığa ve eşitsizliğe yol açmaktadır. Bu durum yaşlının farklı alanlarda sorunlar deneyimlemesine ve iyilik halinden uzaklaşmasına sebep olmaktadır. Ülkemizde yaşlı nüfus hızla artmaktadır. Mevcut koşullar iyileştirilmediği müddetçe ileriki yıllarda çok daha fazla sayıda yaşlı ayrımcılık ve eşitsizliğe maruz kalacaktır. Bu kapsamda araştırmanın amacı yaşlılık döneminde kişinin deneyimlediği eşitsizliklerin günlük yaşamdaki farklı yansımalarını sosyal haklar bağlamında ele almak, eşitsizlikleri etkileyen faktörleri incelemek ve eşitsizliklere yönelik müdahale, uygulama ve politika önerilerini tartışmaktır. Yaşlı bireylerin deneyimlediği eşitsizliklerin ve sorunların ekonomik durumları ve gelirleri ile yakından ilişkili olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle çalışmada yaşlıların ekonomik durumlarını etkileyen çalışma, adil gelir, sosyal güvenlik ve sosyal yardım/sosyal hizmet hakları eşitsizlikler bağlamında incelenmiştir. Yaşlılara yönelik hizmet ve politikalar hak temelli bir anlayışı, sosyal adalet, insan hakları, eşitlik, ayırım gözetmeme ilkelerini temel alan sistematik, kapsayıcı, bütüncül ve yaşlıların yüksek yararını önceleyen yapıda olmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Ayrımcılık, Eşitsizlik, Sosyal Hizmet, Sosyal Politika, Yaşlılar.

Examining the Social Rights of Elderly Individuals in the Context of Inequalities

Abstract

Old age is a natural period of life like infancy, childhood, and adulthood. Although old age is described as decline, collapse, or loss, old age and the increase in the elderly population are not a problem. In old age, the changing needs of the elderly are not met, they cannot access services and they do not have equal rights with other individuals, leading to discrimination and inequality. This situation causes the elderly to experience problems in different areas and move away from their well-being. The elderly population in our country is rapidly increasing. Unless the current conditions are improved, many more elderly people will be exposed to discrimination and inequality in the coming years. In this context, this research aims to address the different reflections of inequalities experienced by individuals in old age in daily life in the context of social rights, to examine the factors affecting inequalities, and to discuss interventions, practices, and policy recommendations regarding inequalities. It is thought that the inequalities and problems experienced by elderly individuals are closely related to their economic situations and incomes. Therefore, the study examines the work affecting the economic situations of the elderly, fair income, social security, and social assistance/social service rights in the context of inequalities. Services and policies for the elderly should be systematic, comprehensive, and holistic and prioritize the best interests of the elderly, based on a rights-based approach, social justice, human rights, equality, and non-discrimination principles.

Keywords: Discrimination, Inequality, Social Work, Social Policy, The Elderly.

¹ Araş. Gör., Anadolu Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, gizemozkan576@anadolu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6759-7345>

Atıf/Cite as: Özkan Boyraz, G. (2024). Yaşlı bireylerin sosyal haklarının eşitsizlikler bağlamında incelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2024, 42 (4), 603-617.

GİRİŞ

Bebeklik, çocukluk, gençlik, yetişkinlik dönemlerine benzer şekilde yaşlılık dönemi de birtakım değişimlerin yaşandığı yaşamın doğal bir dönemidir. Her yaş grubunda olduğu gibi yaşlılık döneminin de kendine özgü özellikleri bulunmaktadır. Toplumda ve kimi araştırmalarda yaşlılık döneminin sorunlu bir dönem olduğu ve yaşlı kesiminin artmasının bir sorun olduğuna dair bir yanılığın olduğu görülmektedir (Arun, 2016). Oysa ki yaşlı nüfusunun artması ve yaşlılık dönemi bir sorun teşkil etmemektedir. Sorun yaratan yaşlı bireylerin bu dönemdeki ihtiyaçlarının karşılanmaması, sorunlarının çözülmemesi ve nüfusun yaşlandığının bilincinde olmayarak gerekli önlemlerin alınmamasıdır. Alanda yapılan bazı çalışmalar (Arun, 2008; Çağlar, 2015) bu bulguyu desteklemektedir. Bireyde yaş alma süreciyle birlikte birçok değişim meydana gelmektedir. Bu değişimlerden doğan ihtiyaçların karşılanmaması insanın yaşamında çeşitli sorunlara sebep olmaktadır. Bunun yanı sıra yaşlının çeşitli hizmetlere ve sahip olduğu haklara erişememesi de bu sorunları artırmaktadır. Ayrıca mevcut demografik dönüşümün bilincinde olunmaması, fırsat penceresinin iyi değerlendirilememesi ve bu konuya ilişkin gerekli önlemlerin alınmaması, yaşlı nüfusunun artmasının problemlere yol açacağına yönelik bir yanılısamanın ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

Yaşlı bireylerin sorunlarının çözümünde birçok meslek görev almakta ve önemli rol oynamaktadır. Bu mesleklerden biri de kendi bilgi, beceri ve değer temeline sahip, akademik bir disiplin ve uygulamalı bir meslek olan sosyal hizmet mesleğidir. Ülkemizde yaşlı nüfus hızla artmaktadır. Buna göre mevcut koşulların devam etmesi durumunda gelecekte çok daha fazla sayıda yaşlı birey eşitsizliğe ve bunun sebep olacağı sorunlara maruz kalacaktır. Bu çerçevede yaşlı nüfusunun hızla artması yaşlanma ve yaşlılık döneminin yeniden incelenmesini ve yaşlı bireylerin ihtiyaç ve sorunlarının mikro, mezo ve makro düzeyde ele alınmasını gerektirmektedir. Yaşlı bireylerin deneyimlediği sorunlara yönelik politikaların geliştirilebilmesi için bu sorunların ortaya çıkmasında etkili olan eşitsizliklerin kapsamlı bir değerlendirmesi önem teşkil etmektedir. Yaşlıların tecrübe ettiği eşitsizlikler sadece ekonomik alanda ortaya çıkan eşitsizlikler olmamakla birlikte, gelir eşitsizliği yaşlıların yaşadığı birçok dezavantaj konusunda etkili bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca yaşlıların çalışma, adil gelir, sosyal güvenlik ile sosyal yardım/sosyal hizmete dönük gereksinimleri de üzerine acil olarak odaklanılması gereken temel gereksinim alanları arasında gösterilmektedir.

Bu çerçevede söz konusu çalışmanın amacı yaşlılık döneminde kişinin deneyimlediği eşitsizlikleri yaşlı bireylerin çalışma, adil gelir, sosyal güvenlik ve sosyal yardım/sosyal hizmet hakları bağlamında ele almak ve eşitsizliklerin bu alandaki gereksinimleri gidermede yarattığı zorlukları vurgulamaktır.

Bu amaç doğrultusunda öncelikle yaşlılık döneminin ne olduğundan, nasıl tanımlandığından, yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki oranından ve ülkemizdeki demografik dönüşümden bahsedilmiştir. Daha sonra eşitlik kavramına, eşitliğin Anayasada ve evrensel yasal düzenlemelerde nasıl ele alındığına ve herkesin eşit olması gerektiği varsayılan haklara erişememenin yol açtığı adaletsizliklere değinilmiştir. Sonrasında yaşlı kesime tanınan hakların ne olduğuna, çalışma, adil gelir, sosyal güvenlik ve sosyal yardım/sosyal hizmet haklarına erişimde yaşlıların eşitsizlikleri nasıl deneyimlediğine ve bu eşitsizliklerin onların yaşamında neden olduğu dezavantaj ve sorunlara yer verilmiştir.

1. YAŞLILIK DÖNEMİ: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Yaşlanmak pek çok farklı yönden ele alınabilir. Yaşlanma biyolojik, sosyolojik, psikolojik, kronolojik, ekonomik ve patolojik açıdan açıklanabilir. Yaşlılığı çok boyutlu olarak ele alan bu bakış açısına göre biyolojik yaşlanma, organizmanın işlevlerinde ve aktivitesinde kayıp ve gerilemelerin deneyimlenmesi durumudur. Psikolojik yaşlanma, bireyin biliş, zekâ, kavrama, öğrenme, algılama, uyum, problem çözme, baş etme ve ruhsal durumunda zamanla meydana gelen değişimlerdir. İlgisizlik, isteksizlik, alınganlık, işe yaramama düşüncesi, karamsar olma, yalnız hissetme pasif ve güçsüz hissetme kişinin psikolojik yaşlanmasının belirtilerindedir. Sosyal yaşlanma, bireyin romantik, sosyal ve aile ilişkilerinin, toplumdaki görevleri ile rollerinin çeşitlenmesi ve değişmesi sürecidir. Sosyal yaşlanmada hem birey yaşlanma sürecini deneyimlemesiyle toplumu etkiler hem de bu süreçte toplumdan etkilenmektedir. Bu yaşlanma türünde yaşa bağlı olarak bireyin kurumlarla ilişkileri de farklılaşmaktadır. Kronolojik yaşlanma bireyin dışında ve takvim yaşına göre gerçekleşmektedir. Kronolojik yaşlanma, sağlığına dikkat etme, psikolojik dayanıklılığın yüksek olması, sosyal yaşamda aktif olma gibi olumlu özelliklerden veya kronik hastalıklara sahip olma, yaşamdan zevk alamama, sosyal yaşamdan kopma gibi olumsuz özelliklerden etkilenmemektedir. Ekonomik yaşlanma, bireyin çalışma yaşamına katılmaması, üretmemesi, gelirin azalması, yoksullaşması, emeklilik gelirinine sahip olmaması veya gelirin temel ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalması, sağlık harcamalarının gelirini olumsuz etkilemesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Yaşlının ekonomik sorunları sadece onun ekonomik statüsünü olumsuz olarak etkilememekte, aynı zamanda sağlık, sosyal, eğitim, kültürel faaliyetler gibi birçok alanda onu iyilik halinden uzaklaştırmaktadır. Patolojik yaşlanma ise yaşlanma, ekonomik yoksunluk, alışkanlıklar gibi faktörlere bağlı olarak beslenme, sağlık, aktivite gibi alanlarda ortaya çıkan değişimlerdir. Biyolojik yaşlanmanın ve bireyin yaş alma süreci ile birlikte ortaya çıkan değişimlerin kişinin sağlığını olumsuz olarak etkileyerek hastalıklara yol açmasıdır (Canatan, 2008).

Birleşmiş Milletler 60 yaş ve üzerindeki bireyleri, Dünya Sağlık Örgütü ise 65 yaş ve üzerindeki bireyleri, “yaşlı” olarak tanımlamaktadır. Ek olarak, Dünya Sağlık Örgütü kendi içinde yaptığı gruplamaya göre 65–74 arası yaşları “genç yaşlılık”, 75–84 arası yaşları “yaşlılık”, 85 ve üzeri yaşları ise “ileri yaşlılık” olarak tanımlamaktadır (Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 4-5). Çeşitli örgütler veya kurumlar tarafından belirlenen yaş sınırları ve yaş gruplamaları kesin bir gösterge değildir. Yaşlılık ve yaşlanma süreci görecelidir. Yaşlılık döneminde deneyimlenen değişiklikler her yaşlı için aynı olmamakla birlikte aynı zamanlarda da gerçekleşmemektedir. Ayrıca dinamik bir süreç olan yaşlanma süreci toplumların sosyal, kültürel, ekonomik yapısına göre farklılaşabilmektedir.

65 yaş ve üzeri yaştaki nüfusun toplam nüfus içindeki oranı 2017 yılında yüzde 8,5 iken, 2022 yılında yüzde 9,9'a yükselmiştir. Nüfus projeksiyonlarına göre yaşlı nüfus oranının 2030 yılında yüzde 12,9, 2040 yılında yüzde 16,3 olacağı öngörülmekte, 2060 yılında ise bu oranın yüzde 22,6'ya ve 2080 yılında da yüzde 25,6 çıkacağı tahmin edilmektedir. Nüfusun yaşlanmasının bir göstergesi, yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranının yüzde 10'u geçmesidir. Günümüzde yaşlı nüfus, diğer yaş gruplarındaki nüfus ile kıyaslandığında daha yüksek bir hız ile artış göstermektedir. Türkiye küresel yaşlanma süreci olarak tanımlanan “demografik dönüşüm” sürecindedir. Doğurganlık oranının azalması, ölüm hızında azalma görülmesi, doğuşta beklenen yaşam süresinin uzaması, sağlıkta gelişmelerin yaşanması, refah düzeyinin artması ile birlikte nüfusun yaş yapısı değişmiştir. Buna göre toplam nüfus içerisinde çocuk ve gençlerin oranı azalırken yaşlıların oranı artış göstermektedir. Türkiye yaşlı nüfusa sahip

olan ülkelere göre hala genç bir nüfus olsa da yaşlı nüfus oranı da azımsanamayacak düzeydedir ve hızlı bir şekilde de artmaktadır (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2023).

Birleşmiş Milletler demografik fırsat penceresini, “65 yaş üstü nüfusun toplam nüfusun yüzde 15’inden az, 15 yaş altı nüfusun ise toplam nüfusun yüzde 30’undan az olduğu dönem” olarak tanımlamaktadır. Fırsat penceresi ülkelerin ekonomisi için güzel fırsatlar sunmakta ve genellikle 30-40 yıl açık kalmaktadır (United Nations, 2004). Ülkemizde ekonomik olarak aktif olan yani çalışma çağındaki nüfus denilen 15-64 yaş arasındaki nüfus en yüksek seviyelere ulaşmıştır. Türkiye, 2005’ten sonra genel bağımlılık oranının yüzde 50’nin altına inmesi ile “demografik fırsat penceresi” dönemine girmiştir (Can ve Avcı, 2019,). Bu dönemde eğitim, sağlık, istihdam, ekonomi, sosyal hizmetler, beşerî sermayeye yönelik yatırımlar yapılarak fırsat penceresinin iyi değerlendirilmesi gereklidir. Aksi taktirde demografik dönüşüm bir demografik krize yol açabilecektir.

2. EŞİTLİK İLKESİ VE TEMEL YASAL DÜZENLEMELER

Her ne kadar eşitlik ilgili akademik literatürde oldukça karmaşık bir konu olarak varlığını sürdürmekte olsa da ilgili kavrama dönük kurumsal tanımlar belirli ölçülerde bir netlik taşımaktadır. Örneğin, Türk Dil Kurumu’na göre eşitlik “farklılıkları ne olursa olsun insanlar arasında kanunlar, toplumsal ve siyasi haklar yönünden ayırım bulunmaması durumu” olarak tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu [TDK], t.y.). Eşitlik ilkesi hukukun temel kurallarındandır. Nitekim Anayasada “her Türk vatandaşının bu Anayasadaki temel hak ve hürriyetlerden eşitlik ve sosyal adalet gereklerince yararlanarak millî kültür, medeniyet ve hukuk düzeni içinde onurlu bir hayat sürdürme ve maddî ve manevî varlığını bu yönde geliştirme hak ve yetkisine doğuştan sahip olduğu” ifade edilmektedir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nın kanun önünde eşitlik hallerinin tanımlandığı 10. maddesine göre “herkes, dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasî düşünce, felsefî inanç, din, mezhep ve benzeri sebeplerle ayırım gözetilmeksizin kanun önünde eşittir. Hiçbir kişiye, aileye, zümreye veya sınıfa imtiyaz tanınamaz. Devlet organları ve idare makamları bütün işlemlerinde kanun önünde eşitlik ilkesine uygun olarak hareket etmek zorundadırlar.” Akademik literatürde “resmi fırsat eşitliği” olarak ifade edilen bu düzenlemenin (Arun, 2022a, s. 276-277) adaleti sağlama konusunda tek başına yeterli olmayacağı eleştirisi, pozitif ayrımcılık düzenlemeleri olarak ifade edilen yasal değişikliklerin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Özellikle hem sosyal politika hem de sosyal hizmet gibi akademik ve uygulamaya dönük çalışma alanlarının tarihsel ve entelektüel arka planını oluşturan bu değişiklikler oldukça güçlü meşruiyet kaynaklarına sahiptir (Arun, 2022b). Bu meşruiyet kaynaklarına paralel olarak ve eşitlik ilkesinin adaleti sağlama amacına uygun olarak yapılan yasal düzenlemelerin pozitif ayrımcılık ihtiyaçlarını da göz önüne alması gerektiği sıklıkla vurgulanmaktadır. Nitekim, Anayasa’nın 10. maddesine 7/5/2010 tarihinde “çocuklar, yaşlılar, özürlüler, harp ve vazife şehitlerinin dul ve yetimleri ile malul ve gaziler için alınacak tedbirler eşitlik ilkesine aykırı sayılmaz” hükmüne yer verilmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, 1982). Bu madde ile yaşlıların da dahil olduğu toplumun daha hassas ve dezavantajlı kesimine yönelik pozitif ayrımcılık uygulamaları ya da pozitif ayrımcılık içeren müdahale veya düzenlemelerin eşitliğe aykırı olamayacağının bir kez daha altı çizilmektedir.

Eşitlik idealine dönük uluslararası alanda öne çıkan en önemli düzenlemelerden birisi ise İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi’dir. Söz konusu uluslararası düzenlemeye göre “bütün insanlar hür, haysiyet ve haklar bakımından eşit doğarlar. Herkes, ırk, renk, cinsiyet, dil, din, siyasal veya başka bir görüş, ulusal veya sosyal köken, mülkiyet, doğuş veya herhangi başka bir

ayrım gözetmeksizin bu bildirge ile ilan olunan bütün haklardan ve bütün özgürlüklerden yararlanabilir. Herkes yasa önünde eşittir ve ayrım gözetilmeksizin yasanın korunmasından eşit olarak yararlanma hakkına sahiptir” (Birleşmiş Milletler, 1948). Sonuç olarak herkesin sağlık, eğitim, istihdam, siyasi, sosyal güvenlik, kültürel yaşama katılım, beslenme, giyim, konut, tıbbi bakım, düşünce, vicdan ve din özgürlüğü, mülkiyet, evlenme ve aile kurma, yurttaşlık haklarının olduğu ve kamu hizmetlerine erişimde eşit olduğu vurgulanmıştır. Bireylerin bu haklarına erişememesi veya diğer yaş gruplarındaki bireylerle eşit oranda erişememesi ayrımcılık ve eşitsizliğe yol açmaktadır. Ayrıca, ülkelerin yaşlanma sürecine hazırlıklı olmaması, yaşlı bireylere yönelik yeterli yatırımların yapılmaması, yaşlı bireylerin değişen ihtiyaçlarının karşılanmaması, yaşlı bireylerin haklarına erişimde zorluklar deneyimlemeleri ve sosyal hizmetler ile sosyal yardımlara ulaşmada sorunlar yaşamaları ciddi dezavantajlara yol açmaktadır.

3. YAŞLI BİREYLERE TANINAN SOSYAL HAKLAR VE EŞİTSİZLİKLER

Uluslararası ve ulusal düzenlemeler bağlamında yaşlılar, siyasal hayata katılım, sosyal yaşama katılım, eğitim, sağlık, bakım, eşitsizlik ve ayrımcılığa maruz kalmama, adil gelir ve sosyal güvenlik, çalışma, kazanç elde edebileceği faaliyetlerde bulunma, insan onuruna yaraşır, adil ve eşit muamele görme, aile ve konut, güvenli bir çevrede yaşama ve barınma, sosyal yardım ve sosyal hizmetlerden faydalanma haklarına sahiptirler (Dural ve Con, 2013). Fakat yaşlı bireylerin hakları diğer yaş gruplarındaki bireylerle eşit oranda gözetilememekte ve yaşlı bireyler haklarına erişememektedir. Yaşlı bireylerin deneyimlediği eşitsizliklerin ve sorunların ekonomik durumları ve gelirleri ile yakından ilişkili olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle bu bölümde yaşlıların ekonomik durumlarını etkileyen çalışma, adil gelir, sosyal güvenlik ve sosyal yardım/sosyal hizmet hakları ele alınmıştır.

Bu kapsamda her bir başlık altında öncelikle yaşlı bireylere tanınan çalışma, adil gelir, sosyal güvenlik, sosyal yardım/sosyal hizmet haklarının ne olduğu açıklanmış, daha sonra yaşlıların bu haklara erişim oranlarına dair istatistiksel veriler diğer yaş gruplarındaki bireylerin bu haklara erişim oranları ile birlikte karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Daha sonra ise bu bağlamda yaşlı bireylerin deneyimlediği eşitsizlikler ele alınmış ve bu eşitsizliklerin yaşlı bireylerin yaşamlarında nasıl sorunlara yol açtığı ortaya konmuştur.

3.1. Çalışma ve İstihdam Hakkı

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nda çalışma hakkı temel hak ve ödevlerden biri olarak tanımlanmaktadır. Devlet, çalışanları ve istihdamı desteklemek, çalışanları korumak, çalışanların yaşam standartlarını yükseltmek, işsizliği önlemek, işçi-işveren ilişkilerinde barışı sağlamak amacıyla gerekli önleyici, koruyucu ve kolaylaştırıcı tedbirleri almak ile görevlidir (Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, 1982). Çalışma hakkı yaşlı bireylerin yaşı nedeniyle herhangi bir engelle karşılaşmadan çalışabilmesi, gelir getirici faaliyetlerde bulunabilmesi veya toplumdaki mevcut gelir getirici faaliyetlerden faydalanabilmesi hakkını ifade etmektedir. Eşit yurttaşlar olarak kabul edilen ve hem toplumsal yaşamın hem de toplumsal yaşamı düzenleyen yasal kuralların eşit paydaşı olan yaşlı bireylerin çalışma hakkından faydalanabilmesi için yasa koyucunun yaşlılara çalışma olanağı yaratması ve ilgili alanda tecrübe edilebilecek ayrımcılıklarla mücadele etmesi beklenmektedir (Gökçek Karaca, 2019).

Zira eşitlik ideali bireyin yaş ayrımcılığına maruz kalmadan, hak ve onuruna saygı temelinde, bireyin kendi bilgi ve becerisini kullanarak gelir elde edebileceği çalışma ortamı sunulmasını gerektirmektedir. Anayasamızda yaşlının çalışma ve gelir getirici faaliyetlerde

bulunma hakkına sahip olduğu vurgulansa da yaşlıların bu haklarına erişemediği veya diğer yaş gruplarındaki bireylere kıyasla eşit oranda söz konusu hakların gözetilmediği görülmektedir.

İşgücü istatistiklerine göre, işgücüne katılma oranı yüzde 53,6 olmuştur. İşgücüne katılma oranı cinsiyete göre incelendiğinde erkeklerde yüzde 71,5 iken kadınlarda yüzde 36,1 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2023b). İşgücüne katılma oranı yaşlı nüfus için yüzde 11,3 olmuştur. İşgücüne katılma oranı yaşlı erkek nüfusta yüzde 18,6 iken yaşlı kadın nüfusta yüzde 5,4 oranındadır (TÜİK, 2023). İlgili veriler göstermektedir ki çalışma herkesin temel hakkı olarak tanımlansa da yaşlı bireyler bu haklarına yeterince erişememektedir. Zira ülkemizde yaş ilerledikçe istihdam oranları düşmektedir. Kadınların ise yaşam süresi erkeklere göre daha uzun olmasına rağmen istihdama katılım oranları erkeklerden çok daha düşüktür.

Hanehalkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsizlik oranı yüzde 9,5 seviyesinde gerçekleşmiştir. Erkeklerde işsizlik oranı yüzde 7,7 iken kadınlarda ise yüzde 13 olarak tahmin edilmiştir (TÜİK, 2023b). Yaşlı nüfustaki işsizlik oranının 2021 yılında yüzde 3 olduğu görülmüştür (TÜİK, 2023). Yaşlı bireyler arasındaki işsizlik oranları genel işsizlik oranlarının altında olsa da yaşlı bireylerin işsiz kalması durumunda tekrar iş bulabilme olanağı çok daha düşüktür. Nitekim Ekonomik Kalkınma ve İş birliği Örgütü (OECD)'nün yayınladığı 2015 verilerine göre, 55 ve üzeri yaş grubundaki çalışanlarda uzun süreli işsizlik oranları İngiltere, Finlandiya, Fransa, Almanya, Hollanda, Türkiye ve İspanya'da yüzde 40'ın üzerindedir (Samorodov, 1999, s. 9).

Yaşlı bağımlılık oranı, 2017 yılında yüzde 12,6 iken bu oran 2022 yılında yüzde 14,5 olmuştur. Nüfus projeksiyonlarına göre, yaşlı bağımlılık oranının hızlı şekilde artacağı ve 2080 yılında yüzde 43,6 olacağı öngörülmektedir (TÜİK, 2023). Nitekim iş gücü açığı ve artan yaşlı bağımlılık oranları nedeniyle ülkeler emeklilik yaşını yükseltmektedir. Emeklilik yaşı ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. OECD ülkelerinin emeklilik yaşı genellikle 65 yaş olmakla birlikte 60-67 yaş aralığında değişmektedir. ABD, Almanya, İzlanda ve Norveç ülkelerinde emeklilik yaşının en yüksek değer yani 67 olduğu görülmektedir. Türkiye, OECD ülkelerinin içinde en düşük emeklilik yaşına sahip ülkedir. Ülkeler aktif nüfus oranını artırmak için emeklilik yaşını yükseltme eğilimindedir ki bu durum yaşlı çalışan sayısının artmasına neden olacaktır (Özen ve Özbek, 2017). Bu durum yaşlı bireylere çalışma hakkını eşit oranda gözetme, yaşlı bireyleri istihdam etme, ayrımcılıkla mücadele etme ve yaşlı çalışanların çalışma koşullarını iyileştirme gerekliliğini zorunlu kılmaktadır.

Günümüzde işe alım ve işten çıkarılma kriterlerinde yaş önemli bir unsur haline gelmektedir. Özellikle 50 yaşın üzerindeki çalışanlar işten çıkarıldıklarında, emekli olup tekrar işe dönmek istediklerinde veya sektör değiştirmek istediklerinde diğer yaş gruplarındaki bireylere kıyasla daha düşük maaşla, daha düşük statüde işlerle ve daha az iş seçenekleriyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Her yaş grubundaki bireyler çalışma yaşamında ayrımcı tutumlara maruz kalabilirken yaşlı çalışanlar ayrımcılığı daha fazla ve yoğun deneyimlemektedir. Yaşlı işçiler yaşları nedeniyle işe alınırken, çalışırken veya işten çıkarılırken ayrımcılığa maruz kalmaktadır. Yaşlanmayla birlikte bilişsel becerilerin azaldığı, sağlıkta bozulmaların meydana gelmesiyle verimliliğin düştüğü ve çalışma ortamına uyum sağlamalarının zorluğu gibi yaşlılara yönelik negatif düşünceler, sağlık ve diğer harcamaların artması, kıdeme bağlı yüksek ücretler ve tazminat gibi unsurlar yaşlılar yerine gençlerin tercih edilmesine sebep olmaktadır (Özen ve Özbek, 2017). Yaşlıların çalışma yaşamında gençlere kıyasla daha az tercih edilmesi yaşlıların daha düşük ücretlerde ve daha zor koşullarda çalışmak durumunda kalmalarına yol açmaktadır.

Nitekim istihdam edilen yaşlı nüfusun sektörel dağılımı incelendiğinde, yaşlı nüfusun yüzde 64,3'ünün tarım sektöründe yer aldığı görülmektedir (TÜİK, 2023).

Eşitlik, sosyal adalet ve insan hakları ile birlikte olanaklı olabilir. Yoksulluk eşitsizliklerin hem nedeni hem de sonucu olarak insan hakkı ihlaline sebep olmaktadır (Atatanır, 2016, s. 14). Hakları eşit oranda gözetilmeyen yaşlı bireyler yoksullaşmakta, yoksul oldukları için ise haklarını koruyamamakta ve dolayısıyla savunmasız kalmaktadır.

TÜİK'in 2021 yılında yaptığı araştırma sonuçlarına göre, yoksulluk oranı yüzde 21,3 iken yaşlı nüfus için bu oran yüzde 11,4'dür. Yaşlı erkeklerde yoksulluk oranı yüzde 9,9 iken yaşlı kadınlarda yoksulluk oranı ise yüzde 12,6 olmuştur (TÜİK, 2023). Görüldüğü üzere yaşlı nüfus yoksulluğa maruz kalma açısından riskli gruplardan biridir. Yoksulluk çoğu zaman bireysel bir sorun ve sorumluluk alanı olarak algılsa da yoksulluk toplumdaki gelir adaletsizlikleri, sosyal politika ve sosyal güvenlik sistemlerindeki eşitsizliklerden beslenmektedir (Karasoy, 2021, s. 156). Yaşlı yoksulluğu çalışma yaşamındaki eşitsizlikler, sosyal güvenlik sistemindeki yetersizlikler, kayıt dışı çalışma, emekli maaşlarının düşüklüğü ve kadınların düzenli ve güvenceli işlerde istihdamının düşüklüğünden kaynaklanmaktadır (Karadeniz ve Durusoy Öztepe, 2013, s. 98). Yoksulluğun farklı normatif yaklaşımlarla pek çok tanımı yapılmaktadır. Mutlak yoksulluk yaklaşımına göre yoksulluk insan onuruna yaraşır şekilde ve belirli düzeyde yaşam standardına erişim için gereken gıda, barınma, sağlık, eğitim, güvenlik gibi olanaklardan mahrum olmak şeklinde tanımlanabilir. Bu tanıma göre de yoksulluk bir eşitsizlik göstergesidir (Tire, 2017, s. 98). Göreli yoksulluk yaklaşımına göre yoksulluk farklı şekilde ele alınabilir. Buna göre yoksulluk yıllardır süregelen bir olgudur. Yoksulluğun özellikle belirli gruplardaki sürekliliği bu grupların kaynaklara erişememesi, sınırlı erişimi veya kaynakların dağılımında deneyimledikleri eşitsizlikler ile yakından ilgilidir.

Buz ve Beydili (2015, s. 7)'nin araştırma sonuçlarına göre 65 yaş ve üzerindeki kadınlar mutlak yoksulluk sınırının altında yaşamakta ve gıda, barınma, sağlık gibi temel haklara erişememektedir. Yaşlı kadınlar erkeklere göre iki kat daha fazla yoksuldur (Buz, 2015, s. 7). Yaşlı kadınlar deneyimledikleri yoksulluğu gıda, barınma, sağlık, ulaşım gibi temel ihtiyaçlara, teknoloji ve sosyal yaşama erişimde sınırlılıklar olarak tanımlamaktadır. Yaşlı kadınlar yoksulluklarını eğitim düşüklüğü, gelir yetersizliği ve cinsiyet eşitsizliklerine bağlamaktadır. Çalışma arzusu ve üretkenliğine sahip yaşlı kadınlar imkân sunulduğunda kendi ilgi ve yetenekleri dahilinde çalışmak istemektedir (Öz ve Turan, 2022, s. 44). Çalışma yaşamında kadınlara yönelik ayrımcı tutumlar kadın yoksulluğunu artırmaktadır.

OECD'nin eşitsizlik, gelir dağılımı ve yoksulluğu ele aldığı raporunda eşitsizliği azaltmanın tek sürdürülebilir yolunun ücretler ve sermaye gelirleri arasındaki farkın kapatılması olduğunu vurgulanmaktadır. Bireylerin kendi ve ailelerini yoksulluktan kurtaracak iş bulmaları sağlanmalı, kazanç elde etmeleri ve gelirler arasında eşitliğin sağlanması gerekmektedir (Sarfati, 2009, s. 200).

3.2. Adil Gelir Hakkı

Devlet, yaşlı bireylerin temel fiziksel ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri ve yaşam standartlarını koruyabilmeleri için yaşlılara adil gelir ve sosyal güvenlik hakkı sunmak ve bu hakka yönelik ihlallere karşı gerekli önlemleri almakla görevlidir. Yaşlı bireylerin insan onuruna yakışır bir yaşam sürebilmeleri ekonomik güvenceye sahip olmaları ile mümkündür. Ekonomik bir güvenceye sahip olabilmeleri için yaşlıların emeklilik maaşı veya yaşlılık aylığı gibi bir gelirlerinin olması gerekmektedir. Ayrıca yaşlının gelirinin temel gereksinimlerini karşılamak için yeterli ve

sürekli olması gerekmektedir. Yaşlıların sosyal yaşama katılabilmeleri için emekli olduklarında aldıkları maaşın çalışırken elde ettikleri gelir ile uyumlu olması önemlidir (Gökçek Karaca, 2019, s. 269). Çalışma yaşamının sona ermesi ile yaşlıya bağlanan emeklilik maaşında, çalışırken aldığı maaşa kıyasla kesintinin fazla olmaması gerekmektedir. Aksi takdirde yaşlı emekli olduğunda gelirin düşmesi ve yoksullaşma riskiyle karşı karşıya kalacaktır. Bu çerçevede, temel gelir ya da vatandaşlık geliri gibi uygulamaların yaşlıların karşılaştıkları önemli sorunlardan birisi olan yoksulluk sosyal sorununa dönük olarak önemli bir gereklilik olduğunu ifade eden çeşitli tartışmalar bulunmaktadır (Goedeme ve Van Lancker, 2009).

Bir ülkede gelirin ne kadar adil olduğu anlaşılacak isteniyorsa gelir dağılımı ve yoksulluk verilerine bakılması gerekmektedir. Türkiye gelir eşitsizliği ve yoksulluk açısından dezavantajlı bir durumdadır. Gelir dağılımına dair verilerin elde edilmeye başlandığı 1960 yılından günümüze kadar olan süreçte gelir eşitsizliğinin azaltılmasına dair olumlu gelişmelerin gerçekleşmemesi Türkiye'nin gelir dağılımında eşitliği ve adaleti sağlama ve yoksulluğu azaltma konusunda uygulanan politikaların yetersiz olduğunu veya başarısız olduğunu göstermektedir (Çalışkan, 2011, s. 89).

Gelirin adaletsiz dağılımı yaşlı yoksulluğunu pekiştiren bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Nitekim Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ülkeleri arasında gelir dağılımı eşitsizliği sıralamasında ikinci sırada bulunmaktadır (Aydın ve Güloğlu, 2021,). 2022 Dünya Eşitsizlik Raporu'na göre ülke içinde eşitsizlikler artmıştır ve artmaya devam etmektedir. Ülkeler içindeki bireylerin en zengin yüzde 10'u ile en yoksul yüzde 50'sinin ortalama gelirleri arasındaki fark 8,5 kattan 15 kata yükselmiştir. Türkiye'de en zengin yüzde 10 toplam gelirin yüzde 54,5'ini alırken, en yoksul yüzde 50 ise yaklaşık yüzde 1'ini almaktadır. Servet eşitsizliği açısından ise Türkiye, karşılaştırılabilir refah seviyelerine sahip diğer ülkelere göre daha eşitsiz bir yapıdadır (Chancel vd., 2022). Dünya ekonomisi ve teknoloji gelişse de küresel sermaye ve zenginliğin içerisinde artan bir yoksulluk olgusu göze çarpmaktadır. Gelirin eşitsiz dağılımı tüm grupları etkilemekle birlikte özellikle yaşlı kesimde görünürlük kazanmaktadır. Stiglitz (2015)'e göre gelirin adil dağıtılmaması fırsat eşitsizliği sorununa da yol açmaktadır.

Gelir dağılımı mevcut politikalar, geleneksel ilişkiler, politik süreçlere katılım, üretim faktörlerinin dağılımı, eğitim düzeyi, cinsiyete göre farklı tutumlar, servet dağılımı, vergiler, ekonomik kriz, kayıt dışı istihdam, nüfusun yaş dağılımı gibi birçok faktörden etkilenmektedir. Çoğu ülkeyi etkileyen yoksulluğun temel sebebi kaynakların adil dağıtılmaması yani gelir eşitsizliğidir (Turgut, 2019,). Gelirin eşit paylaşılmaması yoksulluğa sebep olmasının yanı sıra yaşlı bireyin yaşamında sağlık, sosyal, barınma, beslenme, eğitim gibi pek çok alanda soruna yol açmakta ve bireysel ve toplumsal refahı olumsuz etkilemektedir.

3.3. Sosyal Güvenlik Hakkı

Türkiye sosyal devlet olmanın bir gereği olarak herkese sosyal güvenlik sağlama görevini üstlenmiştir. Türkiye çalışma, üretime katılma ve bundan doğan gelir ile katkı payı ödeme ve bu gelirin korunması temelli bir sosyal güvenlik ağına sahiptir. Sosyal güvenlik ağı ile toplumdaki her bireyin çeşitli risklere karşı korunması amaçlanmaktadır. Bu risklerden biri yaşlılıktır ve yaşlılara yönelen hizmetlerden biri de sosyal güvenlik hizmetidir. Yaşlı bireylere sağlanan sosyal güvenliğin büyük bölümü yaşlının çalıştıktan sonra almaya hak kazandığı emeklilik maaşdır (Devlet Planlama Teşkilatı, 2007, s. 18). Sosyal güvenlik politikaları, yaşlılar sosyal, ekonomik, barınma, beslenme gibi çeşitli alanlarda tehdit ve belirsizlik yaşadıklarında bu risklerin yaşlı bireyler üzerindeki olumsuz etkisini azaltmaya çalışmaktadır. Yaşlının gelirden azalma veya

harcamalarda artış yaşamasına yol açan risklere karşı gelir telafi edici bir sistemdir. Yaşlıların maddi risklere karşı korunması, temel sağlık hizmetlerine erişebilmeleri ve aylık gelirlerinin bulunması sosyal güvenlik sistemi ile mümkün olmaktadır.

Sosyal güvencesizlik ile yoksulluk arasında sıkı bir ilişki bulunmaktadır. Nitekim Aydın (2011)'in yaptığı araştırmanın sonuçlarına göre hiçbir sosyal güvenlik kurumuna kayıtlı olmayanların nispi yoksul oranı yüzde 92'dir. Çalışamayacak kadar yaşlı, hasta ve özürlü olan bireyler tüm yoksulların yüzde 20'sini oluşturmaktadır. Yoksul olan bireylerin yüzde 80'i ise sosyal güvencesiz işlerde çalışmaktadır. Yaşlı bireyler iş gücü piyasasında gençler ile rekabet edememektedir. Bu nedenle işsiz kalmakta, düşük ücretle çalışmakta veya kayıt dışı çalışmak durumunda kalmaktadır. Kayıt dışı istihdamın en yüksek olduğu yaş grubu yüzde 83,53 oranı ile 65 ve üzeri yaşa sahip olanlardır. Bunu yüzde 72,99 ile 60-64 yaş grubu, yüzde 66,58 oranı ile de 15-19 yaş grubundaki genç nüfus takip etmektedir (Sosyal Güvenlik Kurumu, 2016). Arun (2013, s. 311)'a göre istihdam edilen yaşlıların yüzde 88'i sosyal güvenlik kurumuna kayıtlı değildir. İş gücü piyasasındaki yaşlıların çoğu sosyal güvenceden yoksun şekilde çalışmaktadır. Sosyal güvenceden yoksun şekilde çalışan bireyler yaşlılık döneminde her türlü riske karşı açık hale gelmekte ve yoksulluk riskiyle karşılaşmaktadır. Kayıt dışı çalışanların 700 milyondan fazla işçi günde 1,25 doların altında ve yaklaşık 1,2 milyar kadar kayıt dışı işçi günde iki doların altında mutlak yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır (Jütting ve Laiglesia, 2009).

Türkiye'de emeklilik harcamalarının GSYH'ye oranı yüzde 6'dır. Bu oran, Türkiye'den çok daha fazla yaşlı nüfusa sahip olan İngiltere, Danimarka, Hollanda ve ABD'den daha yüksektir (OECD, 2011, s. 154). Fakat Türkiye'de sosyal güvenlik harcamalarının GSYH'deki payı en yüksek olduğu dönemde, yüzde 11,7 iken, OECD ortalaması yüzde 21,7 olarak gerçekleşmiştir (Arpa ve Koçak, 2017, s. 651). Türkiye'de sosyal harcamalar en çok yaşlılara yönelik yapılmaktadır. Ancak OECD ülkeleri ile kıyaslandığında Türkiye'de yaşlılara yapılan başlıca sosyal güvenlik harcamasından olan emeklilik harcamalarının payının oldukça düşük olduğu görülmektedir.

3.4. Sosyal Yardım ve Sosyal Hizmet Hakkı

Sosyal yardımlar, sosyal güvenlik kapsamı dışında kalan, aylık geliri bulunmayan veya yetersiz olan, yoksulluğa düşen bireylerin alabileceği karşılıksız ayni veya nakdi yardımlardır. İhtiyaç içerisinde olan yaşlı bireylerin sosyal yardımlardan yararlanmaları sağlanmalıdır. Düzenli bir gelire sahip olmayan, iş gücü piyasasına giremeyen veya düşük ücretle çalışan yaşlı bireylerin yoksulluk riskine karşı korunması önemlidir. Nitekim bu durumdaki yaşlı bireylerin refah düzeylerini artırmak amacıyla birtakım uygulamalar bulunmaktadır. "2022 Sayılı 65 Yaşını Doldurmuş Muhtaç, Güçsüz ve Kimsesiz Türk Vatandaşlarına Aylık Bağlanması Hakkında Kanun" bu düzenlemelerden biridir. Bu kanun ile çalışmamış veya kayıt dışı güvencesiz şekilde çalışmış bireylerin yaşlılık döneminde bir gelirlerinin olması amaçlanmıştır. Fakat bu aylığın çok düşük olduğu ve yaşlıların temel ihtiyaçlarını karşılama açısından oldukça uzak olduğu görülmektedir. "3294 Sayılı Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Kanunu" kapsamında yaşlılara tanınan sosyal yardımların ise "en muhtaç" durumdaki kişilere verildiği ve bu yardımı 'hak etmek' için belirlenen ve yaşlıda olması beklenen kriterlerin çok fazla olduğu görülmektedir. Bu yardımlar başvurulması gereken en son çare olarak görülmekte ve yaşlının ihtiyaçlarının karşılanması noktasında ailelere yapılan vurgu devam etmektedir.

Devlet vatandaşlarına sosyal devlet anlayışının gereği olarak refah düzeyini artırmak, yoksulluğu azaltmak, gelir adaletini sağlamak, kişinin iyilik halini artırmak amacıyla sosyal hizmetler sunmaktadır. Devlet sosyal hizmetlerin sunulabilmesi için sosyal harcamalarda

bulunmaktadır (Geyik ve Şeren, 2021, s. 18). Sosyal koruma harcamaları sosyal koruma yardımları, idari masraflar ve diğer harcamalar şeklinde ayrılmaktadır. Sosyal koruma yardımları ise, sekiz risk/ihtiyaç grubuna yapılan sosyal yardımları kapsamaktadır. Bu sekiz grup hastalık/sağlık bakımı, engelli/malul, emekli/yaşlı, dul/yetim, aile/çocuk, işsizlik, konut ile sosyal dışlanmadır. TÜİK'in sosyal korumaya dair yayınladığı istatistiklere göre 2020 yılında sosyal korumaya yönelik 655 milyar 599 milyon TL harcanmıştır. 2020 yılında Türkiye'deki sosyal koruma harcamalarının dağılımına bakıldığında, yüzde 98,5'ini sosyal koruma yardımları oluşturmaktadır. Sosyal koruma yardımlarında en büyük harcamasını emekli/yaşlılara yapılan harcamalar oluşturmaktadır. Sosyal koruma harcamalarının GSYH içindeki payı 2020 yılında yüzde 13 olmuştur. Sosyal koruma yardımlarının GSYH içindeki payı ise yüzde 12,8 olarak gerçekleşmiştir. Risk/ihtiyaç gruplarına bakıldığında en büyük paya sahip olan harcamanın yüzde 6 ile emekli/yaşlılara yapılan harcamaların olduğu görülmüştür. İkinci sırada yüzde 3,4 ile hastalık/sağlık bakımı harcamaları, üçüncü sırada ise yüzde 1,5 ile dul/yetim harcamaları bulunmaktadır (TÜİK, 2021). Türkiye'de sosyal harcamalar en çok yaşlılara yönelik yapılsa da yaşlılara yönelik yapılan sosyal harcamaların oranı OECD ülkelerinin çok daha altındadır.

Tablo 1'de 2017-2019 yılları arasında sosyal hizmet harcamalarının harcama yapılan kesime (çocuk-genç, yaşlı, engelli, toplum-aile-kadın) göre dağılımına yer verilmiştir (Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2021, s. 319).

Tablo 1: Sosyal Hizmet Harcamalarının Harcama Yapılan Kesime Göre Dağılımı

| Harcama Yapılan Kesim | Kuruluş | 2017 | 2018 | 2019 | |
|-----------------------|---------|-----------|-----------|-----------|---------|
| Çocuk-Genç | AÇSHB | 1 623 381 | 2 432 161 | 2 878 | |
| Yaşlı | AÇSHB | 611 469 | 757 225 | 199 | |
| | Kurum | AÇSHB | 491 898 | 702 822 | 898 170 |
| Bakımı | AÇSHB | 391 573 | 544 342 | 629 553 | |
| Engelli | Özel | MEB | 2 418 795 | 2 747 316 | 728 564 |
| Kuruluştaki Bakım | AÇSHB | 375 974 | 353 411 | 2 239 | |
| | Özel | | | 754 | |
| Eğitim | | 5 913 090 | 7 537 277 | 324 182 | |
| Toplum-Aile-Kadın | | | | 8 838 | |
| Toplam | | | | 527 | |

Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2021, s. 319

Sosyal hizmet harcamalarının yapılan kesime dair dağılımına bakıldığında en az harcama yapılan iki kesimden birinin yaşlılar olduğu görülmektedir. Yaşlılara yönelik yapılan harcamaların yıllara göre artışının harcama yapılan diğer kesimlere göre sınırlı olduğu dikkat çekmektedir. Eurostat (2021), AB ülkelerinde emekli/yaşlılara yapılan kamu harcamalarının payının yüzde 10,7 olduğunu, Türkiye'de emekli/yaşlılara yapılan kamu harcamalarının payının ise yüzde 5,9 olduğunu belirtmektedir. Türkiye'de yaşlılara yönelik sosyal harcamalar AB üyesi ülkelere göre çok daha düşük bir paya sahiptir. Harcamalar arasında yaşlılara yapılan harcamalar önemli bir paya sahiptir. Fakat GSYH içindeki payının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu durum yaşlı sosyal refahının çok yüksek olmadığını göstermektedir (Akbaş Akdoğan, 2021).

Türkiye’de yaşlılara yönelik yapılan sosyal hizmetlerden biri yatılı ve gündüzlü kurum bakımındır. Yaşlı bireylerin yaşam standartlarını ve refah düzeylerini korumak ve artırmak amacıyla ihtiyacı olan yaşlılara bakım ve barınma hizmeti verilmektedir. Bu amaçla huzurevleri, yaşlı bakım ve rehabilitasyon merkezleri, gündüzlü hizmetler, yaşlı kulüpleri, yaşlı hizmet merkezleri, evde bakım ve evde sağlık hizmetleri gibi birçok hizmet modeli geliştirilmiştir. Fakat yaşlı kurum bakımından çeşitli sebeplerle beklenen verimin alınmadığı görülmektedir. Özellikle büyük şehirlerde kurum bakımına talep yoğunudur ve yaşlılar sırada beklemektedir. Kurum bakımına uygun bulunmak için kriterler oldukça fazladır. Hizmetten toplumdaki “en muhtaç” bireylerin faydalanması anlayışı hakimdir. Ülkemizde yaşlının kurumsal bakımına yönelik bakış açısı ise olumlu değildir. Hem yaşlı hem de yaşlının ailesi kurum bakımını en son seçenek olarak değerlendirmekte ve yaşlılar kurumlarda yaşamak istememektedir. Ayrıca yaşlılara yönelik yapılandırılmış bakım kurumlarının toplumdaki izole ve merkeze uzak yerlere konumlandırıldığı görülmektedir.

4. SONUÇ

Yaşlı bireyin çeşitli alanlarda deneyimlediği sorunlar bireysel sorun olmaktan ziyade toplumsal bir sorundur. Yaşlı bireylerin deneyimlediği sorunlar kişinin fiziksel, psikolojik ve sosyal durumundan etkilendiği gibi bireyin yaşadığı toplumun koşullarından da kaynaklanmaktadır. Yaşlı bireylerin mevcut sorunları ülkenin benimsediği politikalar ile yakından ilişkilidir. Bu bakımdan yaşlının sorunlarının çözümü yaşadığı ülkenin “sosyal devlet” anlayışına göre azalmakta veya artmaktadır. Yaşlı bireyler için oluşturulan politikalar Türkiye’deki yaşlı bireylerin mevcut durumu, sorunları, mevcut kaynaklar, yaşlı bireylerin ihtiyaçları ve beklentileri, toplumun yaşlılığa bakışı, ailenin bakım ve barınma sorununa ilişkin yaklaşımları çerçevesinde ele alınarak oluşturulmalıdır. Bu bakımdan yaşlılara yönelik düzenleme ve politikalar hak temelli bir anlayışı, sosyal adalet, insan hakları, eşitlik, ayırım gözetmeme ilkelerini temel alan sistematik, kapsayıcı, bütüncül ve yaşlıların yüksek yararını önceleyen yapıda olmalıdır.

Demografik yaşlanmanın ve demografik fırsat penceresinin demografik bir krize dönüşmemesi için sağlık, eğitim, beslenme, ekonomi, barınma, bakım, sosyal güvenlik, çalışma gibi pek çok alana yatırım yapılması gerekmektedir. Bugünün gençleri yarının yaşlıları olacağından genel olarak refah düzeyinin artırılması ve yaşam standartlarının yükseltilebilmesi için politikaların ve mevzuatın yeniden gözden geçirilmesine ihtiyaç vardır. Artan yaşlı nüfus oranı düşünüldüğünde sağlıklı ve aktif yaşlanma kavramları önem taşımakta, bu yönde politikalara ağırlık verme ihtiyacı doğmaktadır. Politikalar salt şekilde ekonomi, gelir ve yoksulluğa yönelik yapılandırılmamalı, insani gelişmeyi de içine alan yapıda olmalıdır.

Ülkemizde gelir dağılımının adaletsiz olması, gelirlerin düşüklüğü, kayıt dışı çalışma, tarım sektöründe istihdam eden yaşlı nüfusun yüksekliği, sosyal hizmet ve sosyal yardımlara erişememe veya diğer bireylere kıyasla eşit oranda ulaşamama gibi nedenler yaşlıların refah düzeyini düşürerek yaşlı yoksulluğunu artırmaktadır. Sosyal güvenliğin en önemli işlevlerinden biri emeklilik aylığıdır. Fakat yaşlıların kayıt dışı çalışmış olması bu güvenceden mahrum kalmalarına yol açmaktadır. Bu nedenle kayıt dışı çalışmayı engelleyen düzenleme ve politikaların oluşturulması gerekmektedir. Emeklilik aylıklarının yaşlıların refah içerisinde yaşamalarına yetecek düzeyde olması gerekmektedir.

Ülkemizde yaşlılara sunulan sosyal yardım ve hizmetler belirlenen kriterler bakımından “en muhtaç” durumda olan kişilere verilmektedir. Bu durum kimi yaşlıların ihmal edilmesine ve ihtiyaçlarının göz ardı edilmesine sebep olmaktadır. Bu bakımdan kriterlerin yeniden

düzenlenmesi gerekmektedir. Ayrıca sağlanan yardımlar yaşlının hayatta kalması için yalnızca temel ihtiyaçlarını karşılama amacı taşımamalıdır. Yardım ve desteklerin miktarı yaşlının sosyal, kültürel, sanatsal ve sportif aktivitelere katılmasına da imkan sağlayacak düzeyde olmalıdır.

Dünya genelinde yaşam ömrünün artması ile birlikte iş gücüne katılım ve istihdam oranlarının artırılması için emeklilik yaşının yukarı çekilmesi söz konusudur. Yaşlı çalışanların oranı artacaktır. Bu durum çalışma ortamı, istihdam koşulları, ayrımcılıkla mücadele, fırsat eşitliği, beceri eğitimleri ve çalışma saatlerine ilişkin yeni düzenlemelerin yapılmasını gerekli kılmaktadır. Kısacası yaşlı bireylere yönelik çalışma yaşamında uygun koşullar yaratılmalı, yaşlının çalışmaya devam etme veya emekli olma kararlarını özgürce verebilmeleri sağlanmalıdır. Yaşlının çalışma yaşamıyla ilgili özgürce karar vermesi sağlanarak tam anlamıyla bir eşitlik sağlanmış olacaktır.

Ülkemizde yaşlıların bakım ve barınma ihtiyacının daha çok kurumlarda sağlanmasına yönelik bir anlayış gelişmiştir. Fakat yaşlıların ve ailelerin isteği bu yönde değildir. Bu alana yönelik bir ihtiyaç analizi yapılmalı, yetersiz yapıdaki evde bakım hizmetinin kapsamı genişletilmeli, bakım sigortası geliştirilmelidir. Yaşlıların evde desteklenerek alışık olduğu doğal ortamından koparılmaması hem fiziksel hem de psikoloji sağlığı açısından önem taşımaktadır. Yaşlılar buldukları mekândan koparılmamalıdır. Yaşlıların evde bakımları gerçekleştirilmelidir. Kurum bakımını tercih eden yaşlılar için ise kurumların niteliği ve niceliği artırılmalıdır.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Bu çalışma için etik kurul onayı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları

Yazar çalışmayı tek başına gerçekleştirmiştir.

Çıkar Çatışması

Yazar veya üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akbaş Akdoğan, D. (2021). Yaşlılara yönelik sosyal harcamalar: Türkiye ve AB karşılaştırması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(4), 335-361. <https://doi.org/10.18026/cbayarsos.1015782>
- Arun, M. O. (2022a). Liyakatçiliğin tartışılmaz meşruiyetine karşı fırsat eşitliği siyasasının sorunları ve akademide toplumsal cinsiyet. *Yönetim ve Çalışma Dergisi*, 6(2), 268-288.

- Arun, M. O. (2022b). Back to the theory: Re-considering social policies as egalitarian pre-conditions of the liberal meritocracy. *Çalışma ve Toplum*, 73(2), 1017-1042. <https://doi.org/10.54752/ct.1097161>
- Arun, Ö. (2008). Yaşlı bireyin Türkiye serüveni: Kaliteli yaşlanma imkânı üzerine senaryolar. *Gaziantep University-Journal of Social Sciences*, 7(2), 313-330.
- Arun Ö. (2013). Ageing in Turkey: The peter pan syndrome? In J. Troisi & H. J. V. Kondratowitz (Ed.), *Ageing in the mediterranean* içinde (s. 297-323). Policy Press.
- Arun, Ö. (2016). Çağdaş Türkiye’de yaşlılık ve eşitsizlik. *Akdeniz İnsani Bilimler Dergisi*, 6(2), 29-48.
- Atatanır, H. (2016). *Türkiye’de yoksulluk: Sosyal yardım ve sivil toplum: Hak temelli yaklaşım açısından bir değerlendirme*. Dorlion Yayınları.
- Aydın, K. (2011). Gelir, konut, sağlık ve sosyal güvenlik açısından Türkiye’de nispi yoksulluk ve hayat standartları. *Business and Economics Research Journal*, 2(3), 189-206.
- Aydın, K., & Güloğlu, T. (2021). Avrupa Birliği ve Türkiye’de yaşlı yoksulluğu. *Sosyoekonomi*, 29(48), 473-488. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2021.02.22>
- Birleşmiş Milletler. (1948). İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi. 3 Ocak 2023 tarihinde http://www.unicef.org/turkey/udhr/_gi17.html adresinden alınmıştır.
- Buz, S. (2015). Toplumsal cinsiyet ve yoksulluk odağında yaşlılık olgusu. *Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar E Dergisi*, 1304, 1-10.
- Buz, S., & Beydili, E. (2015). Ankara örneğinde yalnız yaşayan yaşlı kadınların gereksinimleri. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(37), 557-570.
- Can, B., & Avcı, S. (2019). Demografik fırsat penceresi Türkiye için demografik kriz penceresine dönüşecek mi?. B. Gonencgil, T. A. Ertek, I. Akova ve E. Elbasi (Ed.), *1st Istanbul international geography congress proceedings book* içinde (s.211-221). Istanbul University Press.
- Canatan, A. (2008). *Sosyal yönleriyle yaşlılık*. Palme Yayıncılık.
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2022). World Inequality Report 2022. 18 Aralık 2022 tarihinde https://wir2022.wid.world/www-site/uploads/2021/12/WorldInequalityReport2022_Full_Report.pdf adresinden alınmıştır.
- Çağlar, T. (2015). Refah devleti bağlamında Almanya’da yaşlılara ilişkin temel haklar. *Cumhuriyet Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 39(2), 225-243.
- Çalışkan, Ş. (2011). Türkiye’de gelir eşitsizliği ve yoksulluk. *Journal of Social Policy Conferences*, 0(59), 89-132.
- Devlet Planlama Teşkilatı, Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü. (2007). Türkiye’de Yaşlıların Durumu ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı (Yayın No: 2741). 5 Ocak 2023 tarihinde <https://www.aile.gov.tr/media/33628/turkiyede-yaslilarin-durumu-ve-yaslanma-ulusal-eylem-plani.pdf> adresinden alınmıştır.

- Dural, B., & Con, G. (2011). *Türkiye’de sosyal devlet ve yaşlı hakları üzerine bir inceleme. Sosyal Haklar Uluslararası Sempozyumu III Bildiriler*. Kocaeli: Petrol-İş Yayınları.
- Eurostat. (2021). Expenditure on social protection. 18 Aralık 2022 tarihinde <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00098/default/table?lang=en> adresinden alınmıştır.
- Geyik, O., & Şeren, G. Y. (2021). Vergilerin Sosyal harcamalar özelinde topluma geri dönüşü: Türkiye üzerine bir analiz. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 17-28. <https://doi.org/10.52791/aksarayiibd.971658>
- Gökçek Karaca, N. (2019). Uluslararası ilke ve standartlar bağlamında yaşlı hakları ve sosyal hizmet uygulamaları. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 9(2), 255-274. <https://doi.org/10.32331/sgd.658637>
- Goedeme, T., & Van Lancker, W. (2009). A universal basic pension for Europe's elderly: Options and pitfalls. *Basic Income Studies*, 4(1), 1-26. <https://doi.org/10.2202/1932-0183.1119>
- Jütting, J., & de Laiglesia, J. R. (2009). Employment, poverty reduction and development: What's new?. *Is informal normal?* içinde (s. 17-26). OECD Publishing.
- Kalkınma Bakanlığı, Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2018). On birinci kalkınma planı yaşlanma özel ihtisas komisyonu raporu (Yayın No: KB: 3018-ÖİK: 799). 3 Ocak 2023 tarihinde <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2020/04/YaslanmaOzellhtisasKomisyonuRaporu.pdf> adresinden alınmıştır.
- Karadeniz, O., & Durusoy Öztepe, N. (2013). Türkiye’de yaşlı yoksulluğu. *Çalışma ve Toplum*, 2013(3), 77-102.
- Karasoy, G. (2021). Sosyal bir sorun alanı olarak yaşlı yoksulluğunun incelenmesi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(3), 155-167. <https://doi.org/10.18026/cbayarsos.889976>
- Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD] (2011). *Pensions at a glance 2011: Retirement-income systems in OECD and G20 Countries*. OECD Publishing.
- Öz, Ş. M., & Turan, P. (2022). Kadının güçlenmesi kapsamında yaşlı kadınların çalışma hayatına katılmalarındaki imkân ve kısıtların belirlenmesi üzerine nitel bir çalışma: Karabük ili örneği. *Senex: Yaşlılık Çalışmaları Dergisi*, 5(2), 30-47.
- Özen, S., & Özbek, Ç. (2017). Çalışma yaşamında yaşlılık: Yaşlı çalışanlar ve insan kaynakları uygulamaları. *Çalışma ve Toplum*, 53(2), 547-572.
- Samorodov, A. (1999). *Ageing and labour markets for older workers*. Cenevre: International Labour Organization.
- Sarfati, H. (2009). Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries. *International Labour Review*, 148 (1/2), 199-204.
- Sosyal Güvenlik Kurumu. (2016). Türkiye'de kayıt dışı istihdam oranları. 5 Ocak 2023 tarihinde https://www.sgk.gov.tr/wps/portal/sgk/tr/calisan/kayitdisi_istihdam/kayitd%20isi_istihdam_oranlari adresinden alınmıştır.
- Stiglitz, J. (2015). *Eşitsizliğin bedeli*. İletişim Yayınları.

- Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2021). 2021 Yılı Cumhurbaşkanlığı yıllık programı. 8 Ocak 2023 tarihinde https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2020/11/2021_Yili_Cumhurbaskanligi_Yillik_Programi.pdf adresinden alınmıştır.
- Tire, O. (2017). Toplumsal cinsiyet rolleri açısından Türkiye’de kadın yoksulluğu. *Mavi Atlas*, 5(1), 97-112.
- Turgut, A. Ş. (2019). Türkiye’deki gelir eşitsizliğinin toplumsal cinsiyet, kadının istihdamı ve kadın yoksulluğu açısından değerlendirilmesi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(38), 315-329. <https://doi.org/10.35343/kosbed.581637>
- Türk Dil Kurumu [TDK] (t.y.). Türk Dil Kurumu Sözlükleri. 5 Ocak 2023 tarihinde <https://sozluk.gov.tr/M> adresinden alınmıştır.
- Türkiye Cumhuriyeti Anayasası. (1982, 20 Ekim). Resmî Gazete (Sayı: 17844). 5 Ocak 2023 tarihinde <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/17844.pdf> adresinden alınmıştır.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK] (2021). Sosyal Koruma İstatistikleri, 2020. 5 Ocak 2023 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Sosyal-Koruma-Istatistikleri-2020-37193> adresinden alınmıştır.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK] (2023). İstatistiklerle Yaşlılar, 2022. 22 Ocak 2024 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Yasli-lar-2022-49667> adresinden alınmıştır.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK] (2023b). İşgücü İstatistikleri, Mayıs 2023. 22 Ocak 2024 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=%C4%B0%C5%9Fg%C3%BCc%C3%BC-%C4%B0statistikleri-May%C4%B1s-2023-49387&dil=1#:~:text=%C4%B0%C5%9Fsizlik%20oran%C4%B1%20erkeklerde%20%257%2C7,13%2C0%20olarak%20tahmin%20edildi.&text=%C4%B0stihdam%20edilenlerin%20say%C4%B1s%C4%B1%202023%20y%C4%B1%C4%B1,%31%2C4%20olarak%20ger%C3%A7ekle%C5%9Fti> adresinden alınmıştır.
- United Nations. (2004). World Population to 2300. 5 Ocak 2023 tarihinde https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/files/documents/2020/Jan/un_2002_world_population_to_2300.pdf adresinden alınmıştır.



Araştırma Makalesi / Research Article

Yöneticilerin Rasyonel ve Sezgisel Kararlarının Öz Güven ve Öz Yeterlilik Öncülleri ile Rol Belirsizliği ve Rol Çatışmasına İlişkin Girişimci Firmalardaki Sonuçları*

Elif Savaşkan¹, Özlem Atay²

Öz

Bu çalışma, yöneticilerin rasyonel ve sezgisel kararlarının öz güven ve öz yeterlilik öncülleri ile ilişkilerini incelemeyi, sosyo-demografik özelliklerin karar verme stillerine göre farklılaşp farklılaşmadığını, öz güven ve öz yeterlilik düzeylerinin karar verme stilleri üzerindeki etkisini ortaya koymayı, son olarak karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyine ilişkin sonuçlarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda çalışma Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’de girişimci firmalardaki 239 yöneticiden oluşan veriler ile gerçekleştirilmiştir. Hazırlanan anket formu aracılığıyla yöneticiler ile yüz yüze görüşülerek veriler toplanmıştır. Verilerin analizinde Pearson Korelasyon ve çoklu doğrusal regresyon analizleri kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, yöneticilerin rasyonel ve sezgisel kararlarının öz güven ve öz yeterlilik öncülleri ile rol belirsizliği ve rol çatışmasına ilişkin sonuçları girişimci firmalarda bir uygulama şeklinde değerlendirilmiştir. Dolayısıyla gerçekleştirilen bu çalışma Teknokent’de faaliyet gösteren girişimci firmalardaki karar verme yetkisine sahip olan yöneticilerde araştırılan özel çalışmalardan birisi olma niteliğindedir.

Anahtar Sözcükler: Öz Güven, Öz Yeterlilik, Karar Verme, Rasyonel Karar Verme, Sezgisel Karar Verme, Rol Belirsizliği, Rol Çatışması.

Consequences of Managers' Rational and Intuitive Decisions in Entrepreneurial Firms Regarding Self-Confidence and Self-Efficacy Antecedents and Role Ambiguity and Role Conflict

Abstract

This study aims to examine the relationships between managers' rational and intuitive decisions with self-confidence and self-efficacy antecedents, whether socio-demographic characteristics differ according to decision-making styles, to reveal the effect of self-confidence and self-efficacy levels on decision-making styles, and finally to reveal the role ambiguity of decision-making styles and aims to determine the results regarding the level of role conflict. In this context, it was carried out with data consisting of 239 managers in entrepreneurial companies operating in Ankara University Gölbaşı Teknokent. Data was collected by face-to-face interviews with managers through the prepared survey form. Pearson Correlation and multiple linear regression analyses were used to analyse the data. Because of the analyses, the results of managers' rational and intuitive decisions regarding self-confidence and self-efficacy, as well as role ambiguity and role conflict were evaluated as an application in entrepreneurial companies. Therefore, this study is one of the special studies researched on managers with decision-making authority in entrepreneurial companies operating in Techno parks.

Keywords: Self-Confidence, Self-Efficacy, Decision Making, Rational Decision Making, Intuitive Decision Making, Role Ambiguity, Role Conflict.

*Bu çalışma Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı’nda Prof. Dr. Özlem Atay danışmanlığında Elif Savaşkan tarafından Yöneticilerin Rasyonel ve Sezgisel Kararlarının Öz Güven ve Öz Yeterlilik Öncülleri ile Rol Belirsizliği ve Rol Çatışmasına İlişkin Sonuçları: Girişimci Firmalarda Bir Uygulama başlığı ile tamamlanarak 03.11.2023 tarihinde savunulan Doktora tezinden üretilmiştir.

¹ Sorumlu Yazar (Corresponding Author), Dr., drelifsavaskan@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-9913-3361>

² Prof. Dr., Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü, ozkanli@ankara.politics.edu.tr, <https://orcid.org/0000/0001-9913-3361>

Atıf/Cite as: Savaşkan E., Atay Ö. (2024). Yöneticilerin rasyonel ve sezgisel kararlarının öz güven ve öz yeterlilik öncülleri ile rol belirsizliği ve rol çatışmasına ilişkin girişimci firmalardaki sonuçları. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2024, 42 (4), 618-641.

GİRİŞ

Modern dünyada insanların ihtiyaçlarının her geçen gün artması, girişimci firmaların kaynaklarını daha dikkatli kullanmalarına neden olmaktadır. Bu anlamda girişimci firmaların üretim faktörlerini dış çevreyle uyumlu hale getirmeleri gerekmektedir. Bu uyumu yakalamak sadece yeni girişimlerle mümkün değildir. Bunun nedeni, zamanla aynı koşullarda farklı sektörlerdeki iki girişimci firmadan birinin büyüyüp diğerinin iflas edebilmesidir. Tüm bu senaryoların altında yatan nedeni yöneticilerin aldıkları rasyonel ve sezgisel kararlarla açıklamak mümkündür (Can ve Güney, 2018). Çünkü karar bilişsel bir olgudur. Potansiyel sonuçların ve belirsizliklerin değerlendirilmesini içeren karmaşık, sezgisel bir müzakere sürecinin bir sonucu olarak ortaya çıkar (Müller vd., 2009). Karar, yöneticilerin bir sorunu analiz etmesi ve/veya üstesinden gelmeye çalışılan bir tutarsızlığa çözüm önermesidir. Başka bir deyişle eylem, bekleyen bir durum veya olaya verilecek uygun tepki biçimi olarak açıklanmaktadır (Tripathi ve Reddy, 2008). Karar verme, belirlenen amaç ve hedeflere ulaşmak için çeşitli eylem planlarından birini seçmekle ilgilidir. Ayrıca girişimci firmalarda karar verme yönetim fonksiyonlarının temelini oluşturmaktadır. Bu nedenle girişimci firmalarda yöneticiler karar vermede çok önemli bir rol oynamaktadır (Forman ve Selly, 2001). Karar verme basit bir iş değildir. Karar verme, belirli bir sonuca varmak için birden fazla girdi ve bilginin bir araya getirilmesini içerir. Birçok disiplindeki araştırmacılar karar verme kavramının kapsamlı bir tanımını oluşturmaya çalışmışlardır ancak net bir tanım henüz mevcut değildir (Jonassen, 2012). Girişimci firmaların başarısı ve/veya başarısızlığı, yönetimdeki yöneticilerin karar verme süreci sonunda aldıkları rasyonel ve sezgisel kararlardan etkilenmektedir (Pušeljić, Skledar ve Pokupec, 2015). Dolayısıyla karar verme stilleri yöneticilerin görevlerini gerçekleştirme tarzlarını içsel bir şekilde açıklayarak, bireysel özelliklerini ya da seçimlerini kontrol ederek soruna yönelik düşündüklerini analiz etmelerini gerektiren raporlama biçimi şeklinde ifade edilmektedir (Raffaldi vd., 2012). Bu çerçevede karar verme stillerini rasyonel, sezgisel, bağımlı, kaçınma ve kendiliğinden-anlık karar verme stilleri olmak üzere beş alt gruba ayırmak mümkündür. Rasyonel karar verme stili; mantıksal bir yaklaşımla, sezgisel karar verme stili; hisler veya duygulara göre şekillenmektedir. Bağımlı karar verme stilinde; karar vermenin başkalarına bağlı olarak gerçekleştiği, kaçınma karar verme stilinde; karar verme sürecinde bir erteleme durumunun olması şeklinde açıklanmaktadır. Kendiliğinden-anlık karar verme stilinde ise kişi anlık karar vermektedir (Scott ve Bruce, 1995).

Araştırmanın bir diğer değişkeni olan öz güven düzeyi, kişinin kendi benliğine iyimser bir bakış açısıdır (Kalita, 2021). Bandura'nın sosyal öğrenme teorisine göre, öz güven kişinin motivasyonunu pekiştirmeyi ve geçmiş deneylerinden faydalanarak temel bileşenlerini oluşturduğunu öne sürerken; güven düzeyini arttırmak için yol gösterici olduğunu belirtmektedir (Bandura, 2010). Öz yeterlilik ise bir kişinin başarılı olabileceğine olan inancıdır. Yöneticiler, kendilerini başarılı olarak görmektedirler. Bu durumun kişisel çabayla alakalı olduğunu düşünmektedirler. Başarı düzeyi düşük olan yöneticiler bu durumu bağlamsal faktörlerle ilişkilendirmektedirler (Panisoara, 2019). Öz yeterlilik, girişimci firmalarda karar verme yetkisine sahip olan yöneticilerin öğrenme, başarı düzeyi ve teknolojiye uyum sağlama kabiliyeti ile ilişkilidir (Gist, 1992). Rol belirsizliği, girişimci firmalarda yöneticiden iş ile ilgili beklentilerin açık ve net bir şekilde belirtilmemesi şeklinde açıklanmaktadır. İşin nasıl, ne şekilde yapılacağı ve nasıl başarılı olacağını tahmin edememek yöneticiyi belirsizlikle birlikte başarısızlığa sürüklemektedir (Sweeney ve McFarlin, 2002). Rol çatışması ise girişimci firmalarda yöneticilerin bir iş ile ilgili olan beklentilerinin başka beklentiler ile çatışması durumunda ortaya çıkmaktadır. Buna yöneticinin iş ile ilgili çelişen talepleri ve girişimci firma içinde diğer kişilerin birbirleriyle

uyum içerisinde olmaması ve ekip çalışması gerektiren durumlarda zorlanması şeklinde belirtilmektedir (Griffin ve Moorhead, 2002). Bu kapsamda araştırmada, yöneticilerin rasyonel ve sezgisel kararlarının öz güven ve öz yeterlilik öncülleri ile rol belirsizliği ve rol çatışmasına ilişkin sonuçları girişimci firmalarda incelenmiştir. Araştırma Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’de faaliyet gösteren girişimci firmalardaki yöneticiler ile gerçekleştirilmiştir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Girişimci Firmalarda Karar Verme

Yöneticiler, en basit ve alışılmış olandan en karmaşık ve zor olana kadar, girişimci firmalarda sosyal dinamiklere uyum sağlamak, koşullarını iyileştirmek, mevcut durumlarını optimize etmek için sürekli kararlar almak zorundadır. Yöneticiler, girişimci firmanın ve kaynakların bir parçasını oluştururlar ve kararları aldıkları bilgiye dayalıdır, bu da kararların rasyonel ve/veya sezgisel fikirlere dönüştürmelerini sağlamaktadır. Dolayısıyla iş dünyasında yöneticilerin vermiş oldukları kararların, bilginin ve dış çevrenin kapsamlı bir şekilde analiziyle senaryolar oluşturmaya çalışarak maksimum düzeyde kesin ve güvenilir bilgiyle rasyonel kararlar şeklinde olması beklenmektedir (González-Mendoza, 2022). Ancak, belirli bir durumun rasyonel olması analizler ile yapılabilecek tüm tahminlere rağmen, yöneticilerin geçmiş deneyimlerine ve/veya sezgilerine dayanan, rasyonel karar verme sürecinin aksine kararı sezgisel hale getiren zihinsel kısa yolları tercih edebilmektedir. Bu durum karar vermede bilişsel önyargılar olarak bilinmektedir, yani kişinin vereceği kararı kendi hislerine ve sezgilerine göre yorumlamasına neden olmaktadır. Ancak günümüz iş dünyasında kararların zamanında ve güvenilir olması için mevcut kaynak ve bilgilerden yararlanılarak bilinçli ve rasyonel olarak karar verilmesi beklenmektedir (González-Mendoza, 2022). Karar vermenin amacı, yönetimsel başarıyı arttırmak için sorunları verimli ve etkili bir şekilde çözmektir (Caruth vd., 2009). Özellikle girişimci firmalardaki yöneticilerin mevcut küresel pazar ortamında almış oldukları yönetsel kararlar karar vermenin önemini bir kez daha ortaya koymaktadır (Holubčík vd., 2018). Bu durumda yöneticiler, hedeflere ulaşmak için yönlendirme sorumluluğuyla karşı karşıyadır. Bu sadece yöneticilerin çok yönlülüğü değil, aynı zamanda karar vermede daha yeterli bilgi yönetimi gerektirmektedir (Abubakar vd., 2019). Bu faaliyet, girişimci firmanın başarıya ulaşmasına yardımcı olabilecek bir karara götüren kısmi adımlardan oluşan kapsamlı bir süreçtir.

1.2. Girişimci Firmalardaki Yöneticilerde Karar Verme Stilleri

Stil kavramı; çeşitli anlamlarda eğitim psikolojisi, medya, resim ve spor gibi çeşitli akademik disiplinde çoğunlukla bireyselliği anımsatmakta olup uzun vadedeki kişisel kalite, form, faaliyet ve/veya davranışları açıklamada tercih edilmektedir (Rayner ve Riding, 1997). Karar verme stili; “kişinin durumları görselleştirme ve düşünme biçimine” bir yansıma sağlama bir aracı olarak ifade edilmektedir (Rowe ve Mason, 1987). Literatür incelendiğinde karar verme stillerinin beş alt başlık altında toplandığı görülmektedir. Rasyonel karar verme stili, verilerin eleştirel yönü ile zamana yönelik yoğun emek içeren bütünleşmiş bir süreç olarak ifade edilmektedir (Fitzgerald vd., 2017). Sezgisel (intuitive) karar verme stili, doğal olarak iç görü ile onay verilen karar stili olarak ifade edilmektedir. Sezgisel karar verme stili; geçmişteki deneyimlere, duygulara ve birikmiş yargılara dayalı olarak karar vermek olarak açıklanmaktadır (Robbins ve Coulter, 2013). Sezgisel karar verme yöneticilerin etkililiğini ve doğruluğunu arttırdığı için yetkinlik açısından önem teşkil etmektedir (Malewska, 2015). Alacreu-Crespo vd. (2019)’e göre, bağımlı karar verme stiline duygusal ve araçsal desteğe duyulan ihtiyaçlarla güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu öne sürmektedir. Bağımlı karar verme stili, pasif ve endişeli bireyler

kadar sosyal olarak açık ve yapıcı doğaya sahip olan bireyleri de kapsamaktadır (Geisler ve Allwood, 2018). Bu doğrultuda, bağımlı (dependent) karar verme stiline yatkın olan yöneticiler, destek ve yönlendirme için başka kişilere güvenerek hareket etmektedirler. (Hu, 2015). Bu karar verme stiline göre karar verecek olan kişinin bağımsız düşünme eksikliğinin yüksek olduğunu belirtmek mümkündür (Pourmohammadshahini ve Ranjbar, 2019). Kaçınma (avoidant) karar verme stilinde, kişi karar eylemini gerçekleştirmek istememektedir. Bu yüzden karar vermek için seçimden kaçmaktadır. Kişi karar verme konusunda düşük bir özgüvene sahiptir. Yaşamdaki olayların kontrolü sağlanamadığı için düşüncelerden kaçınmanın karar için zemin hazırladığı ileri sürülmektedir (Girard, Reeve ve Bonaccio, 2016). Girişimci firmalarda yer alan yöneticilerin özellikle firmanın geleceğine yönelik önemli kararlarda birtakım kararları erteleyen ve/veya reddeden kaçırğan (korkulu) karar verici bir birey olduğu genellikle riskten kaçındığı belirtilmektedir. Genellikle bu durumun firma performansı üzerinde olumsuz etkiye sahip olduğu gözlemlenmektedir (Ogarca, 2015). Kendiliğinden-anlık (spontaneous) karar verme stilinde, kişi karar verme eyleminin sonuçlarını düşünmeden ve yeterli araştırma yapmadan ani bir şekilde karar vermektedir. Bu anlamda karar verme süreci oldukça kısa bir süre içerisinde tamamlanmaktadır (Spicer ve Smith, 2005). Yöneticilerin vermiş oldukları anlık kararlar, doğrultusunda girişimci firmaların rakiplerine göre rekabet avantajı elde etmesini de sağlamaktadır (Hu, 2015).

1.3. Girişimci Firmalardaki Yöneticilerde Öz Güven ve Öz Yeterlilik

Literatürde öz güven ve/veya kendine güven şeklinde belirtilen bu kavramın kişilerde bulunan değerli bir özellik olduğundan bahsedilmektedir. Öz güven, bir kişinin kişiliğinin en önemli yönlerinden birisidir. Öz güven, bireyin bir sorunu en iyi durumda aşabileceğine ve başkaları için hoş bir şeyler sunabileceğine olan inancını ifade etmektedir. Özgüvene sahip olmanın farkında olmak özellikle kendi kendine olgunlaşma süreci içerisinde olan kişiler için önem arz etmektedir (Nadiyah, Arina ve Ikhrom, 2019). 1977 yılında psikolog Albert Bandura'nın geliştirdiği "*Sosyal Bilişsel Kuramın*" ana unsurlarından biri olan öz yeterlilik kavramı (Bandura, 1977; Schwarzer ve Fuchs, 1995; Kara ve Mirici, 2002; Zulkosky, 2009) kişilerin belirtilen bir görevi başarılı ya da başarısız olarak gerçekleştirmesiyle alakalı olan bir inanç şekli olarak ifade edilmektedir. Öz yeterlilik ise bilişsel ve fiziksel sağlık, duygusal iniş çıkışlar, eğitim hayatındaki başarı ve sosyo-politik yaşam gibi çeşitli alanlarda karşımıza çıkmaktadır. Öz yeterlilik inancı tam olan kişilerin görevlerine çok çabuk bir şekilde uyum sağladıkları hedeflerine daha iyi yöneldikleri, yeni hedefler ile ilerlemeye yatkın oldukları gözlemlenmiştir (Bandura, 1998). Öz yeterlilik inancına göre kişi bir olayın ya da durumun olumlu sonuçlanacağına inanırsa daha fazla çaba sarf etmektedir (Scherbaum vd., 2006).

1.4. Girişimci Firmalardaki Yöneticilerde Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması

Rol belirsizliği kavramı, literatürde ilk kez 1960'larda rol çatışması kavramıyla birlikte kapsamlı ve sistematik olarak ele alınmış olup; çok sayıda farklı tanımlamalar ve/veya sınıflandırmalara dâhil olmuştur. Bu anlamda literatüre bakıldığı zaman Katz ve Kahn (1977)'in en kapsamlı çalışmayı yaptığı gözlemlenmiştir. Rol belirsizliği, bilinen bir pozisyon ya da statüdeki kişinin hangi davranışları sergileyeceğine ilişkin içinde bulunduğu belirsizlik durumunu göstermektedir (Walker vd., 1975). Rol belirsizliği yöneticilerde endişe, gerginlik ve stres gibi olumsuz faktörlerin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır (Fisher ve Gitelson, 1983). Rol çatışması, yöneticinin rollerinin gerekliliklerine ilişkin yerine getirmesi gereken davranışlar konusunda ortaya çıkan uyumsuzluk ve/veya uygunsuzluk durumunu ifade etmektedir (House, Lirtzman ve Rizzo, 1970). Rol çatışmasını işyerine ait görevleri, kurallar, kaynaklar ve yönetmelikler ile

yöneticiler arasında meydana gelen uyumsuzluk olarak da tanımlamak mümkündür (Nicholson ve Goh, 1983).

2. ARAŞTIRMADAKİ DEĞİŞKENLER ARASINDAKİ İLİŞKİLER

2.1. Girişimci Firmalardaki Yöneticilerde Öz Güven ve Öz Yeterlilik Düzeylerinin Karar Verme ile İlişkisi

Ülkemizde karar verme stilleri ve öz güven ile ilgili yapılmış olan çalışmaların konuya ilişkin yönelimlerinin kapsamlı olmadığı gözlemlenmiştir. Son zamanlarda karar verme stilleri ve öz güven arasındaki ilişki ile ilgili özellikle yönetim ve organizasyon alanındaki araştırmaların sınırlı sayıda olduğu belirlenmiştir. Ulusal literatürde son zamanlarda Aksu (2016), Atılğan (2018), Yerebatan (2019), Yazar (2019) tarafından çeşitli çalışmalar yapılmıştır.

Ülkemizde yöneticilerin karar verme stilleri ve öz yeterlilik arasındaki ilişkiyi inceleyen kısıtlı sayıda araştırma olduğu gözlemlenmiştir. Ulusal literatürde son zamanlarda Öneren ve Çiftçi (2013), Yalçın (2016), Keskin (2017), Katrancı (2019), Narangerel (2020), Karamanloğlu (2022) tarafından çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Uluslararası literatürde de yöneticilerin karar verme stilleri ve öz yeterlilik arasındaki ilişkiyi değerlendiren çalışmaların kısıtlı sayıda olduğu belirlenmiştir. Mann vd. (1998), Mau (2000), Nygren ve White (2005), Forbes (2005) tarafından çeşitli çalışmalar yapılmıştır.

2.2. Girişimci Firmalardaki Yöneticilerde Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması Düzeylerinin Karar Verme ile İlişkisi

Yurtiçi ve yurt dışında yürütülen çalışmalarda rol belirsizliği ve rol çatışmasının yöneticilerde başta iş tatminsizliği, performans düşüklüğü, stres gibi birçok olumsuz sonuca yol açtığı, bu durumun firmalar açısından bir tehdit unsuru olarak görüldüğü ve yönetici-firma ilişkileri ile çok yakından ilgili olduğu görülmektedir. Bu anlamda literatürde son zamanlarda Chang ve Tang (2010), Teh, Yong ve Lin (2012), Topaloğlu (2017), Erten (2018), Yan vd. (2021) tarafından çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Rol çatışmasının bireysel ve firma çıktıları üzerinde etkili olduğu ve öz yeterlilik ile ilişkisi (Chang ve Tang, 2010; Canbek, Kanbur ve Özyer, 2016) incelenmiş hem yöneticiler hem de firmalar açısından olumsuz sonuçları olduğu tespit edilmiştir. Rol çatışması ile ilgili yapılan bazı araştırmalara göre ilgili değişkenler üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını savunanlar olsa bile (Boles, Johnston ve Hair, 1997; Onyemah, 2008; Çelik, 2013) kişiler ve girişimci firmalar açısından olumsuz etkilendiği belirtilmektedir.

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı, Hipotezleri ve Modeli

Bu araştırmanın amacı, yöneticinin rasyonel ve sezgisel kararlarının sosyo-demografik özelliklere göre karar verme stillerine göre farklılaşp farklılaşmadığını ortaya koymak, özgüven ve öz yeterlilik düzeylerinin karar vermeye etkisini belirlemek, karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde etkisinin olup olmadığını ortaya koymaktır. Araştırma hipotezlerinin temel varsayımı ise araştırma modeline dâhil edilen yöneticilerin sosyo-demografik özellikleri, özgüven ve öz yeterlilik düzeyleri ile karar verme stilleri ve karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerindeki etkisi ve ilişkisini belirlemeye yöneliktir. Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibidir.

- **H₁**: Yöneticilerin karar verme stilleri cinsiyetlerine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{1a}**: Yöneticilerin rasyonel karar verme stilleri cinsiyetlerine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{1b}**: Yöneticilerin sezgisel karar verme stilleri cinsiyetlerine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{1c}**: Yöneticilerin bağımlı karar verme stilleri cinsiyetlerine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{1d}**: Yöneticilerin kaçınma karar verme stilleri cinsiyetlerine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{1e}**: Yöneticilerin kendiliğinden-anlık karar verme stilleri cinsiyetlerine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H₂**: Yöneticilerin karar verme stilleri yaşlarına göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{2a}**: Yöneticilerin rasyonel karar verme stilleri yaşlara göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{2b}**: Yöneticilerin sezgisel karar verme stilleri yaşlara göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{2c}**: Yöneticilerin bağımlı karar verme stilleri yaşlara göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{2d}**: Yöneticilerin kaçınma karar verme stilleri yaşlara göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{2e}**: Yöneticilerin kendiliğinden-anlık karar verme stilleri yaşlara göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H₃**: Yöneticilerin karar verme stilleri eğitim durumuna göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{3a}**: Yöneticilerin rasyonel karar verme stilleri eğitim durumuna göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{3b}**: Yöneticilerin sezgisel karar verme stilleri eğitim durumuna göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{3c}**: Yöneticilerin bağımlı karar verme stilleri eğitim durumuna göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{3d}**: Yöneticilerin kaçınma karar verme stilleri eğitim durumuna göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{3e}**: Yöneticilerin kaçınma-anlık karar verme stilleri eğitim durumuna göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.

- **H₄**: Yöneticilerin karar verme stilleri iş deneyimi süresine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{4a}**: Yöneticilerin rasyonel karar verme stilleri iş deneyimi süresine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{4b}**: Yöneticilerin sezgisel karar verme stilleri iş deneyimi süresine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{4c}**: Yöneticilerin bağımlı karar verme stilleri iş deneyimi süresine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{4d}**: Yöneticilerin kaçınma karar verme stilleri iş deneyimi süresine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H_{4e}**: Yöneticilerin kendiliğinden-anlık karar verme stilleri iş deneyimi süresine göre istatistiksel açıdan farklılık göstermektedir.
- **H₅**: Yöneticilerin öz güven düzeylerinin karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{5a}**: Yöneticilerin öz güven düzeylerinin rasyonel karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{5b}**: Yöneticilerin öz güven düzeylerinin sezgisel karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{5c}**: Yöneticilerin öz güven düzeylerinin bağımlı karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{5d}**: Yöneticilerin öz güven düzeylerinin kaçınma karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{5e}**: Yöneticilerin öz güven düzeylerinin kendiliğinden-anlık karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H₆**: Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{6a}**: Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin rasyonel karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{6b}**: Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin sezgisel karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{6c}**: Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin bağımlı karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{6d}**: Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin kaçınma karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{6e}**: Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin kendiliğinden-anlık karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

• **H₇**: Yöneticilerin karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

• **H_{7a}**: Yöneticilerin rasyonel karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

• **H_{7b}**: Yöneticilerin sezgisel karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

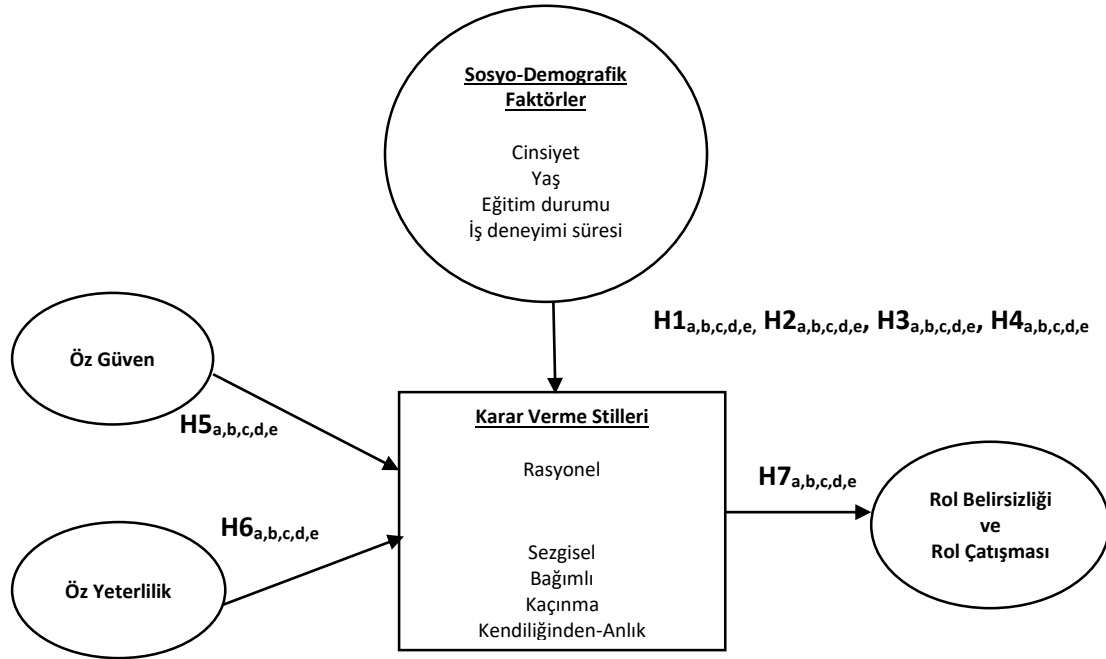
• **H_{7c}**: Yöneticilerin bağımlı karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

• **H_{7d}**: Yöneticilerin kaçınma karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

• **H_{7e}**: Yöneticilerin kendiliğinden-anlık karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Araştırma modeli, Şekil 1'de görüldüğü gibi bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin doğasını ve araştırmanın tüm değişkenleri arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır.

Şekil 1: Araştırma Modeli



3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni, Ankara ili Gölbaşı ilçesindeki Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’de çalışmanın yürütüldüğü tarihlerde aktif olarak faaliyet gösteren 120 girişimci firmalardan oluşmaktadır. Araştırmanın örneklemi, çalışmanın yürütüldüğü tarihlerde Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’de aktif olarak faaliyet gösteren girişimci firmalarda karar verme yetkisine sahip olan 239 yöneticiden oluşmaktadır. Araştırma sosyal bilimler alanında nicel bir çalışma olmasından ötürü araştırmanın özünü insan unsuru oluşturduğundan gerçekleştirilen bu

çalışmada nicel araştırmalara özgü olan temel kısıtlar söz konusudur. Araştırmanın evreni, 2023 yılında çalışmanın yürütüldüğü tarihlerde Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’de aktif olarak faaliyet gösteren sayısı 120’in üzerinde olan girişimci firmayı kapsamaması kısıtlılık olarak kabul edilebilir. Diğer Teknokentlerde bulunan yöneticilere bulguların genelleme yapılmaması gerekmektedir. Araştırmanın bir diğer kısıtlılığı ise araştırmanın örneklemini, Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’deki girişimci firmalarda karar verme yetkisine sahip olan yöneticilerin yanı sıra çalışanlar üzerinde uygulanmaması araştırma için bir kısıtlılık oluşturmaktadır.

3.3. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi ve Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket uygulanmıştır. Araştırmanın yürütülebilmesi için “Ankara Üniversitesi Rektörlüğü Etik Kurul Başkanlığı’ndan” 16.01.2023 tarihinde (85434274-050.04.04/793036 Sayılı Yazı), çalışmanın gerçekleştirileceği Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent Genel Müdürlüğünden ise 29.11.2022 tarihinde gerekli onaylar alınmıştır. Her anket formunun uygulama süresi ortalama olarak yaklaşık 15-20 dakikayı bulmaktadır. Ardından Ocak- Mart 2023 tarihleri arasında Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’ de yöneticiler ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Ayrıca uzaktan çalışan yöneticiler için ise çevrimiçi ortamda “Google Form” üzerinden anket formu gönderilmiştir. Anket toplam beş bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde yöneticilerin sosyo-demografik bilgilerine ilişkin toplamda dört soru bulunmaktadır. Katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim durumu ve firmadaki iş deneyimi süresi gibi girişimci firmaya ilişkin bilgileri içeren sorulardan oluşmaktadır. Anketin ikinci bölümünde katılımcıların rasyonel ve sezgisel kararlar vermelerindeki karar verme stillerini tespit etmeye ilişkin “Karar Verme Stilleri Ölçeği”, üçüncü bölümde yöneticilerin öz güven düzeylerini belirlemeye yönelik “Öz Güven Ölçeği”, dördüncü bölümde yöneticilerin öz yeterlilik düzeyini belirlemeye yönelik “Genel Öz Yeterlilik Ölçeği”, beşinci bölümde rol belirsizliği ve rol çatışması düzeylerini belirlemeye yönelik “Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması Ölçeği” yer almıştır.

3.4. Araştırma Verilerinin Analizi

Araştırma kapsamında anketlerden elde edilen verilerin analizi için ilk önce veriler bilgisayar ortamına aktarılmıştır. Analize başlamadan önce verilerin faktör analizi için uygun olup olmadığı değerlendirilmiştir. Bu anlamda kayıp değerler giderilmiştir. Ardından araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede araştırma verisinin teorik modele uyum sağlayıp sağlamadığını belirlemek için doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ve açıklayıcı (keşfedici) faktör analizi (AFA) uygulanmış; çalışmanın güvenilirlik analizleri için ise iç tutarlılık katsayısı belirlenmiştir. Yöneticilerin kişisel ve firma özelliklerine ilişkin tanımlayıcı bulguları belirlemek için frekans ve yüzde değerlerden faydalanılmıştır. Araştırmanın ana değişkeni olan karar verme stilleri ile öz güven düzeyi, öz yeterlilik düzeyi, rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi değişkenlerine yönelik tanımlayıcı bulguları hesaplamak için frekans, aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri bulunmuştur. Araştırmada karar verme stilleri ile öz güven düzeyi, öz yeterlilik düzeyi, rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi değişkenlerine ait verilerin normal dağılıma uyup uymadığını belirlemek için çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerine göre karar verilmiştir. Ardından normalite testi uygulanarak genel bir yargıya ulaşılmıştır. Karar verme stilleriyle öz güven düzeyi, öz yeterlilik düzeyi, rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi değişkenlerine ilişkin herhangi bir ilişkinin olup olmadığı şayet herhangi bir ilişki var ise bu ilişkinin yönünü ve şiddetini tespit etmek için “Pearson Korelasyon Analizi” uygulanmıştır. Araştırmada yöneticilerin karar verme stillerinin sosyo-demografik özelliklere göre farklılaşıp farklılaşmadığını saptamak için “İki Ortalama Arasındaki Farkın Önemlilik Testi (Standart t testi)” ve “Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA)” uygulanmıştır. Son olarak öz güven

düzei ve öz yeterlilik düzeyinin, karar verme stilleri üzerindeki etkisini ve karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi üzerindeki etkisini belirlemek için “Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi” gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen bütün istatistiksel analizlerde anlamlılık düzeyinin 0,05 olduğu varsayılmıştır.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan yöneticilerin sosyo-demografik özellikleri frekans dağılımları (n) ve yüzde oranları (%) verilmiştir. Bu duruma göre büyük çoğunluğu %66.5 erkeklerden oluştuğu, 25 ile 30 yaş arasında olduğu, %64.9’unun ön lisans-lisans mezunu olduğu belirtilmektedir. Bununla birlikte elde edilen bulgular yöneticilerin %43.9’unun 5 yıldan fazla iş tecrübesine sahip olduğunu göstermektedir. Tablo 1’de yöneticilere ilişkin sosyo-demografik özellikleri gösterilmektedir.

Tablo 1: Yöneticilere İlişkin Sosyo-Demografik Özellikler

| | Sosyo-Demografik Özelliklere İlişkin Değişkenler Yüzde | Frekans | |
|--------------------|-----------------------------------------------------------|------------|--------------|
| | | (n) | (%) |
| Cinsiyet | Kadın | 80 | 33.5 |
| | Erkek | 159 | 66.5 |
| Yaş | 25-30 yaş arası | 95 | 39.7 |
| | 30-35 yaş arası | 44 | 18.4 |
| | 35-40 yaş arası | 47 | 19.7 |
| | 40-50 yaş üstü | 53 | 22.2 |
| | | | |
| Eğitim Durumu | Ön Lisans-Lisans | 155 | 64.9 |
| | Lisansüstü | 84 | 35.1 |
| İş Deneyimi Süresi | 1 yıldan az | 51 | 21.3 |
| | 1-3 yıl arası | 52 | 21.8 |
| | 3-5 yıl arası | 31 | 13.0 |
| | 5 yıldan fazla | 105 | 43.9 |
| | | | |
| TOPLAM | | 239 | 100.0 |

4.2. Karar Verme Stilleri, Öz Güven, Genel Öz Yeterlilik, Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması Değişkenlerine İlişkin Ortalama, Standart Sapma, Minimum, Maksimum, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Tablo 2’de karar verme stilleri, öz güven düzeyi, öz yeterlilik düzeyi, rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi değişkenlerine ilişkin ortalama, standart sapma, minimum, maksimum, çarpıklık ve basıklık değerlerini ortaya koyan tanımlayıcı bulgular gösterilmektedir. Bu durumda 239 katılımcının rasyonel karar verme stiline verdikleri puan ortalamasının 22,3 (SS=±2,45); sezgisel karar verme stiline verdikleri puan ortalamasının 16,5 (SS=±4,49); bağımlı karar verme

stiline verdikleri puan ortalamasının 17,5 (SS=±4,00); kaçınma karar verme stiline verdikleri puan ortalamasının 11,4(SS=±4,78); kendiliğinden-anlık karar verme stiline verdikleri puan ortalamasının 11,8 (SS=±4,26); öz güven düzeyine verdikleri puan ortalamasının 72,9(SS=±9,83); öz yeterlilik düzeyine verdikleri puan ortalamasının 20,3(SS=±7,79) ve son olarak rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyine verdikleri puan ortalamasının 40,8(SS=±5,80) olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda elde edilen sonuçlara göre en yüksek ortalama puana sahip olan öz güven düzeyini sırasıyla rol belirsizliği ve rol çatışması, rasyonel karar verme stili, öz yeterlilik düzeyi, bağımlı karar verme stili, sezgisel karar verme stili, kendiliğinden-anlık karar verme stili ve kaçınma karar verme stiline izlediği görülmektedir. Araştırmaya katılan yöneticilerin karar verme stilleri için (Min:1; Maks: 5); öz güven düzeyi için (Min: 1; Maks: 5); öz yeterlilik düzeyi için (Min: 1; Maks: 5); rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi için (Min: 1; Maks: 5) olduğu görülmektedir. Bu duruma göre katılımcıların karar verme stillerinin ortalamasının altında olduğu; öz güven düzeyini ortalamasının üstünde olduğu ve katılımcıların yüksek öz güven düzeyine sahip olduğunun, öz yeterlilik düzeyinin düşük olduğu ile rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyinin ise ortalamasının altında olduğu yani yöneticilerin rol çatışması ve rol belirsizliği yaşadığını işaret etmektedir. Araştırmada toplanan verinin analizinde kullanılacak olan istatistiksel yöntemleri belirlemek üzere normal dağılıma uyup uymadığını tespit etmek için çarpıklık ve basıklık değerleri dikkate alınmaktadır. Çarpıklık değeri, araştırmadaki verinin dağılımdaki simetri eksikliğini açıklamakta olup; basıklık değeri ise aykırı değerleri ifade etmektedir (McKillup, 2011). Bu araştırma kapsamında elde edilen bulgulara göre çarpıklık değerleri “-1.687 ile 1.103” arasında, basıklık değerleri ise “-0.297 ile 7.623” arasındadır. Literatürde çarpıklık ve basıklık değerleri farklı değer aralıkları ile ele alan çeşitli çalışmalar mevcuttur. Çarpıklık ve basıklık değerlerinin sıfır olması verilerin normal dağılıma sahip olduğunu ifade etmesine rağmen, değerler genellikle sıfırdan farklı sonuçlarda da dağılım gösterdiği için çeşitli kaynaklarda farklı değer aralıkları kabul edilebilir olmaktadır. Tablo 2’de belirtilen değerler gösterilmektedir.

Tablo 2: Araştırma Değişkenlerine İlişkin Ortalama, Standart Sapma, Minimum, Maksimum, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

| | n | Aritmetik Ortalama | Standart Sapma | Minimum | Maksimum | Çarpıklık | Basıklık |
|---------------------------------------|-----|--------------------|----------------|---------|----------|-----------|----------|
| Rasyonel Karar Verme Stili | 239 | 22.3 | 2.45 | 1 | 5 | -1.678 | 7.623 |
| Sezgisel Karar Verme Stili | 239 | 16.5 | 4.49 | 1 | 5 | -0.277 | -0.192 |
| Bağımlı Karar Verme Stili | 239 | 17.5 | 4.00 | 1 | 5 | -0.556 | 0.638 |
| Kaçınma Karar Verme Stili | 239 | 11.4 | 4.78 | 1 | 5 | 0.609 | -0.297 |
| Kendiliğinden-Anlık Karar Verme Stili | 239 | 11.8 | 4.26 | 1 | 5 | 0.543 | 0.134 |
| Öz Güven | 239 | 72.9 | 9.83 | 1 | 5 | -0.395 | -0.281 |
| Öz Yeterlilik | 239 | 20.3 | 7.79 | 1 | 5 | 1.103 | 1.445 |
| Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması | 239 | 40.8 | 5.80 | 1 | 5 | 0.219 | 0.207 |

4.3. Öz Güven, Öz Yeterlilik, Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması, Karar Verme Stilleri Değişkenlerine İlişkin Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

Gerçekleştirilen normallik testinin ardından geliştirilen hipotezleri test etmek için karar verme stilleri, öz güven düzeyi, öz yeterlilik düzeyi, rol belirsizliği ve rol çatışması düzeylerine yönelik değişkenler arasında herhangi bir ilişki olup olmadığını eğer bir ilişki var ise bu ilişkinin yönünü ve gücünü incelemek için “Pearson Korelasyon Analiz” gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarının istatistiksel açıdan anlamlılık düzeyi “*p (sig.)*” değerine göre belirlenmektedir. Belirtilen bu değer $p < 0,001$ değerinden küçük olması sonuçların istatistiksel açıdan anlamlı olduğunu; “*r*” değeri ise değişkenler arasındaki Pearson Korelasyon Katsayısını ifade etmekte olup “-1 ile +1” arasında bir değer almaktadır. “*r*” değerinin “0 ile 0.29” arasında zayıf düzeyde, “0.30 ile 0.70” arasında orta düzeyde ve “0.71 ile 1.00” arasında yüksek düzeyde ilişki olduğunu işaret etmektedir (Büyüköztürk, Çokluk & Köklü, 2016). Bu kapsamda elde edilen bulgular Tablo 3’de gösterilmektedir.

Tablo 3: Araştırma Değişkenlerine İlişkin Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

| | Öz Güven | Öz Yeterlilik | Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması | Rasyonel Karar Verme Stili | Sezgisel Karar Verme Stili | Bağımlı Karar Verme Stili | Kaçınma Karar Verme Stili | Kendiliğinden Anlık Karar Verme Stili |
|---------------------------------------|----------|---------------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------------------|
| Öz Güven | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Öz Yeterlilik | -0.485 | — | — | — | — | — | — | — |
| Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması | 0.340 | -0.493 | — | — | — | — | — | — |
| Rasyonel Karar Verme Stili | 0.360 | -0.247 | 0.212 | — | — | — | — | — |
| Sezgisel Karar Verme Stili | 0.049 | 0.106 | -0.147 | 0.060 | — | — | — | — |
| Bağımlı Karar Verme Stili | -0.070 | 0.120 | -0.097 | -0.056 | 0.184 | — | — | — |
| Kaçınma Karar Verme Stili | -0.336 | 0.422 | -0.359 | -0.289 | 0.171 | 0.271 | — | — |
| Kendiliğinden-Anlık Karar Verme Stili | -0.101 | 0.351 | -0.396 | -0.256 | 0.173 | 0.041 | 0.399 | — |
| | 0.120 | <0.001 | <0.001 | <0.001 | <0.001 | 0.525 | <0.001 | — |

* $p < 0.001$

Tablo 3’de öz güven düzeyi, öz yeterlilik düzeyi, rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi, karar verme stilleri değişkenlerine ilişkin Pearson korelasyon analizi sonucunda öz güven düzeyi ile öz yeterlilik düzeyi arasında negatif yönde ve orta düzeyde ($r=-0.485, p<0.001$), öz güven düzeyi ile rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi arasında pozitif yönde ve orta düzeyde ($r=0.340, p<0.001$), öz güven düzeyi ile rasyonel karar verme stili arasında pozitif yönde ve orta düzeyde ($r=0.360, p<0.001$), öz güven düzeyi ile kaçınma karar verme stili arasında negatif yönde ve orta düzeyde ($r=-0.336, p<0.001$) anlamlı ilişkilerin olduğunu ifade etmek mümkündür. Öz yeterlilik düzeyi ile rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi arasında negatif yönde ve orta düzeyde ($r=0.493, p<0.001$), öz yeterlilik düzeyi ile rasyonel karar verme stili arasında negatif yönde ve zayıf düzeyde ($r=-0.247, p<0.001$), öz yeterlilik düzeyi ile kaçınma karar verme stili arasında pozitif yönde ve orta düzeyde ($r=0.422, p<0.001$), öz yeterlilik düzeyi ile kendiliğinden-anlık karar verme stili arasında pozitif yönde ve orta düzeyde ($r=0.351, p<0.001$) anlamlı ilişkilerin olduğunu ifade etmek mümkündür. Rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi ile rasyonel karar verme stili arasında pozitif yönde ve zayıf düzeyde ($r=0.212, p<0.001$), rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi ile kaçınma karar verme stili arasında negatif yönde ve orta düzeyde ($r=-0.359, p<0.001$), rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi ile kendiliğinden-anlık karar verme stili arasında ise pozitif yönde ve orta düzeyde ($r=0.351, p<0.001$) anlamlı ilişkilerin olduğunu ifade etmek mümkündür. Rasyonel karar verme stili ile kaçınma karar verme stili arasında negatif yönde ve zayıf düzeyde ($r=-0.289, p<0.001$), rasyonel karar verme stili ile kendiliğinden-anlık karar verme stili arasında negatif yönde ve zayıf düzeyde ($r=-0.256, p<0.001$) anlamlı ilişkilerin olduğunu söylemek mümkündür. Sezgisel karar verme stili ile kendiliğinden-anlık karar verme stili arasında pozitif yönde ve zayıf düzeyde ($r=0.173, p<0.001$) anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Bağımlı karar verme stili ile kaçınma karar verme stili arasında pozitif yönde ve zayıf düzeyde ($r=0.271, p<0.001$) anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Bunun yanı sıra kaçınma karar verme stili ile kendiliğinden-anlık karar verme stili arasında pozitif yönde ve orta düzeyde ($r=0.399, p<0.001$) anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

4.4. Araştırmanın Hipotezlerine İlişkin Bulgular

İlk olarak araştırmaya katılan yöneticilerin karar verme stillerinin sosyo-demografik özelliklere göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemeye ilişkin gerçekleştirilen analiz sonuçlarından bahsedilmektedir. Bu amaçla “bağımsız örneklem t-testi” (independent samples t-test) ve “tek yönlü varyans analizi” (ANOVA) yapılmıştır. Çalışmada birinci hipotezler ve üçüncü hipotezler için “bağımsız örneklem t-testi”, ikinci hipotezler ve dördüncü hipotezler için “F testi ANOVA” analizleri yapılmıştır. Beşinci hipotezler, altıncı hipotezler ve yedinci hipotezler için ise “çoklu doğrusal regresyon analizi” uygulanmıştır. Gerçekleştirilen analizlere göre araştırma değişkenlerinin katılımcıların yaşlarına ve iş deneyimlerine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek için “F testi ANOVA” kullanılmıştır. Yapılan analizler neticesinde araştırma değişkenlerinin yaşlara ve iş deneyimi sürelerine göre karar verme stillerine ilişkin istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır. Araştırmanın diğer sosyo-demografik değişkenlerinin katılımcıların cinsiyetlerine ve eğitim durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek için “bağımsız örneklem t-testi” uygulanmıştır. Elde edilen bulgularda araştırmaya katılan yöneticilerin eğitim durumlarına göre karar verme stillerine ilişkin istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamaz iken cinsiyetlerine göre karar verme stillerine ilişkin istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmuştur. Bu doğrultuda **H1_c**, **H1_d** alt hipotezleri desteklenmektedir; **H2**, **H3** ve **H4** hipotezleri desteklenmemektedir. Tablo 4’de araştırmaya katılan yöneticilerin cinsiyetlerine göre bağımlı

karar verme stillerine ilişkin puanlarının değerleri ortalamalarını cinsiyetlerine göre karşılaştıran “t- testi” sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 4: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Cinsiyetlerine Göre Bağımlı Karar Verme Stillere İlişkin Puanlarının Değerlendirilmesi

| Bağımlı | Cinsiyet | Ort. | S.S. | t | p |
|----------------------|----------|-------|------|--------|-------|
| Karar Verme Stilleri | Kadın | 16.70 | 3.91 | -2.135 | 0.034 |
| | Erkek | 17.90 | 4.00 | | |

Elde edilen bulgulara göre kadın ve erkek katılımcıların bağımlı karar verme stilleri ortalamalarında erkek katılımcıların ortalamalarının kadın katılımcılardan daha yüksek olduğu görülmektedir. İki grup arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu saptanmıştır ($p>0.05$). Bu sonuca ilişkin bağımlı karar verme stillerinin cinsiyetlere göre istatistiksel olarak farklılık göstereceğini belirten H_{1c} alt hipotezi desteklenmiştir. Tablo 5’de araştırmaya katılan yöneticilerin kaçınma karar verme stilleri ortalamalarını cinsiyetlerine göre karşılaştıran “t- testi” sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 5: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Cinsiyetlerine Göre Kaçınma Karar Verme Stillere İlişkin Puanlarının Değerlendirilmesi

| Kaçınma | Cinsiyet | Ort. | S.S. | t | p |
|----------------------|----------|-------|------|--------|-------|
| Karar Verme Stilleri | Kadın | 10.50 | 4.16 | -2.252 | 0.025 |
| | Erkek | 11.90 | 5.00 | | |

Elde edilen bulgulara göre kadın ve erkek katılımcıların kaçınma karar verme stilleri ortalamalarında erkek katılımcıların ortalamalarının kadın katılımcılardan daha yüksek olduğu görülmektedir. İki grup arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu saptanmıştır ($p>0.05$). Bu sonuca ilişkin kaçınma karar verme stillerinin cinsiyetlere göre istatistiksel olarak farklılık göstereceğini belirten H_{1d} hipotezi desteklenmiştir. Yöneticilerin öz güven ve öz yeterlilik düzeylerinin karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemek için “Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi” yapılmıştır. Çoklu doğrusal bağlantı sorunu test etmek için en yüksek VIF değerinin 10’dan küçük ve araştırma verilerinde oto korelasyon olup olmadığını tespit etmek için Durbin-Watson değerleri bulunmalıdır. Bu araştırmada belirtilen değerlerin “1.5-2.5” arasında olduğu hesaplanmıştır. Dolayısıyla değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ve oto korelasyon sorunu olmadığı görülmüştür (Orhunbilge, 2010). Bu kapsamda $H5_a$, $H5_d$, $H6_b$, $H6_d$, $H6_e$ alt hipotezleri desteklenmektedir.

Tablo 6: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Öz Güven Düzeylerinin Rasyonel Karar Verme Stilleri Üzerindeki Etkisine İlişkin Bulgular

| | Rasyonel Karar Verme Stilleri | | | | |
|------------------------------------------------|-------------------------------|---------------|---------|-------|--------|
| | B | Standart Hata | β | t | p |
| Sabit | 17.53 | 1.53 | | 11.27 | <0.001 |
| Öz Güven Düzeyi | 0.08 | 0.02 | 0.31 | 4.53 | <0.001 |
| R=0.37; R ² =0.14; F=18.60; p<0.001 | | | | | |

Tablo 6'da araştırmaya katılan yöneticilerin öz güven düzeylerinin rasyonel karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemek için uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları gösterilmektedir. Kurulan regresyon modeline yönelik istatistiksel tahminler modelin anlamlı ve kullanılabilir olduğu görülmektedir (F=18.60, p<0.05). Öz güven düzeyi rasyonel karar verme stillerindeki toplam varyansın yaklaşık %14'ünü açıklamaktadır. Regresyon katsayısının anlamlılığına ilişkin t-testi sonuçlarına göre öz güven düzeyi (t=4.53, p<0.05) ile rasyonel karar verme stilleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Bu kapsamda H_{5a} alt hipotezi desteklenmektedir.

Tablo 7: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Öz Güven ve Öz Yeterlilik Düzeylerinin Kaçınma Karar Verme Stilleri Üzerindeki Etkisine İlişkin Bulgular

| | Kaçınma Karar Verme Stilleri | | | | |
|-----------------------------------------------|------------------------------|---------------|---------|-------|--------|
| | B | Standart Hata | β | t | p |
| Sabit | 13.30 | 2.87 | | 4.64 | <0.001 |
| Öz Güven Düzeyi | -0.08 | 0.03 | -0.17 | -2.58 | 0.01 |
| Öz Yeterlilik Düzeyi | 0.21 | 0.04 | 0.34 | 5.09 | <0.001 |
| R=0.45; R ² =0.20 F=29.60; p<0.001 | | | | | |

Tablo 7'de araştırmaya katılan yöneticilerin öz güven ve öz yeterlilik düzeylerinin kaçınma karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemek için uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları gösterilmektedir. Kurulan regresyon modeline yönelik istatistiksel tahminler modelin anlamlı olduğunu işaret etmektedir (F=29.60, p<0.05). Öz güven ve Öz Yeterlilik Düzeylerinin hep birlikte kaçınma karar verme stillerindeki toplam varyansın yaklaşık %20'sini açıklamaktadır. Regresyon katsayısının anlamlılığına ilişkin t-testi sonuçlarına göre öz güven düzeyi (t=-2.58, p<0.05) ile kaçınma karar verme stilleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Öz yeterlilik düzeyi (t=5.09, p<0.05) ile kaçınma karar verme stilleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre Tablo 7'de öz güven düzeyinin kaçınma karar verme stilleri üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmüştür ($\beta=-0.17$, p=0.01). Bununla birlikte yöneticilerin öz güven düzeyi arttıkça kaçınma karar verme stilleri de anlamlı bir şekilde azalmaktadır. Araştırmanın bir diğer bağımsız değişkeni olan öz yeterlilik düzeyinin kaçınma karar verme stilleri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür ($\beta=0.34$, p<0.001). Bu doğrultuda yöneticilerin öz yeterlilik düzeyi arttıkça kaçınma karar verme stilleri de anlamlı bir şekilde artmaktadır. Bu bulgulara dayalı olarak H₅ hipotezindeki yöneticilerin öz güven düzeylerinin karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi

olduğunu ön gören H_{5d} alt hipotezi desteklenmiştir. Dolayısıyla H_6 hipotezinde yer alan yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ön gören H_{6d} alt hipotezi de desteklenmektedir.

Tablo 8: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Öz Yeterlilik Düzeylerinin Sezgisel Karar Verme Stilleri Üzerindeki Etkisine İlişkin Bulgular

| | Sezgisel Karar Verme Stilleri | | β | t | p |
|---------------------------------------------|-------------------------------|---------------|---------|------|------|
| | B | Standart Hata | | | |
| Sabit | 10.16 | 2.98 | | 3.41 | 0.00 |
| Öz Yeterlilik Düzeyi | 0.10 | 0.04 | 0.17 | 2.31 | 0.02 |
| R=0.16; R ² =0.02 F=2.95; p=0.05 | | | | | |

Tablo 8’de araştırmaya katılan yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin sezgisel karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemek için uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları gösterilmektedir. Öz yeterlilik düzeyi (t=2.31, p<0.05) ile sezgisel karar verme stilleri açısından istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre Tablo 8’de öz yeterlilik düzeyinin sezgisel karar verme stilleri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir ($\beta=0.17$, p<0.001). Bu doğrultuda katılımcıların öz yeterlilik düzeyi arttıkça sezgisel karar verme stilleri de anlamlı bir şekilde artmaktadır. Dolayısıyla H_6 hipotezinde yer alan yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ön göre H_{6b} alt hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 9: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Öz Yeterlilik Düzeylerinin Kendiliğinden-Anlık Karar Verme Stilleri Üzerindeki Etkisine İlişkin Bulgular

| | Kendiliğinden-Anlık Karar Verme Stilleri | | β | t | p |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------|---------------|---------|------|--------|
| | B | Standart Hata | | | |
| Sabit | 4.54 | 2.67 | | 1.70 | 0.09 |
| Öz Yeterlilik Düzeyi | 0.22 | 0.04 | 0.40 | 5.69 | <0.001 |
| R=0.36; R ² =0.13 F=17.60; p<0.001 | | | | | |

Tablo 9’da araştırmaya katılan yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin kendiliğinden-anlık karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemek için uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları gösterilmektedir. Öz yeterlilik düzeyi (t=5.69, p<0.05) ile kendiliğinden-anlık karar verme stilleri arasında istatistiksel anlamlı ilişkilerin olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara göre Tablo 9’da öz yeterlilik düzeyinin kendiliğinden-anlık karar verme stilleri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır ($\beta=0.40$, p<0.001). Bu doğrultuda yöneticilerin öz yeterlilik düzeyi arttıkça kendiliğinden-anlık karar verme stilleri de anlamlı bir şekilde arttığı görülmüştür. Dolayısıyla H_6 hipotezinde yer alan yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ön gören H_{6a} alt hipotezi de desteklenmektedir. Yöneticilerin karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyleri üzerindeki etkisini belirlemek için çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu doğrultuda Tablo 10’da araştırmaya katılan yöneticilerin rasyonel karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeylerinin üzerindeki etkisine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre yöneticilerin

rasyonel karar verme stilleri, sezgisel karar verme stilleri, bağımlı karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmaz iken kaçınma karar verme stilleri ve kendiliğinden-anlık karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla **H7_d** ve **H7_e** alt hipotezleri desteklenmiştir.

Tablo 10: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Karar Verme Stillerinin Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması Düzeyleri Üzerindeki Etkisine İlişkin Bulgular

| Rol Belirsizliği ve Rol Çatışması | | | | | |
|------------------------------------------|-------|---------------|---------|-------|--------|
| | B | Standart Hata | β | t | p |
| Sabit | 45.57 | 3.89 | | 11.72 | <0.001 |
| Rasyonel Karar Verme Stilleri | 0.20 | 0.15 | 0.09 | 1.38 | 0.17 |
| Sezgisel Karar Verme Stilleri | -0.08 | 0.08 | -0.06 | -1.07 | 0.29 |
| Bağımlı Karar Verme Stilleri | -0.03 | 0.09 | -0.02 | -0.37 | 0.71 |
| Kaçınma Karar Verme Stilleri | -0.25 | 0.08 | -0.21 | -3.01 | <0.001 |
| Kendiliğinden-Anlık Karar Verme Stilleri | -0.38 | 0.09 | -0.28 | -4.31 | <0.001 |

R: 0.46; R²: 0.21; F: 12.72; p<0.001

Tablo 10'da araştırmaya katılan yöneticilerin karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyleri üzerindeki etkisini belirlemek için uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları gösterilmektedir. Kurulan regresyon modeline yönelik istatistiksel tahminler modelin anlamlı ve kullanılabilir olmadığını işaret etmektedir (F=12.72, p<0.05). Karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi üzerinde toplam varyansın %21'ini açıklamaktadır.

Standardize edilmiş regresyon katsayısına göre (β), yordayıcı değişkeni rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi üzerinde görece önemli olan kaçınma karar verme stilleri ve kendiliğinden-anlık karar verme stilleri şeklindedir. Bu sonuçlara göre Tablo 10'da Kaçınma karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir ($\beta=-0.21$, p<0.001). Buna ek olarak yöneticilerin kaçınma karar verme stilleri arttıkça rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi anlamlı bir şekilde azalmaktadır. Bu bulgulara dayalı olarak **H₇** hipotezindeki yöneticilerin karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ön gören **H_{7d}** alt hipotezi desteklenmektedir. Kendiliğinden-anlık karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyi üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir ($\beta=-0.28$, p<0.001). Bu bulgulara dayalı olarak **H₇** hipotezindeki yöneticilerin karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ön gören **H_{7e}** alt hipotezi desteklenmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırma girişimci firmalarda karar verme yetkisine sahip olan 239 yönetici ile gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre; yöneticilerin sosyo-demografik özelliklerinden birisi olan cinsiyetlerine göre bağımlı karar verme stilleri ve kaçınma karar verme stilleri farklılık göstermektedir. Girişimci firmalarda yöneticilerin sosyo-demografik özelliklerinin

karar vermede tanımlayıcı bir unsur olarak firma performansını etkilediği bilinmektedir (Simons vd., 1999). Gürçay (2001), erkeklerin kaçınma karar verme stillerini tercih ettiklerini saptamıştır. Son zamanlarda Deryahanoğlu (2014), Temel (2015), Demircan (2018), Deli (2019) ve Kartal (2021) tarafından yapılan çalışmalarda cinsiyet değişkeninin karar verme stillerine göre anlamlı olarak farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Araştırmanın bulgularına göre; yöneticilerin öz güven düzeylerinin rasyonel karar verme stilleri ve kaçınma karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. Yöneticilerin öz güven düzeylerinin artmasıyla rasyonel karar verme stillerinin de arttığı görülmektedir. Araştırmanın bir diğer bulgularına göre; yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin sezgisel karar verme stilleri, kaçınma karar verme stilleri ve kendiliğinden-anlık karar verme stilleri üzerinde anlamlı bir etkisi olduğudur. Sezgisel karar verme stillerini tercih eden yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin yüksek olduğunu ve karar verme sürecinde iyi bir performans sergileyerek kararlara müdahale etme yeteneklerine daha fazla güvendikleri ifade edilmektedir (Nygren ve White, 2005). Bu doğrultuda yöneticilerin öz yeterlilik düzeyinin artmasıyla sezgisel karar verme stillerinin de artacağı ifade edilebilir. Literatürde yöneticilerin belirsizlik ortamında karar vermesi gereken durumlarda (Burke ve Miller, 1999) ve çözülmesi gereken problemlerin alakalandırılmadığı zaman (Behling ve Eckel, 1991) sezgisel karar verme stilleri ve kaçınma karar verme stillerini tercih ettikleri desteklenmektedir. Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin artmasıyla kaçınma karar verme stillerinin de artacağı ifade edilebilir. Araştırma kapsamında öz yeterlilik düzeylerinin artmasıyla birlikte kendiliğinden-anlık karar verme stilleri üzerinde anlamlı etkisinin olduğu gerçekleşen analiz sonucunda elde edilen bir diğer bulgudur. Yöneticilerin öz yeterlilik düzeylerinin artmasıyla kendiliğinden-anlık karar verme stillerinin de artacağı söylenebilir. Yani yöneticiler kendiliğinden-anlık karar verme stillerini tercih ettiklerinde geçmişteki deneyimlerine yönelik olarak hisleri doğrultusunda anlık olarak ani kararlar alabilirler. Benzer şekilde Öneren ve Çifçi (2013), Yalçın (2016), Karamanlıoğlu (2022) tarafından yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular analiz sonuçlarını destekleyici niteliktedir. Araştırma bulgularına göre; yöneticilerin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeylerine göre en güçlü yordayıcısının kaçınma karar verme stilleri ve kendiliğinden-anlık karar verme stillerinin olduğu belirlenmiştir. Kaçınma karar verme stilleri ve kendiliğinden-anlık karar verme stillerinin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyleri üzerinde negatif yönde anlamlı etkilerinin olduğu belirlenmiştir. Yöneticilerin rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyleri arttıkça kaçınma karar verme stilleri ve kendiliğinden-anlık karar verme stillerinin azaldığı görülmektedir. Bu durumda yöneticilerin karar verme sürecinde karar vermekten kaçınması belirsizlik durumunu ve ani bir şekilde karar vermesini de azalttığını ifade etmekte mümkündür. Benzer şekilde ABD’de 40 firmada gerçekleştirilen bir çalışmada üst düzey ve orta düzey yöneticilerin karar verme sürecine katılımının rol belirsizliği ve rol çatışması düzeyini azalttığı gözlemlenmiştir (Daniels ve Bailey, 1999). Araştırma bulguları ışığında çalışmanın sonuçlarına dayalı olarak **gelecekte konuya ilişkin farklı araştırmalar gerçekleştirmeyi planlayan araştırmacılar** için birtakım öneriler sunulmuştur. Bunlar:

Yöneticilerin sorunları çözmeye yönelik karar vermedeki stillerine etki eden değişkenlere yenilerinin eklenmesi/çıkarılmasının gelecekte yapılması planlanan araştırmaların literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ankara Üniversitesi Gölbaşı Teknokent’de gerçekleştirilen bu çalışma ile araştırmanın örneklemini genişletilerek Teknokentlerle ilişkili diğer girişimci aktörler ya da diğer üniversite Teknokentlerinde yer alan girişimci firma yöneticilerinin karar verme stillerine ilişkin ilave araştırmalar da yapılabilir. Araştırmada veri toplama yönteminde anket kullanılmıştır. Gelecekteki çalışmalarda yöneticilerin rasyonel ve sezgisel kararlarına ilişkin mevcut ilişkileri daha derinlemesine ele alan nicel, nitel ve/veya karma çalışmalarla doğrularak

sürecin neden ve nasıl olduğuna ilişkin yanıtların aranması girişimci firmalar açısından önemlidir. Yapılan araştırma girişimci firmalarda karar verme yetkisine sahip olan yöneticiler üzerinde yürütülmüştür. Gelecekte yapılacak araştırmalarda girişimci firma yöneticileri için karar verme büyük önem taşıdığından diğer idari ve teknik yöneticilerin de karar verme stilleri incelenebilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için Ankara Üniversitesi Etik Kurulu'nun 16.01.2023 tarihinde (85434274-050.04.04/793036 sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

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

KAYNAKÇA

- Abubakar, A. M., Elrehail, H., Alatailat, M. A., & Elçi, A. (2019). Knowledge management, decision-making style and organizational performance. *Journal of Innovation and Knowledge*, 4(2), 104-114. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2017.07.003>
- Alacreu-Crespo, A., Fuentes, M. C., Abad-Tortosa, D., Cano-Lopez, I., González, E., & Serrano, M.Á. (2019). Spanish validity of the general decision-making style scale: Gender constancy, relationships with gender differences and personality, and coping styles. *Judging and Deciding*, 14(6), 739.
- Aksu, A. (2016). *Farklı klasmanlardaki futbol hakemlerinin karar verme stilleri ve özgüven düzeylerinin incelenmesi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Fırat Üniversitesi.
- Atılğan, D. (2018). *Spor yönetiminde görev alan yöneticilerde kriz yönetimi, kara verme ve özgüven beceri düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi*. [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Selçuk Üniversitesi.
- Bandura, A. (1977). Self-Efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bandura, A. (1998). Exploration of fortuitous determinants of life paths. *Psychological Inquiry*, 9(2), 95-99.
- Behling, O., & Eckel, N. L. (1991). Making sense out of intuition. *Academy of Management Perspectives*, 5(1), 46-54.

- Boles, J. S., Johnston, M. W., & Hair Jr, J.F. (1997). Role stress, work-family conflict and emotional exhaustion: inter-relationships and effects on some work-related consequences. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 17(1),17-28.
- Burke, L. A., & Miller, M.K. (1999). Taking the mystery out of intuitive decision making. *Academy of Management Perspectives*, 13(4), 91-99.
- Büyükköztürk, Ş., Çokluk, Ö., & Köklü, N. (2016). *Sosyal bilimler için istatistik*. Ankara: Pegem.
- Can, H., & Güney, S. (2018). *Genel işletme*. Arıkan Basım Yayım.
- Caruth, D., Caruth, G., & Humphreys, J. (2009). Towards an experiential model of problem initiated decision making. *Journal of Management Research*, 9(3), 123- 132.
- Çelik, K. (2013). The effect of role ambiguity and role conflict on performance of vice principals: the mediating role of burnout. *Eurasian Journal of Educational Research*, 51, 195-213.
- Daniels, K. A., & Bailey A. (1999). Strategy development processes and participation in decision making: Predictors of stressors and job satisfaction. *Journal of Applied Management Studies*, 8(1), 27-41.
- Deli, Ş. C. (2019). *Beden eğitimi ve spor öğretmenlerinin duygusal zekâ ve karar verme stillerinin incelenmesi*. [Yüksek Lisans Tezi]. Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi.
- Demircan, Y. (2018). *Beden eğitimi öğretmenlerinin problem çözme becerileri karar verme stilleri ve örgütsel bağlılık düzeyleri*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Deryahanoğlu, G. (2014). *Kick boks hakemlerinin karar verme ve atılganlık düzeylerinin algılanan mesleki yeterlilik üzerine etkisinin incelenmesi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Sakarya Üniversitesi.
- Erten, M. (2018). *Bağımsız denetçilerde rol belirsizliği, rol çatışması ve algılanan iş yükünün iş tatmini üzerindeki etkisi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Işık Üniversitesi, İstanbul.
- Fisher, C. D., & Gitelson, R. (1983). A meta-analysis of the correlates of role conflict and ambiguity. *Journal of Applied Psychology*. 68(2), 320–333.
- Doi: <https://doi.org/10.1037/0021-9010.68.2.320>.
- Fitzgerald, D. R., Mohammed, S., & Kremer, G. O. (2017). Differences in the way we decide: the effect of decision style diversity on process conflict in design teams. *Personality and Individual Differences*, 104, 339–344.
- Forbes, D. P. (2005). The effects of strategic decision making on entrepreneurial self– efficacy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 599-626.
- Forman, E.H. & Selly, M.A. (2001). “Decision by objectives – how to convince others that you are right”, *World Scientific press*. 07 Şubat 2022 tarihinde <http://www.worldscibooks.com/business/4281.html> adresinden alınmıştır.
- Geisler, M., & Allwood, C. M. (2018). Associating decision-making styles with social orientation and time approach. *Journal of Behavioral Decision Making*, 31(3), 415-429.
- Gist, M. E. (1992). Mitchell, T.R. Self-efficacy: A theoretical analysis of its determinants and malleability. *Academy of Management Review*. 17, 183–211.

- Girard, A. J., Reeve, C. L., & Bonaccio, S. (2016). Assessing decision-making style in French-speaking populations: Translation and validation of the general decision-making style questionnaire. *European Review of Applied Psychology*, 66, 325-333. <https://doi.org/10.1016/j.erap.2016.08.001>
- Griffin, R. W., & Moorhead, G. (2002). *Organizational Behavior and Management*. (Çeviren: John M. Ivancevich, Michael T Matteson). 6. Baskı. New York, McGraw-Hill.
- González-Mendoza, J.A., de Jesús Cañizares-Arévalo, J., & Cardenas-García, M. (2022). Decision-making, rationality and human action. *Journal of Positive Psychology and Wellbeing*, 6(1), 3977-3991.
- Gürçay, S. S. (2001). Ergenlerde karar verme davranışlarının öz-saygı ve problem çözme becerileri algısı ile ilişkisi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(8), 106-121.
- Holubčík, M., Vodák, J., & Soviar, J. (2018). How to manage business in collaborative environment – A case study of multinational companies, 299–311. Doi: https://doi.org/10.1007/978-3-319-95204-8_26
- Hu, W. (2015). Impact of individual decision-making styles on marketing information system based decision-making. *International Journal of Innovation and Economic Development*, 1(2), 40-49.
- Jonassen, D. H. (2012). Designing for decision making. *Educational Technology, Research and Development*, 60(2), 341-359. <https://doi.org/10.1007/s11423-011-9230-5>
- Kalita, G. (2021). Analyzing the level of self confidence of the post graduate students in relation to certain variables. *Psychological Education Journal*, 58, 1381–1383.
- Kara, M., & Mirici, A. (2002). KOAH Öz-etkililik ölçeği türkçe formunun geçerlilik ve güvenilirliği. *Atatürk Üniversitesi Tıp Dergisi*, 34, 61-66.
- Karamanlıoğlu, A. U. (2022). *Yöneticilerin duygusal zekâ yeterliliklerinin karar verme stiline olan etkisinde öz yeterliliğin ve bilişsel esnekliğin rolü*. [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Başkent Üniversitesi.
- Kanbur, E., Canbek, M., & Özyer, K. (2016). Örgütlerde rol belirsizliği ve rol çatışmasının çalışanların öz-yeterlilik algıları üzerindeki etkisi, *Örgütsel Davranış Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 16-34.
- Kartal, E. (2021). *Beden eğitimi ve spor öğretmenlerinde duyguların karar verme ve öz yeterlik üzerine etkisi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi.
- Katrancı, N. (2019). *Yönetici hemşirelerde öz yeterlilik ölçeği geliştirme ve karar verme ile ilişkisini belirleme İ*. [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. İstanbul Üniversitesi.
- Katz, D., & Kahn, R. L. (1977). *Örgütsel toplumsal psikolojisi*. (Çev.: H. Can & Y. Bayar). Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Keskin, E. (2017). *Otel işletmeleri yöneticilerinin öz yeterliliklerinin karar verme stillerine etkisinde yönetsel güçlülüğün aracılık rolü*. Doktora Tezi, Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Nevşehir.

- Malewska, K. (2015). Intuition in decision-making: Theoretical and empirical aspects. *The Business & Management Review*, 6(3), 97-101.
- Mau, W. C. (2000.) Cultural differences in career decision-making styles and self- efficacy. *Journal of Vocational Behavior*, 57, 365-378.
- McKillup, S. (2011). *Statistics explained: An introductory guide for life scientists*. Cambridge University Press.
- Müller, R., Spang, K., & Özcan, S. (2009). Cultural Differences in decision making in project teams. *International Journal of Managing Projects in Business*, 2(1), 70– 93. Doi: <http://dx.doi.org/10.1108/17538370910930527>
- Nadiah, N., Arina, A., & Ikhrom, I. (2019). The students' self-confidence in public speaking. *Elite Journal*, 1(1), 1–11.
- Narangerel, E. O. (2020). *İş yükü ve iş kontrolünün karar verme stilleri üzerindeki etkisinde karar verme öz-yeterliğinin aracılık rolü*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Hacettepe Üniversitesi.
- Nicholson, P. J., & Goh, S. C. (1983). The relationship of organization structure and interpersonal attitudes to role conflict and ambiguity in different work environments. *The Academy of Management Journal*, 26(1), 148–155. <https://doi.org/10.2307/256141>
- Nygren, T. E., & White, R. J. (2005). Relating decision making styles to predicting selfefficacy and a generalized expectation of success and failure. *Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society Annual Meeting*, 49(3), 432–434. Doi: <https://doi.org/10.1177/154193120504900346>
- Ogarca, R. F. (2015). An Investigation of decision making styles in smes from south- west oltenia region. *Procedia Economics and Finance*, 20, 443-452.
- Orhunbilge, N. (2010). *Çok değişkenli istatistik yöntemler*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Onyemah, V. (2008). Role ambiguity, role conflict, and performance: empirical evidence of an inverted-u relationship. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 28(3), 299-313.
- Öneren, G. E., & Çiftçi, M. (2013) Yöneticilerin öz yeterlilik ve karar verme tarzlarına ilişkin özel bankalarda bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(3), 305-321.
- Scherbaum, C., Cohen-Charash, Y., & Kern, M. J. (2006). Measuring general self efficacy: A comparison of three measures using item response theory. *Educational and Psychological Measurement*, 66(6), 1047-1063.
- Schwarzer R., & Fuchs R. (1995). *Changing risk behaviors and adopting health behaviors the role of self-efficacy beliefs*. in: self-efficacy in changing societies. Ed: Bandura A. New York, Cambridge University Press, 259- 288.
- Scott, G. S., & Bruce, A. R. (1995). Decision making style: the development and assessment of a newmeasure. *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818-31.

- Simons, T., Pelled, L. H., & Smith, K. A. (1999). Leveraging diversity: Diversity, discussion and decision sophistication in senior management teams. *Journal of the Academy of Management*, 42(6), 662-673.
- Spicer, P. D., & Smith, S. E. (2005). An examination of the general decision making style wuesttionnaire in two UK samples. *Journal of Managerial Psychology*, 20(2), 137-149.
- Sweney, P. D., & McFarlin, D. B. (2002). *Organizational behavior: Solutions for management*, International edition, McGarw-Hill.
- Raffaldi, S., Iannello, P., Vittani, L., & Antonietti, A. (2012). Decision-making styles in the workplace: Relationships between self-report questionnaires and a contextualized measure of the analytical-systematic versus global-intuitive Approach. *Sage Open*, 2(2), Doi: <https://doi.org/2158244012448082>
- Rayner, S., & Riding, R. (1997). Towards a categorisation of cognitive styles and learning styles. *Educational Psychology*, 17(1-2), 5-27.
- Rizzo, J. R., House, R. J. & Lirtzman, S. I. (1970). Role conflict and ambiguity in complex organizations. *Administrative Science Quarterly*, 15(2), 150-163.
- Robbins, S. P., Decenzo, A. D., & Coulter, M. (2013). *Yönetimin esasları*, Âdem Öğüt (ed.), Cihat Erbil (ed.yrd.), Nobel Yayın Dağıtım, 8. Basımdan Çeviri, Ankara.
- Rowe, A. J., & Mason, R. O. (1987). *Managing with style: A guide to understanding, assessing, and improving decision making*. San Francisco, CA: Jossey-Bass Inc.
- Panisoara, G. (2019). *Psihologia Invatarii. Cum Invata Copiii si Adultii?* Poliromlasi, Romania.
- Pourmohammadshahini, K., & Ranjbar, M. (2019). Identifying decision-making styles & components of succession planning capabilities and examine their relationship case study: Managers of pars special economic energy zone organization. *Petroleum Business Review*, 3(4), 55-62.
- Pušeljčić, M., Skledar, A., & Pokupeć, I. (2015). Decision-making as a management function. *Interdisciplinary Management Research*, 11, 234-244.
- Tang, Y. T., & Chang, C. H. (2010). Impact of role ambiguity and role conflict on employee creativity. *African Journal of Business Management*, 4(6), 869-881. <https://doi.org/10.5897/AJBM.9000334>
- Teh, P. L., Yong, C. C., & Lin, B. (2012). Multidimensional and mediating relationships between role conflict and role ambiguity: A role theory perspective. *Journal of Total Quality Management & Business Excellence*, 25(11-12) 1365-1381.
- Temel, V. (2015). *Beden eğitimi öğretmenlerinin, problem çözme becerileri, karar verme stilleri ve öfke tarzları*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Topaloğlu, G. (2017). *Doğa koruma ve milli parklar genel müdürlüğüüdürlüğüüli parçatışması ve rol belirsizliğinin tükenmişlik ve iş tatmini üzerine etkilerinin incelenmesi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi.
- Tripathi, P. C., & Reddy, P. N. (2008). *Principles of management*. 6. Edition, The McGraw-Hill Publishing Company, Limited.

- Yalçın, M. (2016). *Millî eğitim bakanlığı merkez örgütü yöneticilerinin öz yeterlilik düzeylerinin karar verme stilleri ile arasındaki ilişkisi*. [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Ankara Üniversitesi.
- Yan, C. H., Ni, J. J., Chien, Y. Y., & Lo, C. F. (2021). Does workplace friendship promote or hinder hotel employees' work engagement? The role of role ambiguity. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 46, 205-214.
- Yazar, B. (2019). *Finansal karar alma tercihlerinin belirlenmesinde yöneticilerin aşırı özgüven eğilimlerinin davranışsal finans çerçevesinde incelenmesi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Çankaya Üniversitesi.
- Yerebatan, Z. (2019). *Basketbol klasman hakemlerinin karar verme stilleri ve özgüven düzeylerinin incelenmesi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi.
- Zulkosky, K. (2009). Self-efficacy: A concept analysis. *Nursing Forum*, 44(2), 93-102.
- Walker, O. C., Churchill, G. A., & Ford, N. M. (1975). Organizational determinants of the industrial salesman's role conflict and ambiguity. *Journal of Marketing*. 39(1), 32–39. <https://doi.org/10.1177/002224297503900106>



Araştırma Makalesi / Research Article

Brent Petrol Fiyatı ile Baltık Kirli Tanker ve Temiz Tanker Endeksi Arasındaki İlişkinin Araştırılması

Savaş Tarkun¹

Öz

Petrol fiyatları ile ulaştırma sektörü arasındaki ilişki ticaret hacmini önemli ölçüde etkilemektedir. Petrol, ulaştırma faaliyetlerinde doğrudan direkt ilk madde malzeme olarak kullanılabilmesi gibi dolaylı olarak da kullanılabilir. Bu özellikleri petrolün ulaştırma sektörü için çok önemli bir kaynak olduğunu göstermektedir. Dünya piyasalarında meydana gelen olaylar, örneğin kriz dönemleri, eğitimden ticarete, sanayiden sağlığa ilişkili olduğu piyasaları etkilediği gibi petrol talebini ve navlun fiyatlarını da etkilemektedir. Bu çalışmada, Brent Petrol fiyatı ile Baltık Kirli Tanker Endeksi (BDTI) ve Baltık Temiz Tanker Endeksi (BCTI) arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkisi araştırılmaktadır. Yöntem olarak Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) sınır testi ile Toda Yamamoto nedensellik testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, uzun dönemde BDTI, Brent Petrol fiyatını negatif yönde, BCTI ise pozitif yönde etkilemektedir. Aynı zamanda Brent Petrol fiyatı ile diğer iki endeks arasında nedensellik ilişkisi elde edilmiştir. Ayrıca, kısa vadeli şokların uzun vadeli sapmaları yaklaşık 15 ayda dengeleyebildiği bulunmuştur. Bu bulgular, özellikle deniz yolu ile petrol ithalatı yapan ülkelerin navlun fiyatlarının da petrol fiyatları üzerindeki etkilerini dikkate almaları gerektiğini göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Brent Petrol, Baltık Kirli Tanker Endeksi, Baltık Temiz Tanker Endeksi, ARDL.

Investigation of the Relationship Between Brent Oil Price and Baltic Dirty Tanker and Clean Tanker Index

Abstract

The relationship between oil prices and the transportation sector significantly affects trade volume. Oil can be used directly as a primary material in transportation activities or indirectly. These features show that oil is a very important resource for the transportation sector. Events occurring in world markets, such as crisis periods, not only affect related markets from education to trade, from industry to health, but also affect oil demand and freight prices. In this study, the short- and long-term relationship between the Brent oil price and the Baltic Dirty Tanker Index and the Baltic Clean Tanker Index is investigated. As a method, it was examined with the Distributed Lag Autoregressive (ARDL) bound test and the Toda Yamamoto causality test. According to the findings, BDTI affects the Brent oil price negatively and BCTI positively in the long term. At the same time, a causal relationship was obtained between the Brent oil price and the other two indices. Additionally, it has been found that short-term shocks can offset long-term deviations in approximately 15 months. These findings have shown that countries that import oil, especially by sea, should also take into account the effects of freight rates on oil prices.

Keywords: Brent Oil, Baltic Dirty Tanker Index, Baltic Clean Tanker Index, ARDL.

¹ Dr., Bağımsız Araştırmacı, savastarkun@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-2684-184X>

Atıf/Cite as: Tarkun, S. (2024). Brent petrol fiyatı ile baltık kirli tanker ve temiz tanker endeksi arasındaki ilişkinin araştırılması. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2024, 42 (4), 642-660.

GİRİŞ

Dünyada çeşitli kalitede petrol çeşitleri bulunmaktadır. Ancak kalitesi en yüksek olarak nitelendirilen petrolardan, biri Teksas Ham petrolü, bir diğeri ise Brent Petrol gösterilmektedir. Bu durum Brent petrolü, önemli ve stratejik kaynak olmasını da beraberinde getirmiştir (Mensi vd., 2022; Wu vd., 2023). Brent Petrol, Avrupa kıtasının kuzey bölgesi olan İskoçya'da Sullom Voe'da işlenen (Scheitrum vd., 2018) bu petrol Teksas Ham petrolü kadar önemli bir kaynaktır. Petrol aynı zamanda emtia çeşidi olarak da yatırımcıların ilgisini çekmektedir. Dolayısıyla spot piyasada her ne kadar Teksas Ham petrolü daha değerli olsa da genellikle benzin üretiminde kullanılan (Scheitrum vd., 2018) ve hafif ham petrol sınıfında yer alan Brent petrolün zaman zaman yatırım piyasasında Teksas Ham petrolünün fiyatını geçtiği gözlemlenmiştir. Ancak, Covid-19 salgını döneminin şiddetlendiği 2020 yılında, ABD'de pandemi nedeniyle petrol talebinin azalması, petrol fiyatlarında rekor düşüşe neden olarak ilk defa negatif fiyattan işlem görmüştür.

Petrol, geçmişte olduğu gibi günümüzde de önemini koruyan enerji kaynaklarından biridir. Bu kaynağın küresel enerji tüketiminde yaklaşık %40 payı bulunmaktadır (Vochozka vd., 2020). Petrolün işlenmesi ile benzin, dizel, gaz yağı, fuel oil, likit petrol gazı, jet yakıtı ve asfalt gibi çeşitli yan ürünler elde edilmektedir. Petrolden elde edilen bu ürünlerin kullanım alanının fazla olması nedeniyle pek çok sektör için önemli rolü bulunmaktadır. Kuşkusuz petrol ve petrol yan ürünlerinden elde edilen ürünler geçmişte olduğu gibi günümüz yüzyılında da önemini korumaktadır. Ulusların gelişmesi ve kentleşme hızının artması petrole olan bağımlılığı kuvvetlendirirken bu yönüyle küresel ekonomilerin dinamiklerinden birini oluşturmaktadır (Liu vd., 2023). Özellikle dış ticaretinde önemli yeri bulunan ülkelerin, petrol fiyatlarındaki değişimlere ve dalgalanmalara karşı ekonomik politik kararlar alırken dikkatle takip edilen önemli bir değişken niteliğindedir.

Petrol ve petrol yan ürünlerinin bu denli önemli olmasının yanında, bu ürünlerin üretim bölgelerinden tüketim bölgelerine ulaştırılması, petrol kadar önemli bir konudur. Petrol ve petrol ürünlerinin ulaştırılmasının (nakliyesinin) önemli bir kısmı denizyolu taşımacılığı ile gerçekleştirilmektedir. Denizyolu taşımacılığı, dünya ticaretinde çok önemli bir yer tutmaktadır. Hem hammadde taşınması hem de yan ürünlerin uzak mesafelere güvenli ve düşük maliyet ile taşınabiliyor olması, denizyolu taşımacılığını ön planda tutmaktadır. Ayrıca bahsedilen bu avantajlar, dünya ticaretinin yaklaşık %80'nin bu denizyolu ile gerçekleşmesine neden olmaktadır. Denizyolu ile gerçekleştirilen bu taşıma işlemleri navlun olarak tanımlanan birim yük taşıma ücretine tabidir (Eski ve Eski, 2021). Navlun fiyatı ise çeşitli faktörlere bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Örneğin, yükün hacmi, taşıma süresi, yakıt maliyetleri, ekonomik krizler, diplomatik sorunlar navlun fiyatlarını etkilemektedir. Navlun fiyatlarındaki bu dalgalanmalar sonucu oluşan fiyat farklarını ürün talep eden ülkelerin ilgili mal veya ürünlerin fiyatlarına yansıtması da olağandır.

Denizyolu taşımacılığının fiyatı (navlun) ile talep edilen ürünün miktarı arasında sıkı ilişki bulunmaktadır (Tsolakis, 2005). Taşımacılık, küresel ekonomide bir üretim sürecinin önemli bir girdisi olarak tanımlanmaktadır ve üretim sürecinin devam edebilmesi için taşımacılığın zorunlu bir ekonomik faaliyet kapsamında bulunmasına neden olmaktadır (Derindere Köseoğlu, 2010). Ham petrolün denizyolu ile taşımacılığı Baltık Kirli Tanker Endeksi (BDTI) ile ölçülürken; benzin, gazyakıt ve dizel gibi temiz petrol ürünleri (petrol yan ürünleri) taşıyan tankerler için ise Baltık Temiz Tanker Endeksleri (BCTI) ile ölçülmektedir (Moutzouris ve Nomikos, 2019). Baltık

borsasındaki ham petrol ve petrol yan ürünlerinin navlun piyasalarının değişkenliği bu iki endeks ile ölçülmektedir (Ajith vd., 2023).

BDTI, dünya ham petrol taşımacılığı endüstrisinde önemli bir değerlendirme endeksidir. BDTI, 17 rotanın ortalama maliyeti bazında, rafine edilmemiş petrol yağı nakliyesinin maliyetini gösterir (Fan vd., 2013). BDTI, farklı rotaların ortalama maliyetlerine dayalı olarak ham petrolün nakliye maliyeti olarak kabul edilebilir (Pouliasis ve Bentsos, 2023). BCTI ise benzin, motorin ve kalorifer yakıtı gibi temiz petrol ürünlerini taşıyan tankerlerin maliyetlerini yansıttığı söylenebilir (Choi ve Yoon, 2020; Khan vd., 2022). Tanker taşımacılığı piyasası, dünya petrol piyasasının ana uzantısı olarak ele alınabilir ve kaçınılmaz olarak, arz ve talep faktörlerinin yanı sıra, petrol piyasasının oynaklığı ile de ilişkilidir.

Bu çalışmanın temel amacı, Brent Petrol fiyatı ile BDTI ve BCTI arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkisinin araştırılmasıdır. İncelenen literatürde bu konuda gerçekleştirilmiş çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Aynı zamanda Brent Petrol fiyatı ile diğer iki değişken arasında nedensellik ilişkileri de analiz edilerek değişkenlerin cari dönemdeki değerlerinin çalışmadaki diğer değişkenlerin geçmiş değerleri tarafından açıklandığı araştırılmıştır. Bu amaçlarla öncelikle bahsedilen endeksler üzerinde yapılmış olan uygulamaların bir taraması sunulmuştur. İlerleyen kısımlarda çalışmada kullanılacak olan ADF, PP, ARDL, Toda-Yamamoto yöntemleri ile ilgili kısa açıklamalara yer verilmiş ve uygulama kısmına geçilmiştir.

1. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Literatür incelendiğinde çalışmalar yoğunlukla, BDTI ve BCTI endekslerindeki volatilité ve volatilité yayılımlarının belirlemesine yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Bazı çalışmalarda ileri yönelik tahminler yaparken bazılarında kısa dönemli ilişkiler tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu doğrultuda aşağıda literatüre kazandırılmış çalışmalara değinilmiştir. Kuşkusuz literatürde gerçekleştirilen çalışmalarda dikkat çeken önemli bir unsur petrol fiyatı ile çeşitli makroekonomik değişkenler arasındaki uzun ve/veya kısa dönem ilişkilerinin yanında, volatilité (oynaklık) yayılımlarına ilişkin konulara yoğunlaşmıştır. Bu doğrultuda literatür taraması iki alt başlık halinde sunulmaktadır.

1.1. BDTI ve BCTI ile İlgili Çalışmalar

Volatilité ve volatilité yayılımlarını inceleyen bazı çalışmalar şu şekildedir: Fei vd. (2020) pek çok belirsiz olaylardan etkilenen BDTI endeksindeki, piyasa dalgalanmalarını ve kritik olayları ele aldıkları çalışmalarında, uzun hafızaya sahip olduğuna dair kanıtlar sunmuşlardır. Riaz vd. (2023) çalışmalarında kuru yük piyasası ile petrol piyasası arasındaki volatilité yayılımını incelenmişlerdir, buna göre kuru yük piyasasında volatilité yayılımının daha uzun sürdüğü yönündedir. Başka bir incelemede ise tanker navlun piyasasındaki oynaklığın yapısını ve etkilendiği riskleri araştırarak piyasa şoklarının genel olarak navlun getirilerindeki volatilitéyi artırdığını tespit etmişlerdir (Abouarghoub ve Mariscal, 2011). Zhang ve Zeng (2017) çalışmalarında ampirik mod ayrıştırma ve BEKK-GARCH yöntemleri ile tanker navlun piyasasına ilişkin oynaklığı inceleyerek bileşenler arasında dalgalanma yayılma etkilerinin olduğunu saptamışlardır. COVID-19 salgınından, kuru yük, kirli ve temiz endekslerinin tepkileri hem GARCH modeli hem de VAR modeli ile araştırdıkları çalışmalarında kuru yük ve temiz tanker endekslerinin talep yönünden oldukça fazla etkilendiğini ancak kirli tanker taşıyan gemiler açısından böyle bir ilişki olmadığını tespit etmişlerdir (Michail ve Melas, 2020). Açık ve Başer

(2018) ham petrol fiyatlarındaki düşüşün kısa vadede tanker piyasasına olan etkilerini araştırdıkları çalışmalarında petrol fiyatlarının düşüşünden navlun piyasasının ve ikinci el piyasasının olumlu etkilendiği yönündedir. Baltık tanker endeksi bünyesinde bulunan BDTI ve BCTI endekslerindeki volatilité yayılımı incelenen çalışmada, düzenli aralıklarla yayılmaların güçlü olduğunu elde etmişlerdir (Ajith vd., 2023). Choi ve Yoon (2020) üç ana deniz navlun oranları, BDI, BDTI ve BCTI arasındaki ilişkiyi ele aldıkları çalışmalarında, uzun vadede finansal krizler gibi ekstrem zamanlarda bağımlılığın daha fazla olduğu yönündedir. Kesiktaş vd. (2020) ham petrol fiyatlarında meydana gelen şokların, tanker endekslerine asimetric etkisinin incelenen bir başka çalışmadır. Bir başka çalışmada ise ham petrol piyasası ile tanker piyasası arasındaki yayılma etkisi VAR-BEKK-GARCH modeli ile incelenen çalışmada Brent piyasasındaki oynaklığın tanker piyasası üzerinde etkisinin daha fazla olduğu yönündedir (Yang vd., 2015).

Kısa vadeli analizler yapan çalışmalardan bazıları şu şekildedir: Li vd. (2018) çalışmalarında kuru yük navlun oranlarından temiz tanker ile kirli tanker navlun oranları arasında tek yönlü Granger nedenselliği tespit ettikleri çalışmalarında kuru yükten temiz tanker ve kirli tanker navlun oranlarına tek yönlü nedensellik tespit etmişlerdir. Ham petrol fiyatlarının tahminine yönelik gerçekleştirilen bir çalışmada arz, talep, finansal piyasa, emtia piyasası, spekülative ve jeopolitik gibi değişkenler ile ele alınmaktadır (Miao vd., 2017). Shi vd. (2013) çalışmalarında petrol fiyatlarının tanker piyasasına etkisi SVAR modeli ile ele aldıkları çalışmalarında ham petrol arz şoklarının tanker piyasası üzerinde önemli etkileri olduğunu göstermektedir. Sun vd. (2014) petrol fiyatları ile navlun oranları arasındaki dinamik ilişkiden kanıtlar sunmuşlardır.

Bazı çalışmalarda BDI'da olduğu gibi BDTI ve BCTI endekslerinin ileriye yönelik tahminlerini gerçekleştirmeye çalışmıştır. Bu çalışmalardan birinde ise BDTI endeksinin ileriye yönelik tahminini dalgacık (wavelet) sinir ağı ile öngörüsünü gerçekleştirmişlerdir (Fan vd., 2013; Khan vd., 2021). Jafari ve Rahimi (2018) stokastik diferansiyel denklemler ile BDTI'nin navlun oranları öngörüsünü gerçekleştirmişlerdir. Bir başka çalışmada ise BDI, BDTI ve BCTI endeksleri üzerinde COVID-19 salgınının kısa ve orta vadede olumsuz etkisinin olduğunu ancak uzun dönemde, BCTI üzerine olumlu etkisi olduğu bulgusuna ulaşmıştır (Khan vd., 2022).

Bazı çalışmalar ise petrol fiyatları ile BDTI endeksinin hareketlerindeki değişimin petrol piyasasındaki belirsizlikle ilişkili olup olmadığını ele alan bir çalışmada, ham petrolün yüksek-düşük oynaklık dönemleri ile doğrudan bağlantılı olduğunu göstermişlerdir (Pouliasis ve Bentsos, 2023). Açık ve Başer (2020) kirli endekste meydana gelen balon varlıkları incelemektedir. COVID-19 salgınında, salgın öncesi ve sonrasında etkileri, Baltık endekslerindeki tüm ana endeksler için incelenen araştırmada, pandemiye karşı dayanıklı olduğunu bulgusuna ulaşmışlardır (Gavalas vd., 2022).

1.1. Petrol Fiyatları ile İlgili Çalışmalar

Şengönül vd., (2018) çalışmalarında Türkiye'nin ihracat rakamları ile petrol fiyatları arasındaki etkisini ARDL sınır testi ile incelemişler ve uzun dönemde petrol fiyatlarındaki artışın ihracatı pozitif yönde etkilemesidir. Bir başka çalışmada ise COVID-19 dönemine dikkat çekerek, bu dönemdeki ekonomi politikasındaki belirsizlikler ile ham petrol arasındaki ilişki ele alan çalışmada petrol fiyatındaki düşüşün cari açığı azaltacağı yönündedir (Geyikci, 2021). Phoong ve Phoong (2019), ham petrol fiyatını, işsizlik, GSYİH ve enflasyon gibi çeşitli makroekonomik değişkenler ile Malezya için ARDL modeli ile inceledikleri çalışmalarında enflasyon ve büyümenin petrol fiyatlarıyla pozitif yönde ilişkili olmasını göstermişlerdir. Akinsola ve Odhiambo (2020) petrol fiyatlarının, Etiyopya, Mali, Senegal, Gambiya, Tanzanya ve Uganda gibi düşük gelirli

ülkelerin ekonomik büyüme verileri ile petrol fiyatları arasında pozitif ve anlamlı etkisinin olduğunu göstermişlerdir. Nijerya'nın ekonomik büyümesinde döviz kuru ile ham petrol fiyatlarının etkilerinin araştırıldığı çalışmada her iki değişkenin de ekonomik büyümeyi kısa ve uzun vadede etkilediğini tespit etmişlerdir (Musa vd., 2019). Miamo ve Achuo (2021) çalışmalarında Kamerun'un reel GSYİH büyüme verilerini ham petrol fiyatları ile incelemektedir. Çalışma yöntemi olarak ise Toda-Yamamoto nedensellik ve ARDL testleri ile etkilerini ele almaktadır. Türkiye'deki petrol fiyatları ile ekonomik büyüme üzerine gerçekleştirilen çalışmada Fourier eşbütünleşme testi kullanılarak analizler gerçekleştirilen çalışmada petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını göstermişlerdir (Özbek ve Naimoğlu, 2021).

Makroekonomik değişkenlerin yanında literatürde, petrol fiyatları ile borsa getirileri arasındaki ilişkilerin incelendiği çalışmalara rastlamak mümkündür. Örneğin, Elian ve Kisswani (2018), Kuveyt borsası ile petrol fiyat değişimleri arasındaki ilişki incelenen çalışmada borsa getirileri ile Brent petrol fiyatı arasında çift yönlü nedensellik olduğunu tespit etmişlerdir. Baek ve Kim (2020), Sahra altı Afrika ülkelerinin döviz kurları ile ham petrol fiyatı arasındaki ilişki NARDL ile incelenen çalışmada petrol fiyatlarındaki değişimlerin uzun vadede reel döviz kurları üzerinde asimetric etkilerinin olduğu yönündedir. Bir başka çalışmada ise Japonya, Güney Kore, Malezya ve Singapur borsaları ile petrol fiyatlarındaki değişimlerin etkileri incelemektedir (Syzykova ve Tanrıöven, 2018). Doğrul ve Soytas (2010), Türkiye'deki faiz oranları, işsizlik ve petrol fiyatları arasındaki ilişkiyi ele aldıkları çalışmalarında petrolün ve faiz oranlarının uzun vadede işsizlik tahminlerini iyileştirdiğini tespit etmişlerdir. Salisu ve Isah (2017) tarafından yapılan çalışmada net petrol ithal eden ve ihrac eden ülkelerin petrol fiyatları ve borsaları arasındaki ilişki panel ARDL modeli ile araştırılan çalışmada ithal ve ihrac eden ülkelerin borsalarının petrol fiyatlarındaki değişimlere asimetric tepki verdiğini göstermişlerdir. Tursoy ve Faisal (2018) çalışmalarında Türkiye'nin hisse senedi piyasasının ham petrol ve altın fiyatlarından nasıl etkilendiğini sınır testi yaklaşımı ile inceledikleri çalışmalarında ham petrol fiyatı ile hisse senedi fiyatları arasında pozitif ilişkinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Türkiye'ye ilişkin ihracat ve döviz kur değişkenleri ile petrol fiyatları arasındaki ilişki ARDL testi ile ele alınmaktadır (Altıntaş, 2013).

Geniş literatür taraması sonucunda çalışmaların yoğun olarak benzer noktada birleştikleri, çeşitli ülke ekonomileri ile petrol fiyatları arasındaki uzun dönem ilişkileri ele alınmış olduğu görülebilir. Benzer şekilde kirli ve temiz tanker endeksleri ile incelenen çalışmalar ise genellikle volatilité yayılımları üzerine yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın temel motivasyonu ise petrol taşımacılığının önemli göstergelerden olan ve navlun fiyatlarının belirlenmesinde rolü bulunan kirli ve temiz tanker endekslerinin Brent petrol fiyatları üzerindeki uzun ve kısa dönem ilişkilerine dair herhangi bir çalışmaya rastlanılmamış olmasıdır. Bu çalışma ile ilgili endekslerin Brent petrol fiyatları üzerindeki etkileri ARDL sınır testi ve Toda – Yamamoto nedensellik testi ile araştırılmaktadır. Bundan sonraki başlıklarda, uygulama yöntemine ilişkin spesifikasyonlara değinildikten sonra uygulama bulgularına değinilmektedir.

2. UYGULAMA YÖNTEMLERİ

2.1. Birim Kök Testleri

Dickey ve Fuller'in (1979) parametrik birim kök testi olarak literatüre kazandırılan Dickey Fuller (DF) birim kök testi genelleştirilerek, ADF birim kök testi olarak adlandırılmıştır. Phillips and Perron'un (1988) önermiş olduğu birim kök testi ise durağanlığın belirlenmesinde sıklıkla

kullanılmaktadır. Buna göre ADF birim kök testine ilişkin sabit ile sabit ve trendli modelleri Eşitlik 2 ve 3 de gösterilmiştir:

Sabitli ADF eşitliği,

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \phi y_{t-1} + \beta_i \sum_{i=1}^m \Delta y_{t-i} + u_t \quad (2)$$

Sabit ve Trendli ADF eşitliği,

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \phi y_{t-1} + \beta_i \sum_{i=1}^m \Delta y_{t-i} + u_t \quad (3)$$

PP testi eşitlikleri de ADF sürecine benzediği için tekrardan kaçınmak adına eşitlikleri belirtilmemiştir. İlgili testler için hipotezleri sol kuyruk testidir ve şu şekildedir:

$$H_0: \phi = 1 \text{ (Seri birim kök içermektedir / Seri durağan değildir)}$$

$$H_1: \phi < 1 \text{ (Seride birim kök bulunmamaktadır/ Seri durağandır)}$$

2.2. Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) Model

Eşbütünleşme ile uzun dönem ilişkisi, aynı derecede bütünleşik (entegre) olması koşulu ile Engle ve Granger (1987) ve Johansen (1988) tarafından geliştirilen ve sıklıkla uygulanan eşbütünleşme testleri ile incelenmektedir. Ancak bazı değişkenler benzer derecede entegre olamamaktadır. Pesaran vd. (2001) tarafından literatüre kazandırılan ve farklı bütünleşme dereceleri (I (2) olmamak kaydıyla) ile eşbütünleşme testi yapmaya olanak tanıyan ARDL testi bu amaçla kullanılmaktadır. Bu doğrultuda, değişkenlerin bütünleşme derecelerinin I(0) veya I(1) olarak analizine imkan sunmaktadır. Kuşkusuz Engle ve Granger (1987) ve Johansen (1988) eşbütünleşme testleri aynı dereceden entegre olmaları gibi ön koşulları bulunmaktadır. Klasik eşbütünleşme testlerine göre daha avantajlı olan ARDL testi, kısıtsız hata düzeltme modelini kullanması nedeniyle istatistiksel olarak daha robust (dirençli) sonuçlar verebilmektedir (Narayan ve Narayan 2005). Hata düzeltme modeli, değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem dinamikleri hakkında bilgi sunmaktadır. Pesaran vd. (2001) önermiş olduğu ARDL eşitliği Model 3 (durum 3) için burada, $c_0 \neq 0$ ve $c_1 = 0$

$c_0 = -(\pi_{yy}, \pi_{yx.x})\mu$ kesme terimi kısıtlaması göz ardı edilir ve ECM (Hata Düzeltme Modeli)

$$\Delta y_t = c_0 + \pi_{yy}y_{t-1} + \pi_{yx.x}x_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \psi'_i \Delta z_{t-i} + \omega' \Delta x_t + u_t \quad (1)$$

olarak kurulur. Eşitlik 1'deki denklem tahmin edildikten sonra, uzun dönemli bir ilişkinin varlığı F istatistiği ile karşılaştırılır. ARDL testine ilişkin hipotezler (hipotezde bulunan parametreler, çalışmada kullanılan değişkenler ile gerçekleştirilen parametrelere göre oluşturulmuştur.) ise şu şekildedir:

$$H_0: \pi_1 = \pi_2 = \pi_3 = 0 \text{ (Eşbütünleşme bulunmamaktadır)}$$

$$H_1: \pi_1 \neq \pi_2 \neq \pi_3 \neq 0 \text{ (Eşbütünleşme bulunmaktadır)}$$

Elde edilen F istatistiği, Pesaran vd. (2001) önermiş oldukları kritik değerleri temel almaktadır. Bu istatistiğe göre, I(0) alt değer ve I(1) üst değer olmak üzere, hesaplanan F istatistiği için üç durum oluşmaktadır. Eğer, hesaplanan F istatistiği, I(0) değerinin altında bir değer elde edilirse, sıfır hipotezi reddedilememektedir. Diğer durumda ise I(0) ile I(1) arasında bir değer elde edildiğinde ise kararsız bölge olarak nitelendirilmektedir. Son durumda ise hesaplanan F istatistiği, I(1) eşik değerinden büyük olduğunda sıfır hipotezi reddedilerek, ilgili değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığı kabul edilmektedir.

2.3. Toda Yamamoto Nedensellik Testi

Granger nedensellik testi geleneksel F istatistiği ile incelenmektedir. Ancak Toda – Yamamoto (1995) değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığı durumunda F istatistiğinin standart dağılımına uymayarak geçerliliğini yitirebileceğini öne sürmüştür. Ekonometrik bir model kurulurken, değişkenlerin birim kök içermesi halinde değişkenlerin seviye değerleri kullanılarak analizin gerçekleştirilebileceğini ve bunun da Wald testi ile yapılabileceğini belirtmiştir (Toda ve Yamamoto, 1995). Dolayısıyla Granger nedensellik testinin gerçekleştirilebilmesi için ilgili değişkenlerin bütünleşme düzeylerinin aynı olması ön koşulu bulunmaktadır. Toda – Yamamoto nedensellik testinde ise k optimum gecikme uzunluğu ve d_{max} ise ilgili değişkenlerdeki maksimum bütünleşme derecesini göstermek üzere $(k + d_{max})$ ile farklı bütünleşme düzeyine sahip değişkenler arasında nedensellik yönünün belirlenebileceğini öne sürmüştür. Buna göre;

$$y_t = \delta + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \alpha_i y_{t-i} + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \theta_i x_{t-i} + u_{1t} \quad (4)$$

$$x_t = \delta + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \gamma_i x_{t-i} + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \vartheta_i y_{t-i} + u_{2t} \quad (5)$$

elde edilmektedir. Bu eşitliklerde d_{max} örneğin $x \sim I(1)$ ve $y \sim I(0)$ ise d_{max} değeri 1 olacaktır. İlgili hipotezler ise şu şekildedir:

H_0 : x değişkeni y değişkeninin nedeni değildir

H_1 : x değişkeni y değişkeninin nedenidir

Bu test gerçekleştirildikten sonra elde edilen olasılık değeri (prob) 0.10, 0.05 ve 0.01 değerlerinden büyük olması durumunda yokluk hipotezi reddedilememektedir.

3. UYGULAMA

Çalışmada, çalışma dönemi olarak 2008 Mayıs-2022 Eylül dönemine ilişkin aylık verilerden oluşmaktadır. İlgili veriler, Investing.com adresinden alınmıştır. Pesaran vd. (2001) önermiş olduğu ARDL eşitliği, çalışmada kullanılan değişkenler ile aşağıda verilen denklem aşağıdaki şekilde kurulabilir.

$$\Delta Brent = c_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_1 \Delta Brent_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_2 \Delta BDTI_{t-i} + \sum_{i=0}^p \Delta BCTI_{t-i} + \beta_1 Brent_{t-i} + \beta_2 BDTI_{t-i} + \beta_3 \Delta BCTI_{t-i} + \varepsilon_i$$

Eşitlik 1'deki denklem tahmin edildikten sonra, uzun dönemli bir ilişkinin varlığı F istatistiği ile karşılaştırılmıştır. Ancak, ilgili değişkenler ile ARDL sınaması gerçekleştirilmeden çalışma verileri aylık gözlemlerden oluştuğu için mevsim etkisi Census X-12 yöntemi ile arındırılmıştır. Mevsim etkisinden arındırılan değişkenler, önce ADF ve PP birim kök testleri ile incelenmişlerdir. İlgili sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Birim Kök Testi Sonuçları

| Model: | PP | | | | ADF | | | |
|----------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | S | S&T | S | S&T | S | S&T | S | S&T |
| Değişken | Düzy | | 1. Fark | | Düzy | | 1. Fark | |
| BRENT | -2.2054 (0.2052) | -2.1588 (0.5091) | -9.9137* (0.0000) | -9.9291* (0.0000) | -2.3961 (0.1443) | -2.3848 (0.3862) | -9.8965* (0.0000) | -9.8887* (0.0000) |
| BDTI | -3.0245* (0.0346) | -2.8358 (0.1866) | -12.8702* (0.0000) | -12.9264* (0.0000) | -2.5467 (0.1063) | -2.4069 (0.3747) | -9.9693* (0.0000) | -10.1324* (0.0000) |
| BCTI | -3.8630* (0.0028) | -3.7202* (0.0235) | -16.8295* (0.0000) | -16.9720* (0.0000) | -3.9322* (0.0023) | -3.8235* (0.0175) | -10.1082* (0.0000) | -10.3205* (0.0000) |

Not: parantez içerisindeki değerleri olasılık değerleridir. * ile gösterilen değerler 0.05 anlamlılık düzeyini göstermektedir. **S:** Sabitli Modeli, **S&T** ise Sabitli ve Trendli Modeli göstermektedir. Değişkenler arasındaki korelasyon bulguları ise şu şekildedir: $r_{BDTI,BRENT} = 0.2778$, $r_{BCTI,BRENT} = 0.3654$, $r_{BCTI,BDTI} = 0.8554$ olarak elde edilmiştir. Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Tablo 1'deki sonuçlara göre, Brent değişkeni hem sabit hem de sabit ve trend içeren her iki birim kök testlerinde düzey değerinde birim kök varlığını gösterirken, BDTI değişkeni sadece PP birim kök testinde sabit terim içeren düzeyinde birim kök varlığı göstermiştir. BCTI değişkeninde hem sabit hem de sabit ve trend içeren birim kök testlerinde düzey değerlerinde birim kök varlığı bulunmamaktadır. Dolayısıyla çalışmada kullanılan değişkenlerin bütünleşme dereceleri farklılık göstermektedir.

Bütünleşme dereceleri belirlenen değişkenler arasındaki ilişkinin araştırılabilmesi için ARDL testi uygulanmıştır. ARDL testi için ise Model 3 (sabitli ve trendsiz model – unrestricted constant and no trend) ile incelenmiştir. Buna göre elde edilen ARDL modeli Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: AIC Kriterine Göre Belirlenen ARDL (2, 4, 4) Modeli Sonuçları

| <i>Variable</i> | <i>Katsayı</i> | <i>Std. Hata</i> | <i>t-istatistiği</i> | <i>Prob.</i> |
|------------------------------------|----------------|------------------|----------------------|--------------|
| <i>BRENT</i> _{<i>t</i>-1} | 1.1662** | 0.0771 | 15.1262 | 0.0000 |
| <i>BRENT</i> _{<i>t</i>-2} | -0.2301** | 0.0773 | -2.9755 | 0.0034 |
| <i>BDTI</i> | -0.0080* | 0.0043 | -1.8716 | 0.0631 |
| <i>BDTI</i> _{<i>t</i>-1} | 0.0086 | 0.0052 | 1.6394 | 0.1031 |
| <i>BDTI</i> _{<i>t</i>-2} | -0.0012 | 0.0053 | -0.2303 | 0.8181 |
| <i>BDTI</i> _{<i>t</i>-3} | -0.0053 | 0.0053 | -0.9844 | 0.3264 |
| <i>BDTI</i> _{<i>t</i>-4} | -0.0135** | 0.0049 | -2.7541 | 0.0066 |
| <i>BCTI</i> | 0.0052 | 0.0042 | 1.2371 | 0.2199 |
| <i>BCTI</i> _{<i>t</i>-1} | 0.0034 | 0.0042 | 0.7891 | 0.4312 |
| <i>BCTI</i> _{<i>t</i>-2} | -0.0071 | 0.0043 | -1.6394 | 0.1031 |
| <i>BCTI</i> _{<i>t</i>-3} | 0.0091** | 0.0042 | 2.1564 | 0.0325 |
| <i>BCTI</i> _{<i>t</i>-4} | 0.0063 | 0.0041 | 1.5389 | 0.1258 |
| <i>C</i> | 9.4430** | 1.9972 | 4.7281 | 0.0000 |

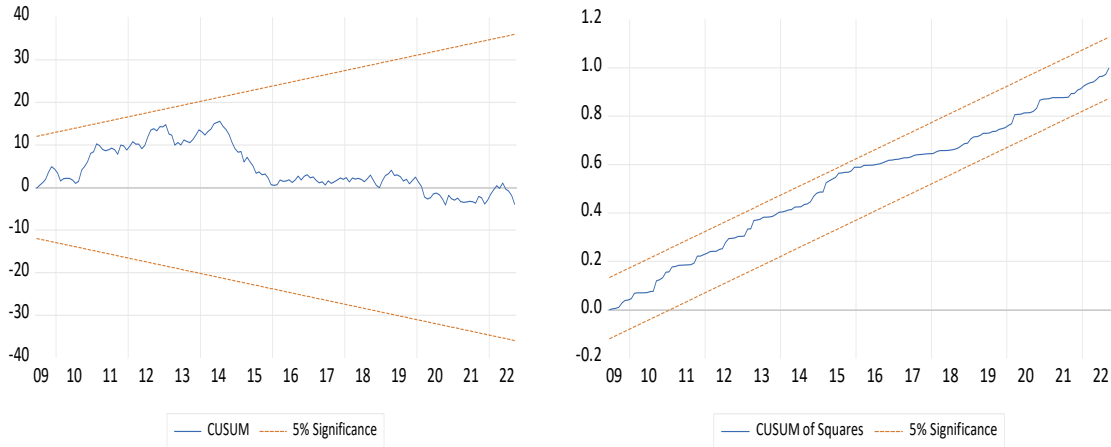
Not: ARDL (2,4,4): $R^2=0.9512$; F-istatistiği: 260.194 ($p=0.0000$). ** ile gösterilenler 0.05 anlamlılık düzeyini gösterirken, * ile gösterilenler 0.10 anlamlılık düzeyini göstermektedir. ARCH: $F(5,162)=1.5572$; Breusch-Godfrey LM: $F(5,155)= 0.3514$; Jarque-Berra= 0.00921 ($p=0.9954$); Ramsey Reset: $F(1,159)=0.1610$ ($p=0.6888$). VIF: 3.7277.

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Tablo 2’de, Eviews programı tarafından değerlendirilen 100 model içerisinde AIC bilgi kriterine göre ARDL (2, 4, 4) modeli en küçük değer olarak en uygun model olarak belirlenmiştir. İlgili modelde, BDTI endeksinin üç gecikmeye kadar olan parametreleri istatistiksel olarak anlamsız bulunurken BCTI değişkeninin düzey değeri ile bir, iki ve dört gecikmeli parametreleri istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Ancak modeldeki diğer gecikmeli değerler ve sabit değeri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Ayrıca ilgili bağımlı değişkenin, modeldeki diğer değişkenler ve onların gecikmeli değerlerinin açıklama düzeyi %0.95 olarak hesaplanmıştır.

Diagnostik testlere ilişkin sonuçlara göre ise AIC’e göre elde edilen ARDL (2, 4, 4) modelinde, ARCH (heteroskedasticity) etkisinin olmadığı, otokorelasyon probleminin olmadığı, ilgili modelin hata terimlerinin normal dağıldığı ve Ramsey testine göre ise spesifikasyon hatasının olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Ayrıca, tahmin edilen parametrelerin istikrarlı olup olmadığını sınamak için CUSUM ve CUSUMQ grafikleri Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1: CUSUM ve CUSUMQ Grafikleri



Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Şekil 1’de kesikli çizgilerin 0.95 güven sınırlarını gösterdiği bu testte, düz çizgi (mavi) parametrelerin tahminlerini göstermektedir. Dolayısıyla her iki grafikte güven sınırları içerisinde olduğu ve tahmin edilen parametrelerin ise istikrarlı olduğu söylenebilir. Elde edilen ARDL (2, 4, 4) modeli tüm diagnostik testlerden başarı ile geçmiştir. Buna göre, Brent petrol fiyatı ile BDTI ve BCTI endekslerine ilişkin uzun döneme ilişkin sonuçlar Tablo 3’te gösterilmektedir.

Tablo 3: Uzun Dönem Sonuçları

| Değişken | Katsayı | Std. Hata | t-istatistiği | Olasılık |
|----------|---------|-----------|---------------|----------|
| BDTI | -0.3031 | 0.1035 | -2.9265 | 0.0039 |
| BCTI | 0.2631 | 0.0999 | 2.63385 | 0.0093 |

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Tablo 3’ten elde edilen sonuçlara göre BDTI ve BCTI değişkenlerinin uzun dönem tahmini için esneklik katsayıları (sırası ile -0.03035 ve 0.26122 olarak hesaplanan) 0,05 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Ayrıca Brent petrol fiyatlarına etki eden önemli değişkenlerden olan BDTI (ham petrol taşıyan tankerler) değişkenindeki bir birimlik değişim Brent petrol fiyatını yaklaşık %0,30 oranında azaltmaktadır. Başka bir deyişle BDTI ile Brent petrol fiyatı arasında ters yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki söz konusudur. Ancak petrol yan ürünlerinin sevkiyatını gerçekleştiren BCTI endeksindeki bir birimlik değişim Brent petrol fiyatını yaklaşık %0,26 oranında artırmaktadır. Dolayısıyla Brent petrol fiyatı ile BCTI arasındaki pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki söz konusudur. Başka bir anlatımla ise, BCTI endeksi belli bir noktaya gelene dek Brent Petrol fiyatları artacak ve dengeye gelene kadar fiyatları azaltmaya başlayacaktır. Benzer şekilde BDTI endeksi ise Brent Petrol fiyatını azaltacak ve denge noktasına yaklaştıkça, Brent petrol fiyatlarını artırmayı sürdürme eğiliminde olacaktır.

Tablo 4: ARDL Sınır Testi Sonucu

| <i>F-Sınır Testi</i> | | <i>H₀: Eşbütünleşme yok</i> | | |
|-------------------------|--------------|----------------------------------------|--------------|-------------|
| <i>Test İstatistiği</i> | <i>Değer</i> | <i>Anlamlılık</i> | <i>I(0)</i> | <i>I(1)</i> |
| Örnek Boyutu: | 173 | | Gözlem: n=80 | |
| (Narayan, 2005) | 9.8446 | 10% | 3.260 | 4.247 |
| | | 5% | 3.940 | 5.043 |
| | | 1% | 5.407 | 6.783 |

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Pesaran vd. (2001) tarafından üretilen büyük gözlemler için oluşturulan alt ve üst sınırları, küçük örneklem için Narayan (2005) tarafından güncellenerek literatüre kazandırılmıştır. Tablo 4'te Narayan (2005) kritik değerleri gösterilmektedir. Dolayısıyla serilerin gözlem sayıları çok büyük olmadığında Narayan (2005) tarafından alt ve üst sınırlar için üretilen kritik değerler kullanılmaktadır. Tablo 4'teki sonuçlara göre, hesaplanan test istatistiği 9.8446 olarak elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir. Başka bir deyişle, gözlem sayısına en yakın örneklem hacmine göre oluşturulan kritik değerlere göre tüm anlamlılık düzeylerinde yokluk hipotezi reddedilmiştir. Bu durumda, hesaplanan test istatistiği, ilgili üst sınır değerlerinden büyük bulunmuştur. Dolayısıyla Brent petrol fiyatları ile kirli tanker ve temiz tanker arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmaktadır.

Tablo 5: Hata Düzeltme Modeli Sonucu (Kısa Dönem Form Sonuçları)

| <i>Durum 3: Kısıtsız sabit ve Trend yok</i> | | | | |
|---------------------------------------------|----------------|------------------|----------------------|-----------------|
| <i>Değişken</i> | <i>Katsayı</i> | <i>Std. Hata</i> | <i>t-istatistiği</i> | <i>Olasılık</i> |
| <i>C</i> | 9.4430** | 1.7977 | 5.2529 | 0.0000 |
| $\Delta(BRENT_{t-1})$ | 0.2301** | 0.0740 | 3.1085 | 0.0022 |
| $\Delta(BDTI)$ | -0.0081* | 0.0041 | -1.9205 | 0.0566 |
| $\Delta(BDTI_{t-1})$ | 0.0200** | 0.0049 | 4.0864 | 0.0001 |
| $\Delta(BDTI_{t-2})$ | 0.0187** | 0.0049 | 3.8498 | 0.0002 |
| $\Delta(BDTI_{t-3})$ | 0.0135** | 0.0047 | 2.8767 | 0.0046 |
| $\Delta(BCTI)$ | 0.0052 | 0.0039 | 1.3158 | 0.1901 |
| $\Delta(BCTI_{t-1})$ | -0.0083* | 0.0044 | -1.8860 | 0.0611 |
| $\Delta(BCTI_{t-1})$ | -0.0154** | 0.0044 | -3.5271 | 0.0005 |
| $\Delta(BCTI_{t-3})$ | -0.0063* | 0.0037 | -1.6982 | 0.0914 |
| ECM_{t-1} | -0.0638** | 0.0117 | -5.4684 | 0.0000 |

Not: $R^2 = 0.2675$; F-istatistiği= 5.9174($p=0.0000$). ** ile gösterilenler 0.05 anlamlılık düzeyini gösterirken, * ile gösterilenler 0.10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Hata düzeltme modeline ilişkin sonuçlar incelendiğinde, kısa dönemde Brent fiyatları ile diğer değişkenler arasında (D(BCTI) hariç) istatistiksel olarak anlamlı ilişkinin olduğu söylenebilir. BDTI değişkeninin (D(BDTI) hariç) katsayılarının tamamı pozitif işaretli bulunurken, BCTI değişkeninin (D(BCTI) hariç) tüm katsayılar negatif işaretli elde edilmiştir. Kuşkusuz bu modelde en önemli katsayı ECM'ye ilişkindir. Bu katsayının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunması, kısa dönemde meydana gelen sapmaların ya da dengeden uzaklaşmaların uzun dönemde yaklaşık ne zaman dengeye geleceğinin tespit edilmesi açısından önemlidir. Bu katsayının -0.06384 olması, kısa dönem şoklarının, uzun dönem dengesinde oluşabilecek sapmaların $1/0.06384 \sim 15$ ay içerisinde dengeye gelebileceğini göstermektedir. Çalışmada kullanılan değişkenlerin gecikme uzunlukları Toda-Yamamoto nedensellik testi gerçekleştirilmeden önce değişkenlerin (k_{max}) belirlenmesi amacıyla ilgili değişkenlerin gecikme uzunlukları hesaplanmış ve Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Gecikme Uzunlukları

| Lag | LR | FPE | AIC | SC | HQ |
|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 0 | NA | 4.39E+11 | 35.32044 | 35.37600 | 35.34299 |
| 1 | 705.0668 | 6.80E+09 | 31.15382 | 31.37606* | 31.24401 |
| 2 | 34.65633 | 6.11E+09 | 31.04640 | 31.43532 | 31.20423* |
| 3 | 16.52975 | 6.13E+09 | 31.04895 | 31.60455 | 31.27442 |
| 4 | 17.92023 | 6.08e+09* | 31.04058* | 31.76287 | 31.33370 |
| 5 | 16.03290 | 6.09E+09 | 31.04230 | 31.93127 | 31.40306 |
| 6 | 9.678669 | 6.36E+09 | 31.08429 | 32.13993 | 31.51269 |
| 7 | 21.62922* | 6.12E+09 | 31.04366 | 32.26598 | 31.53970 |
| 8 | 6.109541 | 6.54E+09 | 31.10774 | 32.49675 | 31.67142 |

Not: * ile gösterilen, bilgi kriterine göre en küçük değerler, LR: LR test istatistiği, FPE: Son tahmin hatası, AIC: Akaike bilgi kriteri, SC: Schwarz bilgi kriteri, HQ: Hannan Quinn bilgi kriterini göstermektedir.

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Tablo 6'da SC bilgi kriterine göre bir gecikmede, HQ bilgi kriterine göre iki gecikmede, AIC ve FPE kriterlerine göre ise dört gecikmede en küçük değerlere ulaşılmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda, benzer gecikme uzunluğunda en küçük değer elde edilen AIC ve FPE bilgi kriterinin önermiş olduğu 4 gecikme ile çalışmaya devam edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlerin bütünleşme düzeyleri farklı olduğu için değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Toda – Yamamoto (1995) ile incelenmiştir. Tablo 7'de bu nedensellik sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 7: Toda Yamamoto Nedensellik Sonuçları

| $\chi^2_{df:4}$ | <i>Brent</i> | <i>BDTI</i> | <i>BCTI</i> |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|
| Brent | - | 10.7052* | 16.6211* |
| | - | (0.0301) | (0.0023) |
| BDTI | 19.4120* | - | 44.8475* |
| | (0.0007) | - | (0.0000) |
| BCTI | 9.3647** | 3.0366 | - |
| | (0.0526) | (0.5517) | - |

Not: * ile gösterilenler 0.05, ** ile gösterilenler ise 0.10 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir.

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır (Eviews).

Tablo 7'deki nedensellik sonuçlarına göre, Brent Petrol fiyatı ile BDTI endeksi arasında 0.05 anlamlılık düzeyinde çift yönlü nedensellik bulunmaktadır. Ayrıca Brent petrol fiyatından BCTI endeksine 0.05 anlamlılık düzeyinde nedensellik bulunurken BCTI endeksinden Brent Petrol fiyatına 0.10 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisinin bulgusuna ulaşılmıştır.

4. SONUÇ

Petrol fiyatları, ekonomiler için önemli unsurlardan biri olarak nitelendirilebilir. Enerji üretiminin temel hammaddelerinden olan petrolde yaşanabilecek fiyat artışının, bu ürünü ithal eden ülke ekonomilerinin cari açıklarını artırabileceği gibi üretim maliyetlerinin artmasını maliyet enflasyonunu tetikleyerek birtakım olumsuzlukları da beraberinde getirebilmektedir. Başka bir anlatımla ekonomiler için önemli bir değişken olan petrol fiyatlarındaki olası artış domino etkisi yaratabilmektedir. Başka bir anlatımla, maliyetlerin artmasının getireceği olumsuzluklar yatırımların azalmasına ve dolayısıyla çalışan maliyetlerinin artmasına aynı zamanda yurtiçi talebin zayıflaması ile bireysel satın alma gücünün azalmasına neden olabilmektedir.

Bu çalışmada, Brent petrol fiyatının belirlenmesinde, BDT ile BCT endekslerinin etkisinin varlığı Ocak 2008 – Eylül 2022 dönemi için incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen ampirik bulgular ise şu şekilde özetlenebilir: ARDL sınır testi bulgularına göre F istatistiği, I(1) üst sınır kritik değerinden büyük çıkması sebebiyle yokluk hipotezi reddedilerek değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ortaya konulmuştur. Uzun dönem ilişkisinden elde edilen sonuçlara göre ise BDT endeksinin Brent petrol fiyatı üzerinde negatif bir etkisi bulunurken, BCT endeksinin ise pozitif yönde etkisi bulunmuştur. Brent petrolü ile daha çok petrol yan ürünü olan benzin üretiminde kullanılıyor olması, BCT endeksindeki bir birimlik değişim Brent petrol fiyatını 0.26 oranında artırdığı bulgusunu teyit etmektedir. Ayrıca, ECM sonuçlarına göre ilgili katsayının istatistiksel olarak anlamlı olması ve bu katsayının negatif olması ilgili değişkenlerin dengeye geleceği süreci yaklaşık olarak göstermektedir. Başka bir anlatımla, kısa dönemde meydana gelen sapmaların ya da dengeden uzaklaşmaların uzun dönemde yaklaşık ne zaman dengeye geleceğinin tespit edilmesi açısından önemlidir. İlgili katsayının (-0.06384) sonucu, kısa dönemde meydana gelen şokların, uzun dönem dengesinde oluşacak sapmaları yaklaşık 15 ay kadar bir süre sonra dengeye gelebileceğini göstermektedir. Dolayısıyla BDT ve BCT endekslerinde kısa dönemde meydana gelen şoklar, Brent petrol fiyatının dengeye erişmesi için uzun sürece (bir

yıldan fazla) neden olmaktadır. Bu sonuçlar, literatürdeki tanımlar ve çalışmaların yanında, Brent Petrolün fiyatının oluşmasında BDT ve BCT endekslerinin önemli rollerinin bulunduğunu göstermektedir. Literatürdeki bazı çalışmalar ise ham petrol fiyatlarındaki oynaklıkların veya şokların, tanker piyasaları üzerine etkileri olduğunu göstermiş olmasına rağmen (Sun vd., 2014), çalışma dönemi dikkate alındığında yapılan bu çalışmada, navlun fiyatlarından (tanker piyasasından) Brent petrol fiyatı arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı gösterilmiştir. Kuşkusuz petrol fiyatlarını etkileyen arz ve talep yönlü pek çok faktör bulunabilir. Ancak bu çalışma ile navlun fiyatları ile Brent petrol fiyatı arasındaki ilişki hem ARDL testi ile hem de nedensellik testi ile gösterilmiştir.

Bir diğer önemli bulgu ise sahte korelasyon varlığının önüne geçebilmek adına Granger tarafından literatüre kazandırılan ve Toda – Yamamoto tarafından geliştirilen nedensellik testi bulgularıdır. Bu nedensellik testi sonuçlarına göre Brent petrol fiyatı ile BDTI arasında 0.05 anlamlılık düzeyinde çift yönlü nedensel ilişki elde edilmiştir. Ayrıca BCT endeksinden Brent petrol fiyatına 0.10 ve Brent petrol fiyatından BCT endeksine 0.05 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisi tespit edilmektedir. Bu durum aynı zamanda, 0.10 anlamlılık düzeyinde BCT endeksi ile Brent petrol fiyatları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Bu bulgular petrolün dış ticaretinde önemli yeri bulunan ülkelerin politika yapıcılarının navlun oranlarını göz önünde bulundurmalarına olanak sunmuştur. Literatürdeki pek çok çalışmada, petrol fiyatları ile ekonomik büyüme, işsizlik, borsa (Altıntaş, 2013; Baek ve Kim, 2020; Doğrul ve Soytaş, 2010; Elian ve Kisswani, 2018) gibi farklı değişkenler arasındaki ilişkiye odaklanılmış olması, navlun oranları ile petrol fiyatları arasında ilişkinin olduğu ise bu çalışma ile gösterilmiştir.

Bu çalışmada elde edilen bulgular ışığında çeşitli politika önerileri ve çıkarımlar sunulabilir. Çalışmanın bulgularına göre, Brent petrol fiyatlarının, BDT ve BCT endeksleri üzerinde anlamlı etkiler yarattığı ve bu etkilerin pandemi sürecinde değişkenlik gösterdiği tespit edilmiştir. Bu bağlamda, gelecekteki politika yapıcıların, petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların ekonomik etkilerini minimize etmek amacıyla, enerji arzı ve ticaret politikalarını daha esnek hale getirmeleri önemlidir. Özellikle COVID-19 gibi küresel krizlerin enerji piyasaları üzerindeki uzun vadeli etkilerini dikkate alarak stratejik rezerv politikalarının güçlendirilmesi gerekmektedir.

Pandemi döneminde, BCT endeksinin Brent petrol fiyatları üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Bu bulgu, pandemi gibi olağanüstü durumlarda deniz taşımacılığı ve enerji piyasalarının birbirine bağlılığını vurgulamaktadır. Bu nedenle, kriz dönemlerinde enerji fiyatlarının stabilitesini sağlamak amacıyla uluslararası enerji iş birliğinin artırılması ve ticaret rotalarının çeşitlendirilmesi önerilebilir. Ayrıca, enerji piyasalarındaki belirsizliklerin azaltılması için gelişmiş risk yönetimi stratejilerinin uygulanması kritik öneme sahiptir.

Araştırmanın bulguları, BDT endeksinin Brent petrol fiyatları üzerinde negatif bir etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, ham petrol ve türevlerinin fiyatlarındaki dalgalanmaların deniz taşımacılığı maliyetlerine doğrudan yansıdığını göstermektedir. Bu bağlamda, enerji verimliliğini artırıcı teknolojilerin teşvik edilmesi ve deniz taşımacılığında yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaştırılması, uzun vadede maliyetleri düşürerek ekonomik stabilizeye katkıda bulunabilir.

COVID-19 pandemisinin deniz taşımacılığı sektöründe yarattığı şoklar, sektörün krizlere karşı dayanıklılığını artırmak için altyapı yatırımlarının ve teknolojik yeniliklerin önemini bir kez daha ortaya koymuştur. Bu nedenle, gelecekte benzer krizlerin etkilerini minimize etmek amacıyla dijitalleşme ve otomasyon gibi ileri teknolojilerin entegrasyonu desteklenmelidir.

Ayrıca, sektördeki oyuncuların kriz yönetimi ve acil durum planlaması konularında eğitimlerinin artırılması, olası belirsizliklere karşı daha hazırlıklı olmalarını sağlayacaktır.

Son olarak, bu çalışma kapsamında ele alınan endekslerin, gelecekteki ekonomik ve enerji politikalarının şekillendirilmesinde önemli bir gösterge olarak kullanılabilmesi sonucuna varılabilir. Politika yapıcılarının, enerji piyasalarının dinamiklerini ve uluslararası ticaretin bu dinamiklerle olan ilişkisini sürekli olarak izlemeleri, sürdürülebilir ve esnek ekonomik politikalar geliştirmelerine olanak tanıyacaktır.

Çalışmadan elde edilen bulgular doğrultusunda, bundan sonraki çalışmalarda Toda – Yamamoto nedensellik sonuçlarına paralel olarak, diğer değişkenlerin de ayrı ayrı ARDL modeli ile incelemesi gerçekleştirilebilir. Uzun dönemde hangi değişken ya da değişkenlerinin etkisi olduğu, yönü ve büyüklüğü ayrıca incelenebilir. Ayrıca, gelecekteki çalışmalarda, modelin daha kapsamlı ve genel geçer sonuçlar üretebilmesi için farklı navlun oranları, farklı petrol fiyat seviyeleri veya ekonomik belirsizlik gibi ek değişkenlerin modele dahil edilmesi önerilebilir. Bu tür bir genişletme, farklı piyasa koşullarında Brent petrol fiyatları ile navlun endeksleri arasındaki ilişkinin nasıl değiştiğini daha iyi anlamamıza olanak tanır. Ayrıca, pandemi gibi küresel şokların yanı sıra, enerji arz-talep dengesizlikleri, jeopolitik riskler ve çevresel faktörler gibi değişkenlerin modele entegrasyonu, politika yapıcılar için daha doğru tahminler ve stratejiler geliştirilmesine katkı sağlayabilir. Böylelikle, modelin öngörü gücü artırılabilir ve enerji piyasalarındaki dalgalanmalara karşı daha etkin çözümler üretilebilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Yazar Katkıları

Savaş Tarkun: Katkı oranı (%100)

Çıkar Çatışması

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

KAYNAKÇA

Abouarghoub M. T., W., & Biefang-Frisancho Mariscal, I. (2011). Measuring level of risk exposure in tanker shipping freight markets. *International Journal of Business and Social Research*, 1(1), 20–44.

Açık, A., & Başer, S. Ö. (2018). The effects of fast decline in crude oil prices on the tanker market in the short run. *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi*, 10(1), 61–82. <https://doi.org/10.18613/deudfd.428159>

Açık, A., & Başer, S. Ö. (2020). The effect of freight rates on asset price bubbles in dirty tanker market. *Transport & Logistics: The International Journal*, 20(49), 13–28.

- Ajith, P. J., Raju, T. B., Gupta, R., & Kulshrestha, N. (2023a). Volatility in tanker freight markets. *Case Studies on Transport Policy*, 12, 100993. <https://doi.org/10.1016/j.cstp.2023.100993>
- Ajith, P. J., Raju, T. B., Gupta, R., & Kulshrestha, N. (2023b). Volatility in Tanker Freight Markets. *Case Studies on Transport Policy*, 12, 100993. <https://doi.org/10.1016/j.cstp.2023.100993>
- Akinsola, M. O., & Odhiambo, N. M. (2020). Asymmetric Effect of Oil Price on Economic Growth: Panel Analysis of Low-Income Oil-Importing Countries. *Energy Reports*, 6, 1057–1066. <https://doi.org/10.1016/j.egy.2020.04.023>
- Altıntaş, H. (2013). Türkiye’de Petrol Fiyatları, İhracat ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Dinamik Nedensellik Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 30.
- Baek, J., & Kim, H. Y. (2020). On The Relation Between Crude Oil Prices And Exchange Rates in Sub-Saharan African Countries: A Nonlinear ARDL Approach. *Journal of International Trade and Economic Development*, 29(1), 119–130. <https://doi.org/10.1080/09638199.2019.1638436>
- Choi, K. H., & Yoon, S. M. (2020). Asymmetric Dependence Between Oil Prices and Maritime Freight Rates: A Time-Varying Copula Approach. *Sustainability (Switzerland)*, 12(24), 1–16. <https://doi.org/10.3390/su122410687>
- Derindere Köseoğlu, S. (2010). *Uluslararası Denizyolu Taşımacılığı Sektöründe Risklerin Analizi ve Gemi Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörlerin Araştırılması*. İstanbul Üniversitesi.
- Doğrul, H. G., & Soytaş, U. (2010). Relationship Between Oil Prices, Interest Rate, and Unemployment: Evidence from An Emerging Market. *Energy Economics*, 32(6), 1523–1528. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2010.09.005>
- Elian, M. I., & Kisswani, K. M. (2018). Oil Price Changes and Stock Market Returns: Cointegration Evidence from Emerging Market. *Economic Change and Restructuring*, 51(4), 317–337. <https://doi.org/10.1007/s10644-016-9199-5>
- Eski, S., & Eski, Ö. (2021). Denizyolu Yük Taşımacılığında Hedef Maliyet Uygulaması. *5th International Scientific Research Congress*, 191–203.
- Fan, S., Ji, T., Gordon, W., & Rickard, B. (2013). Forecasting Baltic Dirty Tanker Index by Applying Wavelet Neural Networks. *Journal of Transportation Technologies*, 3(01), 68–87. <https://doi.org/10.4236/jtts.2013.31008>
- Fei, Y., Chen, J., Wan, Z., Shu, Y., Xu, L., Li, H., Bai, Y., & Zheng, T. (2020). Crude Oil Maritime Transportation: Market Fluctuation Characteristics and The Impact of Critical Events. *Energy Reports*, 6, 518–529. <https://doi.org/10.1016/j.egy.2020.02.017>
- Gavalas, D., Syriopoulos, T., & Tsatsaronis, M. (2022). COVID–19 Impact on The Shipping Industry: An Event Study Approach. *Transport Policy*, 116(November 2021), 157–164. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2021.11.016>
- Geyikci, U. B. (2021). The Impact of Covid-19 and Crude Oil Price on Economic Policy Uncertainty; Evidence from an Emerging Market Economy. *Maliye ve Finans Yazıları*, 115, 11–28.

- Jafari, H., & Rahimi, G. (2018). Forecasting Dirty Tanker Freight Rate Index by Using Stochastic Differential Equations. *International Journal of Financial Engineering*, 5(4), 1850034. <https://doi.org/10.1142/s2424786318500342>
- 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)
- Kesiktaş, H. I. H., Erginer, E. K., & Açıık, A. (2020). *Asymmetric Impact of Crude Oil Price Shocks on Tanker Spot Rates. December.*
https://www.researchgate.net/publication/348305185_ASYMMETRIC_IMPACT_OF_CRUDE_OIL_PRICE_SHOCKS_ON_TANKER_SPOT_RATES
- Khan, K., Su, C. W., Khurshid, A., & Umar, M. (2022). The Dynamic Interaction Between COVID-19 and Shipping Freight Rates: A Quantile on Quantile Analysis. *European Transport Research Review*, 14(1), 43. <https://doi.org/10.1186/s12544-022-00566-x>
- Khan, K., Su, C. W., Tao, R., & Umar, M. (2021). How Often Do Oil Prices and Tanker Freight Rates Depend on Global Uncertainty? *Regional Studies in Marine Science*, 48, 102043. <https://doi.org/10.1016/j.rsma.2021.102043>
- Li, K. X., Xiao, Y., Chen, S. L., Zhang, W., Du, Y., & Shi, W. (2018). Dynamics and Interdependencies Among Different Shipping Freight Markets. *Maritime Policy and Management*, 45(7), 837–849. <https://doi.org/10.1080/03088839.2018.1488187>
- Liu, F., Umair, M., & Gao, J. (2023). Assessing oil price volatility co-movement with stock market volatility through quantile regression approach. *Resources Policy*, 81(February), 103375. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.103375>
- Mensi, W., Yousaf, I., Vo, X. V., & Kang, S. H. (2022). Asymmetric spillover and network connectedness between gold, BRENT oil and EU subsector markets. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 76(May 2021), 101487. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2021.101487>
- Miamo, C. W., & Achuo, E. D. (2021). Crude Oil Price and Real GDP Growth: An Application of ARDL Bounds Cointegration and Toda-Yamamoto Causality Tests. *Economics Bulletin*, 41(3), 1615–1626.
- Miao, H., Ramchander, S., Wang, T., & Yang, D. (2017). Influential Factors in Crude Oil Price Forecasting. *Energy Economics*, 68, 77–88. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.09.010>
- Michail, N. A., & Melas, K. D. (2020). Shipping Markets in Turmoil: An Analysis of The Covid-19 Outbreak and Its Implications. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*, 7, 100178. <https://doi.org/10.1016/j.trip.2020.100178>
- Moutzouris, I. C., & Nomikos, N. K. (2019). The formation of forward freight agreement rates in dry bulk shipping: Spot rates, risk premia, and heterogeneous expectations. *Journal of Futures Markets*, 39(8), 1008–1031. <https://doi.org/10.1002/fut.21980>
- Musa, K. S., Maijama'a, R., Shaibu, H. U., & Muhammad, A. (2019). Crude Oil Price and Exchange Rate on Economic Growth: ARDL Approach. *OALib*, 06(12), 1–5. <https://doi.org/10.4236/oalib.1105930>

- Narayan, P. K., & Narayan, S. (2005). Estimating Income And Price Elasticities of Imports for Fiji in A Cointegration Framework. *Economic Modelling*, 22(3), 423–438. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2004.06.004>
- Özbek, S., & Naimoğlu, M. (2021). Petrol Fiyatlarındaki Artış Ekonomik Büyüme Üzerinde Etkili Mi? Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bir Tahmin. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 7(2), 183–198. <https://doi.org/10.20979/ueyd.910381>
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & 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>
- Phong, S. Y., & Phong, S. W. (2019). An ARDL Approach on Crude Oil Price and Macroeconomic Variables. *GATR Journal of Business and Economics Review*, 4(1), 68–73. [https://doi.org/10.35609/jber.2019.4.1\(8\)](https://doi.org/10.35609/jber.2019.4.1(8))
- Pouliasis, P. K., & Bentsos, C. (2023). Oil Price Uncertainty And The Relation to Tanker Shipping. *International Journal of Finance and Economics*, December 2022, 1–23. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2792>
- Riaz, A., Xingong, L., Jiao, Z., & Shahbaz, M. (2023). Dynamic Volatility Spillover Between Oil And Marine Shipping Industry. *Energy Reports*, 9, 3493–3507. <https://doi.org/10.1016/j.egyr.2023.02.025>
- Robert F. Engle and C. W. J. Granger. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica*, 55(2), 251–276.
- Salisu, A. A., & Isah, K. O. (2017). Revisiting The Oil Price And Stock Market Nexus: A Nonlinear Panel ARDL Approach. *Economic Modelling*, 66(July), 258–271. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.07.010>
- Scheitrum, D. P., Carter, C. A., & Revoredo-Giha, C. (2018). WTI and Brent Futures Pricing Structure. *Energy Economics*, 72, 462–469. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2018.04.039>
- Şengönül, A., Karadaş, H. A., & Koşaroğlu, Ş. M. (2018). Petrol Fiyatlarının İhracat Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi*, 25(2), 335–349.
- Shi, W., Yang, Z., & Li, K. X. (2013). The Impact of Crude Oil Price on The Tanker Market. *Maritime Policy and Management*, 40(4), 309–322. <https://doi.org/10.1080/03088839.2013.777981>
- Sun, X., Tang, L., Yang, Y., Wu, D., & Li, J. (2014). Identifying The Dynamic Relationship Between Tanker Freight Rates And Oil Prices: In The Perspective of Multiscale Relevance. *Economic Modelling*, 42, 287–295. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.06.019>
- Syzdykova, A., & Tanrıöven, C. (2018). Petrol Fiyatındaki Değişimlerin Seçilmiş Asya Ülkelerinin Borsalarına Etkileri. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 2(2), 183–196. <https://doi.org/10.29216/ueip.441279>
- Toda, H. Y., & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1–2), 225–250. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01616-8](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01616-8)

- Tsolakis, S. (2005). Econometric Analysis of Bulk Shipping Markets Implications for Investment Strategies and Financial Decision-Making. In *Erasmus University Rotterdam* (Issue June). Erasmus University.
- Tursoy, T., & Faisal, F. (2018). The Impact of Gold And Crude Oil Prices on Stock Market in Turkey: Empirical Evidences from ARDL Bounds Test and Combined Cointegration. *Resources Policy*, 55(February 2017), 49–54. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2017.10.014>
- Vochozka, M., Horák, J., Krulický, T., & Pardal, P. (2020). Predicting future brent oil price on global markets. *Acta Montanistica Slovaca*, 25(3), 375–392. <https://doi.org/10.46544/AMS.v25i3.10>
- Wu, T., An, F., Gao, X., & Wang, Z. (2023). Hidden causality between oil prices and exchange rates. *Resources Policy*, 82(February), 103512. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.103512>
- Yang, Y., Liu, C., Sun, X., & Li, J. (2015). Spillover Effect of International Crude Oil Market on Tanker Market. *International Journal of Global Energy Issues*, 38(4–6), 257–277. <https://doi.org/10.1504/IJGEI.2015.070270>
- Zhang, J., & Zeng, Q. (2017). Modelling the volatility of the tanker freight market based on improved empirical mode decomposition. *Applied Economics*, 49(17), 1655–1667. <https://doi.org/10.1080/00036846.2016.1223823>



Araştırma Makalesi / Research Article

Reklamdaki İletişim Unsurlarının Tüketicilerin Ürün İlgilenimine Göre Tutum ve Davranış Üzerindeki Etkileri*

Sena Tekeli¹, Mehmet İsmail Yağcı²

Öz

Bir iletişim biçimi olan reklamın amacı bir marka hakkında bilgi vererek tüketiciyi ikna etmek ve dolayısıyla tutumlarını değiştirmektir. Reklamlarda kaynak kullanma tüketicilerin reklamı fark etmesini sağlayabilir. Dolayısıyla, tüketici reklamı yapılan markayı veya ürünü satın almaya eğilim gösterebilir. Bu süreçte tüketiciler ilgilenim düzeylerine bağlı olarak reklamdaki kaynağın özelliklerinden veya mesajın niteliğinden etkilenebilir. Bu çalışmanın amacı ilgilenim düzeyine göre reklamlarda kaynak kullanımının ve mesajın tüketicilerin tutum ve davranışları üzerindeki etkisini deneysel bir uygulamayla belirlemektir. Bu çalışma Mersin ilinde 718 kişiden oluşan örnekleme uygulanmıştır. Araştırma verileri çalışma için oluşturulan basılı reklamı ve çalışma değişkenlerine ilişkin soruları içeren bir anket ile çevrimiçi (online) ve yüz yüze olarak toplanmıştır. Hipotezler YEM yol analizi ile değerlendirilmiştir. Çalışma tüketici tutum ve davranışları bakımından teorik ve yönetsel katkılar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *İlgilenim, Mesaj, Kaynak, Tutum, Satın Alma Niyeti.*

Effects of Communication Elements in Advertising on Consumers' Attitude and Behavior According to Their Product Involvement

Abstract

The purpose of advertising, which is a form of communication, is to persuade the consumer by informing them about a brand and thus, change their attitudes. Using testimonials in advertisements make consumers notice the advertisement. Therefore, they may be inclined to buy the advertised brand or product. In this process, consumers may be affected by the source characteristics in the advertisement or the message quality, depending on their involvement level. The main purpose of this study is to determine the effects of the source and advertising message in advertisements on consumers' attitudes and behaviors with experimental implementation. This study was applied in a sample consisted of 718 participants in Mersin. Research data were collected online and face-to-face with a questionnaire containing the print advertisement created for the study and questions about the study variables. Hypotheses were evaluated with SEM path analysis. The study offers theoretical and managerial contributions in terms of consumer attitudes and behaviors.

Keywords: *Involvement, Message, Source, Attitude, Purchase Intention.*

*Bu çalışma Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Mehmet İsmail Yağcı danışmanlığında Sena Tekeli tarafından "İlgilenim Düzeyine Göre Reklamda Kullanılan Kaynağın ve Mesaj İçeriğinin Tüketici Tutumları ve Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Deneysel Bir Araştırma" başlığı ile tamamlanarak 20.02.2023 tarihinde savunulan –Doktora– tezinden türetilmiştir.

¹ Sorumlu Yazar (Corresponding Author), Dr., Toros Üniversitesi Yabancı Diller Yüksekokulu, Mersin, sena.tekeli@toros.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-3184-7813>

² Prof. Dr., Mersin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, yagci@mersin.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7293-4246>

GİRİŞ

Reklam bir iletişim şeklidir ve reklamın amacı tüketicinin reklam mesajına araştırma yapmak, satın almak veya bir web sitesini ziyaret etmek gibi bir cevap vermesini sağlamaktır ve mesaj istenen bu tepkiyi oluşturabildiği kadar etkilidir (Moriarty vd., 2009). Başka bir deyişle, araçlar, ürün, dil ve kişiler farklılaşsa da toplumsal yaşamı yönlendiren önemli öğelerden biri olan reklamın amacı bireyleri ikna etmektir (Erdoğan, 1999). Davranışın temel belirleyicisi olan tutum değişimi ikna sürecinin gerekli bir unsurudur (O'Keefe, 2016). Bireylerin ikna edilmesine yönelik yapılan çalışmalara esin kaynağı olan en temel çift süreç teorileri İknanın Detaylandırma Olasılığı Modeli (The Elaboration Likelihood Model of Persuasion/ ELM) ve Sezgisel Sistemik Model (Heuristic- Systematic Model/HSM)'dir (Suher, 2017). Bu modeller iknanın ve tutum değişiminin niteliksel olarak farklı iki bilgi işleme yolu ile gerçekleştiğini savunmaktadır (Kruglanski ve Thompson, 1999; Scudder, 2013). Tüketicilerin reklam mesajlarını kendi motivasyon ve yeteneklerine dayanarak değerlendirdiği ve böylece tutumlarının merkezi (ELM)/sistemik yol (HSM) veya çevresel (ELM)/sezgisel yol (HSM) ile oluştuğu söylenebilir. Eğer tüketicilerin bilgi işleme motivasyonu ve yeteneği yüksekse merkezi/sistemik yol; eğer motivasyonu olmasına rağmen reklam mesajını değerlendirme yeteneği düşük ise reklamdaki kaynak kişi, reklamın dili, argüman sayısı, reklamın maliyeti ve reklam mecrasının çekiciliği gibi kestirme ipuçlarına dayanarak çevresel/sezgisel yol ile tutum değişikliği gerçekleşmektedir (Tellis, 2004).

Bir reklamın etkili olabilmesi için öncelikle tüketiciler tarafından fark edilmesi gerekir (Moriarty vd., 2009). Bir reklam çekiciliğinin ve mesajının iletim tarzını ifade eden uygulama çerçevesi (Clow ve Baack, 2016) bir reklamın başarılı olmasında etkilidir (Tosun vd., 2018). Birçok farklı uygulama çerçevesi bulunmaktadır. Bu uygulama çerçevelerinden biri mal veya hizmeti kullanan bir kişinin kendi deneyimlerini reklamlar aracılığıyla paylaşarak iletilmek istenen mesajı aktarması olarak tanımlanan tanık göstermedir (Elden, 2004). Tanık gösterme anlatım formatında tanık olan kişi ünlü, uzman veya tipik bireyler/tüketiciler olabilir (Tosun vd., 2018). Reklamlarda yer alan farklı kaynaklar reklam inanılabilirliği, şüpheciligi, tutumu, ürün tutumu ve kullanımını etkilemekte ve bu etkilere güvenilirlik aracılık etmektedir (Rollins vd., 2021). Reklamlarda kaynak kullanımının etkinliği bireyin ilgilenim düzeyine bağlıdır (Lord vd., 1995). Kang ve Herr (2006)'e göre eğer tüketicinin bilgiyi işleme motivasyonu ve yeteneği düşükse kaynağın olumlu etkileri vardır. Mesajı işleme motivasyonu, ilgilenim, kişisel ilgi ve bireyin ihtiyaçları ve uyarılma seviyeleri gibi faktörlere bağlıdır (Petty vd., 1983). Düşük ilgilenim gerektiren ürünlerin satın alma kararlarında mesajda sunulan bilgiyi değerlendirmek yerine, ana argümanlara özgü olabilecek mevcut bilgileri işleyen, çaba gerektirmeyen ve çevresel ipuçlarına dayanan çevresel yolun, yüksek ilgilenim gerektiren ürünlerin satın alma kararlarında yüksek düzeyde bir bilişsel tepki aktivitesi gerektiren merkezi yolun etkili olduğu söylenebilir (Petty vd., 1983).

Yerli ve yabancı literatürde reklamlarda kaynak kullanımı ve etkisine ilişkin yapılan çalışmaların çoğunluğunun geleneksel ünlüleri, sosyal medya ünlülerini incelediği veya her ikisini birbiriyle karşılaştırdığı ve uzmanlarla karşılaştırdığı tespit edilmiştir (Avcı ve Yıldız, 2019; Klaus ve Bailey, 2008; Lord ve Putrevu, 2009). Buna ek olarak, reklamlarda yer alan gerçek tüketicilerin etkisini inceleyen yeterli çalışma bulunmadığı belirlenmiştir (Fitrianto vd., 2017; Gülmez, 2011; Rollins vd., 2021). Çalışmaların genellikle ürün-ünlü uyumu ve kaynak güvenilirliği modelleri temelinde yapıldığı görülmüştür (Chaiso, 2013; Çetinkaya, 2020; Khan vd., 2019; Pradhan vd., 2016). Konuya ilişkin yapılan bu çalışmaların çoğunda nicel araştırma yöntemi kullanıldığı tespit edilmiştir (Armağan ve Gürsoy, 2017; Yolaçan ve Yaşa Özeltürkay, 2018). Bu çalışmanın amacı

ilgilenim düzeyine göre reklamlarda kaynak kullanımının ve mesajın etkisini tüketici değerlendirmelerini temel alan deneysel bir uygulamayla belirlemektir. Bu amaç kapsamında, reklamda yer alan kaynağın ünlü veya tüketicisi olması durumunda kaynağın uzmanlığının, bilişsel ve duygusal mesajın reklama yönelik tutum üzerindeki etkisi incelenmiştir. Buna ek olarak, reklama yönelik tutumun markaya yönelik tutum ve satın alma niyeti üzerindeki etkisi incelenmiştir. Markaya yönelik tutumun satın alma niyeti üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Değişkenler arasındaki bu nedensel ilişkiler ilgilenim düzeyine göre ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Literatürde sıklıkla kullanıldığı tespit edilen araştırma yöntemi, kaynak, kaynağa ilişkin modeller ve kuramsal modellerden farklı unsurları ele alması ve ele alınan değişkenlerin tüketicilerin değerlendirmeleri temel alınarak belirlenmesi nedeniyle bu çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Çalışmanın tüketicilerin tutum ve davranışlarında belirleyici olan faktörleri değerlendirmesi nedeniyle pazarlamacılar, reklamcılar ve reklamlarda yer alan kişiler için yönetimsel katkı sağlaması beklenmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde çalışmanın dayandığı kuramsal ereve ve literatür araştırması yer almaktadır. Ayrıca, belirtilen kuramsal bilgiler ve literatürde yer alan çalışmalar temel alınarak değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri incelemeye yönelik oluşturulan araştırma hipotezleri belirtilmiştir. İkinci bölümde çalışma rneklemi, veri toplama aracı ve veri analizi hakkında bilgi verilmiştir. nc bölümde ise, verilerin hazırlanması ve hipotezlerin test edilmesi hakkında bilgi verilerek çalışma sonucunda elde edilen bulgular açıklamıştır. Dördüncü bölümde ise çalışma sonuçları model, yöntem, ölçekler ve hipotezler olmak üzere dört ana konu bakımından özetlenerek tartışılmıştır. Beşinci bölümde, çalışmanın sağladığı teorik ve yönetimsel katkılar belirtilmiştir. Son bölümde ise, çalışmanın sınırlılıkları belirtilerek gelecek çalışmalar için öneriler sunulmuştur.

1. KURAMSAL ÇERÇEVE VE LİTERATÜR ARAşTIRMASI

Bir ürünle ilgili bilgi vermek ve tüketicileri o ürünü satın almaya ikna etmek için kullanılan iletişim yollarından biri reklamdır (Nizai vd., 2012). Reklam, tüketicilerin reklama yönelik tutumunu geliştiren ve satın alma niyetini yönlendiren bilişsel zihin durumunu etkilemektedir (Brown ve Stayman, 1992). Reklamcılığın temel amacı, tüketicisi ürünü satın alana kadar reklama ve markaya karşı olumlu bir tutum oluşturmak ve bu olumlu tutum yoluyla tüketicinin zihninde duygusal bir tepki yaratmaktır (Goldsmith ve Lafferty, 2002). Tüketicisi karar verme sürecini etkileyen işsel psikolojik süreçler motivasyon, algı, tutum oluşumu ve değişimi ve entegrasyon süreçlerini içerir (Belch ve Belch, 2003). Kahneman (2011)'a göre, karar verme süreci karmaşık bir süreçtir. Kararın nemi, ilgilenim düzeyi, n bilgi ve deneyimler gibi bireysel faktörler tüketicisi karar verme sürecinde önemlidir.

1.1. İlgilenim

Genel tanımıyla ilgilenim, belirli bir koşulda bir uyarana ilişkin hissedilen önem duygusu ve ilgi düzeyidir. Tanımdan ilgilenime ilişkin üç zelliğin önemli olduğu anlaşılabilir: ihtiyaç, değer ve ilgi alan gibi kişisel özellikler; ürün, reklam ve satın alma ortam gibi uyaran özellikleri; içinde bulunan durumun zellikleri (Zaichkowsky, 1994). rne yönelik ilgilenim, '*tüketicilerin ihtiyaç, değer ve ilgi alanlarına göre ürün kategorilerinin önemine ilişkin algıları*' olarak tanımlanabilir (Zaichkowsky, 1985, s. 342). Reklama yönelik ilgilenim, '*tüketicinin reklama maruz kalma esnasında, reklam iletileri üzerinde detaylı değerlendirme yapabilme derecesidir*' (Muehling ve Laczniak, 1988, s.24). Satın almaya yönelik ilgilenim satın alma çeşidi, motivasyon seviyesi ve marka seçimine verilen önem derecesi arasındaki etkileşiyle belirlenir. Belirli bir

ürünün satın alınmasına ilişkin bireyin geçici ilgisi olarak tanımlanabilir (Michaelidou ve Dibb, 2008). Tüketicilerin reklama, ürüne ve satın almaya yönelik algıları farklılık göstermektedir ve bu algılama farklılıkları tüketicilerin ilgilenim düzeylerinin farklı olmasına neden olmaktadır (Ustaahmetoğlu, 2013). Tüketicilerin uyarılara yönelik güdülenmesine ilişkin bir ruhsal durum değişkeni olan ilgilenim sürekli, durumsal ve mesaj tepki ilgilenimi olarak da sınıflandırılabilir. Sürekli ilgilenim tüketicilerin bir mal veya hizmete ilişkin uzun süreli ilgisiyken durumsal ilgilenim tüketicinin kendi yüksek menfaati durumunda bir mal veya hizmeti satın alana kadar gösterdiği ilgidir. Mesaj tepki ilgilenimi ise tüketicilerin bir reklamın kendisine veya reklam mesajına yönelik ilgisidir (Houston ve Rothschild, 1978 akt. Ulusu, 2016). İlgilenim, son otuz yıldır tüketici araştırma literatüründe sıkça incelenen bir konu olmuştur (Arora vd., 2019; Bruwer ve Buller, 2013; Hollebeek vd., 2007; Rumble vd., 2017). İlgilenimin tüketici karar sürecinde önemli bir etkiye sahip olduğu düşünüldüğünden tüketici davranış teorisinde önemli bir yer edinmiştir (Bruwer ve Buller, 2013).

1.2. İknanın Detaylandırma Olasılığı Modeli (ELM) ve Sezgisel Sistemik Model (HSM)

İknanın Detaylandırma Olasılığı Modeli (ELM) ve Sezgisel Sistemik Model (HSM) ilgilenim düzeyi temelinde tüketicilerin tutum oluşum ve değişim ilkelerini açıklamaktadır. Bireyler mesaja yönelik motivasyon ve beceri gösterdiğinde merkezi (ELM)/ sistematik bilgi işleme yolunu (HSM) kullanarak mesajları daha detaylı ve dikkatli incelerler. Diğer yandan, motivasyon ve beceri eksikliği olan bireyler çevresel (ELM)/sezgisel bilgi işleme yolunu (HSM) kullanma eğilimindedirler (Suher, 2017).

Bazı araştırmacılar ELM'de kaynağın özelliklerinin her zaman çevresel yolla ve mesaj özelliklerinin ise merkezi yolla tutum değişikliklerine neden olduğunu savunmaktadır. Butterfield ve Welborne (2002) ise tek bir değişkenin ELM'de birden fazla farklı rolü üstlenebileceğini belirtmiştir. Tutum değişiminde bir değişkenin farklı süreçlerde etkili olabileceği Çoklu Rol Hipotezi (Multiple Role Hypothesis) ile açıklanabilir. Çoklu Rol Hipotezine göre bir ikna değişkeni bir mesaj argümanı, bir kestirme yol, detaylandırma derecesini belirleyen moderatör (düzenleyici) veya detaylandırma yönünün belirleyicisi olabilir (Butterfield ve Welbourne, 2002; Gawronski ve Creighton, 2013). Todorov vd. (2002)'ye göre HSM'de doğruluk motivasyonu (accuracy motivation), savunma motivasyonu (defense motivation) ve izlenim motivasyonu (impression motivation) olmak üzere üç farklı ikna motivasyonu vardır. Doğruluk motivasyonu bireylerin salt gerçeklere dayanan kararlar vermeye çabaladığını ifade etmektedir. Doğruluk motivasyonu hem sezgisel hem de sistematik bilgi işleme yolları ile gerçekleşebilir. Doğruluk motivasyonuna sahip bireyler verdikleri kararlarda tarafsız olmaya çalışacaklardır (Todorov vd., 2002). Savunma motivasyonu bireylerin önceden sahip oldukları tutumlarını koruma isteği olarak tanımlanabilir. İzlenim motivasyonu bireylerin sosyal amaçlarını tatmin edecek tutumlarını destekleyici kararlar verme isteği olarak tanımlanabilir (Chen vd., 1999). ELM, merkezi ve çevresel bilgi işleme yolları arasında ters yönde bir ilişki olduğunu varsayar. Başka bir ifadeyle, bir bilgi işleme yolunun önemi arttıkça diğerinin öneminin azaldığını kabul eder. HSM ise sistematik ve sezgisel bilgi işleme yollarının birbirinden bağımsız veya etkileşimli olarak eşzamanlı gerçekleşebileceğini varsayar (Gawronski ve Creighton, 2013).

1.3. Kaynak, Mesaj ve Reklama Yönelik Tutum

İyi bir reklam bir marka ile hedef kitlesi arasında bağ kurar ve bu bağ kurmanın birçok etkili ve yaratıcı yolu vardır (Losq, 2017). Tanıklı reklam bir kişinin bir ürün veya marka hakkında olumlu yorumlar sunduğu etkili ve yaratıcı bir reklam uygulama yöntemidir (Sophia, 2021). Ünlü

kişiler, bir ürünü tüketiciler için daha görünür, çarpıcı ve ikna edici hale getirmek için kullanılır (Friedman vd., 1976). Ünlülerin yer aldığı reklamların hatırlanma oranları daha yüksektir ve söz konusu ünlüler tüketici tutum ve algılarını etkiler (O'Mahony ve Meenaghan, 1997). Ünlü kişiler, tüketicilerin reklamlara yönelik tutumunu etkilemektedir (Arora vd., 2019). Güncel popüler yöntemlerden biri, reklamlarda tanık/kaynak olarak gerçek kişilerin kullanılmasıdır. Reklamdaki gerçek kişiler, marka ile tüketici arasında kişisel, duygusal bir bağ kurmayı amaçlar. Gerçek kişilerin kullanılması bir markanın tüketicileri anladığını, başka bir deyişle tüketicilerin kendisi gibi gerçek insanlardan haber almak istediğini bildiğinin bir göstergesidir. İzleyiciler sadece görünüşe değil, aynı zamanda davranışlara da önem verirler. Başka bir deyişle, reklamda yer alan gerçek kişilerin cevaplarının, tepkilerinin, sözlerinin gerçek olup olmadığı önemlidir (Losq, 2017). Tüketicilerin reklama yönelik tutumları kaynak kişinin güvenilirliğine bağlıdır (Khan vd., 2019). Kaynak güvenilirliği uzmanlık, güvenilirlik ve çekicilik olmak üzere üç alt boyuttan oluşmaktadır (Ohanian, 1990). Uzmanlık, kaynak tarafından sergilenen deneyim, bilgi, yeterlilik ve beceri seviyesini ifade eder. Bağlılık, dürüstlük, güven, dayanıklılık ve samimiyet güvenilirlik unsurları arasında sayılabilir. Çekicilik ise sosyal sınıf, güzellik, cazibe, zarafet ve cinsel çekicilik unsurlarını içerir. Çekicilik, fiziksel özelliklerin ötesine geçer; prestij ve imaj gibi faktörleri de içerir (Lord ve Putrevu, 2009). Reklam araştırmaları kaynak güvenilirliğinin boyutlarını ve bunların tüketicilerin satın alma davranışları üzerindeki etkisini incelemiştir. Yapılan araştırmalarla farklı sonuçlara ulaşılmış olsa da genel olarak kaynağın uzmanlığının tüketicilerin satın alma kararlarında doğrudan etkili olduğu çekiciliğın ve güvenilirliğin doğrudan etkili olmadığı tespit edilmiştir (Ohanian, 1991).

Etkili iletişim mesajın içeriğine ve söz konusu mesajın nasıl ifade edildiğine bağlıdır. Mesaj stratejisini belirlerken yöneticiler kendi marka konumlandırma stratejileri ile uyumlu olan rakipleriyle benzerliklerini ve farklılıklarını yansıtan temalar, çekici yaklaşımlar ve düşünceler belirlemeye çalışırlar (Kotler ve Keller, 2018). Bir reklam kampanyasının ne söylediği, nasıl söylediği ve neden söylediği olarak ifade edilen mesaj stratejisi üç temel öğeden oluşmaktadır. Bu öğeler; sözlü ifadeler, reklam tasarımı ve görsel öğeler gibi sözel olmayan genel yapı ve uygulama yaklaşımını, zaman sınırlamalarını, bütçe düzenlemelerini, logo, adres, slogan gibi özel gereklilikleri kapsayan tekniktir (Arens, 1996). Birçok ürün reklamı rasyonel bilgi ile birlikte ürünün tüketiciye ne hissettireceğini temel almaktadır (Clow ve Baack, 2016). Duygusal mesajlar statü ihtiyacını karşılamak için tüketilen marka veya ürün reklamlarında kullanılırken rasyonel mesajlar ürünün faydalarını ve işlevselliğini temel alan reklamlarda kullanılmaktadır (Balta Peltekoğlu, 2019). Tüketicinin iletişimi rasyonel olarak işlediği varsayıldığından bilgiye dayalı reklamlarda akıl ve mantık hakimdir. Bilgiye dayalı reklamlar, mal veya hizmetin özelliklerine ve yararlarına odaklanmaktadır. Sorun-çözme reklamları, karşılaştırmalı reklamlar, tanıklı reklamlar ve ürün gösterim reklamları bilgiye dayalıdır. Suçluluk, korku, utanç gibi olumsuz duygular ya da sevgi, mizah, neşe, gurur gibi olumlu duygularla tüketicileri satın almaya teşvik edecek ya da kaçınmaya yöneltecek reklamlar ürünle ilgili olmayan bir yarar ya da imaja odaklanabilir. Örneğin, bir markanın kullanıcıını tasvir edebilir ya da tüketicinin ürünü kullanımı sonucunda elde edeceği deneyimi anlatabilir (Kotler ve Keller, 2018). Kısaca, üretici ile tüketiciyi buluşturmayı amaçlayan yaratıcılık gerektiren bir iletişim biçimi olan reklam bazen bilişsel çoğunlukla duygusal öğeler içermektedir (Hofsoos, 1994).

Yapılan çalışmalar (Arora vd., 2019; Handriana ve Wisandiko, 2017; Petty vd., 1981; Petty vd., 1983; Wheeler, 2009), ilgilenim düzeyinin tüketicilerin reklam mesajını değerlendirmesinde etkili bir değişken olduğunu göstermektedir. Bireyin ihtiyaçlarını, amaçlarını ve değerlerini

karşılımda reklam mesajı veya ürün tüketiciler tarafından önemli olarak algılandığında tüketici ilgili hale gelmektedir (Kim, 2005). Bir ünlü, düşük ilgilenim durumunda, alıcının, mesajın kapsamlı bir şekilde işlenmesinden ziyade kaynağa karşı duygulara dayalı olumlu tutumlar geliştirmesine izin vererek, çevresel bir ipucu görevi görebilir. Bununla birlikte, yüksek düzeyde ilgili bir tüketici, mesaj içeriğinin daha ayrıntılı merkezi işlenmesiyle meşgul olur. Mesaj iddialarının kalitesi, reklamdaki kaynağın kimliğinden daha önemli hale gelir. Bu nedenle, bir reklam veya satış sunumu, mesajı alan kişinin çürütmesi veya karşı çıkması zor olan güçlü argümanlar içermelidir (Belch ve Belch, 2003). Tüketicinin ilgilenimi bilişsel ve duygusal tutumunu etkileyerek ürünlerle ilgili bilgi alma ve satın alma kararlarını etkiler (Ulus, 2016). Bu nedenle, bir ürün için reklam tasarlarırken veya bir ürünün reklamını değerlendirirken tüketicilerin ilgilenim ve güdülenme düzeyinin göz önünde bulundurulması önemlidir (Petty ve Cacioppo, 1981).

1.4. Reklama Yönelik Tutum, Markaya Yönelik Tutum ve Satın Alma Niyeti

'Markaya yönelik tutum bireyin bir markaya ilişkin içsel değerlendirmesidir' (Mitchell ve Olson, 1981, s.318). Tüketicilerin bir markaya yönelik olumlu kalite algısı söz konusu markanın marka değerini artırır (Sadek vd., 2015). Marka algısı ve markaya ilişkin duygular reklamlarla oluşturulabilmektedir. Bu duygular reklama yönelik tutumları ve dolayısıyla markaya yönelik tutumları etkilemektedir (Suh ve Youjae, 2006). Gardner (1985)'a göre tüketicilerin reklama yönelik tutumları markaya veya ürüne ilişkin tutumlarını etkilemektedir. Bunlara ek olarak, reklama yönelik tutumun satın alma niyeti üzerinde olumlu etkileri bulunmaktadır (Arora vd., 2019; Nam vd., 2017; Polat vd., 2020). Tüketicilerin reklama yönelik tutumu, satın alma niyeti üzerinde en yüksek etkiye sahiptir ve bunu ünlülerin cazibesi ve markaya karşı tutumları izlemektedir (Arora vd., 2019). Birçok çalışma (Chiosa, 2013; Till ve Busler, 2000; Wheeler, 2009), bir markayı onaylayan ünlülerin alışveriş yapanların satın alma kararları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Bireyler sevdikleri, bildikleri ve uzman olarak gördükleri ünlülerin yer aldığı reklamlardaki markalara yönelik olumlu tutum geliştirmektedir. Bireylerin olumlu tutumları, özellikle sevdikleri ünlülerin yer aldığı reklamlarda, satın alma niyetlerini etkilemektedir. Bireyler ünlülerin yer aldığı reklamları izlemeye daha çok istekli olmaktadır. Özellikle komedyenlerin reklamda rol alması reklamın sevilmesini sağlamaktadır (Şimşek, 2014). Kaynağın (fenomen ve ünlü) çekiciliği, ürün ilgilenimi ve etkileşimi tüketicilerin reklama yönelik tutumunu ve elektronik ağızdan ağıza iletişim (electronic word of mouth communication/ E-WOM) niyetini olumlu yönde etkilemektedir (Avcılar vd., 2018). Sosyal medya fenomenlerinin güvenilirlik ve çekicilik özelliklerinin tüketicinin markaya yönelik tutumu, satın alma niyeti ve elektronik kulaktan kulağa pazarlama davranışı üzerinde olumlu bir etkisi olmasına rağmen uzmanlık özelliğinin ise bu değişkenler üzerinde etkisi yoktur (Avcı ve Yıldız, 2019). Genç yetişkinler bir uzman tarafından iletilen bir mesajı akranları aracılığıyla iletilen bir mesaja kıyasla daha güvenilir olarak algılamaktadır (Lee ve Stevens, 2022). Diğer yandan, bir reklamda bir ünlünün varlığı, tüketicinin dikkatini logodan veya ürünün kendisinden uzaklaştırabilir. Ünlü olmayan reklamlarda bir ürünün kendisini ve logosunu daha uzun süre izleme eğiliminde olabilir (Nistoreanu vd., 2019). Tüketicinin reklamdaki ünlüyle özdeşleşmesi markaya yönelik tutum üzerinde etkiliyken reklama yönelik tutum ve satın alma niyeti üzerinde etkili değildir. Ürün-ünlü uyumu ne kadar yüksekse değişkenler arasındaki etki arttırmaktadır (Doğan ve Erdoğan, 2020). Ünlü sayısına ve ürün ilgilenimine bağlı olarak tüketicilerin reklamlara ve markaya yönelik tutumu farklılaşmaktadır. Düşük ürün ilgilenimi durumunda, birden fazla ünlü kullanımı tek bir ünlüye kıyasla daha olumlu

tutum yaratmaktadır. Yüksek ilgilenim kategorisinde yer alan ürünlere kıyasla düşük ilgilenimli ürün reklamları tüketicilerin reklama ilişkin tutumlarını daha çok oluşturma eğilimindedir (Handriana ve Wisandiko, 2017).

Belirtilen kuramsal bilgiler ve literatürde yer alan çalışmalar temel alınarak değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri incelemeye yönelik oluşturulan araştırma hipotezleri aşağıda belirtildiği gibidir:

H1: Yüksek veya düşük ilgilenim gösterilen bir ürün reklamındaki **kaynak uzman ünlü olduğunda a)** bilişsel mesajın reklama yönelik tutum **b)** duygusal mesajın reklama yönelik tutum **c)** kaynağın uzmanlığının reklama yönelik tutum **d)** reklama yönelik tutumun markaya yönelik tutum **e)** reklama yönelik tutumun satın alma niyeti **f)** markaya yönelik tutumun satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.

H2: Yüksek veya düşük ilgilenim gösterilen bir ürün reklamındaki **kaynak uzman olmayan ünlü olduğunda a)** bilişsel mesajın reklama yönelik tutum **b)** duygusal mesajın reklama yönelik tutum **c)** kaynağın uzmanlığının reklama yönelik tutum **d)** reklama yönelik tutumun markaya yönelik tutum **e)** reklama yönelik tutumun satın alma niyeti **f)** markaya yönelik tutumun satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.

H3: Yüksek veya düşük ilgilenim gösterilen bir ürün reklamındaki **kaynak uzman tüketici olduğunda a)** bilişsel mesajın reklama yönelik tutum **b)** duygusal mesajın reklama yönelik tutum **c)** kaynağın uzmanlığının reklama yönelik tutum **d)** reklama yönelik tutumun markaya yönelik tutum **e)** reklama yönelik tutumun satın alma niyeti **f)** markaya yönelik tutumun satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.

H4: Yüksek veya düşük ilgilenim gösterilen bir ürün reklamındaki **kaynak uzman olmayan tüketici olduğunda a)** bilişsel mesajın reklama yönelik tutum **b)** duygusal mesajın reklama yönelik tutum **c)** kaynağın uzmanlığının reklama yönelik tutum **d)** reklama yönelik tutumun markaya yönelik tutum **e)** reklama yönelik tutumun satın alma niyeti **f)** markaya yönelik tutumun satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.

2. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Araştırma değişkenleri arasındaki nedensel ilişkileri ortaya çıkarmak için yapılan bu çalışmada deneysel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Bu deneysel çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır. Bu çalışma için Mersin Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'nun 04.10.2021 tarih ve 147 sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır. Deneysel araştırma yöntemlerinden faktöriyel tasarım uygulanan bu çalışmada araştırma için hazırlanan basılı reklamlar kullanılmıştır. Faktöriyel bir tasarımla, bir veya daha fazla bağımsız değişkeni sistematik olarak değiştirirken bir bağımsız değişkende varyasyonun etkilerini değerlendirebiliriz. '*Faktöriyel bir tasarımda manipüle edilen her bağımsız değişken bir "faktör" dür ve tasarımdaki koşullar (veya hücreler) tüm faktörlerinin seviyelerinin çarpımına eşittir*' (Crano vd., 2015: 87). '*Faktöriyel deneysel tasarımda yer alan her bir grup sadece bir deney durumu olabilir*' (Churchill, 2002: 495). Bu çalışmada 2 (Ünlü-Tüketici) x 2 (Uzman-Uzman olmayan) x 2 (Bilişsel mesaj-Duygusal mesaj) x 2 (Düşük ilgilenim-Yüksek ilgilenim)'lik faktöriyel tasarım uygulanmıştır.

Öncelikle ön çalışmalar ile tüketici görüşlerine dayanarak çalışmada kullanılan reklamlarda yer alan düşük ve yüksek ilgilenim gösterilen ürünler, ürünlerin çeşidi ve markası, ünlüler,

tüketiciler ve mesajlar belirlenmiştir. Belirlenen bu öğelerle reklamlar hazırlanmıştır. İlk ön çalışmayla tüketicilerin görüşleriyle düşük ilgilenim gösterilen ürün olarak çikolata ve yüksek ilgilenim için peynir belirlenmiştir. Sonraki çalışmada belirlenen bu ürünlere yönelik gösterilen ilgilenim düzeyinin doğruluğu t-test analizi yapılarak test edilmiştir. Üçüncü ön çalışmada reklamlarda yer alacak ünlü kişi olarak Refika Birgül ve Evrim Doğan, tüketici olarak şef ve öğrenci; marka olarak Yörüksüt ve Torku; ürün çeşidi olarak bitter çikolata ve beyaz peynir belirlenmiştir. Daha sonra 5 tane uzman ve 10 tane tüketici katılımcıyla yapılan odak grup görüşmesi ile reklam mesajları yazılmıştır. Son çalışmayla da yazılan reklam mesajlarının tüketiciler tarafından nasıl algılandığı ve basılı reklamın arka planının nasıl olacağı belirlenerek reklamlar izinler alındıktan sonra hazırlanmıştır.

Araştırma verileri çalışma için hazırlanan anket ile çevrimiçi (online) ve yüz yüze olarak 21 Nisan-10 Mayıs 2022 tarihleri arasında toplanmıştır. Veri toplama süreci sonucunda 826 tane anket toplanmıştır. Toplanan anketlerden 23 tanesi eksik cevaplandığı için analiz sürecine dahil edilmemiştir. Araştırmaya 403 tane beyaz peynir ve 400 tane bitter çikolata için olmak üzere toplam 803 anket ile devam edilmiştir. Veri analiz sürecinde Mahalanobis uzaklık hesaplamaları ile uç değerler ayıklanarak 380 tane beyaz peynir ve 338 tane bitter çikolata olmak üzere toplam 718 tane normal dağılıma uyan anket elde edilmiştir. Normal dağılıma uyan 718 tane anketin araştırmanın faktöriyel tasarımına göre dağılımı tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1: Faktöriyel Tasarıma Göre Anketlerin Dağılımı

| Kaynak | Kaynak uzmanlığı | Mesaj içeriği | Ürün/ilgilenim | |
|---------------------|------------------|---------------|------------------------------------------|----------------------------------------|
| | | | Bitter çikolata (1) (Düşük ilgilenim) | Beyaz peynir (2) (Yüksek ilgilenim) |
| Ünlü (1) | Uzman (1) | Bilişsel (1) | 1111- 42 | 1112- 49 |
| | | Duygusal (2) | 1121- 40 | 1122- 50 |
| | Uzman değil (2) | Bilişsel (1) | 1211- 40 | 1212- 50 |
| | | Duygusal (2) | 1221- 40 | 1222- 47 |
| Tüketici (2) | Uzman (1) | Bilişsel (1) | 2111- 48 | 2112- 49 |
| | | Duygusal (2) | 2121- 43 | 2122- 46 |
| | Uzman değil (2) | Bilişsel (1) | 2211- 40 | 2212- 40 |
| | | Duygusal (2) | 2221- 45 | 2222- 45 |
| Toplam | | | 338 | 380 |

2.1. Örneklem

Mersin ilinde uygulanan bu çalışmanın örnekleme olasılıklı olmayan örneklem tekniklerinden kolayda örnekleme yöntemi ile bireysel tüketicilerden oluşturulmuştur. Düşük ilgilenim gösterilen bitter çikolata için oluşan örnekleme (338) katılımcıların %54,1’i kadın ve %45,9’u erkek tüketicilerden oluşmaktadır. Örneklem beş farklı yaş grubundan oluşsa da

katılımcıların çoğunluğu (%29,9) 18-29 yaş aralığında yer alan bireylerdir. Bunu 30-39 (%28,1) ve 40-49 (%21,9) yaş grupları takip etmektedir. Katılımcıların çoğunluğunun eğitim durumu (lisans %50 ve lisansüstü %19,2) meslek gruplarıyla (öğretmen, öğrenci, akademisyen, sağlık çalışanı, memur, emekli, avukat, mühendis, esnaf, diğer) paralellik göstermektedir. Benzer şekilde yüksek ilgilenim gösterilen beyaz peynir için oluşturulan örnekleme (380) katılımcıların %56,6'sı kadın ve %43,4'ü erkek tüketicilerden oluşmaktadır. Örneklem beş farklı yaş grubundan oluşsa da katılımcıların çoğunluğu (%27,1) 18-29 yaş aralığında yer alan bireylerdir. Bunu 30-39 (%26,8) ve 40-49 (%24,2) yaş grupları takip etmektedir. Katılımcıların çoğunluğunun eğitim durumu (lisans %56,1 ve lisansüstüdür %19,2) meslek gruplarıyla (öğretmen, öğrenci, akademisyen, sağlık çalışanı, memur, emekli, avukat, mühendis, esnaf, diğer) paralellik göstermektedir.

2.2. Veri Toplama Aracı

Veri toplama aracı çalışma için oluşturulan basılı reklamı ve çalışma değişkenlerine ilişkin soruları içeren bir ankettir. Anket formu beş bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde 'kaynak' kavramının tanımı ve tüketicilerin kaynağın uzmanlığına ilişkin düşüncelerini belirlemek için çalışmaya uygun şekilde düzenlenen Ohanian'ın (1990) geliştirdiği sorular yer almaktadır. İkinci bölümde 'reklam mesajı' kavramının tanımı ve tüketicilerin mesajla ilgili görüşlerini tespit etmeye yönelik sorular bulunmaktadır. Bilişsel içerikli mesajları ölçmek için Stephenson vd. (2009)'ın geliştirdiği ölçek ve çalışma mesajları temel alınarak yazılan sorular yer almaktadır. Duygusal içerikli mesajları ölçmek için ise Kamran ve Siddiqui'nin (2019) geliştirdiği ölçekten faydalanılarak ve çalışma mesajlarına dayanarak oluşturulan sorular vardır. Üçüncü bölümde 'ilgilenim' kavramının tanımı ve tüketicilerin beyaz peynir ve bitter çikolataya yönelik ilgilenimini belirlemek için Zaichkowsky (1985) tarafından geliştirilen ilgilenim soruları bulunmaktadır. Dördüncü bölümde tüketicilerin reklama yönelik tutumlarını belirlemek için Lord vd. (1995) tarafından oluşturulan ve çalışmaya göre uyarlanan ölçek yer almaktadır. Markaya yönelik tutumlarını ve satın alma niyetini belirlemek için ise Yağcı (2000) tarafından geliştirilen ölçekler kullanılmıştır. Anketin son bölümünde ise tüketicilerin demografik özellikleri- cinsiyet, yaş, eğitim durumu, bireysel gelir durumu ve mesleği- ile ilgili sorular vardır.

Orijinal dili İngilizce olan ölçek maddeleri araştırmacı tarafından Türkçeye çevrilmiştir ve daha sonra bir İngiliz dili eğitimi uzmanı tarafından tekrar İngilizceye çevrilerek farklılıklar tespit edilip maddelerin son hali belirlenmiştir. Test-tekrar-test yöntemi ile maddelerin güvenilirlikleri (Sekaran ve Bougie, 2016) sağlanmaya çalışılmıştır. Buna ek olarak, Türkçeye çevrilen ifadeler çalışmanın amacı temel alınarak uyarlanmıştır.

Ölçeklerdeki maddelerin tepki kategorileri 7'li Likert derecelemesine (kesinlikle katılmıyorum (1), kesinlikle katılıyorum (7) göre düzenlenmiştir. Likert derecelemesi eğitim ve sosyal bilimler araştırmalarında en temel ve sık kullanılan psikometrik araçlardan biridir. Daha geniş seçenekler yelpazesi, bir katılımcıya "en yakın" seçeneği seçmek yerine "en çok tercih ettiğini" seçmesi için daha fazla bağımsızlık sunar. 7'li Likert derecelemesi, araştırılan konu hakkında daha fazla seçenek sunarak, bireylerin gerçek düşüncesini ifade etme olasılığını artırır (Joshi vd., 2015).

2.3. Veri Analizi

Veri analizi iki aşamadan oluşmaktadır. Verilerin analize hazırlanması aşamasında öncelikli olarak ilgilenim düzeyine göre verilerin normal dağılıma uygunluğu belirlenmiştir. Sonra, bağımsız örneklemler t-testi ile manipülasyon kontrolü yapılarak örneklem ilgilenim düzeyine göre iki gruba ayrılmıştır. Son olarak, ilgilenim düzeylerine göre faktör yapılarının geçerliliği

doğrulamalı faktör analizi ve güvenilirliği ise Cronbach's alpha iç tutarlılık katsayısı ile değerlendirilmiştir. İkinci aşamada ise, araştırma hipotezleri yol analizi ile test edilmiştir. Bağımsız örneklem t-testi, tanımlayıcı istatistikler ve Cronbach's Alpha iç tutarlılık katsayısı SPSS ile hesaplanırken doğrulamalı faktör analizi ve yol analizi AMOS ile uygulanmıştır.

3. BULGULAR

3.1. Verilerin Analize Hazırlanması

Öncelikle her iki örneklem grubunda her bir ölçek için soru bazında Mahalanobis uzaklık hesaplamaları ile uç değerler tespit edilerek ayıklanmıştır. Uç değer analizi yapıldıktan sonra normal dağılım varsayımını gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla çarpıklık ve basıklık değerlerinin kabul edilebilir aralıkta olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 2'de görüldüğü gibi, her iki ilgilenim düzeyi örneklem grubu için veriler normal dağılıma (+1 ve -1 arası çok iyi, +2 ve -2 arası kabul edilebilir) uygundur (George ve Mallery, 2010).

Tablo 2: Değişkenler, Ölçek İfadeleri ve Tanımlayıcı İstatistikler

| Değişkenler ve Ölçek İfadeleri | Düşük İlgilenim | | | | Yüksek İlgilenim | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------|-----------|----------|------------------|---------|-----------|----------|
| | Ort. | Std. S. | Çarpıklık | Basıklık | Ort. | Std. S. | Çarpıklık | Basıklık |
| Kaynağın Uzmanlığı (KU) | | | | | | | | |
| KU 1. Reklamda rol alan kaynak yeme-içme sektöründe bilgilidir. | 4,14 | 2,25 | -,108 | -1,520 | 4,16 | 2,23 | -1,483 | -1,483 |
| KU 2. Reklamda rol alan kaynak yeme-içme sektöründe deneyimlidir. | 4,12 | 2,23 | -,123 | -1,518 | 4,08 | 2,18 | -,100 | -1,438 |
| KU 3. Reklamda rol alan kaynak yeme-içme sektöründe yeteneklidir. | 4,13 | 2,21 | -,098 | -1,514 | 4,07 | 2,18 | -,078 | -1,451 |
| Bilişsel Reklam Mesajı (BM) | | | | | | | | |
| BM 1. Reklam mesajı ürünün markası ile ilgili bilgi içermektedir. | 4,31 | 2,21 | -,246 | -1,485 | 4,32 | 2,27 | -,309 | -1,522 |
| BM 2. Reklam mesajı ürünün üretim koşuluyla ilgili bilgi vermektedir. | 3,85 | 2,35 | ,034 | -1,685 | 3,78 | 2,35 | ,077 | -1,703 |
| BM 3. Reklam mesajı ürünün içeriğiyle ilgili bilgi içermektedir. | 4,05 | 2,41 | -,051 | -1,706 | 4,02 | 2,33 | -,067 | -1,678 |
| BM 4. Reklam mesajı ürünün saklanma koşuluyla ilgili bilgi içermektedir. | 3,92 | 2,45 | ,023 | -1,753 | 3,68 | 2,36 | ,151 | -1,669 |
| BM 5. Reklam mesajı ürünün paket miktarlarıyla ilgili bilgi içermektedir. | 3,97 | 2,50 | ,006 | -1,783 | 3,92 | 2,47 | ,013 | -1,765 |
| Duygusal Reklam Mesajı (DM) | | | | | | | | |
| DM 1. Reklam mesajı ürünün tadıyla ilgili hoş çağrışımlar yaratır. | 4,12 | 2,12 | -,118 | -1,539 | 3,99 | 2,24 | -,020 | -1,614 |
| DM 2. Reklam mesajı ürünle ilgili olumlu duygular yaratır. | 4,12 | 2,13 | -,123 | -1,568 | 4,09 | 2,21 | -,063 | -1,604 |

| | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|--------|--------|------|------|--------|--------|
| DM 3. Reklam mesajı kişinin ürünü yediğinde nasıl hissedeceğini anlatmaktadır. | 4,03 | 2,26 | -,047 | -1,660 | 4,04 | 2,32 | -,037 | -1,697 |
| İlgilenim (ILM) | | | | | | | | |
| ILM 1. Ürünün nasıl üretildiğiyle ilgili bilgileri okurum. | 2,80 | 1,79 | ,975 | -,081 | 4,87 | 1,67 | -,793 | -,222 |
| ILM 2. Ürünün farklı markalarıyla ilgili tüketici yorumlarını okurum. | 2,76 | 1,77 | 1,097 | ,237 | 5,01 | 1,62 | -,905 | ,139 |
| ILM 3. Farklı markaların ürün özelliklerini karşılaştırırım. | 2,92 | 1,80 | ,937 | -,161 | 5,42 | 1,40 | -1,216 | 1,404 |
| ILM 4. Ürün markaları arasında büyük farklılıklar olduğunu düşünüyorum. | 2,96 | 1,78 | ,859 | -,191 | 5,58 | 1,33 | -1,151 | 1,353 |
| ILM 5. Ürünün markalarından en çok satın alınan markayı tercih ederim. | 2,88 | 1,77 | ,846 | -,307 | 5,06 | 1,56 | -,919 | ,383 |
| Reklama Yönelik Tutum (RYT) | | | | | | | | |
| RYT 1. Bu reklam güvenilirdir. | 4,72 | 1,55 | -,421 | -,282 | 4,73 | 1,56 | -,423 | -,370 |
| RYT 2. Bu reklam güzeldir. | 4,77 | 1,57 | -,522 | -,372 | 4,72 | 1,62 | -,526 | -,360 |
| RYT 3. Bu reklam inandırıcıdır. | 4,71 | 1,62 | -,441 | -,556 | 4,68 | 1,67 | -,454 | -,606 |
| Markaya Yönelik Tutum (MYT) | | | | | | | | |
| MYT 1. Reklamı yapılan markayı satın almak iyi bir karardır. | 5,24 | 1,42 | -,799 | ,625 | 4,96 | 1,39 | -,585 | ,355 |
| MYT 2. Reklamı yapılan markanın tatmin edici bir marka olduğunu düşünüyorum. | 5,19 | 1,45 | -,854 | ,628 | 4,96 | 1,45 | -,712 | ,250 |
| MYT 3. Reklamda tasvir edilen markanın birçok yararlı özelliği olduğunu düşünüyorum. | 4,85 | 1,54 | -,514 | -,256 | 4,78 | 1,43 | -,518 | ,030 |
| MYT 4. Reklamı yapılan marka hakkında olumlu düşüncelerim var. | 5,21 | 1,52 | -1,006 | ,781 | 5,02 | 1,47 | -,596 | -,080 |
| Satın Alma Niyeti (SAN) | | | | | | | | |
| SAN 1. Reklamı yapılan markayı büyük olasılıkla satın alacağım. | 4,89 | 1,71 | -,709 | -,271 | 4,79 | 1,64 | -,538 | -,331 |
| SAN 2. Bir dahaki sefere bu ürüne ihtiyacım olduğunda reklamı yapılan markayı satın alacağım. | 4,72 | 1,78 | -,603 | -,554 | 4,66 | 1,68 | -,514 | -,396 |
| SAN 3. Reklamda tasvir edilen markayı mutlaka deneyeceğim. | 4,91 | 1,74 | -,688 | -,384 | 4,76 | 1,75 | -,559 | -,526 |

Verilerin normal dağılım varsayımını karşıladığı belirlendikten sonra bağımsız örneklem t- testi ile katılımcıların bitter çikolata ve beyaz peynire ilişkin ilgilenim düzeyleri doğrulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların beyaz peynire ve bitter çikolataya gösterdiği ilgilenim düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ($t_{(716)}=22,147$; $p<,05$). Beyaz peynire yönelik ilgilenimin ortalaması bitter çikolataya gösterilen ilgilenimin ortalamasından daha yüksektir. Bağımsız örneklem t- testi sonuçları tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3: Bağımsız Örneklem t- testi Sonuçları

| Ürün | N | Ort. | Std. S. | df | t | p |
|-----------------|-----|------|---------|-----|--------|------|
| Beyaz peynir | 380 | 5,19 | 1,15 | 716 | 22,147 | ,000 |
| Bitter çikolata | 338 | 2,87 | 1,63 | | | |

Son olarak, ölçeklerin yapı geçerliliği ve güvenilirliği tespit edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi ile çalışmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliği her iki örneklem grubunda ayrı ayrı test edilerek ölçme modelinin iyi uyum değerlerine sahip olup olduğu belirlenmiştir. İyi derecede uyum iyiliği değer aralıkları örneklemin büyüklüğüne ve modelde yer alan madde sayısına bağlı olarak farklılaşmaktadır (Hair vd., 2014; Yaşlıoğlu, 2017). Referans olarak kullanılan uyum iyiliği değerleri çalışmanın örneklem büyüklüğü ($n=338$, $n=380$) ve madde sayısı ($n=26$) göz önünde bulundurularak seçilmiştir. Modelin uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir düzeydedir (Hair vd., 2014; Yaşlıoğlu, 2017). Tablo 4'te ölçme modelinin uyum iyiliği değerleri ve referans alınan uyum iyiliği değerleri yer almaktadır.

Tablo 4: Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Değerleri

| | χ^2 | df | CMIN/DF | CFI | NFI | RFI | IFI | TLI | RMSEA |
|-------------------------------------------|------------------|-----|-----------------|-------|-------|------|------|-------|-------|
| İyi derecede uygunluk değerleri | Anlamlı p değeri | | $\chi^2/df<,05$ | > ,90 | > ,92 | ~1 | ~1 | > ,92 | < ,07 |
| Düşük ilgilenim için Ölçme modeli sonucu | 723,688 | 278 | 2,603 | ,968 | ,949 | ,940 | ,968 | ,962 | ,069 |
| Yüksek ilgilenim için Ölçme modeli sonucu | 611,814 | 278 | 2,201 | ,976 | ,956 | ,949 | ,976 | ,971 | ,056 |

Her iki ilgilenim düzeyi verileri için ölçeklerin yapı geçerliliği, yakınsak geçerlilik ve ayırt edici geçerlilik yoluyla da değerlendirilmiştir. Yakınsak geçerlilik için Ortalama Açıklanan Varyans (AVE) ve Birleşik Güvenilirlik (CR) değerleri incelenmiştir. Ölçeğe ilişkin tüm CR değerlerinin AVE değerlerinden ve AVE değerinin 0,5'ten büyük olması gerekmektedir (Yaşlıoğlu, 2017). Tablo 5'de görüldüğü gibi AVE ve CR değerleri her iki kriteri de karşıladığı için yakınsak geçerliliğin sağlandığı söylenebilir.

Tablo 5: Ölçüm Modeline İlişkin Sonuçlar

| Ölçekler | İfade Kodları | Düşük İlgilenim | | | Yüksek İlgilenim | | |
|-----------------------|---------------|-----------------|------|------|------------------|------|------|
| | | Faktör Yüğü* | CR | AVE | Faktör Yüğü* | CR | AVE |
| Kaynağın Uzmanlığı | KU 1. | ,981 | ,990 | ,972 | ,969 | ,985 | ,958 |
| | KU 2. | ,991 | | | ,992 | | |
| | KU 3. | ,986 | | | ,976 | | |
| Bilişsel Mesaj | BM 1. | ,825 | ,978 | ,901 | ,754 | ,960 | ,832 |
| | BM 2. | ,963 | | | ,948 | | |
| | BM 3. | ,972 | | | ,963 | | |
| | BM 4. | ,989 | | | ,934 | | |
| | BM 5. | ,988 | | | ,946 | | |
| Duygusal Mesaj | DM 1. | ,967 | ,983 | ,951 | ,976 | ,986 | ,961 |
| | DM 2. | ,980 | | | ,983 | | |
| | DM 3. | ,980 | | | ,983 | | |
| İlgilenim | ILM 1. | ,899 | ,950 | ,792 | ,793 | ,820 | ,502 |
| | ILM 2. | ,912 | | | ,807 | | |
| | ILM 3. | ,937 | | | ,767 | | |
| | ILM 4. | ,874 | | | ,615 | | |
| | ILM 5. | ,826 | | | ,516 | | |
| Reklama Yönelik Tutum | RYT 1. | ,904 | ,943 | ,847 | ,914 | ,957 | ,881 |
| | RYT 2. | ,911 | | | ,935 | | |
| Markaya Yönelik Tutum | RYT 3. | ,946 | | | ,967 | | |
| | MYT1. | ,947 | ,958 | ,851 | ,945 | ,970 | ,890 |
| Satın Alma Niyeti | MYT 2. | ,928 | | | ,968 | | |
| | MYT 3. | ,859 | | | ,921 | | |
| | MYT 4. | ,955 | | | ,940 | | |
| SAN 1. | SAN 1. | ,944 | ,969 | ,914 | ,967 | ,971 | ,918 |
| | SAN 2. | ,964 | | | ,959 | | |
| | SAN 3. | ,960 | | | ,949 | | |

CR=Birleşik Güvenilirlik

AVE=Ortalama Açıklanan Varyans

*Tüm standard faktör yük değerleri 0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Ayrt edici geçerlilik için AVE'nin karekökü, faktörler arası korelasyondan büyük olmalıdır (Yaşlıoğlu, 2017). Tablo 6'da görüldüğü gibi, Her bir ölçek için AVE'nin karekökü faktörler arası korelasyondan büyüktür. Böylece ayrt edici geçerliliğin sağlandığı söylenebilir.

Table 6: Değişkenler Arası Korelasyon ve Ayırt Edici Geçerlilik

| | | KU | BM | DM | ILM | RYT | MYT | SAN | (AVE) ^{1/2} |
|------------------|-----|------|-------|-------|------|------|------|-----|----------------------|
| Düşük İlgilenim | KU | 1 | | | | | | | ,986 |
| | BM | ,052 | 1 | | | | | | ,949 |
| | DM | ,059 | -,831 | 1 | | | | | ,975 |
| | ILM | ,239 | ,127 | ,076 | 1 | | | | ,890 |
| | RYT | ,171 | ,198 | -,046 | ,355 | 1 | | | ,920 |
| | MYT | ,064 | ,178 | -,027 | ,272 | ,665 | 1 | | ,923 |
| | SAN | ,078 | ,155 | -,03 | ,244 | ,644 | ,871 | 1 | ,956 |
| | | KU | BM | DM | ILM | RYT | MYT | SAN | (AVE) ^{1/2} |
| Yüksek İlgilenim | KU | 1 | | | | | | | ,979 |
| | BM | ,056 | 1 | | | | | | ,912 |
| | DM | ,063 | -,878 | 1 | | | | | ,980 |
| | ILM | ,084 | ,101 | -,025 | 1 | | | | ,708 |
| | RYT | ,180 | ,202 | -,113 | ,288 | 1 | | | ,938 |
| | MYT | ,127 | ,137 | -,032 | ,303 | ,712 | 1 | | ,943 |
| | SAN | ,136 | ,155 | -,064 | ,293 | ,692 | ,895 | 1 | ,958 |

Ölçeklerin yapı geçerliliği değerlendirildikten sonra ölçeklerin güvenilirliği Cronbach's Alpha güvenirlik katsayısı ile test edilmiştir. Her bir ölçeğin Cronbach's alpha değerleri 0,70'in üzerinde olduğu için çalışma ölçeklerinin güvenilirliği yüksektir (Gürbüz ve Şahin, 2018) Tablo 7'de ölçek güvenirlik düzeylerine ilişkin değerler yer almaktadır.

Tablo 7: Ölçek Güvenilirlik Düzeyleri

| Değişkenler | Madde Sayısı | Düşük İlgilenim | | | Yüksek İlgilenim | | |
|------------------------|--------------|-----------------|---------|-------------------|------------------|---------|-------------------|
| | | Ort. | Std. S. | Cronbac h's Alpha | Ort. | Std. S. | Cronbac h's Alpha |
| Kaynak Uzmanlığı | 3 | 4,13 | 2,21 | ,990 | 4,11 | 2,17 | ,986 |
| Bilişsel Reklam Mesajı | 5 | 4,02 | 2,29 | ,978 | 3,94 | 2,19 | ,959 |
| Duygusal Reklam Mesajı | 3 | 4,09 | 2,14 | ,983 | 4,04 | 2,23 | ,987 |
| İlgilenim | 5 | 2,87 | 1,63 | ,950 | 5,19 | 1,15 | ,816 |
| Reklama Yönelik Tutum | 3 | 4,74 | 1,49 | ,943 | 4,71 | 1,55 | ,956 |
| Markaya Yönelik Tutum | 4 | 5,12 | 1,39 | ,957 | 4,93 | 1,38 | ,970 |
| Satın Alma Niyeti | 3 | 4,84 | 1,69 | ,969 | 4,74 | 1,64 | ,971 |

2.4. Hipotezlerin Test Edilmesi

Düşük ilgilenim ve yüksek ilgilenim örneklemelerinde bağımlı değişkenlerin bağımsız değişkenler üzerindeki etkisi Yapısal Eşitlik Modellemesi kapsamında yol analizi ile ayrı ayrı belirlenmiştir.

Yol analizi sonucunda elde edilen uyum indeksleri düşük ilgilenim (D) bağlamında kaynağın uzman ünlü olduğu ($\chi^2/df=1,989$; RFI=,848; IFI=,929; TLI=,918; CFI=,929) ve uzman olmayan ünlü olduğu durumda ($\chi^2/df=1,807$; RFI=,866; IFI=,944; TLI=,935; CFI=,944); yüksek ilgilenim (Y) bağlamında kaynağın uzman ünlü olduğu ($\chi^2/df=2,315$; IFI=,928; TLI=,917; CFI=,928) ve uzman olmayan ünlü olması durumunda ($\chi^2/df=2,664$; IFI=,909; TLI=,895; CFI=,909) modelin kabul edilebilir olduğunu göstermektedir (Hair vd., 2014; Yaşlıoğlu, 2017). Tablo 8'de yol analizine ilişkin parametre tahminleri yer almaktadır.

Tablo 8: Kaynağın Uzman Ünlü veya Uzman Olmayan Ünlü Olması Durumunda Yol Analizine İlişkin Parametre Tahminleri

| İlişki | Düşük İlgilenim | | | | | Yüksek İlgilenim | | | | |
|---------------------------|-----------------|--------|-----------|--------|-------|------------------|--------|-----------|--------|--------|
| | Tahmin değeri | Std. R | Std. hata | t | P | Tahmin değeri | Std. R | Std. hata | t | P |
| Uzman Ünlü | | | | | | | | | | |
| BM → RYT | ,245 | ,428 | ,060 | 4,056 | ,001* | ,166 | ,242 | ,067 | 2,473 | ,013** |
| DM → RYT | ,065 | ,099 | ,068 | ,943 | ,346 | ,046 | ,068 | ,065 | ,701 | ,483 |
| KU → RYT | ,236 | ,144 | ,175 | 1,352 | ,176 | ,342 | ,257 | ,130 | 2,632 | ,008* |
| RYT → MYT | ,740 | ,722 | ,093 | 7,955 | ,001* | ,686 | ,754 | ,070 | 9,799 | ,001* |
| RYT → SAN | -,131 | -,112 | ,100 | -1,312 | ,189 | -,072 | -,069 | ,088 | -,821 | ,412 |
| MYT → SAN | 1,126 | ,988 | ,104 | 10,811 | ,001* | 1,073 | ,931 | ,102 | 10,538 | ,001* |
| Uzman Olmayan Ünlü | | | | | | | | | | |
| BM → RYT | ,236 | ,402 | ,059 | 3,965 | ,001* | ,201 | ,278 | ,073 | 2,777 | ,005* |
| DM → RYT | ,210 | ,314 | ,068 | 3,099 | ,002* | ,087 | ,113 | ,076 | 1,141 | ,254 |
| KU → RYT | -,100 | -,089 | ,114 | -,879 | ,379 | ,014 | ,011 | ,133 | ,108 | ,914 |
| RYT → MYT | ,680 | ,815 | ,071 | 9,633 | ,001* | ,545 | ,718 | ,059 | 9,246 | ,001* |
| RYT → SAN | ,233 | ,241 | ,131 | 1,771 | ,077 | ,080 | ,087 | ,068 | 1,177 | ,239 |
| MYT → SAN | ,706 | ,608 | ,160 | 4,400 | ,001* | 1,004 | ,837 | ,096 | 10,460 | ,001* |

*p<,01; **p<,05

Tablo 8’da görüldüğü gibi, düşük ilgilenim bağlamında kaynak uzman ünlü olduğunda bilişsel reklam mesajının ($,428$; $p<,01$) reklama yönelik tutum üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun ($,722$; $p<,01$) markaya yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Markaya yönelik tutumun ($,988$; $p<,01$) satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Kaynak uzman olmayan ünlü olduğunda, bilişsel reklam mesajının ($,402$; $p<,01$) ve duygusal reklam mesajının ($,314$; $p<,01$) reklama yönelik tutum üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun ($,815$; $p<,01$) markaya yönelik tutum üzerindeki ve markaya yönelik tutumun ($,608$; $p<,01$) satın alma niyeti üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yüksek ilgilenim bağlamında ise kaynak uzman ünlü ise, bilişsel reklam mesajının ($,241$; $p<,05$) ve kaynağın uzmanlığının ($,257$; $p<,01$) reklama yönelik tutum üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun ($,54$; $p<,01$) markaya yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Markaya yönelik tutumun ($,931$; $p>,01$) satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Kaynak uzman olmayan ünlü ise, reklama yönelik tutum üzerinde sadece bilişsel reklam mesajının ($,278$; $p<,01$) istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun ($,718$; $p<,01$) markaya yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Markaya yönelik tutumun ($,837$; $p<,01$) satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

Yol analizi sonucunda elde edilen uyum indeksleri düşük ilgilenim (D) bağlamında kaynağın uzman tüketici olduğu ($\chi^2/df=1,950$; RFI=,883; IFI=,948; TLI=,939; CFI=,947) ve uzman olmayan tüketici olduğu ($\chi^2/df=1,807$; RFI=,866; IFI=,944; TLI=,935; CFI=,944); yüksek ilgilenim (Y) bağlamında kaynağın uzman tüketici ($\chi^2/df=2,319$; IFI=,919; TLI=,907; CFI=,919) ve uzman olmayan tüketici olduğu ($\chi^2/df=2,345$; IFI=,920; TLI=,907; CFI=,919) modelin kabul edilebilir olduğunu göstermektedir (Hair vd., 2014; Yaşlıoğlu, 2017).

Tablo 9: Kaynağın Uzman Tüketici veya Uzman Olmayan Tüketici Olması Durumunda Yol Analizine İlişkin Parametre Tahminleri

| İlişki | Düşük İlgilenim | | | | | Yüksek İlgilenim | | | | |
|-------------------------------|-----------------|--------|-----------|--------|-------|------------------|-------|-----------|--------|--------|
| | Tahmin değeri | Std. R | Std. hata | t | P | Tahmin değeri | Std.R | Std. hata | t | P |
| Uzman Tüketici | | | | | | | | | | |
| BM → RYT | ,300 | ,409 | ,060 | 5,010 | ,001* | ,105 | ,157 | ,058 | 1,832 | ,067 |
| DM → RYT | ,285 | ,346 | ,067 | 4,248 | ,001* | -,051 | -,075 | ,058 | -,884 | ,377 |
| KU → RYT | ,633 | ,410 | ,130 | 4,857 | ,001* | ,711 | ,595 | ,108 | 6,566 | ,001* |
| RYT → MYT | ,577 | ,716 | ,066 | 8,791 | ,001* | ,505 | ,662 | ,067 | 7,558 | ,001* |
| RYT → SAN | ,096 | ,102 | ,066 | 1,451 | ,147 | ,165 | ,168 | ,068 | 2,432 | ,015** |
| MYT → SAN | ,975 | ,841 | ,088 | 11,095 | ,001* | 1,007 | ,784 | ,098 | 10,329 | ,001* |
| Uzman Olmayan Tüketici | | | | | | | | | | |
| BM → RYT | ,236 | ,402 | ,059 | 3,965 | ,001* | ,268 | ,364 | ,074 | 3,635 | ,001* |
| DM → RYT | ,210 | ,314 | ,068 | 3,099 | ,002* | ,198 | ,257 | ,076 | 2,599 | ,009* |
| KU → RYT | -,100 | -,089 | ,114 | -,879 | ,379 | ,037 | ,034 | ,108 | ,347 | ,729 |
| RYT → MYT | ,680 | ,815 | ,071 | 9,633 | ,001* | ,624 | ,767 | ,065 | 9,532 | ,001* |
| RYT → SAN | ,233 | ,241 | ,131 | 1,771 | ,077 | ,238 | ,242 | ,077 | 3,094 | ,002* |
| MYT → SAN | ,706 | ,608 | ,160 | 4,400 | ,001* | ,870 | ,720 | ,101 | 8,604 | ,001* |

*p<,01; **p<,05

Tablo 9’da görüldüğü gibi, düşük ilgilenim bağlamında kaynağın uzman tüketici olması durumunda, bilişsel reklam mesajının (,409; p<,01), duygusal reklam mesajının (,346; p<,01) ve kaynağın uzmanlığının (,410; p<,01) reklama yönelik tutum üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun (,716; p<,01) markaya yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Markaya yönelik tutumun (,841; p<,01) satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Kaynağın uzman olmayan tüketici olması durumunda ise, reklama yönelik tutum üzerinde sadece bilişsel reklam mesajının (,402; p<,01) ve duygusal reklam mesajının (,314; p<,01) istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun (,815; p<,01) markaya yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Markaya yönelik tutumun (,608; p<,01) ise satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

Yüksek ilgilenim bağlamında ise, kaynağın uzman tüketici olması durumunda sadece kaynağın uzmanlığının ($,595$; $p<,01$) reklama yönelik tutum üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun ($,662$; $p<,01$) markaya yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Reklama yönelik tutumun ($,168$; $p<,05$) ve markaya yönelik tutumun ($,784$; $p<,01$) satın alma niyeti üzerindeki etkisi anlamlıdır. Kaynak uzman olmayan tüketici ise hem bilişsel reklam mesajının ($,364$; $p<,01$) hem de duygusal reklam mesajının ($,257$; $p<,01$) reklama yönelik tutum üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Reklama yönelik tutumun ($,767$; $p<,01$) markaya yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Reklama yönelik tutumun ($,242$; $p<,01$) ve markaya yönelik tutumun ($,720$; $p<,01$) satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

3. SONUÇ VE TARTIŞMA

Çalışma sonuçları değişkenler, yöntem, ölçekler, model ve hipotezler olmak üzere beş ana konu bakımında tartışılmıştır. Bu çalışmada kullanılan değişkenler (kaynak, reklam mesajı, reklama yönelik tutum, markaya yönelik tutum, satın alma niyeti) bakımından değerlendirildiğinde yapılan önceki çalışmalarla (Butterfield ve Welborne, 2002; Gawronski ve Creighton, 2013; Kim vd., 2016; Petty vd., 1981; Rumble vd., 2017; Stephenson vd., 2001) benzerlik göstermektedir. İlgilenim düzeyine göre reklamlarda kaynak kullanımının ve mesajın etkisini tüketici değerlendirmelerini temel alarak inceleyen bu çalışmada deneysel yöntem kullanılmıştır. Çalışma yöntemi bakımından değerlendirildiğinde, literatürde yer alan deneysel yöntem kullanan çalışmalarla (Avcılar vd., 2018; Doğan ve Erdoğan, 2020; Donmuş, 2018; Eyice Başev, 2019; Friedman ve Friedman, 1979; Göral, 2019; Gözegir, 2017; Hadriana ve Wisandiko, 2017; Karasiewicz ve Kowalczyk, 2014; Lord ve Putrevu, 2009; Nistoreanu vd., 2019; Petty vd., 1981; Petty vd., 1983; Rollins vd., 2021; Till ve Busler, 2000; Tokmak ve Aksoy, 2020; Ustaahmetoğlu, 2015; Zengin, 2018) benzer özellikler göstermektedir.

Çalışmada kullanılan ölçekler orijinal ölçeklerden farklı olarak 7li likert derecelendirmesine göre düzenlenmiştir. Bunun nedeni araştırılan konu hakkında daha çok seçenek sunarak bireylerin gerçek düşüncesini ifade etme olasılığını arttırmasıdır (Joshi vd., 2015). Ölçeklerin (ilgilenim, reklama yönelik tutum, markaya yönelik tutum, satın alma niyeti) orijinal dili İngilizcedir ve Türkçeye çevrilmiştir. Diğer yandan, kaynağın uzmanlığı, bilişsel reklam mesajı, duygusal reklam mesajı ölçekleri çalışmaya uyarlanarak kullanılmıştır. Bu değişkenlerin orijinal ölçeklerde (Benoit ve Tschida, 2009; Kamran ve Siddiqui, 2019; Lord vd., 1995; Ohanian, 1990; Yağcı, 2000; Zaichkowsky, 1985) olduğu gibi doğru boyutlara yüklendiği tespit edilmiştir. Bu ölçekler aracılığıyla elde edilen verilerle desteklenen analiz sonuçlarının oldukça güvenilir ve geçerli olduğu söylenebilir. Böylece, ölçeklerin farklı araştırma bağlamlarında etkili, güvenilir ve geçerli sonuçlar sağladığı sonucuna varılabilir. Ölçme araçlarının ölçmeyi amaçladığı yapıyı ve bu yapıya ilişkin özellikleri bu amaç doğrultusunda ölçtüğü söylenebilir.

Bu çalışma İnanın Detaylandırma Olasılığı Modeli (ELM) ve Sezgisel Sistemik Modeli (HSM) temel almaktadır. Bu modellere göre tutum değişimi merkezi (ELM)/sistemik yol (HSM) veya çevresel (ELM)/sezgisel yol (HSM) olmak üzere niteliksel olarak farklı iki bilgi işleme yolu ile gerçekleşmektedir. Tüketicilerin ilgilenim seviyesi, bilgi işleme motivasyonu ve yeteneği tutumların bu yollardan hangisiyle değiştiğinin belirleyicisidir (Kruglanski ve Thompson, 1999; Scudder, 2013; Suher, 2017; Tellis, 2004). ELM bu iki bilgi işleme yolundan birinin önemi arttıkça diğerinin öneminin azaldığını savunmaktadır. HSM ise her iki bilgi işleme yolunun birbirinden bağımsız veya etkileşimli olarak eşzamanlı gerçekleşebileceğini desteklemektedir (Gawronski ve

Creighton). Bu çalışmanın sonucunda reklamda yer alan kaynak uzman ünlü, uzman olmayan ünlü, uzman tüketicisi ve uzman olmayan tüketicisi olduğunda tüketicilerin tutumlarını hem reklam mesajının hem de kaynağın özelliklerinin etkilediği bulgusu elde edilmiştir. Bu bulgunun HSM'nin bilgi işleme yollarının etkileşimli olarak eşzamanlı gerçekleştiği düşüncesini desteklemektedir.

Hipotezler çalışmanın temel aldığı model bakımından değerlendirilmiştir. 4 ana hipotez temelinde oluşturulan 24 alt hipotezden 19 tanesi kabul edilmiştir. Reklamdaki kaynak uzman ünlü olduğunda düşük ilgilenim bağlamında sadece bilişsel reklam mesajı reklama yönelik tutum üzerinde etkiliyken yüksek ilgilenimde ise hem bilişsel reklam mesajı hem kaynağın uzmanlığı reklama yönelik tutumu etkilemektedir. Reklamdaki kaynak uzman olmayan ünlü ise reklama yönelik tutum üzerinde düşük ilgilenim için bilişsel ve duygusal reklam mesajı etkiliyken yüksek ilgilenim için sadece bilişsel reklam mesajı etkilidir. Diğer yandan reklamdaki kaynak uzman tüketicisi olduğunda reklama yönelik tutum üzerinde düşük ilgilenim için bilişsel mesaj, duygusal mesaj ve kaynağın uzmanlığı etkilidir. Yüksek ilgilenim için ise kaynağın uzmanlığı reklama yönelik tutum üzerinde etkilidir. Kaynak uzman olmayan tüketicisi olduğunda ise düşük ve yüksek ilgilenim bağlamında hem bilişsel hem duygusal mesaj reklama yönelik tutumu etkilemektedir. Çalışma sonucunda elde edilen reklamdaki kaynağa ve mesaja ilişkin bu bulgular HSM'nin iki bilgi işleme yolunun (sistematiik ve sezgisel) etkileşimli olarak gerçekleştiği savını destekleyerek ELM ve HSM'nin iki bilgi işleme yolunun birbirinden bağımsız olduğu savını desteklemediği için önceki çalışmalardan (Petty vd., 1981; Rumble vd., 2017; Stephenson vd., 2001; Suher, 2017) farklılaşmaktadır. Diğer yandan, çalışma bulguları ELM'nin bir değişkenin birden fazla rolü stelenebileceği düşüncesini desteklediği için önceki çalışmalara (Butterfield ve Welbourne, 2002; Gawronski ve Creighton, 2013; O'keefe, 2016) benzerdir. Diğer bir deyişle, çalışma bulguları kaynağın uzmanlığının mesaj alıcısının dikkatini çekip mesajla ilgilenmesini ve düşünmesini sağlayarak detaylandırmanın derecesini belirleyen bir rolü olduğu savını onaylamaktadır. Her iki ilgilenim düzeyinde (düşük-yüksek), kaynağın detaylandırma derecesini belirleyen bir moderatör (düzenleyici) rolü üstlenerek mesajın etkisini arttırdığı söylenebilir. Bu çalışmanın bulguları, sezgisel Sistematiik Model'in (HSM) savunma motivasyonu temelinde değerlendirildiğinde bireyler var olan inançlarıyla uyumlu mesajları daha olumlu olarak değerlendirmiş olabilirler. Buna ek olarak, bireyler var olan tutumlarıyla uyumlu olmayan sezgisel yolları görmezden gelmiş olabilirler. Örneklemin çoğunluğunun eğitim durumunun lisans ve lisansüstü olması göz önünde bulundurulduğunda katılımcıların reklamdaki kaynağa ya da diğer görsel ipuçlarına odaklanmak yerine mesajları detaylı şekilde inceledikleri söylenebilir. ELM ve HSM'ye göre düşük ilgilenimde kaynağın özelliği sezgisel bir ipucu (Petty vd., 1983) ve yüksek ilgilenim durumunda kaynağa ilişkin özellikler bir argüman niyetliğindedir (Petty vd., 1983; Lord ve Putrevu, 2009). Modellerin bu görüşü temel alındığında bu çalışmada kaynağın özelliğinin mesajı desteklediği söylenebilir. Bu bulgu, önceki çalışmaların (Friedman ve Friedman, 1979; Hovland vd., 1953; Karasiewicz ve Kowalczuk, 2014; Ohanian, 1991) bulgularına benzerlik göstermektedir. Diğer bir neden ise basılı reklamların kullanımının, tüketicilerin mesajları daha iyi anlamalarını ve benimsemelerini sağlaması olabilir. Böylece tüketicilerin daha fazla zamanları olur ve mesajda dikkatlerini nereye odaklayacaklarına kendileri karar verebilirler (Krugman, 1965). Buna ek olarak, katılımcılar anketleri bir bilimsel çalışma kapsamında cevaplamalarının bilincinde olduğu için reklamları incelerken, mesajları okurken ve soru cevaplamada daha dikkatli ve detaycı hareket etmiş olabilirler. Çalışma sonucunda elde edilen diğer bulgu ise reklama yönelik tutumun markaya yönelik tutum ve satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu ve markaya yönelik tutumun satın alma niyeti üzerinde etkili olmasıdır. Bu bulgu önceki alışmaları

(Arora ve Kishor, 2019; Belch ve Belch, 2003; Haiti, 2019; Özer, 2011; Öztürk ve Savaş, 2014; Ülker, 2021) destekler niteliktedir.

4. TEORİK VE YÖNETİMSEL KATKILAR

Bu çalışmanın literatüre en temel katkısı çalışma değişkenlerinin tüketicilerin fikirlerine odaklanarak seçilmesidir. Literatürde tüketicilerin görüşlerine dayanarak yapılan az sayıda çalışma (Chiosa, 2013; Wheeler, 2009; Yağcı, 2000) yer almaktadır. Çalışmanın diğer bir katkısı ise araştırma yöntemi olarak deneysel yöntemin kullanılmasıdır. Araştırmada dört farklı değişken manipüle edilmiştir. Başka bir deyişle, 2x2x2x2'lik faktöriyel tasarım kullanılmıştır. Konuya ilişkin yapılan çalışmaların çoğunda nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama aracı olarak kullanılan reklamlar tüketicilerin görüşlerine uygun biçimde hazırlanan sadece çalışmaya özgü ve basılı reklamlardır. Bu bakımdan literatüre katkısı olduğu söylenebilir. Son olarak, değişkenler arasındaki ilişkilerin farklı ilgilenim düzeyleri kapsamında belirlenen ürünler bağlamında incelenmesinin çalışmanın önemli bir katkısı olduğu söylenebilir. Buna ek olarak, reklamda yer alan kaynak kişi olarak ünlüler ve gerçek tüketiciler karşılaştırılmıştır. Literatürde yer alan çalışmaların çoğunluğunda ünlüler ve sosyal medya fenomenlerinin etkilerinin incelendiği görülmektedir (Avcı ve Yıldız, 2019; Klaus ve Bailey, 2008, Lord ve Putrevu, 2009).

Çalışmanın sunduğu yönetimsel katkılar ve öneriler pazarlamacılar, reklamcılar ve reklamda yer alan kaynak kişiler olmak üzere üç farklı bakımından değerlendirilmiştir. Tüketicilerin ilgisini çekmek için ünlü kişiler, sosyal medya fenomenleri, uzmanlar veya gerçek tüketiciler vb. gibi birçok kaynak kullanım biçimi vardır (Chiosa, 2013; Wigley, 2015). Bu nedenle, reklamdaki kaynakların belirlenmesi giderek zorlaşmıştır. Pazarlama yöneticilerinin markaların tanıtımlarına ve satışlarına ilişkin daha iyi sonuçlar elde etmek için tüketicilerin reklamda yer alan kaynağa, reklam mesajına ilişkin düşüncelerini ve bu unsurların tüketicilerin tutumları ve davranışları üzerindeki etkisini daha iyi anlamaları gerekmektedir. Çünkü tüketiciler özellikle sevdikleri (Şimşek, 2014), çekici ve güvenilir buldukları (Avcı ve Yıldız, 2019; Avcılar vd., 2018; İnce vd., 2019; Lee ve Stevens, 2022; Lord ve Putrevu, 2009; Yolaçan ve Yaşa Özeltürkay, 2018) ünlülerin, sosyal medya fenomenlerinin, uzmanların ve gerçek tüketicilerin yer aldığı reklamlardaki markalara yönelik olumlu tutum geliştirirler ve dolayısıyla satın almaya yönelirler. Pazarlamacılar, ürün veya marka tanıtımlarında, tüketicilerle daha güçlü bağlar kurabilmek için tüketicinin özelliklerine uygun kişileri tercih edebilirler. Bu tercih sadece ünlü isimlerle sınırlı değildir; gerçek tüketicilerin de tanıtım sürecinde kullanılması, tüketicilerle daha güvenilir bir iletişim kurulmasına olanak sağlayabilir. Reklamlarda tüketicilerle benzer demografik özelliklere, statüsüne, yaşam şekline, kişiliğe ve fiziksel özelliklere sahip, tüketicilerin kendileriyle özdeşleştirdikleri kişilerin yer alması markaya yönelik tutumu, reklama yönelik tutum ve satın alma niyetini; tutum ve davranışlar arasındaki etkiyi artırır (Doğan ve Erdoğan, 2022; Liu ve Brook, 2008; Magnini vd., 2010; Zipporah ve Mberia, 2014). Etkili iletişimin oluşması için reklamlarda ne söyleneceği, nasıl söyleneceği ve kimin söyleyeceği hakkında karar verilmelidir. Başka bir deyişle, reklam mesajı, mesajı iletme yolu ve mesaj kaynağı belirlenmelidir (Kotler ve Keller, 2018). Dolayısıyla, reklamcılar, reklamlarını dikkat çekici kılmak için tüketicilerin ilgisini çekecek bilgileri kullanmalı, ürün, marka ve hedef kitleye uygun mesajları sunmalı ve iletişimi doğru kaynaktan sağlamalıdır. Reklamda yer alan ünlünün tüketicileri etkileyerek tutum ve davranışlarında değişiklik oluşturabilmesi için tüketicilere inandırıcı gelmesi önemlidir (Deneçli, 2015). Bu nedenle, kişinin yetenekleri, kişisel özellikleri, demografik özellikleri ve mesleki etkinlikleri ile ilişkili ürün veya hizmetlerin tanıtımında yer alması daha uygun olabilir. Böylece, kişi markanın tanıtımında yer alarak sadece markaya değil kendi imajına da katkı sağlayabilir. Bu

katkı, mevcut imajlarının olumsuz algılanmaması, ilgi görmesi ve olumlu ilişkiler kurulmasıyla birlikte kendi uzmanlık alanlarına yönelik çalışmalarında fayda sağlayabilir.

5. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI VE GELECEK ÇALIŞMALAR İÇİN ÖNERİLER

Çalışmanın sınırlılıkları üç temel unsur bakımından- örneklem tekniği, araştırma değişkenleri, araştırma yöntemi- değerlendirilmiştir. Çalışmada örneklem tekniği olarak kolayda örnekleme kullanılmıştır. Bu teknik kısa sürede tüketicilere ulaşmayı sağlasa da elde edilen sonuçları genellemek kolay olmayabilir. Genellenebilir bulgular elde etmek için gelecek çalışmalarda olasılıklı örneklem teknikleri kullanılabilir. Araştırma değişkenlerinden kaynaklanan sınırlılıklardan biri çalışmada gerçek markaların yer almasıdır. Çünkü, tüketicilerin mevcut marka bilgileri (Yu ve Hu, 2019) ve mevcut markaların imajı (Handriana ve Wisandiko, 2017) ön yargılara neden olabilir. Tüketicilerin markayla ilgili mevcut düşüncelerinin çalışma sonuçlarını etkilememesi için gelecek çalışmalarda yalnızca çalışmaya özgü kurgusal markalar oluşturulabilir. Diğer bir sınırlılık ise kaynak olarak ünlü ve tüketici kullanılmasıdır. Reklamlarda ürün/ marka onaylamanın farklı biçimleri vardır. Gelecek çalışmalarda kaynağın farklı kullanım biçimleri arasındaki farklı etkiler incelenebilir. Bu çalışmada kaynağın etkisi Kaynağın Güvenilirliği Teorisi temelinde araştırılmıştır. Ünlü-Ürün Uyumu veya Anlam Transferi teorileri bağlamında çalışmalar yapılabilir (Chaiso, 2013; Çetinkaya, 2020; Karasiewicz ve Kowalczyk, 2014; Lord ve Putrevu, 2009; Pradhan vd., 2016). Araştırmada araştırma amacına göre tasarlanmış basılı reklamlar kullanılmıştır. Fakat, araştırmalar için hazırlanan basılı reklamların tasarımı katılımcılar tarafından gerçekçi bulunmayabilir. Bu nedenle gelecekte yapılacak çalışmalarda gerçek reklamlar katılımcılara sunulabilir. Ayrıca, tv reklamları veya radyo reklamları sunularak sonuçlar incelenebilir. Kontrol ve deney gruplarından oluşan bir çalışmada gruplara basılı reklam ve video veya işitsel reklamlar sunularak iletişim kanalına göre reklamlardaki iletişim unsurlarının tüketicilerin tutumları ve davranışları üzerindeki etkisi karşılaştırılabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için Mersin Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'nun 04.10.2021 tarih ve 147 sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

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

KAYNAKÇA

- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1984). The effect of sampling error on convergence, improper solutions, and goodness-of-fit indices for maximum likelihood confirmatory factor analysis. *Psychometrika*, 49 (2), 155–173. <https://doi.org/10.1007/BF02294170>
- Arens, W. F., Weigold, M., & Arens, C. (2007). *Contemporary Advertising* (11th ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- Armağan, E., & Gürsoy, Ö. (2017). Reklamlarda ünlü kullanımının tüketicilerin satın alma etkisi üzerine bir araştırma. Global Business Research Congress (GBRC), Mayıs 24-25, 2017, İstanbul, Türkiye. *PressAcademia Procedia (PAP)*, 3, 1043-1057.
- Arora, A. P., & Kishor, N. (2019). Factors determining purchase intention and behaviour of consumers towards luxury fashion brands in India: An empirical evidence. *British Journal of Marketing Studies (BJMS)*, 7 (4), 34-58.
- Arora, N., Prashar, S., Parsad, C., & Tata, S. V. (2019). Influence of celebrity factors, consumer attitude and involvement on shoppers' purchase intention using hierarchical regression. *Indian Institute of Management Calcutta*, 46(3), 179-195. <https://doi.org/10.1007/s40622-019-00208-7>
- Avcı, İ., & Yıldız, E. (2019). Fenomenlerin güvenilirlik, çekicilik ve uzmanlık özelliklerinin marka tutumu, satın alma niyeti ve elektronik kulaktan kulağa pazarlama üzerindeki etkileri: Instagram Örneği. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38, 85-107. <https://doi.org/10.35343/kosbed.569351>
- Avçılar, M. Y., Demirgüneş, B. K., & Açar, M. F. (2018). Instagram reklamlarında ürün destekçisi olarak sosyal medya fenomeni kullanımının reklama yönelik tutum ve E-WOM niyetine etkilerinin incelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 21, 1-27.
- Balta Peltekoğlu, F. (2019). *Kavram ve kuramlarıyla reklam* (2. Baskı). Beta Yayıncılık.
- Belch, G. E., & Belch, M. A. (2003). *Introduction to advertising and promotion: An integrated marketing communications perspective* (6. Baskı). McGraw-Hill.
- Benoit, W. L., Stephenson, M. T., & Tschida, D. A.. (2009). Testing the mediating role of cognitive responses in the elaboration likelihood model. *Communication Studies*, 52(4), 324. <http://dx.doi.org/10.1080/10510970109388567>
- Brown, S. P., & Stayman D. M. (1992). Antecedents and consequences of attitude toward the Ad: A meta analysis. *Journal of Consumer Research*, 19(1), 34-51. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1086/209284>
- Bruwer, J., & Buller, C. (2013). Product involvement, brand loyalty, and country-of-origin brand preferences of Japanese wine consumers. *Journal of Wine Research*, 24(1), 38-58. <http://dx.doi.org/10.1080/09571264.2012.717221>
- Butterfield, S. B., & Welbourne, J. (2002). The elaboration likelihood model: Its impact on persuasion theory and research. James Price Dillard ve Michael Pfau (ed.), *The Persuasion Handbook. Developments in Theory and Practice*. Sage Publications, 155-173.

- Chen, S., Duckworth, K., & Chaikan, S. (1999). Motivated heuristic and systematic processing. *Psychological Inquiry*, 10(1), 44-49. https://psycnet.apa.org/doi/10.1207/s15327965pli1001_6
- Chiosa, A. R. (2013). Celebrity endorsement in fashion print advertising. *EuroEconomica*, 1(32), 18-31.
- Churchill, G. A. (2002). Fundamentals of experimental design for cDNA microarrays. *Nature Genetics Supplement*, 32, 490-495. <https://doi.org/10.1038/ng1031>
- Clow, K., & Baack, D. (2016). *Integrated advertising, promotion, and marketing communications*. Pearson Education Inc.
- Crano, W. D., Brewer, M. B., & Lac, A. (2015). *Principles and methods of social research*. Routledge.
- Çetinkaya, N. Ç. (2020). Yenilik yayım teorisi kapsamında ünlülerin yer aldığı reklamların satın alma niyetine etkisi: Kadın tüketiciler üzerine bir değerlendirme. *Uluslararası Göbeklitepe Sosyal ve Beşeri Bilimler Kongresi Kongre Tam Metin Kitabı*, 5-7 Haziran 2020, 399-417.
- Deneçli, C. (2015). Reklamlarda ünlü kullanımında cinsiyetin marka imajı üzerindeki etkisi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(44), 337-350. <https://doi.org/10.14783/od.v11i44.5000080018>
- Doğan, S., & Erdoğan, B. Z. (2020). Özdeşleşmenin reklama karşı tutum ve satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ünlü-ürün uyumunun ılımlaştırıcı rolü. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(2), 603-624. <https://doi.org/10.17153/oguibf.584555>
- Donmuş, S. (2018). *Banka reklamlarındaki ünlülere tüketici tepkilerinin EEG ile ölçülmesi*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Fırat Üniversitesi
- Elden, M. (2004). *Reklam yazarlığı* (2. Baskı). İletişim Yayınları.
- Erdoğan, B. Z. (1999). Celebrity endorsement: A literature review. *Journal of Marketing Management*, 15, 291- 314. <http://dx.doi.org/10.1362/026725799784870379>
- Eyice Başev, S. (2019). Fuse tea reklamlarının nöropazarlama göz izleme yöntemi ile ünlü kullanımının etkisi analizi. *2nd International Congress on New Horizons in Education and Social Sciences (ICES-2019) Proceedings*, June 18-19, 2019, Istanbul-TURKEY.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS* (3rd Edition). Sage Publications Ltd.
- Fitrianto, E., Daud, I., & Nailis, D. W. (2017). Types of endorsers and its effect on consumer behavior of convenience goods (Case study: Student in Palembang, Indonesia). *Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya*, 15(4), 197-207. <http://dx.doi.org/10.29259/jmbs.v15i4.5718>
- Friedman, H., & Friedman, L. (1979). Endorser effectiveness by product type. *Journal of Advertising Research*, 19, 63-71. <http://dx.doi.org/10.1177/0973258615597412>
- Friedman, H., Termini, S., & Washington, R. (1976). The effectiveness of advertisements utilizing four types of endorsers. *Journal of Advertising*, 5(3), 22-24. <http://dx.doi.org/10.1080/00913367.1976.10672647>

- Gardner, R. C. (1985). *Social psychology and second language learning: The role of attitudes and motivation*. Edward Arnold.
- Gawronski, B., & Creighton, L. A. (2013). Chapter 14: Dual process theories. In D. E. Carlston (ed.), *The Oxford handbook of social cognition*. Oxford University Press.
- George, D., & Mallery, P. (2010). *SPSS for windows step by step: A simple guide and reference fourth edition* (11.0 update). Pearson Education.
- Goldsmith, R. E., & Lafferty, B. A. (2002). Consumer response to websites & their influence on advertising effectiveness. Internet research. *Journal of Electronic Networking Application and Policy*, 12(4), 318- 328. <http://dx.doi.org/10.1108/10662240210438407>
- Göral, S. (2019). *Bütünleşik pazarlama iletişimi faaliyetlerinde geleneksel ünlü ve sosyal medya fenomeni kullanımının tüketici davranışına etkisi*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Manisa Celal Bayar Üniversitesi
- Gözegir, Ö. (2017). *YouTube marketing: Examining sponsorship effect of YouTubers and consumers' willingness to buy*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. İzmir Ekonomi Üniversitesi
- Gülmez, E. (2011). *Reklamda tanık kullanımı: Kullanıcı tanıklığı ve uzman tanıklığı reklamlarına yönelik tutumların karşılaştırılması*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Anadolu Üniversitesi
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2018). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri* (5.Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Hadriana, T., & Wisandiko, W., R. (2017). Consumer attitudes toward advertisement and brand, based on the number of endorsers and product involvement: An experimental study. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 19(3), 289-306. <http://dx.doi.org/10.22146/gamaijb.18338>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. W. (2014). *Multivariate data analysis, Pearson New International Edition* (7.Baskı). Pearson Education.
- Haiti, F. S. (2019). Analysis of factors affecting attitudes toward brands and attitudes toward Instagram ads, and their effects on behavioral intention on social media Instragram. *International Journal of Scientific & Engineering Research*, 10(1), 917-924.
- Handriana, T., & Wisandiko, W. R. (2017). Consumer attitudes toward advertisement and brand, based on the number of of endorsers and product involvement: An experimental study. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 19(3), 289-306. <http://dx.doi.org/10.22146/gamaijb.18338>
- Hofsoos, E. (1994). *Reklam ve yönetimi* (Haykır, A. Çev. Ed.). Öteki.
- Hollebeek, L. D., Jaeger, S. R., Brodie, R. J., & Balemi, A. (2007). The influence of involvement on purchase intention for new world wine. *Food Quality and Preference*, 18(2007), 1033-1049. <http://dx.doi.org/10.1016/j.foodqual.2007.04.007>
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communications and persuasion: Psychological studies of opinion change*. Yale University Press.

- İnce, M., Bozyiğit, S., & Tor Kadioğlu, C. (2019). Reklamlarda ünlü kullanımının y kuşağı tüketicilerin materyalist eğilimleri üzerindeki etkisi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(4), 496-513. <https://doi.org/10.25287/ohuibf.589289>
- Joshi, A., Kale, S., Chandel, S., & Pal, D. K. (2015). Likert scale: Explored and explained. *Journal of Applied Science & Technology*, 7(4), 396-403. <http://dx.doi.org/10.9734/BJAST/2015/14975>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux. ISBN: 9780141033570
- Kamran, Q., & Siddiqui, D. A. (2019). The impact of emotional advertising on consumer buying behaviour for home appliance products in Pakistan. *Business and Management Horizons*, 7(1), 23-48. <http://dx.doi.org/10.5296/bmh.v7i1.14410>
- Kang, Y., & Herr, P. M. (2006). Beauty and the beholder: Toward an integrative model of communication source effects, *Journal of Consumer Research*, 33(June), 123-130. <http://dx.doi.org/10.1086/504143>
- Karasiewicz, G., & Kowalczyk, M. (2014). Effect of celebrity endorsement in advertising activities by product type. *International Journal of Management and Economics*, 44(2014), 74-91. <http://dx.doi.org/10.1515/ijme-2015-0010>
- Khan, M. M., Memon, Z., & Kumar, S. (2019). Celebrity endorsement and purchase intentions: The role of perceived quality and brand loyalty. *Market Forces, College of Management Sciences*, 14 (2), 99- 120.
- Kim, H. S. (2005). Consumer profiles of apparel product involvement and values. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 9(2), 220-267. <http://dx.doi.org/10.1108/13612020510599358>
- Klaus, N., & Bailey, A. A. (2008). Celebrity endorsements: An examination of gender and consumers' attitudes. *American Journal of Business*, 23(2), 53-61. <http://dx.doi.org/10.1108/19355181200800010>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). *Pazarlama yönetimi*. (Kırcova, İ., Çev. Ed.). Beta Yayıncılık.
- Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, 10(2), 83-109. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1207/S15327965PL100201>
- Krugman, H. E. (1965). The impact of television advertising: Learning without involvement. *Public Opinion Quarterly*, 29(3), 349-356. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1086/267335>
- Lee, D. N., & Stevens, E. M. (2022). Message source credibility and e-cigarette harm perceptions among young adults. *International journal of environmental research and public health*, 19(15), 9123. <https://doi.org/10.3390/ijerph19159123>
- Liu, M. T., & Brock, J. L. (2008). Selecting a female athlete endorser in China, The effect of attractiveness, match-up, and consumer gender difference. *European Journal of Marketing*, 45(7/8), 1214-1235. <http://dx.doi.org/10.1108/03090561111137688>

- Lord, K. R., & Putrevu, S. (2009). Informational and transformational responses to celebrity endorsements. *Journal of Current Issues & Research in Advertising*, 31(1), 1-13. <http://dx.doi.org/10.1080/10641734.2009.10505253>
- Lord, K. R., Sauer, P., & Lee, M. (1995). The combined influence hypothesis: central and peripheral attitude toward the Ad. *Journal of Advertising*, 24(1), 73-85. <http://dx.doi.org/10.1080/00913367.1995.10673469>
- Losq, N. (2017). *Do real people in advertising equate to a real connection with consumers?*. Business 2 Community, Sales & Marketing.
- Magnini, V. P., Garcia, C., & Honeycutt JR., E. D. (2010). Identifying the attributes of an effective restaurant chain endorser. *Cornell Hospitality Quarterly*, 51(2), 238-250. <https://doi.org/10.1177/1938965510363669>
- Michaelidou, L., & Dibb, S. (2008). Consumer involvement: A new perspective. *Marketing Review*, 8(1), 83-99.
- Mitchell, A. A. & Olson, J. C. (1981). Are product beliefs the only mediator of advertising effect on brand attitude? *Journal of Marketing Research*, 18 (August), 318-332.
- Moriarty, S., Mitchell, N., & Wells, W. (2009). *Advertising principles & practice* (8. Baskı). Pearson Prentice Hall.
- Muehling, D. D., & Lacznia, R. N. (1988). Advertising's immediate and delayed influence on brand attitudes: Considerations across message involvement levels. *Journal of Advertising*, 17(4), 23-34. <https://doi.org/10.1080/00913367.1988.10673126>
- Nam, C., Dong, H., & Lee, Y. (2017). Factors influencing consumers' purchase intention of green sportswear. *Fashion and Textiles*, 4(2), 1-17. <http://dx.doi.org/10.1186/s40691-017-0091-3>
- Nistoreanu, P., Pelau, C., & Lazar, L. (2019). Product versus celebrity- An eye-tracking experiment for the determination of the attention-catcher in advertising. *Proceedings of the 13th International Conference on Business Excellence*, 1079-1086.
- Nizai, G. S.K., Siddiqui, J., Shah, B. A., & Hunjra, A. I. (2012). Effective advertising and its influence on consumer buying behaviour. *Information Management and Business Review*, 4(3), 114-119. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/40689/>
- O'Keefe, D. (2016). *Persuasion theory and research* (3rd ed.). SAGE Publications.
- O'Mahony, S., & Meenaghan, T. (1997). The impact of celebrity endorsements on consumers. *Irish Marketing Review*, 10 (2), 15-22.
- Ohanian, R. (1990). Construction and validation of a scale to measure celebrity endorsers' perceived expertise, trustworthiness and attractiveness. *Journal of Advertising*, 19(3), 39-52. <https://doi.org/10.1080/00913367.1990.10673191>
- Ohanian, R. (1991). The impact of celebrity spokespersons' perceived image on consumers' intention to purchase. *Journal of Advertising Research*, 31(1), 46-54.
- Özer, A. (2011). Markaya yönelik tutumun sponsorluk sonrası marka imajı ve satın alma eğilimi üzerindeki etkisi. *H. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(2), 145-174.

- Öztürk, M. C., & Topuz Savaş, A. (2014). Sosyal amaca yönelik pazarlama reklamlarının markaya yönelik tutum ve satın alma niyetine etkisi: Anadolu Üniversitesi öğretim elemanlarına yönelik bir uygulama. *Journal of Yasar University*, 9(35), 6109-6128. <https://doi.org/10.19168/jyu.81960>
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). Issue involvement as a moderator of the effects on attitude of advertising content and context. *Advances In Consumer Research*, 8, 20-24.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(5), 847-855. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.41.5.847>
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Schumann, D. (1983). Central and peripheral routes to advertising effectiveness: The moderating role of involvement. *Journal of Consumer Research*, 10(2), 135-146. <http://dx.doi.org/10.1086/208954>
- Polat, S. T., Ayar, B., & Erdil, T. S. (2020). İzleyici algısı bileşenlerinin reklama yönelik tutum ve satın alma niyeti üzerindeki etkisi. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 27, 105-122. <http://dx.doi.org/10.18092/ulikidince.573790>
- Pradhan, D., Duraipandian, I., & Sethi, D. (2016). Celebrity endorsement: How celebrity-brand-user personality congruence affects brand attitude and purchase intention. *Journal of Marketing Communications*, 22(5), 456-473. <https://doi.org/10.1080/13527266.2014.914561>
- Rollins, B., Huh, J., Bhutada, N., & Perri, M. (2021). Effects of endorser type and testimonials in direct-to-consumer prescription drug advertising (DTCA). *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*, 15(1), 1750-6123. <http://dx.doi.org/10.1108/IJPHM-06-2019-0042>
- Rumble, J. N., Lamm, A. J., Martin, E. T., & Warner, L. A. (2017). Examining through processes to understand the impact of water conservation messages on attitude. *Journal of Agriculture Education*, 58(3), 168-184. <https://doi.org/10.5032/jae.2017.03168>
- Sadek, H. H., Redding, P. M., & Tantawi, P. (2015). Investigating the major marketing communication tools and their impact on building bank brand equity in the Egyptian context A customer perspective. *Journal of Business and Retail Management Research*, October 2015, 40-59.
- Sari, W. P., & Sihombing, S. O. (2016). Comparing the use of famous endorser and lay endorser in predicting consumer intention to buy: Indonesian context. *Implementasi dan Kontribusi Ilmu Akuntansi, Manajemen, & Bisnis dalam Pembangunan Ketahanan Ekonomi Nasional*, Jakarta, 25-26 Februari, 2016.
- Scudder, J. N. (2013). Social scientific approaches to persuasion. In Charles U. Larson (Ed.), *Persuasion, Reception and Responsibility*. Wadsworth, 94-118.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research method for business. A skill-building approach*. Wiley.
- Şimşek, G. (2014). Celebrity endorsement: How it works when a celebrity fits the brand and advertisement. *World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Social, Human Science and Engineering*, 8(4), 146-154.

- Sophia, O. (2021). *What is testimonial advertising? How it can help your business*. The Wealth Circle.
- Stephenson, M. T., Benoit, W. L., & Tschida, D. A. (2001). Testing the mediating role of cognitive responses in the elaboration likelihood model. *Communication Studies*, 52(4), 324-337. <http://dx.doi.org/10.1080/10510970109388567>
- Suh, J. C., & Youjae, Y. (2006). When brand attitudes affect the customer satisfaction-loyalty relation: the moderating role of product involvement. *Journal of Consumer Psychology*, 16 (2), 145-155. http://dx.doi.org/10.1207/s15327663jcp1602_5
- Suher, H. K. (2017). 1. Çift süreç teorileri. Ali Atıf Bir ve H. Kemal Suher (Ed.), *Reklam teorileri* (1. Baskı). the Kitap.
- Tellis, G. J. (2004). *Effective advertising, understanding when, how, why advertising works*. SAGE Publications.
- Till, B. D., & Busler, M. (2000). The match-up hypothesis: physical attractiveness, expertise, and the role of fit on brand attitude, purchase intent and brand beliefs. *Journal of Advertising*, 29(3), 1-13. <https://doi.org/10.1080/00913367.2000.10673613>
- Todorov, A., Chaiken, S., & Henderson, M. D. (2002). The heuristic-systematic model of social information processing. In James Price Dillard ve Michael Pfau (Eds.), *The Persuasion Handbook. Developments in Theory and Practice*. SAGE Publications, 195-211.
- Tokmak, G., & Aksoy, R. (2020). Reklamda çekici model kullanımının vampir etkisi kapsamında göz takip tekniğiyle değerlendirilmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 3 (2020), 461-501. <http://dx.doi.org/10.15659/ppad.13.2.245>
- Tosun, N. B., Uraltaş, N. T., Nas, A., Özkaya, B., Güdüm, S., Ertürk, B., Dönmez, M., Çerçi, M., Ülker, Y., Karşu Cesur, D., Varol, E., & Kiçir, İ. (2018). *Reklam Yönetimi* (1.Baskı). Beta Yayıncılık.
- Ulus, Y. (2016). İlgilenim. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 16(45), 569-586. <https://doi.org/10.14783/od.v12i45.1000020027>
- Ustaahmetoğlu, E. (2015). Reklamlarda kullanılan kaynağın güvenilirliğinin satın alma niyetine etkisi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 8(15), 397-409. <http://dx.doi.org/10.18092/ijeas.39520>
- Ülker, Y. (2021). Ünlüye yönelik tutum ile satın alma niyeti arasındaki ilişkide tüketicilerin markaya yönelik tutumunun aracılık rolünün incelenmesi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20 (2), 506- 518. <https://doi.org/10.21547/jss.853594>
- Wheeler, R. T. (2009). Nonprofit advertising: Impact of celebrity connection, involvement and gender on source credibility and intention to volunteer time or donate money. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 21(1), 80-107. <https://doi.org/10.1080/10495140802111984>
- Wigley, S. M. (2015). An examination of contemporary celebrity endorsement in fashion. *International Journal of Costume and Fashion*, 15(2), 1-17. <https://doi.org/10.7233/IJCF.2015.15.2.001>

- Yagci, M. İ. (2000). *The Effects of Comparative Advertising Format on Consumer Responses: The Moderating Effects of Brand Image and Attribute Relevance*. LSU Historical Dissertations and Theses, Louisiana State University and Agricultural & Mechanical College, USA.
- Yaşlıoğlu, M., M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, Özel sayı, 74-85.
- Yolaçan, Z. B., & Yaşa Özeltürkay, E. (2018). Televizyon reklamlarında ünlü kullanımı: Kaynağın çekiciliği, güvenilirliği ve uzmanlığının bireylerin davranışsal niyetleri (olumlu app ve marka bağlılığı) üzerindeki etkisi. *Pazarlama Dergisi ve Uygulamaları Dergisi*, 4(2), 231-252.
- Yu, S., & Hu, Y. (2020). When luxury brands meet China: The effect of localized celebrity endorsements in social media marketing. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 54 (2020), 1-12. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.102010>
- Zaichkowsky, J. L. (1985). Measuring the involvement construct. *Journal of Consumer Research*, 12 (3), 341-352. <http://dx.doi.org/10.1086/208520>
- Zaichkowsky, J. L. (1994). The personal involvement inventory: Reduction, revision, and application to advertising. *Journal of Advertising*, 23(4), 59-70. <http://dx.doi.org/10.1080/00913367.1943.10673459>
- Zengin, G. (2018). Banka reklamlarında mizah ve ünlü kullanımı: Reklam tutumlarına yönelik bir araştırma. *International Journal of Social Science*, 65, 417-432. <http://dx.doi.org/10.9761/JASSS7442>
- Zipporah, M. M., & Mberia, H. (2014). The effects of celebrity endorsement in advertisements. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 3 (5). <http://dx.doi.org/10.6007/IJAREMS/v3-i5/1250>



Araştırma Makalesi / Research Article

Türkiye’de Makro Finansal Bağların Durgunluklar Üzerindeki Rollerini ve Etkileri

K. Batu Tunay¹, Necla Tunay²

Öz

Bu çalışmada, Türkiye’de makro finansal bağların durgunluklar üzerindeki etkileri ekonometrik olarak analiz edilmektedir. 2006-2023 dönemini kapsayan aylık frekandaki geniş bir veri seti, Bellego ve Ferrara (2009, 2012) tarafından geliştirilen faktörlerle genişletilmiş probit yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Bu bağlamda, önce statik bir faktör analizi ile makro finansal bağları yansıtan faktörler hesaplanmıştır. Faktörlerin hesaplanmasında, olası hesaplama güçlüklerini en aza indirmek için dinamik yerine statik bir modelleme ve tahmin yaklaşımı benimsenmiştir. Ardından bu faktörlerden oluşan bir bağımsız değişkenler seti ile durgunluk olasılıkları tahmin edilmiştir. Elde edilen bulgular, istatistiki olarak anlamlı bulunan faktörlerin durgunluk olasılığını genelde negatif etkilediğini göstermiştir. Gecikme uzunlukları açısından alternatif modellerin tahmini sonucunda, altı dönem gecikmeli faktörleri içeren modelin daha başarılı olduğu saptanmıştır. Bununla beraber, karşılaştırma yapmak için düzey ve üç gecikmeli modellerin tahmin sonuçları da sunulmuştur. Dış kaynaklı bir etken olarak 2008 küresel krizi ve Covid-19 pandemisi dönemlerindeki durgunluk olasılıkları, 0.95’i aşan oranda tahmin edilmiştir. Bu sonuçlar, makro-fansal bağların durgunlukları ortalama altı ay önceden haber verebileceğini göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Durgunluklar, Makro Finansal Bağlar, Faktörlerle Genişletilmiş Probit.

The Roles and Effects of Macro Financial Linkages on Recessions in Turkey

Abstract

In this study, the effects of macro-financial linkages on recessions in Turkey are analyzed econometrically. A large data set at monthly frequency covering the period 2006-2023 was analyzed using the factor-augmented probit method developed by Bellego and Ferrara (2009, 2012). In this context, first, factors reflecting macro-financial connections were calculated with a static factor analysis. In calculating the factors, a static rather than dynamic modeling and estimation approach was adopted to minimize possible calculation difficulties. Then, recession probabilities were estimated with a set of independent variables consisting of these factors. The findings showed that statistically significant factors generally negatively affected the likelihood of recession. As a result of the estimation of alternative models according to lag lengths, it was determined that the model containing factors with six lags was more successful. However, the estimation results of level and three-lag models are also presented for comparison. The recession probabilities during the 2008 global crisis and the Covid-19 pandemic were estimated at a rate exceeding 0.95. These results showed that macro-financial linkages can predict recessions by an average of six months in advance.

Keywords: Recessions, Macro-financial Linkages, Factor-augmented Probit.

¹ Sorumlu Yazar (Corresponding Author), Prof.Dr., Marmara Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Sermaye Piyasası Bölümü, batu.tunay@marmara.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-9040-5831>.

² Doç.Dr., Marmara Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Sigortacılık Bölümü, necla.tunay@marmara.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-8765-276X>.

GİRİŞ

Çağdaş ekonomilerde, finans sistemlerinin merkezi ve hayati rolleri nedeniyle, olası finansal sorunlar ekonomide dramatik etkilere yol açmaktadır. Bir yandan ulusal finans sistemi içinde farklı piyasalar ve aracılık türleri arası geçişkenliklerin artmış olması, diğer yandan finans sisteminin uluslararası bütünleşme düzeyinin yüksek oluşu, yerel finansal sorunların hızla diğer ülkelere yayılmasına ve uluslararası bir nitelik kazanmasına da neden olmaktadır. 2008’de meydana gelen küresel kriz, gelişmiş ülkeler arasındaki yayılma seyrini geliştirmekte olan ülkeleri de içine alacak şekilde sürdürmüş ve makro ekonomi ile finansal sistem arasındaki bağların önemini ortaya koymuştur. Bu bağların önemi, çeşitli nedenlere bağlanabilir. Öncelikle, Claessens vd. (2011, 2012), Banerjee vd. (2021) gibi araştırmacıların da vurguladıkları gibi, ekonomik dalgalanmalar ile finansal varlıkların fiyatlarındaki dalgalanmalar arasında güçlü bir nedensellik ilişkisi vardır. İki yönlü olan bu ilişki, şokların finansal kesimden reel kesime veya tersine transferine yol açan bir aktarım mekanizması olarak da görülebilir. İkincisi, finansal piyasaların ve piyasa katılımcılarının makro ekonomik koşullardan, özellikle makro ekonomik sorunlardan ciddi şekilde etkilenmesidir. Örneğin fiyatlar genel düzeyindeki değişimler, başta faiz ve kur olmak üzere birçok finansal göstergiyi güçlü şekilde etkilemektedir. Üçüncüsü, bu gerçeklikten hareketle, politik karar alıcıların, finansal istikrara dair politikalar tasarlarırken makro ekonomik gelişmeleri ve değişkenleri de dikkate almaları gerekliliğidir. Geliştirilen makro ihtiyati politikalar bunun bir yansıması olarak değerlendirilebilir.

Diğer yandan, finansal değişkenlerdeki bazı gelişmeler de makro ekonomiye yön verebilmekte, özellikle enflasyon, istihdam gibi başat ekonomik değişkenleri yönlendirebilmektedir. Yani finansal sistemdeki gelişmeler makro ekonomik sonuçlara yol açabilmektedir. Bu duruma, kurlarla enflasyon oranı arasındaki karşılıklı nedensellik ilişkisi nedeniyle kur artışlarının fiyat artışı sürecini hızlandırması, banka kredileri veya banka sistemi yoluyla işleyen kaydi para mekanizması gibi kanallarla artan parasal genişlemenin enflasyon oranlarını arttırması gibi örnekler verilebilir. Tüm bu açıklamalar, makro ekonomik ve finansal değişkenler arasındaki karşılıklı bağların, literatürdeki kavramsal karşılığı olan “makro finansal bağlar”ın (makro financial linkages) önemini göstermektedir. Dolayısıyla literatürde bu konuda çok sayıda teorik ve deneysel çalışma yapılmıştır. Bununla beraber, gelişmiş ülkelerde makro finansal bağlar çok sayıda deneysel çalışma ile etraflıca incelenmişse de geliştirmekte olan ülkelerde bu konuda yeteri kadar araştırma yapılmamıştır. Bu, önemli bir geliştirmekte olan ülke olarak Türkiye için de geçerlidir.

Uluslararası ve ulusal literatürde, makro finansal bağların ekonomik faaliyet üzerindeki etkileri fazla araştırılmamış bir konudur. Bu alanda yapılan çalışmalar, genellikle makro finansal bağların finansal istikrara etkilerine odaklanmakta ve çeşitli zaman serisi teknikleriyle şoklar ve bunların olası sonuçları benzetim analizleri (simulations) ile araştırılmaktadır. Diğer yandan, finansal gelişmelerin ekonomik faaliyet üzerindeki etkilerine dair oldukça geniş bir literatür mevcuttur. Yapılan deneysel çalışmalar, ağırlıklı olarak ikili yapıdaki değişkenlerin (binary variables) genelleştirilmiş doğrusal modeller (generalized linear models) ile tahminine dayanmaktadır. Bununla beraber, makro finansal bağların ekonomik döngü (business cycle), spesifik olarak da durgunluklar (recessions) üzerindeki rolü ve etkileri daha az incelenmiştir. Türkiye’de ise, bu kapsamda sayılabilecek çalışmalar daha da azdır.

Yukarıda yapılan tespit ve değerlendirmeler ışığında, bu çalışmanın amacı, Türkiye’de makro finansal bağların ekonomik faaliyet, spesifik olarak da durgunluklar üzerindeki etkilerinin analiz edilmesidir. Çalışmada, analiz yöntemi olarak Bellego ve Ferrara (2009, 2012) tarafından

geliştirilen faktörlerle genişletilmiş probit modeli (factor-augmented probit) kullanılmış, 2006 – 2023 dönemini kapsayan ve çok sayıda makro ekonomik ve finansal değişkenden oluşan geniş bir veri seti analiz edilmiştir. Konunun ulusal literatürümüzde nispeten az incelenmiş olmasının ve uygulanan analiz yaklaşımının, çalışmanın başlıca yenilikçi yanları veya katkıları olduğu söylenebilir. Çalışma, giriş ve sonuç haricinde iki ana bölümden oluşmaktadır. İlk ana bölümde, bu alanda yapılan uluslararası ve ulusal deneysel çalışmalar ile bunların başlıca bulgularının değerlendirildiği bir literatür taraması yer almaktadır. İkinci ana bölüm ise, ekonometrik analizlere ayrılmıştır. Bu bölümde, analiz yönteminin açıklanmasının ardından, veri setindeki değişkenlere statik faktör analizi yapılmış ve sonra hesaplanan faktörlerin dinamik yapıda bir probit modeli yardımıyla durgunluk olasılığını açıklama güçleri araştırılmıştır. Son olarak elde edilen bulgular literatürle karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

1.1. Uluslararası Çalışmalar ve Bulguları

Makro finansal bağların önemi, 2008'deki küresel krizin ardından artmıştır. 2007'de ABD'de konut piyasasında yaşanan çöküşün ardından ortaya çıkan kriz, hızla tüm finansal piyasalara yayılmıştır. 2008'de Lehman Brothers yatırım bankasının iflası ile krizin uluslararası bir nitelik kazandığı görülmüştür. Bu bağlamda, önce Avrupa'ya, sonra dünyanın diğer coğrafyalarına yayılmıştır. Krizin yayılma mekanizması incelendiğinde, makro ekonomik ve finansal değişkenler arasındaki güçlü etkileşimlerin önemli etkenlerden birisi olduğu saptanmıştır. Bu gelişmelerden sonra, makro finansal bağlara dair çok sayıda teorik ve deneysel çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmaların önemli bölümü, makro finansal değişkenler arası etkileşimlere ve bunların finansal sistemin istikrarına olan etkilerine yöneliktir. Ancak nispeten az sayıda da olsa makro finansal değişkenlerin ekonomik faaliyet ve durgunluklara etkilerine dair çalışmalar da yapılmıştır.

Makro finansal bağların ekonomik faaliyete etkileri, birçok çalışmada dolaylı olarak bahsedilen bir konudur. Bu tür çalışmalarda, makro finansal bağlar ile ekonomik faaliyet arasındaki etkileşime genellikle finansal döngüler üzerinden dolaylı bir şekilde değinilmektedir. De Haas vd. (2010) geçiş ekonomileri, Filip'in (2015) Romanya'daki, Love ve Turk-Ariss'in (2013, 2014) ise Mısır'daki banka sistemine dair araştırmaları örnek verilebilir. Bu çalışmalar, ekonominin daraldığı, işsizliğin ve enflasyonun yükseldiği dönemlerde takibe düşen kredilerin arttığını göstermektedir. Ekonomik büyüme dönemleri ise kredi arzını ve kredi portföylerinin kalitesini arttırmaktadır. Faiz oranı artışları da kredi arzını uyarmakta, ama bankaların kredi verme sürecinde daha az seçici davranmalarına ve kredi riskinin yükselmesine neden olmaktadır. Yani, ekonomik faaliyetteki değişmelerden, özellikle durgunluklardan finansal sisteme ve değişkenlere doğru bir etkileşim söz konusudur. Örneğin, kredi döngüsünü inceleyen Bayoumi ve Melander (2008), bankaların sermaye yeterlilikleri düştükçe kredi arzının daraldığını ve reel GSYİH'de %1,5 civarında bir düşüş meydana geldiğini göstermişlerdir. Ancak büyümedeki bu düşüş finansal geri besleme etkileriyle %2'yi bulabilmektedir.

Claessens ve Köse (2018), makro finansal bağların finansal dalgalanmaları büyüttüğünü ve küresel finans sistemini çöküşün eşiğine taşıdığını ifade etmiştir. Borio vd. (2018) ise, finansal döngüdeki patlamaların (financial cycle booms) krizlere yol açabileceğini ve öyle olmasa bile ekonomik büyümeyi zayıflatacağını, durgunluğa yol açabileceğini belirtmiştir. Bu araştırmacılara göre, 2008'deki kriz döneminde ve bunun ardından, son elli yılın en büyük ekonomik daralması meydana gelmiştir. Makro finansal bağlar, reel ekonomi ile finans sektörü arasındaki güçlü

karşılıklı etkileşimlerin bir yansımasıdır. Claessens ve Köse (2018), reel ekonomide meydana gelen şokların, finansal piyasalar kanalıyla yayılabileceğini ve ekonomik döngülerin dalga boyunu arttırabileceğini belirtmişlerdir. Cerra ve Saxena (2010,) gibi bazı araştırmacılar ise, finansal sorunların veya krizlerin, siyasi krizler bunlara eşlik etmedikçe durgunluğa yol açma olasılığının düşük olduğunu, aksine ekonomideki yavaşlama veya durgunlukların finansal sorunlara yol açabileceğini ifade etmektedir.

Claessens vd. (2008); finansal stres dönemlerinin kredilerde daralma ve varlık fiyatlarındaki aşırı düşüşlerle örtüştüğünü ve durgunluklara yol açtığını açıkça göstermiştir. Belki bu durumun son dönemdeki en tipik örneği yukarıda da belirtildiği gibi 2008 krizi olmuştur. Önce ABD’de, sonra yayıldığı Avrupa’da ve en nihayet çoğu gelişmekte olan ekonomide yavaşlamaya yol açmıştır. Hatta kriz sonrası dönemde, özellikle sanayileşmiş ülkelerde uygulanan genişletici para politikalarının başlıca nedeni, ekonomilerin ciddi ve uzun süreli bir durgunluğa girmelerini önlemektir.

Benzer bir durum Covid-19 pandemisi döneminde de yaşanmış, karantina ve kapanmaların yol açtığı yavaşlamaların aşılması için birçok devlet halka ve iş alemine hazineden ciddi oranda kaynak aktarmıştır. Aktarılan kaynakların önemli bir bölümünün yeni para basılarak finanse edildiği de belirtilmelidir. Caporale vd. (2022), makro finansal bağlara farklı bir yönden yaklaşmış ve Covid-19 pandemisi sırasında meydana gelen finansal oynaklıkları analiz etmiştir. ABD ve İngiltere örnekleri üzerinden, borsalarda hisse senedi oynaklığını arttıran makro etkilere ek olarak makro ekonomik belirsizlikler de dikkate alınmıştır. Bulgular, küresel ölçekteki kredi ve emtia hareketlerinin yanı sıra yerel düzeydeki ekonomi politikası belirsizliklerinin de finansal oynaklığının başlıca itici güçleri olduğunu göstermektedir. Pandemi gibi büyük makro belirsizliklerin, ABD ve İngiltere borsalarında oynaklığa neden olan kredi ve emtia piyasalarından kaynaklanan etkilere yol açtığı ve kaldıracı arttırdığı belirlenmiştir. Caporale vd. (2022) göre en ilginç; pandeminin ABD ve İngiltere’de hükümetlerce ciddi bir şekilde sansürlendiği ve gelişmelerin halktan gizlendiği bir ortamda, pandeminin belirsizlik kanalıyla finansal oynaklıkları ciddi oranda arttırmış olmasıdır.

Makro finansal değişkenlerin finansal istikrara, spesifik olarak da krizlere olan etkilerine dair çok sayıda araştırma yapılmıştır. Banerjee vd. (2021), Bellego ve Ferrara’nın (2009, 2012), Bluwstein (2017), Caporale vd. (2022), Claessens ve Köse (2018), Grigoli vd. (2018), Ibrahim (2019), Le (2016), Leroy ve Pop (2019), Miyajima (2017), Muellbauer (2020), Olafson (2016), Papadopoulos vd. (2018), Pesola (2001), Prieto vd. (2016), Punzi (2020) çalışmaları bunların belli başlılarıdır. Söz konusu çalışmalarda, makro finansal çevre koşullarının önemine, finansal varlık fiyatlarında döngüsellik artmasının krizlerin bulaşıcılığı üzerindeki etkisine, hane halkının borçluluk oranındaki artışın krizleri derinleştiren yönüne, makro finansal bağların şokları finansal sistemden reel ekonomiye aktaran bir mekanizma olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Sıralanan çalışmalar arasında makro finansal bağlar ile ekonomik faaliyet arasındaki ilişkiye değinen az sayıda çalışma da vardır. Bu çerçevede Banerjee vd. (2021), Bellego ve Ferrara’nın (2012), Leroy ve Pop (2019), Punzi (2020), çalışmaları konumuz itibarıyla özellikle üstünde durmaya değerdir.

Bellego ve Ferrara (2009, 2012), standart makro ekonomik değişkenlere ek olarak finansal değişkenlerin ekonomik döngü üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Avro alanı örneği üzerinden, ekonomide durgunluğa neden olabilecek finansal değişkenlerin ve etki sürelerinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Finansal değişkenlerin durgunluk olasılığını ortalama bir yıl önceden yansıttığı ve buna bağlı olarak ekonomik faaliyetin dönüm noktalarını belirlemek için gerçek zamanlı tahminlerin yapılabileceği sonucuna varılmıştır. Finansal değişkenlerin, birbirleriyle çakışan

standart makro ekonomik değişkenlere oranla durgunluklar üzerinde daha etkili olduğu da saptanmıştır.

Leroy ve Pop (2019), çeşitli finansal şokların reel ekonomik faaliyet hacmi üzerindeki nicel etkilerini araştırmış ve makro finansal bağlarda gözlenen heterojenlik konusunu ele almışlardır. On sekiz OECD üyesi ülkeden derlenen verilerle yaptıkları zaman serisi analizleri, finansal şokların etkilerinin ülkeden ülkeye değişebildiğini göstermiştir. Şoklar, finansal sistemden ekonominin reel kesimine orantısız bir şekilde aktarılmaktadır. Bu bağlamda, rekabeti güçlendiren düzenlemelerin mevcut olduğu, yüksek oranda istihdam koruması ve piyasa odaklı finansal yapısı olan ülkelerde finansal şokların daha güçlü etkiler yaptığı görülmektedir. Farklı kurumsal düzenlemeleri olan ekonomiler incelenmiş, bu gibi düzenlemelerin makro finansal bağların şekillenmesinde önemli bir rolü olmadığı belirlenmiştir. Ancak mal, emek ve finans piyasalarına yönelik düzenlemelerin makro ekonomik dalgalanmalarla güçlü bağları olduğu da saptanmıştır. Leroy ve Pop'a (2019) göre; rekabeti arttırmak veya finansal piyasaları geliştirmek için yapılacak reformalar, makro finansal bağların da etkisiyle ekonomik faaliyet açısından ciddi olumsuzluklara yol açabilir, durgunluklara neden olabilir.

Punzi (2020) ise, finans sektörü ile reel ekonomi arasındaki çeşitli belirsizlik kaynaklarının uluslararası aktarımını incelemiştir. Çalışmada, küresel krizin ABD'den Avrupa'ya yayılması göz önüne alınarak (Euro Alanı (EA) ve ABD bağlamında), bankacılık sektöründe uluslararası finansal riske sahip iki ülkeli bir dinamik stokastik genel denge modeli oluşturulmuştur. Model, özellikle makro ekonomik belirsizlikler, para politikası, borsa ve finansal piyasalardaki belirsizliklerin aktarım mekanizmalarını incelemektedir. Bu bağlamda, belirsizliğin dış ekonomiden (ABD) kaynaklandığı varsayılmış ve yerel ekonomiye (EA) yayılma etkisi incelenmiştir. Uluslararası aktarım mekanizmasının, milli bankaların ikincil bir piyasa faaliyeti olarak portföylerinde tuttukları yabancı banka varlıklarının neden olduğu finansal riskler tarafından yönlendirildiği anlaşılmıştır. Analiz, dış belirsizlikten kaynaklanan yayılma etkilerinin çoğu zaman çıktı, borç verme oranları ve varlık fiyatları üzerinde büyük ve kalıcı bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Özellikle, makro ekonomik belirsizlikler ve para politikası belirsizliğinin, GSYİH düşüşüne yol açan küresel bir ekonomik döngüyü yönlendirdiği görülmüştür.

Küresel kriz, sadece gelişmiş ülkeleri ve bunların finans piyasalarını etkilemekle sınırlı kalmamış, ABD ile güçlü ekonomik ilişkileri olan yükselen piyasa ekonomilerine de sirayet etmiştir. Bu bağlamda, Banerjee vd. (2021) küresel finansal krizin bu gibi ülkelere olan etkilerini Hindistan örneği üzerinden incelemiştir. Bayesyen tekniklerle yaptıkları analizler, makro finansal bağların dahil edildiği Yeni Keynesyen bir modeli temel almaktadır. Tahmin sonuçları, ekonomik döngülerin beklentiler kanalıyla finansal döngülere öncülük ettiğini göstermektedir. Ayrıca, hangi finansal piyasa segmentinin ve piyasaya özgü şokların ele alındığına bağlı olarak makro finansal bağların boyutlarının değiştiiği, yani heterojen yapıda oldukları da gözlemlenmiştir.

Toparlanacak olursa, literatürdeki çalışmalar, makro finansal bağların ekonomik faaliyet üzerinde önemli etkileri olduğunu, özellikle finansal sorunların makro ekonomik dengeleri de bozarak ekonominin durgunluğa girme olasılığını arttırabileceğini göstermektedir. Bununla beraber, ekonomik faaliyetin yavaşlaması da finansal sistemde sorunlara yol açabilir. Daralan bir ekonomide varlık fiyatları düşecek, artan riskler nedeniyle başta kredi arzı olmak üzere toplam fon arzı azalacaktır. Ekonominin finansal ve reel kesimleri arasındaki etkileşimler karşılıklı olsa da finansal kesimdeki sorunların durgunluğa yol açma olasılığının daha yüksek olduğu söylenebilir. 2008'deki küresel finansal kriz, bunu açıkça göstermiştir.

1.2. Türkiye’de Yapılan Çalışmalar

Türkiye’de makro finansal bağlar ve etkilerine dair deneysel çalışmalar oldukça azdır. Akçay’ın (2016), Tunay’ın (2016a, 2016b), Şengönül vd. (2018), Tunay ve Tunay (2019) tarihli çalışmaları, bu konuda yapılan başlıca araştırmalardır. Genellikle makro finansal bağların finansal sistemin istikrarına, özellikle krizlerdeki rollerine dair çalışmalar yapıldığı göze çarpmaktadır. Makro finansal bağların durgunluklarla ilişkilerine dairse hiçbir çalışmaya ulaşılamamıştır. Bu nedenle, konumuzla doğrudan ilişkili olmasalar da yukarıda sıralanan Türkiye’ye dair yapılmış çalışmalara ana hatlarıyla değinilecektir.

Akçay (2016), küresel makro finansal şokların Türk ekonomisine olası etkilerini incelemiş, Global VAR yöntemiyle ekonometrik analizler yapmıştır. Bunların sonucunda, ekonominin küresel dış şoklara karşı yüksek oranda kırılğan olduğu ve olası şokların finans sistemi kanalıyla ekonomiye aktarıldığını belirlemiştir.

Tunay (2016a ve 2016b), makro finansal bağların bankaların kredi portföylerinin kalitesi üzerinde etkilerini araştırmış ve panel veri teknikleriyle dinamik bazı analizler uygulamıştır. Elde ettiği bulgular, ekonomik ve finansal şokların banka kredi portföylerinin kalitesini düşürdüğünü ve banka sistemini bir krize taşıyabilecek kırılğanlıklara neden olduğunu göstermiştir. Banka kredilerinin, önemli makro ekonomik göstergeler ve finansal değişkenlerle güçlü karşılıklı nedensellik ilişkileri olduğu da belirlenmiştir. Bu nedensellikler, makro finansal şokların kredi kalitesini bozucu etkisini göstermekte ve krizlere yol açma potansiyeli taşımaktadır.

Şengönül vd. (2018), seçilmiş makro ekonomik ve finansal değişkenler yardımıyla Türkiye ekonomisinin yapısal şoklara tepkilerini incelemişlerdir. Yapısal VAR modeline dayalı ekonometrik analizler yapmışlardır. Bu analizlerde, sanayi üretim endeksi, enflasyon, faiz, döviz kuru, altın fiyatları ve BİST100 endeksi bağımlı değişken olarak alınmış ve karşılıklı etkileşimleri incelenmiştir. Elde ettikleri bulgular, döviz kurlarının neden olduğu yapısal şokların uzun dönemde piyasaya etkisinin daha güçlü olduğunu göstermiştir. Diğer değişkenlerin de karşılıklı etkileşimler sergiledikleri görülmüştür.

Tunay ve Tunay (2019), makro finansal şoklar ile banka krizleri arasındaki ilişkileri araştırmıştır. İkili yapıdaki krizler ile bunlar üzerinde etkili olduğuna inanılan makro ekonomik ve finansal değişkenlerden oluşan bir veri setini analiz etmişlerdir. Geliştirdikleri Bayesyen yapıdaki bir model yardımıyla olası şokların yol açabileceği tepkileri değerlendirmişlerdir. Sonuçlar, makro finansal değişkenler ile banka krizleri arasında güçlü karşılıklı etkileşimler olduğunu göstermiştir. Döviz kuru, faiz oranı ve borsa endeksi gibi değişkenlerin yol açtığı finansal şokların banka krizlerine yol açabileceği belirlenmiştir. Öte yandan, banka krizleri de başta büyüme ve enflasyon olmak üzere analize dahil edilen tüm değişkenleri güçlü bir şekilde etkilemektedir. Bu karşılıklı etkileşimlerin uzun bir döneme yayıldığı da görülmektedir.

Sıralanan çalışmalar, doğrudan olmasa bile, makro finansal bağların ekonomik faaliyeti etkileyeceğine işaret etmektedir. Makro ekonomik ve finansal şokların finansal istikrarı bozma, hatta krizlere yol açma potansiyeli de yüksektir. Gerek dünyada gerekse ülkemizdeki kriz deneyimleri, önemli finansal şokları ve/veya krizleri takiben ekonominin durgunluğa girme olasılığının arttığını göstermiştir. Bu nedenle, Türkiye’de de makro finansal bağların ekonomik faaliyete ve özel olarak da durgunluklarla etkileri olması beklenebilir.

2. EKONOMETRİK ANALİZ VE BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde, Türkiye’de makro finansal bağların durgunluklar ile ilişkisi ekonometrik olarak analiz edilecektir. Bu çerçevede, analizlerde kullanılacak olan faktörlerle genişletilmiş probit modeli konusunda, ardından da analiz edilen veri seti ve örneklem açıklamalar yapılacaktır. Daha sonra ulaşılan analiz sonuçları değerlendirilecektir.

2.1. Analiz Yöntemi: Faktörle Genişletilmiş Probit Modeli

Makro finansal bağların etkilerini analiz etmek için çeşitli analiz yaklaşımları kullanılabilir. Bunlar VAR, yapısal VAR, ARDL gibi zaman serisi tekniklerinden, sistem GMM ve panel ARDL gibi panel veri tekniklerine geniş bir skalada, analiz edilen örnekleme ve araştırmacıların yanıt aradıkları sorulara göre değişkenlik göstermektedir. Ancak konu makro finansal bağların durgunluklar üzerindeki etkilerini açıklamak olduğunda, başlıca modelleme ve tahmin seçeneği genelleştirilmiş doğrusal modellerin (generalized linear models) önemli bir parçası olan ikili tepki modellerinin (binary response models) kullanılması veya bir şekilde bu yaklaşımı kapsayan alternatif bir modelleme stratejisi uygulanmasıdır. Dolayısıyla, bu çalışmada, durgunlukların analizinde literatürde de yaygın olarak tercih edilen probit yöntemi kullanılacaktır.

Durgunlukların genellikle probit dağılımına uyduğu varsayıldığından, bu tür bir modelleme ve tahmin süreci temel alınmıştır. Ancak, karmaşık ekonomik yapı ve ilişkilerin söz konusu olduğu çağdaş ekonomilerde, oldukça fazla sayıda makro finansal bağ veya bağlantı dikkate alınmalıdır ve bunların tümünün veya en azından önemli bir bölümünün modele ayrı bir açıklayıcı değişken olarak dahil edilmesi oldukça zordur. Çünkü tahmin sürecinde ciddi hesaplama sorunlarına yol açacaklardır. O halde bir şekilde, söz konusu değişkenlerin içindeki bilgiyi özetleyerek modele dahil etmek gerekmektedir. Bu bağlamda, Bellego ve Ferrara (2009, 2012) tarafından geliştirilen statik ve dinamik faktörlerle genişletilmiş probit modellemesi belirtilen sorunlar için başarılı bir çözüm sunmaktadır. Çalışmamızda, analiz yöntemi olarak bu modelleme ve tahmin yaklaşımını tercih etmemizin nedeni de budur.

Bellego ve Ferrara (2012), Avro alanına dahil olan ülkelerde makro finansal bağları analiz etmek için faktörle genişletilmiş probit (factor augmented probit) modelini geliştirmişlerdir. Bu yeni modelleme yaklaşımı, çok sayıda değişkenden meydana gelen geniş bir veri setine koşullu olarak durgunluk olasılığını tahmin etmeye yöneliktir. Bu bağlamda, açıklayıcı değişken olarak dinamik veya statik faktörlerin yer aldığı bir probit modeli kullanılmaktadır. Yani iki aşamalı bir tahmin sürecidir. Bellego ve Ferrara (2012), bu yaklaşımı 1974-2008 döneminde Avro Alanındaki ekonomik faaliyet dalgalanmalarını analiz etmek için geliştirmiş ve dönüm noktalarını tespit etmek için finansal değişkenleri kullanmışlardır.

Bellego ve Ferrara (2009, 2012) ile aynı analiz yaklaşımını kullanan Chen vd. (2011), ABD’deki durgunluk olasılığını tahmin etmek için aylık frekansta 141 makro ekonomik değişken kullanmıştır. Yaptıkları analiz sonucunda, ABD’de durgunluğun resmi kuruluşlarca kamuoyuna duyurulmasından bir yıl önce, altı aylık durgunluk olasılığında önemli bir artış olduğunu tespit etmişlerdir. Bu çalışma, finansal değişkenler değilse bile makro ekonomik değişkenlerin durgunluk olasılığı üzerindeki etkisini göstermiştir. Ayrıca Bellego ve Ferrara’nın (2009) geliştirdikleri bu analiz yaklaşımının başarısını da teyit etmiştir.

Bilindiği gibi statik ve dinamik faktör modelleri arasındaki temel fark, analiz edilen modelin parametrelerinin zaman içinde sabit kalıp kalmamasıdır. Statik faktör modellerinde, modelin parametreleri sabit kalırken, dinamik faktör modellerinde bu parametreler zamanla

değişebilmektedir. Bu bağlamda, dinamik modeller genellikle ekonomik gerçekliği daha iyi tahmin edebilirler. Ama karmaşık yapıları ve hesaplama prosedürleri nedeniyle tahmin süreçleri zor ve hatta kimi zaman sorunlu olabilir. Kullanılan optimizasyon algoritması, ideal çözümden farklı sonuçlar verebilir. Buna karşın, statik modeller daha basit yapıları nedeniyle hem daha kolay tahmin ve doğru edilebilir hem de daha kolay yorumlanabilirler. Statik modellerin analiz edilen ekonomik gerçekliği açıklama güçleri de tatminkâr düzeylerde. Bu nedenlerle, çalışmamızda analiz sürecinin ilk aşamasında statik faktör modellerinin kullanılması tercih edilmiştir. Dolayısıyla, sadece statik faktör modellemesi üzerinde durulacak, dinamik faktör modellemesine değinilmeyecektir. Aşağıda analiz edilen modellerin yapısı ve modelleme sürecinin temel adımları açıklanmıştır.

Faktörle genişletilmiş probit modelinin ilk aşamasını, açıklayıcı değişken olarak kullanılacak faktörlerin tahmin edilmesi oluşturur. Bellego ve Ferrara (2012), statik faktör tahmininde Stock ve Watson'un (2002), dinamik faktör tahmininde de Doz vd. (2011) yöntemlerini temel almışlardır. Bu bağlamda, n sayıda sıfır ortalamalı durağan zaman serilerinden oluşan bir vektörün gözlemlendiği varsayılır: $x_t = [x_{1t}, \dots, x_{nt}]'$, $t = 1, \dots, T$. Faktör modellemesinin amacı, x_t 'yi iki müşterek gözlenemeyen ortogonal bileşene ayırmaktır. Bunlardan ilki, tüm serilerin genel dinamiklerini özetleyen düşük boyutlu bir bileşen olan χ_t 'dir. Diğeriye, "kendine has bileşen" (idiosyncratic component) olan ξ_t 'dir ve x_t içinde yer alan her bir seriye özeldir. Genel bileşenin (χ_t), n tane serideki genel veya ortak davranışı özetlediği kabul edilir (Bellego ve Ferrara, 2012, s.1794).

Bu yaklaşım çerçevesinde, statik faktör modeli aşağıdaki gibi tanımlanabilir (Bellego ve Ferrara, 2012, s.1794; Chen vd., 2011, s.655):

$$x_t = \Lambda f_t + \xi_t \quad (1)$$

(1) numaralı eşitlikte, Λ ($n \times r$) boyutlu yüklem matrisi (loading matrix), Λf_t genel veya ortak bileşeni ($\chi_t = \Lambda f_t$), f_t modeldeki tüm değişkenler için ortak olan r sayıdaki faktörleri simgeler: $f_t = [f_{1t}, \dots, f_{rt}]$. Bu eşitlikte, ξ_t değişkene özgü şokları yansıtan n tane kendine has ortak ve ilişkisiz bileşenin bir vektörüdür: $\xi_t = [\xi_{1t}, \dots, \xi_{nt}]'$.

Modelin ikinci aşamasını veya parçasını, ikili tepki değişkeninin tahmini oluşturur. İkili tepki değişkeni olan r_t , ekonomi durgunluğa girdiğinde "1", diğer dönemler için "0" değerini alacaktır. İkili tepki modelleri; r_t 'nin gizli sürekli bir değişkenden (diyelim ki, y_t 'den) hareketle tanımlanabileceği varsayımına dayanır ve faktörlere uyarlanmış bir şekilde aşağıdaki gibi gösterilebilir (Bellego ve Ferrara, 2012, s.1794):

$$y_t = \alpha + \beta'_0 f_t + \dots + \beta'_k f_{t-k} + \varepsilon_t$$

$$y_t = \alpha + \sum_{j=0}^k \beta'_j f_{t-j} + \varepsilon_t \quad (2)$$

(2) numaralı eşitlikte; $j = 0, \dots, k$ ve f_{t-j} açıklayıcı değişkenler seti olarak kullanılan gecikmeli dinamik faktörlerin bir vektörüdür: $f_{t-j} = (f_{1,t-j}, \dots, f_{r,t-j})'$. Burada, β_j parametreler vektörünü ($\beta_j = (\beta_j^1, \dots, \beta_j^r)'$) ve ε_t sonlu bir varyansla (σ_ε^2) güçlü bir beyaz gürültü süreci izlediği varsayılan hata terimini simgelemektedir.

İkili tepki modellemesinde, r_t ile y_t arasındaki ilişki de aşağıdaki gibi tanımlanabilir (Bellego ve Ferrara, 2012, s.1794):

$$r_t = \begin{cases} \text{eğer } y_t \leq 0 \text{ ise, } 1 \\ \text{eğer } y_t > 0 \text{ ise, } 0 \end{cases} \quad (3)$$

Her bir t dönemi için durgunluğun koşullu olasılığı ise, aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$P(r_t = 1|I_t) = F(-\alpha - \beta'_0 f_t - \dots - \beta'_k f_{t-k}) \quad (4)$$

(4) numaralı eşitlikte, I_t t zamanında edinilebilir bilgi setini, $F(\cdot)$ ε_t 'nin kümülatif yoğunluk fonksiyonunu simgeler. En yüksek gecikme sayısını temsil eden k , tahmin sürecinde sırasıyla 0, 3,6,9 ve 12 değerlerini almaktadır. Böylece, finansal verilerin geleceğe bakan (forward-looking) özellikleri dikkate alınarak, makro finansal değişkenlerin 3 ila 12 aylık süreçte durgunlukları önceden yansıtma güçleri belirlenebilir.

Modelin probit versiyonunda ε_t 'nin Gausyan olacağı varsayılır. Ancak model logit olsaydı, $F(\cdot)$ lojistik bir fonksiyon olacaktı. Toparlanacak olursa, (1)'den (4)'e kadar eşitlikler faktörle genişletilmiş probit modelini oluşturur. Statik faktörler temel bileşenler (principal component analysis / PCA), dinamik faktörler de bir durum-uzay modeli yapısında, iki adımlı Kalman filtresi (yani Kalman düzeltmesi) kullanılarak en yüksek olabilirlik (maximum likelihood / ML) tahmincisiyle hesaplanabilir. (4) numaralı modelin parametreleri ise, sıradan bir probit modelinde olduğu gibi yine en yüksek olabilirlik tahmincisiyle tahmin edilebilir.

Daha önce de değinildiği gibi; bu çalışmada, hesaplama sürecinin karmaşık oluşu ve hata olasılığının fazla olması nedeniyle faktörlerin hesaplanmasında dinamik yerine statik modelleme yaklaşımı tercih edilmiştir. Faktör tahmin sürecinin detayları ve optimum faktör sayısının belirlenmesinde kullanılan yaklaşım 3.3 numaralı alt bölümün başında açıklanacaktır. Ancak bu aşamada, açıklayıcı değişken olarak kullanılacak faktörlerin örneklemden toplam varyansı açıklama güçleri yüksek ögeler olarak çekildikleri ve makro finansal bağları yansıttıkları ifade edilmelidir. Bu bağlamda, her bir faktörün makro ekonomik ve finansal değişkenlerin bir kombinasyonu oldukları kabul edilmektedir.

2.2. Veri Seti ve Kaynakları

Çalışmada, analiz edilen örneklem 2006:1 ile 2023:10 dönemini kapsayan aylık verilerden oluşmaktadır. Genel olarak değişkenler seti; banka sektörünü, kurları, borsa endeksini, faiz oranlarını, çeşitli parasal büyüklükleri, fiyatlar genel düzeyini, ödemeler dengesini, ekonomik faaliyeti temsil eden ve ulusal ekonomi üzerinde etkili olduğu varsayılan yurt dışı kaynaklı değişkenleri de kapsayan makro finansal değişkenlerden oluşur. Bu değişkenler, tahmin edilecek (6) numaralı modelde açıklayıcı değişken olarak kullanılacak olan faktörlerin hesaplanmasında kullanılacaktır. Değişkenlere, geçmişte bu alanda yapılan deneysel çalışmalardan hareketle, politik değişimlere veya ekonomideki gelişmelere tepkilerinin hızına göre çeşitli dönüşümler uygulanmıştır. Bu çerçevede, literatürde yaygın olarak benimsenen Bernanke vd. (2005: 416-420) çalışmasının ekinde açıklanan dönüşümler temel alınmıştır. Değişken bazında hangi dönüşümlerin uygulandığı Tablo 1'de belirtilmiştir.

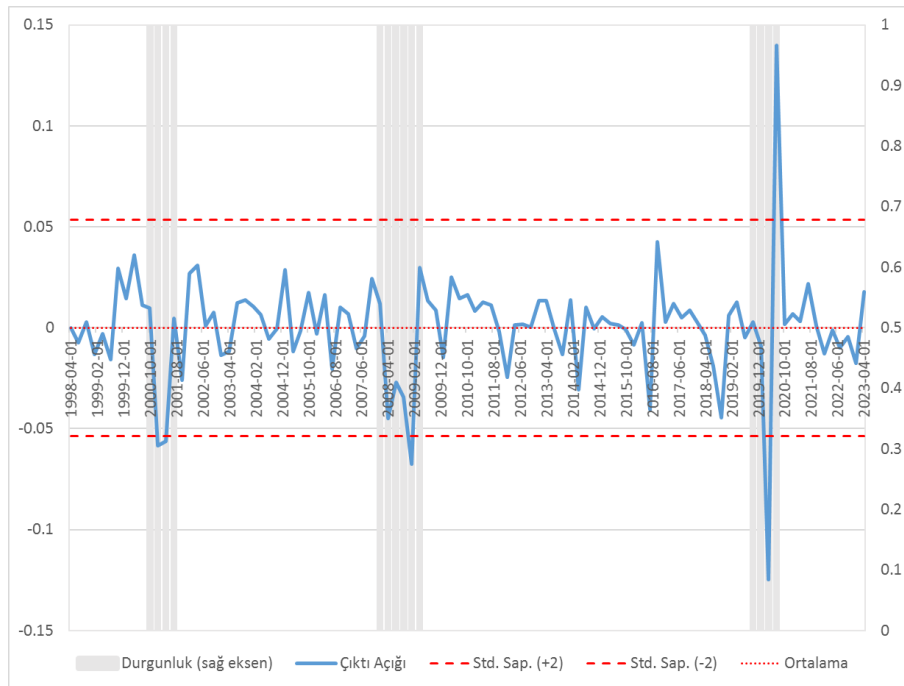
Tablo 1: Faktörlerin Hesaplandığı Örneklerdeki Değişkenler ve Derlendikleri Kaynaklar

| Değişkenler | Kaynak | Dönüşüm | Değişkenler | Kaynak | Dönüşüm |
|--------------------------------------------|--------|---------|-----------------------------------------------------------------|--------|---------|
| Bankacılık Sektörüne İlişkin Değişkenler | | | | | |
| Krediler / Toplam Aktifler | TCMB | 2 | Faiz Oranları | TCMB | 1 |
| Krediler / Mevduatlar | TCMB | 2 | İhtiyaç Kredisi Faiz Or. | TCMB | 1 |
| Net Kar / Toplam Aktifler | TCMB | 2 | Taahhüt Kredisi Faiz Or. | TCMB | 1 |
| Net Kar / Özkaynaklar | TCMB | 2 | Konut Kredisi Faiz Or. | TCMB | 1 |
| Parasal Büyüklükler | | | Ticari Kredilerin Faiz Or. | TCMB | 1 |
| Dolaşımdaki Para | TCMB | 3 | 1 Aylık Mevduat Faiz Or. | TCMB | 1 |
| M1 | TCMB | 3 | 3 Aylık Mevduat Faiz Or. | TCMB | 1 |
| M2 | TCMB | 3 | 6 Aylık Mevduat Faiz Or. | TCMB | 1 |
| M2Y | TCMB | 3 | 1 Yıllık Mevd. Faiz Or. | TCMB | 1 |
| M3 | TCMB | 3 | 1 Yıl Üstü Mevd. Faiz Or. | TCMB | 1 |
| Döviz Kurları | | | | | |
| Dolar/TL Kuru | TCMB | 3 | Ekonomik Faaliyete İlişkin Değişkenler | | |
| Avro/TL Kuru | TCMB | 3 | İşgücüne Katılım Oranı | TÜİK | 1 |
| Fiyat Verileri | | | İstihdam Oranı | TÜİK | 1 |
| TÜFE (2003=100) | TCMB | 3 | İşsizlik Oranı | TÜİK | 1 |
| Borsa Verileri | | | Ekonomik Güven Endeksi | TÜİK | 3 |
| Bist100 - düzey | TCMB | 3 | Ekonomik Faaliyete İlişkin Değişkenler (Devamı) | | |
| (kapamış Fiyatlarına Göre, Ocak 1986=0,01) | | | Reel Kesim Güven Endeksi | TÜİK | 3 |
| Ödemeler Bilançosu | | | Tüketici Güven Endeksi | TÜİK | 3 |
| Cari İşlemler Hesabı | TCMB | 1 | Mevcut Mal Stok Seviyesi End. (mevsim etki. arın.) | TÜİK | 3 |
| Mal Dengesi | TCMB | 1 | Perakende Tic. Sek. Satış Endeksi (mev. ve tak. etkiler. arın.) | TÜİK | 3 |
| Mal ve Hizmet Dengesi | TCMB | 1 | Sanayi Üretim Endeksi (2015=100) (mev. ve tak. etkiler. arın.) | TÜİK | 3 |
| Portföy Yatırımları: Net Varlık Edinimi | TCMB | 1 | Sanayi Ciro endeksi (2015=100) (mev. ve tak. etkiler. arın.) | TÜİK | 3 |
| Portföy Yatırımları: Net Yüküm. Oluş. | TCMB | 1 | | | |
| Ödemeler Dengesi | TCMB | 1 | | | |

(1) Orijinal (herhangi bir dönüşüm uygulanmamış) veri, (2) yüzde, (3) logaritmik fark dönüşümlerini simgeler.

Faktörlerin hesaplanmasında, daha önce de ifade edildiği gibi statik bir modelleme yaklaşımı benimsenmiştir. Bu çerçevede, temel bileşenler (principal components) analizine benzer bir boyut azaltma yaklaşımı olan statik faktör modellemesi kullanılmış ve makro finansal bağları özetleyen faktörler hesaplanmıştır. Hesaplama sürecinde, sıradan korelasyon (ordinary correlation) yöntemi ile hesaplanan kovaryans matrisleri yardımıyla en yüksek olabilirlik / EYO (maximum likelihood / ML) tahmincisi kullanılmıştır. Faktör analizinde, gözlemlenen verilerin altında doğrudan gözlenemeyen veya gizli faktörlerin (latent factors) yattığı varsayılır. Bunlar doğrudan ölçülemez ve örneklemdeki değişkenler arasında etkileşimlere neden oldukları kabul edilerek, bu etkileşimler aracılığıyla hesaplanırlar. Faktörlerin hesaplanması için kullanılan bağımsız değişkenler vektöründe yer alan değişkenler ve derlendikleri kaynaklar Tablo 1’de; faktör analizi sonuçları ise, 3.3. numaralı alt bölümde yer alan Tablo 2’de sunulmuştur.

Şekil 1: Çıktı Açığı ve Durgunluk Dönemleri



Kaynak: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden alınan GSYİH verileri ile tarafımızca oluşturulmuştur.

Örneklem dönemi için Türkiye’de meydana gelen ekonomik durgunluk dönemlerinin belirlenmesi amacıyla, TÜİK’in resmi internet sitesinden alınan sabit fiyatlara göre hesaplanmış üç aylık frekanstaki GSYİH serisi kullanılmıştır. Bu serinin doğal logaritmasının birinci farkı alınmış ve bu dönüşümlerin ardından Hodrick-Prescott filtresi yardımıyla GSYİH’nin uzun dönem denge değerinden sapması hesaplanmıştır. “Çıktı açığı” (output-gap) olarak adlandırılan bu sapma değerleri analiz edilmiş, eksi 2 standart sapmayı aşan ve artarda iki çeyrek (üç aylık) dönem (yani en az altı ay) süren düşüşler durgunluk dönemleri olarak kabul edilmiştir. Böylece, 2000:10-2001:7, 2008:1-2009:4 ve 2019:4-2020:7, örneklem dönemi içinde Türkiye ekonomisinde meydana gelen durgunluklar olarak belirlenmiştir (Bkz. Şekil 1). Bir sonraki adımda, söz konusu dönemler “1” diğer dönemler “0” olacak şekilde aylık frekansta bir kukla değişken serisi oluşturulmuştur. Bu seri, modelleme ve tahmin sürecinde durgunluk dönemlerini temsil eden bağımlı değişken

olarak kullanılmıştır. Ancak, 2003 sonrasında Türkiye ekonomisinde “rejim değişimi” olarak nitelenebilecek köklü değişimler olması nedeniyle, durgunluk serisinin ve diğer değişkenlerin 2006:1 sonrası değerleri analizlerde kullanılmıştır.

Çalışmada, Türkiye ekonomisi üzerinde dramatik etkileri olduğuna inanılan yurtdışı kaynaklı değişkenler olarak petrol (varil) ve doğal gaz (m^3) fiyatları ile ABD'nin para politikası oranı (the federal funds rate) dikkate alınmıştır. Söz konusu değişkenler, St. Louis Federal Merkez Bankasının ekonomik araştırma bölümü veri tabanından (Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Research Division, Federal Reserve Economic Data / FRED) derlenmiştir.

Bu değişkenlerin seçilmesinin temel nedeni, Türkiye'nin fosil kaynaklı enerjide dışa bağımlılığının yüksek olması, dünya petrol ve gaz fiyatlarındaki önemli değişimlerin cari açık üzerinde ciddi baskılar yaratması, hatta toplam arz ve kur şoklarını tetikleme potansiyeli olmasıdır. Diğer yandan, para ikamesi veya “dolarizasyon” düzeyinin yüksek olduğu Türk ekonomisinde, ABD para politikasındaki değişimler de kurlar üzerinde önemli dalgalanmalara, hatta şoklara yol açabilir. Bu bağlamda, analizlerde Brent petrolün küresel varil fiyatı, doğal gazın Avrupa Birliği'ndeki metreküp fiyatı ve ABD'nin aylık efektif federal fon oranı verileri kullanılmıştır

2.3. Bulgular ve Değerlendirmeler

Örneklemden hareketle hesaplanan faktörlerden hangilerine analizin devam eden aşamaları için itibar edileceği veya kısaca kullanılacak faktör sayısının belirlenmesi tartışmalı bir konudur. Literatürde, buna yönelik farklı yöntemler kullanılmaktadır. Bu bağlamda, Kaiser kuralı faktör sayısını belirlemek için genellikle iyi bir başlangıç noktası olarak kabul edilir. Ancak, bu kuralın her zaman doğru sonuç vermediği gözlenmiştir. Örneğin, veri setinde çok sayıda korelasyonlu değişken varsa, Kaiser kuralı çok fazla faktörün seçilmesine ve kullanılmasına yol açabilir.

Faktör sayısının belirlenmesinde yaygın kullanılan diğer yöntemler, “öz değer varyans oranı” (eigenvalue-to-total variance ratio / ETVR) ve “yamaç grafiği”dir (scree plot). ETVR, her bir özdeğerin toplam varyansa oranlanmasıyla elde edilir ve 0,7'den büyük olan oranlar bir faktöre karşılık gelir. Yamaç grafiği ise, öz değerlerin çizgi grafiğidir ve bu grafikte bir kırılma veya dirsek noktası varsa, o noktaya kadar olan faktörler dikkate alınır. Grafik analizinde, dirsek noktası sonrasındaki faktörlerin varyansı açıklama güçlerinin düştüğü kabulü yapılmaktadır. Diğer bir deyişle bu noktanın üstündeki faktörlerin varyansı açıklama gücü diğerlerinden yüksektir ve analizlerde bunlar kullanılmalıdır. Ancak kimi zaman bu dirsek belirgin olmaz ve araştırmacı faktör sayısını belirleme konusunda tereddüde düşebilir. Bu yoruma bağlı bir konudur ve faktör sayısını saptamak için birden fazla analiz yapılması yerinde olabilir. Örneğin, bu çalışmada olduğu gibi ilk dirsek diğerlerinden daha az eğimliyse, söz konusu faktörün diğer faktörlere göre varyansı daha az açıkladığı anlamına gelecektir. Bununla beraber, hala varyansa dair önemli bilgiler içereceğinden analiz dışında tutulmamalıdır.

Literatürde faktör sayısının belirlenmesi için çok daha teknik yaklaşımlar da geliştirilmiştir. Bunların en bilinenlerinden birisi, Bellego ve Ferrara (2012) tarafından da analizlerde kullanılmış olan Bai ve Ng'nin (2002) yaklaşımıdır. Bu araştırmacılar, büyük gözlem ve kesit değerleri için yaptıkları benzetim analizleri sonucunda faktör sayısının saptanmasına olanak veren bir yakınsama oranı belirlemiştir. Sonra bunu kullanarak bazı panel kriterleri ile kesin faktör sayılarını hesaplamışlardır. Bu ve benzer yöntemler, oldukça güvenilir sonuçlar vermesine karşın hesaplama süreçleri oldukça zordur. Dolayısıyla, çalışmada kullanılacak faktör sayısının

saptanması için hesaplanması ve yorumlanması nispeten kolay olan ETVR ve yamaç grafiği yöntemleri tercih edilmiştir. Ancak bunlar tahmin iyiliği konusunda temel bir fikir vermesine rağmen, ulaşılan sonuçlar Ki Kare ve Bartlett Ki Kare testleriyle desteklenmelidir. Tablo 2’de faktör modeli tahmini ile söz konusu testlerin sonuçları, Şekil 2’de ise, faktörlerin öz değerlerinden hareketle çizdirilen yamaç grafiği sunulmaktadır.

Tablo 2: Statik Faktörlerin EYO (ML) Tahminleri

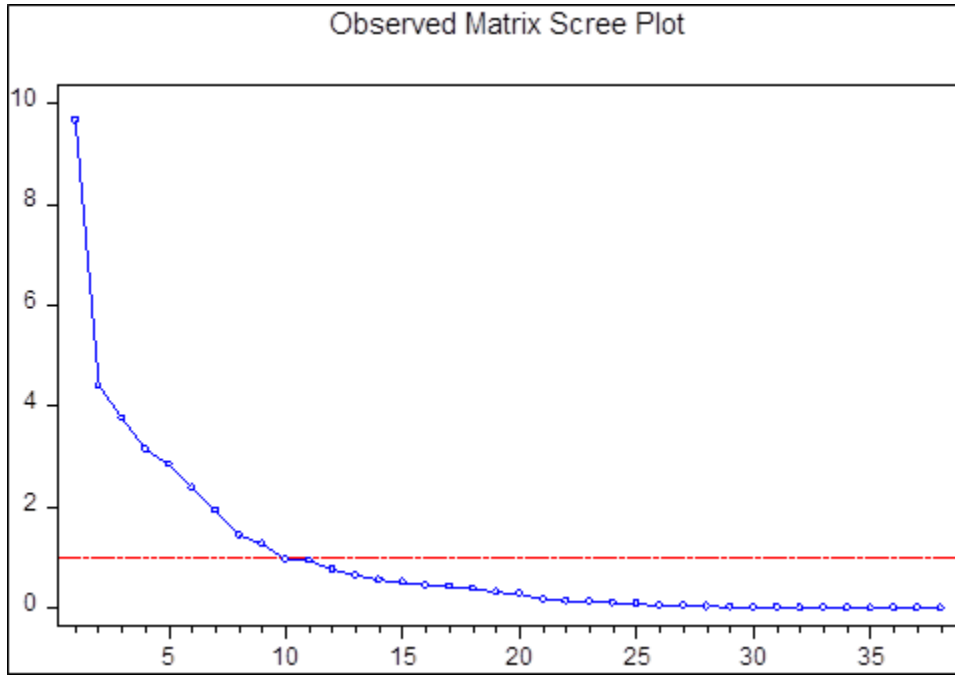
| Faktörler | Varyans | Kümülatif | Fark | Orantı | Kümülatif |
|---------------------------------|------------|----------------|----------|--------|-----------|
| <i>f1</i> | 4.9588 | 4.9588 | 1.0503 | 0.1744 | 0.1744 |
| <i>f2</i> | 3.9085 | 8.8673 | 0.2530 | 0.1375 | 0.3119 |
| <i>f3</i> | 3.6555 | 1.2523 | 0.6098 | 0.1286 | 0.4405 |
| <i>f4</i> | 3.0457 | 1.5568 | 0.2082 | 0.1071 | 0.5476 |
| <i>f5</i> | 2.8375 | 1.8406 | 0.1153 | 0.0998 | 0.6474 |
| <i>f6</i> | 2.7221 | 2.1128 | 0.0739 | 0.0957 | 0.7431 |
| <i>f7</i> | 2.6482 | 2.3776 | 0.0265 | 0.0931 | 0.8363 |
| <i>f8</i> | 2.6217 | 2.6398 | 0.5887 | 0.0922 | 0.9285 |
| <i>f9</i> | 2.0331 | 2.8431 | | 0.0715 | 1.0000 |
| Toplam | 28.4310 | 28.4310 | | 1.0000 | |
| | Model | Bağımsızlık | Doyum | | |
| Tutarsızlık | 10.6533 | 70.0914 | 0.0000 | | |
| Ki Kare | 2269.1420 | 14929.4800 | | | |
| p Değeri | 0.0000 | 0.0000 | | | |
| Bartlett Ki Kare | 2061.4030 | 13983.2400 | | | |
| p Değeri | 0.0000 | 0.0000 | | | |
| Parametre Sayısı | 344 | 38 | 741 | | |
| Serbestlik Derecesi | 397 | 703 | | | |
| Özdeğer / Toplam Varyans Oranı: | | | | | |
| Faktörler | Özdeğerler | Toplam Varyans | ETVR | | |
| <i>f1</i> | 9.6762 | 28.4310 | 0.340339 | | |
| <i>f2</i> | 4.4085 | | 0.155061 | | |
| <i>f3</i> | 3.7629 | | 0.132352 | | |
| <i>f4</i> | 3.1478 | | 0.110716 | | |
| <i>f5</i> | 2.8453 | | 0.100079 | | |
| <i>f6</i> | 2.3800 | | 0.083711 | | |
| <i>f7</i> | 1.9377 | | 0.068153 | | |
| <i>f8</i> | 1.4464 | | 0.050875 | | |
| <i>f9</i> | 1.2725 | | 0.044758 | | |

ETVR oranları ve varyans orantı değerleri, hesaplanan faktörlerin tümünün kalıntılarının varyansı üzerindeki etkilerinin düşük olduğunu göstermektedir. Ancak Ki Kare ve Bartlett Ki Kare testleri, hesaplanan faktörlerin verilerdeki değişimi yeterince yansıttığını ortaya koymuştur. Diğer yandan, Şekil 2 incelendiğinde, 2 faktörde düşük eğimli bir dirsek gözlense bile, belirgin

dirseğin 9. faktörde olması nedeniyle, hesaplanan dokuz faktörün de analizlerde kullanılması gerektiğini göstermektedir.

Analiz sürecinin ikinci aşamasını, (4) numaralı eşitliğin parametrelerinin tahmin edilmesi oluşturur. Bu bağlamda, bir önceki adımda hesaplanan faktörler farklı k değerleri ($k = 0, 3, 6, 9, 12$ olarak) ile bağımsız değişken olarak modele dahil edilmiş ve parametreler en yüksek olabilirlik / EYO (maximum likelihood / ML) tahmincisi ile hesaplanmıştır. Ancak $k = 9$ ve $k = 12$ için yapılan tahminlerde, optimizasyon algoritması yakınsama sağlayamamış ve olabilirlik fonksiyonunu maksimize eden parametre değerleri hesaplanamamıştır. Bu nedenle, sadece başarılı tahmin sonuçları Tablo 3'de sunulmuştur. Tahmin sonuçları incelendiğinde, parametrelerin istatistik anlamlılığı, modelin açıklama gücü ve tahmin iyiliği açısından en başarılı modelin $k = 6$ değeri alan model olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla, değerlendirmeler bu model üzerinden yapılacaktır. Bununla beraber, değerlendirmelerde Bellego ve Ferrara'nın (2012) yaklaşımı çerçevesinde $k = 0$ modelinin ve nispeten yüksek bir açıklama gücü olan $k = 3$ modelinin sonuçları da ele alınacaktır.

Şekil 2: Faktörlerin Özdeğerleri



Bellego ve Ferrara (2009, 2012) başta olmak üzere literatürdeki benzer çalışmalar incelendiğinde, bu tür modellerde en azından ilk faktörün negatif katsayılar ürettiği ve bu faktördeki azalmanın durgunluk olasılığının artmasına neden olduğu ifade edilmiştir. Bizim elde ettiğimiz sonuçlar da bu yöndedir. Ancak yine belirtilen çalışma ve literatür ışığında, genellikle ikinci faktör pozitif katsayı değeri verir. Yani bu faktördeki artış durgunluk olasılığını artırır.

Tablo 3: (4) Numaralı Probit Modelinin Alternatif k Değerleri İçin EYO (ML) Tahminleri

| | k=0 | | k=3 | | k=6 | |
|--------------------------|----------|-------------|---------|-------------|----------|-------------|
| | Katsayı | z Testi | Katsayı | z Testi | Katsayı | z Testi |
| α | -1.7961 | -8.3831 *** | -3.5937 | -5.2880 *** | -6.8207 | -3.4707 *** |
| β_0^1 | -0.7426 | -2.2003 ** | -6.8822 | -3.8437 *** | -11.7642 | -3.1117 *** |
| β_3^1 | | | 3.9881 | 2.7917 *** | | |
| β_6^1 | | | | | 6.4722 | 2.2497 ** |
| β_0^2 | -0.0443 | -0.2368 | -1.0678 | -2.1809 ** | -0.9945 | -1.7142 * |
| β_3^2 | | | 1.5310 | 3.4682 *** | | |
| β_6^2 | | | | | 2.3515 | 2.6102 *** |
| β_0^3 | -0.4859 | -3.1551 *** | 3.1379 | 1.1926 | 6.4625 | 1.4293 |
| β_3^3 | | | -3.9672 | -1.5708 * | | |
| β_6^3 | | | | | -7.9301 | -1.7356 * |
| β_0^4 | 0.0562 | 0.3881 | -1.2939 | -2.5789 *** | -1.6168 | -2.5887 *** |
| β_3^4 | | | 1.9933 | 3.4848 *** | | |
| β_6^4 | | | | | 2.2366 | 2.6943 *** |
| β_0^5 | -0.0569 | -0.3809 | -1.9861 | -2.1423 ** | -4.5553 | -2.0392 ** |
| β_3^5 | | | 2.2356 | 2.2206 ** | | |
| β_6^5 | | | | | 2.7506 | 1.6430 * |
| β_0^6 | 0.0911 | 0.6647 | -0.5435 | -1.6097 * | -0.9558 | -1.5109 * |
| β_3^6 | | | 1.4798 | 3.1465 *** | | |
| β_6^6 | | | | | 3.7981 | 2.9018 *** |
| β_0^7 | 0.2890 | 2.3182 ** | -2.3368 | -3.5249 *** | -2.3881 | -2.5925 *** |
| β_3^7 | | | 2.4842 | 3.5052 *** | | |
| β_6^7 | | | | | 2.7414 | 2.3228 ** |
| β_0^8 | -0.4718 | -2.9424 *** | 0.6063 | 0.8763 | -0.6260 | -0.5351 |
| β_3^8 | | | -2.3899 | -2.8595 *** | | |
| β_6^8 | | | | | -2.4738 | -2.0098 ** |
| β_0^9 | 0.1345 | 0.8266 | 0.0530 | 0.1744 | 0.0571 | 0.1864 |
| β_3^9 | | | -0.0547 | -0.1821 | | |
| β_6^9 | | | | | -0.0554 | -0.1923 |
| McFadden R ² | 0.2577 | | 0.5733 | | 0.7902 | |
| Log. Olabilirlik Oranı | -49.3179 | | 28.223 | | -13.8123 | |
| L.R. Testi | 34.2436 | 0.0001 | 75.838 | 8 | 104.0598 | 0.0000 |
| Tahmin İyiliği Testleri: | | | | | | |
| H-L Testi | 1.5495 | 0.9919 | 2.3825 | 0.9670 | 0.5144 | 0.9999 |
| Andrews Testi | 45.2735 | 0.0000 | 82.148 | 9 | 49.2658 | 0.0000 |

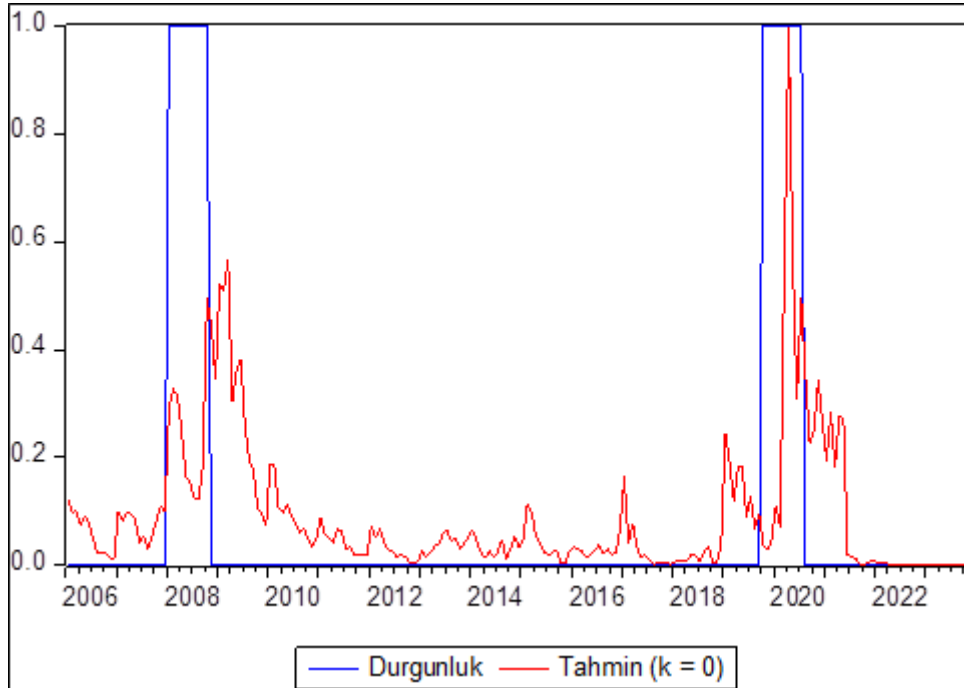
(***), (**), (*) sembolleri, z testlerinin sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlı olduklarını göstermektedir.

Bu durum, literatürde makro finansal bağlantıların zıt etkilerine bağlanır. Bizim sonuçlarımız, anlamlı bulunan katsayıların genellikle negatif değerler aldıklarını göstermiştir. Faktörler, analiz edilen örneklemin toplam varyansını açıklama gücü en yüksek öğeleri olduğundan, bu sonuçlar beklenilenden farklı değerlendirilebilir. Bluwstein (2017) da işaret ettiği gibi, ulaştığımız bu sonuçlar makro finansal bağlantıların orantısızlığının bir yansıması olabilir. Çünkü kimi zaman finansal döngülerin farklı aşamalarında ve bunların genel ekonomik faaliyete yansımalarında beklentilerin aksine gelişmeler, yani orantısızlıklar gözlenebilir. Diğer yandan, Banerjee vd. (2021) açıkladıkları gibi böyle bir durum, ekonomik döngülerin finansal döngülere öncülük etmesinden de ileri gelmiş olabilir.

Tablo 4: Kestirim Performansı Testleri

| | k = 0 | k = 3 | k = 6 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|
| Ort. Kare Hatanın Kökü (RMSE) | 0.2603 | 0.2070 | 0.1478 |
| Ort. Mutlak Hata (M.A.E.) | 0.1341 | 0.0819 | 0.0413 |
| Theil Eşitsizlik Katsayısı | 0.5537 | 0.3809 | 0.2527 |
| Eğilim Orantısı | 1.3E-08 | 1.5E-06 | 7.4E-05 |
| Varyans Orantısı | 0.3582 | 0.1390 | 0.0627 |
| Kovaryans Orantısı | 0.6412 | 0.8610 | 0.9372 |

Şekil 3: k=0 Modelinin Tahmin Sonucu



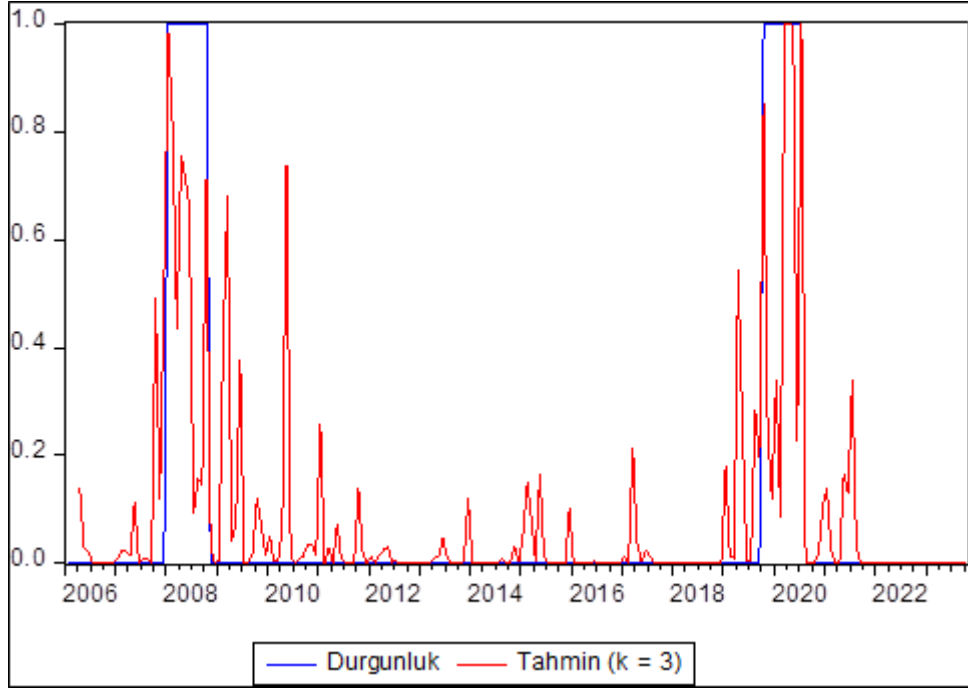
Bu bağlamda, $k = 3$ ve $k = 6$ modellerinin durgunluk olasılığı tahminlerini incelemek daha kapsamlı değerlendirmeler yapılmasına imkân verebilir. Şekil 2, 3 ve 4'de sırasıyla, $k = 0$, $k = 3$ ve $k = 6$ modellerinin örneklem için durgunluk olasılığı tahminleri ayrı ayrı sunulmuştur. Her üç modelin de 2019-2020 döneminde, yani Covid-19 pandemisi sırasındaki durgunluğu daha iyi yansıttıkları görülür. Buna karşılık 2008 Küresel Krizi dönemindeki (2008 Eylül – 2009 Temmuz ayları arası) durgunluğu, $k = 0$ ve $k = 3$ modellerinin nispeten daha zayıf yansıttıkları söylenebilir. Diğer yandan, $k = 6$ modelinin diğer iki modele oranla her iki durgunluğu daha iyi yansıttığı açıkça görülmektedir. Tablo 4'de sunulan kestirim performansı testlerinin sonuçları da yukarıdaki tespitlerimizi desteklemektedir. $k = 6$ modeline ilişkin kestirim performansı diğer modellere oranla çok daha yüksektir.

Faktör hesaplamalarına dayanak oluşturan veri setinde, ödemeler dengesi, cari denge, kurlar, dünya ham petrol ve doğal gaz fiyatları, ABD merkez bankası FED'in politika oranı değişimleri gibi dış alemlerle ilişkileri yansıtan ve dış şokların aktarımında önemli rol oynayan değişkenler yer almasına rağmen, analiz edilen modelin dış kaynaklı 2008 Krizinin yol açtığı durgunluğu temsil gücü sadece $k = 6$ modeli için makul düzeyde yüksektir. $k = 0$, $k = 3$ modelleri bu dönemdeki durgunluğu açıklamakta yetersiz kalmıştır. Şekil 5 incelendiğinde, $k = 6$ modelinin hem 2008 sonrası dönemdeki hem de 2019-2020 dönemi durgunluk olasılıklarını 0.95'i aşan oranda tahmin edebildiği görülmektedir. Referans kabul edilen $k = 0$ modelinde (bkz. Şekil 3) bu olasılık tahminleri, pandemi dönemi durgunluğu için biraz daha yüksek olsa bile hem 2008 Krizini izleyen durgunluk hem de analiz edilen dönemin tamamı için oldukça düşüktür.

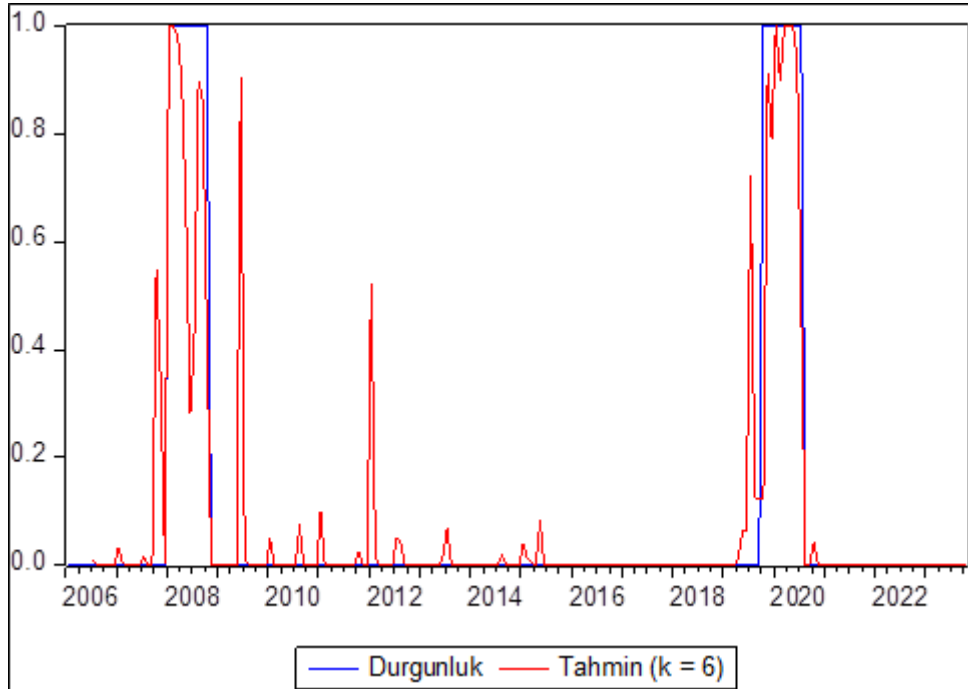
Bellego ve Ferrara (2009, 2012), Estrella vd. (2003) gibi araştırmacılar, finansal göstergelerin ortalama 3 ile 12 ay önceden durgunluk olasılığını yansıtabileceğini, yani öncü göstergeler olabileceklerine işaret etmiştir. Ancak yukarıda da değinildiği gibi, Banerjee vd. (2021), ekonomik döngülerin finansal döngülere öncülük edebileceğini, bunda ekonomik birimlerinin rolü olduğunu ortaya koymuştur. Bizim bulgularımız, "beklenen şok" olarak nitelenebilecek 2008 krizini takip eden durgunluk kadar ve "beklenmeyen şok" niteliğindeki Covid-19 pandemisi döneminde yaşanan durgunluğu da güçlü şekilde açıklamaktadır. Bu bağlamda, bulgularımız Caporale vd. (2022) çalışmasıyla oldukça tutarlıdır. Bu araştırmacılar, Covid-19 pandemisi döneminde sanayileşmiş ülkelerde artan finansal oynaklıkların, pandemiye ilişkin gelişmeleri halktan gizleyen hükümetlerin yol açtığı belirsizliklerin eseri olduğunu vurgulamışlardır. Diğer yandan, pandemi döneminde ulusal ekonomi politikalarındaki belirsizliklerin de finansal istikrarı olumsuz etkilediğini ifade etmişlerdir. Dolayısıyla, örneklemden çekilen faktörler toplam varyansın önemli bölümünü kapsadıklarından, en azından ulusal ekonomi ölçeğinde makro-finansal oynaklık veya kırılmalıkları da temsil ederler.

Özetle, tahmin ettiğimiz modeller içinde $k = 6$ modeli diğerlerinden daha başarılı sonuç vermiştir. Bununla beraber, tahmin edilebilen tüm modellerde faktörlerin ağırlıklı olarak negatif parametre değerleri vermesi dikkate alındığında, modellerin birbirleriyle tutarlı sonuçlar verdikleri söylenebilir. Her faktör, Bellego ve Ferrara'nın (2012) işaret ettikleri gibi, makro ekonomik ve finansal değişkenlerin bir kombinasyonudur. Dolayısıyla, ulaştığımız sonuçlar Türkiye'de durgunluk olasılığı üzerinde makro finansal değişkenlerin güçlü negatif etkileri olduğunu göstermektedir. Ancak, bu etki Bellego ve Ferrara (2009, 2012), Estrella vd. (2003) gösterdikleri gibi 12 ay öncesinden başlamaz. Türkiye'de makro finansal gelişmeler 6 ay gibi nispeten kısa bir sürede reel ekonomiye yansiyacaktır. Bu çerçevede ister ekonomik isterse finansal olsun şoklar veya krizler, 6 ay içinde bir durgunluğun meydana gelme olasılığını önemli oranda arttıracaktır.

Şekil 4: $k=3$ Modelinin Tahmin Sonucu



Şekil 5: $k=6$ Modelinin Tahmin Sonucu



Türkiye’de makro finansal gelişmelerin ekonomik faaliyete aktarımının nispeten kısa sürede gerçekleşmesi, ülkenin gelişmekte olan bir ekonomi olması kadar, büyüme sürecinin dış kaynağa fazlasıyla bağlı olmasıyla da açıklanabilir. Tasarruf yetersizliği, yatırım harcamalarının

dış kaynaklara bağıllığı sonucunu doğurmaktadır. Kaynak aktarımında finans sistemi kilit bir rol oynadığından, finansal göstergelerdeki dramatik gelişmeler nispeten kısa süre içinde ekonominin reel kesimine yansiyacak ve genel ekonomik faaliyeti etkileyecektir.

3. SONUÇ

Bu çalışmada, makro finansal bağların veya bağlantıların Türkiye'deki durgunluk olasılıklarını açıklama güçleri analiz edilmiştir. Uygulanan ekonometrik analizler, statik faktör modelleri ile probit modellerini biraya getiren karma bir yaklaşımı temel almıştır. Örneklem dönemi 2006-2023 arasını kapsamaktadır ve analizlerde aylık frekanslı veriler kullanılmıştır. Durgunluklar, üç aylık zaman aralığında ölçülmesine karşın aylık verilerin kullanılmasının nedeni, değişkenlerin düzey halleri dışında 3, 6, 9 ve 12. gecikmelerinin etkilerinin gözlenmek istenmesidir. Bu bağlamda, önce makro ekonomik ve finansal değişkenlerden oluşan geniş bir veri setinden hareketle, makro finansal bağları ve bunlardaki dramatik değişimleri temsil ettiği varsayılan faktörler hesaplanmıştır. Ardından bunların bağımsız değişken olarak dahil edildikleri bir probit model kullanılarak durgunluk olasılığını açıklama güçleri sınanmıştır. Analiz sürecinde, değişkenlerin düzey halleri yanında yukarıda belirtilen gecikme uzunlukları için ayrı modeller de tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, 6 gecikmeli modelin alternatiflerine oranla durgunluk olasılığını daha iyi yansıttığını göstermiş ve değerlendirmeler bu model üzerinden yapılmıştır.

En başarılı model değerlendirildiğinde, elde edilen anlamlı katsayıların genellikle negatif işaret aldıkları görülmüştür. Bu durum, açıklayıcı değişkenler setindeki anlamlı faktörlerin azalmalarının durgunluk olasılığını yükselttiğini göstermektedir. Literatürdeki bazı çalışmalarda, ilk faktörlerin negatif ikinci faktörlerinse pozitif işaret aldıkları görülmüş ve bu makro finansal faktörlerin çelişkili etkilerine bağlanmıştır. Bununla beraber, tüm faktörlerin durgunlukları negatif etkilemesi konusunda literatürdeki bazı çalışmaların sonuçları farklı çıkarımlar yapılabileceğini de göstermektedir. Bluwstein (2017) işaret ettiği gibi, bu durum, makro finansal bağlantıların orantısızlığından ve/veya Banerjee vd. (2021) ortaya koydukları gibi ekonomik döngülerin finansal döngülere öncülük etmesine bağlanabilir.

Tahmin edilen durgunluk olasılıkları incelendiğinde, hem "beklenen şok" olarak nitelenebilecek 2008 krizi sonrası dönemdeki hem de "beklenmeyen şok" niteliğindeki Covid-19 pandemisi (2019-2020) dönemi durgunluk olasılıklarının 0.95'i aşan oranda tahmin edebildiği görülmüştür. Bu bulgular, bir yandan, ekonomik döngülerin finansal döngülere öncülük edebileceği, finansal döngülerin de durgunlukların önemli bir öncü göstergesi olduğu yönündeki savların haklılığını desteklemektedir. Diğer yandan da pandemi döneminde artan finansal oynaklıkların ve ekonomi politikalarındaki belirsizliklerin finansal istikrarı bozacağı yönündeki savları desteklemektedir.

Bellego ve Ferrare (2009, 2012), Estrella vd. (2003) gibi araştırmacılar, finansal değişkenlerin ortalama 3 ila 12 ay önceden durgunlukları haber verebileceğini ortaya koymuştur. Bizim bulgularımız, Türkiye için bu sürenin 6 ay civarında olduğunu göstermiştir. Böylece, makro-f finansal sorunlara bağlı durgunluk olasılığının gelişmiş ülkelere oranla daha kısa sürede etkisini gösterdiği söylenebilir. Ancak bu sonuca, yeni ve kapsamlı çalışmaların bulgularıyla teyit edilmedikçe, ihtiyatla yaklaşılması gerekir. Yine de bazı değerlendirmeler yapılabilir. Önemli gelişmekte olan ülkelerden birisi olan Türkiye'de, ulusal tasarrufların yetersizliği yatırım harcamaları ve dolayısıyla büyüme sürecinin fazlasıyla dış kaynaklara bağlı olması sonucunu doğurur. Bu nedenle, olumlu veya olumsuz olsun finansal sistemdeki gelişmelerin ekonomik faaliyete aktarımı diğer ülkelere oranla daha hızlı gerçekleşmektedir. Böylece finansal sistemdeki

sorunlar hızla genel ekonomik faaliyette yavaşlamaya, hatta durgunluğa neden olabilir. Bu aktarım mekanizmasının politik karar alma süreçlerinde dikkate alınması, uygulanacak politikaların başarı oranını yükseltebilir.

Çalışmada, açıklama gücü oldukça yüksek ve istatistiki açıdan başarılı tahminler yapılmış olmasına karşın sonuçların yeni ve kapsamlı analizlerle desteklenmesi gerekmektedir. Bunun için, gelecek çalışmalarda, faktörlerin hesaplanmasında gözlem ve değişken sayısı çok daha fazla olan kapsamlı veri setleri kullanılmalıdır.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için etik kurul onayı gerekmemektedir.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

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

KAYNAKÇA

- Akçay, A.Ö. (2016). Küresel makro finansal şokların Türkiye ekonomisine aktarım kanalı: Global VAR yaklaşımı. *Akademik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(26), 388-415. <https://doi.org/10.16992/ASOS.1157>
- Bai, J., & Ng, S., (2002). Determining the number of factors in approximate factor models. *Econometrica* 70(1), 191–221. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00273>
- Banerjee, S., Anand, J. K., & Bhide, S. (2021). Estimation of macro-financial linkages for the Indian economy. *Journal of Emerging Market Finance*, 20(1), 7-47. <http://dx.doi.org/10.1177/0972652720927856>
- Bayoumi, T., & Melander, O. (2008). Credit matters: Empirical evidence on U.S. macro-financial linkages. *IMF Working Paper*, No. WP/08/169, July.
- Bellego, C., & Ferrara, L. (2009). Forecasting euro area recessions using time-varying binary response models for financial variables. *Working Paper, Banque de France*, No. 259.
- Bellego, C., & Ferrara, L. (2012). Macro-financial linkages and business cycles: A factor-augmented probit approach. *Economic Modelling*, 29(5), 1793-1797. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.05.033>

- Bernanke, B. S., Boivin, J., & Eliasziw, P. (2005). Measuring the effects of monetary policy: A factor augmented vector autoregressive (FAVAR) approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(1), 387-422. <https://doi.org/10.1162/0033553053327452>
- Bluwstein, K. (2017). Macro-financial linkages and the role of unconventional monetary and macroprudential policy. *Unpublished doctoral dissertation*, European University Institute, Department of Economics, Florence.
- Borio, C., Drehmann, M., ve Xia, D. (2018). The financial cycle and recession risk. *BIS Quarterly Review*, December, 16, 1-13. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1812g.htm
- Caporale, G. M., Karanasos, M., & Yfanti, S. (2022). Macro-financial linkages in the high-frequency domain: Economic fundamentals and the Covid-induced uncertainty channel in US and UK financial markets. *International Journal of Finance & Economics*, 1-28. <http://dx.doi.org/10.1002/ijfe.2748>
- Cerra, V., & Saxena, S. C. (2010). Growth dynamics: The myth of economic recovery. C. Crowe, S. Johnson, J. D. Ostry, J. Zettelmeyer, (Ed.) *Macrofinancial linkages. Trends, crises, and policies* (pp. 59-84). International Monetary Fund, Washington D.C.
- Chen, Z., Iqbal, A., & Lai, H., (2011). Forecasting the probability of US recessions: A Probit and dynamic factor modelling approach. *Canadian Journal of Economics*, 44(2), 652–671. <https://www.jstor.org/stable/41336378>
- Claessens, S., & Kose, M. A. (2018). Frontiers of macrofinancial linkages. *BIS Papers*, No: 95, January.
- Claessens, S., Kose, M. A., & Terrones, M. E. (2008). Financial stress and economic activity, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 2(2), 11-23.
- Claessens, S., Kose, M. A., & Terrones, M. E. (2011). Financial cycles: What? How? When? *National Bureau of Economic Research (NBER), International Seminar on Macroeconomics*, 7(1), 303–344.
- Claessens, S., Kose, M. A., & Terrones, M. E. (2012). How do business and financial cycles interact? *Journal of International Economics*, 87(1), 178–190. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.11.008>
- De Haas, R., Ferreira, D., & Taci, A. (2010). What determines the composition of banks' loan portfolios? Evidence from transition countries. *Journal of Banking and Finance*, 34, 388-398. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.08.005>
- Doz, C., Giannone, D., & Reichlin, L., (2011). A two-step estimator for large approximate dynamic factor models based on Kalman filtering. *Journal of Econometrics*, 164(1), 188–205. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2011.02.012>
- Estrella, A., Rodrigues, A.P., & Schich, S., (2003). How stable is the predictive power of the yield curve? Evidence from Germany and the United States. *The Review of Economics and Statistics*, 85(3), 629–644. <https://www.jstor.org/stable/3211702>
- Filip, B.F., (2015). The quality of bank loans within the framework of globalization. *Procedia – Economics and Finance*, 20, 208-217. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00067-2](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00067-2)

- Grigoli, F., Mansilla, M., & Saldias, M. (2018). Macro-financial linkages and heterogeneous non-performing loans projections: An application to Ecuador. *Journal of Banking and Finance*, 97(C), 130-141. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.09.023>
- Ibrahim, M. H. (2019). Oil and macro-financial linkages: Evidence from the GCC countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 72(1), 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2019.01.014>
- Le, C.H.A. (2016). Macro-financial linkages and bank behaviour: Evidence from the second-round effects of the global financial crisis on East Asia. *Eurasian Economic Review*, 6(3), 365-387. <https://doi.org/10.1007/s40822-016-0048-7>
- Leroy, A., & Pop, A. (2019). Macro-financial linkages: The role of the institutional framework. *Journal of International Money and Finance*, 92(1), 75-97. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2018.12.002>
- Love, I., & Ariss, R. T. (2013). Macro-financial linkages in Egypt: A panel analysis of economic shocks and loan portfolio quality. *IMF Working Paper*, No: WP/12/271.
- Love, I., & Ariss, R. T. (2014). Macro-financial linkages in Egypt: A panel analysis of economic shocks and loan portfolio quality. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 28, 158-181. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2013.10.006>
- Miyajima, K. (2017). An empirical investigation of oil-macro-financial linkages in Saudi Arabia. *Review of Middle East Economics and Finance*, 13(2), 1-15. <https://doi.org/10.1515/rmeef-2017-0018>
- Muellbauer, J. (2020). Implications of household-level evidence for policy models: The case of macrofinancial linkages. *Oxford Review of Economic Policy*, 36(3), 510-555. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa038>
- Olafsson, T.T. (2016). Macrofinancial linkages and crises in small open economies. *Unpublished doctoral dissertation*, Aarhus University School of Business and Social Sciences, Department of Economics and Business Economics, Denmark. https://pure.au.dk/portal/files/103970053/PhD_dissertation_Thorvardur_Tj_rvi_lafsson.pdf
- Papadopoulos, G., Chionis, D., & Rachaniotis, N. P. (2018). Macro-financial linkages during tranquil and crisis periods: evidence from stressed economies. *Risk Management*, 20, 142-166. <https://doi.org/10.1057/s41283-017-0032-x>
- Pesola, J. (2001). The role of macroeconomic shocks in banking crises. *Bank of Finland Discussion Paper* No. 6/2001, April.
- Prieto, E., Eickmeier, S., & Marcellino, M. (2016). Time variation in macro-financial linkages. *Journal of Applied Econometrics*, 31, 1215-1233. <https://doi.org/10.1002/jae.2499>
- Punzi, M. T. (2020). The impact of uncertainty on the macro-financial linkage with international financial exposure. *Journal of Economics and Business*, 110, 105894. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2020.105894>
- Stock, J., & Watson, M., 2002. Macroeconomic forecasting using diffusion indexes. *Journal of Business and Economic Statistics*, 20, 147-162. <https://doi.org/10.1198/073500102317351921>

- Şengönül, A., Karadaş, H. A., & Koşaroğlu, Ş. M. (2018). Makroekonomik değişkenler ve finansal değişkenlerin uzun dönem ilişkisi: SVAR analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 12(1), 63-85.
- Tunay, K. B. ve Tunay, N. (2019). Makro finansal şoklar ve banka krizlerinin etkileşimi: Türkiye örneği. *Avrasya İşletme ve İktisat Dergisi*, 20, 143-158. <http://dx.doi.org/10.17740/eas.econ.2019.V20-10>
- Tunay, K.B. (2016a). Kredi portföy kalitesinin belirleyicileri ve makro finansal bağların rolü. *Finans, Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 53(616), 49-60.
- Tunay, K.B. (2016b). Makro finansal bağlar ve kredi portföyü kalitesine etkileri. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(4), 25-44.



Araştırma Makalesi / Research Article

Sahra Altı Afrika Ülkelerinde Yoksulluğu Belirleyen Faktörlerin Yoksulluk Kısır Döngüsü Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Yaşar Turna¹

Öz

Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluğu belirleyen faktörlerin yoksulluk üzerindeki etkisi ve bu etkilerin bir kısır döngü içerisinde olup olmadığının tespit edilmesi, yoksullukla mücadelede uygulanacak politikaların etkinliği açısından önem arz etmektedir. Bu çerçevede yapılan çalışmada, öncelikle Sahra Altı Afrika ülkelerinde yoksulluk kısır döngüsü kapsamında değerlendirilen değişkenler ile yoksulluk arasındaki ilişkinin analiz edilmesi, bu etkilerin ortaya konulması sonucunda ise yoksulluk kısır döngüsünün test edilmesi amaçlanmaktadır. Dolayısıyla çalışmada, Sahra altı Afrika ülkelerinde 1990-2022 yılları arasında yoksulluğa neden olan faktörlerin yoksulluk üzerindeki etkileri ve yoksulluk kısır döngüsü analiz edilmektedir. Yapılan analizlerde, en küçük kareler yöntemi ile Toda-Yamamoto nedensellik testinden yararlanılmıştır. Çalışma sonucunda ise, Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluk kısır döngüsü kuramının geçerli olmadığı ancak kısır döngüye neden olan değişkenlerin her birinin yoksulluğu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Kısır Döngü Kuramı, Gelir Düzeyi.

Evaluation of Factors Determining Poverty in Sub-Saharan African Countries within the Framework of Poverty Vicious Cycle

Abstract

Analysing the impact of the determinants of poverty on poverty levels in sub-Saharan Africa, and whether these impacts perpetuate a vicious cycle, is essential for formulating effective policies to reduce poverty. In this framework, this study aims to analyze the relationship between poverty and the variables considered within the scope of the vicious circle of poverty in sub-Saharan African countries and to test the vicious circle of poverty as a result of revealing these effects. Therefore, the study analyses the effects of poverty-causing factors on poverty and the vicious cycle of poverty in sub-Saharan African countries between 1990 and 2022. In the analyses, the least squares method and the Toda-Yamamoto causality test were used. As a result of the study, it is concluded that the vicious circle of poverty theory is not valid in sub-Saharan African countries, but each of the variables causing the vicious circle affects poverty.

Keywords: Poverty, Vicious Circle Theory, Income Level.

¹ Öğr. Gör. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Çivril Atasay Kamer Meslek Yüksekokulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, yturna@pau.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3972-9099>

Atıf/Cite as: Turna, Y. (2024). Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluğu belirleyen faktörlerin yoksulluk kısır döngüsü çerçevesinde değerlendirilmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2024, 42 (4), 713-725.

GİRİŞ

Yoksulluk, dünyada yeni bir sorun olmamakla birlikte, geçmişten günümüze kadar hemen her dönemde var olan bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçevede yoksulluk, genel olarak birbirini takip eden ve birbiri içerisine geçmiş yoksullaşma süreci olarak ifade edilmektedir. Kavramsal ve temel çerçevede değerlendirildiğinde ise yoksulluk, bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetlere erişememesi durumu olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla bu durum, temel ihtiyaçları karşılayacak mal ve hizmetlerden yoksunluk olarak da ifade edilebilmektedir (Rohima, 2013). Bu durum genellikle az gelişmiş toplumlarda daha yüksek düzeylerde gerçekleşmektedir. Dolayısıyla az gelişmiş toplumların ortak özelliklerinden biri yoksulluk sorunu olarak değerlendirilmektedir. Buna göre bir ekonomide yoksulluk düzeyinin yüksek olması, o ekonominin az gelişmişlik özellikleri taşıdığını göstermektedir. Dünyada az gelişmişliğin önemli nedenlerinden biri olarak yoksulluk sorunu oldukça karmaşık bir konu olarak değerlendirilmektedir. Çünkü yoksulluğun yüksek olduğu toplumlarda bu sorun, ekonomik olmanın yanı sıra kurumsal ve altyapı sorunlarını da içerisinde barındırmaktadır. Dolayısıyla ulusal ve uluslararası düzeyde bu sorunlara çözüm arayışları içerisinde yapılan çalışmalar neticesinde kalkınma teorileri oluşturulmuştur (Tüylüoğlu ve Çeştepe, 2004).

Dünyada az gelişmişlik ve yoksulluk konularını açıklayan kalkınma teorileri genel olarak geleneksel iktisada dayalı yaklaşımlar, yapısalci yaklaşımlar ve bağımlılık yaklaşımları olmak üzere ayrıştırılmaktadır. Bu kuramlar içerisinde geleneksel iktisada dayalı yaklaşımlar klasik ve neoklasik temele dayandırılırken, yapısalci yaklaşım ile bağımlılık yaklaşımlarının geleneksel yaklaşıma tepki olarak ortaya çıktığı ifade edilmektedir. Ancak kalkınma teorileri içerisinde yer alan geleneksel iktisada dayalı yaklaşımlar, ele aldıkları değişkenler açısından kalkınma sorunlarının açıklanmasında somut sonuçların elde edilebilmesine imkân sağlayabilmektedir. Bu çerçevede geleneksel iktisada dayalı yaklaşımlar içerisinde yer alan kısır döngü kuramı ile gelişme aşamaları kuramı önem arz etmektedir (Şahin ve Karaca, 2010).

Geleneksel iktisada dayalı yaklaşımlar içerisinde yer alan kısır döngü kuramı, az gelişmişliğin yanı sıra yoksulluğun açıklanması konusunda gelişme aşamaları kuramından farklılaşmaktadır. Buna ek olarak, yoksulluk ve az gelişmişlik konusunda tanımlanmış birçok kısır döngü kuramının olduğu da göz ardı edilmemesi gereken bir konu olarak değerlendirilmektedir. Ancak bunlar arasında kısır döngü kuramını en iyi şekilde açıklayan, Nurkse'nin (1952) kısır döngü kuramı olarak ifade edilmektedir. Nurkse'nin yoksulluk kısır döngüsü kuramı incelendiğinde, ise açıklanan değişkenler ile açıklayıcı değişkenler arasında bir neden-sonuç ilişkisinin mevcut olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, Nurkse'nin kısır döngü kuramında az gelişmişlik olgusunun bu neden-sonuç ilişkisi üzerinden açıklandığı görülmektedir (Han ve Kaya, 2006).

Yoksulluk kısır döngüsü yaklaşımı, diğer ismiyle kapalı çember kuramı, ilk olarak Ragnar Nurkse tarafından 1952 yılında yayımlanan çalışmasında öne sürülmüştür. Nurkse'ye göre az gelişmiş ülkeler yoksul oldukları için yoksuldur. Yoksulluk konusunda görülen en yaygın durum, yoksulluk kısır döngüsü olarak adlandırılmaktadır. Nurkse'ye göre bir ekonominin yoksulluk içerisinde kalmasına neden olan süreç, düşük gelir düzeyi ile başlamaktadır. Düşük gelir düzeyi ile başlayan süreç, bir noktadan başka bir noktaya dairesel şekilde geçiş ile devam etmekte ve yeniden düşük gelir seviyesine dönüş ile tamamlanan bir süreç olarak değerlendirilmektedir (Tüylüoğlu ve Çeştepe, 2004). Daha açık bir ifadeyle, yoksulluk kısır döngüsü, düşük gelir düzeyi nedeniyle tasarrufların düşük seyretmesi, düşük tasarruf düzeyinin yatırım miktarını azaltması ve bunun sonucunda gelir düzeyinin düşük seviyelerde gerçekleşmesi olarak değerlendirilmektedir (Bauer, 2019). Ayrıca, bir ülkede yoksulluğa neden olan etkenler, kısır

döngü kuramının dışında diğer faktörlerden de etkilenebilmektedir. Bu faktörler değerlendirildiğinde, yoksul ülkelerde piyasa yapısının dar olması, gerekli iş bölümü ve uzmanlaşma düzeyinin yaygınlaşmasını zorlaştırmaktadır. Yoksulluğa neden olan bir başka faktör ise, yoksul ülkelerdeki talep yapısının karlı ve üretken yatırımları çekme kabiliyetinin olmamasıdır. Ayrıca, kamu gelirlerinin yetersiz olması nedeniyle kamu hizmetlerinde ortaya çıkan aksaklıklar, yetersiz beslenme ve kötü sağlık koşulları nedeniyle üretkenliğin azalması ve karlı özel yatırım fırsatlarının olmaması gibi faktörler de yoksulluğu önemli düzeyde etkilemektedir (Bauer, 2019).

Nurkse, yoksulluk kısır döngüsü kuramında ekonominin tamamında büyümenin sağlanması yerine bazı kesimlere yatırım yapılarak o kesimlerin büyümesinin sağlanmasını önermektedir. Nurkse'ye göre bu şekilde dengeli kalkınma sağlanacak ve yatırımların etkisi ile piyasa büyüklüğü artırılacaktır (İlkin, 1988). Dolayısıyla Nurkse'ye göre yatırımlar piyasa büyüklüğü ile ilişkilendirilmektedir. Ayrıca Nurkse'ye göre piyasa büyüklüğünü etkileyen bir başka faktör, piyasaya erişimin maliyeti olarak değerlendirilmektedir. Piyasaya erişim maliyetinin ve taşıma maliyetlerinin azalması, piyasanın hem ekonomik hem de coğrafi olarak büyümesine katkı sağlayacaktır. Aynı zamanda üretim maliyetinde meydana gelen düşüşler de aynı etkiyi gösterebilmekte ve piyasa büyüklüğü üretim kapasitesi ile de ilişkilendirilebilmektedir. Bu noktadan hareketle Nurkse 'ye göre piyasa büyüklüğü, sermaye birikimini ve yatırımları da etkileyen bir faktör olarak ifade edilmektedir (Nurkse, 1952). Ancak Nurkse, sermaye birikiminin yetersiz olması ve halkın satın alma gücünün düşük olması durumunda ise yatırımların gerçekleşmeyeceğini ya da düşük seviyelerde gerçekleşeceğini öne sürmektedir. Bu durumda ise piyasa büyüklüğünün yatırımları sınırlandıracağı görüşü hâkimdir. Çünkü bireylerin satın alma gücündeki daralma, piyasa hacminin daralmasına neden olmaktadır. Ancak yoksulluk olgusu hemen her durumda temel olarak düşük reel gelir düzeyine dayandırılmaktadır (Aytekin ve Kaya, 2023).

Ekonomik kalkınma ve gelişmişlik düzeyleri açısından dünya ekonomileri değerlendirildiğinde, Sahra altı Afrika ülkelerinin yoksulluk konusunda ön plana çıktığı görülebilmektedir. Bu durum, Sahra altı Afrika ülkelerinde gelir dağılımında adaletin olmaması, gelir düzeyinin düşük olması ve işsizlik düzeylerinin yüksek olması gibi nedenlerle açıklanabilmektedir. Bu bölgede bireylerin birçoğunun günlük 1.90 doların altında gelir elde ettikleri öne sürülmektedir. Bu durum, genel olarak uluslararası anlamda yoksulluğun bir göstergesi olarak değerlendirilmekte ve uluslararası yoksulluk sınırının altında yaşadıklarını ortaya koymaktadır. Aynı zamanda, bu bölgede tarım kesimi ile şehirde yaşayan bireyler arasındaki gelir farklılıkları, ise bölgeler arası gelir eşitsizliğini ortaya koymasından önem arz etmektedir. Sahra altı Afrika ülkelerinde genç nüfusun toplam nüfus içerisindeki payının yüksek olması, işgücü piyasası üzerindeki baskıyı artırmakta; işsiz nüfusun artışına bağlı olarak gelir dağılımının yapısının bozulmasına da neden olmaktadır. Ayrıca, bölgede tarım kesiminde yaşanan düşük verimlilik, gıda güvenliği sorununu da ön plana çıkarmaktadır. Nitekim, 1980'li yılların başında yaklaşık 100 milyon insanın zorunlu beslenme ihtiyacını karşılayacak gıda miktarına erişemediği ifade edilmektedir. Bu sayı, 1990'lı yılların sonuna gelindiğinde yaklaşık 186 milyon civarına yükselmiştir. Temel gıdaya erişimde yaşanan bu sorun, Sahra altı Afrika ülkelerinde çeşitli toplumsal bozulmalara yol açmıştır. Bu bölgede yaşayanlar, arazinin korunması ve uzun dönem faydasını bir kenara bırakarak bir dönem içerisinde daha fazla mahsulün ekimini gerçekleştirmişlerdir. Bunun sonucunda ise verimli arazi yapısı bozularak üretim miktarı azalmıştır. Bu şekilde bitki örtüsünün bozulması, çölleşmeye neden olarak

meraların hayvan taşıma kapasitelerini de yok etmiştir. Bunun yanı sıra, yaşanan yüksek nüfus artışı, üretimin düşük gerçekleşmesi ve sermaye birikiminin sağlanamaması nedeniyle Sahra altı Afrika ülkelerinde yaşayan bireylerin üzerindeki baskıyı artırmaktadır (Dworak vd., 2001)

Yapılan açıklamalara istinaden, Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluk sorununun yapısal ve sistematik bir şekilde analiz edilerek daha dinamik çözümlerin getirilmesinin faydalı olabileceği düşünülmektedir. Çünkü bu bölgede yoksulluk sorunu süreklilik arz etmekte ve bu nedenle de bir kısır döngü sorunu olma olasılığını artırmaktadır. Bu düşünceden hareketle, literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak, Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluk sorununun yoksulluk kısır döngüsü perspektifinden incelenmesi çalışmanın özgün değerini oluşturmaktadır. Bu düşünceden hareketle, çalışmanın farklılaştığı bir başka nokta ise yoksulluğun sadece belirli faktörlerden değil, bu faktörlerin bir araya gelerek bir "kısır döngü" oluşturduğu varsayımı üzerine odaklanması olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla, analizlerde yer alan değişkenlerin rassal olarak seçilmesi yerine, yoksulluk kısır döngüsü varsayımından hareketle seçilmesi de çalışmanın sistematik bakış açısını ortaya koymaktadır. Bu sayede, Sahra altı Afrika ülkelerinde süreklilik arz eden yoksulluk sorununun derinlemesine analiz edilmesi ve yoksulluğun çözümüne ilişkin daha etkin politikaların geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Bu çerçevede, izleyen bölümde Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluğu analiz eden çalışmalara ilişkin literatür taramasına yer verilmekte, sonrasında ise metodoloji ve uygulama sonuçlarına geçilecektir.

1. LİTERATÜR

Literatürde Sahra altı Afrika ülkelerindeki yoksulluk ve yoksulluğun gelişimi konusunda birçok çalışmanın olduğu gözlemlenmektedir. Bu çalışmaların ortak noktası yoksulluk olmasına karşın, yoksulluğu etkileyen birçok faktör inceleme konusu olmuştur. Yapılan incelemelerde ise yoksulluğa ilişkin birçok farklı sebep öne sürülmüştür. Bu çerçevede, bu çalışmalardan Moser ve Ichida (2001) 1972-1997 yılları arasında Sahra altı Afrika'da ekonomik büyüme ile yoksulluk arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Yapmış oldukları çalışmada, Sahra altı Afrika ülkelerinde ekonomik büyüme ile yoksulluğun azaltılması arasında güçlü ve sağlam bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Go vd. (2007) Sahra altı Afrika ülkelerinde gelir eşitsizlikleri ile ekonomik büyüme ilişkisini analiz etmiş ve Sahra altı Afrika ülkelerinde gelir eşitsizliğinin ekonomik büyüme üzerinde doğrudan bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Hanjra vd. (2009) Sahra altı Afrika ülkelerinde sulama yatırımları ve yoksulluk arasındaki ilişkiyi inceledikleri oldukları çalışmalarında, tarımsal sulama yatırımlarının daha yüksek verimliliğe neden olacağını, bunun da üretim ve istihdamı artıracığı sonucuna ulaşmışlardır. Fosu (2009) 1977-2004 yılları arasında Sahra altı Afrika ülkeleri ve Sahra altı Afrika ülkeleri dışında kalan ülkelerde eşitsizlik ve ekonomik büyümenin yoksulluk üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Yapılan analizlerde, ekonomik büyüme oranı arttıkça yoksulluğun azaldığı, eşitsizlik oranı arttıkça yoksulluğun arttığı sonucuna ulaşmıştır. Hakeem (2010) Sahra altı Afrika ülkelerinde 1970-2000 yılları arasında finansal kalkınma ve beşerî sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmiş ve beşerî sermayenin büyümeyi olumlu etkilediği, ancak finansal kalkınmanın etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Zulu ve Richardson (2013) Sahra altı Afrika ülkelerinde kömür üretimi ve ticaretinin yoksulluğun azaltılması konusundaki etkisini analiz ederek, kömür madenciliği ve vergilendirmeden elde edilen kamu gelirlerinin artırılmasının GSYİH'yı ulusal düzeyde önemli oranda artıracığı sonucuna ulaşmışlardır. Akobeng (2017), Sahra altı Afrika ülkelerinde 1981-2010 yılları arasında sabit sermaye oluşumu ile yoksulluk arasındaki ilişkiyi analiz etmiş ve Sahra altı Afrika ülkelerinde sabit sermaye oluşumlarının yoksulluğu azaltmaya yönelik bir araç olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Mohamd Shoukry (2018) yapmış oldukları çalışmada 1981-2012 yılları

arasında Sahra altı Afrika ülkelerinde ekonomik büyüme, eşitsizlik ve yoksulluk arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Çalışmada yeni bir yoksul yanlı büyüme modeli önerilerek test edilmiştir. Bu çerçevede, belirli dönemlerde yoksulluğun azaltılmasında eşitlik yanlı büyüme geçerli olurken, belirli dönemlerde eşitsizlik yanlı büyümenin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Adams ve Klobodu (2018) 1970-2014 yılları arasında Sahra altı Afrika ülkelerinde sermaye akımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmiş ve uzun vadeli sermaye akımlarının (yani doğrudan yabancı yatırım (DYY), yardım, dış borç ve işçi dövizleri) ekonomik büyüme üzerinde farklı etkiler gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Asongu ve Le Roux (2019) 2000-2012 yılları arasında Sahra altı Afrika ülkelerinde aşırı yoksulluğun nedenlerini araştırmış oldukları çalışmalarında, ekonomik yönetimin kapsayıcı kalkınmayı sağlayacağı ve düşük gelir durumunun bu şekilde değiştirilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. You vd. (2020) 1987-2004 yılları arasında Sahra altı Afrika ülkelerinde teknolojik dinamiklerin yoksulluğun azaltılmasına katkısını analiz etmişler ve teknolojik açığı kapatmanın Afrika ülkeleri için yoksulluğun azaltılmasında önemli bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Saidi ve diğerleri (2023) 2010-2019 yılları arasında Sahra altı Afrika ülkelerinde aşırı yoksulluk, yönetim kalitesi ve ekonomik büyüme arasındaki üçgen ilişkiyi incelemişlerdir. Yapmış oldukları çalışmada ekonomik büyüme ve yönetim kalitesinin artması durumunda aşırı yoksulluğun azalacağı sonucuna ulaşılmıştır. Odhiambo (2023) 1993–2019 döneminde Sahra altı Afrika ülkelerinde borsa gelişimi ile yoksulluğun azaltılması arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışmada borsa gelişiminin çalışma kapsamındaki dönem boyunca Sahra altı Afrika ülkelerindeki yoksulluğun azaltılması üzerinde önemli bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluk konusunda yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde genel olarak yoksulluğu etkileyen faktörlerin ekonomik büyüme, sermaye birikimi, gelir eşitsizliği, finansal gelişme vb. gibi belirli değişkenlerden hareketle analiz edildiği görülmektedir. Dolayısıyla yapılan çalışmaların belirli değişkenler üzerinde yoğunlaştığı ve yoksulluk konusunda sistematik çalışmalara yer verilmediği ifade edilebilir. Ancak bu çalışmada literatürdeki çalışmalardan farklı olarak Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluğun süreklilik arz etmesi nedeniyle bir kısır döngü olabileceği düşüncesinden hareket edilmektedir. Bu nedenle de çalışma daha geniş bir bakış açısıyla ele alınmakta ve yoksulluğa neden olan faktörlerin birbirlerini nasıl etkilediği ortaya konulmaktadır. Bu sayede yoksulluğa neden olan dinamiklerin yapısal bir sorun içerip içermediği değerlendirilmesi de yapılabilmektedir. Literatürde Sahra altı Afrika ülkelerine ilişkin bu şekilde yoksulluk kısır döngüsünü analiz eden bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle yapılan çalışma literatürde yer alan çalışmalarla içerik yönünden benzerlik gösterse de kapsam ve sistematik olarak farklılaşarak derinlemesine bir analize örnek oluşturmaktadır.

2. VERİ SETİ VE MODEL

Sahra Altı Afrika Ülkelerinde 1990-2022 yılları arasında yoksulluğu belirleyen faktörlerin yoksulluk kısır döngüsü çerçevesinde değerlendirildiği bu çalışmada analizler yoksulluk, gelir düzeyi (GSYİH), tasarruflar ve doğrudan yabancı yatırım verileri kullanılarak yapılmıştır. Yoksulluk kısır döngüsü yaklaşımında yoksulluğun sürekli olarak devam etmesinin nedeni yine yoksulluğun kendisi olarak değerlendirilmektedir. Yani yoksulluk düşük gelirden kaynaklanmakta, düşük gelir ise tekrar yoksulluğa neden olmaktadır. Bu çerçevede yoksulluk kısır döngüsü, düşük gelir düzeyinin düşük tasarruflara, düşük tasarrufların düşük yatırımlara, düşük yatırımların ise yine düşük gelir düzeyine neden olduğu bir süreç olarak değerlendirilmektedir. Bu açıklamalardan hareketle yoksulluk kısır döngüsü, döngünün başladığı noktaya tekrar dönülmesi, değişkenler

arasındaki etkilerin karşılıklı etkiler olmaktan ziyade tek yönlü olması ve kısır döngüye neden olan değişkenlerin kendisinden sonra gelen değişkeni etkilemesi gibi varsayımlara dayandırılmaktadır (Han ve Kaya, 2006). Bu çerçevede öncelikle yoksulluğa neden olan faktörler ile yoksulluk arasındaki ilişkiyi ifade eden doğrusal model;

$$P=\beta_0+\beta_1Y+\beta_2S+\beta_3I+\varepsilon_t$$

şeklinde tanımlanmaktadır. Eşitlikte yer alan değişkenler World Development Indicator veritabanından elde edilmiş ve değişkenlere ilişkin açıklamalara aşağıdaki tabloda yer verilmiştir (World Development Indicator [WDI], 2024).

Tablo 1: Değişken Tanımları

| Değişken Adı | Değişken Tanımı |
|--------------|-----------------------------------------------------------------|
| P | Günlük 2,15 dolar sınırına göre yoksulluk oranı (2017 SAGP) (%) |
| Y | GSYİH büyüme oranı (yıllık %) |
| S | Gayri safi yurtiçi tasarruflar (GSYH'nin %'si) |
| I | Doğrudan yabancı yatırımların net girdi oranı (GSYH'nin %'si) |

Doğrusal modelde ve nedensellik analizinde kullanılan Sahra altı Afrika ülkeleri için hesaplanmış bu veriler, tek bir zaman serisi şeklinde veri tabanı tarafından hazır olarak World Development Indicators veri tabanından elde edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkilerin test edilmesinde ise En Küçük Kareler yöntemi ile Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanılmıştır. Analizde yer alan değişkenlere ilişkin ortalama, medyan, minimum değer, maksimum değer, standart sapma, basıklık ve çarpıklık değerlerini gösteren ve tanımlayıcı istatistikleri ifade eden değerler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

| Değişkenler | Ortalama | Medyan | Max | Min | Std. hata | Skewness | Kurtosis |
|-------------|----------|--------|-------|-------|-----------|----------|----------|
| P | 19.63 | 19.20 | 27.60 | 12.50 | 5.67 | 0.03 | 1.32 |
| S | 11.30 | 12.30 | 24.83 | -5.46 | 8.34 | -0.50 | 2.21 |
| I | 1.87 | 1.84 | 3.84 | 0.25 | 0.90 | 0.13 | 2.39 |
| Y | 3.40 | 3.49 | 6.55 | -1.96 | 2.11 | -0.56 | 2.88 |

3. METODOLOJİ VE AMPİRİK UYGULAMA SONUÇLARI

En küçük kareler yöntemi (EKK) regresyon analizinde model parametrelerinin tahmin edilmesinde yaygın olarak kullanılan bir yöntem olarak değerlendirilmektedir. EKK yöntemi belirli varsayımlar altında değişkenler arasında neden-sonuç ilişkilerinin belirlenmesinde güvenilir sonuçlar vermektedir. Bu varsayımlar ise normal dağılım, değişen varyans ve otokorelasyon probleminin olmaması olarak ifade edilmektedir. EKK modelinde belirlenen bağımlı ve bağımsız değişkenlerden hareketle doğrusal bir model oluşturulmaktadır. Buna göre EKK modelinde parametre tahminleri;

$$\hat{Y}_i=\hat{\beta}_0+\hat{\beta}_1X_{1i}+\varepsilon_i$$

şeklinde tanımlanan doğrusal modelden hareketle yapılmaktadır. Bu doğrusal modelden hareketle temel amaç hata kareleri toplamının minimizasyonunu sağlamaktır. Modelde yer alan hata terimleri ise regresyonun beklenen değeri ile gözlemlenen değeri arasındaki farktan oluşmaktadır. Bu model uygulanabilmesindeki kolaylıklar, basit ve anlaşılır sonuçlar vermesi ile güçlü parametre tahminlerine imkân sağlaması nedeniyle çeşitli avantajlar sunmaktadır (Vupa ve Alma, 2008).

Çalışmada verilerin analizinde kullanılan bir başka yöntem ise Toda-Yamamoto nedensellik testidir. Toda-Yamamoto nedensellik testi Hiro Y. Toda ve Taku Yamamoto tarafından 1995 yılında Granger nedensellik testini araştırmak üzere yapmış oldukları çalışmalardan türetilmiştir. Bu nedenle Toda-Yamamoto nedensellik testi Granger nedensellik testinin geliştirilmiş bir formu olarak düşünülmektedir. Toda-Yamamoto nedensellik testi genişletilmiş VAR modelinin $(k+d_{max})$ tahminine dayalı olarak geliştirilmiştir. Burada k değeri ilk VAR modelinde optimal zaman gecikmesi olarak değerlendirilmekte, d_{max} ise analizde kullanılan değişkenlerin maksimum durağanlık düzeyidir. Toda-Yamamoto nedensellik testinde MWALD testinden hareketle analizler yapılmaktadır. MWALD testi serilerin durağan olmaması ya da eş bütünleşme ilişkisinin olmaması gibi Granger nedensellik testiyle ilgili olan problemleri ortadan kaldırması açısından bir avantaj sağlamaktadır (Amiri ve Ventelou, 2012). Ancak burada d_{max} değerinin belirlenebilmesi ve yeni bir VAR modelinin uygulanabilmesi için birim kök testlerinin yapılması gerekmektedir. Bu nedenle Toda-Yamamoto modelinde ilk olarak her serinin durağanlık düzeyleri birim kök testleri tespit edilmektedir. Serilerin durağanlık düzeylerinin farklı olması durumunda maksimum durağanlık derecesi kullanılmaktadır. Burada değişkenlerin kaçınıcı dereceden durağan olduğunun bir önemi yoktur. Değişkenler düzey değerleri üzerinden analiz edilmektedir. Ancak ilk olarak düzey değerlerinden hareketle bir VAR modeli tahmin edilerek bu VAR modelinden hareketle k gecikme sayısının belirlenmesi gerekmektedir (Dritsaki, 2017). Kurulan VAR modelinde k gecikme sayısının belirlenmesinde LR'den alınan gecikme uzunluğu, nihai tahmin hatası (FPE), Akaike, Schwarz ve Hannan-Quin kriterlerinden yararlanılmaktadır. Sonrasında ise $k+d_{max}$ gecikme uzunluğuna sahip yeni bir VAR modeli tahmin edilmektedir (Alimi ve Ofonyelu, 2013). Buna göre analizde X ve Y gibi iki değişken kullanıldığı varsayımından hareketle Toda-Yamamoto nedensellik testi için tahmin edilen $k+d_{max}$ gecikme uzunluğundaki VAR modeli;

$$Y_t = \omega + \sum_{i=1}^k a_{1i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} Y_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \delta_{1j} X_{t-j} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \theta_{1j} Y_{t-j} + \varepsilon_{1t}$$

$$X_t = \varphi + \sum_{i=1}^k a_{2i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_{2i} Y_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \delta_{2j} X_{t-j} + \sum_{j=k+1}^{d_{max}} \theta_{2j} Y_{t-j} + \varepsilon_{2t}$$

Şeklinde ifade edilmektedir (Medetoğlu ve Doğru, 2022). Bu çerçevede öncelikle değişkenlere ilişkin uygun gecikme uzunluğunun elde edilebilmesi için kurulan VAR modelinden elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 3: Uygun Gecikme Uzunluğunun Seçilmesi

| Lag | LogL | LR | FPE | AIC | SC | HQ |
|-----|-----------|-----------|---------|----------|----------|----------|
| 0 | -262.8762 | ---- | 22.0445 | 17.2823 | 17.5136 | 17.3577 |
| 1 | -132.2061 | 210.7582* | 0.0247 | 10.4649 | 11.8526* | 10.9172* |
| 2 | -103.3847 | 37.1889 | 0.0221* | 10.2183* | 12.7625 | 11.0477 |

Tabloda yer alan uygun gecikme uzunluğunun seçim kriterleri olan LR'den alınan gecikme uzunluğu, nihai tahmin hatası (FPE), Akaike, Schwarz ve Hannan-Quin kriterlerine göre uygun gecikme uzunluğu $k=1$ olarak belirlenmiştir. Bu noktada ihtiyaç duyulan ve yeni VAR tahmininde kullanılacak olan d_{max} değerinin elde edilebilmesi için serilerin durağanlık düzeylerinin de tespit edilmesi gerekmektedir. Buna göre serilerin durağanlık düzeylerinin belirlenmesinde birim kök testlerine yer verilmektedir. Serilere ilişkin birim kök testi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 4: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

| Değişkenler | ADF | | PP | |
|-------------|-----------|------------|-----------|-------------|
| | I(0) | I(1) | I(0) | I(1) |
| P | -3.0641** | -2.6561* | -0.0802 | -3.0535** |
| S | -2.7189* | -4.1166*** | -2.4208 | -6.9946*** |
| I | -3.2905** | -9.8062*** | -3.2905** | -10.0957*** |
| Y | -2.9764** | -5.0915*** | -2.9764** | -10.3823*** |

***, **, * işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

Serilerin durağanlığının test edilmesinde kullanılan Augmented Dickey Fuller ve Philips Perron birim kök testi sonuçları tabloda yer almaktadır. Birim kök testlerinden elde edilen sonuçlara göre yoksulluk, tasarruf, yatırım ve gelir (GSYİH) değişkenlerinin hem düzeyde hemde farkta durağan olduğu gözlemlenmektedir. Ancak bu değişkenlerin farkta durağanlık düzeylerinin olasılık değerleri ve test istatistikleri daha istikrarlı sonuçları temsil etmektedir. Bu nedenle bu değişkenler farkta durağan olarak değerlendirilmekte ve $d_{max}=1$ olarak belirlenmektedir. Bu çerçevede $k+d_{max}=2$ olarak belirlenmekte ve yeni VAR modeli bu gecikme uzunluğunda yeniden tahmin edilerek Toda-Yamamoto nedensellik testi yapılabilmektedir. Ancak değişkenler arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi ve analizde yer alan değişkenelerin yoksulluk üzerindeki etkilerinin gözlemlenmesi amacıyla öncelikle en küçük kareler testi uygulanmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkileri gösteren en küçük kareler yöntemi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 5: En Küçük Kareler Testi Sonuçları

| Değişkenler | Katsayılar | T İstatistiği | Olasılık Değeri |
|---------------------|------------|---------------|-----------------|
| Y | 1.0210 | 2.1462 | 0.0404** |
| I | -3.1239 | -3.0544 | 0.0048*** |
| S | -0.3282 | -2.9845 | 0.0057*** |
| Prob(F istatistiği) | 0.0015 | | |

***, **, * işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

Tabloda yer alan EKK testi sonuçlarına doğrusal modelin geçerli olduğu kurulan modelin F istatistiği değerinden anlaşılmaktadır. Ayrıca modelde yer alan GSYİH, yabancı sermaye yatırımları ve tasarruf değişkenlerinin anlamlı olduğu ve yoksulluğu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre Sahra altı Afrika ülkelerinde GSYİH'da meydana gelen 1 birimlik artışın

yoksulluk oranını 1.02 oranında artırdığı, yabancı sermaye yatırımlarında meydana gelen 1 birimlik artışın yoksulluk oranını 3.12 oranında azalttığı ve tasarruf düzeyinde meydana gelen 1 birimlik artışın yoksulluk oranını 0.32 oranında azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu sonuçlardan hareketle kurulan modelin güvenilirliğini ve EKK modelinin varsayımlarını içeren normallik, değişen varyans ve otokorelasyon testi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 6: Normallik, Değişen Varyans Ve Otokorelasyon Test Sonuçları

| Testler | F İstatistiği | Olasılık Değeri |
|---------------------------------------|---------------|-----------------|
| Jarque-Bera normallik testi | 0.5626 | 0.7547 |
| Breusch-Pagan Godfrey değişen varyans | 1.1019 | 0.3642 |
| Breusch Godfrey otokorelasyon testi | 0.06764 | 0.9347 |

Tabloda yer alan Jarque-Bera normallik testi, Breusch-Pagan Godfrey değişen varyans testi ve Breusch Godfrey otokorelasyon testi sonuçlarına göre temel hipotezlerin reddedilemediği yani kurulan modelde normal dağılım, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının olmadığı gözlemlenmektedir. Doğrusal modelin analiz edilmesi ve model güvenilirlik testlerinin yapılması sonrasında değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin test edilmesinde kullanılan Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçları ise aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 7: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

| Değişkenler | Wald testi | Olasılık değeri | Değişkenler | Wald testi | Olasılık değeri |
|-------------|------------|-----------------|-------------|------------|-----------------|
| Y=>P | 0.5782 | 0.7489 | P=>Y | 11.6114 | 0.0006*** |
| Y=>S | 1.4964 | 0.4731 | S=>Y | 0.6787 | 0.7122 |
| S=>I | 1.5197 | 0.4677 | I=>S | 3.8145 | 0.0508* |
| I=>Y | 9.5516 | 0.0019*** | Y=>I | 2.3234 | 0.3129 |

***, **, * işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

Yapılan Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre yoksulluk kısır döngüsünü ifade eden düşük gelir-düşük tasarruf, düşük tasarruf-düşük yatırım ve düşük yatırım-düşük gelir ilişkisinden ve Nurkse'nin kısır döngü kuramında yer alan varsayımlardan hareketle gelir tasarruf ve doğrudan yabancı yatırım değişkenleri arasındaki tek yönlü nedensellik ilişkilerine bakıldığında Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluk kısır döngüsünün olmadığı yani kısır döngü kuramında açıklanan dairesel döngünün tamamlanmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak bağımsız olarak yoksulluk ile gelir düzeyi, yoksulluk ile yatırımlar ve yoksulluk ile tasarruflar arasındaki nedensellik ilişkilerine bakıldığında yoksulluktan gelir düzeyi, doğrudan yabancı yatırımlar ve tasarruflara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu gözlemlenmektedir.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Sahra altı Afrika ülkelerinde 1990-2022 yılları arasında yoksulluğu belirleyen faktörlerin yoksulluk kısır döngüsü çerçevesinde değerlendirildiği bu çalışmada yapılan EKK testi sonuçlarına göre GSYİH, yabancı sermaye yatırımları ve tasarruf değişkenlerinin anlamlı olduğu ve yoksulluğu

etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre, Sahra altı Afrika ülkelerinde GSYİH’da meydana gelen 1 birimlik artışın yoksulluk oranını 1.02 oranında artırdığı, yabancı sermaye yatırımlarında meydana gelen 1 birimlik artışın yoksulluk oranını 3.12 oranında azalttığı ve tasarruf düzeyinde meydana gelen 1 birimlik artışın yoksulluk oranını 0.32 oranında azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre ise yoksulluk kısır döngüsünü ifade eden düşük gelir-düşük tasarruf, düşük tasarruf-düşük yatırım ve düşük yatırım-düşük gelir ilişkisinden ve Nurkse’nin kısır döngü kuramında yer alan varsayımlardan hareketle gelir, tasarruf ve doğrudan yabancı yatırım değişkenleri arasındaki tek yönlü nedensellik ilişkilerine bakıldığında, Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluk kısır döngüsünün olmadığı, yani kısır döngü kuramında açıklanan dairesel döngünün tamamlanmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak bağımsız olarak yoksulluk ile gelir düzeyi, yoksulluk ile yatırımlar ve yoksulluk ile tasarruflar arasındaki nedensellik ilişkilerine bakıldığında, yoksulluktan gelir düzeyi, doğrudan yabancı yatırımlar ve tasarruflara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu gözlemlenmektedir. Bu durum, bölgede mevcut yoksulluk nedeniyle yatırım, tasarruf ve gelir düzeyinin düşük gerçekleşmesi şeklinde değerlendirilebilir. Nitekim bu ülkelerde bir yoksulluk kısır döngüsü olmasa da yoksulluk nedeniyle yabancı yatırım çekme konusunda zorlukların yaşandığı düşünülebilir. Aynı zamanda yatırım seviyesinin düşük olması tasarruf düzeyini de dolaylı olarak etkileyebilir. Ancak çalışmadan çıkarılabilecek en önemli sonuç, tüm bu olumsuzluklara rağmen Sahra altı Afrika ülkelerinde bir kısır döngünün olmadığına tespit edilmesidir.

Sonuç olarak, Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluğun bir kısır döngü sorunu olmaması, uygulanacak politikaların etkin sonuçlar verebileceği şeklinde değerlendirilebilir. EKK modelinden elde edilen sonuçlarla birlikte değerlendirildiğinde, özellikle yabancı yatırımların yoksulluğun azaltılması konusunda önemli bir faktör olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, bu bölgede özellikle yabancı yatırımların özendirilmesi ve öncelikli alanların oluşturulması çalışmaları, sermaye birikimine önemli katkılar yapabilir. Zaten yoksulluk içerisinde olan bu bölgede, yabancı yatırımların öncelikli alanlara dağıtılması aynı zamanda ulusal tasarruflar ile gelir düzeyinin artırılmasına da katkı sağlayabilir. Özellikle üretim endüstrilerine yapılan yatırımların yoğunlaştırılması, işsizlik sorununun azaltılabilmesinde önemli katkılar sağlayabilir. Kırsal kesimde yer alan iş gücünün bir kısmı, üretim endüstrilerinde istihdam edilebilir. Bu sayede, tarımsal üretimden elde edilen kişi başı gelir düzeyinin artırılması sağlanarak, gelir dağılımında yaşanan eşitsizlikler azaltılabilir. Ancak bu gelişmelerin bölgesel anlamda alınacak kararlarla gerçekleştirilmesi, yoksulluğun süreklilik arz ettiği bir toplumda pek mümkün görünmemektedir. Bu çerçevede hem Birleşmiş Milletler hem de Afrika’da yer alan ekonomik ve siyasal entegrasyonlar tarafından alınacak kararlarla, Afrika’da yoksulluğun önlenmesi konusunda daha geniş kapsamlı çalışmalar ile yapısal reformların gerçekleştirilmesi önem arz etmektedir. Çünkü analizlerden görüldüğü üzere, bölgede her ne kadar sürekli yoksulluktan söz edilse de bu durum bir kısır döngü olarak görünmemektedir. Bu çerçevede, Sahra altı Afrika ülkelerinde yoksulluğun azaltılması konusunda uluslararası projelerin yapılarak daha detaylı analizlerin ortaya konması, yoksullukla mücadele konusunda başarıyı artırabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için etik kurul onayı gerekli değildir.

Yazar Katkıları

Katkı oranı (%100)

Çıkar Çatışması

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

KAYNAKÇA

- Adams, S., & Klobodu, E. K. M. (2018). Capital flows and economic growth revisited: Evidence from five Sub-Saharan African countries. *International Review of Applied Economics*, 32(5). <https://doi.org/10.1080/02692171.2017.1355357>.
- Akobeng, E. (2017). Gross capital formation, institutions and poverty in Sub-Saharan Africa. *Journal of Economic Policy Reform*, 20(2), pp.136-164. <https://doi.org/10.1080/17487870.2015.1128833>.
- Alimi, S. R., & Ofonyelu, C. C. (2013). Toda-Yamamoto causality test between money market interest rate and expected inflation: The Fisher hypothesis revisited. *European Scientific Journal*, 9(7). <https://doi.org/10.19044/esj.2013.v9n7p%p>.
- Amiri, A., & Ventelou, B. (2012). Granger causality between total expenditure on health and GDP in OECD: Evidence from the Toda–Yamamoto approach. *Economics letters*, 116(3), pp.541-544. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.04.040>.
- Asongu, S. A., & Le Roux, S. (2019). Understanding sub-Saharan Africa's extreme poverty tragedy. *International Journal of Public Administration*, 42(6), 457-467. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3163309>.
- Aytekin, İ., & Kaya, M. (2023). Gelişmekte Olan Ülkelerde Kapalı Çember Teorisinin Test Edilmesi: Türkiye Üzerine Bir İnceleme (1980-2019). *Sosyoekonomi*, 31(55), 417-437. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2023.01.21>
- Bauer, P. T. (2019). The vicious circle of poverty. In *The gap between rich and poor* (321-337). Routledge.
- Dritsaki, C. (2017). Toda-Yamamoto causality test between inflation and nominal interest rates: evidence from three countries of Europe. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(6), 120. <https://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/5676>.
- Dworak, M., Prskawetz, A., & Feichtinger, G. (2001). From Vicious Circles to Cycles of Poverty. *Mimeo*. Vienna: Institute for Demography, Austrian Academy of Sciences.
- Fosu, A. K. (2009). Inequality and the impact of growth on poverty: Comparative evidence for sub-Saharan Africa. *The Journal of Development Studies*, 45(5), 726-745. <https://doi.org/10.1080/00220380802663633>.

- Go, D., Nikitin, D., Wang, X., & Zou, H. F. (2007). Poverty and inequality in Sub-Saharan Africa: Literature survey and empirical assessment. *Annals of Economics & Finance*, 8(2), 251-304.
- Hakeem I, M. (2010). Banking development, human capital and economic growth in Sub-Saharan Africa (SSA). *Journal of Economic Studies*, 37(5), 557-577. <https://doi.org/10.1108/01443581011075479>.
- Han. E., & Kaya, A. A. (2006). *Kalkınma Ekonomisi: Teori ve Politika*. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Hanjra, M. A., Ferede, T., & Gutta, D. G. (2009). Reducing poverty in sub-Saharan Africa through investments in water and other priorities. *Agricultural Water Management*, 96(7), 1062-1070.
- İlkin, A. (1988). *Kalkınma ve sanayi Ekonomisi*. İstanbul Üniversitesi.
- Medetoğlu, B., & Doğru, E. (2022). Toda-Yamamoto Testi ile Nedensellik İlişkisi Tespiti: Değerli Metaller Üzerine Bir Uygulama. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(4), 747-757. <https://doi.org/10.29106/fesa.1183279>.
- Mohamd Shoukry, A., Jabeen, M., Zaman, K., Gani, S., & Aamir, A. (2018). A note on poverty, growth, and inequality nexus: evidence from a panel of sub-Saharan African countries. *Quality & Quantity*, 52, 2173-2195. <https://doi.org/10.1007/s11135-017-0654-9>.
- Moser, G., & Ichida, T. (2001). Economic growth and poverty reduction in Sub-Saharan Africa. *IMF Working Papers*, 2001(112). <https://doi.org/10.5089/9781451853605.001>.
- Nurkse, R. (1952). Some international aspects of the problem of economic development. *The American economic review*, 42(2), 571-583.
- Odhiambo, N. M. (2023). Is stock market development a spur to poverty reduction? Empirical evidence from selected sub-Saharan African countries. *Development Studies Research*, 10(1), 2171896. <https://doi.org/10.1080/21665095.2023.2171896>.
- Rohima, S., Suman, A., Manzilati, A., & Ashar, K. (2013). Vicious circle analysis of poverty and entrepreneurship. *IOSR Journal of Business and Management*, 7(1), 33-46. <https://doi.org/10.9790/487X-0713346>.
- Saidi, Y., Labidi, M. A., & Ochi, A. (2023). Economic Growth and Extreme Poverty in Sub-Saharan African Countries: Non-Linearity and Governance Threshold Effect. *Journal of the Knowledge Economy*, 1-33. <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01421-7>.
- Şahin, B., & Karaca, A. A. (2010). Kalkınma Modellerine Teorik Yaklaşımlar. *Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 18, 41-52.
- Tüylüoğlu, Ş., & Çeşmetepe, H. (2004). *Kalkınma teorilerinin temelleri ve gelişimi*, kalkınma ekonomisi-seçme konular, Ed. Sami TABAN ve Muhsin KAR, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Vupa, Ö., & Alma, Ö. G. (2008). Regresyon Analizinde Kullanılan En Küçük Kareler ve En Küçük Medyan Kareler Yöntemlerinin Karşılaştırılması. *Süleyman Demirel University Faculty of Arts and Science Journal of Science*, 3(2). <https://doi.org/219-229.10.29233/sdufeffd.134658>.

World Development Indicator (2024). 06.01.2024 tarihinde <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> adresinden alınmıştır.

You, K., Dal Bianco, S., & Amankwah-Amoah, J. (2020). Closing technological gaps to alleviate poverty: evidence from 17 Sub-Saharan african countries. *Technological Forecasting and Social Change*, 157(120055). <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120055>.

Zulu, L. C., & Richardson, R. B. (2013). Charcoal, livelihoods, and poverty reduction: Evidence from sub-Saharan Africa. *Energy for Sustainable Development*, 17(2), 127-137. <https://doi.org/10.1016/j.esd.2012.07.007>.

Yazar Rehberi

Dergiye gönderilen makalelerin aşağıdaki kurallara uygun olarak hazırlanması gerekmektedir. Şekil şartlarını sağlamayan makaleler değerlendirmeye alınmazlar. Makalelerin linkte verilen şablona göre hazırlanması gerekmektedir.

İlk Gönderim

- Gönderilen makale önceden yayınlanmamış ve herhangi bir dergide değerlendirilme sürecinde olmamalıdır.
- Makale, Dergi'nin <<https://dergipark.org.tr/tr/pub/huniibf>> adresinden DergiPark'a üye olunarak, yazar(lar)ın isim(ler)i eklenmeden ve makalede yazar(lar)ı belli edecek ibareler içermeyecek şekilde gönderilmelidir.
- Yazar(lar) makalenin güncel durumunu DergiPark üzerinden takip edebilir(ler).
- Yazarlar, yazar isimlerinin silindiği makaleleriyle birlikte kapak sayfası göndermelidir. Kapak sayfasında, makalenin adı, tüm yazarların adı, iletişim bilgileri ve ORCID numaraları, sorumlu yazar, yazar katkıları, çıkar çatışması, varsa etik kurul onayı ve finansal destek bilgisi verilmelidir.
- Makale araştırma ve yayın etiğine uygun olmalıdır. İntihal tespit yazılımı (iThenticate, Turnitin vb.) kullanılarak alınan makale özgünlük raporu Dergipark'a makale ile birlikte yüklenmelidir. Kaynakça hariç toplam benzerlik oranı %20'nin altında, tek makaleyle benzerlik ise %4'ün altında olmalıdır.
- Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırma için etik kurul onayı gerekmektedir. Araştırmada "Etik Kurul Onayı" alınması gerekli ise; makalenin "Gereç ve Yöntem" bölümünde Etik Kurul onayına ilişkin bilgiler (etik kurulun adı, onay belgesinin numarası ve tarihi) belirtilmelidir. Etik kurul onayı olmayan çalışmalar değerlendirmeye alınmazlar.
- Daha önce bir konferansta sunulmuş ve tam metni ya da genişletilmiş özeti yayınlanmış çalışmalar değerlendirmeye alınmazlar.
- Yazar(lar), makalenin kabul edilmesi ve yayımlanması durumunda, telif haklarının Hacettepe Üniversitesi'ne devredilmesini kabul etmiş sayılır, yazar(lar)a telif ücreti ödenmez.
- Dergimize gönderilen makalelerde tüm yazarların ORCID® numaralarını eklemeleri gerekmektedir.
- Dergimize değerlendirilmek üzere makale gönderen yazarlar dergimizde başka makaleler için hakemlik yapmayı kabul etmiş sayılırlar.

Revizyon sonrası Gönderim

- Hakem değerlendirme sürecinden sonra makalelerini revize etmeleri istenen yazarların makalenin yeni versiyonunu bir ay içinde sisteme yüklemeleri gerekmektedir. Revizyonların kapsamının büyük olması durumunda ek süre talep edilebilir.
- Revize dosya ile birlikte, yapılan değişikliklerin listesini içeren bir dosya da gönderilmelidir. Hakeme cevap dosyası her bir hakemin değerlendirmesi için ayrı ayrı yapılmalı, hakemlerin yönelttiği her yoruma karşılık verilen cevaplar ve yapılan düzeltmeler ayrıca gösterilmelidir. Bu dosya gönderilmeden revize makale hakemlere gönderilmemektedir.

Yazım Kuralları

- Makale, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, makalenin amaç ve önemini, uygulanan metodolojiyi, temel bulgular ve muhtemel politika tavsiyelerini içeren Türkçe ve İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan öz/abstract yer almalıdır. Öz/Abstract altında, makalenin yazındaki yerine dair yönlendirmede bulunacak en az üç ve en çok altı anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. İngilizce başlık, özet, ana metin ve anahtar kelimeler küresel bir izleyici tarafından kolayca anlaşılabilir bir yüksek dil seviyesinde sunulmalıdır. Makale, Ana Başlık, Öz/Abstract, Anahtar Sözcükler/Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdır.
- Makale, kaynakça ve sonnotlar dahil, 8.000 kelimeyi geçmemeli, A4 boyutunda Word dosyasına 2 satır aralıklı, soldan 3 cm, sağdan 3 cm, üstten 3,5 cm ve alttan 4 cm olacak şekilde düzenlenmelidir.
- Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Tablo çizimlerinde dikey çizgi kullanılmamalı, yatay çizgiler de sadece başlıkları ayırmak için kullanılmalıdır.
- Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
- Makalenin alt başlıkları, ilk harfi büyük olmak üzere küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
- Dipnotlar, makalenin sonuna, kaynakçadan önce eklenmelidir.

Metin İçi Alıntı ve Kaynak Gösterimi

- Metinde atıfta bulunulan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtmeli, atıf yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konulmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada soyadına göre alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları belirtilmelidir.

- Metin içi alıntılama ve kaynak gösteriminde, APA (American Psychological Association) kaynak sitili kullanılmalıdır. Metin içi alıntı ve atıflar APA 7.versiyona göre yapılmalıdır. Bazı örnek durumlar aşağıda verilmiştir. Diğer durumlar için aşağıdaki bağlantıdan yararlanabilirsiniz:

American Psychological Association. (2020). Publication Manual of the American Psychological Association (7th ed.). Washington, DC: APA. <https://apastyle.apa.org/>

- Kaynaklara atıflar, metin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları.
- APA 7'ye göre 1 veya 2 Yazarlı atıflar için metin içi her alıntıda yazar isimleri dahil edilmelidir.
- APA 7'ye göre 3 veya daha fazla yazarlı atıflar için metin içi ilk atıf dahil olmak üzere her atıfta (ilk yazar, vd., yıl) şeklinde atıf verilmelidir.

Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:

.....ifade edilmiştir (Wilson, 2011).

.....ifade edilmiştir (Watson ve Hassett, 2003).

.....belirtilmiştir (Wollmann vd., 2012).

İngilizce makaleler için (Wollmann et al., 2012).

Doğrudan alıntılarda sayfa numarası belirtilmelidir.

.....Dollery (2008a, s.15) ileri sürmektedir.

.....(Wollmann vd., 2012, s.126).

Tüzel Yazarlı Çalışmalar

İlk atıf

(Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2020)

(World Trade Organization [WTO], 2020)

İkinci ve sonraki atıflar

(TÜİK, 2020)

(WTO, 2020)

Alıntı cümle içerisinde yapılıyorsa

İlk atıf

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK, 2020)

World Trade Organization (WTO, 2020)

İkinci ve sonraki atıflar

TÜİK (2020)

WTO (2020)

Kaynak Gösterimi

Dergiler:

- APA 7 sürümüne göre makaleler için kaynak gösterimi genel olarak aşağıdaki gibidir.
- Yazarın Soyadı, Yazarın Adının ilk harfi., İkinci Yazarın Soyadı, Adının İlk Harfi & Üçüncü yazarın soyadı, adının ilk harfi (Yıl). Makalenin başlığı. *Derginin Adı*, *cilt(sayı)*, sayfalar. <https://doi.org/xx.xxx/yyyy>
- APA 7'ye göre çalışmanın başlığının ilk harfi büyük, diğerleri küçük olmalıdır. Dergi adlarının ise ilk harfleri büyük olmalıdır.
- Cilt numarası italik, sayı numarası ise normal punto ile yazılmalıdır.
- Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

Tek Yazarlı Makale

Goldsmith, M. (1993). The Europeanisation of local government. *Urban Studies*, 30(4), 683-699.

İki Yazarlı Makale

Hayfield, T., & Racine, J. S. (2008). Nonparametric econometrics: The np package. *Journal of Statistical Software*, 27, 1(32). <http://www.jstatsoft.org/v27/i05/>

Kitaplar:

Panara, C., Varney, M. (2013). *Local government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*. Routledge.

Derlemeler: Krugman, P. (1995). The move toward free trade zones. In P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*. McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Pollitt, C., & Bouckaert, G. (2003). Evaluating public management reforms: An international perspective. In H. Wollmann (ed.), *Evaluation Public-Sector Reform: Concepts and Practice in International Perspective*. Edward Elgar Publishing, Inc., 12-35.

Diğer Kaynaklar:

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2014). *Kredi kartı işlemlerinde uygulanacak azami faiz oranları*. Basın Duyurusu. 05.01.2020 tarihinde <https://www.tcmb.gov.tr> adresinden erişilmiştir.

Veri Tabanı:

Türkiye İstatistik Kurumu (2020). Gelir ve yaşam koşulları araştırması [Veri Seti]. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-Bolgesel-Sonuclari-2020-37405>

Guide for Authors

The articles sent to the journal should be prepared in accordance with the following rules. Articles that do not meet the format requirements will not be evaluated. Articles should be prepared according to the template given in the link.

<https://dergipark.org.tr/tr/download/journal-file/25053>

First Submission

- The submitted article should not have been previously published and should not be in the process of being evaluated in any journal.
- The article is the Journal's , without adding the name(s) of the author(s) and without any phrases to identify the author(s) in the article.
- The author(s) can follow the current status of the article on DergiPark.
- Authors should send a title page with their articles in which the names of the authors have been deleted. The title page should include the name of the article, the names of all authors, contact information and ORCID numbers, responsible author, author contributions, conflict of interest, ethics committee approval, if any, and financial support information.
- The article should be in accordance with research and publication ethics. The originality report of the article obtained by using plagiarism detection software (iThenticate, Turnitin etc.) should be uploaded to Dergipark together with the article. The total similarity rate excluding the bibliography should be below 20%, and similarity with a single article should be below 4%.
- Ethics committee approval is required for all kinds of research conducted with qualitative or quantitative approaches that require data collection from participants by using survey, interview, focus group work, observation, experiment and interview techniques. If "Ethics Committee Approval" is required for the research; In the "Materials and Methods" section of the article, information regarding the approval of the Ethics Committee (name of the ethics committee, number and date of the approval document) should be stated. Studies without ethics committee approval will not be evaluated.
- Studies that have previously been presented at a conference and whose full text or extended summary have been published are not considered.
- In case the article is accepted and published, the author(s) is deemed to have accepted the transfer of copyrights to Hacettepe University, and no royalties are paid to the author(s).
- All authors are required to include their ORCID® numbers in the articles submitted to our journal.
- Authors who submit articles to our journal for evaluation are deemed to have accepted to act as referees for other articles in our journal.

Revisions

- Authors who are asked to revise their articles after the peer-review process are required to upload the new version of the article to the system within one month. Additional time may be requested if the scope of revisions is large.
- A file with a list of changes made should be sent along with the revised file. The referee's response file should be made separately for each referee's evaluation, and the answers and corrections made in response to each comment made by the referees should be shown separately. The revised article is not sent to the referees before this file is sent.

Manuscript Preparation

- The article can be in Turkish or English. In each article, just below the main title, there should be an abstract of 150-200 words in Turkish and English, including the purpose and importance of the article, the methodology applied, the main findings and possible policy recommendations. Under the Abstract, there should be at least three and most six keywords/keywords that will guide the article's place in the literature. The English title, abstract, main text and keywords should be presented at a high language level that is easily understandable by a global audience. The article should be written in the order of Main Title, Abstract, Keywords, Article Text, Notes and Bibliography.
- The article, including the bibliography and endnotes, should not exceed 8,000 words, should be arranged in an A4 size Word file with 2-line spacing, 3 cm from the left, 3 cm from the right, 3.5 cm from the top and 4 cm from the bottom.
- Tables and figures should be titled and numbered. Titles should be above tables, figures, and graphics. References should be written under tables, figures, and graphics. Vertical lines should not be used in table drawings, and horizontal lines should only be used to separate headings.
- Decimal fractions in numbers should be separated by periods. The sequence number to be given to the equations should be placed in parentheses on the right of the page. If the derivation of the equations is not clearly shown in the article, the derivation process should be given on a separate page for the evaluation of the referees.
- Subheadings of the article should be written in lowercase letters, the first letter being uppercase, bold and starting from the left margin.
- Footnotes should be added at the end of the article, before the bibliography.

Citations and References

- All sources cited in the text should be cited in the bibliography, and uncited sources should not be included in the bibliography. References should be written in alphabetical order by surname on a separate page. Page numbers of articles in journals and reviews should be specified.
- APA (American Psychological Association) reference style should be used for in-text citation and reference. In-text citations and references should be made according to APA version 7. Some example cases are given below. For other cases, you can use the link below:

American Psychological Association. (2020). *Publication Manual of the American Psychological Association* (7th ed.). Washington, DC: APA. <https://apastyle.apa.org/>

- References should be made with parentheses to be opened in the text. The order in parentheses should be: Author(s) surname, year of reference, page numbers.
- According to APA 7, for citations with 1 or 2 Authors, the names of the authors should be included in each in-text citation.
- According to APA 7, for citations with 3 or more authors, each citation should be cited as (First author, et al., year), including the first in-text citation.

Examples of different situations that may be encountered are as follows:

..... has been expressed (Wilson, 2011).

..... has been expressed (Watson & Hassett, 2003).

..... specified (Wollmann et al., 2012).

Page numbers should be indicated in direct quotations.

..... Dollery (2008a, p.15) argues.

..... (Wollmann et al., 2012, p.126).

Studies by Institutions

First reference

(Turkish Statistical Institute [TUIK], 2020)

(World Trade Organization [WTO], 2020)

Second and subsequent citations

(TUIK, 2020)

(WTO, 2020)

If the quote is in a sentence

First reference

Turkish Statistical Institute (TUIK, 2020)

World Trade Organization (WTO, 2020)

Second and subsequent citations

TUIK (2020)

WTO (2020)

References

Journals:

- According to the APA 7 version, the references for the articles are generally as follows.

Author's Surname, Author's First Letter., Second Author's Surname, First Letter & Third Author's

Surname, First Letter (Year). The title of the article. *Name of Journal*, volume (issue), pages. <https://doi.org/xx.xxx/yyyy>

- According to APA 7, the first letter of the title of the study should be capitalized and the rest should be lowercase. The first letters of the journal names should be capitalized.
- The volume number should be written in italics and the issue number should be written in normal font.
- In the bibliography, the following exemplary format rules should be followed:

Single Author:

Goldsmith, M. (1993). The Europeanisation of local government. *Urban Studies*, 30(4), 683-699.

Article by Two Authors:

Krugman, P., & Venables, A.J. (1995). Globalization and the inequality of nations. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 857–880. <https://doi.org/10.2307/2946642>

Books:

Panara, C., & Varney, M. (2013). *Local government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*. Routledge.

Compilations:

Krugman, P. (1995). The move toward free trade zones. In P. King (Ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader* (pp. 163-182). McGraw-Hill, Inc.

Shah, T. H. (2018). Big data analytics in higher education. In S. M. Perry (Ed.), *Maximizing social science research through publicly accessible data sets* (pp. 38-61). IGI Global.

Other Resources:

Central Bank of the Republic of Turkey (2014). Maximum interest rates applicable to credit card transactions. Press Release. Retrieved September 5, 2014-6 from <https://www.tcmb.gov.tr>

Database:

Turkish Statistical Institute (2020). Income and living conditions survey.

<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-Bolgesel-Sonuclari-2020-37405733>