

iiÇD

İŞLETME VE İKTİSAT  
ÇALIŞMALARI DERGİSİ

Ε EconJournals

ISSN: 2147-804X

**İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi**  
**Journal of Business and Economics Studies**  
**Yıl / Year: 2025, Cilt/Volume: 13, Sayı/Issue: 1**

**Baş Editör / Editor in Chief**

İlhan ÖZTÜRK

(Nişantaşı Üniversitesi, ilhan.ozturk@nisantasi.edu.tr)

**Editörler / Editors**

Ali ACARAVCI

(Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, acaravci@mku.edu.tr)

Seyfettin ARTAN

(Karadeniz Teknik Üniversitesi, artan@ktu.edu.tr)

**Editör Yardımcısı / Editorial Assistant**

Mücahid Samet YILMAZ

(Karadeniz Teknik Üniversitesi, mucahidyilmaz@ktu.edu.tr)

**İletişim / Contact**

Dergi Url: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iicder>

Nişantaşı Üniversitesi, İstanbul / Türkiye

*İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi aşağıdaki dizinler/platformlar tarafından taranmaktadır: Index Copernicus, Repec-Ideas, Genamics, Google Scholar, Sobiad, ISSN Portal*

## **Yayın Kurulu / Editorial Board**

Abdul RAUF (Nanjing University of Information Science and Technology, Çin)

Ali ACARAVCI (Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, Hatay)

Alper ASLAN (Erciyes Üniversitesi, Kayseri)

Burcu ÖZCAN (Fırat Üniversitesi, Elazığ)

Faik BİLGİLİ (Erciyes Üniversitesi, Kayseri)

İlhan ÖZTÜRK (Nişantaşı Üniversitesi, İstanbul)

İlknur ÖZTÜRK (Nişantaşı Üniversitesi, İstanbul)

Mehmet Cihan YAVUZ (Çukurova Üniversitesi, Adana)

Metin BERBER (Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon)

Muhammad Turki ALSHURİEH (The University of Jordan, Jordan)

Muhammad USMAN (University of Sharjah, United Arab Emirates)

Ömer İSKENDEROĞLU (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Niğde)

Selçuk PERÇİN (Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon)

Seyfettin ARTAN (Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon)

Seymur AĞAZADE (Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Antalya)

Songül KAKİLLİ ACARAVCI (Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, Hatay)

Usama AL-MULALI (Sohar University, Oman)

*İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, yılda iki kez, Mart ve Ekim aylarında, yayınlanan açık erişimli uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar dergi editörünün izni olmadan kısmen ya da tamamen çoğaltılamaz, yayınlanamaz. Dergide yer alan yazıların sorumluluğu yazar/yazarlarına aittir.*

**İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi**  
**Journal of Business and Economics Studies**  
**Yıl / Year: 2025, Cilt/Volume: 13, Sayı / Issue: 1**

**İçindekiler / Contents**

**Araştırma Makaleleri / Research Articles**

**Less or More Knowledge Sharing Caused by Managerial Fear in the Tourism Hospitality Sector / Yönetimsel Korkunun Yol Açtığı Azalan veya Artan Bilgi Paylaşımı.....1-12**

Priyanka Kapanwar, Hakan Satiroglu

**Ekonomik ve Sosyal Faktörlerin Şiddet Suçları Üzerindeki Etkisi: Panel ARDL Yaklaşımı / The Impact of Economic and Social Factors on Violent Crimes: Panel ARDL Approach .....13-21**

Ufuk Işık

**2000 Sonrası Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi / Development of Foreign Direct Investments in Turkey After 2000.....23-34**

Cem Engin, Zeynep Yurtgün

## Less or More Knowledge Sharing Caused by Managerial Fear in the Hospitality Sector<sup>1</sup>

Priyanka Kapanwar<sup>2</sup>Hakan Satiroglu<sup>3</sup>**Makale Türü:** Araştırma Makalesi**Atıf:** Kapanwar, P. & Satiroglu, H. (2025). Less or More Knowledge Sharing Caused by Managerial Fear in the Hospitality Sector. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 13(1), 1-12.

### Abstract

Managers' fear of losing power, revealing knowledge gaps, and facing criticism can lead to a restrictive flow of information, negatively impacting collaboration and service quality. In order to analyze the dynamics of managerial fear and its impact on knowledge sharing (KS), this research employs the SECI model and qualitative methodology, including semi-structured interviews with six industry professionals from the UK hospitality industry. Thematic analysis followed four distinct knowledge-sharing quadrants: Active, Reluctant, Passive, and Hesitant Knowledge Sharers. Active sharers exhibited minimal fear and actively engaged in knowledge sharing, fostering innovation and positive organizational dynamics. Findings reveal that managerial fear can inhibit the sharing of tacit knowledge, essential for customer satisfaction and service quality in the hospitality industry. The study introduces a new taxonomy for KS, that could provide insights into how managerial fear manifests and proposing strategies to mitigate its adverse effects. In contrast, hesitant sharers demonstrated significant reluctance, often due to fear of repercussions or lack of trust, contributing to organizational silence and diminished collaboration.

**Keywords:** Managerial fear, Knowledge sharing, SECI model, Tourism and Hospitality industry, Tacit knowledge**JEL Classification:** D83, M12, L83

## Yönetimsel Korkunun Yol Açtığı Azalan veya Artan Bilgi Paylaşımı

### Öz

Yöneticilerin güç kaybetme, bilgi boşluklarını ortaya çıkarma ve eleştiriyle karşılaşma korkusu, bilgi akışının kısıtlanmasına yol açarak işbirliğini ve hizmet kalitesini olumsuz etkileyebilir. Bu araştırma, yönetimsel korkunun bilgi paylaşımı (KS) üzerindeki etkilerini analiz etmek amacıyla İngiltere'deki misafirpervlerlik sektöründen altı sektör profesyoneliyle yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirmiş ve SECI modeli çerçevesinde nitel bir metodoloji benimsemiştir. Tematik analiz, dört ayrı bilgi paylaşım kategorilerini takip etmiştir : Aktif, İsteksiz, Pasif ve Kararsız Bilgi Paylaşanlar. Aktif paylaşımcılar, düşük düzeyde korku sergileyerek bilgi paylaşımına aktif katılım göstermiş ve bu durum yenilikçiliği ve olumlu organizasyonel dinamikleri desteklemiştir. Buna karşılık, çekingen paylaşımcılar, tepki korkusu veya güven eksikliği nedeniyle bilgi paylaşımına isteksiz yaklaşmış, bu da kurumsal sessizliğe ve azalan iş birliğine yol açmıştır. Bulgular, yönetimsel korkunun müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi için kritik olan örtük bilginin paylaşımını engelleyebileceğini ortaya koymaktadır. Çalışma, yönetimsel korkunun nasıl ortaya çıktığını anlamaya yönelik yeni bir KS sınıflandırması sunarak, bu olumsuz etkileri azaltmaya yönelik stratejiler önermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Yönetimsel korku, Bilgi paylaşımı, SECI modeli, Turizm, Konaklama ve Otelcilik sektörü, Örtük bilgi**JEL Sınıflandırması:** D83, M12, L83

<sup>1</sup> Authors have no conflicts of interest to disclose. Data collection and preliminary analysis were solely completed within dissertation process. While authors have used interview data from master's dissertation at Bath Spa University. However, the theoretical framework is completely unique from dissertation.

<sup>2</sup> Master's Student: Bath Business School, [kapanwarpriyanka@gmail.com](mailto:kapanwarpriyanka@gmail.com), ORCID: 0009-0003-2448-7079

<sup>3</sup> Lecturer: Bath Business School, [h.satiroglu@bathspa.ac.uk](mailto:h.satiroglu@bathspa.ac.uk), ORCID: 0000-0001-7483-4305

## **1. Introduction**

Knowledge sharing (KS) acts as a key enabler for innovation, service excellence, and sustained competitive advantage in the hospitality sector (Scott and Laws, 2006; Patwary et al., 2022). Effective KS practices facilitate the exchange of ideas and experiences among staff, enhancing organizational learning and enabling hotels to remain adaptable in meeting the dynamic demands of customer service and satisfaction (Luu, 2021). However, the process of knowledge sharing within organizations is often impeded by several internal barriers, one of the most critical being managerial fear. This fear can manifest in various forms, from reluctance to share information due to concerns over losing power and control, to apprehension about revealing knowledge gaps that could undermine authority (Kumar et al., 2022). Such fears not only restrict the flow of information but also hinder collaboration, which is essential in hospitality settings where timely and effective communication directly impacts service quality (Kim and Lee, 2013).

Employees tend to remain silent due to manager's action which is often felt at work (Spreitzer, 1996; Sugarman, 2001). Not only upper management, but the supervisor's propensity to quiet has an impact on subordinates' silence. According to Sparrowe and Liden (2005), a superior who shows concern for his subordinates and their problems would be regarded as an example by them. Though many research stress that in the presence of a disturbing fear and strong supervisor, subordinates are more sensitive to the hazards of talking than the advantages, authority and prestige of the supervisor can still have an impact on subordinates' quiet (Edmondson, 1996).

Cakici's (2007) detailed discussion on silence proposes a definition from Turkish literature dictionary that silence is the language of many emotions such as love, anger, resentment, confusion, forgetfulness, fear, and loyalty. Furthermore, she added Morrison and Milliken (2000) comments who had approached silence as a collective phenomenon and developed the concept of organizational silence. While Morrison and Milliken (2000) extended the details of their orientation, we have embraced and investigated the emotion of fear in our study as a source of organizational silence in current study. Additionally, Pinder and Harlos (2001) explained the mechanism of silence as a response to injustice, defined employee silence as the withholding of genuine thoughts regarding one's behavioral, cognitive, and/or emotional evaluations on organizational matters from those perceived to have the power to influence or correct the situation. Based on these definitions, silence in organizations can be described as the conscious decision of employees due to managerial fear to withhold their knowledge and opinions on technical and/or behavioral matters related to the job or workplace for the sake of improvement and development.

Numerous studies have addressed managerial fear (Yasar, 2024; Bellini et al., 2022; Copp, 2020; Dalgıç, 2019; Udovik, 2011; Suárez 1994). However, there remains a gap in understanding how managerial fear specifically inhibits knowledge sharing and contributes to organizational silence. The first phase recruited 6 interviewees and focused on exploring the extent and implications of managerial fear.

How does managerial fear impact Knowledge Sharing and ultimately knock on organizational silence?

Our study contributes to the literature in two significant ways: first, by shifting the focus from traditional examinations of managerial fear at the employee or manager level to its influence on knowledge sharing and organizational silence; and second, by introducing and validating a new taxonomy for knowledge sharing that considers managerial fear at organizations.

In a service-oriented industry like hospitality, where customer interactions and service delivery are paramount, knowledge sharing becomes not just advantageous but essential (Guzzo et al., 2021). With rapid shifts in consumer behavior and the growing influence of digital platforms, hospitality businesses must continuously adapt by leveraging the collective knowledge of their workforce (Masood et al., 2023). Therefore, this study has a scope of the hospitality industry. This research draws from both theoretical perspectives on KS and applied studies in organizational psychology, offering an in-depth analysis of how the hospitality industry experiences managerial fear and KS practices in the UK. The qualitative approach with semi-structured interviews has provided an in-depth understanding of how such fears manifest and what strategies could mitigate their negative effects.

In detail of employees' fear is investigated by Yasar et al. (2024). Existing literature on workplace fear has predominantly focused on solely employees' fear (Yasar, 2024), its relation to well-being (Yasar, 2024; Bellini et al., 2022; Hasan et al., 2021), and its impact on organizational behavior (Balli

and Çakıcı, 2019; Dalgıç, 2019). By addressing the gap in existing literature, particularly regarding how manager's fear how effects KS in the hospitality industry, the current study might provide practical insights beyond knowledge sharing or improving internal communication, because enhancing knowledge sharing ultimately improves innovation (Satiroglu, 2024; Saleem et al., 2023), and overall performance (Donate et al., 2015; Yahyapour et al., 2015) including service quality.

## **2. Theoretical View**

The SECI model by Nonaka and Takeuchi (2000), explains the dynamic interactions between tacit and explicit knowledge in the process of knowledge conversion (Hoe, 2006). This model introduces the four modes of knowledge conversion, however, the main point of SECI is sharing and exchanging knowledge through socialization, externalization, combination, and internalization, offering a structured approach to understanding knowledge dynamics. Furthermore, collective learning occurs through shared practices, creating a repository of organizational knowledge and expertise (Storberg-Walker, 2008).

The idea of SECI and tacit knowledge resonates with the hospitality industry, where knowledge is a key driver of innovation and customer satisfaction, there are unique challenges to effective knowledge sharing. Tacit knowledge—comprising personal insights, intuition, and experiential know-how—plays a critical role, as this type of knowledge is often the basis for service quality and customer experience (Iuga and Kifor, 2014; Luu, 2021). However, the barriers to sharing such tacit knowledge can be significant, often requiring deliberate organizational strategies to cultivate an environment conducive to open exchange (Lombardi, Sasseti, and Cavaliere, 2019). Therefore, the elimination of fear in the case of knowledge sharing is a fundamental element (Satiroglu, 2024).

Referring to eliminating fear, within the SECI model could further explain how knowledge sharing should ideally occur in organizations and contribute learning. Therefore, there is a need to highlight what and why are the reasons that could inhibit these processes. Satiroglu's (2024) framework contextualizes the essence of why these processes (Knowledge sharing and SECI) could be stopped or broken down, particularly in the presence of causes related to the individuals who prefer holding back rather than actively knowledge sharing. Furthermore, we have specifically aimed to enlighten our understanding of how managerial fear impacts knowledge sharing within organizations. This framework is particularly relevant for our study as it helps categorize the different ways of KS in which managers might withhold or share knowledge based on their levels of fear and readiness. Hence, we have synthesized holding back as part of our framework (in figure 1) which would resonate with studies: managerial anxiety is a multifaceted phenomenon often rooted in concerns over loss of control, criticism from subordinates, and threats to job security (Nisar et al., 2021), and behaviors undermine the culture of trust and openness necessary for effective knowledge exchange, particularly in high-pressure environments like hospitality (Ahmad and Bilal, 2022).

Moreover, organizational culture plays a crucial role in either exacerbating or mitigating managerial fear. It is assertive that hierarchical and control-oriented cultures tend to amplify fear and worsen knowledge sharing, leading to protective behaviors or organizational silence such as information gatekeeping (Nisar et al., 2021). In contrast, cultures that promote transparency, continuous learning, and participative decision-making can significantly reduce managerial anxiety and foster a more collaborative environment (Edmondson, 2019; Surucu and Sagbas, 2020). In the hospitality industry, where responsiveness and adaptability are essential, a culture that supports open communication and knowledge sharing is integral to both service quality and organizational resilience (Raes et al., 2013; Luu, 2021).

## **3. Methodology**

This research employed a qualitative methodology to explore the complex dynamics of managerial fear, knowledge sharing, and organizational silence within the hospitality industry. The sample universe consisted of hotel professionals from various types of establishments across the UK, including boutique hotels, large chains, and mid-sized operations (Wilson, Onwuegbuzie, and Manning, 2016). The recruitment process involved identifying key hospitality establishments and professional networks, followed by direct outreach through emails and phone calls to gauge interest in participation (Deterding and Waters, 2021). Participants were selected to ensure a diverse range of perspectives based on the size and type of hotel, management level, and years of experience.

The data collection method centred around in-depth semi-structured interviews, which lasted approximately 45-60 minutes each. These interviews were conducted in a confidential setting to allow participants to candidly discuss their experiences with manager's fear and its impact on knowledge sharing (Wilson, Onwuegbuzie, and Manning, 2016). A flexible interview guide with open-ended questions enabled the interviewer to explore emergent themes while covering critical topics related to the study's objectives (Deterding and Waters, 2021).

The research design has been set as a two-phase study with recruiting 6 participants (table 1), with four males and two females. Their ages ranged from 26 to 39 years. Participants were from various departments, including Operations, Health and Safety, Customer Service, Human Resources, and Training & Development. The education level varied, with most holding degrees, except for one participant who did not disclose educational details. Their experience in the industry ranged from 6 to over 15 years.

**Table 1: Demographic Information of the Participants**

| Participant | Gender | Age | Education | Experience (years) | Department               |
|-------------|--------|-----|-----------|--------------------|--------------------------|
| I01         | Male   | 34  | Degree    | 13                 | Operations               |
| I02         | Male   | 39  | Degree    | Over 15            | H&S                      |
| I03         | Male   | 26  | n/a       | 6                  | Customer Service         |
| I04         | Female | 38  | Degree    | 10                 | HR                       |
| I05         | Male   | 33  | Degree    | 11                 | Training and Development |
| I06         | Female | 35  | Degree    | 8                  | Operations               |

The qualitative nature of the research emphasized capturing the emotional and psychological complexities of these issues, making thematic analysis the ideal approach for data analysis (Clarke, Braun, and Hayfield, 2015). Thematic analysis was conducted iteratively, involving the coding of transcripts, identifying patterns, and refining themes to ensure they accurately represented the participants' insights (Riger and Sigurvinsdottir, 2016). This methodological approach allowed the study to uncover nuanced perspectives and address the research questions in a manner that quantitative methods could not achieve (Frith and Gleeson, 2011). Furthermore, we have applied Satiroglu's framework to analyze interview data collected from hotel managers. For example, **I01** and **I05** demonstrated characteristics of **Active Knowledge Sharers** by actively mentoring and sharing innovative ideas, reflecting low fear and high readiness to share knowledge. Conversely, **I02** and **I06** exhibited traits of **Passive Knowledge Sharers**, showing significant fear that constrained their willingness to share crucial information despite their readiness. Therefore, we have contributed to literature of manager's fear and knowledge sharing this new taxonomy.

#### 4. Analysis and Findings

The result model for study has been presented in table 1. Themes of managerial fear onto the knowledge sharing quadrants effectively, Table1 identify how each theme relates to the levels of knowledge sharing readiness and fear described in each quadrant. For **fears leading to silence**, active knowledge sharing is associated with minimal fear and consequently minimal organizational silence. In contrast, hesitant knowledge sharing also features high fear but leads to excessive fear isolation and organizational silence. When examining the **emotional impact of silence**, Reluctant knowledge sharing is marked by moderate stress and dissatisfaction, which affects engagement to a moderate degree. Passive knowledge sharing, however, is linked with high levels of stress, dissatisfaction, and isolation. Finally, the **organizational effects of silence** indicate that active knowledge sharing might have a positive impact on performance, innovation and team dynamics. In contrast, Hesitant knowledge sharing results in a severe negative impact, causing erosion of trust and collaboration.

In 2024, while comprehensive framework of Satiroglu for the distinguishment between passive and active knowledge sharers within organizations, this framework has been synthesized with two critical dimensions in figure 1: manager's fear and knowledge sharing readiness. According to Satiroglu, passive knowledge sharers are characterized by their willingness to share knowledge but are hindered by significant fear or hesitation (2024).



As highlighted in Satiroglu's thesis (2024), the presence of innovative leadership is conducive for KS. Therefore, the detail of passive sharing: *"The holding back needed to be more articulation; if individuals presented passiveness in a way of observation and stepping back, their position was not dismissing their zeal for knowledge sharing. Hence, we can say that employees could be passive knowledge sharer even in less managerial fear environment. It was rather in the middle of seeker and donator of knowledge sharing"*. This observation suggests that passive sharers are ready to share knowledge but are restrained by internal or external factors, positioning them between active seekers and donors of knowledge. Active knowledge sharers, on the other hand, are those who exhibit low levels of fear and engage proactively in sharing their knowledge.

**Figure 1: Readiness for Knowledge Sharing (Passive and Active Knowledge Sharer)**

|                 |      | Knowledge Sharing Readiness     |                                |
|-----------------|------|---------------------------------|--------------------------------|
|                 |      | High (knowledge seeker/donator) | Low (knowledge seeker/donator) |
| Managerial Fear | Low  | Active Knowledge Sharing        | Reluctant Knowledge Sharing    |
|                 | High | Passive Knowledge Sharing       | Hesitant to Knowledge Sharing  |

**Source:** Adapted from Satiroglu (2024), p. 205.

Practitioners could be in favor of proactive behavior that often supports knowledge sharing by a conducive organizational culture and effective communication channels. Although passive and active knowledge sharers are well articulated in the paper, we argue that high managerial fear could inhibit knowledge sharers. Thus, we synthesize Reluctant and Hesitant knowledge sharers and categorized these types of dynamics, and we have extended them into the four distinct quadrants, offering valuable insights into how different levels of fear impact knowledge sharing practices. Furthermore, we are aware that these kinds of frameworks are to be called for further investigation for the sake of knowledge seeker, as suggested by Tassabehji et al. (2019), which extends the literature on knowledge donating and seeking. This detail of our understanding helps in identifying how various factors influence knowledge sharing and provides essence to foster a more open and collaborative environment.

Active Knowledge Sharers (top-right quadrant) are both ready and eager to share knowledge without hesitation, actively mentoring and contributing insights. Reluctant Knowledge Sharers (top-left quadrant), despite having little fear, lack the motivation or readiness to share knowledge, resulting in minimal engagement and classified as reluctant knowledge sharing. Passive Knowledge Sharers (bottom-left quadrant) are prepared to share valuable knowledge but are restrained by managerial fear, often hesitating due to concerns about potential negative outcomes or not feeling prepared for certain knowledge sharing. Hesitant Knowledge Sharers (bottom-right quadrant) are presented with neither readiness nor willingness to share knowledge and we have reasoned not attending knowledge sharing to the experiencing of high managerial fear. This profile often avoids sharing due to a lack of motivation or perceived relevance. To foster a culture of knowledge sharing, organizations should identify which quadrant managers fall into, and tailor strategies accordingly: support and encourage Active Knowledge Sharers, boost motivation for Reluctant Knowledge Sharers, address fears for Passive Knowledge Sharers, and work on increasing readiness and willingness for Hesitant Knowledge Sharers.

#### 4.1. Active Knowledge Sharing

The main theme of Active Knowledge Sharing involves participants who demonstrate a proactive and supportive approach to sharing knowledge within their organizations. The sub-themes in this

category include fostering innovative ideas, encouraging clear communication, and providing growth opportunities.

**Table 2: Active Knowledge Sharing Sub-Themes**

| Sub-Themes                        | Participants |
|-----------------------------------|--------------|
| Sharing Innovative Ideas          | I01, I05     |
| Encouraging Open Communication    | I03, I05     |
| Supporting Growth and Development | I05          |

Participants expressed their active roles in promoting knowledge sharing within their organizations. I01 mentioned how an innovative idea from a staff member was implemented: *“So, the I01, who was a bar man, previously, he invented a cocktail and then we tested it, and we applied it to the menu, and it's right for growth is teamwork is a very important.”* This shows a collaborative environment where staff contributions are valued and encouraged.

I03 highlighted the importance of effective communication in meetings: *“I need to be very careful like doing the meetings or something. I need to be very, sharing knowledge in a good way and that all.”* This reflects a proactive approach to ensuring knowledge is shared clearly and consistently.

Moreover, I05 emphasized their commitment to staff development: *“We do training reviews every month, and we ask the staff if they're willing to, get on. We have like, a Bright Slides future thing, which is like academic as well.”* The participant's focus on continuous learning and offering staff opportunities to grow demonstrates a strong culture of active knowledge sharing.

#### 4.2. Reluctant Knowledge Sharing

The main theme of Reluctant Knowledge Sharing involves participants who exhibit hesitation or fear when sharing knowledge, often due to concerns about negative consequences or competition. Sub-themes include limited communication, fear of information leakage, and personal motivation influenced by external factors.

**Table 3: Reluctant Knowledge Sharing Sub-Themes**

| Sub-Themes                     | Participants |
|--------------------------------|--------------|
| Limited Communication          | I01, I03     |
| Fear of Information Leakage    | I02, I05     |
| External Motivation Influences | I03          |

Participants expressed reluctance on sharing knowledge due to various reasons. I01 acknowledged challenges in communication from management to subordinates without addressing fear: *“So, yeah, so I would scale, from the management level, we will say I will rate seven. And from management to the subordinates, I would say, five.”* This reflects motivation to improve communication flow is suppressed and suggests some level of reluctance.

I02 emphasized concerns about leaking sensitive information: *“Sometimes it is like this because when I share the knowledge with like, I pass on some information to them. So always there's a fear because something, which is so related to the organization and which not supposed to be get leaked outside.”* This quote illustrates low knowledge sharing or hesitation to share fully due to potential risks rather than any managerial fear.

#### 4.3. Passive Knowledge Sharing

It is characterized by a readiness to share knowledge tempered by significant fear or hesitation, often due to concerns about negative outcomes which could be emerged from managerial fear. This behaviour reflects a willingness to contribute valuable information but is constrained by fears about potential repercussions or lack of trust. The main theme of Passive Knowledge Sharing includes participants who are willing to share knowledge but are held back by fears related to sensitive information or potential

negative outcomes. Sub-themes include fear-driven communication, limited knowledge disclosure, and balancing readiness with caution.

**Table 4: Passive Knowledge Sharing Sub-Themes**

| Sub-Themes                       | Participants |
|----------------------------------|--------------|
| Fear-Driven Communication        | I02, I06     |
| Limited Knowledge Disclosure     | I03, I04     |
| Balancing Readiness with Caution | I03, I06     |

Participants discussed how they manage knowledge sharing cautiously. I02 expressed significant avoidance about sharing sensitive operational details: *“There’s been many health and safety features... if we tell those things to the subordinates, might be, there’s some cases that by mistake they keep this sales team..... So, it will affect me and affect the organization.”* The participant’s fear of unintended consequences restrains their willingness to share knowledge openly due to possible adverse impact on organizational impression.

I04 highlighted that they only share limited aspects of their experience: *“When I share any kind of knowledge, like I have some limitations, like, I just only share like how to deal with the people, how to like, live in a how to behave with our team members.”* This reflects a cautious approach, where certain knowledge is withheld to avoid potential issues.

I06 provided an example of withholding information due to media pressure: *“Only management were told about the shutting down of the cinema. I was hesitant about saying anything to the other cinema hosts because first, the media was involved.”* This indicates a passive stance on knowledge sharing, primarily driven by external pressures.

#### 4.4. Theme 4: Hesitant Knowledge Sharers

The main theme of Hesitant Knowledge Sharing involves participants who express reluctance to share knowledge due to fear, sensitivity of topics, or lack of trust. Sub-themes include fear of repercussions, filtering information, and concerns about relevance.

**Table 5: Hesitant Knowledge Sharing Sub-Themes**

| Sub-Themes               | Participants |
|--------------------------|--------------|
| Fear of Repercussions    | I02, I03     |
| Filtering Information    | I01, I02     |
| Concerns About Relevance | I03, I04     |

Participants expressed hesitation and uncertainty in sharing knowledge. I02 mentioned fears about sharing knowledge due to possible repercussions: *“I always have a fear of, like, there’s a manager which is coming in. And he will say the thing if I do things wrong.”* This reflects how fear can act as a barrier to open communication.

I03 pointed out the need to filter information when sharing: *“Yeah, some topics are in the business. Like, if you share to other people, it’s more sensitive.”* This highlights a tendency to selectively share information based on its perceived importance or sensitivity.

I04 discussed their reluctance to share experiences fully: *“I will definitely like will not share my experience and everything and skills to my other colleagues or like other employees.”* This indicates a preference to hold back certain knowledge, often driven by concerns about competition or relevance.

#### 4.5. Organisational Silence as an output of Managerial Fear’s impact on Knowledge Sharing

The concept of organizational silence emerged prominently. This phenomenon was examined through several key themes: fears leading to silence, emotional impact of silence, responses to silence, and organizational effects of silence.

#### 4.5.1. Fears Leading to Silence

Participants worry about the potential fallout from voicing concerns or sharing opinions, leading to silence. I01 remarked, *"There's a real fear that if I speak up, it could negatively impact my career or standing within the company."* Fear has been manifested differently over judgement and criticism at I02's narrative *"I avoid sharing my ideas because I'm concerned, they'll be criticized or dismissed."* Lastly, I06 said, *"If I share too much, I fear it could be used against me or misrepresented."* This quote could be reflected in Fears regarding the misuse of shared information led to reluctance in communicating openly.

**Table 6: Fears Leading to Silence and its Sub-Themes**

| Theme                    | Sub-Theme                         | Participants  |
|--------------------------|-----------------------------------|---------------|
| Fears Leading to Silence | Fear of Negative Repercussions    | I01, I03, I06 |
|                          | Fear of Judgment and Criticism    | I02, I05, I06 |
|                          | Fear of Repercussions from Misuse | I01, I06      |

#### 4.5.2. Emotional Impact of Silence

The pressure to conform and avoid speaking up leads to significant stress. I02 described, *"The constant worry about potential backlash if I speak up creates a lot of stress."* Organizational silence affects overall job satisfaction. I01 explained, *"Not being able to express my thoughts or concerns impacts my job satisfaction and makes me feel undervalued."* The inability to communicate freely leads to feelings of isolation. I03 noted, *"I feel like I'm on my own when I can't discuss issues openly, leading to frustration and a sense of being disconnected from the team."*

**Table 7: Emotional Impact of Silence and its Sub-Themes**

| Theme                       | Sub-Theme                             | Participants |
|-----------------------------|---------------------------------------|--------------|
| Emotional Impact of Silence | Increased Stress and Anxiety          | I02, I03     |
|                             | Reduced Job Satisfaction              | I01, I06     |
|                             | Feelings of Isolation and Frustration | I03, I06     |

#### 4.5.3. Responses to Silence

This theme explores the ways participants cope with or respond to the experience of organizational silence. To avoid potential issues, some participants withdraw from active participation. I01 shared, *"I tend to stay quiet and avoid engaging in discussions to steer clear of conflict or negative consequences."*

Participants become more cautious in their communications to avoid repercussions. I05 said, *"I'm very careful about what I say and to whom, ensuring I don't say anything that could be taken the wrong way."* Some seek feedback from trusted colleagues before making any statements. I05 mentioned, *"I consult with a colleague I trust before sharing any thoughts or feedback to ensure it is received well."*

**Table 8: Responses to Silence and its Sub-Themes**

| Theme                | Sub-Theme                               | Participants  |
|----------------------|-----------------------------------------|---------------|
| Responses to Silence | Withdrawal from Engagement              | I01, I02, I06 |
|                      | Increased Cautiousness in Communication | I05, I03      |
|                      | Seeking Validation from Trusted Peers   | I05           |

#### 4.5.4. Organizational Effects of Silence

Organizational silence affects the broader organizational environment. While I01 said that silence leads to a lack of new ideas and stunted organizational development, I03 indicated that silence deteriorates team dynamics.

I01 *"When people are silent, it hampers innovation and limits growth opportunities."*

I03 explained, *"Without open dialogue, team cohesion weakens, and relationships become strained."*

Lastly, organizational silence erodes trust and hampers collaboration. I06 stated, *"The lack of communication breeds mistrust and makes collaboration more difficult."*

**Table 9: Organizational Effect of Silence and its Sub-Themes**

| Theme                             | Sub-Theme                          | Participants |
|-----------------------------------|------------------------------------|--------------|
| Organizational Effects of Silence | Stunted Innovation and Growth      | I01, I06     |
|                                   | Deterioration of Team Dynamics     | I02, I03     |
|                                   | Erosion of Trust and Collaboration | I05, I06     |

## 5. Discussion

Participants engaging in active knowledge sharing reported experiencing low stress and job dissatisfaction, which fostered positive engagement and contributed to an open and collaborative work environment. This aligns with the related literature, which highlights the importance of creating an environment that enhances psychological well-being and engagement through knowledge sharing. In particular, the related study involving volunteers in European organizations found that knowledge sharing acts as a catalyst for engagement, identity reinforcement, and a sense of belonging, ultimately positioning engaged individuals as valuable assets within their organizations (Fait et al., 2020).

**Table 10: Knowledge Sharing Quadrant with Managerial Fear**

| Knowledge Sharing Quadrant  | Themes for Managerial Fear                                                                                | Interpretation of Themes                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Active Knowledge Sharing    | Minimal; individuals' active engagement which overcome the fear                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Minimal fear impact, so less organizational silence.</li> <li>- Low emotional impact.</li> <li>- Proactive responses.</li> <li>- Positive organizational effects.</li> </ul>                                                 |
| Reluctant Knowledge Sharing | Some fears might interfere but do not significantly hinder KS                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Moderate fear impact.</li> <li>- Moderate emotional impact.</li> <li>- Cautious responses.</li> <li>- Neutral organizational effects.</li> </ul>                                                                             |
| Passive Knowledge Sharing   | Expected some negative repercussions and misuse, leading to a strong presence of silence.                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- High fear; strong organizational silence.</li> <li>- High stress, dissatisfaction, and isolation.</li> <li>- Significant withdrawal and cautious communication.</li> <li>- Strong negative impact on performance.</li> </ul> |
| Hesitant Knowledge Sharing  | Fears might exacerbate significant reluctance in sharing knowledge, and lead to the extension of silence. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- High fear; significant reluctance.</li> <li>- High stress and dissatisfaction.</li> <li>- Significant withdrawal; minimal engagement.</li> <li>- Severe negative impact on performance.</li> </ul>                           |

In contrast to the other knowledge-sharing quadrants, where fear and silence hinder open communication, the active knowledge-sharing quadrant represents an ideal state where minimal fear results in enhanced collaboration and organizational performance (Hammad, 2022). Furthermore, Oliveria et al (2023) conducted a systematic review and concluded that KS practices such as face-to-face interaction and informal conversation appear to build trust and improve knowledge sharing. Therefore, remedies are given for reluctant knowledge sharing that could be tackled with as the contextual fear is low. Cullen et al. (2023) have found that the reluctance of knowledge sharing moderately spreads, if privacy norms existed in the context: for example, salary information (Cullen et al., 2023), negative emotion towards the organization reduces the knowledge sharing appetite (Rasheed, 2020). Although Cullen et al. and Rasheed did not include managerial fear, their studies could be

interpreted that there is a delicate balance with knowledge sharing. Therefore, we conclude that moderate managerial fear impact on knowledge sharing with the behaviour of cautious responses.

Organizational-level effects may not appear or be felt as Organisational Silence. Because management would not realize whether they must create a conducive environment due to not visible reluctance in knowledge sharing. Nevertheless, the limited research over managerial fear and knowledge sharing has restricted the further evaluation and caused a shift in researcher focus to review organisational supports that has been found limited impact on KS (Lu et al., 2006). Their finding has underline importance of evaluating different dimensions which have been offered in this study. Also, it has been proven that the selection process of managers plays an important part in KS (Abdul et al., 2020). Also, leadership conscientiousness, openness, and self-efficacy has positively impact on KS (Abdul et al., 2020; Lu et al., 2006). In this sense, these findings could be reflected as leaders have a warm, open, and respectful approach. And therefore, these findings align with study outcome that leadership traits foster culture of talking about vulnerabilities without a fear of negative perceptions.

To reference the high managerial fear, knowledge sharing manifested in two-way passive knowledge sharing and hesitant knowledge sharing. These knowledge sharing activities are supposed to be occurred in a situation that consist of higher readiness but lower action orientation in the phase of KS activities. Furthermore, this is not a first attempt to categorize knowledge sharing, for example, van Dyne et al. (2003) named defensive silence that described as withholding information (not sharing knowledge) out of fear or negative consequences, such as criticism or ostracism. Organizational silence literature enlightened due to inhibiting element deter employees to share knowledge that has been empirically proven by Akgunduz (2014) who also presented that trust deficits between employees and managers might result in silence and reduced engagement. This fear is exacerbated by a culture that does not support open communication and lead to both isolation from knowledge sharing and organisational silence. Moreover, the hospitality industry has a delicate balance over reliance on responsive service quality (Saleh et al., 1991), therefore difference between forms of knowledge involvement is a crucial for practitioners who may want to continue innovation and open communication in this sector.

The current findings are confirmed the bases of SECI model (Nonaka and Takeuchi, 2000) in that managerial fear could create a barrier or disrupt the knowledge combination and externalisation. Thus, it is evident for organisational silence. In the meantime, the current study provides a rich insight into KS and managerial fear, the small sample size and limited scope with hospitality would constraint the generalisability of findings. Hence, Future research might extend the scope by employing larger population to validate proposed knowledge sharing taxonomy.

## References

- Abdul Manaf, H., Harvey, W. S., Armstrong, S. J., & Lawton, A. (2020). Differences in personality and the sharing of managerial tacit knowledge: an empirical analysis of public sector managers in Malaysia. *Journal of Knowledge Management*, 24(5), 1177-1199. <https://doi.org/10.1108/jkm-01-2020-0014>
- Ahmad, B., & Bilal, S. (2022). Does fear of COVID-19 undermine career optimism? A time-lagged quantitative inquiry of non-managerial employees. *Kybernetes*, 52(9), 3223–3240. <https://doi.org/10.1108/k-10-2021-1036>
- Akgündüz, Y. (2014). Otel çalışanlarının örgütsel sessizliği tercih etmelerinde örgütsel güvenlerinin etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(1), 184-199.
- Baloch, Q. B., Meng, F., Anwar, M., Abbas, M., & Asad, M. (2022). Revitalization of tourism and hospitality sector: Preempting pandemics through lessons learned. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(55), 83099–83111. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-21392-7>
- Beheshtifar, M., Borhani, H., & Moghadam, M. N. (2012). Destructive role of employee silence in organizational success. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(11), 275.
- Bellini, D., Rasoolimanesh, S. M., Mohammed, I., & Schiuma, G. (2022). Understanding and exploring the concept of fear, in the work context and its role in improving safety performance and reducing well-being in a steady job insecurity period. *Sustainability*, 14(21), 14146. <https://doi.org/10.3390/su142114146>
- Çakici, A., & Aysehan, A. (2007). Organizational silence: Fundamentals of silence and its dynamics. *Çukurova Üniversitesi SB Dergisi*, 16(1), 145–162.

- Clarke, V., Braun, V., & Hayfield, N. (2015). Thematic analysis. In *Qualitative Psychology: A Practical Guide to Research Methods* (3rd ed., pp. 222–248).
- Copp, T. (2020). Dealing with anxiety of Polish and Chinese managers. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie*, 21(4), 211–224. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0014.7994>
- Dalgıç, A. (2019). The impact of a climate of fear on hotel employees' positivity, creativity, and collaboration. In *The Third International Congress on Future of Tourism: Innovation, Entrepreneurship and Sustainability* (pp. 75-82). Mersin: Turizm Fakültesi Yayınları.
- Donate, M. J., & Guadamillas, F. (2015). An empirical study on the relationships between knowledge management, knowledge-oriented human resource practices, and innovation. *Knowledge Management Research & Practice*, 13(2), 134–148. <https://doi.org/10.1057/kmrp.2013.36>
- Deterding, N. M., & Waters, M. C. (2018). Flexible coding of in-depth interviews: A twenty-first-century approach. *Sociological Methods & Research*, 50(2), 708–739. <https://doi.org/10.1177/0049124118799377>
- Edmondson, A. C. (2019). *The Fearless Organization: Creating Psychological Safety in the Workplace for Learning, Innovation, and Growth*. John Wiley & Sons.
- Edmondson, A. C. (1996). Learning from mistakes is easier said than done: Group and organizational influences on the detection and correction of human error. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 32(1), 5–28. <https://doi.org/10.1177/0021886396321001>
- Fait, M., & Sakka, G. (2020). Knowledge sharing: An innovative organizational approach to engage volunteers. *EuroMed Journal of Business*, 16(3), 290–305. <https://doi.org/10.1108/emjb-10-2019-0131>
- Frith, H., & Gleeson, K. (2011). Qualitative data collection: Asking the right questions. In *Qualitative Research Methods in Mental Health and Psychotherapy* (pp. 55–67). <https://doi.org/10.1002/9781119973249.ch5>
- Fung, W. S. L., & Richard, Y. K. F. (2010). Knowledge security for the hospitality industry. In *Marketing and Management Sciences* (pp. 305-308).
- Guzzo, R. F., Wang, X., Madera, J. M., & Abbott, J. (2021). Organizational trust in times of COVID-19: Hospitality employees' affective responses to managers' communication. *International Journal of Hospitality Management*, 93, 102778. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102778>
- Hasan, Z., Zehra, N., Ahmed, S., & Wamiq, M. (2021). Factors influencing fear and its subsequent effects on self-confidence: An analysis on HR perspective. *KASBIT Business Journal*, 14(3), 142–152.
- Hammad, A. J. (2022). The role of knowledge sharing in reducing the causes of organizational silence: An exploratory study in the applied research for a sample of nurses in Salah El-Din General Hospital. *Tikrit Journal of Administrative and Economic Sciences*, 18(58, 2), 32–51. <https://doi.org/10.25130/tjaes.18.58.2.3>
- Hoe, S. L. (2006). Tacit knowledge, Nonaka, and Takeuchi SECI model and informal knowledge processes. *International Journal of Organization Theory and Behavior*, 9(4), 490–502. <https://doi.org/10.1108/ijotb-09-04-2006-b002>
- Iuga, V., & Kifor, C. V. (2014). Information and knowledge management and their interrelationship within lean organizations. *Revista Academiei Fortelor Terestre*, 19(2), 31–38.
- Kim, N., & Shim, C. (2018). Social capital, knowledge sharing, and innovation of small- and medium-sized enterprises in a tourism cluster. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(6), 2417–2437. <https://doi.org/10.1108/ijchm-07-2016-0392>
- Kumar, M., Ramkumar, M., Srivastava, A. P., & Annamalai, V. (2022). Organizational IT support and knowledge sharing behavior affecting service innovation performance: Empirical evidence from the hospitality industry. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 54(2), 256–279. <https://doi.org/10.1108/vjikms-07-2021-0124>
- Lombardi, S., Sassetti, S., & Cavaliere, V. (2019). Linking employees' affective commitment and knowledge sharing for an increased customer orientation. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 31(11), 4293–4312. <https://doi.org/10.1108/ijchm-03-2018-0261>
- Lu, L., Leung, K., & Koch, P. T. (2006). Managerial knowledge sharing: The role of individual, interpersonal, and organizational factors. *Management and Organization Review*, 2(1), 15-41. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2006.00029.x>

- Luu, T. T. (2021). Knowledge sharing in the hospitality context: The roles of leader humility, job crafting, and promotion focus. *International Journal of Hospitality Management*, 94, 102848. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102848>
- Masood, A., Rahman, M., Riaz, S., Islam, T., & Azim, M. (2022). Linking enterprise social media use, trust, and knowledge sharing: Paradoxical roles of communication transparency and personal blogging. *Journal of Knowledge Management*, 27(4), 1056–1085. <https://doi.org/10.1108/jkm-11-2021-0880>
- Nisar, Q. A., Rasheed, M. I., & Sadaf, R. (2021). Depletion of psychological, financial, and social resources in the hospitality sector during the pandemic. *International Journal of Hospitality Management*, 93, 102794. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102794>
- Oliveira, M., Teixeira, J., Curado, C., & Araújo, C. (2023). Practices that mitigate organizational knowledge hiding: A systematic literature review. *European Conference on Knowledge Management*, 24(2), 1338–1345. <https://doi.org/10.34190/eckm.24.2.1579>
- Patwary, A. K., Omar, M., & Tasnim, M. (2022). Knowledge management practices on innovation performance in the hotel industry: Mediated by organizational learning and organizational creativity. *Global Knowledge Memory and Communication*. <https://doi.org/10.1108/gkmc-05-2022-0104>
- Raes, E., Kyndt, E., Decuyper, S., Van den Bossche, P., & Dochy, F. (2012). Facilitating team learning through transformational leadership. *Instructional Science*, 41(3), 423–443. <https://doi.org/10.1007/s11251-012-9240-1>
- Ravichandran, S. K., & Suryaprakasa Rao, K. (2021). A study on knowledge management for hotel industry. *Journal of Knowledge Management*, 25(10), 2127–2143. <https://doi.org/10.1108/jkm-10-2018-0624>
- Riger, S. and Sigurvinsdottir, R. (2016) 'Thematic analysis', *Handbook of methodological approaches to community-based research: Qualitative, quantitative, and mixed methods*. Oxford University Press Nueva York, pp. 33–41.
- Saleh, F. and Ryan, C. (1991) Analysing service quality in the hospitality industry using the SERVQUAL model. *Service Industries Journal*, 11(3), pp.324-345.
- Satiroglu, H (2024). *An investigation into the role of leadership and knowledge sharing on enhancing innovation capability in manufacturing small medium enterprises (SMEs) in the UK food industry*. PhD thesis, Bath Spa University. <https://doi:10.17870/bathspa.00016401>
- Singh, J. P. (2018). Measuring employee engagement: A review of the measurement scales and implications for future research. *Vikalpa*, 43(2), 91–105. <https://doi.org/10.1177/0256090918774688>
- Sithole, P. (2016). Knowledge management and learning organisations. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 46(4), 574–592. <https://doi.org/10.1108/vjikms-04-2016-0024>
- Tavakoli, M., & Salamzadeh, A. (2022). The role of knowledge management and intellectual capital on innovation and financial performance in hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 107, 103297. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2022.103297>
- Zhu, J., & Kroll, L. (2016). Knowledge hiding as a barrier to psychological safety in teams. *Management Research Review*, 39(8), 898–914. <https://doi.org/10.1108/mrr-06-2015-0149>



## Ekonomik ve Sosyal Faktörlerin Şiddet Suçları Üzerindeki Etkisi: Panel ARDL Yaklaşımı

Ufuk IŞIK<sup>1</sup>

**Makale Türü:** Araştırma Makalesi

**Atıf:** Işık, U. (2025). Ekonomik ve Sosyal Faktörlerin Şiddet Suçları Üzerindeki Etkisi: Panel ARDL Yaklaşımı. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 13(1), 13-21.

### Öz

Bu çalışma, 2006-2020 yılları arasında Türkiye’de il bazında şiddet içeren suçlar ile ekonomik büyüme ve sağlık hizmetleri arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Panel ARDL yöntemi kullanılarak yapılan analizde, kişi başına düşen gayrisafi yurt içi hasıla (GSYİH) ve hekim sayısının şiddet içeren suç oranları üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgular, GSYİH artışının suç oranlarını azalttığını, bunun muhtemel nedenleri arasında ekonomik refahın yükselmesi, istihdam olanaklarının genişlemesi ve bireylerin daha iyi yaşam koşullarına erişebilmesi olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde, hekim sayısındaki artışın da şiddet içeren suçları azalttığı bulunmuştur. Bu durum, sağlık hizmetlerine erişimin artmasıyla bireylerin ruh sağlığı desteği ve rehabilitasyon imkanlarından daha fazla yararlanarak suç işleme eğilimlerinin düşebileceğini düşündürmektedir. Çalışmanın sonuçları, suç oranlarını azaltmaya yönelik politika tasarımlarında ekonomik ve sağlık alanındaki iyileştirmelerin önemli rol oynayabileceğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, çalışma, şiddet suçlarının yalnızca bireysel veya sosyolojik değil, aynı zamanda ekonomik ve kamusal sağlık dinamikleriyle de ilişkili olduğunu ortaya koyarak literatüre disiplinlerarası bir bakış açısı kazandırmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Suç, GSYİH, Hekim sayısı, Ekonomi, Panel veri analizi.

**Jel Kodları:** B21, C23, D01.

## The Impact of Economic and Social Factors on Violent Crimes: Panel ARDL Approach

### Abstract

This study examines the relationship between violent crimes, economic growth, and healthcare services at the provincial level in Turkey between 2006 and 2020. Using the Panel ARDL method, the analysis evaluates the effects of per capita Gross Domestic Product (GDP) and the number of physicians on violent crime rates. The findings indicate that an increase in GDP reduces crime rates, likely due to improved economic prosperity, expanded employment opportunities, and better living conditions. Similarly, the results show that a higher number of physicians also decreases violent crimes. This suggests that greater access to healthcare services, including mental health support and rehabilitation opportunities, may help reduce individuals' tendency to commit crimes. The study's findings highlight the critical role of economic and healthcare improvements in shaping policies aimed at reducing crime rates. In this context, the study brings an interdisciplinary perspective to the literature by revealing that violent crimes are not only individual or sociological, but also related to economic and public health dynamics.

**Keywords:** Crime, GDP, Number of Medical Doctor, Economy, Panel data analysis.

**Jel Codes:** B21, C23, D01.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Ordu Üniversitesi, Ünye Meslek Yüksekokulu, ufukisik@odu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2097-1627.

## 1. Giriş

Şiddet suçlarının yaygınlaşması, bireylerin yaşam kalitesini düşürmekle kalmayıp, toplumsal güveni zedeleyerek sosyal ve ekonomik istikrarı da tehdit etmektedir. Bu tür suçlar, hem doğrudan mağdurlar üzerinde yıkıcı etkilere yol açmakta hem de kamu kaynaklarının etkin kullanımını engelleyerek devlet politikaları üzerinde baskı yaratmaktadır. Bu nedenle, şiddet içeren suçların nedenlerini çok boyutlu biçimde analiz etmek, etkili ve kalıcı suç önleme politikalarının oluşturulması açısından büyük önem taşımaktadır. Suç olgusunu yalnızca bireysel ya da sosyolojik faktörlerle değil, aynı zamanda ekonomik ve kamusal değişkenlerle birlikte değerlendirmek, günümüzde daha bütüncül bir yaklaşımı zorunlu kılmaktadır.

Son yıllarda yapılan çalışmalarda ekonomik büyüme, istihdam düzeyi ve sağlık hizmetlerine erişim gibi faktörlerin, bireylerin suç işleme eğilimleri üzerindeki etkileri analiz edilmektedir. Özellikle kişi başına düşen gelir düzeyinin artması, bireylerin yasal ekonomik faaliyetlere yönelmesini teşvik ederken; kamu hizmetlerine erişimin artması, bireylerin sosyal bütünleşmelerini ve ruh sağlığını destekleyerek suç davranışlarını azaltıcı yönde etkileyebilmektedir. Türkiye’de bu tür ilişkileri uzun dönemli ve bölgesel düzeyde inceleyen çalışmalar sınırlı olup, mevcut boşluk bu araştırmanın motivasyonunu oluşturmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 2006-2020 yılları arasında il düzeyinde kişi başına düşen gayrisafi yurt içi hasıla (GSYİH) ve hekim sayısının şiddet içeren suç oranları üzerindeki etkisini analiz etmektir. Panel ARDL (Autoregressive Distributed Lag) yöntemi kullanılarak yapılan bu analiz, değişkenler arasındaki hem uzun dönemli hem de kısa dönemli ilişkileri ortaya koymayı hedeflemektedir. Veri seti, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Adalet Bakanlığı kaynaklarından elde edilen yıllık verilerden oluşmakta ve Türkiye’nin 81 ilini kapsamaktadır.

Bu çalışmanın literatüre katkısı, ekonomik büyüme ve sağlık hizmetleri gibi iki önemli sosyal belirleyiciyi birlikte değerlendirerek şiddet suçları üzerindeki etkilerini kapsamlı biçimde analiz etmesidir. Türkiye örneğinde bu iki değişkenin birlikte incelendiği uzun dönemli ampirik analiz sayısının sınırlı olması, çalışmanın özgün yönünü oluşturmaktadır. Böylece, yalnızca ekonomik politikaların değil, sosyal politikaların da suçla mücadele stratejilerinde dikkate alınması gerektiğine dikkat çekilmektedir.

Makalenin devamında, ikinci bölümde şiddet içeren suç kavramı detaylı biçimde ele alınacaktır. Üçüncü bölümde ise konuya ilişkin yerli ve yabancı literatür incelenecek, dördüncü bölümde veri seti ve yöntem açıklanacaktır. Beşinci bölümde analiz sonuçları sunulacak, son bölümde ise genel bir değerlendirme ile birlikte politika önerilerine yer verilecektir.

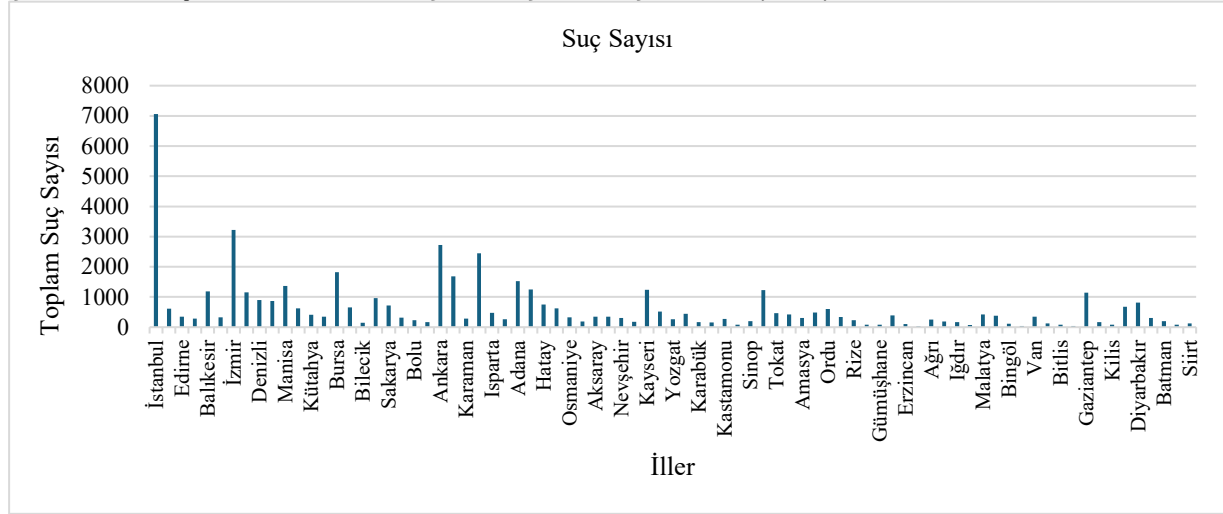
## 2. Şiddet İçeren Suçlar

Suçun yalnızca psikolojik, sosyolojik ya da kültürel yönleriyle değil, aynı zamanda ekonomik nedenlerle de ortaya çıktığını savunan yaklaşımlar, özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren önem kazanmıştır. Bu yaklaşımların öncülerinden olan Gary S. Becker (1968), suçun rasyonel bireylerin fayda-maliyet hesabı yaparak karar verdikleri bir davranış biçimi olduğunu öne sürmüştür (Becker, 1996). Becker’in ekonomik suç modeli, bireylerin suç işleyerek elde edecekleri beklenen kazanç ile suçun yakalanma ve cezalandırılma olasılığı sonucunda katlanacakları maliyetleri karşılaştırarak karar verdiklerini varsaymaktadır (Gale vd., 2002). Bu çerçevede, gelir düzeyinin artması bireyin suç işlemekten elde edeceği görece kazancı azaltarak suça yönelme olasılığını düşürebilirken; sağlık hizmetleri gibi sosyal hizmetlerin yaygınlaşması, bireylerin sosyal bütünleşmesini artırarak suça başvurma ihtimalini azaltabilir. Dolayısıyla Becker’in yaklaşımı, ekonomik ve sosyal refahın suç üzerindeki önleyici etkisini teorik olarak temellendirmekte ve şiddet içeren suçların da bu çerçevede analiz edilebileceğini ortaya koymaktadır. Bu perspektif, çalışmada incelenen kişi başına düşen GSYİH ve hekim sayısı gibi değişkenlerin suç oranlarıyla ilişkisini değerlendirmek açısından temel bir teorik dayanak sunmaktadır.

Şiddet içeren suçlar, bireylerin fiziksel ya da psikolojik bütünlüklerine yönelik ciddi ihlaller olarak tanımlanmaktadır. Bu suçlar kapsamında öldürme, yaralama ve cinsel suçlar yer almakta olup, her biri toplumsal yaşam üzerinde derin ve çok boyutlu etkilere sahiptir. Öldürme eylemleri, bir bireyin yaşamına kasten son verilmesi şeklinde gerçekleşirken; yaralama, kasti olarak bireyin fiziksel bütünlüğüne zarar verilmesi durumunu ifade eder. Cinsel suçlar ise, mağdurun rızası dışında gerçekleştirilen cinsel eylemler neticesinde ortaya çıkmakta ve mağdurun cinsel dokunulmazlığının

ihlaline neden olmaktadır (Heilbrun, 1979; Henry & Moffitt, 1997). Şekil 1, Türkiye'nin çeşitli illerinde 2020 yılı içerisinde kaydedilen toplam suç sayılarının illere göre dağılımını ortaya koymaktadır.

**Şekil 1: Türkiye'de İller Bazında Şiddet İçeren Suç Verileri (2020)**



**Kaynak:** Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

Şekil 1'e genel olarak bakıldığında, en yüksek suç sayısına sahip ilk üç ilin sırasıyla İstanbul (7056), İzmir (3218) ve Ankara (2721) olduğu görülmektedir. Bu üç ilin aynı zamanda ülkenin en kalabalık ve en büyük metropol alanlarına sahip olması, suç sayılarının yüksek çıkmasında nüfus yoğunluğu, kentleşme ve ekonomik faaliyetlerin çeşitliliği gibi etkenlerin rol oynayabileceğine işaret etmektedir. Öte yandan, en düşük suç sayısına sahip ilk üç ilin Bayburt (34), Tunceli (43) ve Hakkari (45) olduğu dikkat çekmektedir.

Şiddet içeren suçların toplumsal etkileri, mağdurların yaşam kalitesinde azalma, kalıcı fiziksel zararlar ve travma sonrası psikolojik bozukluklar gibi bireysel düzeydeki olumsuzlukların ötesinde, toplumsal güvenin zedelenmesi, sosyal dokunun bozulması ve kamu düzeninde yaşanan aksaklıklar gibi geniş kapsamlı sonuçları da içermektedir. Sürekli şiddet olaylarının yaşandığı bölgelerde, bireyler arasında artan güvensizlik ve sosyal uyumsuzluk, toplumun genel yaşam kalitesini düşürmekte, sağlık, adalet ve sosyal hizmet sistemleri üzerinde ciddi ekonomik yükler oluşturmaktadır (Dolan vd., 2005).

Ekonomik refah ve sağlık hizmetlerine erişim gibi unsurlar, şiddet içeren suçların oluşumunda ve yaygınlığında dolaylı etkilere sahip önemli değişkenler olduğu düşünülebilir. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH), bir ülkenin ekonomik büyüklüğünü ve genel refah seviyesini yansıtan temel göstergelerden biridir. Yüksek GSYİH, genellikle daha iyi yaşam standartları, eğitim ve altyapı hizmetlerine işaret eder; bu durum, bireylerin suç işleme eğilimlerinin azalmasına katkı sağlayabilmektedir. Ancak ekonomik büyüme, gelir dağılımındaki eşitsizlik ve yoksullukla birlikte seyrettiğinde, bu durum toplumsal dışlanma ve umutsuzluk gibi olumsuz sosyoekonomik dinamikleri tetikleyebilir; bu da şiddet içeren suç oranlarında beklenmedik artışlara yol açabilmektedir.

Sağlık hizmetlerine erişimin bir göstergesi olan hekim sayısı ise, toplumun fiziksel ve ruhsal sağlığının korunmasında önemli rol oynamaktadır. Yeterli ve kaliteli sağlık hizmetlerinin mevcut olduğu toplumlarda, bireylerin karşılaştıkları fiziksel yaralanmaların ve ruhsal travmaların etkileri daha etkin biçimde azaltılabilmektedir. Özellikle ruh sağlığı alanında sağlanan destek, bireylerin şiddete eğilim göstermesinin önlenmesinde önemli bir unsur olarak değerlendirilebilir. Ancak, yüksek hekim sayısının genellikle yoğun nüfuslu ve büyük şehirlerle ilişkilendirilmesi, bu bölgelerdeki sosyal karmaşıklık ve kentleşmenin beraberinde getirdiği diğer risk faktörleri nedeniyle, suç oranlarının düşmesine tek başına katkıda bulunamayabileceğini göstermektedir.

### 3. Literatür Özeti

Suç ile sosyoekonomik faktörler arasındaki ilişki literatürde uzun süredir tartışılan bir konudur. Bu bölümde, şiddet suçlarını etkileyen faktörleri inceleyen çalışmalara yer verilmiş; benzer değişkenleri ele alan çalışmalar gruplandırılarak sunulmuştur. Ayrıca, ilgili çalışmalar yer yer birbiriyle karşılaştırılmış ve literatürdeki genel eğilim bir özet paragrafla değerlendirilmiştir.

Öncelikle toplum yapısı ve sosyal çözülme teorileri çerçevesinde suçları açıklamaya çalışan çalışmalara değinilmiştir. Cohen ve Felson (1979), ABD’de 1947–1974 yılları arasındaki dönemde işgücüne katılım ve toplumsal değişimlerin suçlar üzerindeki etkisini zaman serisi analiziyle incelemiş; toplumsal yapıda meydana gelen değişimlerin suç türlerinde artışa yol açtığını tespit etmiştir. Benzer şekilde, Sampson ve Groves (1989), İngiltere’de gerçekleştirdikleri çalışmada, sosyal çözülme teorisi kapsamında yoksulluk, zayıf sosyal bağlar ve yüksek konut hareketliliğinin suç oranlarını artırıcı etkilerini ortaya koymuşlardır.

Yoksulluk, gelir eşitsizliği ve ekonomik faktörlerin suç üzerindeki etkisini ele alan çalışmalarda da benzer bulgulara ulaşılmıştır. Hsieh ve Pugh (1993), ABD’ye ait 34 çalışmanın meta analizini gerçekleştirerek, yoksulluk ve gelir eşitsizliğinin şiddet suçlarının artışında belirleyici rol oynadığını göstermiştir. Fajnzylber ve arkadaşları (2002) ise 39 ülkeyi kapsayan panel veri analizine dayalı çalışmalarında, gelir dağılımı eşitsizlikleri, kentleşme ve işsizliğin şiddet suçlarını artırdığını, eğitim düzeyinin ise suç oranlarını azalttığını belirtmişlerdir. Bu çalışmalar hem gelir eşitsizliğine hem de eğitim gibi koruyucu faktörlere dikkat çekmeleri bakımından birbirini desteklemektedir.

Suçun bireysel düzeydeki belirleyicilerine odaklanan araştırmalar ise daha çok sosyal bağların, istihdamın ve rehabilitasyon süreçlerinin önemine vurgu yapmaktadır. Berg ve Huebner (2011), ABD’de hapisten tahliye edilen bireylerin yeniden suç işlemeye eğilimlerini incelemiş ve sosyal bağların, özellikle aile ve arkadaşlık ilişkilerinin, yeniden entegrasyon sürecinde kritik rol oynadığını göstermiştir. Light ve Miller (2018) ise ABD’de yürüttükleri panel veri analizinde, düzensiz göçmenlik oranları ile şiddet suçları arasında negatif ilişki bulmuş; göçmenlerin şiddet suçlarını artırmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Xie ve Baumer (2019) de benzer bir temaya odaklanarak, ABD’de göçmen mahallelerinde şiddet suçlarının polise bildirilme oranlarını analiz etmiş; geleneksel göçmen bölgelerinde yoğunluk ile bildirim oranı arasında ilişki bulunmazken, yeni göçmen bölgelerinde bildirimin daha düşük olduğunu ortaya koymuştur.

Daha yakın dönemli çalışmalarda da sosyoekonomik belirleyicilerin suçla olan ilişkisi vurgulanmaya devam etmiştir. Armstead ve arkadaşları (2021), 263 çalışmanın sistematik incelemesini yaparak, eğitim, istihdam, konut ve sağlık hizmetlerine erişim gibi değişkenlerin şiddet riskindeki eşitsizliklerle ilişkili olduğunu vurgulamıştır. Johnson ve arkadaşları (2021) ise kentleşme ve gelir eşitsizliğinin, ABD’de silahlı şiddet olayları üzerinde artırıcı etkiye sahip olduğunu saptamıştır. Bu çalışmalar, gelir eşitsizliği ve sosyoekonomik altyapı sorunlarının şiddet suçlarındaki artışla doğrudan ilişkili olduğunu göstermektedir.

Güney Asya ve Güneydoğu Asya gibi farklı coğrafyalarda yapılan çalışmalarda da benzer eğilimler gözlemlenmiştir. Mughal ve arkadaşları (2024), Güney Asya ülkelerinde 2000–2021 dönemine ait yıllık verilerle yaptıkları panel veri analizinde, enflasyonun yolsuzluk üzerindeki pozitif etkisini; kişi başına gelir ve eğitimin ise yolsuzluğu azalttığını ortaya koymuştur. Paul ve arkadaşları (2025) ise Malezya’da gerçekleştirdikleri analizde, işsizlik, okuryazarlık, nüfus artışı, kentleşme ve ekonomik istikrarsızlık gibi faktörlerin suç oranları üzerindeki etkilerini değerlendirmiş ve sosyoekonomik faktörlerin iyileştirilmesinin suç oranlarını düşürebileceğini savunmuşlardır.

Yukarıda özetlenen literatür incelendiğinde, şiddet içeren suçların çok boyutlu bir yapıya sahip olduğu ve özellikle ekonomik eşitsizlik, yoksulluk, kentleşme, sağlık hizmetlerine erişim ve sosyal bağların zayıflığı gibi sosyoekonomik değişkenlerle güçlü bir ilişki içinde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, literatürde genel olarak ekonomik büyüme ve refah düzeyindeki artışların suç oranlarını azalttığı, ancak eşitsizlik ve dışlanma gibi faktörlerin bu etkiyi zayıflatabileceği vurgulanmaktadır.

Bu çalışma, Türkiye’de il bazlı panel veri kullanarak kişi başına GSYİH ve hekim sayısı gibi değişkenlerin şiddet suçları üzerindeki etkilerini analiz ederek, literatüre bölgesel düzeyde yapılmış nadir uygulamalardan biri olarak katkı sunmaktadır. Ayrıca, sağlık hizmetlerine erişim gibi daha az çalışılan bir değişkenin suç oranlarıyla ilişkisi detaylı biçimde ele alınarak, bu alandaki teorik eksikliğin giderilmesine katkı sağlamaktadır.

## 4. Veri Seti, Ekonometrik Metodoloji ve Model

### 4.1. Veri Seti

Çalışmada, 2006-2020 yılları arasında Türkiye İstatistik Kurumu’ndan (TÜİK) elde edilen tüm illere ait veriler kullanılmıştır. Bağımlı değişkenler olarak öldürme, yaralama ve cinsel suçlar; bağımsız değişkenler olarak ise kişi başı gayrisafi yurt içi hasıla (GSYİH) ve toplam hekim sayısı alınmıştır. Tüm

verilerin doğal logaritmaları alınarak analiz edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve açıklamalar Tablo 1’de sunulmuştur.

**Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler**

| Değişkenler                 | Değişken. Açıklaması                                          | Göz. Sayısı | Ortalama | Stan. Sapma | Min.  | Max.   | Bek. Etki |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------|----------|-------------|-------|--------|-----------|
| <b>Bağımlı Değişkenler</b>  |                                                               |             |          |             |       |        |           |
| <b>Suç</b>                  | Yaralama, öldürme ve cinsel suçlardan hapse giren kişi sayısı | 1,215       | 5.135    | 1.237       | 0     | 8.946  |           |
| <b>Bağımsız Değişkenler</b> |                                                               |             |          |             |       |        |           |
| <b>Milli Gelir</b>          | Kişibaşı GSYİH (₺)                                            | 1,215       | 9.768    | 0.632       | 8.133 | 11.493 | Negatif   |
| <b>Hekim</b>                | Toplam Hekim Sayısı                                           | 1,215       | 6.635    | 1.096       | 4.262 | 10.549 | Negatif   |

**Kaynak:** Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

Tablo verilerine göre, bağımsız değişkenler arasında standart sapma açısından en yüksek değerin gözlemlendiği değişken, hekim sayısıdır (1.096). Ayrıca 2020 yılı verilerine göre Türkiye’de hekim sayısı ve kişi başı GSYİH değerleri iller arasında önemli farklılıklar göstermektedir. İstanbul, 38.175 hekim sayısı ile en fazla sağlık personeline sahip il konumundayken, bunu 19.192 hekimle Ankara ve 11.512 hekimle İzmir takip etmektedir. Öte yandan, Bayburt 141 hekimle en az hekime sahip il olarak öne çıkarken, Tunceli 179 ve Hakkari 376 hekimle bu alanda geride kalan diğer iller olmuştur.

Ekonomik açıdan bakıldığında, Kocaeli 96.365 TL’lik kişi başı GSYİH ile en yüksek değere ulaşırken, İstanbul 98.032 TL ile ikinci sırada yer almıştır. Bilecik ise 70.625 TL’lik kişi başı gelirle üçüncü olmuştur. Buna karşılık, Ağrı 20.526 TL ile en düşük kişi başı GSYİH’ya sahip il olarak belirlenirken, Van 21.753 TL ve Şanlıurfa 21.921 TL ile ekonomik açıdan en geride kalan diğer iller olmuştur.

#### 4.2. Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmada, değişkenler arasındaki uzun dönemli denge ilişkilerini ve kısa dönemli dinamikleri analiz etmek amacıyla panel ARDL yöntemi kullanılmıştır. Panel ARDL (PARDL) yöntemi, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki kısa ve uzun vadeli ilişkileri inceleyerek, değişkenlerin farklı entegrasyon derecelerinde  $I(0)$  veya  $I(1)$  olmasına olanak tanır. Ayrıca, panel veri modeli homojen bir yapıya sahip olduğunda, yatay kesit bağımlılığının (YKB) varlığı analiz sonuçlarını önemli ölçüde etkileyebilir (Sikder vd., 2022). Ancak model heterojen özellik gösterdiğinde, yatay kesit bağımlılığının bulunması, birimlerin birbirinden bağımsız olmadığı anlamına gelir ve bu durum klasik tahmin yöntemlerinin varsayımlarını ihlal ederek tahminlerin tutarlılığına ve güvenilirliğine zarar verebilir. Bu nedenle, heterojen panellerde YKB’nin var olup olmadığının test edilmesi ve uygun yöntemlerin kullanılması, analiz sonuçlarının geçerliliği açısından kritik bir öneme sahiptir. PARDL analiz istatistiği;

$$Y_{it} = \sum_{j=1}^p \lambda_{ij} Y_{i,t-j} + \sum_{j=0}^p \delta_{ij} X_{i,t-j} + \mu_j + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\Delta Y_{it} = \phi_i(Y_{it-1} - \phi X_{it}) + \sum_{j=1}^{p-1} \lambda^*_{ij} + \Delta Y_{it-j} + \sum_{j=0}^{p-1} \delta^*_{ij} + \Delta X_{it-j} + \mu_j + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

İlk denklemde  $Y_{it}$  bağımlı değişkenin  $i$  birim ve  $t$  dönemdeki değerini,  $Y_{i,t-j}$  bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerini,  $\lambda_{ij}$  bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerine ait katsayıları,  $X_{i,t-j}$  bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerini,  $\delta_{ij}$  bağımsız değişkenlere ait gecikmeli katsayıları,  $\mu_i$  Sabit terimi ve  $\varepsilon_{it}$  hata terimini ifade etmektedir.

İkinci denklemde  $\Delta Y_{it}$  bağımlı değişkenin birinci farkını,  $\emptyset_i$  hata düzeltme katsayısını,  $Y_{it-1} - \emptyset X_{it}$  uzun dönem denge ilişkisini gösteren hata düzeltme terimini,  $\lambda^*_{ij}$  bağımlı değişkenin gecikmeli farklarının katsayılarını,  $\delta^*_{ij}$  bağımsız değişkenlerin gecikmeli farklarının katsayılarını ve  $\Delta X_{it-j}$  bağımsız değişkenlerin gecikmeli birinci farklarını ifade etmektedir.

### 4.3. Model

Çalışmada gerçekleştirilen ekonometrik analizlere yönelik ampirik model, aşağıdaki eşitlikte matematiksel olarak ifade edilmiştir;

$$\ln su\dot{c}_{i,t,m} = \alpha + \beta_1 \ln hekim_{i,t} + \beta_2 \ln gelir_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Bu denklemde  $\ln su\dot{c}_{i,t,m}$  şiddet suçlarından hapse giren kişi sayısını,  $\ln hekim_{i,t}$  toplam hekim sayısını,  $\ln gelir_{i,t}$  kişi başına GSYH (₺) terimini ifade etmektedir. Denklemdeki alt simgeler olan  $i$ ,  $t$  ve  $m$  sırasıyla bölgeyi, yılı ve suç türünü göstermektedir. Ayrıca,  $\beta$  değişkenler ait esneklik katsayılarını,  $\alpha$  model sabitini,  $\ln$  doğal logaritmayı ve  $\varepsilon$  hata terimlerini göstermektedir.

### 5. Bulgular

Bulgular kısmına geçmeden önce, modelin sağlamlığını değerlendirmek amacıyla çeşitli ekonometrik testler uygulanmıştır. İlk olarak, değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığı test edilecektir. Ardından, modelin homojen veya heterojen bir yapıya sahip olup olmadığını belirlemek için homojenlik testi yapılacaktır. Son olarak, değişkenlerin durağanlık seviyelerini tespit etmek amacıyla birim kök testi uygulanacaktır. Bu analizlerin sonuçlarına göre, panel ARDL modeli ile uzun ve kısa vadeli ilişkiler incelenecektir.

Panel veri setleri ile gerçekleştirilen çalışmalarda yatay kesit bağımlılığı (Cross-Sectional Dependence) önemli bir sorun olup, analiz öncesinde tespit edilerek uygun yöntemlerle ele alınması gerekmektedir. Yatay kesit bağımlılığı, panelde yer alan bir birimde meydana gelen değişimlerin veya şokların diğer birimler üzerinde etkili olabileceğini ifade eder. Bu durum, analiz sonuçlarının güvenilirliği ve doğruluğu açısından kritik bir faktördür (Pesaran, 2004). Bu çalışmada, Pesaran tarafından geliştirilen Pesaran CDLM testi kullanılmıştır. Söz konusu test, homojen ve heterojen panel veri setlerine uygulanabilmesinin yanı sıra, hem  $T > N$  hem de  $N > T$  durumlarında geçerliliğini koruyarak analizlere esneklik sağlamaktadır (Pesaran, 2021).

**Tablo 2: Pesaran CD Testi Sonuçları**

| Değişkenler  | Pesaran Cd      |
|--------------|-----------------|
| Şuç Sayısı   | 203.763 (0.000) |
| GSYİH        | 219.269 (0.000) |
| Hekim Sayısı | 182.421 (0.000) |

Tablo 2'de yer alan test sonuçları incelendiğinde, her bir değişkenin p-değerlerinin 0.05'ten küçük olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu, YKB yoktur varsayımının ( $H_0$ ) reddedildiğini ve dolayısıyla paneldeki birimler arasında YKB bulunduğu dair alternatif hipotezin ( $H_A$ ) kabul edilmesi gerektiğini göstermektedir.

İkinci aşamada, paneldeki birimler arasındaki homojenliği test etmek amacıyla Delta testi uygulanmıştır. Bu test, birimler arasındaki parametrelerin benzer olup olmadığını inceleyerek, panel veri setindeki homojenlik varsayımını değerlendirmeye yönelik önemli bir araçtır. Test sonuçları, homojenlik hipotezinin geçerliliği hakkında bilgi vererek, modelin yapısal farklılıklar içerip içermediğini belirlemeye yardımcı olmaktadır (Karaş, 2020:210).

**Tablo 3: Homojenite (Delta) Testi Sonuçları**

| Model       | Chi2   | Chi2 > Prob. |
|-------------|--------|--------------|
| Delta       | -1.373 | 0.173        |
| Delta (adj) | -1.603 | 0.109        |

Tablo 3’te yer alan homojenlik (Delta) testi sonuçları incelendiğinde, hem Delta hem de düzeltilmiş Delta (Delta adj) test istatistiklerinin olasılık değerlerinin (0.173 ve 0.109) 0.05’ten büyük olduğu görülmektedir. Bu durum, modeldeki değişkenlerin katsayılarının homojen olduğunu ifade eden boş hipotezin ( $H_0$ : Homojenlik) reddedilemeyeceğini göstermektedir. Dolayısıyla, analiz edilen panel veri setinde modelin homojen bir yapıya sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada birim kök testi olarak yatay kesit bağımlılığını dikkate alan CADF testi uygulanmıştır. Bunun temel nedeni, yatay kesit bağımlılığının varlığının tespit edilmesidir. Geleneksel birim kök testleri (örn. Levin, Lin & Chu; Im, Pesaran & Shin) yatay kesit bağımsızlığı varsayımına dayandığından, yatay kesit bağımlılığı bulunan panel veri setlerinde yanıltıcı sonuçlar verebilmektedir. CADF testi (Cross-sectionally Augmented Dickey-Fuller), Pesaran (2007) tarafından geliştirilen bir test olup, yatay kesit bağımlılığını dikkate alarak birim kök sürecini analiz etmektedir (Pesaran, 2007). Bu nedenle, çalışmada değişkenlerin durağanlık seviyelerini doğru bir şekilde belirlemek için CADF testi tercih edilmiştir.

**Tablo 4: CADF Panel Birim Kök Test Sonuçları**

| Değişkenler | Düzy Seviye |                |
|-------------|-------------|----------------|
|             | Sabit       | Sabit ve Trend |
| Suç         | -2.649***   | -3.001***      |
| GSYİH       | -2.103**    | -2.094         |
| Hekim       | -2.352***   | -2.692**       |

Test sonuçlarına göre, suç ve hekim değişkenleri hem sabit hem de sabit ve trend terimli modellerde düzey seviyesinde durağan bulunmuştur. GSYİH değişkeni ise yalnızca sabit terimli modelde durağan çıkarken, sabit ve trend terimli modelde durağan olmadığı tespit edilmiştir.

Panel ARDL analizine geçmeden önce, modelin dinamik yapısını doğru bir şekilde yakalayabilmek adına optimum gecikme uzunluğunun belirlenmesi esastır. Bu amaçla, modelin performansını en iyi şekilde yansıtan gecikme uzunlukları seçilirken, Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Bayes Bilgi Kriteri (BIC) gibi kriterlerden yararlanılmıştır. Bu kriterler, modelde gereksiz parametre kullanımını engelleyerek bilgi kaybını minimize etmekte ve sonuçların güvenilirliğini artırmaktadır.

Analiz yönteminin belirlenmesi aşamasında ise Hausman testi uygulanmıştır. Hausman testi, panel veri analizinde sıklıkla kullanılan Mean Group (MG) ve Pooled Mean Group (PMG) yöntemlerini karşılaştırarak, model için daha tutarlı ve güvenilir sonuçlar sunan yöntemin seçilmesine olanak tanımaktadır. Böylece, modelin heterojenlik ve homojenlik varsayımlarına uygunluğu dikkate alınarak, analiz sonuçlarının sağlamlığı sağlanmıştır.

**Tablo 5: Hausman Test Sonuçları**

| Model         | Chi2  | Chi2 > Prob. |
|---------------|-------|--------------|
| Model (1,0,0) | 0.061 | 0.738        |

Tablo 5'teki Hausman testi sonuçlarına göre, p-değerinin 0.05'ten büyük olması, PMG tahmincisinin model için daha uygun olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, analizde PMG yöntemi tercih edilmiştir.

**Tablo 6: P-ARDL Analiz Sonuçları (Kısa Dönem – SR)**

| Değişken | Katsayı | Olasılık Değeri |
|----------|---------|-----------------|
| GSYİH    | -1.070  | 0.000           |
| Hekim    | -0.395  | 0.004           |
| ECT      | -1.032  | 0.000           |

Tablo 6’da sunulan Panel ARDL (Kısa Dönem – Short Run) analiz sonuçlarına göre, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) değişkeninin katsayısı -1.070 ve p-değeri 0.000’dır. Bu bulgu, GSYİH’deki %1’lik bir artışın – diğer değişkenler sabit tutulduğunda – şiddet içeren suçları ortalama %1.070 oranında azalttığını göstermektedir. Benzer şekilde, Hekim değişkeninin katsayısı -0.395 ve p-değeri

0.004'tür. Bu da, hekim sayısındaki %1'lik bir artışın, diğer koşullar sabitken, şiddet içeren suç oranlarını ortalama olarak %0.395 oranında azalttığını ifade etmektedir.

Panel ARDL analizinden elde edilen Hata Düzeltme Terimi (Error Correction Term – ECT) negatif işaretli ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu durum, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğunu ve kısa dönemde meydana gelen dengesizliklerin zamanla giderilerek sistemin uzun dönem dengesine döndüğünü ortaya koymaktadır. Panel ARDL modeline ilişkin hata düzeltme mekanizmasının sonuçları Tablo 7'de ayrıntılı olarak sunulmuştur.

**Tablo 7: P-ARDL Analiz Sonuçları (Hata Düzeltme Terimi - ECT)**

| Değişken | Katsayı | Olasılık Değeri |
|----------|---------|-----------------|
| GSYİH    | -0.993  | 0.000           |
| Hekim    | -0.629  | 0.042           |
| CONS     | -8.267  | 0.000           |

Tablo 7'de sunulan Panel ARDL (ECT) analiz sonuçları, modelde yer alan değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ortaya koymaktadır. Buna göre, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) değişkeninin katsayısı -0.993 ve olasılık değeri 0.000'dır. Bu bulgu, GSYİH'deki %1'lik bir artışın – diğer değişkenler sabitken – şiddet içeren suç oranlarını uzun dönemde ortalama olarak %0.993 oranında azalttığını ve bu ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Benzer şekilde, hekim sayısı değişkeninin katsayısı -0.629 ve olasılık değeri 0.042'dir. Bu sonuç, hekim sayısında meydana gelen %1'lik bir artışın uzun dönemde şiddet suçlarını ortalama %0.629 oranında azalttığını ve bu etkinin de istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Modelde yer alan sabit terimin katsayısı ise -8.267 olup, p-değeri 0.000'dır. Sabit terimin negatif ve anlamlı olması, modeldeki diğer değişkenlerin etkisi sıfırlandığında şiddet suçlarının temel seviyesinin negatif bir eğilim gösterdiğini ifade etmektedir.

## 6. Sonuç ve Öneriler

Panel ARDL analizinin hem kısa dönem (short-run) hem de uzun dönem (long-run) sonuçları, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ve hekim sayısındaki artışların şiddet suçları üzerinde anlamlı ve negatif bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Kısa dönemde, GSYİH'deki %1'lik bir artışın şiddet suçlarını ortalama %1.070 oranında azalttığı; hekim sayısındaki %1'lik artışın ise suç oranlarında yaklaşık %0.395'lik bir azalmaya yol açtığı bulunmuştur. Bu etkiler uzun dönemde de benzer şekilde devam etmektedir. Uzun dönem katsayılarına göre, GSYİH'deki artış şiddet suçlarını %0.993 oranında, hekim sayısındaki artış ise %0.629 oranında azaltmaktadır. Her iki dönemde de bu ilişkiler istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Bu sonuçlar, ekonomik büyümenin ve sağlık hizmetlerine erişimin artmasının hem kısa hem de uzun vadede şiddet suçlarını azaltıcı bir rol oynayabileceğini göstermektedir. Ekonomik büyüme ile istihdam olanaklarının artması ve gelir düzeylerinin yükselmesi, bireylerin geçim kaygılarını azaltarak suç işlemeye yönelme ihtimallerini düşürebilir. Benzer şekilde, hekim sayısındaki artış sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırarak toplumsal refahı yükseltebilir ve bu da suç oranları üzerinde dolaylı bir azaltıcı etki yaratabilir.

Bu bağlamda, politika yapıcılara yönelik olarak şu öneriler geliştirilebilir: İstihdamı artırmaya ve gelir eşitsizliklerini azaltmaya yönelik ekonomik politikaların benimsenmesi, şiddet suçlarını azaltmada etkili olabilir. Bununla birlikte, özellikle sağlık personeli dağılımının dengeli şekilde planlanması ve sağlık hizmetlerinin yaygınlaştırılması da güvenli toplum hedefleri açısından önem taşımaktadır.

Sonuç olarak, bu çalışma, ekonomik ve yapısal faktörlerin şiddet suçları üzerindeki etkilerini hem kısa hem de uzun vadeli bir perspektiften ele alarak, suçla mücadelede sosyoekonomik göstergelerin iyileştirilmesinin önemini ortaya koymaktadır.

## Kaynakça

- Armstead, T. L., Wilkins, N., & Nation, M. (2021). Structural and social determinants of inequities in violence risk: A review of indicators. *Journal of community psychology*, 49(4), 878-906.
- Becker, G. S. (1996). The economic way of looking at behavior: The Nobel lecture (No. 69). Hoover Press.



- Berg, M. T., & Huebner, B. M. (2011). Reentry and the ties that bind: An examination of social ties, employment, and recidivism. *Justice quarterly*, 28(2), 382-410.
- Cohen, L. E., & Felson, M. (2010). Social change and crime rate trends: A routine activity approach (1979). In *Classics in environmental criminology* (pp. 203-232). Routledge.
- Dolan, P., Loomes, G., Peasgood, T., & Tsuchiya, A. (2005). Estimating the intangible victim costs of violent crime. *British Journal of Criminology*, 45(6), 958-976.
- Fajnzylber, P., Lederman, D., & Loayza, N. (2002). Inequality and violent crime. *The journal of Law and Economics*, 45(1), 1-39.
- Gale, L. R., Heath, W. C., & Ressler, R. W. (2002). An economic analysis of hate crime. *Eastern Economic Journal*, 28(2), 203-216.
- Heilbrun, A. B. (1979). Psychopathy and violent crime. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 509-516.
- Henry, B., & Moffitt, T. E. (1997). Neuropsychological and neuroimaging studies of juvenile delinquency and adult criminal behavior. In D. M. Stoff, J. Breiling, & J. D. Maser (Eds.), *Handbook of antisocial behavior* (pp. 280-288). New York: John Wiley & Sons.
- Hsieh, C. C., & Pugh, M. D. (1993). Poverty, income inequality, and violent crime: a meta-analysis of recent aggregate data studies. *Criminal justice review*, 18(2), 182-202.
- Johnson, B. T., Sisti, A., Bernstein, M., Chen, K., Hennessy, E. A., Acabchuk, R. L., & Matos, M. (2021). Community-level factors and incidence of gun violence in the United States, 2014-2017. *Social Science & Medicine*, 280, 113969.
- Karaş, E. (2020). Wagner Kanunu'nun BRICS Ülkeleri ve Türkiye Bazında Geçerliliğinin Sınanması. *Maliye Dergisi, Ocak-Haziran*, 178, 199-223.
- Light, M. T., & Miller, T. (2018). Does undocumented immigration increase violent crime?. *Criminology*, 56(2), 370-401.
- Mughal, N., Zafar, S. Z., Rawoof, H. A., Maria, S. C., Zhilin, Q., Magdalena, R., & Shabbir, M. S. (2024). The dynamic effects of socioeconomic factors on different crime levels: evidence from South Asian countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(3), 12177-12190.
- Paul, F. H., Saeed, A. F., & Khattak, S. W. (2025). Socio-Economic Determinants Of Crime In Malaysia. *Journal of Management & Social Science*, 2(1).
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels, Cambridge Working Papers in Economics, 435.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H. (2021). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. *Empirical economics*, 60(1), 13-50.
- Sampson, R. J., & Groves, W. B. (1989). Community structure and crime: Testing social-disorganization theory. *American journal of sociology*, 94(4), 774-802.
- Sikder, M., Wang, C., Yao, X., Huai, X., Wu, L., KwameYeboah, F., ... & Dou, X. (2022). The integrated impact of GDP growth, industrialization, energy use, and urbanization on CO2 emissions in developing countries: evidence from the panel ARDL approach. *Science of the Total Environment*, 837, 155795.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2024). *Suç oranları istatistikleri, 2024*. TÜİK Resmi Web Sitesi. <https://data.tuik.gov.tr>
- Xie, M., & Baumer, E. P. (2019). Neighborhood immigrant concentration and violent crime reporting to the police: A multilevel analysis of data from the National Crime Victimization Survey. *Criminology*, 57(2), 237-267.

## 2000 Sonrası Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi

Cem Engin<sup>1</sup>  
Zeynep Yurtgün<sup>2</sup>

**Makale Türü:** Araştırma Makalesi

**Atıf:** Engin, C. & Yurtgün, Z. (2025). 2000 Sonrası Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 13(1), 23-34.

### Öz

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları geliştirmekte olan ülkelerde çok önemli bir yatırımdır. Yatırım yapacağı ülkeye istihdam, yeni teknoloji ve AR-GE gibi yatırımlar yaparak ülke ekonomisini iyileştirici katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Portföy yatırımları kısa sürede çok kâr elde etmek için faiz oranı yüksek geliştirmekte olan ülkelerin başta bütçe açıklarını azaltmak üzere ülkeye çekmiş oldukları yabancı sermayedir. Bu tür yatırımlar siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar ortaya çıkması halinde ilgili ülkeden kaçabilmektedir. Türkiye geliştirmekte olan bir ülke olduğundan doğrudan yabancı sermayeyi ülkesine çekmek için birçok çalışmalar, teşvikler yapmıştır. Türkiye 2000’li yıllar ve sonrasında yaptığı iyileştirmeler ve teşviklerden dolayı doğrudan yabancı sermaye yatırımları diğer yıllara göre artış göstermiştir. 2000’li yıllardan sonra Türkiye’de yatırım imalat sanayiden hizmetler sektörüne doğru kaymıştır. Son yıllarda ise devletin özelleştirme politikasıyla birlikte yabancı yatırım girişleri devam etmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Türkiye Ekonomisi, Portföy Yatırımları

**Jel Sınıflaması:** E22, F21, F32

## Development of Foreign Direct Investments in Turkey After 2000

### Abstract

Foreign Direct Capital investments is a very important investment in developing countries. It is thought that it will contribute to Decelerating the country's economy by making investments such as employment, new technology and R&D in the country where it will invest. Portfolio investments are foreign capital that developing countries with high interest rates have attracted to the country primarily to reduce budget deficits in order to make a lot of profit in a short time. Such investments can escape from the relevant country in the event of political and economic instabilities. Since Turkey is a developing country, it has carried out many studies and incentives to attract foreign direct capital to its country. Due to the improvements and incentives made by Turkey in the 2000s and later, foreign direct capital investments have increased compared to other years. After the 2000s, investment in Turkey has shifted from the manufacturing industry to the services sector. In recent years, foreign investment inflows have continued with the state’s privatization policy.

**Keywords:** Foreign Direct Investments, Turkey Economy, Portfolio Investments

**Jel Classification:** E22, F21, F32

<sup>1</sup>Dr. Öğretim Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, e-posta: [cemenginn@gmail.com](mailto:cemenginn@gmail.com), ORCID: 0000-0003-4812-6887.

<sup>2</sup>Yüksek Lisans Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, e-posta: [zeynepyurtgun@gmail.com](mailto:zeynepyurtgun@gmail.com), ORCID: 0009-0007-2439-0129.

## 1. Giriş

Yabancı sermaye yatırımları kısa vadeli ve uzun vadeli olmak üzere temelde iki gruba ayrılır. Söz konusu yabancı sermaye yatırımlarından tercih edileni uzun dönemli yabancı sermaye yatırımları olup; diğer bir ifadeyle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır. Doğrudan yabancı yatırımlar dünyada ekonomik büyüme açısından çok önemli bir vasıta olduğu bilinmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapacak girişimciler ülkeye sermaye haricinde yeni teknolojiler, yeni üretim yöntemleri ile birlikte istihdamda artış, yurt dışındaki pazarlara açılma ve birçok imkânı da sağlamaktadırlar. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile birlikte ortaya çıkan avantajlara sahip olabilmek için gelişmekte olan ülkeler ilgili yabancı sermaye mevzuatlarında gerekli düzenlemeleri yapmaktadırlar. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik beklentilerine ulaşabilmede doğrudan yabancı yatırımlar çok önemlidir.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde yurtiçi tasarruf eğilimi oldukça düşüktür. Özellikle başta bütçe açığı ve cari açık gibi açıkların azaltılması ve küçük ve orta ölçekli işletmeler başta olmak üzere finansman ihtiyacını karşılama noktasında portföy yatırımları önemli olabilir. Ancak ilgili ülkedeki siyasi istikrarsızlık ekonomik istikrarsızlığın tetiklenmesine ve böylece portföy yatırımları olarak gelen ve sıcak para olarak adlandırılan söz konusu sermayenin kısa sürede ülkeden kaçmasına neden olması makro ekonomik politikaları olumsuz yönde etkileyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu cihetle elbette ki portföy yatırımları da belli hususlar kapsamında önemli olsa da yaratacağı etkiler açısından öncelikli tercih edilen yabancı sermaye türü doğrudan yabancı sermaye yatırımları söz konusu olmaktadır.

Bu çalışmada yabancı sermaye yatırımları üzerinden portföy ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları kapsamında teorik bir çerçeve ele alınmış olup, bu kapsamda Türkiye’de 2000 sonrası gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ilişkin bilgiler aktarılmıştır. Sonuç bölümünde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde sağlayacağı etkiler sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde düşünüldüğünde ne kadar önemli olduğu vurgulanarak dünya ekonomisindeki gelişmeler ışığında çeşitli sektörler yönünden çekilmesi gereken doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının hangi alanlarda olabileceği yönünde alternatif politika önermeleri belirtilmektedir.

## 2. Literatür Taraması

Titiz 2018’de yayınladığı çalışmada Türkiye’deki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının son on beş yılda nasıl geliştiğine değinmiştir. Ayrıca ülkenin ekonomisi üzerindeki etkisine, siyasi istikrarına ve ülkelerin güven endeksi ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişkinin yabancı yatırımlar için nasıl bir gelişme gösterdiğini değerlendirmektedir. Çalışmanın sonucu olarak Türkiye’nin dünya piyasasında yatırımcı çekmesi ve güven ortamını oluşturması için siyasi istikrarın sağlanması, hukuki alt yapının oluşturulması, istihdama destek vermesi ve teknolojik yatırım yapması gerektiği belirtilmiştir (Titiz, 2018).

Aktaş ve Cural 2021’de yayınladığı çalışmada Türkiye’nin 1980 dönemi sonrasında dış finansmana olan ihtiyaç ve dış finansman kaynaklarının gelişimi incelenmiştir. Çalışmada ekonomik serbestleşmenin getirdiği yabancı sermaye yatırımları istikrarlı bir yatırım olmamıştır. Gelen yatırımlar çoğunlukla portföy yatırımlar olduğu için dış finansman ihtiyacında istikrarlı bir yatırım olmadığı belirtilmiştir. Çalışmanın sonucu olarak dış borçlanmanın önemli nedeni yurt içi tasarrufların yetersizliğidir. Bu nedenle katma değeri yüksek olan üretim yaparak yurt içi tasarrufun artacağı belirtilmiştir. Aynı zamanda istihdama, teknolojik gelişime ve üretime katkısı olacak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını teşvik etmek için siyasi istikrarın, ekonomik istikrarın sürekliliğini sağlamak ve hukuki alt yapı, vergi sisteminin iyileştirilmesinin önemi vurgulanmaktadır (Aktaş ve Cural, 2021).

Gökçeli 2024’de yayınladığı çalışmada gelişmekte olan ülkelerin yeni teknolojiye sahip olmak, istihdamı arttırmak, ihracatı arttırmak, tasarruf açığını azaltmak ve ekonomik büyümeyi arttırmak için yabancı yatırımcıya çeşitli teşvikler sağlandığını ifade etmektedir. Çalışmanın sonucunda Türkiye ekonomisi kapsamında bir bütün olarak baktığımızda yabancı sermayeye karşı olumlu bir yaklaşım sergilendiği açıklanmıştır (Gökçeli, 2024).

Değer 2022’de yayınladığı “Türkiye ekonomisinde doğrudan yabancı yatırım ile ekonomik büyüme arası ilişkileri” çalışmasında kullandığı istatistiki datalar ile simetrik Toda-Yamamoto nedensellik analiz sonucu doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından ekonomik büyümeye tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu belirtilmiştir. Asimetrik sonuçlarına göre ise Türkiye’nin ekonomik büyümesindeki negatif şoklar ile doğrudan yabancı sermayedeki negatif şoklar arasında iki yönlü ilişki olduğunu ifade etmiştir.

Yani Türkiye’nin ekonomik büyümesindeki şoklar doğrudan yabancı sermayeyi etkilerken, doğrudan yabancı sermayedeki negatif şoklarda Türkiye’nin ekonomik büyümesini olumsuz etkilediğini çalışmada açıklamıştır (Değer, 2022).

Beşoluk ve Keskin 2023’de yayınladığı çalışmasında Türkiye’nin 1996-2020 dönemi doğrudan yabancı yatırım girişi ve girişleri belirleyen faktörler arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırma sonucunda ise Hacker ve Hatemi-J nedensellik testinde bulunan sonuçlara göre reel döviz kuru, dışa açıklık, kurumlar vergisi ve enflasyondan doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek taraflı nedensellik ilişkisi olduğu belirtilmiştir (Beşoluk ve Keskin, 2023).

### 3. Yabancı Sermayenin Tanımı ve Kapsamı

Tarihsel süreç gelişiminde doğrudan yabancı sermaye yatırımının tanım olarak ortaya çıkışında iki önemli özellik vardır. İlk olarak, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını öncelikle gelişmiş olan ülkelerden az gelişmiş olan ülkelere tarafına yönlendmesidir. Diğer bir özelliğinde de, tek taraflı yabancı sermaye yatırımının az gelişmiş ülkelere gidişinin amacı, gelişmiş ülkelerin öncelikle hammadde (maden, petrol, yeraltı kaynak, doğal kaynak) kaynaklarından faydalanmak istemeleridir (Şener, 2008: 5). İfade etmiş olduğumuz bu hususlar bazı durumlarda ülke ekonomileri açısından istikrarsızlık yaratabilmektedir. Şöyle ki, kimi çok uluslu şirketler sahip oldukları büyük ölçekli mali güç nedeniyle bazı gelişmekte olan ülkelerde kendileri yönünden daha büyük ekonomik kazançlar ve birtakım avantajlar edebilmek için hükümetlerin uyguladıkları bazı politikalara müdahale etmek ya da değiştirmek yönünde girişimlerde bulunabildikleri ifade edilebilir. Bu durum bir istikrarsızlık kaynağı olarak ortaya çıkabilir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler özellikle doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusunda çizdikleri çerçeveyi çok iyi belirlemeleri gerekir.

Söz konusu ülkenin istihdamını artırıcı bir etken olmasının yanı sıra teknoloji transferi gerçekleştirilmesi o ülkenin makro kazanımlarını artırıcı bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kazanımlar aynı zamanda o ülkede beşeri sermayenin hızlanmasına ve diğer tarafta nitelikli işgücünün artmasına vesile olmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları bulundukları sektörü ileri ve geri yönlü besleyerek yeni istihdam alanlarının ekonomiye kazandırılması noktasında da olumlu bir etkiye bulunmaktadır.

Sermaye hareketleri günümüzde ekonomiler üzerinde gelişmelere doğrudan etki edebilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde tasarruf oranları yetersiz olması sebebiyle dış finansmanı her zaman gereksinim duymaktadır.

Yabancı sermaye kendi içinde iki gruba ayrılır. Birincisi, Portföy Yatırımlar ikincisi ise Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarıdır.

#### 3.1. Portföy Yatırımlar

Portföy yatırımlar, yabancı arbitraj ya da hisse senedi ve benzeri sermaye piyasasının araçları veya para piyasasının araçlarına yapılmakta olan bir tür yatırımdır. Sıcak para hareketi adıyla da bilinir. Portföy yatırımlar, kısa süreli sermaye hareketi olduğu için ekonomiye katkılarının yanı sıra, aniden sermaye çıkışlarına da sebep olduğundan, ülkenin sıkıntı yaşadığı dönemlerinde para piyasalarında ekonomik istikrarsızlığa neden olabilmektedir. Gelişmekte olan bazı ülkeler tarafından bu durumlardan dolayı kısıtlayıcı tedbirlere uygulanabilmektedir (Erdil, 2007: 4).

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bütçe açıkları ve cari açık gibi durumları azaltıcı etkide bulunması nedeniyle portföy yatırımları yüksek faiz politikasıyla cazip hale getirilen ve likiditesi yüksek olan bir finansman aracıdır. Amaç ise yüksek kazanç elde etmek olduğundan portföy yatırımlarının geldikleri ülkelerde siyasi ve ekonomik istikrar ile beraber hukuk güvenliği de onlar için oldukça önemli bir durumdur (Engin ve Kızılkaya, 2017: 3).

Uluslararası finansın bir aracı olan portföy yatırımları, finansal ve ekonomik bunalıma karşı hassas ve savunmasızdır. Portföy yatırımları doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına kıyasla piyasa düşüşlerine hızlı bir şekilde yanıt verir (Dziuba, 2012: 98).

2001’in Şubat ayı zamanında Türkiye’nin içinde bulunmuş olduğu finansal krizin nedeni ise “sıcak para” olarak bilinen kısa süreli ya da vadeli sermayenin siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle ülkeden çıkmasıdır. Bu durumun aynısı 1994’de Meksika, 1997 yılında Güney Doğu Asya ülkeleri ve 1998 yılında Rusya da bu durumlardan nasibini almıştır (Arıkan, 2006:8).

### 3.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, büyüme ve dış pazarlarda yer edinebilme motivasyonu ile birlikte herhangi bir işletmenin yapacağı üretimi kendi ülkesinin sınırları dışına çıkarmak ve yaymak için ülkesindeki merkezi haricinde diğer ülkelerde fabrikası kurması veya satın almasıdır. Dış yatırım ise finansal nitelikte ya da üretim ağırlıklı olarak yurt dışında üretim yapmaya yönelik yatırımlardır (Erdil, 2007: 6; Turaboğlu, 2015: 348).

Gelişmekte olan ülkeler sürdürülebilir kalkınmayı sağlayabilmek açısından doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının önemi büyüktür. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları yatırım yaptığı ülkelere getirileri ülkenin ekonomisine önemli katkıları bulunduğu için gelişmekte olan ülkeler tarafından tercih edilen bir yatırımdır. Gelişmekte olan ülkeye getirdiği yeni teknoloji, istihdam, yeni üretimler, iş gücüne katkısı ve yeni fabrikalar kurması o ülkenin ihracatının da iyileşmesine katkıda bulunur. Yabancı yatırımların bir ülkeyi tercih etmesi için, üretimin bolluğu ve ucuz olması, pazar talebinin yüksek olması ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları için teşviklerin uygulanmasıyla birlikte politik istikrarın olması gerekmektedir (Alagöz, Erdoğan ve Topallı, 2008: 83).

Üretimin başlamasıyla ve iş gücünün üretim sürecine eklenmesi için gerekli sermaye stokunun hazır olması önemlidir. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkelerin ekonomileri için sermaye stoku büyük bir öneme sahiptir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı, istihdamın artmasına ve iş gücü kalitesindeki artışa neden olduğu için gelişmekte olan ülkelerin ve az gelişmiş ülkelerin iş gücü piyasalarında ciddi olumlu dışsallıkları meydana getirir (Ceylan, 2025: 39).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımı Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ) aracılığıyla gerçekleşir.

### 4. Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ)

Dunning'e göre çok uluslu işletmeler kaynak ülke dışında doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapmak suretiyle mal ve hizmet üretiminde bulunan uluslararası ölçekte yer alan şirketlerdir. Vernon çok uluslu şirketleri: "Farklı toplumları yapısında bulunduran ve büyük işletmeler grubunu kontrol eden ana şirket" şeklinde tanımlanmaktadır (Karakamış, 2019: 6-7).

Yabancı sermaye yatırımlarını gerçekleştiren ÇUŞ'ların üretim faaliyetlerini üç başlık altında toplamak mümkündür (Şener, 2008: 12-13);

- *Geriye Bağlı Üretim Faaliyeti:* Çok yatırım yapılan ülkenin doğal kaynaklarını kullanmak amacıyla kurulur. Özellikleri ise kendi sanayilerinin üretimi için ya da uluslararası pazarlara lazım olan hammaddeleri çıkarmaları, bu ham maddelerin işlenmesi ve satılması etkinliğinde bulunurlar. Örneğin; maden işletmeciliği ve petrol (Şener, 2008: 12-13).
- *İleriye Bağlı Üretim Faaliyeti:* Bu tür faaliyet asıl şirketin yabancı ülkedeki satış etkinliklerini ayarlamak için veya asıl şirketin kendi ülke pazarları az ve sınırlı olduğundan dolayı başka ülkelere yatırım yapma zorunluluğundan kaynaklı şirketler tarafından yürütülen faaliyetlerdir (Şener, 2008: 12-13).
- *Yatay Bağlı Üretim Faaliyetleri:* Ulus ötesi şirketler tarafından öncelikli olarak tercih edilen popüler faaliyettir. Yatırım yapılmış ülkede ki bağlı şirkete sermayenin yanında üretim için lazım olan teknolojiyi, teknik yardımı (know-how) ve iş gücü aktarımı yapılarak, bağlı şirketin asıl işletmenin üretim teknolojisi yönünde üretim yapmasını sağlar. Çoğunlukla oligopol yapıya ait olan ve yaptıkları yatırımlarla yabancı ülkelerdeki göreceli olarak maliyeti düşük üretim faktörleri ve Pazar imkanlarından yararlanmak için çabalayan bu şirketlerin amaçladığı, dünya çapındaki kârlarını en iyi en yüksek seviyeye getirerek rekabet avantajlarını yükseltmektedir (Şener, 2008: 12-13). Bu amaç küresel ölçekte önemli bir gelir kaynağını da beraberinde getirmektedir.

Çok uluslu şirketler, uluslararası dağıtım etkinliğinde önemli bir yere sahip olmakla birlikte esas itibarıyla uluslararası ticarete ve üretime getirmiş oldukları yenilikler ön plandadır. Ayrıca çok uluslu şirketlerin araştırma-geliştirme (AR-GE) faaliyetleri oldukça yüksek düzeyde olup birçok yeniliklerin öncülüğünü yapmaktadırlar (Arıkan, 2006: 21).

### 5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Portföy Yatırımları Arasındaki Fark

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile portföy yatırımları arasındaki farklılığın en önemli olanı yabancı ülkedeki yatırımın yönetimiyle ilgilidir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımında, yabancı ülkede kurulan şirket, asıl şirketin yönetimi altındadır. Genel olarak bu şirketin üst düzey yönetimi asıl şirket

tarafından gönderilen kişilerle oluşur. Diğer taraftan portföy yatırımlarında ise hisse senedi alım satımları, menkul kıymet yatırımları yaptığı için hisse senedi piyasaları üzerinde herhangi bir etkinliği söz konusu olamaz. Hisse senedi piyasaları ve dolayısıyla makroekonomik politikalar üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır (Şener, 2008: 13-14).

Bir diğer husus Doğrudan yabancı yatırımlarda ise, yatırımcıların ülkeye getirdikleri mevcut kaynakların haricinde yeni teknoloji ve know-how gibi, genellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini iyileştirecek yenilikleri de kendileriyle birlikte getirirler. Portföy yatırımlarında ise girdikleri ülkeye geçici olarak mali yönden rahatlama sağlasa da herhangi bir kalıcı katkı sağlamamaktadır (Arıkan, 2006: 12).

Yabancı sermaye yatırımı üretim ve hizmet sektörüne doğru uzun dönemli yatırımlar yaparken, uluslararası portföy yatırımlarının ise bilindiği üzere çok değişken ve kısa sürelidir. Portföy yatırımlarının hedefi kısa dönemde yüksek kâr elde etmektir (Engin ve Kızılkaya, 2017: 2).

## **6. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Çeşitleri**

### **6.1. Yönüne Göre Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı**

Yabancı yatırımcılar tarafından yurtiçi kaynaklara yönelik olarak gerçekleştirilen yatırımlar iç gelen yatırımlar olarak tanımlanmaktadır. Ev sahibi ülke ekonomisi üzerinde yarattığı pozitif dışsallıklar nedeniyle en fazla üzerinde durulan yatırım türüdür. Yerli yatırımcıların yabancı kaynaklara yönelik gerçekleştirdikleri yatırımlar dışa giden yatırımları ifade etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin büyük bir bölümünde sermaye çıkışlarının yaratabileceği olumsuzluklar göz önünde bulundurulduğu için bu tip yatırımlarla ilgili destekleyici politikalar çok yaygın değildir (Boyacı Üçler, 2019:173).

### **6.2. Yatırım Şekline Göre Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**

#### **6.2.1. Şirket Evlilikleri ile Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**

Şirket evliliklerinde birleşmeler ve satın almalar olarak iki yöntem vardır. Şirket birleşmeleri iki büyük benzer şirketler tarafından kendi aralarında piyasanın verimliliğini ve piyasaların gücünü yükseltmek amacıyla gerçekleşir. Şirket satın alımı ise kendisinden daha kazançlı, daha verimli ve büyük bir şirket tarafından hisselerin satın alınması olarak gerçekleşir (Başaran, 2014: 4).

Bu tür yatırımın ırk, din, ahlak, gelenek görenek, milliyet farklılığından oluşan zorluklar, yabancı şirketlerin yerli şirketlerle birleşmeleri ya da o şirketleri satın almalarından kaynaklı siyasi olumsuzlukların oluşması ve birleşmeler ya da satın almalar sonrasında istihdamın, ücretlerin ya da yapılan sözleşmelerdeki aleyhe oluşan değişiklikler dikkat edici olumsuzluklardır (Boyacı Üçler, 2019: 173).

#### **6.2.2. Yatay Yatırım**

Yatay yatırımlarda, yabancı sermaye yatırımları aynı mal ve hizmetlerinin üretimini farklı ülkelerde gerçekleştirmesidir. Böyle gerçekleşen yatırımlarda yabancı işletme ile ulusal işletmelerin üretim süreçleri aynı olur. Yabancı sermaye yatırımlarının üretim süreçleri farklı bölümlerde coğrafyalar da yürütülür (Karakamış, 2019: 20).

Ayrıca uluslararası alım-satımın önünde oluşan engelleri aşmak ve aralarındaki rekabet yarışını güçlendirmek amacıyla yapılan yatırımlardır. Avrupa Birliği kapsamlı Amerikan şirketlerinin Avrupa Birliği alanında yatırımda bulunması buna etkili bir örnek olmaktadır (Engin ve Kızılkaya, 2017: 3).

#### **6.2.3. Dikey Yatırım**

Dikey yatırımlarda ise, yabancı sermaye yatırımları üretim süreçlerinin coğrafi olarak bölüm bölüm olmasından dolayı bu yöntem kullanılır. Yabancı sermaye yatırımı imalat zincirlerini farklı alanlara gönderir ve imalat aşamasını yabancı varlık olarak gerçekleştirmektedir. Dikey yatırımlar, birbirinden değişik girdilere ihtiyaçların olduğu aşamalı bir üretim süreçlerini içermektedir (Karakamış, 2019: 21).

### **6.3. Amacına Göre Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı (DYY)**

DYY’nin amacı; üretkenliğe yönelik, pazara yönelik, sermayeye yönelik ve kaynağa yönelik olmak üzere dört gruba ayrılmıştır. Girişimci yönünden girişim yapılan ülkeye yönelik seçimde pazar şartları öncelik olabilir. Bu açıdan girişimciler, pazara yönelik yapmak istedikleri girişimle pazar genişliği,

coğrafi şartlar, pazarın büyüme hızı gibi unsurları göz önünde bulundurmaktadırlar (Karakamış, 2019: 21).

Üretkenliğe yönelik firmalar yatırım yapmak için başka bir ülke aramasındaki amaç, öncelik üretim ile birlikte tüm üretim süreci boyunca verimlilik yükseltme ve maliyeti düşürmek amaçlanmaktadır. Bundan dolayı iş gücü maliyeti düşük verimliliği yüksek, ülkeler arasındaki ulaşımın daha iyi olduğu ülkeler tercihler arasındadır (Boyacı Üçler, 2019: 174).

## **7. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımının Ülkeye Girişlerini Etkileyen Faktörler**

### **7.1. Politik Faktörler**

Politik faktörler açısından siyasi istikrarın sağlanması söz konusu ülke için dışarıdan gelecek yabancı yatırımlar yönünden oldukça önemli bir yere sahiptir. Ülkelerdeki siyasi istikrar, ülkeye gelecek yabancı sermaye açısından oldukça önemlidir. Ülke içerisinde politik istikrarın olmaması o ülkeye yatırım yapacak işletmelerin yatırım yapmaktan vazgeçme kararı alır. Bundan dolayı siyasi istikrarın olmadığı ülkelere işletmeler yatırım yapmak istemezler. Yabancı yatırımcı için genellikle siyasi istikrarın olduğu ve devam ettiği, uzun dönemli risklerin minimum düzeyde olduğu ülkeler dikkat çekici duruma gelmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında genellikle böyle güven ortamlarının önemi çok büyüktür (Karakamış, 2019: 27).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ülkeye tesis kurarak, o tesisi satın alarak ya da tesise ortak olarak geldiği için politik istikrara güven ortamına büyük önem verir. Portföy yatırımları gibi ülkeyi hemen terk edemeyeceği için o ülkeye yatırım yapmadan önce siyasi otoritenin iç ve dış politikayla istikrarına bakıp güvenli bir ortam olduğuna karar verdikten sonra yatırım yapar. Bundan dolayı söz konusu gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve siyasi istikrarla birlikte, hukuk güvenliğinin hem bireysel hem kurumsal olarak tesis edilmesi oldukça önemli bir yere ve role sahiptir (Candemir, 2009: 665-666).

Düşük vergi, yabancı girişimcilerle karşılıklı vergi anlaşması gibi uygulamaların yabancı yatırımlarda çok önem taşıdığı bilinmektedir. Bundan dolayı günümüz ekonomisinde doğrudan yabancı yatırımları çekmekte istekli olan ülkeler içinde karşılıklı bir düşük vergi yarışı olduğu görülmektedir (Başaran, 2014: 11). Gelişmekte olan ülkeler özellikle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ülkelerine çekebilmek için pek çok alanda teşvik desteği verirken vergisel bazda da büyük destekler sunabilmektedir.

### **7.2. Ekonomik Faktörler**

Gelişmiş ülkelere, az gelişmiş ülkelere yönelen yabancı sermaye yatırımları farklı dönemlerde farklı motivasyonlarla gelebilmektedir. Buna en iyi örnek II. Dünya Savaşından sonra gelişmiş ülkelerin hammadde yönünden görece zengin ülkelere yönelik yaptıkları yatırımlar gösterilebilir.

Bir ülkeye yabancı sermaye yatırımlarının gelmesi için katkı sağlayan faktörlerin bazı dönemlerde değişim gösterdiği ifade edilebilir. Farklı zamanlarda ülkeye yabancı sermaye yatırımlarını çekmek için farklı niteliklerin olması gereklilik göstermiştir. Bir ürünün üretimini belirleyen faktörler; üretim yapılacak yerin belirlenmesi, ulaşım maliyetleri ve ticari engeller olarak görülmektedir. Ayrıca bunlarla birlikte ekonomik faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz (Karakamış, 2019: 28);

- Ucuz niteliksiz iş gücü,
- Nitelikli iş gücü,
- Fiziki alt yapı,
- AR-GE'dir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları özellikle küresel rekabette avantaj sağlayacak ülkelere yatırım yapmayı tercih ederler. Bu cihetle kâr oranlarını yüksek tutmak için de pazarı geniş ve kişi başına milli geliri yüksek olan ülkelere yatırım yapmayı tercih ederler.

### **7.3. Yatırım Ortamına İlişkin Faktörler**

Ülkelerdeki iç yatırım iklimi, çok kapsamlı ve hareketli bir yapıya sahiptir. Yabancı sermaye yatırımları yönünden ülkenin sahip olduğu siyasi ve ekonomik istikrar ile birlikte uygulamış olduğu politikalarında ayrıca önemli bir yere sahiptir. Ev sahibi ülkenin politik ve ekonomik istikrarın yanında, yabancı yatırımlar için esnek politikalar izleyen ve bu konuda istikrarlı olan bir hükümetin var olması

ve önemli biçimde devam ettirilen ulusal kalkınma programları, yabancı yatırımcıların her daim dikkate aldığı ciddi bir değişken olmaktadır (Boyacı Üçler, 2019:180).

Genel anlamda yatırımcılar mal varlığının tehlikede olduğu, her an devlet yönünden el konulacağı ya da sermaye ve karlarının ülkedeki çıkışlarının belli olup olmadığı sıkıntıların yaşanacağı ülkelere yatırım yapmaktan kaçınırlar. Bundan dolayı yabancı sermaye yatırımlarını kendi ülkelerine çekmek için arayışta olan ülkeler, bu tür yatırımlar için gerekli olan güveni sağlamak durumundadırlar. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları için önemli olan bir diğer hususta hukuk güvenliğinin sağlanmış olmasıdır. Bu kapsamda söz konusu devletler, yabancı yatırımcılar için sağlanacak ekonomik bağımsızlık kapsamında, ticaret politikaları ve para politikası, ekonomiye müdahale, yabancı yatırımcılara sağlanan mülkiyet haklarıyla ve diğer yasal düzenlemelerle özendirici bir politika benimsemeleridirler. Genellikle bu tür düzenlemeler yatırım ortamının belirleyici unsurlarıdır (Eğilmez, 2016).

## 8. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımının Gelişimi

Günümüzde, Türkiye ve benzeri ülkelerin en önemli sorunları yatırım yetersizliğidir. Bununla birlikte bu tür gelişmekte olan ülkelerin yaşadıkları ekonomik sorunlar başta ödemeler bilançosu, işsizlik, döviz kurunda istikrarsızlık, enflasyonist baskılar, borç yükünün yüksekliği gibi hususlar kalkınma hızlarını ve sürdürülebilir kalkınmayı olumsuz yönde etkilediği söylenebilir (Uludağ, 1991: 49).

Türkiye’nin ekonomik büyüklük yönünden dünyada 20. Sırada olması sahip olduğu potansiyelle birlikte önem kazanmaktadır. Bu potansiyel kapsamında genç ve dinamik bir nüfusa sahip olması, eğitim yönünden beşeri sermayeye ulaşabilecek potansiyele sahip olması, teknolojik gelişime açık olması ve enerji altyapısı gibi hususlar ifade edilebilir. Ayrıca hızla gelişen girişimcilik potansiyelinin bulunması ve üretim ve işgücü maliyetlerinin nispeten diğer ülkelere göre daha düşük olması yaygın bilinen ve kabul gören bir yaklaşımdır (Karakamış, 2019: 43).

Üstelik Türkiye’nin de göze çarpan bir ülke olmasının da, ekonomik ve siyasi istikrarı, toprak konumu ve büyük pazar imkânı gibi özelliklerinin yanı sıra Kafkasya, Ortadoğu ve Avrupa bölgesi için nakliye imkânlarının da olması yararlı olmuştur (Karakamış, 2019: 43). Böylece küresel ölçekte pazar payını artırma imkânının bulunmuş olmaktadır.

### 8.1. Türkiye’de 1970 ve 1980 Dönemi Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Türkiye’de ekonomik olarak izlenen politika kapsamında 1970’li yıllarda da ithal ikameci sanayileşme politikası ön planda tutulmuş ve bu kapsamda ekonomik gelişimin sağlanması için çaba harcanmıştır. Ancak Türkiye’deki ekonomik ve siyasi gelişmeler ile birlikte dünyadaki ekonomik ve siyasi gelişmeler kapsamında yaşanan olumsuzluklar özellikle ekonomik krizler ve Kıbrıs Barış Harekâtının ülke ekonomisini olumsuz yönde etkilemesi ve ülkeye karşı uygulanan ambargo politikası doğrudan yabancı sermayenin çekilmesini büyük ölçüde olumsuz yönde etkilemiştir. Ayrıca iç pazarın daha ucuz ithal hammadde ve ara mal temin etmeleri için Türk lirası değerli tutuldu ve bu durumdan dolayı ihracat olumsuz etkilendi (Dumludağ, 2003: 22-23).

1980 öncesinde bürokratik işlemler, ticaret alanlarının, teknoloji ve kâr transferlerinin sınırlandırılması, yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye’de faaliyette bulunan şirketlere ortaklığı gibi birçok konuda sınırlamalar yapması doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkede yatırım yapmasını ya da faaliyet göstermesini bu tür kısıtlamalar engellemiştir. İç piyasaların yabancı yatırımlara karşı korunmasının da bu dönemde uygulanmakta olan dışa bağlı sanayileşme planının önemi çok büyüktür. Bu dönemde yaşanmış olan siyasi ve ekonomik istikrarsızlık, hükümetin istikrarsızlığı, yeterli olmayan iktisat politikalarının uygulamaları, eğitilmiş insan gücü ve alt yapının eksikliğinden kaynaklı nedenlerden dolayı 1980’li yıllara kadar doğrudan yabancı sermayenin girmesi için verilen izinlerin toplam tutarı 228 milyon dolardır (Boyacı Üçler, 2019: 192).

Türkiye ekonomisi 24 Ocak kararları ile birlikte dışa açık makroekonomik politikalar belirlemiş olup yabancı sermaye yatırımlarının hız kazanması noktasında önemli kararlar alınmıştır. İlk olarak kanunlarda önemli düzenlemelere gidilmiştir. Doğrudan yabancı sermayeden sorumlu birçok kurum olmasının neden olduğu engeller görülerek birçok bakanlıkların yapması için verilen yetkiler kaldırılmıştır ve bunları yeni kurulmuş olan Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü çerçevesinde toplanmıştır. İkinci olarak 8/168 sayılı doğrudan yabancı sermaye bünyesinde kanun çıkarılmıştır. Bu kanunla birlikte yabancı sermaye firmalarının ekonominin hangi alanlarında icraatta bulunabilecekleri konusuna açıklık getirilmiştir (Bozdağlıoğlu ve Evlimoğlu, 2014: 42).



Kanunda aynı zamanda şirketlerdeki yabancı ortakların payları ile ilgili konu içinde açıklık getirildi ve doğrudan yabancı sermayenin de katılması sayesinde kurulmuş olan her türlü ortaklığın pay oranı hangi şartta olursa olsun Türk girişimi sayılacağı vurgulanmıştır. Bundan dolayı 1971 döneminde getirilen %49'luk en yüksek katılım oranı kaldırıldı. Kanunların kendisiyle birlikte getirdiği düzenlemeyle doğrudan yabancı sermayeli şirketlerin bütün sektörlerde yatırımlar yapabileceği belirtilirken bu şirketlerde çalışan yabancı görevliler ile ilgili sınırlamalar da büyük ölçüde kaldırılmıştır (Dumludağ, 2003: 23-24).

Türkiye dışı kapalı ekonomiden, dışı açılma ve ekonomik serbestleşme sürecine 24 Ocak 1980 İstikrar Kararı ile önemli adımlar atmıştır. 24 Ocak istikrar programıyla yabancı sermayeye uygulanan sıkı denetimler, yüksek vergiler azaltılmış ve doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekmek için yasal düzenlemelerle yatırım ortamını iyileştirme çalışmalarına gidilmiştir.

## 8.2. Türkiye’de 1990 ve 2000 Sonrası Doğrudan Yabancı Yatırımlar

1990’lı yıllarda kimi gelişmekte olan ülkeler doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekme noktasında gerekli çabayı, özeni ve planlamayı başarılı bir şekilde gerçekleştirirken Türkiye gibi gelişmekte olan kimi ülkelerde doğrudan yabancı sermayenin kazanımlarına ulaşabilme noktasında yeterli başarıyı gösteremediği gibi izlenen ekonomi politikası nedeniyle de sıcak para girişlerinin oldukça yüksek düzeyde seyretmesi ve makroekonomik politikalar üzerinde sıcak paranın olumsuz etkisi kaçınılmaz olarak ortaya çıkmıştır. 1994 yılından beri Türkiye de gerçekleşen yeni yatırımların oldukça az seviyelerde olduğu görülmüştür (Dumludağ, 2003: 26).

Türkiye’de Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinden sonra IMF öncülüğünde Güçlü ekonomiye geçiş programı hazırlanmış ve programın uygulanmasıyla enflasyon oranının ve faiz oranının düşmesiyle başarılı bir şekilde sonuçlanmıştır. 2000 yılı dönemindeki GSM ihalesinin başarılı bir şekilde sonuçlanması 2001 yılında gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının girişinin yüksek düzeylere kadar gerçekleşmesine neden olmuştur. Fakat 2001 yılında gerçekleşen küresel finans krizinden kaynaklı 2002 döneminde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının girişinde azalma olmuştur. 2002 yılında tek partili hükümetin yönetime gelmesi ile birlikte istikrarsız olan siyasi istikrar düzelmiş ve iyileşmiştir. İktidarın Türkiye’nin AB’ye üyelik süreci esnasında ortaya koyduğu performansı ve uyguladığı yol yabancı yatırımcılar için Türkiye dikkat çekici bir konuma gelmiştir. 2003 yılı ve takip eden yıllar boyunca Türkiye’ye giriş yapan doğrudan yabancı sermaye yatırım miktarında kısa süre içerisinde yüksek seviyelere ulaşmıştır (Başaran, 2014: 28).

Ekonominin kalkınmasında yabancı sermayenin katkılarından yararlanmak isteyen Türkiye’nin 24 Ocak 1980 yılında uygulamaya koyduğu ekonomik istikrar kararları bünyesinde dışı açık bir ekonomik kalkınma stratejisinin benimsenmesinin ardından, doğrudan yabancı sermaye için yapılan düzenlemelerin en önemlisi 17 Haziran 2003 yılında uygulamaya konulan 4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu” olmuştur. Bu kanunla birlikte doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının uygulanmasında izin ve onay sistemi kaldırılmış yerine bilgilendirme sistemi getirilmiştir (Bal, Göz, 2010: 458).

4875 sayılı kanunda eski yasada olmayan yeni iyileştirmelerde mevcuttur. Örnek olarak eski yasada yabancı girişimcinin yurtiçinde elde ettiği kazanç ya da finansal değeri olan yatırımın tekrardan yatırıma dönüştürmesi yabancı sermaye olarak sayılmazken 4875 sayılı kanunun 2. fıkrası bu ekonomik değerlerin tekrardan yatırıma dönüşmesi yabancı yatırımlar olarak tanımlanmıştır. Bununla birlikte, dışarıdan gelen araç ve gereç, fikir ve ARGE çalışmaları gibi getirilen sermaye yabancı sermaye olarak kararlaştırılmıştır. Bundan dolayı, eski yasanın yanı sıra yeni yasa yabancı sermaye tanımını genişletmiştir (Töre, 2015: 139).

Yatırım miktarlarına bakıldığı zaman 2000 dönemindeki yaklaşık olarak 3,5 milyar dolar yatırımların, 2003 dönemi zamanlarında 1,2 milyar dolar olarak yüksek düşüşler göstermektedir. Bu azalışın ardında yatan Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleriyle birlikte ülke ekonomisinin de yaşanan kırılganlık doğrudan yabancı sermaye yatırım girişinde azalma göstermiştir (Erdil, 2007: 108).

1980’lerde imalat sektörüne yöneltilen yatırımlar önem arz ederken 1990’lardan itibaren oklar hizmet sektöründeki yatırımlara kaymış ciddi yükselişler yaşanmıştır. 2000 yılından sonra da hizmetler sektöründeki önem günümüzde de hala artarak önemini ve yerini korur. İlk başlarda Türkiye açısından önemli ölçüde olumsuz bir durum gibi gözüken bu olgu, dünyada gerçekleşen ilerlemeler ve yönelmeler için doğru analiz yapıldığında gelişmelerin neredeyse normal olduğu gözlenmektedir. Ayrıca 1980 dönemi sonrasında dünyanın Doğrudan Yabancı Yatırımının sektörel yapısındaki dönüşümünde aynı

olduğu belirlenmiştir. Yani dünyada ve Türkiye’de yatırımlar imalat sektöründen hizmetler sektörüne (bankacılık, finans, sigortacılık, turizm) kaydığı belirlenmiştir (Yavan, 2006: 41).

Önceden yatırımlarda etkili olmayan gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri ise, 2005 yılının ardından yükselişe geçmiştir. ABD’de gerçekleşen Mortgage Krizi yatırımcılar açısından çok fazla kârlara sahip olabilecekleri, gelecek vaat eden pazar arayışlarına itilmesinin Türkiye’deki perakende gayrimenkul sektörü olarak bilinen alışveriş merkezi yatırımlarına doğru yönlendirildiği düşünülmüştür. Türk halkının değişmekte olan alışveriş alışkanlığı, sokakta yaptığı alışverişten alışveriş merkezine yönelen alışveriş tercihlerinin, alışveriş merkezlerinin hafta sonu için vakit geçirme, eğlence ve yaşam merkezi haline gelmesiyle başlayan ve artmakta olan büyük şehir nüfusunun, yabancı yatırımcının sektöre yönelik dikkatini arttırmıştır (Bal ve Göz, 2010: 460).

2005 dönemi Türkiye için doğrudan yabancı sermaye yatırımları açısından geçmiş yıllarla karşılaştırıldığında önemli bir yükseliş dönemi olduğunu göstermektedir. Bu dönemden itibaren Türkiye’de gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişlerine bakıldığı zaman, yabancı yatırımcının, yeni işletmeler kurmak yerine satın alımlar ya da ortak olma veya gayrimenkul yatırımlar gibi ülkeye giriş yönelimlerinin fazla olduğu gözlemlenmektedir. Bundan kaynaklı ülkeye giriş yapan yabancı yatırımcının yapmış olduğu bu satın alımlar şirket için yatırım bazındayken, ülkemiz için ise bir yatırım özelliği teşkil etmemektedir (Başaran, 2014: 29).

Türkiye’ye 2005 dönemine kadar beklenen düzeyde yatırım çekilememesinin nedeni uzun yıllar boyunca çözülemeyen ekonomik istikrarsızlık ve politik istikrarsızlıklar olduğu görülür.

2006 dönemi yükselişin en çok yaşanan dönemi olduğu görülmektedir. Türkiye’nin bu başarısının nedeni AB ile müzakerelerin başlama kararı olması, AB yolunda yapılmış olan düzenlemeler ve doğrudan yabancı sermayeler açısından yapılan özelleştirmeler olarak açıklanabilmektedir (Başaran, 2014: 29).

2008’in sonlarına doğru küresel krizin etkisi ile doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının girişleri yavaşlamaya başlamıştır. Bu yavaşlama 2009’da yerini yükselişlere bırakmıştır.

2010 yılından itibaren Türkiye’ye yönelik portföy yatırımlarının ciddi oranlarda artış gösterdiği söylenebilir. Ancak DYY ve portföy yatırımlarının seyrine bakıldığında, DYY kriz dönemlerinde de dahil olmak üzere portföy yatırımlarına kıyasla daha istikrarlı olduğu görülmektedir. DYY’nin durgunluk ve kriz dönemlerinde ev sahibi ülkeyi terk etmeleri kısa dönemde mümkün değildir. Oysa portföy yatırımlarının ülkeden kaçışları daha hızlı ve yüksek miktarda olmaktadır. Bu nedenle ülkeler DYY yatırımlarını çekmekte daha istekli olmaktadır (Boyacı Üçler, 2019: 197).

2012 dönemi dünya ekonomisindeki kırılganlıkların ve belirsizliklerin devam etmesi Türkiye açısından genel anlamda ekonomik istikrarının bozulmadığı bir dönem oldu. Türkiye, coğrafi konumunun avantajı ve hızlı bir şekilde büyüyen ekonomisi ile uluslararası birleşmeler ve satın alma işlemleri bakımından dikkat çekici olmasını ve istikrarlı duruşunu devam ettirmektedir (Başaran, 2014: 37).

Tablo 1’e göre, Türkiye’nin doğrudan yabancı sermaye yatırımları 2005 ile başlayan süreç içinde 2006, 2007 ve 2008 yıllarında Avrupa Birliği ile tam üyelik müzakerelerinin üst seviyede sürdürüldüğü yıllarda 20 milyar dolar seviyesine ulaşmış olduğunu belirtebiliriz. Bununla birlikte 2008 küresel finans krizinin yarattığı etki neticesinde doğrudan yabancı sermaye akımlarında bir istikrarsızlığın hüküm sürdüğü görülmektedir, öyle ki 2009 yılında doğrudan yabancı sermaye yatırımları 8,6 milyar dolar iken 2010 yılında 9,1 milyar dolar, 2011 yılında ise 16,2 milyar dolar olarak yükseldiği görülmüştür. 2012, 2013 ve 2014 yıllarında 13 milyar dolar civarında seyrettiği gözlenmektedir. 2015 yılında 19,3 milyar dolar olan doğrudan yabancı sermaye rakamı 2020 yılına kadar azalarak devam etmiştir. 2021 ve 2022 yıllarında ise 13 milyar dolar civarında gerçekleştiği ifade edilebilir. Tabloda görüldüğü üzere sermaye akımları içinde doğrudan yabancı sermayeden gayrimenkule doğru gerçekleşen bir sermaye süreci yaşandığı görülmektedir. Bu durumun gösterdiği Türkiye’nin sahip olduğu ekonomik yapı ve uyguladığı iktisadi politikalar ve ülkede yaşanan hukuki problemler nedeniyle ülkeye giren yabancı sermaye akımları içerisinde gayrimenkul satışlarının ön plana çıkmasına neden olduğu görülmektedir (Eğilmez, 2023).

Ayrıca, Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) raporuna göre uluslararası doğrudan yatırım girişlerinin (UDY) 2016 yılsonu değerlendirme raporuna baktığımızda Türkiye’ye UDY girişleri 2016 dönem sonu 12 milyar 273 milyon dolar gerçekleştiği görülmektedir. Bu yılsonu rakamı, geçen yıllara karşılaştırıldığında %31 oranında bir düşüş gözlemlenmiştir. 12,2 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırım girişinin 6,2 milyar doları net UDY sermaye girişleri, 2,1 milyar doları ise diğer sermayeleri ve

3,9 milyar dolar kısım ayrıca yurtdışında yaşayan kişilerin gayrimenkul alımlarını oluşturmaktadır. Gayrimenkul alımlarından kaynaklı sermaye girişi toplam bütün sermaye girişlerinin %32'ini oluşturduğunu ifade etmek mümkündür (YASED, 2017:2).

**Tablo 1: Uluslararası Doğrudan Yatırım İstatistikleri**

| Yıllar/Milyar (USD) | DYS Yatırımları | Gayrimenkul | GSYH | DYS/GSYH (%) |
|---------------------|-----------------|-------------|------|--------------|
| 2005                | 10,0            | 1,8         | 505  | 2,0          |
| 2006                | 21,2            | 2,9         | 552  | 3,8          |
| 2007                | 22,1            | 2,9         | 683  | 3,2          |
| 2008                | 28,3            | 2,9         | 783  | 2,3          |
| 2009                | 8,6             | 1,8         | 652  | 1,3          |
| 2010                | 9,1             | 2,5         | 777  | 1,2          |
| 2011                | 16,2            | 2,0         | 838  | 1,9          |
| 2012                | 13,7            | 2,6         | 878  | 1,6          |
| 2013                | 13,6            | 3,1         | 958  | 1,4          |
| 2014                | 13,3            | 4,3         | 940  | 1,4          |
| 2015                | 19,3            | 4,2         | 867  | 2,2          |
| 2016                | 13,8            | 3,9         | 870  | 1,6          |
| 2017                | 11,1            | 4,6         | 859  | 1,3          |
| 2018                | 12,8            | 5,9         | 797  | 1,6          |
| 2019                | 9,3             | 5,0         | 761  | 1,2          |
| 2020                | 7,7             | 4,4         | 717  | 1,1          |
| 2021                | 13,3            | 5,6         | 807  | 1,6          |
| 2022                | 13,4            | 6,3         | 906  | 1,5          |

**Kaynak:** Eğilmez, 2023

Türkiye’de Mart 2019 yılında küresel düzeyde yaşanan COVID salgını ile birlikte ortaya çıkan durum doğrudan yabancı sermaye akımlarının 2019’dan bu yana düşüş göstermesine sebep olmuştur. Bu kapsamda 2019 yılında 9,3 milyar dolar iken 2020 yılında yaklaşık olarak 8 milyar dolara yakın bir değer almıştır. Yaşanılan COVID sürecinin sonlanmasıyla ulusal yatırım sürecinin 2021 döneminde toparlanmanın gerçekleşmesiyle Türkiye’ye giriş yapan doğrudan yabancı yatırım düzeyi, 2021 döneminde 12,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Bununla birlikte 2022 yılı rakamı ise 13,4 milyar dolar olduğunu göstermektedir (Kahraman, 2023: 57).

Yıllar itibarıyla doğrudan yabancı sermaye akımları 2023 yılında 10,95 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)). 2024 yılı için doğrudan yabancı sermaye tutarının 11,3 milyar dolar düzeyinde gerçekleştiği ifade edilmektedir ([www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr), 2025). İfade etmiş olduğumuz doğrudan yabancı sermaye tutarları Türkiye açısından önem taşımakla birlikte Türkiye’nin kalkınma hamlesini hızlı ve sürekli bir şekilde gerçekleştirebilmesi için önem taşımaktadır. Ne var ki, siyasi istikrarsızlık beraberinde ekonomik istikrarsızlığın yaşanmasına neden olurken makroekonomik dengelerinde bozulmasına sebep olmaktadır. Ayrıca hukuk güvenliği çerçevesinde doğrudan yabancı sermayenin artırılmasında önemli bir role sahip olduğunu da unutmamak gerekir.

## 9. Sonuç

Yabancı sermaye yatırımları bilindiği üzere kısa vadeli ve uzun vadeli olmak üzere temelde 2’ye ayrılır. Kısa vadeli yabancı sermaye yatırımı ise portföy yatırımları olarak adlandırdığımız sıcak para girişlerini özendirici yatırımlar olarak bilinmektedir. Diğerisi ise uzun vadeli yabancı sermaye yatırımları doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile özdeşleşen yatırımlardır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının (DYSY) sermaye birikimini artırma ve istihdamı artırıcı etkisi, bilgi birikimi ve teknolojik transfer sağlamasıyla ev sahibi ülkenin ödemeler dengesini, teknolojik gelişimini ve istihdam hacmini arttırmada pozitif etkisi vardır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı uzun vadeli bir yatırımdır ayrıca ev sahibi ülkeye katkıları büyüktür. Bundan dolayı gelişmekte olan ülkenin tercihi yabancı sermaye yatırımlarıdır.

Türkiye 1980’den sonra dışa açık bir ekonomiye geçmiş ve bu dönemde DYSY’nin git gide arttığı gözlemlenmektedir. Türkiye, yabancı sermaye yatırımlarına gereksinim duyduğu için bu durumdan

kaynaklı birçok ekonomik özendirmeler uygulamıştır. 1980 dönemine kadar Türkiye’nin yabancı sermaye yatırım düzeyi düşük seviyelerde kaldığı görülmektedir.

24 Ocak istikrar kararlarıyla iyileştirme süreci devam etmiştir, ancak ekonominin içinde bulunduğu güvensizlikler, enflasyonun istikrarsızlığı, siyasi düzensizliğin nedenleriyle yabancı yatırımda yeterli bir yükseliş elde edilememiştir. 2003 döneminde, 4875 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte yabancı yatırımlarda yatırımı zorlaştıran izin alma ve onay sistemi kaldırılmıştır ve doğrudan yabancı yatırımın artırılmasına yardımcı olacak durumlar geniş bir titizlikle düzenlenmiştir.

Türkiye’de hizmetler sektörü 2000’li dönemlerde önemli bir yatırım haline gelmiştir ve günümüzde de her geçen gün artırarak önemini korumaktadır. Önceleri gayrimenkul kiralama yatırımları da etkili olmamıştır ama 2005 dönemiyle birlikte yükseliş göstermiştir. Son dönemlerde devlet politikası olan ve gündemden düşmeyen özelleştirmelerde Türkiye doğrudan yabancı sermaye girişi için bu politikayı bir yöntem olarak kullanmaya başladığı görülmektedir.

Türkiye’ye gelen yabancı sermayeler istihdam artırıcı, teknoloji geliştirici, AR-GE çalışmalarına katkı sağlayan yatırımlar olmadığını söyleyebiliriz. Türkiye’ye gelen yatırımlar son yıllarda birleşme ve satın alma şeklindedir. Bundan dolayı yeni teknolojiye, yeni fabrikaların kurulmasına ya da mevcut kurulu olan iş bölgelerini büyütürken ülkeye daha çok istihdamı yaratacak olan yabancı sermaye yatırımlarına ihtiyaç duymaktadır. Bununla birlikte sektörel bazda katma değeri yüksek, teknolojiye dayalı ve istihdamı teşvik edici doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ülkemizde artırılması hususunda gelişmiş ülkelerle ikili görüşmelerin yürütülmesi bu konudaki kazanımların artmasına da vesile olacağı düşünülmektedir.

## Kaynakça

- Alagöz, M., Erdoğan, S. & Topallı, N. (2008). Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve ekonomik büyüme: Türkiye deneyimi 1992-2007. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 79-89.
- Aktaş, A., Cural, M. (2021). Türkiye’nin dış finansman ihtiyacı ve dış finansman kaynaklarının gelişimi. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(22), 307-326.
- Arıkan, D. (2006). Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları. İstanbul: Arıkan Yayınevi.
- Bal, H. & Göz, D. (2010). Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve Türkiye. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(2), 450-467.
- Başaran, U. (2014). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye’nin Dış Ticaretine Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Bilecik.
- Beşoluk, E. & Keskin, A. (2023). Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımların belirleyicileri: Hacker ve Hatemi-J nedensellik analizi. *Journal Of Emerging Economies Policy*, 8(1), 266-284.
- Bozdağlıoğlu, Y. & Evlimoğlu, U. (2014). Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının tarihsel süreçte gösterdiği gelişim: hukuksal ve ekonomik yansımaları. *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(11), 32-52.
- Candemir, A. (2009). Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını etkileyen faktörler. *Ege Üniversitesi İşletme Bölümü Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 659-675.
- Ceylan, T. (2025). The impact of foreign direct investments on unemployment in Turkey: ARDL bound test analysis. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 38-52.
- Turaboğlu, T. T. (2015). Uluslararası Yatırım Akımları (Ed. Delice, G., & Ege, İ.). *Uluslararası Finans Teori, Politika ve Uygulama*. (s.345-367). Gazi Kitabevi Yayınları.
- Dumludağ, D. (2003). Türkiye’de yabancı sermaye yatırımlarının tarihsel gelişimi. *Toplum ve Bilim*, 96, 241-273.
- Değer, S. (2022). Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arası ilişkiler: simetrik ve asimetrik nedensellik analizleri (2005-2020). *Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Ekonomi Dergisi*, 18(2), 105-131.
- Dziuba, P. (2012). International portfolio investments: the specificity of post-crisis renewal. Recent trends in the economics of innovation literature through the lens of industrial and corporate change. FEP working papers no. 395, 2010.
- Eğilmez, M. (2016). Kendime yazılar. <https://www.mahfiegilmez.com/2016/08/dogrudan-yabanc-sermaye-yatirimlar-ve.html> (Erişim Tarihi: 20.03.2025).

- Eğilmez, M. (2023). Kendime yazılar. <https://www.mahfiegilmez.com/2023/12/turkiyeye-yonelik-yabanc-sermaye.html> (Erişim Tarihi: 21.03.2025).
- Engin, C., Kızılkaya, E. (2017). 2002 yılı sonrası Türkiye’de doğrudan yabancı sermayenin gelişimi ve önemi. 3. *Uluslararası Sosyal Bilimler Sempozyumu 26 27 28 Ekim, 2017, Kahramanmaraş*.
- Erdil, B. (2007). *Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve Türkiye’de 1990 sonrası dönemde istihdama etkisi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2023&locations=TR&start=2000>. (Erişim Tarihi: 25.03.2025).
- <https://www.invest.gov.tr/en/News/News-from-Turkey/Pages/turkiyes-fdi-inflows-reach-usd-11.3-billion-in-2024-defying-global-downturn.aspx>. (Erişim Tarihi: 25.03.2025).
- Kahraman, O. (2023). *Politik istikrarın doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerindeki etkisi: Türkiye örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Artuklu Üniversitesi, Mardin.
- Karakamış, F. (2019). *Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımları: 1990-2002 dönemi ile 2003-2018 döneminin karşılaştırılması*. Yüksek Lisans Tezi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas.
- Boyacı Üçler, G. (2016). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye Uygulaması (Ed. Kubar, Y.). *Seçme Konular ile Güncel Ekonomik Sorunlar* (s. 163-209). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Gökçeli, E. (2024). Türkiye Cumhuriyeti’nin İlk Yüzyılında Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi (Ed. Özçelik, Ö. & Özbek Çiftçi, R. İ.). *Türkiye Ekonomisinin Yüzyıllık Panoraması II* (s. 79-94). Gaziantep: Özgür Yayınları.
- Şener, S. (2008). *Yabancı Sermaye*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Töre, İ. (2015). Geçmişten günümüze Türkiye’de yabancı sermaye mevzuatı. *Erzincan Binali Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 19(3-4), 123-148.
- Titiz, İ. (2018). Türkiye açısından doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelişiminin değerlendirilmesi. *Kesit Akademi Dergisi*, 4(17), 293-313.
- Uludağ, R. (1991). *Türkiye’de Yabancı Sermaye Uygulaması*. Ankara: Ramazan Uludağ.
- YASED, (2017). *Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2017 Yıl Sonu Değerlendirme Raporu*. 6 Aralık 2024, [www.yased.org.tr](http://www.yased.org.tr). (Erişim Tarihi: 25.03.2025)
- Yavan, N. (2006). *Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımların lokasyon seçimi üzerine uygulamalı bir araştırma*. Yayımlanmış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.