

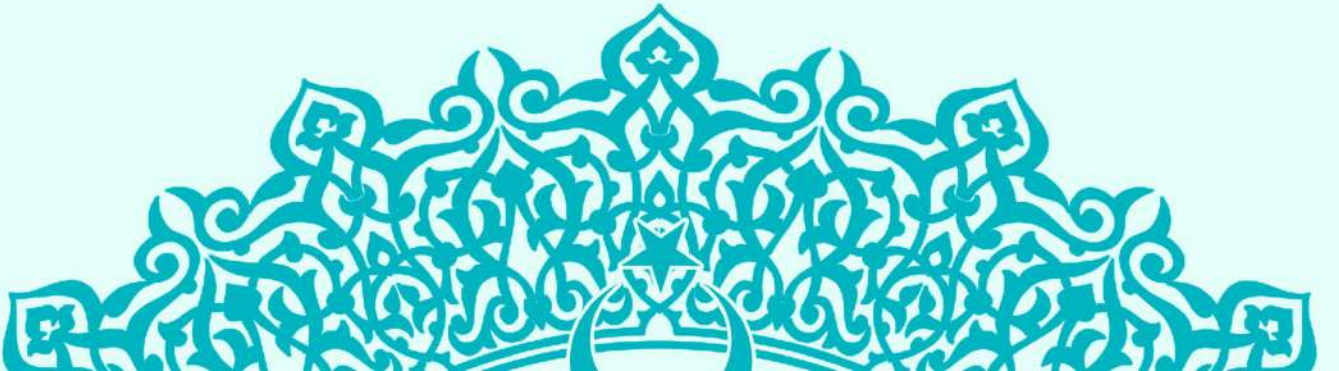
YIL / YEAR | 2025

CİLT - SAYI / VOLUME - ISSUE | 27 / 1

e-ISSN | 2147-6012

KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DERGİSİ

KASTAMONU UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS
AND ADMINISTRATIVE SCIENCES





KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DERGİSİ

KASTAMONU UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS
AND ADMINISTRATIVE SCIENCE

SAHİBİ | OWNER

Prof. Dr. Ahmet Hamdi TOPAL
Kastamonu Üniversitesi Rektörü | Rector of Kastamonu University

YAYINCI | PUBLISHER

Kastamonu Üniversitesi | Kastamonu University

BAŞ EDİTÖR | EDITOR-IN-CHIEF

Doç. Dr. Şükran SİRKINTIOĞLU YILDIRIM, Kastamonu Üniversitesi

YARDIMCI EDİTÖRLER | ASSOCIATE EDITORS

Dr. Öğr. Üyesi Enes Uğur TOHUM, Kastamonu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Osman KARACAN, Kastamonu Üniversitesi

TEKNİK EDİTÖRLER | TECHNICAL EDITORS

Arş. Gör. Abdurrahman KAYA, Kastamonu Üniversitesi
Arş. Gör. Ömer YILMAZ, Kastamonu Üniversitesi
Arş. Gör. Alper ÖZULUCAN, Kastamonu Üniversitesi

DİL EDİTÖRÜ | LANGUAGE EDITOR

Dr. Öğr. Üyesi Osman KARACAN, Kastamonu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Murat YILMAZ, Kastamonu Üniversitesi

İLETİŞİM | CONTACT

Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi , Kastamonu, TÜRKİYE

90 366 280 21 02 | iibfdergi@kastamonu.edu.tr | <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iibfdkastamonu>



KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DERGİSİ

KASTAMONU UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS
AND ADMINISTRATIVE SCIENCE



EDİTÖR KURULU | EDITORIAL BOARD

Prof. Dr. Bayram Zafer ERDOĞAN, Anadolu Üniversitesi

Prof. Dr. Erol TURAN, Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi

Prof. Dr. Muhsin HALİS, Kocaeli Üniversitesi

Prof. Dr. Metin REYHANOĞLU, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi

Prof. Dr. Najat Sayem KHALIL, Sana'a University

Prof. Dr. Yavuz DEMİREL, Çankırı Karatekin Üniversitesi



Cilt: 27-Sayı: 1, Haziran 2025/Volume 27-Issue 1, June 2025

E-ISSN: 2147-6012

Sahibi/Owner

Prof. Dr. Ahmet Hamdi TOPAL
Rektör/*Rector*

Editör/Editor

Şükran SİRKINTIOĞLU YILDIRIM

Yardımcı Editör/ Co-Editor

Enes Uğur TOHUM

Yardımcı Editör/ Co-Editor

Osman KARACAN

Dil Editörü/Language Editor

Osman KARACAN

Dil Editörü/Language Editor

Murat YILMAZ

Sekreteryä/Secretariat

Abdurrahman KAYA

Ömer YILMAZ

Alper ÖZULUCAN

Kapak Tasarım/Cover Design

İsmail HELVACI

Bilim ve Danışma Kurulu

Bayram Zafer ERDOĞAN-Anadolu Universitesi-Türkiye-bzerdogan@anadolu.edu.tr

Erol TURAN- Konya Gıda ve Tarım Universitesi-Türkiye-erol.turan@gidatarim.edu.tr

Muhsin HALİS-Kocaeli Universitesi-Türkiye-muhsin.halis@kocaeli.edu.tr

Metin REYHANOĞLU- Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi- Türkiye- mreyhan@mku.edu.tr

Najat Sayem KHALİL-San'a University-Yemen-najatsayem@gmail.com

Yavuz DEMİREL-Çankırı Karatekin Üniversitesi-Türkiye- yavuzdemirel@karatekin.edu.tr

İletişim / Contact

Kastamonu Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı
37100 Kastamonu/ Türkiye

Tel: +90 366 280 21 02
Faks: +90 366 280 21 99

iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Bu dergi yılda iki defa yayınlanır

Kastamonu University
Dean's Office of Faculty of Economics and Administrative
Sciences

37100 Kastamonu/ Turkey

Phone: +90 366 280 21 02

Fax: +90 366 280 21 99

iibfdergi@kastamonu.edu.tr

This journal is published two times in a year

Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KÜİİBFD), ULAKBİM TR DİZİN, EBSCO, Directory of Research Journals Indexing, EuroPub Database, Scientific Indexing Services ve ERIH PLUS tarafından taranmaktadır.

Cilt 27 – Sayı 1 Hakemleri

Prof. Dr. Aybala DEMİRCİ AKSOY	Kastamonu Üniversitesi
Prof. Dr. Elgiz YILMAZ ALTUNTAŞ	Galatasaray Üniversitesi
Prof. Dr. Elif GÜNEREN GENÇ	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan TOKUCU	Kafkas Üniversitesi
Prof. Dr. Erol ESEN	Mannisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Füsün ÖZERDEM	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Prof. Dr. Güven SAYILGAN	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Alpay KARASOY	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin Güçlü ÇİÇEK	Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet BARCA	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa YILMAZ	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Müge KLEIN	Türk-Alman Üniversitesi
Prof. Dr. Oğuz YILDIRIM	Alanya Alahaddin Keykubat Üniversitesi
Prof. Dr. Savaş ERDOĞAN	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Sema YILMAZ	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Serkan DİLEK	Kastamonu Üniversitesi
Prof. Dr. Şule TUZLUKAYA	Atılım Üniversitesi
Doç. Dr. Ali GÖK	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. Belkıs Dilek ÖZBEZEK	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. Betül Yüce DURAL	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Cem KORKUT	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Doç. Dr. Ebru Zümrüt BOYACIOĞLU	Trakya Üniversitesi
Doç. Dr. Emir ÖZEREN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Erhan AKDEMİR	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Erhan KILINÇ	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Erol TEKİN	Kastamonu Üniversitesi
Doç. Dr. Esra Nazmiye KILCI	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Funda DURGUN	Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. Gökben BAYRAMOĞLU	Hitit Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet ELA	Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi

Doç. Dr. Melahat BATU AĞIRKAYA	Iğdır Üniversitesi
Doç. Dr. Melike METERELLİYOZ	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Doç. Dr. Mesut ÖZTIRAK	İstanbul Medipol Üniversitesi
Doç. Dr. Omca ALTIN	Kastamonu Üniversitesi
Doç. Dr. Ömer Faruk BİÇEN	Balıkesir Üniversitesi
Doç. Dr. Samet ZENGİNOĞLU	Adıyaman Üniversitesi
Doç. Dr. Serap Pelin TÜRKOĞLU	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Doç. Dr. Seven ERDOĞAN	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doç. Dr. Sevtap SARIOĞLU UĞUR	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Ulukan BÜYÜKARIKAN	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç. Dr. Zehra TÜRK	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet ALANLI	Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Burcu SAVAŞ ÇELİK	İstanbul Gelişim Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Efe Can MÜDERRİSOĞLU	Doğuş Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hande ÜNSAL	İzmir Bakırçay Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Kurtuluş MERDAN	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet SAYA	İstanbul Gelişim Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Nalan KANGAL	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özge BOLAMAN AVCI	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Rüya ATAKLI YAVUZ	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Safiye ATEŞ BURÇ	Mardin Artuklu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Serdar ÇAKMAK	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Sibel BALCI	Kocaeli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Şenel SARSIKOĞLU	Kastamonu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Taylan TUTKUNCA	Çağ Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Usame Ömer OSMANOĞLU	Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yasemin YURTOĞLU	Ufuk Üniversitesi
Dr. Semih DERELİOĞLU	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Yunus Emre AYDINBAŞ	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Referees of Volume 27- Issue 1

Prof. Dr. Aybala DEMİRCİ AKSOY	Kastamonu University
Prof. Dr. Elgiz YILMAZ ALTUNTAŞ	Galatasaray University
Prof. Dr. Elif GÜNEREN GENÇ	İstanbul Ticaret University
Prof. Dr. Erkan TOKUCU	Kafkas University
Prof. Dr. Erol ESEN	Mannisa Celal Bayar University
Prof. Dr. Füsün ÖZERDEM	Muğla Sıtkı Koçman University
Prof. Dr. Güven SAYILGAN	Ankara University
Prof. Dr. Hasan Alpay KARASOY	Selçuk University
Prof. Dr. Hüseyin Güçlü ÇİÇEK	Süleyman Demirel University
Prof. Dr. Mehmet BARCA	Ankara Sosyal Bilimler University
Prof. Dr. Mustafa YILMAZ	Sakarya Uygulamalı Bilimler University
Prof. Dr. Müge KLEIN	Türk-Alman University
Prof. Dr. Oğuz YILDIRIM	Alanya Alahaddin Keykubat University
Prof. Dr. Savaş ERDOĞAN	Selçuk University
Prof. Dr. Sema YILMAZ	Yıldız Teknik University
Prof. Dr. Serkan DİLEK	Kastamonu University
Prof. Dr. Şule TUZLUKAYA	Atılım University
Assoc. Prof. Dr. Ali GÖK	Gaziantep University
Assoc. Prof. Dr. Belkıs Dilek ÖZBEZEK	Gaziantep University
Assoc. Prof. Dr. Betül Yüce DURAL	Anadolu University
Assoc. Prof. Dr. Cem KORKUT	Ankara Yıldırım Beyazıt University
Assoc. Prof. Dr. Ebru Zümrüt BOYACIOĞLU	Trakya University
Assoc. Prof. Dr. Emir ÖZEREN	Dokuz Eylül University
Assoc. Prof. Dr. Erhan AKDEMİR	Anadolu University
Assoc. Prof. Dr. Erhan KILINÇ	Selçuk University
Assoc. Prof. Dr. Erol TEKİN	Kastamonu University
Assoc. Prof. Dr. Esra Nazmiye KILCI	İstanbul University
Assoc. Prof. Dr. Funda DURGUN	Dicle University
Assoc. Prof. Dr. Gökben BAYRAMOĞLU	Hitit University
Assoc. Prof. Dr. Mehmet ELA	Osmaniye Korkut Ata University

Assoc. Prof. Dr. Melahat BATU AĞIRKAYA	Iğdır University
Assoc. Prof. Dr. Melike METERELLİYOZ	TOBB Ekonomi ve Teknoloji University
Assoc. Prof. Dr. Mesut ÖZTIRAK	İstanbul Medipol University
Assoc. Prof. Dr. Omca ALTIN	Kastamonu University
Assoc. Prof. Dr. Ömer Faruk BİÇEN	Balıkesir University
Assoc. Prof. Dr. Samet ZENGİNOĞLU	Adıyaman University
Assoc. Prof. Dr. Serap Pelin TÜRKOĞLU	Ankara Yıldırım Beyazıt University
Assoc. Prof. Dr. Seven ERDOĞAN	Recep Tayyip Erdoğan University
Assoc. Prof. Dr. Sevtap SARIOĞLU UĞUR	Sivas Cumhuriyet University
Assoc. Prof. Dr. Ulukan BÜYÜKARIKAN	Afyon Kocatepe University
Assoc. Prof. Dr. Zehra TÜRK	Muğla Sıtkı Koçman University
Assist. Prof. Dr. Ahmet ALANLI	Burdur Mehmet Akif Ersoy University
Assist. Prof. Dr. Burcu SAVAŞ ÇELİK	İstanbul Gelişim University
Assist. Prof. Dr. Efe Can MÜDERRİSOĞLU	Doğuş University
Assist. Prof. Dr. Hande ÜNSAL	İzmir Bakırçay University
Assist. Prof. Dr. Kurtuluş MERDAN	Gümüşhane University
Assist. Prof. Dr. Mehmet SAYA	İstanbul Gelişim University
Assist. Prof. Dr. Nalan KANGAL	Tokat Gaziosmanpaşa University
Assist. Prof. Dr. Özge BOLAMAN AVCI	Aydın Adnan Menderes University
Assist. Prof. Dr. Rüya ATAKLI YAVUZ	Çanakkale 18 Mart University
Assist. Prof. Dr. Safiye ATEŞ BURÇ	Mardin Artuklu University
Assist. Prof. Dr. Serdar ÇAKMAK	Nevşehir Hacı Bektaş Veli University
Assist. Prof. Dr. Sibel BALCI	Kocaeli University
Assist. Prof. Dr. Şenel SARSIKOĞLU	Kastamonu University
Assist. Prof. Dr. Taylan TUTKUNCA	Çağ University
Assist. Prof. Dr. Usame Ömer OSMANOĞLU	Karamanoğlu Mehmet Bey University
Assist. Prof. Dr. Yasemin YURTOĞLU	Ufuk University
PhD. Semih DERELİOĞLU	Manisa Celal Bayar University
PhD. Yunus Emre AYDINBAŞ	Ankara Hacı Bayram Veli University

İçindekiler/Contents

Araştırma Makaleleri/Research Articles	Sayfa/Page
Vekâlet Savaşlarının Teorik Çerçevesi ve Uluslararası Hukuk Açısından Değerlendirilmesi The Theoretical Framework of Proxy Wars And Their Evaluation In Terms Of International Law Levent DEMİR	1-21
Comparison of Some Performance Metrics Used in Multiple Classification Problems Çoklu Sınıflandırma Problemlerinde Kullanılan Bazı Performans Ölçütlerinin Karşılaştırılması Ali Vasfi AĞLARCI, Cengiz BAL	22-39
Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının KOBİ'ler Bağlamında Değerlendirilmesine Yönelik Bir Derleme Çalışması Evaluation of Green Human Resources Management Practices in the Context of SMEs Caner GÜNAYDIN, Merve GERÇEK, Sevgi ELMAS ATAY	40-61
Analysis of Strategy as Practice Approach in Comparison with Strategy Schools Strateji Okullarıyla Karşılaştırmalı Pratik olarak Strateji Yaklaşımı Analizi Umut ÇİL	62-87
Rusya-Ukrayna Savaşı'nın Türkiye Hisse Senedi Piyasaları Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi Evaluation of the Effects of the Russia-Ukraine War on Turkey's Stock Markets Hümeysra KOÇ	88-105
Türkiye-AB İlişkileri Bağlamında TUSİAD ve Avrupa Yeşil Mutabakatı TUSİAD and the European Green Deal in the Context of Turkey-EU Relations Ebru Deniz OZAN	106-122
Impacts of COVID-19 and Exchange Rates on Olive Oil Markets and Food Security COVID-19 ve Döviz Kurunun Zeytinyağı Piyasaları ve Gıda Güvenliği Üzerindeki Etkileri Faruk URAK, Nihat KÜÇÜK, Gürkan BOZMA, Abdulkaki BİLGİÇ, Mehmet Selim YILDIZ	123-137
Investigating the Moderating Role of Economic Justice on the Relationship Between Communicative Rational Action and Organizational Citizenship Behavior İletişimsel Rasyonel Eylem ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkide Ekonomik Adaletin Düzenleyici Rolünün Araştırılması Ahmet Yavuz ÇAMLI, Yaşar ALKAN	138-152
Kredi Kartı Kullanımını Belirleyen Makroekonomik Değişkenler: Türkiye Örneği Macroeconomic Variables Determining Credit Card Usage: The Case of Türkiye Özge ALTAY EMİROĞLU, Asiye TÜTÜNCÜ	153-171
Ülkeler Arası Karşılaştırmalarla Hayırsever Davranışların Belirleyicileri Determinants of Charitable Behaviours in Cross-Country Comparisons Ayşenur ŞAKALAK, Savaş ÇEVİK	172-193
Yabancı Yatırımcıların Portföy Değerleri Üzerinde Likidite, Ülke Kredi Riski ve Döviz Kuru Etkisi Liquidity, Country Credit Risk and Exchange Rate Effects on Portfolio Values of Foreign Investors Aynur Süsay ALKAN	194-207
Erken Aşama Girişimcilik Faaliyetlerinin İnovasyon Çıktıları Üzerindeki Etkisi The Effect of Early-Stage Entrepreneurial Activities on Innovation Outcomes Erol TEKİN	208-224

The Impact of Digital Transformation on Environmental Performance in Manufacturing Companies: The Mediating Role of Green Manufacturing İmalat Firmalarında Dijital Dönüşümün Çevresel Performansa Etkisi: Yeşil Üretimin Aracı Rolü Semih KAYA, Bülent YILDIZ	225-247
Normative Biases in Peace Studies: A Critical Examination of the Liberal/Illiberal Peace Concepts Barış Çalışmalarında Normatif Önyargılar: Liberal/İlliberal Barış Konseptlerinin Eleştirel Bir İncelemesi Cavit Emre AYTEKİN	248-263
Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Psikolojik Dayanıklılık, İş ve Yaşam Tatmini İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma The Relationship Between Compulsory Organizational Citizenship Behavior, Psychological Resilience, Job And Life Satisfaction: A Study On Banking Sector Ahmet MUMCU	264-282
Ulusal Marka Deneyiminin Ulusal Marka Sadakati, E-Ağızdan Ağıza Pazarlama Üzerindeki Etkisi: Ulusal Marka Sevgisinin Rolü The Impact of National Brand Experience on National Brand Loyalty, E-WOM: The Role of National Brand Affection Ali KOSAT	283-307
Vatansızlığın Önlenmesi Bağlamında Milliyet ve Vatandaşlık Temelli Yaklaşımlar Üzerine Bir İnceleme A Review of Nationality-Based and Citizenship-Based Approaches to the Prevention of Statelessness Tuğba Aydın HALİSOĞLU	308-327
Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Türk İktisat Geleneğinde Kooperatifçiliğin Kurumsal ve Kültürel Temelleri Institutional and Cultural Foundations of Cooperatives in the Turkish Economic Tradition from the Ottoman Empire to the Republic Oktay AKTÜRK	328-346
İslam İktisadı Açısından Gösterişçi Tüketim Yaklaşımı An Islamic Economic Perspective on Conspicuous Consumption Mustafa CANBAZ, Muhammet Fatih CANBAZ	347-369



Vekâlet Savaşlarının Teorik Çerçevesi ve Uluslararası Hukuk Açısından Değerlendirilmesi

Levent DEMİR¹

Öz

Vekâlet savaşları, doğrudan askerî müdahalede bulunmaksızın, devletler veya devlet dışı silahlı gruplar arasında, genellikle bölgesel veya küresel güç mücadelelerinin bir sonucu olarak meydana gelen silahlı çatışmalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu makalede, vekâlet savaşlarının teorik çerçevesi ele alınarak; tanımı, tanımlanma zorluğu, temel unsurları ve sahip olduğu avantaj ve dezavantajları değerlendirilmektedir. Ayrıca, vekâlet savaşlarının uluslararası hukuk açısından genel bir değerlendirmesi yapılmakta; vekâlet savaşları uluslararası sorumluluk hukuku ve Birleşmiş Milletler Antlaşması'nın temel amaç ve ilkeleri bağlamında ele alınmakta, bunun yanı sıra Uluslararası Adalet Divanı önünde incelenmiş uluslararası mahkeme kararlarından yola çıkarak genel bir inceleme ortaya konmaktadır. İncelenen Soykırım Davası ve Nikaragua Davası, devletlerin sorumluluğu ve uluslararası hukuk ihlallerini somut örneklerle ortaya koymaları nedeniyle seçilmiştir. Bir araştırma makalesi olan bu çalışmada durum çalışması yöntemi kullanılmış, alan yazından toplanan veriler doküman analizi yöntemi ile ele alınmıştır. Bu çalışmada, vekâlet savaşlarının devletler için ciddi avantajlar sağladığı, ancak bazı dezavantajları da beraberinde getirdiği görülmüştür. Uluslararası hukuk açısından ise, vekâlet savaşlarına ilişkin net bir tavrın bulunmadığı görülmektedir. Bu belirsizlik, devletlerin bu tür çatışmalara katılımında hukuki sorumluluklarının belirlenmesini zorlaştırmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Vekâlet Savaşları, Birleşmiş Milletler, Uluslararası Adalet Divanı, Uluslararası Hukuk

Jel Kodu: Y6, Z00

The Theoretical Framework of Proxy Wars and Their Evaluation in Terms of International Law

Abstract

Proxy wars are armed conflicts that arise between states or non-state armed groups, often as a result of regional or global power struggles, without direct military intervention. This article examines the theoretical framework of proxy wars, assessing their definition, the challenges in defining them, their essential elements, and the advantages and disadvantages they present. Furthermore, a general evaluation of proxy wars from the perspective of international law is provided; proxy wars are analyzed in the context of international responsibility law and the fundamental purposes and principles of the United Nations Charter, while also offering a general examination based on international court decisions, particularly those of the International Court of Justice. The Genocide Case and the Nicaragua Case were chosen for analysis because they illustrate the responsibility of states and violations of international law through concrete examples. In this research paper, a case study method is employed, and data collected from the literature is analyzed using document analysis. The study reveals that proxy wars provide significant advantages for states but also come with certain disadvantages. From the international law perspective, it is observed that there is no clear stance on proxy wars, and this ambiguity complicates the determination of legal responsibilities for states participating in such conflicts.

Keywords: Proxy Wars, United Nations, International Court of Justice, International Law

Jel Codes: Y6, Z00

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Öğr. Gör., Abdullah Gül Üniversitesi, Rektörlük, Kayseri, Türkiye. E-posta: levent.demir@outlook.com.tr Orcid no: 0000-0002-6989-3332

Extended Abstract

Introduction

Proxy warfare is a significant concept in international relations but remains ambiguously defined, complicating its discussion within international law. The concept involves a benefactor supporting a proxy group or state to achieve certain objectives indirectly, rather than engaging directly in military conflict. This method has become prominent due to several factors: the high costs associated with modern wars, the threat posed by nuclear weapons (balance of terror), and the evolving nature of international law (restrictions on the use of force) and negative public opinion about direct military intervention. Modern proxy wars are often used to avoid the costs of direct military conflicts and the risks associated with nuclear war. As the number of nuclear-armed states is limited and non-proliferation treaties aim to prevent the spread of nuclear weapons, conventional powers prefer proxy wars to avoid the economic and political costs of direct military intervention. Proxy wars offer a way for states to engage in conflict while minimizing their own losses and risks. Proxy actors are often less costly compared to maintaining national armies, and their use is usually not as publicly controversial as the use of a national army and does not lead to the same bureaucratic/legal difficulties.

The increased destructiveness of advanced military technologies and the resulting loss of life have amplified anti-war sentiments, pushing states to seek less direct methods of involvement in conflicts. The traditional military occupation model has become outdated and dangerous, leading states to intervene through proxy groups to achieve their goals indirectly. Moreover, the UN Charter's prohibition on the use of force (Article 2/4) limits direct military action, making proxy wars more attractive for benefactors. Although proxy warfare is widely discussed, it lacks a precise and clear definition. Generally, proxy warfare involves a benefactor that is militarily and economically stronger than the proxy. The support provided by the benefactor is crucial for the proxy's existence and actions. The relationship between the benefactor and the proxy is often temporary, utilitarian, and unpredictable rather than a formal alliance. This ambiguous nature makes it challenging to pin down a clear definition and legal framework for proxy wars.

Method

This research article employs the case study method to explore the impacts of proxy wars on states and to analyze the position of international law on the subject. The study is based on data gathered through literature review and document analysis, which was utilized to identify both the advantages and disadvantages of proxy wars. Additionally, document analysis was employed to evaluate the current legal framework, including gaps and ambiguities in international legal norms. By adopting this methodology, the study seeks to provide a comprehensive understanding of the role and legal foundations of proxy wars in international relations while critically assessing the clarity and limitations of international law in addressing this complex issue.

Result and Discussion

In international relations, proxy wars, which have long historical precedents, are now seen as useful tools for sovereign states. Supporting proxy groups offers several key advantages. These include the enhanced physical and political flexibility of proxy groups due to their local nature, which improves their chances of success on the battlefield; the legal obstacles faced by states in deploying their own national armies; public sensitivity to casualties among national forces; and the unofficial, easily deniable nature of relationships with proxies. However, a major drawback is the ever-present risk that proxy wars could escalate into larger regional or global conflicts.

In addition to the challenges in defining proxy wars, certain core elements are essential to their nature. Specifically, proxy wars involve asymmetric power dynamics and a deliberate avoidance of direct intervention.

The indirect status of proxy wars in international law is seen as a significant advantage for benefactors. International law often overlooks proxy wars, partly because norms related to lower-intensity conflicts are still underdeveloped. This oversight is partly due to international law's focus on major inter-state conflicts, which makes proxy wars a more appealing option. The study highlights that attributing the actions of proxy groups to the supporting sovereign state is infrequent and inconsistent. Consequently, states are often seen as mere supporters rather than direct perpetrators of the proxy's actions. The International Court of Justice (ICJ) has set a high standard for state responsibility with its "effective control" standard, as seen in the Nicaragua and Genocide cases. This stringent criterion makes it unlikely for states to be held accountable, given their ability to deny involvement. Although the "general control" standard used by the International Criminal Tribunal for the former Yugoslavia in the Tadic case was seen as more practical and realistic, it was rejected by the ICJ in the Genocide case, causing considerable confusion.

Proxy wars pose a threat to international peace and security and violate core international law principles like sovereignty and the prohibition of force (jus cogens norms). However, the absence of specific regulations addressing proxy wars in international law makes these lower-intensity conflicts more attractive. This tendency to overlook proxy wars may stem from international law's primary focus on preventing large-scale inter-state and nuclear wars, leading to a general avoidance of the issue.

GİRİŞ

Vekâlet savaşları uluslararası ilişkiler literatüründe sıklıkla kullanılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna rağmen, kavramın muğlak bir yapıya sahip olması net ve genel bir tanımının yapılmasını ciddi oranda zorlaştırmaktadır. Yine de alanyazın incelendiğinde vekâlet savaşlarının birtakım net bileşenlerinin ya da başka bir deyişle olmazsa olmazlarının var olduğu anlaşılmaktadır.

Uluslararası ilişkiler ve uluslararası hukukun temel özneleri olan devletlerin vekâlet savaşlarını yaygın bir şekilde kullanmasının en önemli nedenlerinden biri kavramın hukuki ve siyasi açıdan muğlak olmasıdır. Sahip olduğu bu muğlaklık sebebi ile vekâlet savaşları egemen devletler için ciddi birtakım avantajlar sağlamaktadır. Bu çalışmada vekâlet savaşlarının kullanılma nedenleri ile beraber, avantaj ve dezavantajları birinci bölümde ele alınacaktır. Bu bölümde şu sorulara cevap aranacaktır:

- Vekâlet savaşları nedir?
- Vekâlet savaşlarının yaygın olarak kullanılmasına imkân sağlayan temel nedenler nelerdir?
- Vekâlet savaşlarının temel unsurları nelerdir?
- Vekâlet savaşlarının kullanılmasının dezavantajları nelerdir?

Çalışmanın ikinci bölümü ise, vekâlet savaşlarının uluslararası hukuk perspektifinden değerlendirilmesine odaklanmaktadır. Son dönemde, özellikle İngilizce literatür başta olmak üzere, Türkçe literatür de dahil vekâlet savaşları üzerine yapılan çalışmaların sayısında kayda değer bir artış gözlemlenmiştir. Bununla birlikte, bu çalışmaların büyük bir kısmı vekâlet savaşlarının kavramsal ve teorik boyutlarına odaklanmakta olup, uluslararası hukuk açısından kapsamlı bir değerlendirme yapılmamış olması, literatürde önemli bir boşluk olarak dikkat çekmektedir. Bu eksikliği bir nebze giderebilmek adına çalışmanın ikinci bölümünde aşağıda sıralanan sorulara cevap aranacaktır:

- Uluslararası sorumluluk hukuku bağlamında egemen devletlere karşı vekâlet savaşlarına girişilmesi herhangi bir hak ihlali doğurur mu?
- Birleşmiş Milletler sisteminin temel amaç ve ilkeleri açısından vekâlet savaşları ne ifade etmektedir?
- Uluslararası Adalet Divanı'nın vekil aktörlere (silahlı çatışma içerisinde bulunan) sağlanan destek konusundaki tavrı nedir? Bu konuda uluslararası hukukun net bir tutumu var mıdır?

İşbu çalışma bir araştırma makalesi olup, sosyal bilimler alanında oldukça sık bir şekilde kullanılan bir nitel araştırma yöntemi olan durum çalışması yönetimi kullanılarak ortaya konmuştur. Durum çalışması; araştırmacının bir durum ya da durumlar hakkında çoklu bilgi kaynakları aracılığıyla detaylı bilgi topladığı ve bir durum betimlemesinin ortaya konduğu bir nitel araştırma yaklaşımı olması sebebiyle seçilmiştir (Creswell, 2013:97). Durum çalışması yöntemi, derinlemesine veri toplayarak incelenen konunun bağlamını kapsamlı bir şekilde anlamayı sağlamakta ve teorik çerçevelerle somut örnekleri ilişkilendirerek daha geçerli sonuçlar elde edilmesine olanak tanımaktadır. Alan yazından toplanan veriler doküman analizi metodu ile ele alınmış ve analiz edilmiştir.

Bu çalışmada, vekâlet savaşlarının egemen devletler için belirli avantajlar sunduğu ancak aynı zamanda bazı önemli dezavantajlar barındırdığı tespit edilmiştir. Vekâlet savaşlarının hukuki ve siyasi açıdan muğlak bir yapıya sahip olmasına rağmen, bu savaşların temel bazı unsurlarının varlığının zorunlu olduğu görülmüştür. Son olarak, uluslararası hukukun

vekâlet savaşları konusundaki tutumunun net olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

1. VEKÂLET SAVAŞLARI²

Vekil, tanım olarak “Bir kimsenin, işini görmesi, onun adına davranması ya da söz alması için yerine bıraktığı ya da yetki verdiği kimse” olarak tanımlanmıştır. Vekâlet ise “Bir kimsenin kendisini temsil etmesi ya da işlerini gördürmesi için başkasına vermiş olduğu yetki” olarak tanımlanmaktadır (Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi, 2000:12133). Bu tanımlar, genellikle gerçek kişiler arası ilişkilerde kullanılan kavramlar olmakla birlikte, uluslararası ilişkiler literatüründe “vekil” ve “vekâlet etme” terimleri benzer anlamlara sahip olup, devlet merkezli bir anlam taşımaktadır. Soğuk Savaş dönemi, süper güçlerin (ABD ve SSCB) üçüncü ülkelerde yürüttüğü mücadeleler vekâlet savaşlarının öne çıkmasına imkân sağlamıştır. Soğuk Savaş’ın sona ermesinin ardından, asil (silahlı çatışmaya doğrudan müdahil olmayan)-vekil (silahlı çatışma içerisinde bulunan) ilişkisi yalnızca süper güçlerle sınırlı kalmayıp, bölgesel aktörler ve devlet dışı silahlı gruplar tarafından da yaygın bir biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Bu gelişmeler, “vekâlet savaşları”nın uluslararası ilişkilerde önemli bir fenomen haline gelmesine yol açmıştır.

Bu bağlamda, Rauta (2020:6-11), vekâlet savaşları üzerine yapılan çalışmaları üç ayrı gelenek halinde sınıflandırmıştır. Bu üç gelenek içerisinde bulunan kurucular (founders), özellikle Soğuk Savaş döneminde geniş bir literatür ortaya koymuşlardır. Angola ve Afganistan gibi vakaları derinlemesine ele almaları literatüre ciddi katkılar sağlamış olmasına rağmen, çalışmalar Soğuk Savaş’ın etkisinde kalmış ve genellikle daha indirgemeci bir yaklaşımın benimsenmesine neden olmuştur (Rauta, 2020:6-7). Sonraki jenerasyon olan yapıcılar (framers) ise vekâlet savaşlarının niçin ve nasıl yürütüldüğü sorularına odaklanmış, vekâlet savaşlarını yeni konu alanları (siber savaş gibi) ile ilişkilendirerek önemli bir adım atmışlardır (Rauta, 2020:8). Son jenerasyon olan reformcular (reformers) ise vekâlet savaşlarının kavramsal, teorik ve ampirik modellerini geliştirmişlerdir. Reformcular, vekâlet savaşlarını farklı güvenlik meseleleri, ahlaki ve etik tartışmalar gibi bağlamlarda ele alarak tartışmaların zenginleşmesine olanak sağlamışlardır (Rauta, 2020:8-9).

1.1. Vekâlet Savaşları ve Soğuk Savaş Dönemi Kullanımı

Vekâlet savaşları, bir çatışmanın doğrudan tarafı olmayan üçüncü aktörlerin, çatışmaya dolaylı yollarla müdahil olmaları olarak tanımlanabilir. Bu tür bir müdahale, ilgili üçüncü aktörlerin stratejik çıkarlarını maksimize etmeyi ve olası riskleri minimize etmeyi amaçlayan bir stratejiyi yansıtmaktadır. Diğer bir ifadeyle vekâlet savaşının en temel gayesi, stratejik hedefleri doğrudan müdahale gerçekleştirmeksizin elde etmek ve savaşın (doğrudan müdahale gerektiren) yaratmış olduğu tüm olumsuzlukları asgari düzeye indirmektir (Mumford, 2013a:40). Daha devlet merkezli bir tanımla, A devleti, düşmanı olan B devletine karşı, C devletinin halkını silahlanmaya teşvik etmektedir. Bu bağlamda, A devleti, B devletine doğrudan savaş açmak yerine, başka bir devleti veya isyancı bir grubu siyasi, askeri ve/veya ekonomik açıdan desteklemektedir (Loveman, 2002:30). Bu noktada, doğrudan müdahalenin cazip görünmemesinin bazı nedenleri bulunmaktadır. Bunlar;

- Doğrudan müdahalenin tansiyonu/gerginliği tırmandırma riski taşıması ve bu durumun, kendi askeri birliklerini kullanmayı gerektirecek olması (Hughes, 2014:527),

² Çalışmanın ilk bölümünde ele alınan vekâlet savaşlarının teorik çerçevesi, yazarın Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalında hazırladığı “Arap Baharı Sonrası İran Dış Politikasında Vekâlet Savaşları: Irak, Suriye ve Yemen” adlı yüksek lisans tezinin ilgili bölümünün geliştirilmesiyle oluşturulmuştur (Demir, 2020:39-45).

- İç kamuoyundan beklenen desteğin alınmaması ve bu durumda doğrudan müdahalenin sürdürülebilir olmama ihtimali,
- Doğrudan müdahaleye beklenen uluslararası desteğin verilmemesi halinde, müdahalenin fayda/maliyet ilişkisini olumsuz etkileme olasılığı,
- En nihayetinde, doğrudan müdahale konusunda yeterli imkân ve kapasitenin bulunmamasıdır (Groh, 2019:26).

Son yıllarda vekâlet savaşlarının gündemdeki yerinin artmasına ve vekil aktörlerin ön plana çıkmasına rağmen, bu tür savaşların uygulanması yeni bir olgu değildir (Brown, 2016:244). Geçmişte geniş bir uygulama alanına sahip olduğu görülen vekâlet savaşlarına; Otuz Yıl Savaşları³ (1618-1648) ve Amerikan İç Savaşı⁴ (1861-1865) gibi silahlı çatışmalar örnek gösterilebilir (Mumford, 2013b:11). Bir başka örnek olan İspanya İç Savaşı (1936-1939) ise vekiller aracılığıyla yürütülen bir dünya savaşı olarak adlandırılmıştır.⁵ Ancak, SSCB ve Alman kuvvetlerinin zaman zaman doğrudan askeri müdahale ederek savaşa dahil olmaları, bu mücadelenin vekalet savaşları tanımının ötesine geçmesine neden olmuştur (Mumford, 2013b:27). Vekâlet savaşının tanımlanması hususunda, Siyaset Bilimci Karl Deutsch önemli bir isim olarak karşımıza çıkmaktadır. Soğuk Savaş dönemi çerçevesinde, devlet merkezli bir tanım benimseyen K. Deutsch’a göre, vekâlet savaşı, iki yabancı gücün çatışmasının üçüncü bir ülkenin topraklarında yaşanması durumudur. Bu çatışma, dış güçlerin müdahalesiyle gerçekleşse de üçüncü ülke içinde meydana gelen bir iç sorun gibi görünmektedir. Bu bağlamda, vekâlet savaşı, üçüncü ülkenin insan gücü ve kaynaklarının kullanılması suretiyle, bu iki yabancı güç tarafından amaç ve çıkarların elde edilmesi olarak tanımlanmaktadır (Akt, Stone, 2010:22).

Modern dönemdeki teknolojik ilerlemelerin, savaşlardaki yıkımı önemli ölçüde artırması ve savaşın maliyetinin tüm taraflar için büyük ölçüde yükselmesi, 1945 sonrası uluslararası ilişkilerde devletleri savaşları daha az maliyetli yöntemlerle (vekâlet savaşı gibi) yürütmeye teşvik etmiştir. Bu durum, devletlerin vekâlet savaşları gibi dolaylı veya daha sınırlı çatışma yöntemlerini tercih etmelerine yol açmıştır. 1945 itibarıyla, nükleer teknolojinin savaşlarda kullanımı, nükleer dehşet dengesi⁶ olarak bilinen durumun ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu dengenin etkisiyle, nükleer silah sahibi devletler, doğrudan askeri çatışmalardan kaçınma eğiliminde olmuşlar bu durum, vekâlet savaşlarının, nükleer silahların doğrudan kullanılmasının yaratabileceği yüksek risklerin aksine, daha düşük riskler barındırması sebebi ile daha çok tercih edilen bir savaş yöntemi olarak kabul edilmesine sebep olmuştur (Kurt, 2019:309-310; Solmaz, 2023:151). Bu bağlamda, süper güçler (ABD ve SSCB), doğrudan ulusal askeri kuvvetlerini kullanmaksızın, bölgesel ve küresel çıkarlarını bir vekil aktörü destekleyerek sürdürebilme imkânı elde etmişlerdir (Bar-Siman-Tov, 1984:263). Bu süre zarfında, ABD ve SSCB’nin çoğunlukla ideolojik gerekçelerle Üçüncü Dünya ülkelerinde vekâlet savaşları yürüttükleri gözlemlenmiştir. Soğuk Savaş dönemi boyunca, doğrudan çatışmaların toplu yıkım riski yaratması nedeniyle, iki süper güç olan ABD ve SSCB, bu risklerden kaçınmak amacıyla vekâlet savaşlarını bir mücadele aracı olarak kullanmışlardır. Böylece, her iki güç de doğrudan askeri çatışmalara girmeden, etki alanlarında çıkarlarını savunmayı sürdürmüşlerdir (De Soysa, 2017:5-6).

³ Savaşın başında Fransa (asil), Kardinal Richelieu liderliğinde, Habsburglara karşı Protestanları (vekil) desteklemiştir (Rauta, 2021:11).

⁴ Fransa (Asil), Kuzey Amerikan Kolonileri’ni (vekil) Büyük Britanya’ya karşı desteklemiştir (Rauta, 2021:11).

⁵ İspanyol İç Savaşı’nın bu şekilde adlandırılmasının nedeni, büyük uluslararası güçlerin doğrudan savaşa katılmasalar da farklı tarafları destekleyerek kendi ideolojik mücadelelerini bu çatışmaya yansıtmış olmalarıdır. Milliyetçi taraf, faşist İtalya ve Nazi Almanyası tarafından güçlü bir şekilde desteklenmiş; Cumhuriyetçi taraf ise Sovyetler Birliği tarafından desteklenmiştir (Armaoğlu, 2018:203-204). Bu uluslararası destekler, savaşı faşizm, komünizm ve demokrasi arasındaki ideolojik bir çatışma haline getirmiş ve böylece savaş, bir vekalet savaşı biçiminde şekillenmiştir.

⁶ Özellikle Soğuk Savaş döneminde, ABD ve SSCB arasındaki nükleer caydırıcılığı tanımlamak için kullanılan “dehşet dengesi”, her iki tarafın da karşılıklı olarak yıkıcı bir nükleer saldırıyı engelleyebilecek durumda olmaması nedeniyle savaşın önlenmesini sağlayan bir durumdur (Evans & Newnham, 2007:46).

Soğuk Savaş döneminde, vekâlet savaşlarının kullanımı ve tanımları, bu tür savaşların bağımsız bir kategori olarak kabul edilmesi için yeterli fark yaratmadığı veya genel bir tanımın yapılmasına olanak sağlamadığı eleştirilerine yol açmıştır. Örneğin, Bar-Siman-Tov, bu dönemde yaşanan çeşitli krizlere atıfta bulunarak, vekâlet savaşlarının özgün bir niteliği olmadığı görüşünü savunmuştur. Bar-Siman-Tov'a göre, Kore Savaşı'nda Çin ve ABD'nin doğrudan müdahalesine karşı SSCB'nin doğrudan müdahalede bulunmaması, bu savaşı yalnızca SSCB açısından bir vekâlet savaşına dönüştürmüştür. Benzer şekilde, Vietnam Savaşı'nda ABD'nin müdahalesine karşılık SSCB ve Çin'in doğrudan müdahil olmamaları, yalnızca bu iki devlet için bir vekâlet savaşı yaratmış; ancak ABD için savaş, geleneksel bir savaş olarak değerlendirilmiştir (Bar-Siman-Tov, 1984:264-265). Ayrıca, Soğuk Savaş döneminde, süper güçlerin vekil aktörler aracılığıyla stratejik hareket ettikleri yaygın bir görüş olmakla birlikte, süper güçlerin, bölgesel aktörlerin vekili olarak hareket edip edemeyecekleri konusu tartışmalıdır. Bu tartışma, vekil aktörlerin özelliklerindeki farklılıkların yanı sıra, vekâlet savaşlarının tanımlanmasındaki belirsizlikleri de gündeme getirmiştir.⁷ Bu durum, asil-vekil ilişkisinde, kimin fayda sağladığını ve kimin faydalanan olduğunu tespit etmenin zorluğuna işaret etmektedir (Loveman, 2002:31).

1.2. Vekâlet Savaşları'nın Kullanım Nedenleri

Özellikle süper güçler için vekâlet savaşlarının kullanılması, dehşet dengesi tehdidinden kaynaklanmıştır. Nükleer silahların yarattığı büyük tahribat riski, bu ülkeleri doğrudan çatışmalardan kaçınmaya ve vekâlet savaşlarını tercih etmeye yöneltmiştir (Oğuz & Çelik, 2018:45-48). Diğer taraftan, nükleer güç sahibi olmayan ülkeler⁸ için konvansiyonel savaşların yüksek maliyetleri, devletleri kendi ordularını kullanarak doğrudan savaşa girmek yerine vekâlet savaşlarına yönlendirmektedir.

Konvansiyonel savaş yöntemleri ile yürütülen savaşlar, üçüncü ülkelerin genellikle net bir şekilde taraf olma ya da tarafsız kalma seçenekleri arasında seçim yapmalarını zorunlu kılmaktadır. Ancak, üçüncü ülkenin savaşın doğrudan bir parçası haline gelme riski ve bu durumun getirdiği tehlikeler ile savaşın dışında kalma ve dolayısıyla çıkarlarını yeterince koruyamama ihtimali arasındaki denge, vekâlet savaşlarının tercih edilmesinde belirleyici olmaktadır. Bu bağlamda, vekil aktörlere sağlanan destek, üçüncü ülkenin doğrudan savaşın tarafı olma zorunluluğunu ortadan kaldırmakta, aynı zamanda çıkarlarını koruma açısından daha az riskli bir yol sunmaktadır. Diğer bir deyişle, bu strateji, vekil aktörlere sağlanan destek sayesinde, üçüncü ülkelere çıkarlarını koruma imkânı sunarken, doğrudan savaşın bir parçası olmanın getirdiği risklerden de kaçınma fırsatı tanımaktadır (Towle, 2008:23).

Her ne kadar vekâlet savaşları, doğrudan müdahale gibi zafer, yenilgi veya karışık sonuçlar doğurabilse de konvansiyonel savaşların yenilgi, kaynak kaybı, prestij kaybı hatta felaket gibi daha ciddi riskleri bulunmaktadır (Loveman, 2002:45-46). Bu avantajının yanı sıra, asil aktörün vekil aktörlere sağladığı destek, itibar kaybı riskini büyük ölçüde azaltmaktadır. Bu bağlamda, asil aktör, vekil aktörlerin başarısındaki rolü ve katkısı oranında ön plana çıkarken, vekilin başarısızlığı halinde yalnızca sağlanan desteğin maliyetini üstlenmek durumunda kalmaktadır. Bu durum, asil aktörün prestij kaybı yaşamasının önüne geçerken, başarısızlık durumunda asil aktör yalnızca finansal yükümlülüklerle karşı karşıya kalmaktadır. Böylece,

⁷ Asimetrik güç ilişkisindeki baskın tarafın genellikle asil aktör olarak hareket etmesi beklenirken, ABD-İsrail ilişkilerinde zaman zaman ABD'nin İsrail'in vekili olarak hareket ettiği iddiaları, bu ilişkinin geleneksel asimetrik yapısına ters düşen bir durumu ortaya koymaktadır. Bu durum, asimetrik güç dengesinin her zaman taraflar arasında belirgin bir şekilde ayrılmadığını ve güç dinamiklerinin bazen karmaşılaşabileceğini göstermektedir.

⁸ Nükleer Silahların Yayılmasının Önlenmesi Antlaşması (NPT) gereği Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi daimî üyeleri nükleer silah bulundurma hakkına sahiptir. Bunlar dışında kalan antlaşmaya taraf ülkelerin nükleer silah edinimi ise yasaklanmıştır (United Nations Office for Disarmament Affairs [UNODA], n.d.).

asil aktör itibarını korurken, desteklediği vekil aktörlerin olası başarısızlığının olumsuz etkilerinden kaçınma fırsatı bulmaktadır (Towle, 2008:23). Örneğin, Sovyetler Birliği'nin Vietnam'daki vekâlet savaşı, Sovyetler Birliği için herhangi bir prestij kaybına neden olmazken, Sovyetler Birliği'nin doğrudan müdahalede bulunduğu Afganistan Savaşı, ülkenin prestijinde önemli bir erozyona yol açmış ve ordusunun zayıflığını açıkça gözler önüne sermiştir. Benzer şekilde; Vietnam'a doğrudan müdahalede bulunan ABD'nin, vekâlet savaşı yürüten SSCB'ye karşı sahada ciddi bir mağlubiyet yaşaması önemli bir insani ve ekonomik kaybı beraberinde getirmiştir. Karşılığında, ABD'nin 1979'daki Afganistan Savaşı'nda uyguladığı vekâlet savaşı stratejisi, Sovyetler Birliği'ni benzer şekilde Vietnam tarzı bir bataklıkla sürükleyerek ciddi bir mağlubiyet yaşamasına neden olmuştur. Bu örnekler, vekâlet savaşlarının yürütüldüğü ortamlarda doğrudan müdahale seçeneğini tercih eden ülkelerin önemli sorunlarla karşılaşabileceğinin açık bir göstergesidir.

20. ve 21. yüzyıllarda askeri teknolojinin kaydettiği ilerlemeler, özellikle gelişmiş silah sistemlerinin kullanımının yol açtığı yıkıcılık, çatışmaların yıkıcı etkilerini daha da derinleştirerek savaşların trajik yönlerini belirgin hale getirmiş ve insan kayıplarını arttırarak savaşların insanlık üzerindeki olumsuz etkilerini daha görünür kılmıştır. Özellikle, II. Dünya Savaşı sonrasında devletler arası savaşların azaldığı, bunun yerine devletlerin daha çok iç çatışmalara müdahil olmayı tercih ettikleri yönünde görüşler ortaya atılmıştır (Loveman, 2002:29). Bu gelişmeler, ülke kamuoylarında savaş karşıtı hareketleri kuvvetlendirmiştir. Böylesi bir ortamda konvansiyonel savaşların yol açtığı askeri harcamalar, ülkelerin ekonomilerine ciddi bir darbe vurmuş ve ulusal ordu kullanarak savaşa girişmenin oldukça maliyetli olduğu anlayışını güçlendirmiştir. Bu anlayışa paralel olarak, vekil aktörlerin daimî ordulara kıyasla çok daha düşük maliyetlere sahip olmaları, vekil aktörlerin insan kayıplarının ulusal kamuoyunda tepki çekmemesi ve ulusal orduların konuşlandırılmasının bürokratik zorluklarının hükümetlerin hareket alanını daralttığı göz önüne alındığında, vekâlet savaşlarının ulus devletler için oldukça cazip bir seçenek olduğu görülmektedir. Buna paralel olarak, mahalli unsur olan vekillerin çatışma alanında sahip olduğu bilgi (dil, kültür, coğrafya ve lojistik gibi) ve deneyim müdahale eden asil aktöre daha az maliyet yükü getirmektedir. Geçmiş örneklerde de görüleceği üzere vekil aktörler ile kurulan ilişkiler asile çatışma boyunca ortaya çıkan birçok maliyetten kaçınma imkânı sağlamaktadır (Groh, 2019:30-31). Bunlara ek olarak, iç savaflara müdahalenin yaygınlaşması, geleneksel askeri işgal yöntemlerinin modasının geçmesi ve bu tür bir müdahalenin oldukça tehlikeli bir hale gelmesi, ülkelerin müdahaleyi dolaylı yöntemlerle gerçekleştirmeye yöneldiğini göstermektedir. Hukuki bağlamı çalışmanın ikinci bölümünde detaylıca ele alınacak olsa da 1945 sonrası Birleşmiş Milletler (BM) Antlaşması madde 2/4 ile kuvvet kullanımının yasaklanıp istisnai şartlara bağlanması da bu noktada devletleri vekil aktörler üzerinden bir müdahaleye itmektedir denebilir. Bu şekilde, kuvvet kullanımını içeren doğrudan müdahalenin uluslararası hukuka aykırı sonuçlarından kaçınılmış olunmaktadır (Pektaş, 2024:60). Bu açıdan değerlendirildiğinde, vekil aktörlere sağlanan desteğin en büyük avantajı, destek sağlayan ülkenin verdiği desteği inkâr edebilmesidir (Dunér, 1981:353). Asil genellikle vekile makul inkâr edilebilirlik temelinde gizli bir destek sağlamaktadır. Dolayısıyla, asil – vekil ilişkisinin kurulduğuna dair doğrulanabilir kanıt bulmak genellikle zordur (Hughes, 2014:524).

Genel olarak bakılacak olursa vekâlet savaşları;

- Doğrudan askerî müdahaleyi gerektirecek bir çıkar çatışmasının mevcut olmadığı durumlarda,
- Hayati çıkarların söz konusu olduğu ancak doğrudan müdahalenin yüksek risk taşıdığı durumlarda,
- Vekil kullanımının, asillerin doğrudan karşı karşıya gelme ihtimalini azaltan ve daha kontrollü bir çatışma ortamı

sağladığı durumlarda,

- Ulusal ya da uluslararası hukuktan kaynaklanan imkânsızlık hallerinde (BM sisteminin getirdiği kuvvet kullanma yasağı ve ulusal yetkilendirmenin alınamaması gibi),
- Doğrudan müdahalenin hayati çıkarları tehdit ettiği ve asillerin olası riskleri minimize etmeye çalıştığı durumlarda kullanılan stratejik bir tercih olarak görülmektedir (Bar-Siman-Tov, 1984:267).

1.3. Vekâlet Savaşlarının Temel Unsurları ve Dezavantajları

Vekâlet savaşları, bir ülkenin doğrudan askeri müdahaleye başvurmadan, dış politikada belirli hedeflere ulaşmak için vekil aktörleri kullanarak yürüttüğü çatışmalardır. Bu kavram yaygın bir şekilde kullanılmasına rağmen, literatürde üzerinde uzlaşılmış net bir tanımı bulunmamaktadır (Towle, 2008:27). Vekâlet savaşları, diğer savaş türleriyle bazı benzerlikler taşısa da, kendine özgü birtakım ayırt edici özelliklere sahiptir (Fox, 2019:48–49). Bu özellikler, vekâlet savaşlarının belirli şartlar altında gerçekleşmesini gerektirmekte ve onları diğer çatışma türlerinden farklı kılmaktadır. İlk olarak, teorik açıdan bakıldığında, vekâlet savaşlarının tarafları devletler ve devlet dışı silahlı aktörler olabilmektedir. Bu durum, vekâlet savaşlarının çeşitli aktörler arasında farklı kombinasyonlarla yürütülebileceğini göstermektedir (Mumford, 2013a:45). Devletlerin, devlet dışı aktörleri vekil olarak kullanmaları yaygın bir uygulama olsa da, teorik olarak bu durum vekâlet savaşlarının zorunlu bir unsuru değildir. Ancak, devlet merkezli bir bakış açısının yaygınlığı, bu algının oluşmasında önemli bir rol oynamıştır.⁹ Asil ve vekil arasındaki en temel fark, genellikle askeri ve ekonomik açıdan asilin vekilden daha güçlü olması ve uluslararası arenada daha yüksek bir statüye sahip olmasıdır. Başka bir deyişle, taraflar arasındaki güç ve kaynaklar açısından bir asimetri bulunmaktadır (Bar-Siman-Tov, 1984:266). Bu haliyle, vekâlet savaşları daha üstün nitelikli bir aktörün daha az nitelikli bir aktörü kullanarak hedeflerine ulaşma amacına hizmet etmektedir (Fox, 2019:49). Ancak, bu asimetrik güç dengesi asilin süper güç olmasını zorunlu kılmamaktadır (Bar-Siman-Tov, 1984:266). Asimetri nedeniyle vekil, genellikle kendisine sağlanan destek olmadan hareket edememekte ve çıkarlarını dolaylı müdahalede bulunan asilin çıkarlarına tabi kılmaktadır. Ancak, bu durum vekilin bağımsız çıkarlarının bulunmadığı veya tamamen asil adına hareket ettiği anlamına gelmemektedir (Towle, 2008:29). Diğer yandan, destek sağlama biçimi ve vekil kabul edilen tarafın bu destek olmaksızın eylem kabiliyetini hatta varlığını kaybetme durumu, asil-vekil ilişkisinin önemli bileşenlerindendir. Bu bağlamda, asilin doğrudan müdahalede bulunmaması, vekâlet savaşlarının temel bir özelliğidir. Ayrıca, asil-vekil ilişkisinin, müttefiklikten ziyade daha çok faydacı, geçici bir ilişki olduğu kabul edilmektedir (Mumford, 2013b:15-16).

Vekâlet savaşlarındaki asil-vekil ilişkisinin niteliğine bağlı olarak bazı modellemeler geliştirilmiştir. Bunlar arasında yer alan sömürüye dayalı modelde, vekilin varlığı tamamen asilin desteğine bağlıdır (Rusya'nın Donbas bölgesindeki ayrılıkçılara verdiği destek buna örnektir). Dolayısıyla asil, öncü; vekil ise takipçi konumundadır. İşlem temelli modelde ise bağımsız bir aktörün destek arayışı söz konusudur. Buna rağmen, asilin siyasi ve askeri boyunduruğu altında olma amacı bulunmamaktadır (Irak hükümetinin 2014'te ABD ve Koalisyon güçlerinden DAES'e karşı destek talep etmesi buna örnektir). Bu iki modelden ilki, vekilin bağımsız eylem kabiliyeti olmadığı bir durumu, ikincisi ise bu imkânın oldukça yüksek olduğu bir durumu ifade etmektedir (Fox, 2019:62–65). Bu iki modele ek olarak, yine Fox tarafından üç farklı model

⁹ Bu görüşe göre, devletler asildir, devlet dışı aktörler ise devletler onlara ihtiyaç duydukları ölçüde var olabilirler. Devlet merkezli yaklaşımın vekâlet savaşlarında sınırlı bir kavramsallaştırma getirdiğine dair eleştiriler bulunmaktadır. Detaylı bilgi için bkz. (Rauta, 2021).

daha geliştirilmiştir. Üçüncü model, baskıya dayalı model olarak adlandırılmaktadır. Sömürüye dayalı modele benzemekle beraber, bu modelde vekilin gönülsüz ortaklığı durumu söz konusudur. Dolayısıyla vekil, risk alma konusunda çok daha az isteklidir. Bu durum, asilin vekil ile iş birliği yaparken kendi güvenliğini sağlamak adına farklı aktörlerle iş birliği yapmasını gerektirmektedir (Afganistan'ın ABD tarafından işgali sonrası, Afgan hükümetinin ve güvenlik güçlerinin Taliban'a karşı mücadeledeki gönülsüzlükleri buna örnektir) (Fox, 2020:54-55). Dördüncü model olan kültürel model ise, asil ve vekil arasında dil, din ve etnisite gibi kültürel bağların var olduğu durumlarda ortaya çıkmaktadır. Bu kültürel yakınlık, vekilin asile olan bağlılığını arttırmakta ve yüksek riski paylaşma sadakatini sağlamaktadır (İran'ın özellikle Ortadoğu'daki Şii kimliğe sahip vekilleri kullanması buna örnektir) (Fox, 2020:55-56). Son model olan sözleşmeye dayalı model ise, kullanım geçmişi oldukça eskiye dayanan bir modeldir. Bir tür paralı asker ağı olan vekil aktörler, ulusal kaynakları çatışmadan uzak tutarak inkâr edilebilirliği ve gizlilik imkânını arttırmaktadır (Rus Wagner grubunun faaliyetleri bu modele örnektir) (Fox, 2020:56-57). Vekâlet savaşlarında kullanılan vekil aktörler; “vekil,” “uydu,” ve “bağımlı” gibi çeşitli terimlerle adlandırılmaktadır (Dunér, 1981:353). Ancak, asil ile vekil arasındaki ilişkinin niteliğini belirlemenin güçlüğü, bu ilişkinin tanımını zorlaştıran başlıca unsurdur. Çünkü, asil ve vekil arasındaki çıkar ilişkisi, bağımlılık düzeyi ve motivasyonlar açısından ciddi belirsizlikler bulunmaktadır (Loveman, 2002:30). Örneğin, Angola İç Savaşı'nda Küba'nın rolünü tanımlamak zorlu bir konu olmuştur. Bazı analizler, Küba'nın Angola İç Savaşı'na bağımsız bir aktör olarak müdahil olduğunu öne sürerken, diğerleri ise Küba'nın SSCB'nin vekili olarak hareket ettiğini savunmuştur. Bu durum, vekil ve asil arasındaki ilişkinin karmaşıklığını ve çok boyutlu yapısını gözler önüne sermektedir. (Bar-Siman-Tov, 1984:263). Asil ve vekili bir araya getiren ortak çıkarların varlığı, bu ilişkiyi asil-vekil dinamiğinden müttefiklik ilişkisine dönüştürebilir. Yine de genel olarak, asil-vekil ilişkisiyle ilgili şu çıkarımlar yapılabilir:

- Asil, eylem kabiliyetini sınırlayan çeşitli nedenlerle ya da savaşın risklerini ve tehditlerini minimize etmek amacıyla, bu hedeflere ulaşmak için vekil aktörleri kullanmayı tercih etmelidir,
- Bir aktörün çıkar elde etmesi tek başına asil-vekil ilişkisini doğurmaz; bu ilişki, asilin vekile sağladığı desteği kontrol etmesi ve yönlendirmesi temelinde şekillenir; vekilin tamamen otonom hareket etmesi veya sadece dış yardımla çıkar sağlaması, bu ilişkiyi tanımlamak için yeterli değildir (Bar-Siman-Tov, 1984:265-266).
- Asil ile vekil arasında resmi ya da gayri resmi bir ilişki olmalıdır. Ancak, asil-vekil ilişkilerinin niteliği genellikle gizli tutulduğundan, bu tür bir ilişkiyi tanımlamak zordur,
- Asil vekili kontrol edebilecek güçte olmalıdır,
- Yürütülen savaşın asimetrik sonuçları taraflarca kabul edilmelidir,
- Vekil eylemleri ile asilin çıkarlarını koruduğu gibi asilin vekili ödüllendirmesi gerekmektedir (Bar-Siman-Tov, 1984:271-272).

Günümüzde, iç savaşlar (örneğin, Suriye İç Savaşı), bu savaşlara yapılan müdahaleler ve müdahaleler sonrasında ortaya çıkan çatışmalar (örneğin, ABD'nin Irak müdahalesi sonrası yaşananlar), sıklıkla basitleştirilerek vekâlet savaşları olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca, müttefiklik ilişkisi bağlamında kurulan iki aktör arasındaki ilişki de sıklıkla asil-vekil ilişkisi olarak yanlış tanımlanabilmektedir. Ancak, teorik çerçevede bu tür tanımlamaların yapılabilmesi için belirli şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu şartlar, vekâlet savaşlarının gerçek anlamda anlaşılması ve doğru bir şekilde tanımlanabilmesi için kritik öneme sahiptir.

Daha önce ifade edildiği gibi, vekâlet savaşları doğrudan askeri müdahalenin mali ve insani kayıplarına katlanmaksızın, amaç ve hedeflere ulaşmada makul ve daha az riskli araçlar sunduğu için devletler için ciddi bir avantaj yaratmaktadır (Hughes, 2014:522). Ancak, bu avantajların yanı sıra vekâlet savaşlarının bazı önemli dezavantajları da bulunmaktadır. İlk olarak, asil-vekil ilişkisi çerçevesinde elde edilebilecek kazanımların asil ya da vekil lehine olup olmayacağına dair kesin bir garanti bulunmamaktadır. Kazanımlar, dengeli olabileceği gibi, oldukça dengesiz bir şekilde asil ya da vekil lehine veya aleyhine de gerçekleşebilmektedir. İkinci olarak, asil-vekil ilişkisi genellikle hukuki bir nitelik taşımadığından, vekiller asil aktörler tarafından “kullan-at” yaklaşımıyla kullanılabilir ve manipüle edilebilirler (Hughes, 2014:527). Aynı şekilde, asil ile vekil arasındaki ilişkinin hukuki bir temele dayanmadığı durumlarda, vekil aktör bağımsız ya da otonom bir şekilde hareket edebilir ve asil adına eylemde bulunmaktan vazgeçebilir. Bu açıdan, asilin sağladığı desteğin hayati olup olmadığı önemlidir. Buradan hareketle, asil aktörlerin yalnızca vekilin eylemleri üzerine kurulu bir strateji yürütmeleri, ciddi olumsuzluklara yol açabilmektedir. Kaldı ki, farklı çıkar ve motivasyonların var olduğu bir senaryoda arzu edilmeyen sonuçlar ve riskler ile karşılaşma ihtimali artmaktadır (Brown, 2016:255). Son olarak, asil-vekil ilişkilerinde uyumsuzluk durumlarının ortaya çıkabileceği unutulmamalıdır. Böyle bir durumda, kontrolden çıkan bir vekâlet savaşının, minimize edilmiş riskleri ciddi tehditlere dönüştürme potansiyeli bulunmaktadır (Bar-Siman-Tov, 1984:270-271). Bu durum, vekiller aracılığıyla yürütülen savaşların bölgesel hatta topyekûn bir savaşa dönüşme potansiyelini barındırmaktadır. Dwight D. Eisenhower’ın vekâlet savaşlarını “dünyanın en ucuz sigortası” olarak tanımlamasının nedeni, bu stratejinin maliyetinin oldukça düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak, vekâlet savaşlarının en önemli dezavantajı, yürütülen savaşın kontrolden çıkma riskidir. Vekâlet savaşlarının barındırdığı bu risk, savaşın başlangıçta öngörülen sınırlar ve hedefler dışında genişleyerek daha büyük ölçekli ve kontrol edilemez bir çatışmaya dönüşmesine yol açabilir (Mumford, 2013a:40). Bu açıdan bakıldığında, vekâlet savaşları genellikle daha büyük bir savaşın önüne geçebilecek bir koruma kalkanı olarak görülse de bu kalkanın delinmeyeceğine dair kesin bir garanti yoktur. Dolayısıyla, vekâlet savaşlarının yürütüldüğü bir çatışma, her zaman daha büyük ölçekli bir bölgesel ya da küresel savaşın provası olma riski taşımaktadır.

2. ULUSLARARASI HUKUK BOYUTU İLE VEKÂLET SAVAŞLARI

Uluslararası ilişkiler alanında düzen arayışının bir sonucu olarak ortaya çıkan uluslararası hukuk, iç hukuk yapılarından ayrışması dolayısıyla nispeten daha ilkel bir nitelik taşımaktadır. Bu haliyle, uluslararası hukuk kurallarının uygulanması konusunda merkezi bir idareye sahip olmayışı eleştirilerin en önemli odak noktasıdır. Her ne kadar iç hukuk sistemleri kadar gelişmiş bir hukuk sistemi yaratamamış olsa da uluslararası hukukun uluslararası ilişkiler alanında düzenin sağlanması konusunda hayati bir rolü olduğu düşünülmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde teorik çerçevesi ortaya konmaya çalışılan vekâlet savaşlarının bu bölümde uluslararası hukuk boyutu ile değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Yakın dönemde vekâlet savaşlarının kavramsal ve teorik çerçevesine ilişkin kayda değer bir literatür oluşmuş olsa da konunun uluslararası hukuk perspektifinden yeterince incelenmediği gözlemlenmektedir. Bu eksikliği bir nebze gidermek amacıyla, bu bölümde uluslararası hukukun vekâlet savaşlarına yaklaşımı; uluslararası örf ve âdet hukuku, uluslararası antlaşmalar hukuku ve uluslararası mahkeme kararları çerçevesinde aşağıda sıralanan sorulara cevap aranarak ele alınacaktır:

- Uluslararası sorumluluk hukuku bağlamında egemen devletlere karşı vekâlet savaşlarına girişilmesi herhangi bir

hak ihlali doğurur mu?

- Birleşmiş Milletler sisteminin temel amaç ve ilkeleri açısından vekâlet savaşları ne ifade etmektedir?
- Uluslararası Adalet Divanı'nın vekil aktörlere sağlanan destek konusundaki tavrı nedir? Bu konuda uluslararası hukukun net bir tutumu var mıdır?

1.4. Devletlerin Uluslararası Sorumluluğu Hukuku Açısından Vekâlet Savaşları

Devletlerin uluslararası sorumluluğu, modern uluslararası hukukun en temel ilkelerinden olan devletlerin egemen eşitliğinden doğmuştur. Bu haliyle, bir egemen devletin bir başka egemen devlete karşı yapmış olduğu uluslararası hukuka aykırı fiil bu fiili işleyen devlet açısından sorumluluk doğurmaktadır (Shaw, 2018:561). Yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı üzere uluslararası sorumluluk hukuku kapsamında hak ve yükümlülük sahibi en temel birimler egemen devletler olarak karşımıza çıkmaktadır.¹⁰ Bu egemen birimlerin uluslararası sorumluluğunun ortaya çıkması için gerekli olan temel şartlar ise; uluslararası hukuka aykırı bir fiilin varlığı, fiilin yaratmış olduğu maddi veya manevi zarar ve uluslararası hukuka aykırı fiilin uluslararası hukuk kişisi olarak kabul edilen bir birime atfedilebilmesi gerekmektedir (Pazarcı, 2017:384).

Soyut bir varlık olması dolayısıyla devletlerin uluslararası hukuka aykırı eylemleri bizatihi kendisinin yapabilmesi mümkün değildir. Dolayısıyla, ilgili eylemler ancak devlet adına hareket eden gerçek kişiler ya da organlarca gerçekleştirilebilir. Bu minvalde, uluslararası hukukta yerleşmiş bir kural olarak, devletin herhangi bir organının (yasama, yürütme ve yargı erkleri ya da bunlar adına hareket eden birimlerin) eylemi devletin fiili olarak kabul görmektedir. Benzer şekilde; devletin talimatı, yönlendirmesi ve kontrolü altında hareket eden kişi ve grupların eylemleri de uluslararası hukuka göre devletin eylemi olarak kabul görebilmektedir (Shaw, 2018:566-569). Diğer bir deyişle, özel hukuk kişilerinin işlemiş oldukları uluslararası hukuka aykırı fiillerin devletin kontrolü veya talimatı ile olması durumunda devletin uluslararası sorumluluğu doğabilecektir. Bu sorumluluğun doğması halinde ise; ihlale sebebiyet veren devlet sorumluluğun mahiyeti gereği, uluslararası hukuka aykırı eylemi sona erdirmeye ve tekrar etmeme, eski hale iade, tazminat ve tarziye etmesi gerekmektedir.

Devletlerin uluslararası sorumluluğu konusundaki kurallar uluslararası hukukta örf ve âdet niteliğinde olup, bunların kodifikasyonu Birleşmiş Milletler Uluslararası Hukuk Komisyonu tarafından yapılmıştır. Uluslararası Hukuk Komisyonu tarafından yazılı hale getirilen kurallar BM Genel Kurulu'nun 56/83 sayılı kararı ile 2001 yılında kabul edilmiştir (United Nations Office of Legal Affairs, 2001). Daha önce belirtildiği üzere, ilgili hukuk kuralları uluslararası hukuk öznelere arasında uluslararası hukuka aykırılık teşkil eden eylemler üzerinden bir sorumluluk öngörmektedir. Devlet adına hareket eden tüzel ve gerçek kişilerin eylemlerinin devlete atfedilmesi konusunda bir beis olmayıp, vekâlet savaşları konusunda destek sağlanan kişi ve grupların eylemlerinin devlete atfedilmesi konusu tartışmalı bir nitelik taşımaktadır. Bu bağlamda, 2001 yılında kabul edilen tasarının konu ile ilgili 8. maddesi şöyle düzenlenmiştir:

“Bir kişinin ya da bir grup kişinin davranışı, şayet bu kişi ya da grup bu davranışı yaparken, devletin talimatları, emri ya da denetimi altında ise, milletlerarası hukuka göre devletin fiili olarak kabul edilir” (Kuran, Okur, Sarıbeyoğlu, & Günel, 2014:181).

¹⁰ Uluslararası hukukun en temel öznelere egemen devletlerin yanında uluslararası örgütlerin de uluslararası sorumluluk hukuku kaynaklı hak ve yükümlülükleri bulunmaktadır (Pazarcı, 2017:384).

İlgili madde vekâlet savaşları kapsamında destek verilen kişi ve grupları kapsar nitelikte bir muhtevaya sahip olsa da tasarı metnin tamamı göz önünde bulundurulduğunda; bu kodifikasyonun temel amacının, süzerenlik, uluslararası koruma statüsü, federal devlet ve federe birimler arasındaki ilişkiler ve işgal durumlarını düzenleme amacı güttüğü görülmektedir. Dolayısıyla, ilgili tasarı vekâlet savaşlarının aracı konumunda bulunan vekil aktörlere doğrudan değil yalnızca dolaylı olarak işaret ettiği anlaşılmaktadır (Richemond-Barak, 2024:87). Bahsi geçen maddede, kişi ve gruplar üzerinde aranan; talimat, emir ve denetim unsurlarının objektif niteliğinin ispatının zorluğu devletlerin bu eylemlerden sorumlu tutulması için gerekli olan atfedilebilirliği ciddi oranda zorlaştırmaktadır. Çünkü, bilindiği üzere, devletler açısından vekâlet savaşlarının en cazip yönü verilen desteğin inkâr edilebilir nitelikte olmasıdır. Bu haliyle, devletlerin vekil aktörlere sağlamış olduğu desteğin üstü kapalı olması ve ilişkinin günü gününe uymayan bir yapıya sahip olması gibi nedenler uluslararası hukuk ihlalinin devlete atfedilebilirliğini ciddi oranda zorlaştırmaktadır. Kaldı ki, uluslararası mahkeme kararlarında da vurgulandığı üzere bu tür grupların yapmış oldukları eylemlerden devletlerin sorumlu tutulabilmesi için yüksek bir inandırıcılık eşiğinin belirlendiği görülmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Uluslararası Adalet Divanı (UAD) önünde incelenen “Nikaragua’da Askerî ve Yarı Askerî Faaliyetler Davası” ve “Soykırım” davalarında bu konunun incelendiği görülmektedir. Benzer şekilde, Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesi önünde incelenen “Tadic” davasında¹¹ da konunun ele alındığı görülmektedir. Bu davalar, uluslararası hukukta önemli içtihatlar oluşturmuş, devletlerin sorumluluğu gibi kritik konuları ele almış ve vekil aktörlere sağlanan desteğin uluslararası hukuk açısından, dolaylı da olsa, değerlendirildiği davalar olmaları nedeniyle seçilmiştir.

1.4.1. Nikaragua’da Askerî ve Yarı Askerî Faaliyetler Davası (Nikaragua – ABD)

Somoza’nın Nikaragua’da kurduğu otoriter rejime rağmen, ABD, Somoza’nın Amerikan yatırımlarına sağladığı istikrar ve komünizme karşı duruşu nedeniyle destek sağlamıştır. Somoza’nın 1956’da suikasta uğramasının ardından, ABD, oğlu Luis ve Anastasio’yu desteklemeye devam etmiştir. 1979’da Sandinistaların iktidara gelmesiyle, Carter yönetimi bu devrimi daha ılımlı politikalarla yönlendirmeye çalışmışsa da FSLN (Sandinista Ulusal Kurtuluş Cephesi)’nin El Salvador’daki solcu isyancılara verdiği destek, Ronald Reagan’ın bu hükümete karşı düşmanlık beslemesine yol açmıştır. Reagan, Sandinista hükümetini devirmek amacıyla kontralar adlı muhalif grubu desteklemeye başlamıştır (Kutler, 2003:105). Bu durum, ABD’nin Nikaragua hükümetine karşı, kontralar adlı vekil bir aktörü destekleyerek yürüttüğü bir vekâlet savaşını temsil etmektedir.

1984 yılında, Nikaragua’nın Uluslararası Adalet Divanı (UAD)’na başvurusuyla başlayan dava, aynı yıl içinde mahkeme tarafından kabul edilebilir olarak değerlendirilmiş ve incelenmeye başlanmıştır (International Court of Justice, 1984:6-7). Davanın yazılı aşamasında Nikaragua, ABD’nin kendi ülkesine karşı girişmiş olduğu eylemler dolayısıyla uluslararası hukuka aykırı davrandığına dair iddialarını sunmuştur. Bu iddialar arasında, ABD’nin Nikaragua’ya karşı paramiliter grupları eğitip donatması, BM Antlaşması’nın 2/4 maddesini ihlal ederek kuvvet kullanma ve kuvvet kullanma tehdidinde bulunması, devlet egemenliği ve iç işlerine müdahale etmeme ilkeleri ile devletlerin sorumluluğunu belirleyen taslak deklarasyonun 8. maddesinin ihlal edilmesi yer almıştır (International Court of Justice, 1984:8-9).

Uluslararası Adalet Divanı (UAD)’nın tüm detaylarıyla incelediği davaya göre, ABD 1981 yılından Eylül 1984’e kadar

¹¹ İlgili dava, konusu gereği bireysel cezai sorumluluk içermesi nedeni ile devletlerin uluslararası sorumluluğu kapsamına girmemektedir.

kontraların askerî ve yarı askerî faaliyetlerini mali olarak desteklemiştir (International Court of Justice, 1984:48). Mahkemenin çıkardığı sonuca göre, ABD personelinin doğrudan operasyonlara katıldığı çıkarımını yapmak zor olsa da planlama ve destek noktasında ABD'nin olaylara müdahil olduğu gözlemlenmiştir (International Court of Justice, 1984:40). Benzer şekilde, ABD'nin desteğinin kontraların eylemleri üzerinde oldukça kritik bir etkiye sahip olduğu ve bu gerçeğin doğrulandığı mahkeme tarafından kabul edilmiştir (International Court of Justice, 1984:51-53). Tüm bu çıkarımlara rağmen, mahkeme ABD'nin Nikaragua'da askerî muhalif bir yapı kurduğu kanaatine varmamıştır (International Court of Justice, 1984:44). Ayrıca, UAD, kontraların tamamen ABD kontrolü altında olduğu veya ABD'ye bağımlı oldukları, ya da kontraların ABD tarafından oluşturulduğuna dair yeterli kanıt bulamamıştır. Bu nedenle, mahkeme, kontraların eylemlerinin doğrudan ABD'ye isnat edilemeyeceği sonucuna varmıştır. Dolayısıyla, UAD'a göre, yapılan eylemlerden yalnızca kontralar sorumludur. ABD ise yapılan eylemlerden ziyade sadece verdiği desteğin niteliğinden sorumlu tutulmuştur (International Court of Justice, 1984:44-45).

Bu mahkeme kararı özelinde, Uluslararası Adalet Divanı (UAD)'nın, Nikaragua'daki Sandanista hükümetine karşı paramiliter grup olan kontraların eylemlerinin ABD'ye atfedilemeyeceğine dair bir çıkarımda bulunduğu görülmektedir. UAD, kanıtlar atfedilebilirlik konusundaki eşiği doğrulayabilir olmaktan uzak olduğu için, ABD'nin kontraları devletin de facto organı haline getirecek kadar yüksek bir kontrol sağlamadığını belirtmiştir. Bu bağlamda, mahkemenin, Nikaragua davasında devletin uluslararası sorumluluğunun doğması için yüksek eşikteki “etkin kontrol” testini¹² geliştirdiği anlaşılmaktadır (International Court of Justice, 1984:78). Bu nedenle, ABD'nin sağlamış olduğu desteğe rağmen, eylemlerden sorumlu tutulması mümkün olmamıştır.

1.4.2. Soykırım Davası (Bosna Hersek – Sırbistan)

1946'dan itibaren Yugoslavya'nın federal yapısında Sırbistan, öne çıkan bir konumda bulunmuştur. 1980 yılında devlet başkanı Josip Broz Tito'nun ölümünün ardından, Yugoslavya'nın parçalanma süreci başlamıştır. Diğer cumhuriyetlerin bağımsızlıklarını ilan etmelerinin ardından, Bosna-Hersek, Şubat 1992'de bağımsızlığını ilan etmiştir. Bu duruma karşılık olarak, ülkedeki Sırlar ayaklanmış ve 1992-1995 yılları arasında kanlı bir iç savaş yaşanmıştır (Armaoğlu, 2018:695-697). Sırbistan'ın Bosna-Hersek'teki Sırp grupları (vekil aktörleri) desteklemesi, Sırbistan tarafından vekil bir aktörün kullanıldığı bir vekâlet savaşını ortaya çıkarmaktadır.

Soykırım davası, Bosna Savaşı (1992-1995) sırasında yaşanan soykırım ve diğer savaş suçlarının Uluslararası Adalet Divanı (UAD) tarafından incelendiği davadır. Bu dava kapsamında, Sırbistan'ın [dava başlangıcında Yugoslavya Federal Cumhuriyeti (YFC) olarak adlandırılmış] davaya konu olan dönemde yaşanan uluslararası hukuk ihlalleri kapsamında uluslararası sorumluluğu olup olmadığına bakılmıştır (International Court of Justice, 2007:199). Bu bağlamda, mahkeme belirtilen tarih aralığında gerçekleştirilen uluslararası hukuka aykırı fiillerin davalının organları ya da onu temsilen hareket eden kişi veya gruplar tarafından gerçekleştirilip gerçekleştirilmediği incelemiştir (International Court of Justice, 2007:201). Mahkemeye göre, Yugoslavya Federal Cumhuriyeti Ordusu yaşanan gelişmelere doğrudan ve dolaylı olarak katılım sağlamıştır. Bu kapsamda, Bosna'daki Sırp militer ve paramiliter gruplara finansal (örneğin, maaş ödemeleri gibi)

¹² Etkin kontrol, bir devletin başka bir grubun eylemleri üzerinde doğrudan ve güçlü bir denetim sağlamasını ifade etmektedir. Bu, devletin belirli operasyonları yönlendirmesi veya zorla gerçekleştirmesi anlamına gelmektedir. Yalnızca genel bir desteğin sağlanması yeterli olmayıp, devletin, diğer aktörlerin eylemlerini belirli şekilde yönlendirmesi ya da bunları zorla yerine getirmesi demektir (Cassese, 2007:652).

desteklerin sağlandığı mahkeme tarafından kabul edilmiştir (International Court of Justice, 2007:202-203). Dahası, mahkemeye göre, YFC'nin Sırp Cumhuriyeti ve Sırp Cumhuriyeti Ordusu'na Srebrenitsa'da yaşanan eylemlerden çok daha önce siyasi, askerî ve finansal nitelikte destek verdiği, hatta bu desteğin soykırım fiili sırasında da devam ettiği kesindir. Bu nedenle mahkeme ilgili fiillerin kısmen de olsa bu destek sayesinde gerçekleştiği görüşündedir (International Court of Justice, 2007:218).

Sağlanan desteğin niteliği mahkeme tarafından doğrulanmış olsa da YFC Ordusu'nun bu eylemlerde bulunduğu ya da YFC'nin siyasi liderlerinin eylemlerin planlama, hazırlık ve uygulama aşamasında rol aldıkları kanıtlanamamıştır (International Court of Justice, 2007:202). Eylemlere karışan kişi ve grupların, emirleri YFC'den değil Sırp Cumhuriyeti Ordusundan (VRS) aldığı UAD tarafından vurgulanmıştır. Dolayısıyla, bu grupların YFC'nin hukuki organı olmadığı anlaşılmıştır (International Court of Justice, 2007:202-203). Mahkeme, Nikaragua davasına da atıfta bulunarak, kontraların ABD desteğine tam bağımlı olmadığını vurgulayarak, YFC'ye tamamen bağımlı kişi ve gruplar tarafından Srebrenitsa'daki eylemlerin gerçekleştirilmemesinin eylemlerin YFC'ye atfedilememesi konusunda yeterli olduğuna kanaat getirmiştir (International Court of Justice, 2007:206). Bu bağlamda, mahkemenin, işlenen eylemlerin faillerinin devlete tam bağımlılığının olmaması halinde bunların devletin resmi temsilcileri konumunda olamayacaklarını düşündüğü görülmüştür. Yine mahkeme, Nikaragua davasına atıfla, hukuki sorumluluğun doğması için ilgili ülkenin ihlallere sebebiyet veren eylemler üzerindeki “etkin kontrol” ün (prensip olarak) kanıtlanması gerektiğini vurgulamıştır (International Court of Justice, 2007:207-208).

Uluslararası Adalet Divanı (UAD), “Tadiç” davası¹³ olarak da bilinen ve Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesi önünde incelenen dava ile ilgili olarak alınan karara da atıfta bulunmuştur. Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesinin almış olduğu karara göre, Bosna Hersek'teki Sırpların eylemlerinin, Yugoslavya Federal Cumhuriyeti'nin (YFC) Sırp Cumhuriyeti ve Sırp Cumhuriyeti Ordusu üzerinde “genel kontrol” sahibi olması nedeniyle, YFC'nin uluslararası sorumluluğunu doğurmuştur. Ancak, UAD, Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesi'nin yetkisinin devletlerin uluslararası sorumluluğu üzerine değil yalnızca bireylerin cezai sorumluluğu üzerinde olduğunu vurgulayarak, Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesi'nin belirlediği “genel kontrol” testinin¹⁴ devletlerin uluslararası sorumluluk hukukunda belirlenen temel ilkeler ile çatıştığına kanaat getirmiştir. Dolayısıyla, UAD, Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesi'nin bu kararı ile paralel bir görüşe sahip olmadığını ifade etmiştir. Zira, mahkemeye göre, devletlerin uluslararası sorumluluğunu belirleyen temel ilkeler ile bireylerin cezai sorumluluğunu belirleyen ilkeler arasında önemli farklar bulunmaktadır (International Court of Justice, 2007:208-210).

Nihai olarak UAD, Srebrenitsa'da yaşanan soykırımın davalının organı niteliğindeki kişi/kurumlarca yapılmadığına ve aynı şekilde gerçekleştirilen eylemlerin davalının direktif ya da emirleri ile gerçekleştirilmediğine karar vermiştir. Dolayısıyla, mahkeme, davalının fiilleri gerçekleştirenler üzerinde “etkin kontrol” ünün söz konusu olmadığı sonucuna varmıştır

¹³ İlgili dava, Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin 22 Şubat 1993 tarihli ve 808 sayılı kararı (BM Güvenlik Konseyi, 1993) ile kurulan Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesi (ICTY) önünde incelenen, 1991'den bu yana eski Yugoslavya topraklarında işlenen insancıl hukukun ağır ihlallerinin incelendiği davalardan biridir. Ancak, mahkemenin kurulma amacına ve yargı yetkisine dayanarak, bu dava devletlerin sorumluluğunu değil (Cassese, 2007:655), bireylerin cezai sorumluluğunu konu almıştır.

¹⁴ Genel kontrol, yabancı bir devletin askerî grubu organize etme, koordine etme veya planlama rolüne sahip olması ve buna ek olarak finansman, eğitim, teçhizat sağlama ya da operasyonel destek verme durumunda sağlanmaktadır. Ancak bu, grubun tüm eylemlerinin devlet tarafından doğrudan yönlendirildiği anlamına gelmemektedir (Vité, 2009:71).

(International Court of Justice, 2007:214-214). Bu durumda, mahkemeye göre, Uluslararası Hukuk Komisyonu’nun kabul edilen tasarı metninin 4, 5, 6, 8, 9 ve 11. maddeleri kapsamında davalıya uluslararası hukuka aykırı eylemler konusunda bir atfedilebilirlik tespit edilememiştir. Bu nedenle, Srebrenitsa’da yaşanan soykırım eyleminin davalı devletin eylemi olmadığı kanaatine varılmıştır (International Court of Justice, 2007:215).

Genel olarak, Uluslararası Adalet Divanı (UAD) tarafından verilen bu mahkeme kararında, eylemleri gerçekleştiren kişi ve grupların Yugoslavya Federal Cumhuriyeti (YFC) ile kurdukları ilişkinin niteliğine rağmen etkin kontrolü gerektirecek bir destek verilmediği, bu nedenle gerçekleştirilen eylemlerin davalıya atfedilemeyeceğine karar verilmiştir. Bu durum, mahkemenin Nikaragua davasında belirlenen “etkin kontrol” eşiğini göz önünde bulundurarak, Tadić davası’nda belirlenen “genel kontrol” eşiğinden farklı bir tutum sergilediğini göstermektedir. Bu karar, devletlerin vekâlet savaşlarına destek vermenin genel bir kontrol sağlamadığı sürece uluslararası sorumluluk hukuku açısından atfedilebilirlik eşiğine ulaşamayacağını ortaya koymaktadır. Bu tutumun belirlenmesi, sonuç olarak, devletlerin vekâlet savaşlarını sürdürme ve vekil aktörleri destekleme amacını kolaylaştırıcı bir faktör olarak var olacağını göstermektedir.

1.5. Birleşmiş Milletler Antlaşması’nın Amaç ve İlkeleri Bağlamında Vekâlet Savaşları

26 Haziran 1945 tarihinde San Francisco’da düzenlenen Birleşmiş Milletler Konferansı’nda kabul edilen ve aynı yıl içerisinde yürürlüğe giren Birleşmiş Milletler Antlaşması, toplamda 111 maddeden oluşmaktadır. Antlaşmanın 1. maddesi, Birleşmiş Milletler’in amaçlarını belirtmektedir. Bu amaçlar arasında; uluslararası uyuşmazlıkların barışçıl yollardan çözülmesi, self determinasyon ilkesine dayalı dostça ilişkilerin ve insan haklarına saygının geliştirilmesi bulunmaktadır. Örgütün en temel/nihai amacı ise uluslararası barış ve güvenliğin korunmasıdır. Bu haliyle, BM Antlaşması’nın 1. madde 1. fıkrası şöyle düzenlenmiştir:

“Uluslararası barış ve güvenliği korumak ve bu amaçla: barışın uğrayacağı tehditleri önlemek ve bunları boşa çıkarmak, saldırı ya da barışın başka yollarla bozulması eylemlerini bastırmak üzere etkin ortak önlemler almak ve barışın bozulmasına yol açabilecek nitelikteki uluslararası uyuşmazlık veya durumların düzeltilmesini ya da çözümlenmesini barışçı yollarla, adalet ve uluslararası hukuk ilkelerine uygun olarak gerçekleştirmek” (Kuran vd., 2014:3-4).

1945 sonrasında kurulan Birleşmiş Milletler sistemi, uluslararası barış ve güvenliğin korunmasına odaklanmıştır (Richemond-Barak, 2024:85). Ancak, bu sistemde uluslararası barış ve güvenliğin temel noktası, devletler arası siyasi mücadelenin askeri boyutunu oluşturan devletler arası savaşlar olmuştur. Bu nedenle, iç savaşlar ve/veya iç karışıklıklar, egemen devletlerin iç işleri kapsamında değerlendirilerek, Birleşmiş Milletler Antlaşması’nın kapsamı dışında bırakılmıştır. Buna rağmen, iç savaşlarda sıklıkla kullanılan vekil aktörlerin, özellikle yakın dönemde, BM’nin en temel amaçlarından biri olan uluslararası barış ve güvenliği doğrudan tehdit ettiği görülmektedir (Blank, 2023:249). Kaldı ki, devletler arası savaşlara nazaran vekil aktörlerin dahil olduğu iç savaşların devamlılığı meydana getirdiği tahribatın boyutunu ciddi oranda arttırarak bölgesel hatta küresel güvenliğe ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Bu da her ne kadar BM Antlaşması’nda düzenlenmemiş olsa da uluslararası barış ve güvenliğin tehdidi anlamına gelmektedir.

Birleşmiş Milletler Antlaşması’nın 2. maddesi, uluslararası toplumun temel ilkelerini açıkça ortaya koymakta ve tüm üyelerin bu ilkelere saygı göstermesi gerektiğini belirtmektedir. Madde altında yer alan yedi fıkra arasında, vekâlet savaşları bağlamında özellikle 2/1, 2/4, ve 2/7’de düzenlenen hükümler önem arz etmektedir.

BM Antlaşması'nın en temel ilkelerinden olan devletlerin egemen eşitliği madde 2/1'de ele alınıp şöyle düzenlenmiştir:

“Örgüt, tüm üyelerin egemen eşitliği ilkesi üzerine kurulmuştur” (Birleşmiş Milletler, 1945).

İlgili maddeye göre, Birleşmiş Milletler'e üye olan devletlerin siyasi, coğrafi veya ekonomik büyüklüklerine bakılmaksızın egemen eşitlik prensibi temelinde denk kabul edilmeleri kararlaştırılmıştır. Bu ilke gereği tüm devletler herhangi bir ayrıma gidilmeksizin uluslararası hukuktan kaynaklanan eşit hak ve yükümlülüklerle sahiptir. Bu madde, devletlere uluslararası hukuk açısından ve Birleşmiş Milletler önünde tam bir eşitlik sağlanacağı güvencesi sunmaktadır. Ayrıca, egemenlik kavramının doğası gereği devletler herhangi bir üst otoriteye bağlı kalmaksızın iç ve dış münasebetlerinde tam ve münhasır yetkilere sahip olacaklardır (Sur, 2019:118). Bu ilke, Uluslararası Hukuk Komisyonu'nun “jus cogens” nitelikteki kurallarına bir örnek olup, üstün nitelikte bir uluslararası hukuk kuralıdır (Reçber, 2016:86).

BM Antlaşması'nın uluslararası sistem içerisindeki en temel revizyonu uluslararası kuvvet kullanımını (savaş dahil) net bir şekilde sınırlandırması olmuştur. Bu haliyle, özellikle I. Dünya Savaşı öncesinde egemen devletlerin temel bir hakkı olan savaşa başvurma hakkı antlaşmanın 2/4 maddesi gereği net bir şekilde sınırlandırılmıştır. BM Antlaşması madde 2/4 şöyle düzenlenmiştir:

“Tüm üyeler, uluslararası ilişkilerinde gerek herhangi bir başka devletin toprak bütünlüğüne ya da siyasal bağımsızlığına karşı, gerek Birleşmiş Milletler'in amaçları ile bağdaşmayacak herhangi bir biçimde kuvvet kullanma tehdidine ya da kuvvet kullanılmasına başvurmadan kaçınırlar” (Kuran vd., 2014:4).

BM Antlaşması'nın 2/4 maddesi, “savaş” yerine daha kapsamlı bir ifade olan “kuvvet kullanma” terimini kullanarak, her türlü kuvvet kullanımını¹⁵ (savaş eşiğine erişmeyenler de dahil) yasaklamıştır. Bu madde, tüm BM üyelerini kapsar nitelikte olup, kuvvet kullanma tehdidini ve kuvvet kullanımını kesin bir şekilde yasaklamaktadır. Bu kural da günümüzde “jus cogens” nitelikte bir kural olarak kabul edilmiş ve uluslararası toplumda üstün nitelikli bir kurala dönüşmüştür. Bu nedenle, bu yasak, uluslararası toplumun tüm birimlerini (devletler) kapsar niteliktedir.

Ancak, ilgili metinde de vurgulandığı üzere bu madde yalnızca uluslararası ilişkilerdeki kuvvet kullanımına genel bir sınırlandırma getirmekte olup, iç savaş niteliğindeki kuvvet kullanımına herhangi bir atıfta bulunmamaktadır. Bu durum iç savaşlarda sıklıkla kullanılan vekâlet savaşlarına karşı herhangi bir yasağın bulunmadığı şeklinde yorumlanmakta ve dolayısıyla iç savaşlardaki silahlı gruplara sağlanan desteğin uluslararası hukuka aykırı olmayacağı (en azından BM Antlaşması madde 2/4'e) şeklinde yorumlanabilmektedir. Dahası, ilgili madde uluslararası hukukun en temel özneleri olan devletler için genel bir yasak ön görerek, devlet dışı silahlı grupların (ya da vekillerin) kuvvet kullanımına ilişkin herhangi bir düzenleme getirmemektedir (Blank, 2023:249).

BM Antlaşması'nın 2/4 maddesi kapsamında, bir devletin başka bir devlete karşı işgal ve bombalama gibi eylemleri doğrudan kuvvet (kinetik) kullanımı olarak değerlendirilmekte olup, bu eylemler bir başka devletin toprak bütünlüğü, siyasal bağımsızlığı ve Birleşmiş Milletler'in amaçları ile bağdaşmamaktadır. Bunun yanında, uluslararası hukuka göre, bir devletin doğrudan kendi eylemleri dışında vekil aktörler aracılığı ile kuvvet kullanması da bu kapsamda değerlendirilebilmektedir (Blank, 2023:250). Bu nedenle, uluslararası hukukta vekil aktörlere destek sağlayan devletlerin

¹⁵ Kuvvet kullanımının istisnaları BM Antlaşması'nın 42. ve 51. maddeleridir.

kuvvet kullanma yasağını ihlal ettikleri ve buna bağlı olarak sorumlu tutulabilecekleri düşünülmektedir. Bu durumda, vekil aktörler aracılığıyla gerçekleştirilen kuvvet kullanma eylemleri, saldırı suçu kapsamında değerlendirilmekte ve saldırıya uğramış devlete meşru müdafaa hakkı tanınmaktadır (Richemond-Barak, 2024:88-89). Bunlara ek olarak, Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından kabul edilen 3314 ve 2625 sayılı kararlar, devletlerin vekil aktörler olarak nitelendirilebilecek silahlı gruplara destek sağlamalarını yasaklamaktadır. Bu hususta BM Genel Kurulu'nda kabul edilen 3314 sayılı karar metni Madde 3/g maddesi şöyle düzenlenmiştir:

“Bir Devlet tarafından veya bir Devlet adına diğer bir Devlete karşı yukarıda listesi verilen fiillere varan veya o ölçekte olan silahlı kuvvet fiillerini icra eden silahlı çetelerin, grupların, gayri nizami askerlerin veya paralı askerlerin gönderilmesi veya bu gibi fiillere önemli ölçüde karışılması” saldırı fiili niteliğini taşımaktadır (BM Enformasyon Merkezi, 2002:2).

Benzer şekilde 2625 sayılı karar gereği: *“Her Devletin, diğer herhangi bir Devletin ülkesine akın düzenlemek üzere, düzenli kuvvetlerin veya paralı askerler de dahil, silahlı çetelerin örgütlenmesini yapmaktan veya örgütlemesini teşvik etmekten kaçınma görevi vardır. Her Devletin, diğer bir Devletteki bir iç savaşı veya terörist hareketlerini örgütlemekten, tahrik etmekten, onlara yardım etmekten veya bu hareketlere katılmaktan veya kendi ülkesinde böyle hareketlerin yapılmasına yönelik organize faaliyetlere (bu paragrafta zikredilen hareketler kuvvet kullanma tehdidi veya kuvvet kullanmayı içerdiği zaman) göz yummaktan kaçınma görevi vardır”* (BM Enformasyon Merkezi, 2007:3). 3314 ve 2625 sayılı kararlar BM Genel Kurulu kararlarının bağlayıcı nitelikte değil tavsiye niteliğinde olmasından dolayı uluslararası hukuk açısından bağlayıcı olmayacağı değerlendirilse de ilgili kararlarda vurgulanan meseleler devletlerin iç işlerine müdahale etmeme ve kuvvet kullanma ve kuvvet kullanma tehdidinden kaçınma ilkelerini muhafaza etmesi dolayısı ile uluslararası hukukta örf ve âdet niteliğine sahip kararlar olarak görülmektedirler. Bu açıdan değerlendirildiğinde, vekil aktörlerin desteklenmesi yoluyla egemen bir devletin iç işlerine müdahale etmeme ilkesi ihlal edileceği gibi bu tür fiillerin saldırı eylemi kapsamında değerlendirilmesi sebebi ile kuvvet kullanma hukukunun en temel kurallarının ihlal edileceği kabul edilmektedir (Caşın, 2019:239). Kaldı ki, bu tür eylemlerin uluslararası hukukta yerleşmiş kuralların ihlali olduğuna dair çokça mahkeme kararı da bulunmaktadır (Blank, 2023:250).

Nikaragua Davası'nda olduğu gibi, uluslararası hukuk açısından, bir devletin vekil aktörlere sağladığı eğitim ve donatım, o devletin vekil aktörler aracılığıyla gerçekleştirilen kuvvet kullanma veya kuvvet kullanma tehdidi eylemleriyle ilişkilendirilebilmektedir (International Court of Justice, 1984:93-94). Buna rağmen, UAD ilgili davada BM Antlaşması madde 2/4'ün en ağır ihlalleri ile daha hafif ihlalleri arasında ayırım yapılması gerektiği kanaatine varmıştır (International Court of Justice, 1984:91). Bu durum vekil aktörler üzerinden sağlanan destek sonucu ortaya çıkan kuvvet kullanımının ya da kuvvet kullanma tehdidinin BM Antlaşması madde 2/4 kapsamındaki ağır ihlallerden biri olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır. Teorik olarak, vekil aktörlerin desteklenmesi uluslararası hukuka aykırı görülmeyle beraber, vekiller tarafından başlatılan savaşlar destekçi ülkelere atfedilememektedir. Bunun nedeni, vekil aktörlerin eylemlerinin silahlı saldırı eylemi için belirlenen eşige denk düşmemesidir. Bu eşigi sağlayacak düzeydeki bir saldırı durumunda ise asilin vekil üzerinde “etkin kontrol” sağlamış olması şartının arandığı daha önceki incelenen mahkeme kararları ile gösterilmiştir (Richemond-Barak, 2024:89).

BM Antlaşması'nın 2/1 maddesinde belirtilen devletlerin egemen eşitliği ilkesiyle uyumlu olarak, antlaşma egemen devletlerin iç işlerine müdahale edilmesini açıkça yasaklamaktadır. Bu hüküm, devletler arasındaki egemenlik ilkesinin korunmasını ve uluslararası ilişkilerde eşitliği sağlamayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede, devletlerin iç işlerine müdahale edilmemesi, BM Antlaşması'nın temel ilkelerinden biri olarak kabul edilmiş ve bu yolla uluslararası barış ve güvenliğin korunmasına katkı sağlanması amaçlanmıştır. Bu hususta antlaşmanın 2/7 maddesi şöyle düzenlenmiştir:

“İşbu antlaşmanın hiçbir hükmü, Birleşmiş Milletler’e herhangi bir devletin kendi iç yetki alanına giren konulara müdahale yetkisi vermediği gibi, üyeleri de bu türden konuları işbu antlaşma uyarınca bir çözüme bağlamaya zorlayamaz; ancak, bu ilke VII. bölümde öngörülmüş olan zorlayıcı önlemlerin uygulanmasını hiçbir biçimde engelleyemez” (Kuran vd., 2014:181).

Bu madde kapsamında, devletlerin kendi iç egemenlik alanlarına müdahale edilmesinin, “yetkinin ülkeselliği” ilkesi¹⁶ gereği, ne BM ne de örgüt üyeleri için mümkün olmadığı açıkça ifade edilmiştir. UAD’ın Nikaragua davasında da vurguladığı üzere, ülkesel egemenlik, müdahale etmeme ve siyasi bağımsızlık hem uluslararası ilişkiler hem de uluslararası hukuk alanındaki en temel ilkeleri oluşturmaktadır. Mahkemeye göre, müdahale etmeme konusundaki psikolojik öge (opinio juris) ciddi bir pratik ile desteklenmiş dolayısıyla bu ilke uluslararası hukukta bir örf ve âdet niteliği kazanmıştır. Yine mahkemeye göre, doğrudan ya da dolaylı olarak bir devletin iç işlerine müdahale etmek uluslararası hukuk tarafından açıkça yasaklanmıştır. Ayrıca, muhalif grupları desteklemek için müdahale edilmesini mümkün kılan bir kuralın uluslararası hukukta mevcut olmadığı belirtilmiştir (International Court of Justice, 1984:96-99). Bu haliyle, ülkesel egemenliğe saygı, kuvvet kullanmama ve müdahale etmeme ilkeleri birbirleri ile örtüşen kavramlardır. Bu durumda, ABD’nin Eylül 1984’e kadar kontralara sağlamış olduğu destek, mahkeme tarafından, müdahale etmeme ilkesinin açık bir ihlali olarak görülmüştür (International Court of Justice, 1984:114-118). Genel olarak değerlendirildiğinde vekil aktörlere sağlanan destek egemen bir devletin iç işlerine müdahale olarak görülmekte bu durumun uluslararası hukukun esaslı bir ihlalini oluşturmaktadır.

SONUÇ

Uluslararası ilişkiler alanında oldukça eski uygulama örnekleri bulunan vekâlet savaşlarının günümüzde egemen devletlere kullanışlı araçlar sunduğu görülmektedir. Bu noktada, vekil aktörlerin desteklenmesinin ciddi birtakım avantajlarının bulunduğu anlaşılmaktadır. Bunlar arasında, vekil aktörlerin mahalli unsurlar olması dolayısıyla bu grupların fiziki ve siyasi manevra kabiliyetlerinin daha kuvvetli olması ve bunun sahadaki başarı ihtimalini arttırması, devletlerin ulusal ordularını yetkilendirme konusunda karşı karşıya kaldıkları ulusal ve uluslararası hukuki engeller, savaş karşıtı kamuoyunun ulusal ordu mensuplarının kaybı konusunda oldukça hassas olması, vekil aktörler ile kurulan ilişkinin resmi bir niteliğinin bulunmaması ve kolayca inkâr edilebilir olması gibi nedenler bulunmaktadır. Buna rağmen, vekâlet savaşlarının kontrolden çıkması halinde ciddi bir bölgesel ya da küresel savaşa neden olma ihtimalinin her zaman var olduğu bilinmektedir ki bu vekâlet savaşlarının en büyük dezavantajı olarak dikkat çekmektedir.

Tanımının yapılması konusunda yaşanan zorluklarının yanında vekâlet savaşlarının belli başlı unsurları barındırmasının bir zorunluluk olduğu da görülmektedir. Bu açıdan, vekâlet savaşları için asimetrik güç dengesine dayanan bir ilişkinin varlığı

¹⁶ Yetkinin ülkeselliği, uluslararası hukuk alanında genel kabul görmektedir. Buna göre, uluslararası hukuk devlete sahip olduğu ülke sınırları içerisinde yasama, yürütme ve yargı yetkilerini kullanma imkânı tanımaktadır (Caşın, 2019:239).

ile beraber doğrudan müdahalede bulunmamanın olmazsa olmaz olduğu açık bir gerçektir.

Yukarıda zikredilen avantajların yanında vekâlet savaşlarının uluslararası hukuk alanındaki dolaylı konumunun da ciddi bir avantaj sağladığı düşünülmektedir. Bu haliyle değerlendirildiğinde, uluslararası hukukun vekâlet savaşlarını bir nevi görmezden geldiği anlaşılmaktadır. Buna ek olarak, uluslararası hukuk alanında düşük yoğunluklu savaş konusundaki uluslararası hukuk normlarının yeterli olgunluğa erişmediği görülmektedir. Bu durum, uluslararası hukukun devletler arası savaşı odak noktasına almasından kaynaklı olup, düşük yoğunluklu savaş yöntemlerinin daha cezbedici olduğu bir sistem yaratmıştır. Bu çalışmada da görüldüğü üzere devletlerin uluslararası sorumluluğu hukuku alanında bu tür vekil aktörlerin eylemlerinin egemen devlete isnadı oldukça nadir ve tutarsızca işletilmektedir. Dolayısıyla, asil aktörler vekillerin silahlı saldırı eylemlerinin failleri değil yalnızca destekçileri olarak algılanmaktadır. Uluslararası Adalet Divanı'nın Nikaragua ve Soykırım davalarında belirlemiş olduğu “etkin kontrol” eşiğinin devletlerin uluslararası sorumluluğu açısından oldukça yüksek bir standart ortaya koyduğu görülmüştür. Bu haliyle, sağladıkları desteği her durumda inkâr edebilme imkânı bulunan devletlerin uluslararası hukuk açısından sorumlu tutulabilmeleri pek olası görülmemektedir. Tadiç davasında Eski Yugoslavya Uluslararası Ceza Mahkemesi'nin belirlemiş olduğu “genel kontrol” eşiği daha gerçekçi bir standart sağlamışsa da bu UAD tarafından Soykırım davasında açıkça reddedilmiş ve ciddi bir kafa karışıklığına neden olmuştur.

Vekâlet savaşları, Birleşmiş Milletler Antlaşması'nın temel amaç ve ilkelerine aykırılık teşkil ederek uluslararası barış ve güvenliği tehdit etmekte, devletlerin egemenliği, egemen eşitlik ve kuvvet kullanma ya da kuvvet kullanma tehdidi gibi uluslararası hukukun “jus cogens” olarak kabul edilen üstün nitelikli normlarını ihlal etmektedir. Bununla birlikte, uluslararası hukuk alanında vekâlet savaşlarını doğrudan ele alan spesifik bir düzenleme bulunmaması, bu tür düşük yoğunluklu çatışma yöntemlerinin cazip olmasına imkân tanımaktadır. Bu açıdan bakıldığında, uluslararası hukukun temel odak noktası olan devletler arası savaşı ve belki de nükleer savaşı engelleyici bir araç olması sebebi ile uluslararası toplum ve uluslararası hukukun vekâlet savaşları konusundan uzak durma eğilimi gösterdiği düşünülmektedir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Çalışmanın tamamı sorumlu yazar tarafından oluşturulmuştur.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Armaoğlu, F. (2018). *20. Yüzyıl Siyasi Tarihi (1914-1995)* (24. Baskı). İstanbul: Kronik Kitap.
- Bar-Siman-Tov, Y. (1984). The Strategy of War by Proxy. *Cooperation and Conflict*, 19(4), 263-273.
- Birleşmiş Milletler. (1945). *Birleşmiş Milletler Antlaşması*. Erişim adresi: <https://turkiye.un.org/tr/33499-birlesmis-milletler-antlasmasi>, Erişim tarihi: 19.01.2025.
- Blank, L. R. (2024). *Arming Proxies: Ethical and Legal Dilemmas*. In: A. Moghadam, V. Rauta & M. Wyss (Eds.), *Routledge Handbook of Proxy Wars* (pp. 246-257). New York: Routledge.
- BM Enformasyon Merkezi. (2002). *Saldırı'nın (Tecavüzün) Tanımı: 3814 (XXIX) Sayılı Karar*. Erişim adresi: https://inhak.adalet.gov.tr/Resimler/Dokuman/2312020095336bm_31.pdf, Erişim tarihi: 02.08.2024.
- BM Enformasyon Merkezi. (2007). *Devletler Arasında Birleşmiş Milletler Şartı'na Uygun Şekilde Dostane Münasebetler Kurma ve İşbirliği Yapmaya Dair Milletlerarası Hukuk İlkeleri Hakkında Bildiri*. Erişim adresi: https://diabgm.adalet.gov.tr/arsiv/sozlesmeler/coktaraflioz/bm/bm_30.pdf, Erişim tarihi: 02.08.2024.
- Brown, S. (2016). Purposes and Pitfalls of War by Proxy: A Systemic Analysis. *Small Wars & Insurgencies*, 27(2), 243-257.
- Cassese, A. (2007). The Nicaragua and Tadić Tests Revisited in Light of the ICJ Judgment on Genocide in Bosnia. *European journal of international Law*, 18(4), 649-668.
- Caşın, M. H. (2020). *Modern Uluslararası Hukukun Temel Esasları* (2. Baskı). İstanbul: Yeditepe Üniversitesi Yayınevi.
- Creswell, J. W. (2013). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing among Five Approaches* (3rd ed.). USA: SAGE Publications.
- De Soysa, I. (2017). Proxy Wars: Implications of Great-Power Rivalry for the Onset and Duration of Civil War. *The Oxford Research Encyclopedia of Politics*. 1-24.
- Demir, L. (2020). *Arap Baharı Sonrası İran Dış Politikasında Vekâlet Savaşları: Irak, Suriye ve Yemen* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Ankara.
- Dunér, B. (1981). Proxy Intervention in Civil Wars. *Journal of Peace Research*, 18(4), 353-361.
- Evans, G. & Newnham, J. (2007). *Uluslararası İlişkiler Sözlüğü* (Çev. H. A. Utku). İstanbul: Gökkuşbu Yayınları.
- Fox, A. C. (2019). Conflict and the Need for a Theory of Proxy Warfare. *Journal of Strategic Security*, 12(1), 44-71.
- Fox, A. C. (2020). Five Models of Strategic Relationship in Proxy War. *Georgetown Security Studies Review*, 8(2), 50-58.
- Groh, T. L. (2019). *Proxy War: The Least Bad Option*. California: Stanford University Press.
- Hughes, G. A. (2014). Syria and the Perils of Proxy Warfare. *Small Wars & Insurgencies*, 25(3), 522-538.
- International Court of Justice (1984). *Concerning Military and Paramilitary Activities in and Against Nicaragua (Nicaragua V. USA)*. Erişim adresi: <https://www.icj-cij.org/sites/default/files/case-related/70/070-19860627-JUD-01-00-EN.pdf>, Erişim tarihi: 02.08.2024.
- International Court of Justice (2007). *Genocide Convention (Bosnia v. Serbia)*. Erişim adresi: <https://www.icj-cij.org/sites/default/files/case-related/91/091-20070226-JUD-01-00-EN.pdf>, Erişim tarihi: 02.08.2024.
- Kuran, S., Okur, D. A., Sarıbeyoğlu, M. & Günel, R. V. (2014). *Uluslararası Hukuk Temel Metinler*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Kurt, V. (2019). Arap İsyanları Sonrasında Ortadoğu'da Vekâlet Savaşları: Yemen Örneği. *International Journal of Political Science and Urban Studies*, 7(1), 307-326.
- Kutler, S. I. (2003). *Dictionary of American History* (3rd ed., Vol. 6). New York: The Gale Group.
- Loveman, C. (2002). Assessing the Phenomenon of Proxy Intervention. *Conflict, Security & Development*, 2(03), 29-48.
- Milliyet. (2000). *Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi (Cilt 23)*. İstanbul: Interpress Basın ve Yayıncılık.
- Mumford, A. (2013a). Proxy Warfare and the Future of Conflict. *The RUSI Journal*, 158(2), 40-46.

- Mumford, A. (2013b). *Proxy Warfare*. Cambridge: Polity Press.
- Oğuz, Ş. & Çelik, K. E. (2018). Conflict in Syria: Is It a Proxy Warfare? *Uluslararası Kriz ve Siyaset Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 44-69.
- Pazarcı, H. (2017). *Uluslararası Hukuk* (16. Baskı). Ankara: Turhan Kitapevi.
- Pektaş, U. (2024). Proxy War: An Attempt to Put a Retrospective and Ambiguous Concept into a Specific Framework. *The Turkish Yearbook of International Relations*, 55, 47-65.
- Rauta, V. (2020). Framers, Founders, and Reformers: Three Generations of Proxy War Research. *Contemporary Security Policy*, 42(1), 1-22.
- Rauta, V. (2021). 'Proxy War'-A Reconceptualisation. *Civil Wars*, 23(1), 1-24.
- Reçber, K. (2016). *Uluslararası Hukuk* (2. Baskı). Bursa: Dora Yayıncılık.
- Richemond-Barak, D. (2024). *International Law and Proxy Wars: A Critical Assessment*. In: A. Moghadam, V. Rauta & M. Wyss (Eds.), *Routledge Handbook of Proxy Wars* (pp. 85-99). New York: Routledge.
- Shaw, M. N. (2018). *Uluslararası Hukuk* (Çev. Y. Acer, İ. Kaya, M. T. Demirtepe & G. E. Şimşek). Ankara: Türkiye Bilimler Akademisi.
- Solmaz, T. (2023). Vekâlet Savaşlarında Yükselen Trend: Devlet Sponsorluğunda Olmayan Vekâlet Savaşı. *Diplomasi ve Strateji Dergisi*, 4(2), 147-189.
- Stone, G. D. (2010). *Proxy War: A Critical Examination of Superpower Indirect Conflict in Africa* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). University of Manitoba, Manitoba.
- Sur, M. (2019). *Uluslararası Hukukun Esasları* (13. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Towle, P. (2008). The Strategy of War by Proxy. *The RUSI Journal*, 153(3), 21-26.
- United Nations Office for Disarmament Affairs [UNODA] (n.d.). *Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons*. Erişim adresi: <https://treaties.unoda.org/t/npt>, Erişim tarihi: 01.08.2024.
- United Nations Office of Legal Affairs (2001). *Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts*. Erişim adresi: https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/draft_articles/9_6_2001.pdf, Erişim tarihi: 25.07.2024.
- Vité, S. (2009). Typology of Armed Conflicts in International Humanitarian Law: Legal Concepts and Actual Situations. *International Review of the Red Cross*, 91(873), 69-94.

Comparison of Some Performance Metrics Used in Multiple Classification Problems¹Ali Vasfi AĞLARCI², Cengiz BAL³

Abstract

The purpose of this research is to compare the performance metrics used in multiple classification problems in machine learning. For this purpose, simulation study was carried out under different scenarios by using 4 different classification methods and the performance metrics obtained were compared in this direction. While comparing the performance metrics in the study, the data to be used for classification purposes were derived under different scenarios, taking into account the effect of 4 factors. 90 different scenarios were created by considering the number of 3 different categories of the response variable, 5 different sample sizes, 3 different correlation structures, and the balanced and unbalanced distribution of the response variable. Accuracy, Kappa and CramerV metrics used in multiple classification problems were used as performance measures. Changes in performance metrics in the determined scenarios are summarized in tables and compared. As a result of the comparisons made with the simulation study, it has been seen that Kappa performance measure is a more accurate performance metric than the other two metrics in multi-class classification problems, and the method gives more reliable information about the classification success.

Keywords: Classification Success, Classification Performance, Machine Learning, Simulation, Performance Metrics

Jel Codes: C15, C38, C88

Çoklu Sınıflandırma Problemlerinde Kullanılan Bazı Performans Ölçütlerinin Karşılaştırılması

Öz

Bu araştırmanın amacı, makine öğrenmesinde çoklu sınıflandırma problemlerinde kullanılan performans metriklerini karşılaştırmaktır. Bu amaçla 4 farklı sınıflandırma yöntemi kullanılarak farklı senaryolar altında simülasyon çalışması yapılmış ve elde edilen performans metrikleri bu doğrultuda karşılaştırılmıştır. Çalışmada performans metrikleri karşılaştırılırken, sınıflandırma amacıyla kullanılacak veriler 4 faktörün etkisi dikkate alınarak farklı senaryolar altında türetilmiştir. Yanıt değişkeninin 3 farklı kategori sayısı, 5 farklı örneklem büyüklüğü, 3 farklı korelasyon yapısı ve yanıt değişkeninin dengeli ve dengesiz dağılımı dikkate alınarak 90 farklı senaryo oluşturulmuştur. Çoklu sınıflandırma problemlerinde kullanılan Accuracy, Kappa ve CramerV metrikleri performans ölçüsü olarak kullanılmıştır. Belirlenen senaryolardaki performans metriklerindeki değişimler tablolar halinde özetlenmiş ve karşılaştırılmıştır. Simülasyon çalışması ile yapılan karşılaştırmalar sonucunda, Kappa performans ölçütünün çok sınıflı sınıflandırma problemlerinde diğer iki metriğe göre daha doğru bir performans metriği olduğu ve yöntemin sınıflandırma başarısı hakkında daha güvenilir bilgi verdiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Sınıflandırma Başarısı, Sınıflandırma Performansı, Makine Öğrenimi, Simülasyon, Performans Ölçümleri

Jel Kodu: C15, C38, C88

¹ Bu çalışma, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü bünyesinde Doç. Dr. Cengiz Bal danışmanlığında hazırlanan “Kronik Hepatit C Hastalığı Risk Belirlenmesinde Sıralı Lojistik Regresyon ve Makine Öğrenme Algoritmalarının Sınıflama Performansının Karşılaştırılması” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

² Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, Tıp Fakültesi, Temel Tıp Bilimleri Bölümü, Kastamonu, Türkiye. E-posta: avaglarci@kastamonu.edu.tr Orcid no: 0000-0002-9010-4537

³ Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Tıp Fakültesi, Temel Tıp Bilimleri Bölümü, Eskişehir, Türkiye. E-posta: cengiz@ogu.edu.tr Orcid no: 0000-0002-1553-2902

Atf/Citation: Ağlarci, A. V., Bal, C. (2025), Comparison of Some Performance Metrics Used in Multiple Classification Problems, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 22-39.

INTRODUCTION

The general goal in machine learning is to predict an outcome using available data. If the result to be predicted is categorical, the related problem is called a classification problem, and if it is continuous, it is called a regression problem (Grandini et al., 2020).

Machine learning classification problems involving more than two classes are referred to as "multi-class classification." Evaluation of the success of the classification process is made through performance metrics. Different measurement metrics are available to test the performance of a multiclass classifier. Through these metrics, the performance of multiple classifiers (machine learning techniques) can also be compared (Grandini et al., 2020).

The most well-known classification performance metric is Accuracy (Gösgens et al., 2021). In most classification problems, the success of the classification made according to the Accuracy value is interpreted (Chen et al., 2020; Huang et al., 2009; Jeong et al., 2020). However, it has been reported that evaluating performance based on Accuracy value alone may lead to misinterpretations. It has been stated in studies in the literature that different metrics give different results (Ferri et al., 2009; Hossin & Sulaiman, 2015; Luque et al., 2019; Powers, 2011). In these studies, different metrics were compared in binary and multiple classification problems using some real data sets and presented to the literature (Rácz et al., 2019; Pereira et al., 2017; Patel & Markey, 2005; Ballabio et al., 2018). In some studies, it has been observed that new metrics have been developed in addition to known metrics (De Diego et al., 2022; Mingxing, 2021). One of the important elements in classification problems is balanced and unbalanced data sets. When the studies in the literature were examined, performance metrics were also compared in unbalanced data sets (Fatourechi et al., 2008; Jeni et al., 2013; Gu et al., 2009; Luque et al., 2019).

The aim of this research, unlike other studies, is not to compare classification and metrics using several data sets, but to conduct a comprehensive simulation study in which various features of the data set are taken into account. It is aimed to compare 3 performance metrics used for multi-class problems, taking into account the different characteristics of the data set. These are the Accuracy, Kappa, and CramerV metrics. It is seen that mostly F1 score, recall, precision and ROC metrics are used for binary classification (Dhasaradhan & Jaichandran, 2022; Folorunso et al., 2022; Kumar et al., 2019). However, since these metrics have to be calculated for each category in multiple classification problems, calculation and interpretation difficulties arise. Since multiple classifications were made in our study, these metrics were not used.

In the simulation study, 3 performance metrics were compared under different scenarios such as the correlation structure of the data set, sample size, number of response variable categories, balanced and unbalanced distribution. More than one classifier was used when comparing the three metrics. The methods used are K-nearest neighbor, random forest, ordinal logistic regression, decision tree (CART) methods.

The confusion matrix is used to calculate many metrics. In the field of machine learning, and especially in the statistical classification problem, the confusion matrix, also known as the error matrix, is a special tabular layout that allows the performance of an algorithm to be visualized. Each row of the matrix represents instances in a real class, while each column represents instances in a predicted class and vice versa (Stehman, 1997; Powers, 2011). The name of the confusion matrix comes from the fact that it makes it easy for the system to tell if it is confusing classes (i.e. often mislabeling one with the

other). In our study, the confusion matrix was used in the calculation of performance metrics.

1. MATERIAL AND METHOD

In the study, classification was made using four methods and performance metrics were calculated. These are K-nearest neighbor (KNN), random forest (RF), ordinal logistic regression (OLR), decision tree (CART) methods.

The KNN method, which is one of the machine learning classification methods, is a classification method that determines the class in which the observations will take place and the nearest neighbor according to the k-value. KNN makes classification with the help of distance or proximity calculation. The purpose of the method is to assign individuals or objects to predetermined classes or groups in the most accurate way, by making use of the properties of these objects. With the help of the learning data set, the observation to be classified is classified in the same data set with the k closest observations and the most similar ones. More detailed information about the theoretical infrastructure of the KNN method can be obtained from the relevant source (Bridge, 2013; Bishop, 2007).

The RF method is an ensemble learning algorithm. In Ensemble Learning, the results produced by more than one classifier are combined to produce a single result on behalf of the ensemble. In these methods, the predictions produced by more than one classifier are voted and the class with the most votes is given as the class prediction of the community. Decision trees are the basis of the Random Forest method proposed by Breiman (2001). More detailed information about the theoretical infrastructure of the RF method can be obtained from the relevant source (Breiman, 2001).

The OLR method is a logistic analysis method. Logistic regression analysis examines the relationship between the dependent variable and one or more independent variables. In logistic regression analysis, the independent variables can be categorical or continuous, while the dependent variable is categorical. In logistic regression analysis, binary logistic regression analysis is applied when the dependent variable has two categories. Multiple logistic regression analysis is used when the dependent variable has more than two categories. In this technique, there is no restriction on the number of categories for the dependent variable and there is no natural ordering. In ordinal logistic regression analysis, on the other hand, the dependent variable consists of more than two categories and the categories are ordered in a hierarchical order. There is no strict rule about whether the independent variables are categorical or continuous. More detailed information about the theoretical background of the OLR method can be obtained from the book “Applied Logistic Regression” by Hosmer et al. (2013).

The CART method is an algorithm used to create a decision tree. It is used for both classification and regression purposes. The CART algorithm is based on entropy and uses Twoing and Gini techniques to calculate the branching criterion. The CART algorithm allows the relevant group to be divided into two more homogeneous subgroups. In other words, each branch is divided into subgroups and the decision tree grows. In the separation process, Gini or Twoing is used if the dependent variable is categorical, and least squares deviation is used if it is continuous. Here, variability in independent variable impurity and variation measures (Gini, Twoing, least squares deviation) is used to produce homogeneous groups of the dependent variable. There is no limitation on the data types of dependent and independent variables in the CART algorithm. Both dependent and independent variables can be categorical (ordinal/nominal) or continuous data type. In the CART algorithm, if the dependent variable is categorical, a classification tree is formed, and if it is continuous, a regression

tree is formed. The main aim for this method is to separate the units in such a way that homogeneous classes are formed at the decision points. More detailed information about the theoretical infrastructure of the RF method can be obtained from the relevant source (Breiman et al., 1993).

While comparing performance metrics in the study, the data to be used for classification purposes were derived through simulation under different scenarios, taking into account the effect of 4 factors. The scenarios are summarized in Table 1. 3 different categories of response variable (3, 4 and 5 categories), 5 different sample sizes (100, 250, 500, 1000, 2500), 3 different correlation structures (low, medium, high), cases where the response variable is distributed balanced and unbalanced 90 different scenarios were created by taking this into consideration. The correlation between response variable and independent variables was determined as low, medium and high levels. The correlation between independent variables was determined at a low level. Using the "BinOrdNonNor" package in the R program, 10 variables (1 ordinal, 3 binary, 6 continuous) were derived. The response variable is the ordinal variable. In each scenario, 75% of the derived data was used as training data and 25% as test data. The classification steps are shown in Figure 1. Each scenario was repeated 1000 times and the average of the performance values was taken. All calculations were performed using the R program.

Table 1: Simulation Scenarios

Correlation Structure	Sample Size	Response Variable Number of Categories	Response Variable Category Distribution
*Low [0-0.3] *Medium [0.4-0.6] *High [0.7-0.9]	*100	*3	Equal (0.33:0.33:0.33)
	*250		Not Equal (0.6:0.3:0.1)
	*500	*4	Equal (0.25:0.25:0.25:0.25)
	*1000		Not Equal (0.5:0.25:0.15:0.1)
	*2500	*5	Equal (0.2:0.2:0.2:0.2:0.2)
			Not Equal (0.45:0.2:0.15:0.1:0.1)

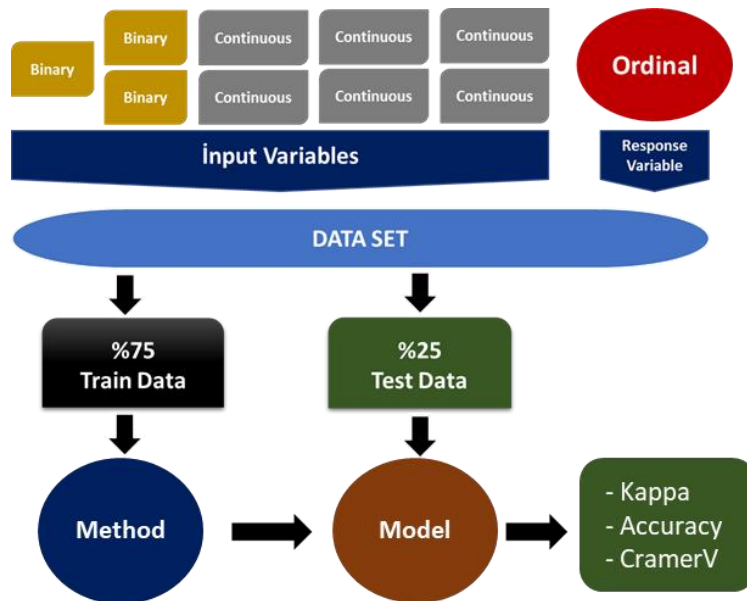


Figure 1: Classification Steps

1.1. Performance Measures

Performance metrics used are Kappa, Accuracy and CramerV coefficient. In addition to this, the number of failure to estimate any class in the classification process in 1000 repetitions was also recorded and expressed with Nan.

The Kappa coefficient gives information about the classification performance of a classifier. The Kappa coefficient ranges from -1 to +1. It is stated that there is no fit when it is less than zero, and the performance of the classifier increases as it gets closer to 1 (Landis & Koch, 1977; McHugh, 2012).

The Accuracy value is a performance measure that is calculated by dividing the number of correctly classified numbers by the total (Metz, 1978).

Cramer's V coefficient measures the strength of the relationship between two variables in an IxJ-dimensional confusion matrix, independent of the number of rows and columns, and takes values between 0 and 1. 0 indicates no relationship and 1 indicates full relationship in square type tables. When considered as a performance measure for classification purposes, one of the two variables refers to the actual class variable and the other to the predicted class variable. In the CramerV coefficient formula, n represents the number of observations and k represents the number of response variable categories (Fávero et al., 2023).

How the Kappa, Accuracy and CramerV values were calculated for the three categories is shown with the help of the confusion matrix given in Table 2 (Equations 1, 2 and 3).

Table 2: Confusion Matrix for Three Classes

		Actual Class			
		A	B	C	Total
Predicted Class	A	Da	Yab	Yac	Ta=Da+Yab+Yac
	B	Yba	Db	Ybc	Tb=Yba+Db+Ybc
	C	Yca	Ycb	Dc	Tc=Yca+Ycb+Dc
Total		Ga=Da+Yba+Yca	Gb=Yab+Db+Ycb	Gc=Yac+Ybc+Dc	GT=Ta+Tb+Tc GT=Ga+Gb+Gc

$$Kappa = \frac{P_0 - P_e}{1 - P_e} \quad P_0 = \frac{D_a + D_b + D_c}{GT} \quad P_e = \left(\frac{G_a}{GT} \times \frac{T_a}{GT}\right) + \left(\frac{G_b}{GT} \times \frac{T_b}{GT}\right) + \left(\frac{G_c}{GT} \times \frac{T_c}{GT}\right) \quad (1)$$

$$Accuracy = (D_a + D_b + D_c) / GT \quad (2)$$

$$CramerV = \sqrt{\frac{\chi^2}{nx(k-1)}} \quad (3)$$

2. RESULTS

Performance metric values obtained using four different classification methods are given in Tables 3, 4, 5 and 6. Accuracy, Kappa, CramerV and Nan values are given in the tables according to the level of correlation, the balanced and unbalanced

distribution of the response variable, the change in the category of the response variable (3, 4, 5), and the change in the sample size (100, 250, 500, 1000, 2500). Performance metrics shown in the tables are the average of 1000 repetitions. The Nan values in the tables represent the number of times that the classifier could not predict any class at all in 1000 iterations. For example, in the case of a balanced distribution in the low correlation data structure, in the scenario where the response variable has 5 categories and the sample size is 100, it is seen that no category of the response variable can be predicted at all in 109 of the 1000 repetitive classifications made with the KNN method (Table 3).

Performance metrics as a result of classification with the KNN method:

When we compare the performance metrics (Table 3) obtained as a result of the classification made with the KNN method, it is seen that the Accuracy (accuracy) and CramerV values are higher than the Kappa values, although it is seen that the 3 performance measures increase as the sample size increases in the scenarios where the response variable is balanced distributed in the low correlation data structure. As the number of response variable categories increased, Accuracy and Kappa values decreased, while CramerV values increased at 100 sample sizes and decreased at other sample sizes.

In scenarios where the response variable was unbalanced distributed in the low correlation data structure, it was observed that Accuracy and Kappa values increased as the sample size increased, while CramerV values first decreased and then increased. When the Nan value, which is the number of unpredictability, was examined, it was seen that the Nan values decreased as the sample size increased. It was observed that CramerV value decreased as Nan value decreased in small sample sizes (100, 250). As the number of response variable categories increased, Accuracy and Kappa values decreased, while CramerV values increased (except for 2500 sample size). When the metrics were compared among themselves according to the balanced and unbalanced distribution in the low correlation data structure, Kappa and CramerV values were higher in the balanced distribution than the unbalanced distribution, while the Accuracy values in the unbalanced distribution scenarios were higher in small sample sizes (100, 250, 500). Considering the Nan values, it was observed that it was higher in the case of unbalanced distribution than in the case of balanced distribution.

In the scenarios where the response variable is balanced distributed in the medium correlation data structure, it was observed that the metric values increased as the sample size increased. It is observed that Accuracy values are higher than CramerV values and CramerV values are higher than Kappa values. It was observed that 3 performance metrics decreased as the number of response variable categories increased. In the case of unbalanced distribution in the medium correlation data structure, it is seen that Accuracy and Kappa values increase as the sample size increases. This interpretation cannot be made for the CramerV value in all categories. When the metric values are compared in the case of balanced and unbalanced distribution in the medium correlation data structure, the accuracy values are higher in the case of unbalanced distribution, while the Kappa and CramerV values are higher in the case of balanced distribution.

Similar comments can be made in the high correlation data structure. Accuracy values were found to be higher in the case of unbalanced distribution than in the case of balanced distribution. Kappa and CramerV values are higher in cases of balanced distribution. The metrics are listed in descending order of Accuracy, CramerV, and Kappa. The difference between Accuracy Kappa in the low correlation data structure is greater than the difference in the high correlation data structure.

Table 3: The Metric Values Obtained as a Result of the Classification Made with the KNN Method

Low Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,697	0,780	0,836	0,883	0,928	0,655	0,730	0,793	0,849	0,906	0,612	0,696	0,765	0,823	0,888
Kappa	0,538	0,668	0,754	0,824	0,893	0,532	0,637	0,723	0,798	0,875	0,507	0,617	0,705	0,778	0,859
CramerV	0,628	0,703	0,770	0,828	0,895	0,640	0,693	0,749	0,808	0,878	0,667	0,685	0,732	0,793	0,865
Nan	2	0	0	0	0	27	0	0	0	0	109	1	0	0	0
Low Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,751	0,792	0,830	0,867	0,909	0,704	0,753	0,800	0,846	0,898	0,691	0,745	0,783	0,831	0,886
Kappa	0,469	0,578	0,663	0,739	0,825	0,509	0,603	0,683	0,758	0,841	0,533	0,626	0,687	0,758	0,838
CramerV	0,623	0,621	0,665	0,727	0,807	0,675	0,667	0,711	0,765	0,838	0,709	0,684	0,713	0,763	0,833
Nan	518	113	5	0	0	383	21	0	0	0	503	24	0	0	0
Medium Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,835	0,893	0,923	0,946	0,964	0,770	0,845	0,889	0,922	0,951	0,725	0,807	0,858	0,901	0,940
Kappa	0,748	0,838	0,885	0,918	0,947	0,687	0,791	0,851	0,896	0,935	0,649	0,757	0,822	0,876	0,925
CramerV	0,792	0,852	0,892	0,920	0,947	0,752	0,813	0,860	0,899	0,937	0,741	0,787	0,836	0,881	0,926
Nan	2	0	0	0	0	16	0	0	0	0	78	0	0	0	0
Medium Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,865	0,902	0,929	0,949	0,966	0,806	0,859	0,893	0,924	0,953	0,769	0,824	0,866	0,904	0,941
Kappa	0,730	0,811	0,865	0,903	0,937	0,687	0,779	0,834	0,883	0,928	0,658	0,746	0,810	0,864	0,916
CramerV	0,770	0,798	0,845	0,888	0,927	0,756	0,778	0,828	0,873	0,920	0,764	0,760	0,804	0,853	0,907
Nan	327	14	0	0	0	251	9	0	0	0	414	21	0	0	0
High Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,884	0,936	0,960	0,974	0,985	0,837	0,889	0,929	0,955	0,977	0,787	0,851	0,898	0,934	0,965
Kappa	0,820	0,902	0,938	0,960	0,978	0,774	0,849	0,903	0,939	0,969	0,724	0,809	0,869	0,916	0,956
CramerV	0,840	0,900	0,935	0,958	0,977	0,799	0,856	0,900	0,934	0,965	0,782	0,819	0,867	0,912	0,952
Nan	2	0	0	0	0	48	0	0	0	0	180	0	0	0	0
High Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,895	0,937	0,961	0,975	0,986	0,850	0,892	0,930	0,955	0,976	0,814	0,856	0,899	0,931	0,963
Kappa	0,806	0,886	0,931	0,956	0,976	0,763	0,834	0,893	0,931	0,964	0,721	0,792	0,856	0,903	0,947
CramerV	0,821	0,884	0,924	0,952	0,973	0,791	0,834	0,879	0,922	0,957	0,789	0,792	0,837	0,884	0,935
Nan	39	0	0	0	0	133	1	0	0	0	391	20	0	0	0

Performance metrics as a result of classification with OLR method:

The performance metrics calculated as a result of the classification made with the OLR method are given in Table 4. It was observed that Kappa values increased, while CramerV and Nan values tended to decrease as the sample size increased in low correlation data structure and balanced distribution scenarios. While CramerV values were higher than Kappa values, Accuracy values were higher than Kappa and CramerV values.

In the low correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, Kappa and CramerV values tended to decrease as the sample size increased. While the Nan values decreased depending on the sample size in the 3 and 4 category cases, they increased in the 5 category cases. Accuracy values were higher than CramerV values and CramerV values were higher than Kappa values.

In the low correlation data structure, Accuracy values in unbalanced distribution scenarios are higher than Accuracy values in balanced distribution scenarios. Kappa values are higher in balanced distribution scenarios. To interpret for CramerV values, unbalanced distribution values were higher in small sample sizes, while balanced distribution values were mostly higher in large sample sizes.

In the balanced distribution scenarios in the medium correlation data structure, Accuracy and Kappa values increased as the sample size increased, while CramerV values decreased (the case with 4 and 5 categories). It is seen that the Accuracy values are higher than the other two metrics, and the Kappa values are lower.

In the medium correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, Accuracy and kapa values increase as sample size increases, while Nan and CramerV values decrease. It was observed that CramerV values were positively correlated with Nan values as the sample size increased. Accuracy values were higher than Kappa and CramerV values.

In the medium correlation data structure, the Accuracy and Kappa values in the unbalanced distribution scenarios are higher than the Accuracy and Kappa values in the balanced distribution scenarios. While unbalanced distribution values are higher in 100 sample sizes for CramerV values, balanced distribution values are higher in other sample sizes.

In the high correlation data structure and balanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values increased as the sample size increased, while CramerV values increased in the 3-category case and decreased in the 5-category case. Accuracy values were higher than Kappa and CramerV values.

In the high correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values increased as the sample size increased, while CramerV values increased in the 3-category case and decreased in the 5-category case. While CramerV values were higher than Kappa values in small sample sizes, Kappa values were higher than CramerV values in large sample sizes. In all cases, the Accuracy values are higher than the Kappa and CramerV values.

Accuracy values in unbalanced distribution scenarios in high correlation data structure are higher than in balanced distribution scenarios. Kappa values were found to be higher in balanced distribution scenarios. CramerV values are higher in unbalanced distribution scenarios in 3-category case than in balanced distribution scenarios in 4- and 5-category cases.

Table 4: The Metric Values Obtained as a Result of the Classification Made with the OLR Method

Low Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,435	0,449	0,453	0,458	0,459	0,349	0,352	0,360	0,361	0,360	0,294	0,298	0,299	0,298	0,298
Kappa	0,127	0,161	0,172	0,182	0,187	0,103	0,121	0,137	0,143	0,145	0,084	0,105	0,114	0,116	0,120
CramerV	0,326	0,268	0,243	0,235	0,232	0,381	0,275	0,240	0,223	0,212	0,434	0,299	0,245	0,215	0,197
Nan	166	102	58	15	0	536	491	369	218	55	862	790	714	601	366
Low Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,589	0,604	0,608	0,610	0,611	0,488	0,504	0,505	0,507	0,507	0,450	0,457	0,460	0,458	0,460
Kappa	0,116	0,129	0,129	0,130	0,130	0,093	0,091	0,086	0,084	0,080	0,082	0,077	0,071	0,065	0,064
CramerV	0,355	0,256	0,229	0,206	0,189	0,422	0,291	0,230	0,194	0,167	0,464	0,299	0,258	0,188	NaN
Nan	611	575	494	365	169	857	757	612	424	249	994	993	998	996	1000
Medium Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,739	0,758	0,763	0,768	0,769	0,661	0,670	0,673	0,679	0,680	0,584	0,598	0,600	0,602	0,605
Kappa	0,604	0,635	0,643	0,651	0,653	0,542	0,558	0,563	0,571	0,573	0,473	0,494	0,499	0,502	0,506
CramerV	0,667	0,671	0,674	0,675	0,677	0,652	0,631	0,628	0,625	0,626	0,645	0,605	0,592	0,589	0,585
Nan	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	83	0	0	0	0
Medium Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,797	0,812	0,817	0,819	0,820	0,705	0,718	0,722	0,723	0,726	0,644	0,649	0,654	0,654	0,655
Kappa	0,609	0,645	0,654	0,661	0,662	0,537	0,562	0,569	0,573	0,577	0,483	0,499	0,509	0,511	0,512
CramerV	0,684	0,665	0,668	0,668	0,667	0,670	0,623	0,612	0,608	0,609	0,671	0,591	0,570	0,561	0,555
Nan	104	3	0	0	0	176	7	0	0	0	422	55	3	0	0
High Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,852	0,872	0,880	0,883	0,884	0,801	0,825	0,828	0,829	0,832	0,753	0,771	0,778	0,779	0,781
Kappa	0,774	0,805	0,817	0,822	0,824	0,729	0,763	0,766	0,769	0,773	0,683	0,709	0,718	0,719	0,723
CramerV	0,793	0,807	0,815	0,817	0,820	0,770	0,769	0,766	0,770	0,768	0,757	0,734	0,728	0,726	0,725
Nan	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	91	1	0	0	0
High Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,871	0,887	0,893	0,897	0,899	0,818	0,834	0,840	0,843	0,844	0,775	0,787	0,791	0,793	0,795
Kappa	0,767	0,800	0,812	0,820	0,823	0,723	0,748	0,758	0,763	0,765	0,677	0,698	0,705	0,708	0,712
CramerV	0,794	0,809	0,816	0,818	0,819	0,765	0,754	0,752	0,754	0,754	0,752	0,710	0,700	0,695	0,692
Nan	10	0	0	0	0	67	0	0	0	0	290	6	0	0	0

Performance metrics as a result of classification with the CART method:

The metric values calculated as a result of the classification made by the CART method are given in Table 5. In the low correlation data structure and balanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values increased, while CramerV values decreased as the sample size increased. It was observed that Accuracy and CramerV values were higher than Kappa values. It was observed that Nan values first decreased and then increased as the sample size increased. It is seen that the number of unpredictability of one of the response variable categories in the sample size of 2500 is very high. As the number of categories increases, Accuracy and Kappa values decrease, while CramerV and Nan values increase.

In the low correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, Accuracy values increased as the sample size increased, Kappa values first increased and then tended to decrease, CramerV values decreased, and Nan values first decreased and then increased. Accuracy and CramerV values were found to be higher than Kappa values. As the number of categories increased, Accuracy and Kappa values decreased, while CramerV and Nan values increased.

In the low correlation data structure, the Accuracy values in the unbalanced distribution scenarios were observed to be higher than the values in the balanced distribution scenarios. While Kappa and CramerV values in unbalanced distribution scenarios are higher in small sample sizes, Kappa and CramerV values in balanced distribution scenarios are higher in large sample sizes.

In the medium correlation data structure and balanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values first increased, then tended to decrease as the sample size increased, and CramerV values decreased. Nan values first decreased and then tended to increase in case of 4 and 5 categories as the sample size increased. Accuracy and CramerV values are higher than Kappa values. As the number of categories increased, Accuracy and Kappa values decreased, Nan values increased, CramerV values increased in 100 sample sizes and decreased in other sample sizes.

In the medium correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, it was observed that Accuracy values generally increased as the sample size increased, Kappa values first increased and then tended to decrease, while CramerV values decreased. It was observed that Nan values first decreased and then increased as the sample size increased. Nan values show an inverse relationship with Kappa values. As the number of categories increased, the Accuracy and Kappa values decreased, while the CramerV values increased in the small sample size and started to decrease as the sample size increased.

In the medium correlation data structure, the Accuracy and Kappa values in the unbalanced distribution scenarios were observed to be higher than the values in the balanced distribution scenarios. For CramerV values, while the values in the unbalanced distribution scenarios were higher in small sample sizes, the values in the balanced distribution scenarios were higher in large sample sizes.

It has been observed that Accuracy and Kappa values tend to increase and then decrease as the sample size increases in the high correlation data structure and balanced distribution scenarios, CramerV values first increase and then decrease in the 3-category case, and decrease in the 4- and 5-category case. As the sample size increased, it was observed that the Nan values first decreased and then started to increase, especially in cases with 4 and 5 categories. Accuracy values were

higher than Kappa and CramerV values. It is seen that as the number of categories increases, the accuracy and Kappa values start to decrease and the Nan values increase. It is seen that CramerV values increase in 100 sample sizes as the number of categories increases, but begin to decrease in other sample sizes.

In the high correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, the change findings obtained for performance metrics are similar to the findings obtained in balanced distribution.

In the high correlation data structure, the Accuracy values in unbalanced distribution scenarios were higher than the values in the balanced distribution scenarios. Considering the Kappa values, while the values in the balanced distribution scenarios are higher in the 3-category case, the values in the unbalanced distribution scenarios in the 4 and 5-category cases are higher. When the CramerV values are examined, the values in the balanced distribution scenarios were observed to be higher in the other sample sizes except 100 sample sizes.

Table 5: The Metric Values Obtained as a Result of the Classification Made with the CART Method

Low Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,372	0,379	0,393	0,406	0,407	0,287	0,286	0,302	0,311	0,311	0,235	0,235	0,245	0,253	0,252
Kappa	0,048	0,063	0,085	0,106	0,107	0,037	0,043	0,066	0,077	0,081	0,032	0,039	0,051	0,061	0,064
CramerV	0,297	0,190	0,169	0,161	0,152	0,366	0,230	0,186	0,160	0,115	0,429	0,266	0,204	0,175	NaN
Nan	10	0	7	340	758	55	0	44	848	997	170	2	69	982	1000
Low Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,508	0,511	0,546	0,589	0,599	0,397	0,401	0,442	0,491	0,500	0,336	0,342	0,390	0,446	0,451
Kappa	0,051	0,065	0,081	0,054	0,016	0,047	0,054	0,060	0,027	0,004	0,033	0,048	0,055	0,020	0,001
CramerV	0,298	0,194	0,155	0,137	NaN	0,376	0,237	0,183	0,146	NaN	0,438	0,274	0,205	NaN	NaN
Nan	312	57	52	775	1000	333	57	101	973	1000	584	90	241	1000	1000
Medium Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,550	0,581	0,593	0,590	0,580	0,446	0,467	0,479	0,473	0,462	0,364	0,388	0,399	0,394	0,386
Kappa	0,316	0,368	0,389	0,383	0,370	0,252	0,286	0,303	0,296	0,282	0,195	0,231	0,246	0,240	0,232
CramerV	0,461	0,454	0,456	0,448	0,431	0,470	0,425	0,417	0,397	0,377	0,497	0,410	0,388	0,363	0,345
Nan	4	0	0	0	0	36	1	0	2	33	150	2	0	31	207
Medium Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,648	0,668	0,682	0,684	0,682	0,532	0,548	0,564	0,565	0,563	0,466	0,480	0,495	0,502	0,502
Kappa	0,325	0,375	0,400	0,398	0,386	0,260	0,300	0,321	0,312	0,299	0,231	0,260	0,277	0,271	0,256
CramerV	0,473	0,447	0,447	0,437	0,421	0,509	0,426	0,409	0,388	0,368	0,538	0,420	0,386	0,350	0,325
Nan	210	24	0	3	34	273	21	2	16	228	848	53	22	224	785
High Correlation - Balanced Distribution															

Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,595	0,632	0,647	0,647	0,641	0,488	0,526	0,542	0,542	0,538	0,426	0,454	0,471	0,472	0,469
Kappa	0,381	0,441	0,464	0,462	0,449	0,302	0,358	0,378	0,375	0,361	0,265	0,306	0,326	0,322	0,307
CramerV	0,488	0,501	0,512	0,501	0,481	0,493	0,466	0,459	0,436	0,409	0,518	0,446	0,426	0,396	0,366
Nan	7	0	0	0	1	66	0	3	6	115	200	4	2	53	557
High Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,650	0,682	0,694	0,694	0,687	0,551	0,578	0,594	0,598	0,595	0,504	0,525	0,545	0,554	0,556
Kappa	0,372	0,438	0,462	0,458	0,436	0,309	0,361	0,384	0,379	0,358	0,281	0,325	0,350	0,345	0,324
CramerV	0,503	0,495	0,510	0,498	0,479	0,513	0,461	0,452	0,430	0,400	0,538	0,445	0,419	0,386	0,350
Nan	53	1	0	0	0	187	3	1	13	248	443	49	20	193	866

The metric values calculated as a result of the classification made by the RF method are given in Table 6. In the low correlation data structure and balanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values tended to increase as sample size increased, while CramerV values decreased. As the number of categories increased, the Accuracy and Kappa values decreased, while the CramerV values increased for 100, 250 and 500 sample sizes and decreased for 1000 and 2500 sample sizes. Nan values increased as CramerV values increased with the increase in the number of categories in 100 sample sizes. Kappa values were lower than the other two performance metrics.

In the low correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values tended to increase as the sample size increased, while CramerV values showed a decrease. Kappa values were found to be lower than other performance measures. As the number of categories increased, the Accuracy and Kappa values decreased, while the CramerV values increase, except for the 2500 sample size.

In the low correlation data structure, the Accuracy values in the unbalanced distribution scenarios were found to be higher than the values in the balanced distribution scenarios. Kappa values in balanced distribution scenarios are higher than the values in unbalanced distribution scenarios. CramerV values, on the other hand, are higher in unbalanced distribution scenarios in small sample sizes, while values in balanced distribution scenarios are higher in large sample sizes.

In the medium correlation data structure and balanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values increased as the sample size increased, CramerV values increased in the 3-category case, first decreased and then increased in the 4- and 5-category cases. It was observed that as the number of categories increased, all three performance measures decreased. Kappa values were lower than the other metrics.

In the medium correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, Accuracy and Kappa values increased as the sample size increased, while CramerV values first decreased and then tended to increase. Kappa values were observed to be lower than the other metrics. It was observed that all three performance measures decreased as the number of categories increased (excluding 100 sample sizes for CramerV values).

In the medium correlation data structure, Accuracy values in unbalanced distribution scenarios are higher than the values in balanced distribution scenarios. When we look at the Kappa values, while the values in the balanced distribution scenarios are mostly higher in the 3 and 4 category cases, the values in the unbalanced distribution scenarios in the 5-category case are higher. For CramerV values, while the values in the unbalanced distribution scenarios were higher at 100 sample sizes, the values in the balanced distribution scenarios were found to be higher in other sample sizes.

In the high correlation data structure and balanced distribution scenarios, performance metric values increased as the sample size increased and decreased as the number of categories increased (except for CramerV values in 100 samples). Accuracy values were higher than CramerV values and CramerV values were higher than Kappa values.

Accuracy and Kappa values increased as the sample size increased in the high correlation data structure and unbalanced distribution scenarios, while CramerV values increased in the 3-category case and first decreased and then increased in the 5-category case. The increase in the number of categories mostly decreased the performance metrics.

In the high correlation data structure, the Accuracy values in the unbalanced distribution scenarios were found to be higher than the values in the balanced distribution scenarios. When Kappa values are examined, Kappa values in balanced distribution scenarios are observed to be higher than the values in unbalanced distribution scenarios. Similar interpretations cannot be made for CramerV values for all scenarios.

Table 6: The Metric Values Obtained as a Result of the Classification Made by the RF Method

Low Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,415	0,411	0,420	0,424	0,429	0,313	0,319	0,321	0,323	0,329	0,259	0,256	0,259	0,262	0,269
Kappa	0,103	0,108	0,126	0,132	0,143	0,063	0,083	0,091	0,096	0,105	0,053	0,060	0,069	0,076	0,085
CramerV	0,311	0,222	0,198	0,188	0,187	0,376	0,250	0,204	0,181	0,169	0,438	0,278	0,213	0,178	0,159
Nan	10	0	0	0	0	78	1	0	0	0	198	3	0	0	0
Low Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,591	0,584	0,588	0,592	0,595	0,475	0,477	0,482	0,483	0,487	0,422	0,425	0,429	0,434	0,437
Kappa	0,086	0,087	0,093	0,098	0,102	0,060	0,071	0,074	0,075	0,079	0,053	0,063	0,067	0,068	0,070
CramerV	0,331	0,230	0,186	0,158	0,148	0,404	0,267	0,201	0,167	0,142	0,452	0,296	0,222	0,173	0,138
Nan	696	509	315	132	12	758	368	119	18	0	860	463	175	32	0
Medium Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,667	0,690	0,706	0,722	0,735	0,550	0,579	0,592	0,610	0,628	0,468	0,491	0,511	0,525	0,542
Kappa	0,491	0,532	0,558	0,582	0,602	0,388	0,435	0,454	0,479	0,503	0,322	0,358	0,386	0,405	0,427
CramerV	0,573	0,589	0,601	0,619	0,633	0,557	0,538	0,543	0,555	0,570	0,561	0,510	0,502	0,511	0,524
Nan	2	0	0	0	0	34	0	0	0	0	131	3	0	0	0
Medium Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				

Comparison of Some Performance Metrics Used in Multiple Classification Problems

N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,740	0,763	0,771	0,784	0,794	0,632	0,647	0,658	0,668	0,683	0,570	0,579	0,586	0,594	0,607
Kappa	0,462	0,527	0,551	0,581	0,604	0,383	0,425	0,451	0,471	0,499	0,336	0,370	0,388	0,406	0,429
CramerV	0,601	0,563	0,577	0,593	0,613	0,603	0,529	0,526	0,533	0,545	0,614	0,506	0,485	0,481	0,487
Nan	430	101	5	0	0	450	56	0	0	0	622	112	6	0	0
High Correlation - Balanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,734	0,770	0,789	0,809	0,829	0,642	0,673	0,694	0,716	0,740	0,566	0,602	0,619	0,639	0,665
Kappa	0,586	0,646	0,677	0,708	0,739	0,503	0,551	0,581	0,612	0,646	0,435	0,486	0,510	0,537	0,572
CramerV	0,648	0,664	0,687	0,706	0,737	0,618	0,604	0,615	0,633	0,658	0,616	0,567	0,567	0,580	0,604
Nan	17	0	0	0	0	118	1	0	0	0	290	16	0	0	0
High Correlation - Unbalanced Distribution															
Category	3					4					5				
N	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500	100	250	500	1000	2500
Accuracy	0,768	0,795	0,817	0,833	0,852	0,686	0,705	0,720	0,737	0,759	0,644	0,650	0,664	0,679	0,695
Kappa	0,556	0,620	0,666	0,698	0,735	0,480	0,528	0,557	0,588	0,627	0,445	0,471	0,498	0,525	0,554
CramerV	0,643	0,651	0,682	0,707	0,740	0,627	0,591	0,600	0,614	0,637	0,638	0,556	0,542	0,546	0,562
Nan	101	5	0	0	0	293	25	2	0	0	665	153	18	0	0

CONCLUSION

In this study, a comparison of the metrics that provide information about the performance of classifications made with machine learning methods was made. Three performance metrics were compared by performing a simulation study for multiple classification problems. Four different classification methods were used in the study, in which sample size, correlation structure, number of categories and category distribution changes were taken into account.

F1 Score, Precision, Sensitivity (Recall), etc. used in binary classification problems in the research metrics were not evaluated. Since these metrics are calculated separately for each category, computational difficulty (response variable becomes more complex as the number of categories increases) and evaluation complexity occur for multiple classification problems.

According to the simulation results, the findings of the metric values obtained as a result of classification with different machine learning methods are as follows:

- Looking at the tables, it was seen that all three metrics were affected by the sample size, the number and distribution of the response variable categories, and the correlation structure.

- When all scenarios of the simulation study are examined, the fact that Accuracy values are higher in unbalanced distribution scenarios and Nan values are higher in unbalanced distribution scenarios shows that this metric can be misleading in the measurement of classification success. It is seen in the literature that the accuracy value is used as a measure of classification performance in most classification studies (Chen et al., 2020; Huang et al., 2009; Jeong et al.,

2020). As a result of the findings, it is recommended that the Accuracy value should not be used alone as a performance measure, especially in unbalanced distributed data sets.

- Looking at the results for Kappa values in the classification process in which four methods were used, it was observed that the values in the balanced distribution scenarios were higher than the values in the unbalanced distribution scenarios, although not in all scenarios. When the CramerV values are examined, it is observed that while the unbalanced distribution values are higher in small sample sizes, the values in the balanced distribution scenarios are higher in large sample sizes. The fact that Nan values are higher in unbalanced distribution scenarios, especially in small sample sizes, than in balanced distribution scenarios shows that the Kappa metric is more reliable than the Accuracy and CramerV metrics in measuring classification success.

- Looking at the scenarios, it was seen that Accuracy values were higher than CramerV values and CramerV values were higher than Kappa values in all methods. The Accuracy metric tends to be higher than the other two metrics. The difference between metric values at low correlation levels is higher than the difference between metric values at the high correlation levels. Increasing the correlation level from low to high decreased the difference between the metric values. Nan values are higher in scenarios with low correlation data structure. As the correlation level increases, the Nan values decrease and the difference between the Kappa metric and the Accuracy metric decreases, suggesting that the Kappa metric is a more sensitive measure in interpreting the classification performance of the classifier.

- According to the classification results using the four methods, Kappa and Accuracy values increased with the increase in sample size, while CramerV values decreased in some scenarios. However, Nan values decreased as the sample size increased. It is expected that the classification performance will increase with the decrease of the nan value, that is, the number of unpredictability. However, the decrease in CramerV values along with Nan values in some scenarios (especially in unbalanced distribution scenarios) suggests that this metric may be misleading in interpreting the classification performance.

- When the tables are examined, it is seen that Nan values increase with the increase in the number of categories. While Accuracy and Kappa values decreased as the number of categories increased, it was observed that CramerV values increased with Nan values in small sample sizes (100 and 250) in some scenarios, which could be misleading as a classification performance metric.

- When we look at the relationship between Kappa and Nan values, it is seen that there is a negative relationship. It can be said that the response of Kappa values to the change in Nan values is more reliable when compared to the other two metrics. For example, when we look at the scenarios in the classification made by the CART method, mostly Nan values first decrease and then increase according to the sample size, while the opposite is observed in Kappa values. While the Nan values are high in unbalanced distributions, the fact that Kappa values are mostly observed high in balanced distributions is an indicator for this.

- In addition, considering the Nan values (number of unpredictability), it can be seen in line with the findings that the Kappa performance metric is a more accurate measure for classification performance measurement than the other two metrics. The fact that Nan values are higher in unbalanced distribution scenarios, Accuracy values are high in the unbalanced

distribution data structure, and the change in CramerV values is positive with the change of Nan values in some scenarios supports this conclusion about the Kappa metric.

As a result, in this research, three performance metrics used in multi-class classification problems were compared by performing a simulation study. As a result of the findings listed above, it is thought that the Kappa metric is a more accurate performance metric than the other two metrics, and it gives more reliable information about the classification success of the method. It is recommended to use the Kappa metric to measure the performance of the classifier for multiple classification problems.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmalarını birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

REFERENCES

- Ballabio, D., Grisoni, F. & Todeschini, R. (2018). Multivariate Comparison of Classification Performance Measures. *Chemometrics and Intelligent Laboratory Systems*, 174, 33-44. <https://doi.org/10.1016/j.chemolab.2017.12.004>.
- Bishop, C. M. (2007). *Pattern Recognition and Machine Learning*. New York: Springer. ISBN: 0-387- 31073-8.
- Breiman, L. (2001). Random Forests. *Machine Learning*, 45(1), 5–32.
- Breiman, L. F., Jerome, O. A., Richard, S. J. & Stone, C. (1993). *Classification and Regression Trees*. New York: Chapman & Hall.
- Bridge, D. (2013). *Classification: K-nearest Neighbours*. Online Courses. Retrieved from www.cs.ucc.ie/~dgb/courses/tai/notes/handout4.pdf, Accessed time: 12.08.2024.
- Chen, P., Lien, C., Wu, W., Lee, L. & Shaw, J. (2020). Gait-Based Machine Learning for Classifying Patients with Different Types of Mild Cognitive Impairment. *Journal of Medical Systems*, 44(6), 107-120.
- De Diego, I. M., Redondo, A. R., Fernández, R. R., Navarro, J. & Moguerza, J. M. (2022). General Performance Score for Classification Problems. *Applied Intelligence*, 52(10), 12049-12063.
- Dhasaradhan, K. & Jaichandran, R. (2022). Performance Analysis of Machine Learning Algorithms in Heart Disease Prediction. *Concurrent Engineering*, 30(4), 335-343.
- Fatourechi, M., Ward, R. K., Mason, S. G., Huggins, J., Schlögl A. & Birch, G. E. (2008). Comparison of Evaluation Metrics in Classification Applications with Imbalanced Datasets. *Seventh International Conference on Machine Learning and Applications 2008*, 777-782.
- Fávero, L.P., Belfiore, P. & Souza, R.F. (2023). *Bivariate Descriptive Statistics*. In: L. P. Fávero, P. Belfiore & R. F. Souza (Eds.), *Data Science, Analytics and Machine Learning with R* (pp. 63-71). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-824271-1.00003-2>.
- Ferri, C., Hernández-Orallo, J. & Modroi, R. (2009). An Experimental Comparison of Performance Measures for Classification. *Pattern Recognition Letters*, 30(1), 27–38.
- Folorunso, S. O., Awotunde, J. B., Adeniyi, E. A., Abiodun, K. M. & Ayo, F. E. (2022). *Heart Disease Classification Using Machine Learning Models*. In: S. Misra, J. Oluranti, R. Damaševičius & R. Maskeliunas (Eds.), *Communications in Computer and Information Science* (pp. 35-49). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-95630-1_3
- Gösgens, M., Zhiyanov, A., Tikhonov, A. & Prokhorenkova, L. (2021). Good Classification Measures and How to Find Them. *35th Conference on Neural Information Processing Systems 2021*, 1-12.
- Grandini, M., Bagli, E. & Visani, G. (2020) Metrics for Multi-Class Classification: An Overview. *arXiv 2020*, (1-17). <https://doi.org/10.48550/arXiv.2008.05756>.
- Gu, Q., Zhu, L. & Cai, Z. (2009). *Evaluation Measures of the Classification Performance of Imbalanced Data Sets*. In: Z. Cai, Z. Li, Z. Kang & Y. Liu (Eds.), *Communications in Computer and Information Science* (pp. 461-471). Berlin: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-642-04962-0_53
- Hosmer Jr, D. W., Lemeshow, S. & Sturdivant, R. X. (2013). *Applied Logistic Regression*. New York: John Wiley and Sons.
- Hossin, M. & Sulaiman, M. (2015). A Review on Evaluation Metrics for Data Classification Evaluations. *International Journal of Data Mining & Knowledge Management Process*, 5(2), 1-11.
- Huang, C., Yang, Y., Yang, D. & Chen, Y. (2009). Frog Classification Using Machine Learning Techniques. *Expert Systems with Applications*, 36(2), 3737-3743.
- Jeni, L. A., Cohn, J. F. & Torre, F. D. (2013). Facing Imbalanced Data--Recommendations for the Use of Performance Metrics. *Humaine Association Affective Computing and Intelligent Interaction Conference 2013*, 245-251.
- Jeong, B., Cho, H., Kim, J., Kwon, S., Hong, S., Lee, C. & Heo, T. (2020). Comparison between Statistical Models and Machine Learning Methods on Classification for Highly Imbalanced Multiclass Kidney Data. *Diagnostics*, 10(6), 415.
- Kumar, A., Sushil, R. & Tiwari, A. K. (2019). Significance of Accuracy Levels in Cancer Prediction Using Machine

- Learning Techniques. *Bioscience Biotechnology Research Communications*, 12(3), 741-747.
- Landis, J. R. & Koch, G. G. (1977). The Measurement of Observer Agreement for Categorical Data. *Biometrics*, 33(1), 159-174.
- Luque, A., Carrasco, A., Martín, A. & Heras, A. (2019). The Impact of Class Imbalance in Classification Performance Metrics Based on the Binary Confusion Matrix. *Pattern Recognition*, 91, 216–231.
- McHugh, M. L. (2012). Interrater Reliability: The Kappa Statistic. *Biochemia Medica*, 22(3), 276–282.
- Metz, C. E. (1978). Basic Principles of ROC Analysis (PDF). *Seminars in Nuclear Medicine*, 8(4), 283–298. doi:10.1016/s0001-2998(78)80014-2.
- Mingxing, G. (2021). A Novel Performance Measure for Machine Learning Classification. *International Journal of Managing Information Technology*, 13(1), 1-19.
- Patel, A. C. & Markey, M. K. (2005). Comparison of Three-Class Classification Performance Metrics: A Case Study in Breast Cancer CAD. Medical Imaging 2005: Image Perception, Observer Performance, and Technology Assessment 2005. <https://doi.org/10.1117/12.595763>
- Pereira, L. & Nunes, N. (2017). A Comparison of Performance Metrics for Event Classification in Non-Intrusive Load Monitoring. *IEEE International Conference on Smart Grid Communications 2017*, 159-164.
- Powers, D. (2011). Evaluation: From Precision, Recall and F-Measure to Roc, Informedness, Markedness & Correlation. *Journal of Machine Learning Technologies*, 2(1), 37–63.
- Rácz, A., Bajusz, D. & Héberger, K. (2019). Multi-Level Comparison of Machine Learning Classifiers and Their Performance Metrics. *Molecules*, 24(15), 1-18.
- Stehman, S. V. (1997). Selecting and Interpreting Measures of Thematic Classification Accuracy. *Remote Sensing of Environment*, 62(1), 77–89.

Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının KOBİ'ler Bağlamında Değerlendirilmesine
Yönelik Bir Derleme Çalışması¹Caner GÜNAYDIN², Merve GERÇEK³, Sevgi ELMAS ATAY⁴

Öz

Bu çalışmanın temel amacı, Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi (YİKY) uygulamalarının küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) bağlamında kapsamlı bir şekilde değerlendirilerek hem kuramsal açıdan hem uygulayıcılara katkı sağlayabilecek nitelikte önerilerde bulunmaktır. Bu amaçla, PRISMA protokolü çerçevesinde, Web of Science, EBSCOHOST ve SCOPUS veri tabanlarında yayınlanmış ve KOBİ'lerde YİKY uygulamalarını inceleyen 25 ampirik çalışma detaylı şekilde sistematik derleme yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışmamızda elde edilen bulgular, YİKY uygulamalarının çalışan performansı, örgütsel performans, yeşil yenilikçilik ve çalışan bağlılığı gibi örgütsel çıktılarla olumlu ilişkilere sahip olduğu belirlenmiştir. YİKY, işletmelerdeki kaynakların sürdürülebilir kullanımını teşvik etmek ve çevre duyarlılığını artırmaya yönelik İKY politikaları, süreçleri ve uygulamalarıdır. Ancak mevcut literatürde YİKY'nin genellikle büyük ölçekli işletmelerde bütüncül bir yaklaşımla ele alınmış olup KOBİ'ler bağlamında yapılan çalışmaların sınırlı sayıda olduğu göze çarpmaktadır. Bu çalışmanın, özellikle KOBİ'lerde çevresel sürdürülebilirliği sağlamak isteyen her kademeden yöneticilere ve özellikle insan kaynakları uzmanlarına insan kaynakları yönetimi süreç ve uygulamalarından nasıl faydalanabilecekleri konusunda yol göstereceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi, İnovasyon, Çevre Yönetimi, KOBİ'ler, Sistematik Derleme

Jel Kodu: M1, O31, O34

Evaluation of Green Human Resources Management Practices in the Context of SMEs

Abstract

The purpose of this research is to classify small and medium enterprise operations (SMEs) of GHRM applications, evaluate them theoretically, and make possible functional recommendations that can be combined. Twenty-five empirical studies registered in the PRISMA protocol framework, Web of Science, EBSCOHOST and SCOPUS databases in SMEs are systematically collected by the classified method. In the findings obtained from the research, it was determined that GHRM practices were recorded in positive ways with employee performance, organizational performance, green development, and employee commitment. Green Human Resources Management is a wide-ranging set of HRM policies and to maintain technological services, promote them, and increase environmental wealth. However, it is seen that GHRM is generally considered on the basis of holistic HR architecture in major changes, and there are a limited number of studies for SMEs. These studies aim to provide guidance on how SMEs can benefit from activities aimed at sustainability, and the HRM process and practices.

Keywords: Green Human Resources Management, Innovation, Environmental Management, SMEs, Systematic Review

Jel Codes: M1, O31, O34

¹ Bu çalışma, yazarların '11. KOBİ'LER ve Verimlilik Kongresi'nde sunulmuş bildirisinin geliştirilmiş halidir.

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye. **E-posta:** caner.gunaydin@istanbul.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-9811-3139

³ Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, Hereke Ömer İsmet Uzunyol Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Kocaeli, Türkiye. **E-posta:** merve.gercek@kocaeli.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-7076-8192

⁴ Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye. **E-posta:** sevgielmas@istanbul.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-2238-4979

Aut/Citation: Günaydin, C., Gerçek, M., Elmas Atay, S. (2025), Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının KOBİ'ler Bağlamında Değerlendirilmesine Yönelik Bir Derleme Çalışması, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 40-61.

Extended Abstract

Introduction

The industrial activities of businesses are increasingly causing concern among various environmental actors. Social awareness of this issue has encouraged businesses to use resources sustainably (Bakos et al., 2020). In addition, disasters such as tsunamis, floods, and acid rain frequently occur due to the deterioration of the natural balance (Alzgool, 2019). With increasing environmental concerns, customers have started to care more than ever about the environmental impacts of businesses' activities (Chen et al., 2014). Therefore, organizations' insensitivity to the natural environment may negatively affect not only environmental sustainability but also financial sustainability (Elshaer et al., 2021). The survival of businesses depends on how much they can respond to current environmental expectations and to what extent they actively apply environmental management in developing competitive advantage (Chen, 2007). For this reason, businesses regulate their strategies and human resources management policies in a way that increases the attitudes and behaviors of employees and their level of knowledge on the subject in order to ensure environmental sustainability (Dumont et al., 2017).

Green Human Resources Management (GHRM) refers to the environmentally-focused adaptation of conventional HRM processes. The scope of GHRM includes systems that adopt procedures that encourage and develop employees' green competencies in HRM functions such as recruitment, training, performance, and reward. Competencies refer to the knowledge, skills, attitudes, and behaviors required for employees to perform their jobs successfully. Green competencies are the sets of knowledge, skills, and abilities that individuals possess related to protecting nature. Employees' green competencies could be developed through observations from the social environment or by providing systematic training on the environment (Subramanian et al., 2016).

SMEs have a small number of employees to do the work in the business, as talented employees often prefer larger organizations. However, the reputation of the organization in society may enable talented employees to see smaller-scale enterprises as organizations where they could work. Currently, it is asserted that eco-friendly practices and actions of enterprises might play a significant role (Khan et al., 2022). SMEs who understand this circumstance aim to combine their HRM practices and environmental regulations to recruit environmentally sensitive skilled people (Wicaksari et al., 2024). Despite having limited capital and human resources, SMEs are nowadays able to adopt GHRM practices (Chang et al., 2024). According to TÜİK data, as of 2022, SMEs constitute 99.7% of total enterprises and provide 70.6% of employment. This emphasizes the importance of SMEs in the Turkish economy (TÜİK, 2023).

Method

Between January and March 2023, the authors conducted a search of the Web of Science, EBSCOHOST, and SCOPUS databases, which are favored due to their prevalent use in the social sciences domain. Initial searches used the terms "Green HRM," "Green Human Resources Management," and its variations in both English and Turkish literature, employing combinations of "SME," "Small," and "Medium" in the title and abstract. A total of 65 studies that met the search criteria were accessed. Twenty-seven of these studies were eliminated due to their repetitiveness. 1 study was eliminated at the selection stage because it was a paper. Thus, the number of articles analyzed was determined to be 37. These 37 studies were read one by one by the authors and examined systematically. Twelve of these papers were excluded from the research as they did not encompass SMEs within their scope and lacked Green HRM Practices. According to the PRISMA Protocol, the number of articles included in the study was determined to be 25.

Result and Discussion

The investigations included in the analysis were mostly carried out in Asian and Gulf nations, including Pakistan, Saudi Arabia, and Indonesia. The sample predominantly consists of employees. However, there are additional studies that involve firm owners and top executives. Upon thoroughly examining the 25 evaluated publications, many characteristics potentially serving as antecedents of GHRM were discovered. Consumer pressure, organizational environmental culture, environmental management systems, green behavior, and green innovation all contribute to proactive environmental management. Based on these concepts, it could be inferred that to integrate a green viewpoint into HRM, firms must initially adopt a proactive environmental management strategy, and the organizational culture must be conducive to facilitating these changes. Consumer pressure is another significant driver of human resource management (Al-Swidi et al., 2022).

In order to increase environmental sustainability and improve environmental performance in enterprises, it is recommended that top management support be provided, a culture where environmental awareness is accepted, and the development of environmentally oriented strategies be developed (Gerçek, 2022). All functions must be evaluated to create an effective GHRM system. It is advisable to implement a "green competency model" with a comprehensive approach and include it in all HRM activities. Despite its limitations, this study is expected to serve as a fundamental guide for managers, HR specialists, and researchers aiming to conduct studies on sustainable human resource management in SMEs.

GİRİŞ

İşletmelerin endüstriyel faaliyetleri çeşitli çevresel aktörlerde giderek daha fazla endişeye neden olmaktadır. Bu konuda oluşan toplumsal bilinç, işletmeleri kaynakların sürdürülebilir kullanımına teşvik etmiştir. Çevresel sürdürülebilirlik, kaynakların yenilenebilmesi, kirliliğin oluşmasına engel olma ve çevreye zarar verebilecek süreçlerin ortadan kaldırılmasına yönelik süreç ve eylemlerdir (Bakos vd., 2020:1285). Sanayi devrimlerinden itibaren ortaya çıkan bilinçsiz ve kontrolsüz üretim yöntemleri, tüketim alışkanlıkları ile birlikte doğal denge hızla bozulmaya başlamıştır. (Çelik & Günaydın, 2022:3). Doğal dengenin bozulmasıyla birlikte tsunami, sel, asit yağmuru gibi afetler sıklıkla meydana gelmektedir (Alzgoool, 2019:2074). Bu durum, toplumların ve işletmelerin çevreciliğe olan bakış açısında da farklılaşmalara yol açmıştır ve önem kazanmıştır. Dünya genelinde giderek artan çevre sorunları ve doğal dengenin bozulması devletlerin de uluslararası antlaşmalar yaparak konunun çözülmesi için somut adımlar atmaya itmiştir. 2005 yılında Kyoto Protokolü ile dünya genelinde önlemler alınması gerekliliği vurgulanmış; 2015 yılında imzalanan Paris İklim Anlaşması ile de devletlere ve şirketlere birtakım öneriler ve düzenlemeler önerilmiştir (Gürbüz vd., 2019:425).

Müşteriler, artan çevresel kaygılarla işletmelerin faaliyetlerinin çevresel etkilerini her zamankinden daha fazla önemsemeye başlamışlardır (Chen vd., 2014:6616). Bu nedenle örgütlerin doğal çevreye duyarsızlıkları yalnızca çevresel sürdürülebilirliği değil aynı zamanda finansal sürdürülebilirliği de olumsuz etkileyebilir (Elshaer vd., 2021:2). Bu doğrultuda işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmesi, mevcut çevresel beklentilere ne kadar cevap verebildiklerine ve rekabet avantajı geliştirmede çevre yönetimini ne ölçüde aktif olarak uyguladıklarına bağlı olmaktadır (Chen, 2007:272). Bu nedenle işletmeler, stratejilerini ve insan kaynakları yönetimi politikalarını, çevresel sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için, çalışanların tutum ve davranışlarını, konuyla ilgili bilgi düzeylerini artırıcı şekilde düzenlemektedir (Dumont vd., 2017:615). İşletmeler, çevreye dair önlemlerin sadece bir maliyet unsuru olduğu düşüncesini terk ederek gelecekte katlanılabilecek çok daha büyük maliyetlerin önüne geçmenin önemini kavramaya başlamışlardır (Hossen vd., 2018:49). İşletmelerin sahip olduğu yeşil politikalar, işveren markasının güçlendirilmesini, satışların artırılmasını ve çalışanların işletmeye bağlılığının ve işten duydukları tatminin artmasını sağlamaktadır (Öncer, 2019:202).

Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi (YİKY), geleneksel İKY uygulamalarının çevre odaklı yaklaşımına verilen isimdir. Daha açık bir ifadeyle YİKY, çalışanların çevreye ilişkin duyarlı davranışlarını teşvik eden uygulamalar setidir. YİKY'nin kapsamında işe alım, eğitim, performans ve ödül gibi İKY işlevlerinde çalışanların yeşil yetkinliklerini teşvik eden ve geliştirici prosedürlerin benimsendiği sistemler yer almaktadır. Yetkinlikler, çalışanların işlerini başarıyla yapabilmeleri için gerekli olan bilgi, beceri, tutum ve davranışları ifade eder. Yeşil yetkinlikler ise bireylerin doğayı korumakla ilgili sahip oldukları bilgi, beceri ve yetenek setleridir. Çalışanların yeşil yetkinlikleri sosyal çevreden edindikleri gözlemlerle olabileceği gibi çevreye ilişkin sistemli eğitimler verilerek de geliştirilebilmektedir (Subramanian vd., 2016:155).

YİKY, çalışanların yeşil yetkinliklerinin yanında yeşil davranışlarını da geliştirmeyi hedeflemektedir. Stern (2000)'e göre yeşil davranış, çalışanların eylem ve faaliyetlerinin çevreye olumsuz etkilerini azaltmaya yönelik kasıtlı eylemlerdir. Su, elektrik gibi kaynakların bilinçli ve ölçülü kullanımı, atıkların geri dönüşüme uygun şekilde ayrıştırılması gibi davranışlar örnek verilebilir (Chaudhary, 2020:631). İKY'nin genellikle büyük ölçekli işletmelerde holistik İK mimarisi temelinde ele

alındığı ve KOBİ'ler bağlamında sınırlı sayıda çalışma bulunduğu görülmüştür (Singh vd., 2020). Holistik İK mimarisi, işletmenin kurumsal hedefleri ile çalışanların bireysel hedeflerine ulaşabilmesine olanak sağlamakla birlikte işletmenin iç ve dış çevresinin üzerindeki etkisini bütüncül olarak göz önünde bulundurmasını gerektirmektedir (Lapina vd., 2013:1). Bu bakış açısıyla işletmeler, çevre yönetimine verdikleri önemi örgüt performansını artırmak amacıyla YİKY uygulamalarından destek alabilirler. Çünkü YİKY, çalışanların bir örgüt içindeki yeşil kültürü anlamasını, öğrenmesini ve bu kültüre saygı duymasını sağlayacak yeşil bir işgücü geliştirmek için rehberlik eder. Bu durum, işletmelerin YİKY sayesinde çevre yönetimine daha etkin katkı sağlamasına yardımcı olmaktadır (Subramanian & Suresh, 2022).

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) kavramı, “250 kişiden az çalışana sahip ve 250 milyon liradan daha az ciroya sahip işletmeleri kapsamaktaydı.” Yapılan yeni düzenlemeyle KOBİ'ler, “250 kişiden az çalışana sahip ve yıllık cirosu 500 milyon lirayı aşmayan işletmeler” şeklinde güncellenmiştir (“KOBİ tanımı güncellendi”, 2023). Bu doğrultuda Türkiye'deki işletmelerin %99.7'sini KOBİ'lerin oluşturduğu ifade edilebilir (KOSGEB, 2022). Küresel ölçekteyse, işletmelerin %90'ının KOBİ'lerden meydana geldiği ve küresel kirliliğin %70'inin KOBİ'lerin faaliyetleri nedeniyle olduğu söylenebilir (Çoban-Kumbalı vd., 2022:792). Kurumsal sürdürülebilirlik ve kaynakların sürdürülebilirlik kullanımına ilişkin yapılan çalışmaların, KOBİ'lerden çok, büyük işletmelere odaklandığı görülmektedir. Bununla birlikte, ticari faaliyetlerden kaynaklanan çevresel etkilerin büyük bir bölümünün KOBİ'lerden kaynaklanmasına rağmen KOBİ'lerde YİKY yeterince araştırılmamıştır (Singh vd., 2020). Literatür incelendiğinde KOBİ'lerde sürdürülebilirlik konusunun birçok araştırmaya konu edildiği (örn., Yacob vd., 2018; Çoban-Kumbalı vd., 2022), YİKY'ye yönelik sistematik derleme çalışmalarının olduğu (örn., Yong vd., 2019; Sağbaş vd., 2022), ancak özellikle KOBİ'lerdeki YİKY uygulamalarına yönelik bir incelemenin yapılmadığı görülmektedir. Bu bilgiler ışığında bu araştırmanın amacı YİKY uygulamalarının KOBİ'ler bağlamında değerlendirerek kuramda ve uygulamada işlevsel olabilecek önerilerde bulunmaktır. Böylece çevresel sürdürülebilirliğin önemli aktörlerinden olan KOBİ'lerdeki yeşil uygulamalara ilişkin bazı öneriler getirilebileceği düşünülmektedir. Araştırmanın amacı çerçevesinde yanıt aranan sorular şunlardır:

- KOBİ'lerde YİKY uygulamaları hangi ülkelerde ve sektörlerde incelenmiştir?
- KOBİ'lerde YİKY uygulamaları hangi değişkenlerle birlikte incelenmiştir?
- KOBİ'lerde hangi YİKY işlevleri incelenmiştir?
- KOBİ'lerde YİKY uygulamaları hangi kuramsal temele dayandırılarak incelenmiştir?

Söz konusu soruları yanıtlamaya yönelik olarak KOBİ'lerde YİKY uygulamalarını inceleyen 25 ampirik çalışma sistematik derleme yöntemi ile incelenmiştir. Yapılan bu çalışmanın sonuçlarının, YİKY yazınında KOBİ'lerdeki çalışmaların nitelik ve niceliğine genel bir bakış sunması ve böylece gelecek araştırmalara yol göstermesi beklenmektedir. Ayrıca bu çalışmanın bulgularının KOBİ'lerde YİKY uygulamalarına yönelik çalışmalar yapmayı planlayan karar alıcılara yol göstereceği düşünülmektedir.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi (YİKY)

İşletmeler, faaliyetlerini gelecek yıllarda da sürdürülebilmek amacıyla doğal çevrenin korunmasına giderek daha fazla önem vermektedir (Zoogah, 2011:118). Ayrıca, kaynakların daha verimli kullanılabilmesi amacıyla işletmeler İKY faaliyetlerini de çevre dostu haline getirmektedir (Bangwal vd., 2017:246). YİKY, İKY uygulamalarının örgütün çevresel hedefleriyle sistematik ve planlı uyumu ile ilgilidir. Daha önce yapılan araştırmalarda yeşil çevre yönetimi bakış açısıyla “yeşil”, yani çevre odaklı veya çevre dostu yaklaşımlara duyulan ihtiyacın arttığı görülmüştür (Ambec & Lanoie, 2008:51). Yapılan çalışmalar, güçlü çevresel performansın çevre ile ilgili İKY politikalarının desteklenmesine bağlı olduğunu ortaya koymuştur (Mishra, 2017). Yeşil İKY, yeşil performansı artırmak için atık yönetimini ve işçi verimliliğini kullandığından, örgütler çevre dostu politikalara etkin bir şekilde ulaşmak için İKY uygulamalarına başvurumaktadırlar (Jabbour vd., 2008). YİKY uygulamaları, “yeşil” temasına vurgu yapan seçim, işe alma, eğitim, değerlendirme ve ödüllendirme sistemlerinden oluşmaktadır. Örgütlerde çevresel sürdürülebilirliğin İKY faaliyetleri aracılığıyla çevre dostu davranışı teşvik etmeyi içerdiği düşünülmektedir (Pellegrini vd., 2018:1223). Bu amaçla işletmeler, çalışanların çevresel sorunlara duyarlı ve çevreyi korumaya öncelik veren bir anlayışa sahip olmasını teşvik edecek sistem geliştirmeyi hedeflemektedir (Aksu & Doğan, 2021:139). Bu amaçla işletmeler, çevre yönetimini çalışanların yalnızca bireysel inisiyatiflerine bırakmadan sistemli ve tutarlı şekilde kurgulayarak işletme içinde çevresel sürdürülebilirlik kültürünü oluşturabilir (Mehta & Mehta, 2017:2). Bu kültürün oluşması için çevresel sürdürülebilirliği ve çevreye karşı sorumluluğu önceleyen değerlerin, inançların, tutumların ve davranışların işletme genelinde yaygınlaşması gereklidir (Ali vd., 2024).

YİKY'nin örgütsel çıktılara etkisini açıklamada farklı kuramsal modellerin kullanıldığı görülmektedir. Bunlardan birisi Barney'ye (1991) ait olan Kaynak Tabanlı Yaklaşım, performansın ve rekabet avantajının, nadir ve taklit edilemeyen kaynaklara bağlı olduğunu öne sürmektedir. Kaynak Tabanlı Yaklaşımına dayanarak, yeşil davranışı teşvik eden uygulamaların rekabet avantajı kazandırdığı düşünülmektedir (Sun vd., 2022:5275). Diğer bir yaklaşım olan AMO Modeli, YİKY uygulamalarının, yetkin çalışanlara kuruluşun yeşil hedefleriyle bağlantılı yeşil değerler sağlayarak çalışanların yeşil davranışını geliştirerek örgütsel performansa katkıda bulunduğunu iddia etmektedir (Renwick vd., 2013:2). Bu kuramsal çerçeveler, insan kaynağını nadir bulunan önemli bir stratejik rekabet avantajı olarak ele alarak, insan kaynağındaki yeşil odaklı davranış değişikliklerinin yeşil beceriler, yeşil uygulamalar ve yeşil örgüt kültürü ile gerçekleşmesinin mümkün olduğunu vurgulamaktadırlar.

İşletmeler, üretim süreçlerini daha temiz hale getirme konusunda yetenekli ve istekli çalışanları bünyesine katmaya çalışmaktadır (Stringer, 2010:110). Bu noktada işletmeler bazı sertifikalara sahip kişilerden yararlanabilmektedir. Çalışanların iş ve görev tanımlarında çevreyi koruyucu uygulamalara yer vererek çalışanlardan yalnızca iş performansının değil aynı zamanda çevreyi koruma görevinin de beklendiği vurgulanabilir (Renwick vd., 2013:3). Bu amaçla işletmeler işe alımlarda çevre dostu becerileri yüksek olan, çevreye duyarlı projelerde görev almış adayları işletmeye kazandırmayı hedeflemektedirler (Öztürk, 2023:875).

İşletmeler, kaynakların sınırsız olmadığı, bilinçli ve aşırıya kaçmayan üretim yöntemleri gibi konularda çalışanlara gerekli eğitimleri planlı ve sistemli şekilde sağlayarak işletme içindeki bilgi ve motivasyon eksikliğini giderebilir (Aksu & Doğan, 2021:142). Ayrıca, işletmeye yeni katılan çalışanların oryantasyon sürecinde işletmenin çevresel anlayışı da

çalışanlara doğru şekilde yansıtılmalıdır (Baş & Kesen, 2024:1235). Bununla birlikte günümüzde birçok adayın, çalışacakları işletmelerin çevreye bakış açısına önem verdiği de görülmektedir (Wehrmeyer, 2017).

İşletmeler çevresel performansını sürdürülebilir hale getirmek için çevre yönetimi bilgi sistemi kurarak geçmişten itibaren karşılaştığı problemleri ve çözüm yollarını kolaylıkla takip edebilir. Bununla birlikte gelecekteki yöneticiler ve çalışanlar açısından yol gösterici rehber niteliği de taşımaktadır (Arulrajah vd., 2015:8). Ayrıca, birim yöneticileri kendi sorumluluk alanlarındaki çalışanlara çevreye yönelik çeşitli amaçlar, hedefler ve sorumluluklar tanımlayarak bunların takibini sağlamalı ve işletmenin genel çevre politikasına hizmet etmelidir (Renwick vd., 2013:9). Çalışanların çevresel sorunlara yönelik çabaları ve yaratıcı fikirleri gerek bireysel gerekse de birim bazında yeterli ve tatmin edici şekilde ödüllendirilmelidir (Baş & Kesen, 2024:1235). Çalışanların çevre odaklı katkılarına göre uygun şekilde ödüller verilerek hem çabaları ödüllendirilebilir hem de diğer çalışanların teşvik edilmesi sağlanabilir (Khurshid & Darzi, 2016:20). Ayrıca işletmeler, çalışanların çevreye dair fikirlerini özgürce ifade edebilecekleri konusunda yönetici desteğini sağlamalıdır. Bu amaçla işletme içinde beyin fırtınası gibi uygulamalar hayata geçirilerek çalışanların fikirlerini açıkça ifade etmesi sağlanabilir (Arulrajah vd., 2015:12). Diğer yandan Yeşil İKY'ye önem veren işletmeler fiziksel depolama alanları yerine çevrimiçi bilgi sistemlerini kullanmak, eğitimleri dijital ortamda gerçekleştirmek, çalışanların evden çalışmalarını desteklemek, ofiste geçirilen zamanlarda tasarruflu elektronik araçlar kullanımını özendirmek, ofise topluca gidip gelenebilmesi için uygun şekilde servis sağlamak, ofis çalışma saatlerini gün ışığından en fazla yararlanılacak şekilde düzenlemek gibi çok çeşitli uygulamalar geliştirmektedir (Öncer, 2019:201). Özetle, İKY bağlamında çeşitli işlevlerde yeşil odaklılık, çevresel sürdürülebilirlik için giderek artan bir ilgiyle karşılanmaktadır.

2.2. KOBİ'lerde Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi

KOBİ'lerde yeşil uygulamalar, iyileştirilmiş çevresel ve ekonomik performans potansiyeli, kurumsal imaj ve finansal faydalardan yararlanabilmek için önem taşımaktadır (Abbas, 2020:2). Bu nedenle işletmenin çevresel performansını arttırabilmek, paydaşlara çevre dostu işletme imajını doğru şekilde yansıtmak ve bazı devlet katkılarından yararlanabilmek için KOBİ'lerde yeşil uygulamalara yönelik ilginin arttığı söylenebilir. Çevreye zararlı etkilerinin daha fazla farkına varan müşteriler, küresel ölçekte çevresel kaygıları daha fazla hissetmekte ve işletmelerin çevreye yeterince duyarlı olduklarını görmek istemektedir. (Ding vd., 2019:3). Çevre konularına yönelik ilginin yoğunlaşmasıyla birlikte işletmeler, mevcut yönelime ayak uydurmak ve rekabet avantajlarını geliştirmek için çevre yönetimi politikalarını benimsemektedirler (Chen, 2007:272). KOBİ'lerde YİKY'nin nasıl konumlandığına yönelik çalışmalarda, YİKY uygulamalarının örgütün "yeşil" hedeflerine ulaşmada yararlı bir strateji olduğu görüşü kabul görmektedir (Shafaei vd., 2020:1045).

Yetenekli çalışanlar çoğunlukla daha büyük ölçekli işletmeleri tercih ettikleri için KOBİ'ler, işletmedeki işleri yapabilmek için az sayıda çalışana sahiptir. Bununla birlikte kurumun toplumdaki itibarı, yetenekli çalışanların daha küçük ölçekli işletmeleri çalışabilecekleri bir kurum olarak görmelerini sağlayabilir. Bu noktada işletmelerin çevreye duyarlı uygulama ve faaliyetlerinin önemli bir etken olabileceği belirtilmektedir (Khan vd., 2022:19). Bu durumun farkına varabilen KOBİ'ler, çevreye duyarlı yetenekli adayları işletmeye çekebilmek amacıyla İKY uygulamaları ile çevreye ilişkin politikalarını uyumlu hale getirmeye çalışmaktadır (Wicaksari vd., 2024:3). Kısıtlı sermaye ve insan kaynağına sahip olmalarına rağmen KOBİ'lerin, günümüzde YİKY uygulamalarını benimseyebildikleri görülmektedir (Chang vd.,

2024:2). TÜİK verilerine göre, 2022 yılı itibariyle KOBİ'ler toplam girişimlerin %99.7'sini oluştururken; istihdamın %70.6'sını sağlamaktadır. Bu durum KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yerini vurgulamaktadır (TÜİK, 2023). Çalışanların çevresel duyarlılıklarıyla yaptıkları eylemler, KOBİ'lerin çevresel performanslarının yükselmesine ve çevre yönetimlerinin başarılı olmasına yardımcı olmaktadır (Marditama & Yusliza, 2023:186). YİKY uygulamalarına ilişkin zengin yazına rağmen, KOBİ'lerde YİKY uygulamalarının ne durumda olduğuna yönelik araştırmalar son 10 yılda artmıştır. Yapılan çalışmalar, YİKY uygulamalarının çevresel sürdürülebilirlik üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Wen vd., 2022).

2.3. KOBİ'ler Bağlamında YİKY'ye İlişkin Literatür Taraması

YİKY uygulamaları, İKY ilke ve politikalarının daha etkin ve çevreye daha az zarar verecek şekilde tasarlanmasıyla da ilgilidir. İKY uygulamalarının çevrenin korunması ve sürdürülebilirliğe katkıda bulunmasına rağmen konuyla ilgili görgül çalışmaların sınırlı olduğu görülmüştür (Gerçek, 2022). Dolayısıyla özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ve KOBİ'lerin ülke ekonomisine belirgin katkıları göz önünde bulundurularak YİKY uygulamalarının durumuna yönelik bir derleme çalışmasının yöneticiler, İK uzmanları ve araştırmacılar için bir rehber niteliği taşıyacağı düşünülmüştür.

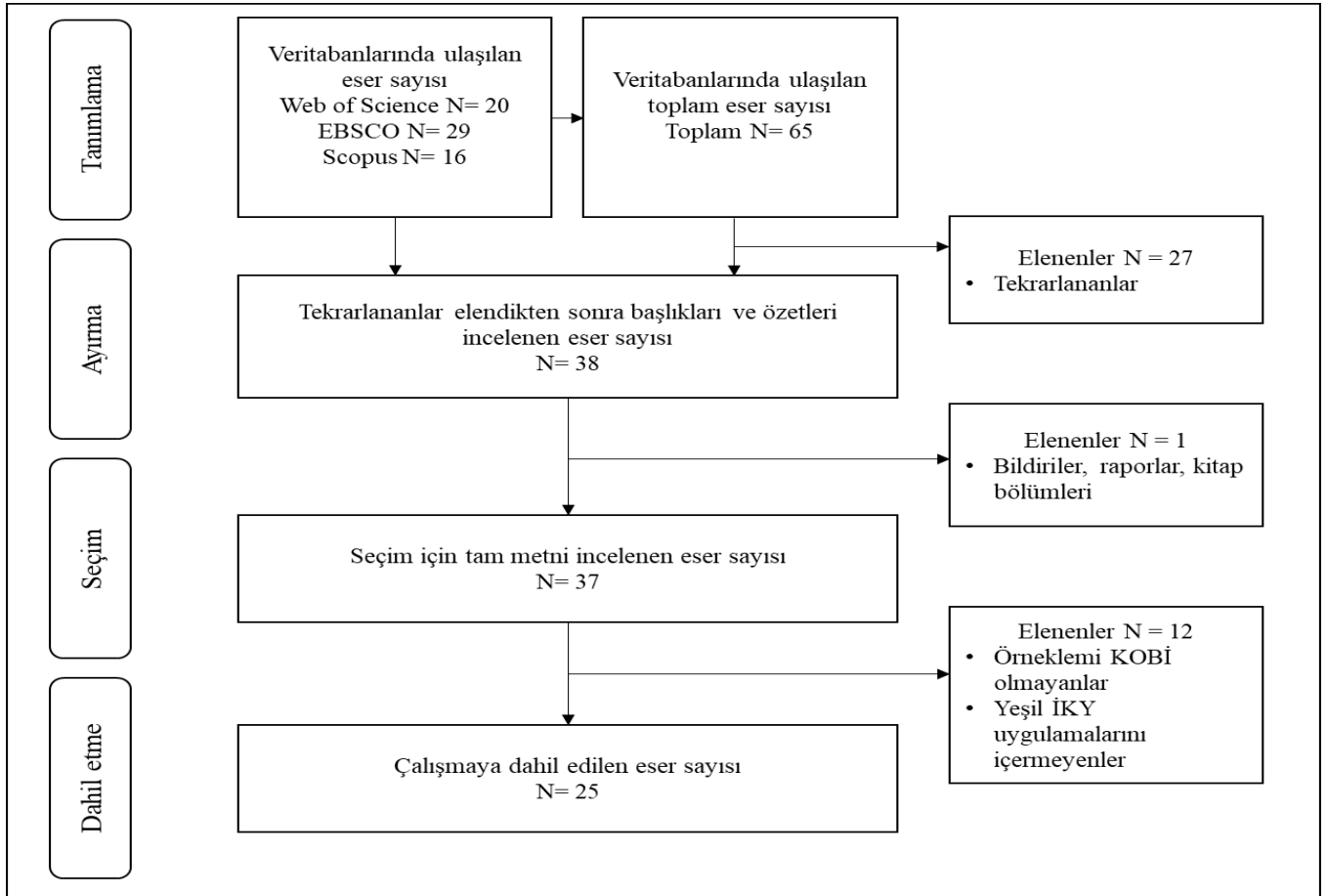
Türkiye bağlamında yürütülen çalışmalar incelendiğinde sınırlı sayıda araştırmaya rastlanılmıştır. Edinsel (2023), 45 KOBİ'yi kapsayan yaptığı çalışmada Yeşil İKY Uygulamalarının çalışanların çevresel performansları üzerinde etkili olduğunu belirlemiştir. İmalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerine yürütülen çalışmada insan kaynakları departman yöneticileri ve tepe yöneticilerle mülakat yapılmış, İKY uygulamalarının belirlenmesinde işletmenin büyüklüğü ve yaşı ile müşterilerin gücü ve resmi düzenlemelerin etkili olduğu belirlenmiştir (Tokgöz vd., 2020:49). Sağlık işletmelerinde YİKY Uygulamalarının önem derecesini belirlemeye yönelik yapılan çalışmada en önemli YİKY Uygulamalarını ilk sırada, “yeşil örgüt kültürü ve yeşilin benimsenmesi” ikinci sırada “yeşil iş tasarımı” olarak sıralanmıştır (Uslu, Altun & Yılmaz; 2022:613). Çalışanların yeşil iş yetkinliklerinin belirlenmesine yönelik yapılan içerik analizinde proaktif olmak, güçlü iletişim yeteneği, veri analiz yeteneği gibi yetkinliklerin önemli olduğu vurgulanmıştır (Yavuz Aksakal, 2020:3779).

Son yıllarda YİKY konusuna ilginin artış göstermesiyle birlikte ölçek uyarlama çalışmaları da yapılmaya başlamıştır. Tang ve arkadaşları (2018) tarafından geliştirilen ölçek Öztürk ve Sundu (2021) tarafından Türkçe'ye uyarlanmıştır. Dumont, Shen ve Deng (2017) tarafından geliştirilen ölçek, 2021 yılında Erbaşı (2021) tarafından Türkçe'ye uyarlanarak literatüre kazandırılmıştır. Shah (2019) tarafından geliştirilen ölçek, Kesen ve Öselmiş (2021) tarafından Türkçe'ye uyarlanmıştır. Mevcut çalışmada da yazındaki gelişmelere paralel olarak Kobiler ve YİKY uygulamaları bir arada ele alınmıştır.

3. YÖNTEM

Bu çalışmada yöntem olarak sistematik derleme seçilmiştir. Sistematik derleme, araştırma sorusuna yanıt oluşturmak amacıyla, araştırma konusunda yayınlanmış tüm çalışmaların taranarak, birtakım kriterlere göre dâhil edilerek veya kapsam dışında tutularak hangi çalışmaların derlemeye katılacağına belirlenmesi ve derlemeye katılması kararı verilen çalışmalarda elde edilen sonuçların incelenmesidir (Karaçam, 2013:26). Bu çalışmada sistematik derleme yönteminin tercih edilme sebebi, KOBİ'ler bağlamında YİKY uygulamalarına yönelik çalışmaların görece sınırlı sayıda olmasıdır. Ayrıca sistematik derleme yöntemi ile çalışmalardaki kuramsal çerçeve ve ölçüm yaklaşımlarına da ışık tutulabilmektedir.

Bu çalışmada, işletme kaynaklarının sürdürülebilir kullanımını teşvik eden ve çevreye duyarlılığı vurgulayan YİKY konusunda çeşitli veritabanlarında yayınlanmış ve uygulama alanı KOBİ'ler olan makalelerin araştırmaya dâhil edilmesi hedeflenmiştir. Bu çalışmanın amacı doğrultusunda tercih edilen sistematik derleme süreci için “Sistematik İncelemeler ve Meta-Analizler için Tercih Edilen Raporlama Öğeleri” (Page vd., 2021) protokolü izlenmiştir. Bu protokole ilk olarak Ocak-Mart 2023 tarihleri arasında yazarlar tarafından sosyal bilimler alanında sıklıkla kullanılmaları nedeniyle tercih edilen Web of Science, EBSCOHOST ve SCOPUS veritabanlarında tarama yapılmıştır. Yapılan ilk taramalarda başlığında ve özetinde “Green HRM”, “Green Human Resources Management”, “Yeşil İKY”, “Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi” “KOBİ”, “SME”, “Small” “Medium” ifadelerinin kombinasyonları kullanılarak İngilizce ve Türkçe eserler arasında aranmıştır. Yapılan ilk taramalar sonucu erişilen makaleler araştırmacıların kişisel bilgisayarlarında depolanmış daha sonra yapılan toplantılar sonucu tekrar eden çalışmalar elenmiştir. Tekrarlananlar elendikten sonra kalan makalelerin başlıkları ve özetleri incelenmiştir. Yapılan inceleme sonucunda bildiriler, raporlar ve kitap bölümleri gri literatür olduğu varsayımı ile inceleme dışı bırakılmıştır. Son olarak geriye kalan makaleler arasından örneklemi KOBİ olmayanlar ve YİKY Uygulaması içermeyenler elenmiş ve çalışmanın kapsamına toplam 25 makale dâhil edilmiştir. PRISMA Protokolü uygulanan çalışmada akış şeması aşağıda yer almaktadır.



Şekil 1: PRISMA Protokolüne Göre Sistematik Derleme Süreci

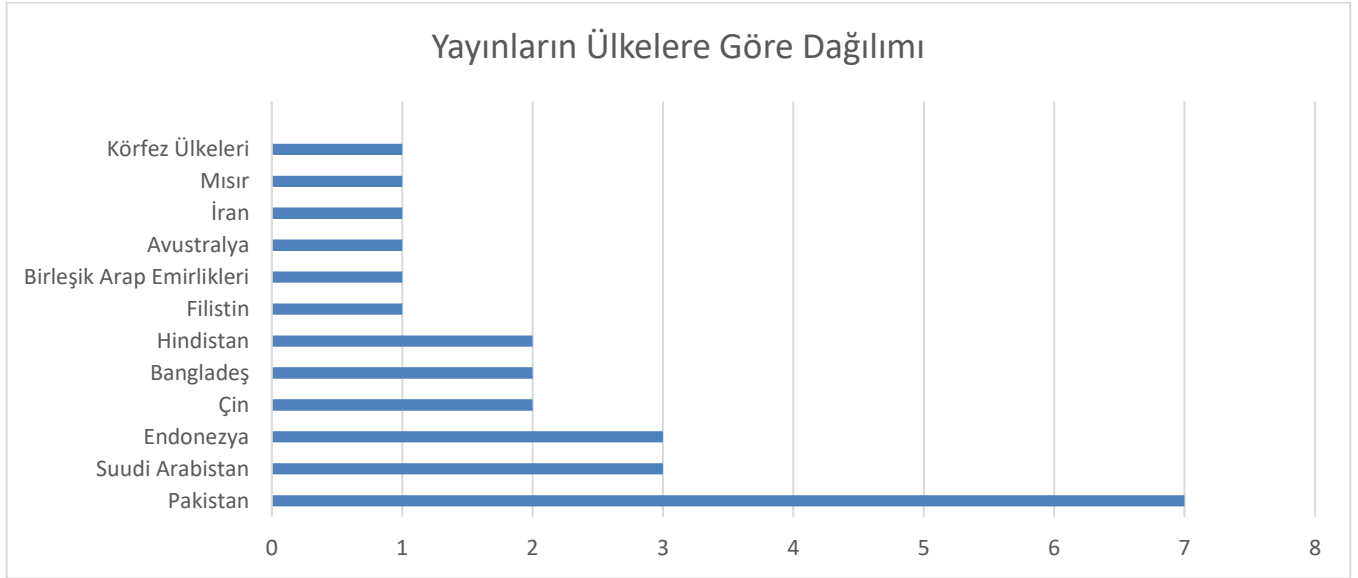
Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Derleme sürecinde ilk olarak, Web of Science, SCOPUS ve EBSCO veritabanlarında, arama kriterlerine uyan toplam 65 çalışmaya erişilmiştir. Bu çalışmalardan 27 adedi tekrarlı olması nedeniyle elenmiştir. 1 adet çalışmanın bildiri olması nedeniyle seçim aşamasında elenmiştir. Böylelikle incelenen makale sayısı 37 olarak belirlenmiştir. Bu 37 çalışma

yazarlar tarafından tek tek okunmuş, sistematik olarak incelenmiştir. Bu makalelerden 12 tanesi, çalışma kapsamına KOBİ'lerin alınmamış olması ve Yeşil İKY Uygulamalarını içermemesi nedeniyle çalışmaya dâhil edilmemiştir. PRISMA Protokolüne göre çalışmaya dâhil edilen makale sayısı 25 olarak belirlenmiştir. Makalelerin incelenmesi için çalışmanın ait olduğu ülke, ele alınan örneklem, yöntem, incelenen değişkenle, incelenen Yeşil İKY boyutları, kullanılan kuramsal çerçeve ve öne çıkan bulgulara yönelik bir kodlama şablonu oluşturulmuş ve yazarlar birbirlerinden bağımsız olarak bu şablon üzerine kodlamalarını gerçekleştirmişlerdir. Daha sonra bir araya gelerek bulguları son haline getirmişlerdir.

4. BULGULAR

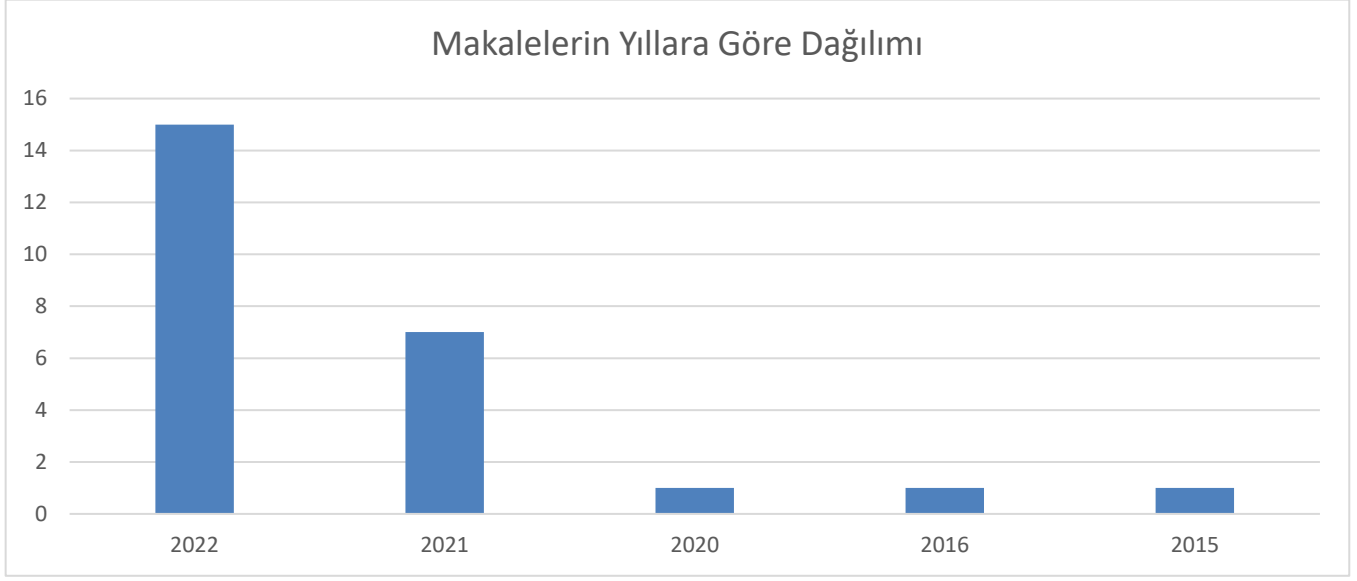
Bulguların raporlaştırılmasında daha önce yapılmış sistematik derleme çalışmalarındaki çerçeveden yararlanılmıştır (Hoye & Kappelides, 2021; Molina-Azorin, 2009). Araştırma kapsamına alınan makaleler, yayın yılı, örneklem türü, veri toplama yöntemi, araştırma değişkenleri, kuramsal arkaplan ve araştırma bulguları bağlamında incelenmiştir. Araştırma kapsamına dâhil edilen makalelerin yıllara göre dağılımı, yazarlarının ülkeleri, incelenen YİKY boyutları, incelenen değişkenler, yararlanılan teorik altyapıya ait bilgiler aşağıdadır.



Şekil 2: Makale Yazarlarının Bağlı Olduğu Ülkeler

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 2'ye göre KOBİ'lerde YİKY konusunda 7 farklı çalışma ile en yüksek yüzdelik oran Pakistan'da (%28) iken bunu 3'er çalışma ile Suudi Arabistan (%12) ve Endonezya (%12) takip etmektedir.



Şekil 3: Yayınlanan Makalelerin Yıllara Göre Dağılımı

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 3'e göre KOBİ'lerde YİKY konusunda 15 farklı çalışmanın yayınlandığı 2022 yılı (%60) çalışmaların büyük bir kısmını oluşturmaktadır. 2021 yılı (%28) ise bunu takip etmektedir.

Ele alınan 25 makaleye ilişkin bilgilerin özetine Tablo 1'de yer verilmiştir. Tablo 1 incelendiğinde yapılan çalışmaların en fazla Pakistan, Suudi Arabistan ve Endonezya'da olduğu görülmektedir. Araştırmaların Asya ve Körfez ülkelerinde yapılması dikkat çekmektedir.

Tablo 1: Makalelere İlişkin Özet Bilgiler

Yazarlar	Ülke	Örnekleme ve Yöntem	İncelenen Değişkenler	İncelenen Yeşil İKY Boyutları	Kullanılan Kuramsal Çerçeve	Önemli Bulgular
Awan vd. (2022)	Pakistan	N=315; Üretim sektöründe Kobilerde çalışanlar Anket	YİKY Uygulamaları(bağımsız) Yeşil Dönüştürücü Liderlik(düzenleyici) Yeşil İnovasyon(aracı, bağımsız) Çevresel Performans(bağımlı)	Yeşil Yetenek Yeşil Motivasyon Yeşil Fırsat	Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991) AMO (Gull & Idrees, 2021)	Yeşil Yetenek ve yeşil motivasyon çevresel performansı etkiler. YİKY uygulamaları ile çevresel performans arasındaki ilişkide yeşil inovasyon aracıdır. Yeşil yetenek ile yeşil inovasyon arasındaki ilişkide yeşil dönüştürücü liderlik ilişkisi artırırken; yeşil fırsat ile yeşil inovasyon arasındaki ilişkisi azaltır.
Aboramadan & Karatepe (2021)	Filistin	N=237; Toplam 88 otelde 237 kişi Anket	YİKY (bağımsız) Algılanan Yeşil Örgütsel Destek(aracı) İş Performansı(bağımlı) Vatandaşlık Davranışı(bağımlı)	Genel*	Atıf Teorisi (Kelley & Michela; 1980) Kaynakların Korunması Teorisi (Hobfoll; 2011)	YİKY, çalışanların yeşil örgütsel destek algılarını artırır. Yeşil örgütsel destek algısı iş performansı ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını artırmaktadır. YİKY, iş performansı ve

							örgütsel vatandaşlık üzerindeki etkisinde yeşil örgütsel destek algısı aracıdır.
Al Doghan vd. (2022)	Suudi Arabistan	N=236; Kobilerde çalışanlar Anket	Örgütsel çevre kültürü (bağımsız) YİKY (aracı) Yeşil inovasyon (aracı) Çevresel sürdürülebilirlik (bağımlı) Çevresel performans (bağımlı)	Genel*	+		Örgütün çevresel kültürü YİKY ve yeşil inovasyon üzerinde etkilidir. YİKY ve yeşil inovasyon çevresel sürdürülebilirlik ve çevresel performans üzerinde etkilidir. YİKY ve yeşil inovasyon; örgütsel çevre kültürü ile çevresel sürdürülebilirlik ve çevresel performans ilişkisinde aracıdır.
Ali Nawaz Khan (2022)	Pakistan	N=214; Kobilerde çalışanlar Anket	Yeşil Liderlik (bağımsız) Yeşil Davranış (bağımlı) YİKY uygulamaları (aracı) Duygusal tükenmişlik (aracı) Yeşil tutum (aracı)	Genel*		Kaynakların Korunması Teorisi (Hobfoll; 2011)	YİKY'nin yeşil davranışlar ve liderlikle olumlu yönde ilişkileri olduğu görülmüştür.
Al-Shammari vd. (2022)	Suudi Arabistan	N=335; Kobilerde çalışanlar Anket	YİKY Uygulamaları (bağımsız) Yeşil İnovasyon (aracı) Sürdürülebilir performans (bağımlı değişken, sosyal, ekonomik, çevresel performans)	İşe alım Eğitim ve katılım Performans ve ücret yönetimi		Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991)	YİKY sürdürülebilir performans üzerinde etkilidir. Yeşil inovasyon sürdürülebilir performans üzerinde etkilidir. YİKY ile sürdürülebilir performans arasındaki ilişkide yeşil inovasyon kısmi aracıdır.
Al-Swidi vd. (2022)	Hindistan	N=257; Üretim sektöründeki Kobilerde çalışanlar Anket	Tüketici Baskısı (bağımsız) Yeşil İKY Uygulamaları (bağımsız ve aracı) Bireysel Yeşil Değerler(düzenleyici) Yeşil İnovasyon(bağımlı)	Genel*		Paydaş Teorisi (Freeman, 1984) Bütünleştirici Uyum Teorisi (Edwards, 1996)	Tüketici baskısı, yeşil inovasyonu ve YİKY uygulamalarını etkiler. YİKY Uygulamaları yeşil inovasyonu etkiler. Tüketici baskısı yeşil inovasyon ilişkisinde yeşil İKY uygulamaları aaracıdır. YİKY uygulamaları ile yeşil inovasyon ilişkisinde bireysel yeşil değerler aracıdır.
Ardeshir Bazrkar & Ali Moshiripour (2021)	İran	N=386; İran'da Petrol ve Doğal Gaz sektöründe Kobilerde çalışanlar Anket	YİKY Uygulamaları (bağımsız) Çevresel Performans(bağımlı) Çalışanın Çevresel Bilgisi(aracı)	İşe alım ve yerleştirme Eğitim ve geliştirme Personel güçlendirme Ücret ve ödül Performans yönetimi	+		Tüm YİKY uygulamaları çevresel performans üzerinde etkilidir.
Chen & Yan	Çin	N=334; Kobilerde	YİKY Uygulamaları(bağımsız)	Genel*		Sosyal Mübadele Teorisi (Blau,	YİKY ve Yeşil Örgütsel Gurur arasındaki pozitif

(2022)			çalışanlar Anket	Yeşil Dönüştürücü Liderlik(bağımsız) Çevresel Kültür(aracı) Yeşil Psikolojik Sermaye (Aracı) Yeşil örgütsel gurur(bağımlı)		1968) Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991) Pozitif psikoloji Sosyal Bilişsel Teori (Bandura, 2001)	ilişkiye Yeşil Psikolojik Sermaye aracıdır. Yeşil Dönüşümcü Liderlik ile Yeşil Örgütsel Gurur arasındaki pozitif ilişkiye Yeşil Psikolojik Sermaye aracıdır. YİKY ve Yeşil Psikolojik Sermaye arasındaki ilişkide, Çevre Kültürü düzenleyicidir. Yeşil Dönüştürücü Liderlik ile Yeşil Örgütsel Gurur arasındaki ilişkide Yeşil Psikolojik Sermaye aracılığında Çevresel Kültür düzenleyicidir.
Elshaer (2021)	vd.	Mısır		YİKY uygulamaları (bağımsız) Göreve dayalı pro-environmental davranış (aracı) Proaktif pro-environmental davranış (aracı) Çevresel performans (bağımlı)	Genel*	Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991)	YİKY uygulamaları göreve dayalı ve proaktif davranış üzerinde etkilidir. YİKYnin çevresel performans üzerinde etkisi saptanmadı. YİKY çevresel performans ilişkisinde göreve dayalı ve proaktif davranış aracıdır.
Gharbi (2022)	vd.	Suudi Arabistan	N=1500; Gıda sektöründe Kobilerdeki sahipler ve yöneticiler Anket	YİKY (Bağımsız) Rekabet Avantajı (Bağımlı) İnovasyon Kapasitesi (Aracı) Cinsiyet	Genel*	Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991)	YİKY ile rekabet avantajı ilişkisinde inovasyon kapasitesi kadın girişimcilerde tam; erkek girişimcilerde kısmi aracıdır.
Huo (2022)	vd.	Pakistan	N=390; Kobilerde çalışanlar Anket	YİKY uygulamaları(bağımsız) Yeşil iş iklimi (aracı) Yeşil işe adanmışlık (aracı) Bireysel yeşil değerler (aracı) Yeşil çalışan davranışı (bağımlı, aracı) Yeşil performans (bağımlı)	İşe alım ve seçim Eğitim Ücret ve ödül yönetimi	AMO (Gull & Idrees, 2021) Bütünleştirici Uyum Teorisi (Edwards, 1996)	YİKY uygulamaları yeşil iş iklimi, yeşil işe adanmışlık üzerinde etkilidir. Yeşil iş iklimi yeşil işe adanmışlık, yeşil çalışan davranışı, yeşil performans, üzerinde etkilidir. Yeşil işe adanmışlık yeşil çalışan davranışı, yeşil performans, işe adanmışlık üzerinde etkilidir. Yeşil çalışan davranışı yeşil performans üzerinde etkilidir. YİKY uygulamaları ile yeşil performans arasındaki ilişkide yeşil iş ikliminin, yeşil işe adanmışlık ve yeşil çalışan davranışı aracıdır. Yeşil iş iklimi ile yeşil çalışan davranışı arasındaki ilişkide bireysel yeşil değerler düzenleyicidir.
Iqbal (2021)	vd.	Çin	N=1121; Kobilerde çalışan kişiler Anket	Yenilikçi YİKY Uygulamaları(bağımsız) Yeşil Dönüştürücü Liderlik(düzenleyici) Yeşil Örgütsel Bağlılık(aracı) Yeşil Yenilikçi Performans (Bağımlı)	Genel*	AMO (Gull ve Idrees, 2021) Sosyal Aidiyet Teorisi (Brown, 2000)	Yenilikçi YİKY Uygulamaları örgütsel bağlılık ve yenilik performansı üzerinde etkilidir. Yeşil örgütsel bağlılık aracı; dönüştürücü liderlik düzenleyicidir. Yenilikçi YİKY Uygulamalarının yenilik performansı ile ilişkisinde

							örgütsel bağlılık ilişkisi güçlendirir.
Islam (2022)	vd.	Bangladeş	N=389; Kobilerde çalışanlar Anket	YİKY Uygulamaları(bağımsız) Çalışanı elde tutma(bağımlı) Yaratıcı İklim(aracı)	İşe alma ve yerleştirme Eğitim Katılım Performans Yönetimi Ödül	Sosyal Mübadele Teorisi (Blau, 1968)	Yeşil eğitim ve ödüllendirme çalışanı elde tutma üzerinde etkilidir. Yeşil işe alım, katılım ve performans yönetimi çalışanı elde tutma ilişkisi negatiftir.
Khan (2022)	vd.	Pakistan	N=308; KOBİ'lerde çalışanlar Anket	YİKY Uygulamaları(bağımsız) Çalışan Performansı(bağımlı)	İşe Alım Eğitim Ücret	İş Karakteristikleri Modeli (Fried & Ferris, 1987)	YİKY çalışan performansı üzerinde pozitif yönde etkilidir.
Khan (2022)	vd.	Pakistan	N=215; Kobilerde çalışanlar Anket	YİKY uygulamaları (bağımsız) Çalışan verimliliği (bağımlı) Çalışan motivasyonu (aracı)	Eğitim Takım çalışması	+	YİKY uygulamaları çalışan verimliliği ve çalışan motivasyonunda etkilidir.
Muafi & Kusumawati (2021)	&	Endonezya	N=165; Kobi yöneticileri, sahipleri ve çalışanları. Anket	YİKY (bağımsız) Görev Performansı (bağımlı) Tedarik Zinciri Performansı(bağımlı)	Genel*	+	YİKY'nin iş performansı, tedarik zinciri performansı üzerinde etkisi yoktur. Tedarik zincirinin iş performansı üzerinde etkisi yoktur. Tedarik zinciri organizasyonu öğreniminin tedarik zinciri performansı ve iş performansı üzerinde etkilidir. Tedarik zinciri performansı, Tedarik zinciri örgütsel öğrenimi ve iş performansı arasındaki ilişkide aracıdır.
Muafi & Quyun (2021)	&	Endonezya	N=320; KOBİ'lerde çalışanlar Anket	YİKY (bağımsız) Çevresel Yönetim Stratejisi(aracı) Sürdürülebilirlik(bağımlı) Operasyonel/çevresel/sosyal performans(bağımlı)	Genel*	+	YİKY, Çevre Yönetim Stratejisi üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Çevre Yönetim Stratejisi Operasyonel/çevresel/sosyal performans üzerinde etkilidir. YİKY uygulamaları ile çevresel performans ilişkisinde Çevresel Yönetim Stratejisi aracıdır. YİKY uygulamaları ile sosyal performans ilişkisinde Çevresel Yönetim Stratejisi aracıdır.
O'Donohue & Torugsa (2016)	&	Avusturalya	N=158; Makine sektöründe KOBİ'lerde işletme sahibi ve yöneticiler Anket	Proaktif çevre yönetimi(bağımsız) YİKY (düzenleyici) Finansal performans(bağımlı)	Çalışanlara çevre eğitimi İnsana yatırım İş-yaşam dengesi ve aile dostu istihdam yaratılması Çalışan sağlığı ve güvenliğini iyileştirmek Karar verme sürecine çalışan katılımı	Stratejik İKY (Combs vd., 2006)	Yeşil İKY, proaktif çevre yönetimi ile finansal performans arasındaki ilişkide düzenleyicidir.

Raghad Aldaas vd. (2022)	Körfez Ülkeleri (Umman, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan Bahreyn)	N=314; Hizmet sektöründe KOBİ'lerde çalışanlar Anket	YİKY Uygulamaları(bağımsız) Yeşil Tedarik Zinciri(bağımlı) Çevresel Performans(bağımlı)	İşe Alım Eğitim ve Katılım Performans Yönetimi ve Ücret Yönetimi	Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991) AMO (Gull & Idrees, 2021)	Yeşil işe alım, yeşil eğitim ve yeşil inovasyon yeşil tedarik zinciri üzerinde etkilidir. YİKY'nin çevresel performansa etkisi bulunamamıştır.
Rashid vd. (2015)	Malezya	N=320; Ceolar, yöneticiler, üst düzey yöneticiler, işletme sahipleri Anket	Teknoloji iş birliği (bağımsız) YİKY uygulamaları (bağımsız) Ekolojik kültür (bağımsız) Çevre yönetim sistemi (bağımsız) Ekolojik ürün inovasyonu (aracı) Sürdürülebilir gelişme (bağımlı)	Genel*	Kurumsal Teori Paydaş Teorisi Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991)	Teknoloji iş birliği, YİKY uygulamaları ve ekolojik kültürün sürdürülebilirlik ve ekolojik ürün inovasyonu üzerinde etkilidir.
Singh vd. (2020)	Birleşik Arap Emirlikleri	N=309; Üretim Sektöründe KOBİ'lerde çalışan 309 kişi Anket	YİKY (bağımsız) Yeşil Dönüştürücü Liderlik(bağımlı) Yeşil İnovasyon(bağımlı) Çevresel Performans(bağımlı)	Genel*	Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991) AMO (Gull & Idrees, 2021)	Dönüşümcü liderliğin yeşil inovasyon ilişkisinde YİKY aracılık eder. YİKY, Yeşil İnovasyon aracılığıyla Çevresel Performansı etkiler.
Subramanian & Suresh (2022)	Hindistan	N=30; En az 3 yıllık çalışanlar.	YİKY Uygulamaları Organizasyon öğrenme kültürü	İş analizi ve iş dizaynı İşe alım Seçme Eğitim ve geliştirme Performans yönetimi Ödül ve ücret yönetimi Personel güçlendirme ve katılım Disiplin yönetimi Sağlık ve güvenlik Yeşil İşten Çıkarma	Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991) Örgütsel öğrenme Teorisi (Scipioni, Russ & Niccolini, 2021)	Yeşil İşten Çıkarma ve organizasyon öğrenme kültürü YİKY üzerinde etkilidir Performans yönetimi ve iş sağlığı güvenliği diğer YİKY fonksiyonları üzerinde etkilidir
Sun vd. (2022)	Pakistan	N=110; Kobilerde çalışanlar Anket	Yeşil Dönüştürücü Liderlik(bağımsız) YİKY (aracı, bağımsız) Yeşil İnovasyon (aracı, bağımsız) Çevresel performans(bağımlı)	Genel*	Kaynak Tabanlı Yaklaşım (Barney, 1991) AMO (Gull & Idrees, 2021)	Yeşil dönüştürücü liderlik çevresel performans üzerinde etkilidir. Yeşil dönüştürücü liderlik ile çevresel performans arasındaki ilişkide YİKY ve yeşil inovasyon aracıdır.
Syafri vd. (2021)	Endonezya	N=180; KOBİ'lerde çalışanlar Anket	Yeşil davranış (bağımsız) Yeşil inovasyon (bağımsız) Yeşil performans (bağımlı)	Genel*	+	Yeşil İKY'nin firma performansı ve yeşil davranış üzerinde etkilidir. Yeşil davranışlar, yeşil

yöntemi						inovasyon ve firma performansı üzerinde etkilidir. Yeşil inovasyon firma performansı üzerinde etkilidir.
Wen vd. (2022)	Pakistan	N=320; KOBİ'lerde çalışanlar Anket	YİKY (bağımsız) Kurumsal Sosyal Sorumluluk(aracı) Çevresel Sürdürülebilirlik (Bağımlı)	İş analizi ve iş tanımı İş Değerleme İşe alım Eğitim Ödül Seçme	AMO (Gull & Idrees, 2021)	YİKY'nin çevresel sürdürülebilirlik üzerinde etkilidir. Kurumsal sosyal sorumluluk ile çevresel sürdürülebilirlik ilişkisinde YİKY aracı değildir. YİKY kurumsal sosyal sorumluluk üzerinde etkilidir.

* İKY işlev temelinde ele alınmamıştır.

+Belli bir kuramdan bahsedildiği belirlenmemiştir.

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

SONUÇ

Bu çalışma, YİKY'nin KOBİ'ler bağlamında ele alındığı eserlerin incelenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla sistematik derleme yöntemi kullanılmış Web of Science, SCOPUS ve EBSCO veritabanlarında yer alan çalışmalar incelenmiş ve PRISMA Protokolü uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara bakıldığında, 2022 yılına kadar bu alanda yapılan çalışmaların artış gösterdiği görülmektedir. Daha önce yapılan çalışmalarda özellikle gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin yeşil uygulamaları geliştirmeye yönelik finansal veya yönetsel bariyerlerle karşılaştıkları, bu nedenle YİKY'nin yeterince verimli olmadığı öne sürülmüştür (Kodua vd., 2022). KOBİ'ler özelinde YİKY çalışmalarına olan ilginin artışı giderek artan çevreci akımın artmasıyla açıklanabilir. Yalnızca KOBİ'ler değil büyük ölçekli ve çokuluslu işletmelerde de çevre sürdürülebilirliği yaşamsal bir konu haline gelmiştir. Bu eğilimlere daha makro açıldığında bakıldığında ülkelerin sıfır karbon izi hedeflerine yönelik stratejilerinin yayılımının bir göstergesi olarak da düşünülebilir. Dolayısıyla, YİKY'nin bir maliyet unsuru olarak değerlendirilmemesi gerektiği görüşü de giderek yaygınlaşmaktadır (Hossen vd., 2018:49). Bununla birlikte YİKY uzun vadede karlılığı artıracak ve sürdürülebilirliğe somut katkıları bulunan bir bütün olarak görülmeye başladığı için bu konudaki çalışmalara ilginin daha da artacağı öngörülebilir.

Derleme kapsamına alınan çalışmaların çoğunlukla Pakistan, Suudi Arabistan ve Endonezya gibi Asya ve Körfez ülkelerinde yapıldığı görülmüştür. Asya ve Körfez ülkeleri, özellikle hızlı sanayileşme ve çevresel kaynakların yüksek düzeyde kullanımı veya çeşitli kontrol eksiklikleri nedeniyle inceleme konusu olmuş olabilir (Waxın vd., 2019:496). Diğer yandan bu ülkelerin sürdürülebilirlik politikalarına ilgileri ve çeşitli stratejik kalkınma planları da yeşil yönetim konusuna olan ilgiyi açıklayabilir. Ayrıca, küresel rekabet ortamında uluslararası ticaret ortaklarına karşı yeşil imaj yaratmak isteyen işletmeler için YİKY önemli bir unsur olarak düşünülebilir.

Yapılan çalışmalarda örneklem çoğunlukla çalışanlardır. Bununla birlikte işletme sahipleri ve üst düzey yöneticilerin yer aldığı çalışmalar da bulunmaktadır. Çalışanlar nispeten ulaşılması kolay analiz birimleri olduğu için bu tercihlerin gerçekleşmiş olması mümkündür. Bununla birlikte çalışanların YİKY'yi nasıl algıladığı da önemlidir. Çünkü Wright ve Nishii (2013) bir örgütte İK politikalarının neler olduğundan ziyade çalışanlar tarafından nasıl algılandığının daha önemli olduğunu ve bunun İK ikliminin bir belirleyicisi olduğunu vurgulamışlardır. Bu bağlamda çalışanlara yönelik

araştırmaların yapılmasının değerli veriler sunma potansiyeli vardır. Ancak diğer yandan çalışanlardan veri alınması öz-bildirim yanlılığına yol açabileceği için farklı veri kaynaklarından elde edilecek bilgilerin gelecek araştırmalarda kullanılması önerilebilir. Ayrıca hem çalışanlar hem de yöneticilerden veri almak elde edilen sonuçların birbiriyle karşılaştırılmasını ve YİKY'ye yönelik algıları daha net biçimde ortaya koyabilir. Diğer yandan işletme dokümanlarından destek alarak farklı kaynaklarıyla bulguları desteklemek işletmelerde YİKY'nin durumuna daha iyi ışık tutabilir.

İncelenen eserlerde Kaynak Tabanlı Yaklaşım ve AMO Modeli'nin değişkenler arasındaki ilişkileri açıklamada sıklıkla yararlanıldığı görülmüştür. Kaynak Tabanlı Yaklaşım'a göre (Barney, 1991) ikamesi ve taklit edilmesi zor, nadir, değerli ve kıt kaynakların rekabet avantajı sağlamada kritik bir öneme sahiptir. Bu bağlamda çalışanların davranışlarının ve işletmelerin konuya ilişkin yaklaşımlarının çevre yönetimi üzerinde etkili olduğu düşünülebilir (Ali vd., 2021). AMO Modeli (Gull & Idrees, 2022) ise İKY uygulamalarının yetenek, motivasyon ve fırsat temelinde işletme performansını etkileyeceğini savunmaktadır. Bu modele göre işletmeler gerekli yeteneklere ve motivasyona sahip çalışanlara uygun fırsatlar sunarak YİKY konusunda hedeflediği başarıları ulaşabilir (Sarmad vd., 2023:1536). Kaynak Tabanlı Yaklaşım ve AMO modeli, YİKY'nin KOBİ'lerde nasıl etkili olabileceğine yönelik etkili çerçeveler sunmaları nedeniyle tercih edilmiş olmaları mümkündür. Çünkü YİKY'nin temel varsayımı çalışanlarda yeşil bilgi, beceri, yetenek ve davranışları şekillendirerek örgütsel sürdürülebilirliğe katkıda bulunmaktadır. Kaynak Tabanlı Yaklaşım insan kaynağının bu stratejik ve geliştirilebilir özelliğine vurgu yaparken, AMO modeli örgütlerde yeteneğin tek başına yeterli olmadığını çeşitli fırsatların yaratılması ve çalışan motivasyonunun da yeşil inisiyatifler yönünde artırılması gerektiğini vurgulaması açısından anlamlıdır.

Bu araştırmada, derinlemesine incelenen 25 makaleye bakıldığında YİKY'nin öncülleri olabilecek bazı değişkenler belirlenmiştir. Bunlar proaktif çevre yönetimi, tüketici baskısı, örgütsel çevre kültürü, çevre yönetim sistemi, yeşil davranış, yeşil inovasyondur. Bu öncüllere bakıldığında İKY'ye yeşil perspektif kazandırmak için örgütlerin öncelikle proaktif bir çevre yönetimi anlayışına sahip ve örgüt kültürünün bu değişimleri destekleyecek nitelikte olması gerektiği yorumu yapılabilir. YİKY'nin diğer bir önemli belirleyicisinin tüketici baskısı olduğu görülmüştür (Al-Swidi vd., 2022:1157). Bu durum toplumda artan çevre bilincinin KOBİ'leri de yeşil süreçler benimsemeye zorladığının bir göstergesi olarak düşünülebilir. YİKY'nin çıktıları olarak ele alınan değişkenler ise yeşil çalışan davranışları, finansal performans, çevresel performans, çalışan performansı, yeşil inovasyon, örgütsel vatandaşlık davranışı, kurumsal sosyal sorumluluk, çevresel sürdürülebilirliktir. Bu sonuçlar YİKY'nin örgütsel etkililiği yakından ilgilendirdiğini göstermektedir. Özellikle finansal performans ve inovasyon gibi örgütsel başarı kriterlerini olumlu yönde etkileme potansiyeline sahip olması YİKY'nin KOBİ'ler tarafından gündeme alınması için önemlidir. Ayrıca elde edilen bulgular, YİKY'nin KOBİ'lerde performans ve sürdürülebilirlik bağlamında katkı sağlayan bir uygulama seti olduğunun sinyallerini vermektedir. Ancak bu katkıların hangi mekanizmalar aracılığıyla gerçekleştiğini görebilmek ve genellenebilir sonuçlar elde edebilmek için kapsamlı çalışmalar yapılması önerilebilir.

Derleme sonucunda elde edilen bulgulara göre YİKY uygulamalarının çalışanlar üzerindeki etkisi, çeşitli çalışan davranışları ve performansı da ilişkilidir. Araştırmalara göre YİKY, çalışanların yeşil örgütsel destek algılarını artırarak iş performansı ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir. Bu etkinin, yeşil psikolojik sermaye aracılığıyla daha da güçlendiği görülmektedir. Diğer yandan liderliğin YİKY ile bağlantılı olduğuna yönelik bulgulara rastlanılmıştır. Örneğin, dönüştürücü liderlik, YİKY aracılığıyla yeşil inovasyon üzerinde olumlu etkilere yol

açabilmektedir (Singh vd., 2020). Dolayısıyla bu bulgular, Yeşil İKY'nin yalnızca çevresel sonuçlara değil, aynı zamanda çalışan bağlılığı ve verimliliğine de katkıda bulunduğunu vurgulamaktadır.

İşletmelerde çevresel sürdürülebilirliğin artırılması ve çevresel performansın geliştirilebilmesi için üst yönetim desteğinin sağlanması, çevre bilincinin kabul gördüğü bir kültüre sahip olunması ve çevre odaklı stratejilerin geliştirilmesi önerilmektedir (Gerçek, 2022). Etkili bir YİKY sistemi tasarlayabilmek için tüm işlevlerin yeniden gözden geçirilmesi gerektiği yorumu yapılabilir. Ayrıca bütüncül bir yaklaşımla “yeşil yetkinlik modeli” benimsenmesi ve tüm İKY işlevlerine entegre edilmesi önerilebilir. Böylelikle işe alım aşamasında çevreye duyarlı ve çevre bilincine sahip çalışanların seçimi, çevre konularına yönelik geliştirme ve çevreye katkıya göre değerlendirme yapılabilecektir. Örneğin, elde edilen bulgularda yeşil iş ikliminin, çalışanların yeşil davranışlarını ve performanslarını artırarak işletmenin çevresel hedeflerine ulaşmasını kolaylaştırdığı görülmüştür (Huo vd., 2022:4). Bu durum, bireysel yeşil değerlerin, örgütsel ve çalışan düzeyinde hem davranışları hem de performansı şekillendirdiğini düşündürmektedir. Bu bağlamda, YİKY'nin örgütsel çıktılara olumlu katkılar gösterebilmesi için gerekli sistemlerin tasarlanması ve işlevsel hâle getirilmesi konusundaki sorumluluğun KOBİ'lerdeki karar alıcılarda olduğu söylenebilir.

Araştırmanın sınırlılıkları arasında yalnızca belirli veritabanlarının seçilmesi yer almaktadır. Gelecek çalışmalarda farklı veritabanlarında yer alan araştırmaların da çalışmaya dâhil edilmesi önerilebilir. Bir diğer sınırlılık bu araştırma kapsamına kitap bölümleri, bildiriler, kuramsal çalışmalar, diğer dillerdeki çalışmaların dâhil edilmemesidir. Sistematiik derlemeler yalnızca belirli bir zaman diliminde ulaşılan belirli sayıda çalışmayı kapsamaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın sonuçları araştırmanın sona erdiği tarihe kadar yayınlanmış olan makalelerle sınırlıdır. Ek olarak elde edilen bulgular arasında bir nedensellik ilişkisinin kurulamayacağını belirtmek gerekmektedir. KOBİ'lerde YİKY bağlamında değerlendirilen değişkenler arası ilişkilerle nedensellik bağlantısı kurabilmek için farklı ampirik çalışmalar yapılabilir. Ayrıca değişkenler arası ilişkilerin anlamlılığına bakabilmek için meta-analiz çalışmaları yapılması önerilebilir. Sınırlılıklarına rağmen bu çalışmanın KOBİ'ler özelinde YİKY'ye yönelik çalışmalar yapmayı amaçlayan yöneticiler, İK uzmanları ve araştırmacılar için temel bir rehber olması umulmaktadır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmaları birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Abbas, J. (2020). Impact of Total Quality Management on Corporate Green Performance Through the Mediating Role of Corporate Social Responsibility. *Journal of Cleaner Production*, 242, 118458.
- Aboramadan, M. & Karatepe, O. M. (2021). Green Human Resource Management, Perceived Green Organizational Support and Their Effects on Hotel Employees' Behavioral Outcomes. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 33(10), 3199-3222.
- Aksu, B. Ç. & Doğan, A. (2021). Çevresel Sürdürülebilirlik ve İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonlarının Yeşil İKY Bağlamında Değerlendirilmesi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 137- 148.
- Aldaas, R., Mohamed, R., Hareeza Ali, M. & Ismail, N. A. (2022). Green Supply Chain Management and SMEs Environmental Performance: Green HRM Practices as Antecedent from Service Sector of Emerging Economy. *International Journal of Emergency Services*, 11(3), 422-444.
- Al Doghan, M. A., Abdelwahed, N. A. A., Soomro, B. A. & Ali Alayis, M. M. H. (2022). Organizational Environmental Culture, Environmental Sustainability and Performance: The Mediating Role of Green HRM and Green Innovation. *Sustainability*, 14(12), 7510.
- Al-Shammari A. S. A., Alshammrei S, Nawaz N. & Tayyab M (2022) Green Human Resource Management and Sustainable Performance with the Mediating Role of Green Innovation: A Perspective of New Technological Era. *Frontiers in Environmental*, 10, 1-12.
- Al-Swidi, A. K., Al-Hakimi, M. A., Gelaidan, H. M. & Al-Temimi, S. K. A. (2022). How Does Consumer Pressure Affect Green Innovation of Manufacturing SMEs in the Presence of Green Human Resource Management and Green Values? A Moderated Mediation Analysis. *Business Ethics, the Environment & Responsibility*, 31(4), 1157-1173.
- Ali, S., Ali, A. J., Ashfaq, K. & Khalid, J. (2021). Green Human Resource Management and Environmental Innovativeness. *International Journal of Sustainable Development & Planning*, 16(6), 1117-1130.
- Ali, M., Shujahat, M., Fatima, N., Lopes de Sousa Jabbour, A. B., Vo-Thanh, T., Salam, M. A. & Latan, H. (2024). Green HRM Practices and Corporate Sustainability Performance. *Management Decision*. 62(1). <https://doi.org/10.1108/MD-05-2023-0787>
- Alzgoool, M. (2019). Nexus between Green HRM and Green Management towards Fostering Green Values. *Management Science Letters*, 9(12), 2073-2082.
- Ambec, S. & Lanoie, P. (2008). Does It Pay to Be Green? A Systematic Overview. *Academy of Management Perspectives*, 22, 45–62.
- Arulrajah, A. A., Opatha, H. H. D. N. P. & Nawaratne, N. N. J. (2015). Green Human Resource Management Practices: A Review. *Sri Lankan Journal of Human Resource Management*, 5(1), 1-16.
- Awan, F. H., Dunnann, L., Jamil, K. & Gul, R. F. (2023). Stimulating Environmental Performance via Green Human Resource Management, Green Transformational Leadership, and Green Innovation: A Mediation-Moderation Model. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(2), 2958-2976.
- Bakos, J., Siu, M., Orenge, A. & Kasiri, N. (2020). An Analysis of Environmental Sustainability in Small & Medium-Sized Enterprises: Patterns and Trends. *Business Strategy and the Environment*, 29(3), 1285-1296.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Bangwal, D., Tiwari, P. & Chamola, P. (2017). Green HRM, Work-Life and Environment Performance. *International Journal of Environment, Workplace and Employment*, 4(3), 244-268.
- Baş, D. & Kesen, M. (2024). Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi. *Alanya Akademik Bakış*, 8(1), 174-194.
- Bazrkar, A. & Moshiripour, A. (2021). Corporate Practices of Green Human Resources Management. *Foresight and STI Governance*, 15(1), 97–105.
- Chaudhary, R. (2020). Green Human Resource Management and Employee Green Behavior: An Empirical Analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(2), 630-641.

- Chen, Y. S. (2007). The Positive Effect of Green Intellectual Capital on Competitive Advantages of Firms. *Journal of Business Ethics*, 77(3), 271–286.
- Chen, Y. S., Chang, C. H. & Lin, Y. H. (2014). Green Transformational Leadership and Green Performance: The Mediation Effects of Green Mindfulness and Green Self-Efficacy. *Sustainability*, 6(10), 6604–6621.
- Chen, Y. S. & Yan, X. (2022). The Small and Medium Enterprises' Green Human Resource Management and Green Transformational Leadership: A Sustainable Moderated-Mediation Practice. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 29(5), 1341-1356.
- Çelik, E. & Günaydın, C. (2022). *Yeşil Yönetim Uygulamaları*. İçinde: B. Aydın Küçük & B. Sezgin (Ed.), *Organizasyonlarda Sürdürülebilirlik ve Yeşil Yaklaşım Uygulamaları* (s. 3-21). İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Chang, Y. Y., Chiang, F. Y., Hu, Q. & Hughes, M. (2024). From Green HRM to SDG Success: Pathways through Exploratory Innovation and Developmental Culture. *Review of Managerial Science*, <https://doi.org/10.1007/s11846-024-00805-6>
- Çoban Kumbalı, H., İncekara, M. & Sarıkaya, M. (2022). KOBİ'lerde Çevresel ve Sosyal Sürdürülebilirlik: Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye Karşılaştırması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(26), 789-823.
- Ding, X., Qu, Y. & Shahzad, M. (2019). The Impact of Environmental Administrative Penalties on the Disclosure of Environmental Information. *Sustainability*, 11(20), 5820.
- Dumont, J., Shen, J. & Deng, X. (2017). Effects of Green HRM Practices on Employee Workplace Green Behavior: The Role of Psychological Green Climate and Employee Green Values. *Human Resource Management*, 56(4), 613-627.
- Edinsel, S. (2023). An Empirical Study on an Organized Industrial Zone: Investigating the Intermediary Function of Green Voice Behavior in the Connection between Green Human Resource Management and Environmental Performance. *Sosyal Mucit Academic Review*, 4, 69-95
- Erbaşı, A. (2021). Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlaması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 247-262.
- Elshaer, I. A., Sobaih, A. E. E., Aliedan, M. & Azazz, A. M. (2021). The Effect of Green Human Resource Management on Environmental Performance in Small Tourism Enterprises: Mediating Role of Pro-Environmental Behaviors. *Sustainability*, 13(4), 1956.
- Gerçek, M. (2022). *İnsan Kaynaklarında Değişimi Yakalamak*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Gharbi, H., Sobaih, A. E. E., Aliane, N. & Almubarak, A. (2022). The Role of Innovation Capacities in the Relationship between Green Human Resource Management and Competitive Advantage in the Saudi Food Industry: Does Gender of Entrepreneurs Really Matter? *Agriculture*, 12(6), 857.
- Gull, S. & Idrees, H. (2022). Green Training and Organizational Efficiency: Mediating Role of Green Competencies. *European Journal of Training and Development*, 46(1/2), 105-119.
- Gürbüz, C., Aracı, Ö. N. K. & Bekci, İ. (2019). Dünya'da ve Türkiye'de Karbon Ticareti ve Karbon Muhasebesi Uygulamaları Üzerine Bir Araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(28), 424-438.
- Hossen, M. M., Begum, M. & Sultana, F. (2018). Managing Human Resource through Green Policy: Ways Out and Its Implication. *Trikonomika*, 17(2), 49-58.
- Hoye, R. & Kappelides, P. (2021). The Psychological Contract and Volunteering: A Systematic Review. *Nonprofit Management and Leadership*, 31(4), 665-691.
- Huo, X., Azhar, A., Rehman, N. & Majeed, N. (2022). The Role of Green Human Resource Management Practices in Driving Green Performance in the Context of Manufacturing Smes. *Sustainability*, 14(24), 16776.
- Iqbal, S., Akhtar, S., Anwar, F., Kayani, A. J., Sohu, J. M. & Khan, A. S. (2021). Linking Green Innovation Performance and Green Innovative Human Resource Practices in SMEs; A Moderation and Mediation Analysis Using PLS-SEM. *Current Psychology*, 1-18.
- Islam, M. A., Mendy, J., Haque, A. A. & Rahman, M. (2022). Green Human Resource Management Practices and

- Millennial Employees' Retention in Small and Medium Enterprises: The Moderating Impact of Creativity Climate from a Developing Country Perspective. *Business Strategy & Development*, 5(4), 335-349.
- Jabbour, C. J. C., Santos, F. C. A. & Nagano, M. S. (2008), Environmental Management System and Human Resource Practices: Is There a Link Between Them in Four Brazilian Companies? *Journal of Cleaner Production*, 16(17), 1922-1925.
- Karaçam, Z. (2013). Sistematik Derleme Metodolojisi: Sistematik Derleme Hazırlamak İçin Bir Rehber. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Elektronik Dergisi*, 6(1), 26-33.
- Kesen, M. & Öselmiş, M. (2021). Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Ölçeği (Yikyö): Türkçeye Uyarlama, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(4), 1231-1256.
- Kodua, L. T., Xiao, Y., Adjei, N. O., Asante, D., Ofosu, B. O. & Amankona, D. (2022). Barriers to Green Human Resources Management (GHRM) Implementation in Developing Countries. Evidence from Ghana. *Journal of Cleaner Production*, 340, 130671.
- Khan, A. J., Ansari, M. A. A., Ahmed, T. & Malik, A. A. (2022). Green Human Resource Practices: A Sustainable Approach to Increase Employee Performance. *IRASD Journal of Management*, 4(1), 17-25.
- Khan, A. J., Ul Hameed, W., Iqbal, J., Shah, A. A. & Tariq, M. A. U. R. (2022). Green HRM and Employee Efficiency: The Mediating Role of Employee Motivation in Emerging Small Businesses. *Frontiers in Environmental Science*, 10, 2233.
- Khurshid, R. & Darzi, M. A. (2016). Go Green with Green Human Resource Management Practices. *International Journal of Research in Commerce & Management*, 7(1), 19-21.
- KOSGEB (2022). *Kobi Tanımı Güncellendi*. Erişim Adresi: www.kosgeb.gov.tr, Erişim Tarihi: 26.01.2023.
- Lapiņa, I., Maurāne G. & Stariņeca, O. 2013. Holistic Human Resource Management Model towards Sustainable and Sophisticated Business. *Proceedings the 17th World MultiConference on Systemics, Cybernetics and Informatics 2013*, 31-36.
- Mampra, M. (2013). Green HRM: Does It Help to Build a Competitive Service Sector? A Study. In *Proceedings of Tenth AIMS International Conference on Management*, 3(8), 1273-1281.
- Marditama, T. & Yusliza, M. Y. (2023). Cultivating Green Human Resource Management (GHRM) to Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) for Green Performance. *Greenation International Journal of Tourism and Management*, 1(2), 184-195.
- Mehta, P. & Mehta, K. (2017). Green HRM Practices and Organizational Culture. *International Journal of Human Resources Management*, 6(1), 1-6.
- Mishra, P. (2017). Green Human Resource Management: A Framework for Sustainable Organizational Development in an Emerging Economy. *International Journal of Organizational Analysis*. 25(5), 762-788.
- Molina-Azorín, J. F., Claver-Cortés, E., López-Gamero, M. D. & Tarí, J. J. (2009). Green Management and Financial Performance: A Literature Review. *Management Decision*, 47(7), 1080-1100.
- Muafi & Kusumawati, R. A. (2021). A Nexus between Green HRM (GHRM), Supply Chain Performance (SCP) and Business Performance (BP): The Mediating Role of Supply Chain Organizational Learning (SCOL). *Journal of Industrial Engineering and Management*, 14(2), 329-344.
- Muafi & Uyun, Q. (2021). Green HRM (GHRM) and Business Sustainability: The Mediation Role of Environmental Management Strategy (EMS). *Quality-Access to Success*, 22(182), 133.
- Nawaz Khan, A. (2022). Is Green Leadership Associated with Employees' Green Behavior? Role of Green Human Resource Management. *Journal of Environmental Planning and Management*, 66(9), 1962–1982.
- O'Donohue, W. & Torugsa, N. (2016). The Moderating Effect of 'Green'HRM on the Association between Proactive Environmental Management and Financial Performance in Small Firms. *The International Journal Of Human Resource Management*, 27(2), 239-261.
- Öncer, A. Z. (2019). Örgütlerde Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları: Teorik Bir İnceleme. *İş ve İnsan Dergisi*, 6(2), 199-208.

- Öztürk, M. (2023). Yeşil İnsan Kaynakları Yönetiminin Yeşil Örgütsel Davranışa Etkisinde Çalışan Koçluk İlişkisinin Aracı Rolü. *Business & Management Studies: An International Journal*, 11(3), 861-879.
- Öztürk, İ. & Sundu, M. (2021). Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi Ölçeği'ni Türkçeye Uyarlama Çalışması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(78): 731-744.
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., ... & Moher, D. (2021). Updating Guidance for Reporting Systematic Reviews: Development of the PRISMA 2020 Statement. *Journal of Clinical Epidemiology*, 134, 103-112. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2021.02.003>
- Pellegrini, C., Rizzi, F. & Frey, M. (2018), The Role of Sustainable Human Resource Practices in Influencing Employee Behavior for Corporate Sustainability, *Business Strategy and the Environment*, 27(8), 1221-1232.
- Rashid, N., Jabar, J., Yahya, S. & Samer, S. (2015). State of the Art of Sustainable Development: An Empirical Evidence from Firm's Resource and Capabilities of Malaysian Automotive Industry. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 463-472.
- Renwick, D. W., Redman, T. & Maguire, S. (2013). Green Human Resource Management: A Review and Research Agenda. *International journal of Management Reviews*, 15(1), 1-14.
- Sağbaş, M., Erdoğan, F. A. & Sundu, M. (2022). Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi: Sistematiik İçerik Analizi Yöntemi ile Alan Yazının İncelenmesi. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(3), 236-257.
- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2023). *Kobi Tanımı Güncellendi*. Erişim Adresi: <https://www.sanayi.gov.tr/medya/haber/kobi-tanimi-guncellendi4>, Erişim Tarihi: 25.09.2024.
- Shafaei, A., Nejati, M. & Yusoff, Y.M. (2020), Green Human Resource Management, *International Journal of Manpower*, 41(7), 1041-1060.
- Sarmad, M., Pirzada, M. A. & Iqbal, R. (2023). Fostering Extra-Role Green Behavior through Green HRM Practices: Mediating Role of Green Absorptive Capacity. *International Journal of Manpower*, 44(8), 1535-1552.
- Singh, S. K., Del Giudice, M., Chierici, R. & Graziano, D. (2020). Green Innovation and Environmental Performance: The Role of Green Transformational Leadership and Green Human Resource Management. *Technological Forecasting and Social Change*, 150, 119762.
- Subramanian, N., Abdulrahman, M. D., Wu, L. & Nath, P. (2016). Green Competence Framework: Evidence from China. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(2), 151-172.
- Subramanian, N. & Suresh, M. (2022). The Contribution of Organizational Learning and Green Human Resource Management Practices to the Circular Economy: A Relational Analysis–Evidence from Manufacturing SMEs (Part II). *The Learning Organization*, 29(5), 443-462.
- Sun, X., El Askary, A., Meo, M. S., Zafar, N. U. A. & Hussain, B. (2022). Green Transformational Leadership and Environmental Performance in Small and Medium Enterprises. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 5273-5291.
- Stringer, L. (2010). *The Green Workplace: Sustainable Strategies That Benefit Employees, the Environment, and the Bottom Line*. St. Martin's Press.
- Stern, P. C. (2000). New Environmental Theories: Toward a Coherent Theory of Environmentally Significant Behavior. *Journal of Social Issues*, 56(3), 407-424.
- Syafri, W., Prabowo, H., Nur, S. A. & Muafi, M. (2021). The Impact of Workplace Green Behavior and Green Innovation on Green Performance of SMEs: A Case Study in Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(5), 365-374.
- Tokgöz, N., Taşcı, D., Koç, U., Türker, Y. & Yalçınkaya, A. (2020). İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ'lerde İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının Belirleyicileri: Eskişehir Örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 21(1), 49-68.
- TÜİK (2023). *Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri*. Erişim Adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2022-49438>, Erişim Tarihi: 25.09.2024.

- Uslu, Y. D., Altun, U. & Yılmaz, E. (2022). Sağlık İşletmeleri Açısından Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi İşlevlerinin Bulanık AHS Yöntemi İle Değerlendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 29(3), 603-621.
- Waxin, M. F., Knuteson, S. L. & Bartholomew, A. (2019). Drivers and Challenges for Implementing ISO 14001 Environmental Management Systems in an Emerging Gulf Arab Country. *Environmental Management*, 63, 495-506.
- Wen, J., Hussain, H., Waheed, J., Ali, W. & Jamil, I. (2022). Pathway toward Environmental Sustainability: Mediating Role of Corporate Social Responsibility in Green Human Resource Management Practices in Small and Medium Enterprises. *International Journal of Manpower*, 43(3), 701-718.
- Wehrmeyer, W. (2017). *Greening People: Human Resources and Environmental Management*. London: Routledge.
- Wicaksari, P., Saputra, A. R. P. & Rahmah, A. N. (2024). The Influence of Green Quality of Work Life, Green Employee Engagement, and Green Rewards on Green Employee Retention in SME Employees. *Small Business International Review*, 8(1), e627.
- Wright, P. & Nishii, L. (2013). *Strategic HRM and Organizational Behavior: Integrating Multiple Levels of Analysis*. In: D. Guest, J. Paauwe & P. Wright (Eds.), *HRM and Performance: Building the Evidence Base* (pp. 97–110). San Francisco, CA: Wiley.
- Yacob, P., Wong, L. S. & Khor, S. C. (2018). An Empirical Investigation of Green Initiatives and Environmental Sustainability for Manufacturing SMEs. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 30(1), 2-25.
- Yavuz Aksakal, N. (2020). Career Capital as a Component Human Capital: A Theoretical Model Proposal to the Intellectual Capital. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(5), 3772-3794.
- Yong, J. Y., Yusliza, M. Y. & Fawehinmi, O. O. (2019). Green Human Resource Management: A Systematic Literature Review from 2007 to 2019. *Benchmarking: An International Journal*, 27(7), 2005-2027.
- Zoogah, D. B. (2011). The Dynamics of Green HRM Behaviors: A Cognitive Social Information Processing Approach. *German Journal of Human Resource Management*, 25(2), 117-139.



Analysis of Strategy as Practice Approach in Comparison with Strategy Schools

Umut ÇİL¹

Abstract

This study examines the positioning of the Strategy as Practice (SaP) approach within the strategic management literature by comparing it to Mintzberg's ten strategy schools. Through a detailed analysis of theoretical foundations, terminologies, methodologies, and practices, the research highlights SaP's unique contributions to bridging the gap between prescriptive and descriptive approaches in strategy formation. SaP provides not only a theoretical framework but also practical contributions to the understanding of micro-level social interactions and organisational routines in strategy formulation processes. These contributions make strategy work more context-sensitive and participatory. The findings reveal that SaP aligns most closely with the Cultural and Learning schools, emphasizing the dynamic, socially constructed, and emergent nature of strategy as a practice. By focusing on micro-level social interactions and organizational routines, SaP offers a complementary perspective to the structured frameworks of Mintzberg's schools. In this context, it is seen that SaP provides a guide for practitioners in strategy formulation processes to understand the social and dynamic nature of strategy and to make more flexible and creative strategic decisions accordingly. Furthermore, it is considered that SaP enables the development of practical tools and methods that can make strategy implementation more effective in organisational contexts. This study contributes to the strategic management field by providing a comprehensive comparison and proposing a more integrated understanding of strategy formation processes. Implications for future research and practice are discussed, emphasizing the need for a nuanced, context-sensitive approach to strategizing.

Keywords: *Strategy as Practice, Strategy Schools, Strategic Management, Micro-level Strategy, Strategizing*

Jel Codes: *M10, M19, L20*

Strateji Okullarıyla Karşılaştırmalı Pratik olarak Strateji Yaklaşımı Analizi

Öz

Bu çalışma, Pratik olarak Strateji (SaP) yaklaşımının stratejik yönetim literatüründeki konumunu, özellikle Mintzberg'in strateji okulları ile ilişkisi bağlamında incelemektedir. SaP ve Mintzberg'in on strateji okulunun teorik temelleri, terminolojileri, metodolojileri ve uygulamaları arasındaki etkileşimleri ele alarak, strateji oluşturma süreçlerindeki teorik çerçeveler ile pratik gerçeklikler arasındaki boşlukları doldurmayı amaçlamaktadır. SaP, yalnızca teorik bir çerçeve sunmakla kalmayıp, aynı zamanda strateji oluşturma süreçlerinde mikro düzeyde sosyal etkileşimlerin ve organizasyonel rutinlerin anlaşılmasına yönelik uygulama katkıları sağlamaktadır. Bu katkılar, strateji çalışmalarını daha bağlam duyarlı ve katılımcı bir hale getirmektedir. Bulgular, SaP'nin Kültürel ve Öğrenme okullarıyla yakın bir uyum gösterdiğini, stratejinin dinamik ve sosyal olarak inşa edilmiş doğasını vurguladığını ortaya koymaktadır. Mintzberg'in okulları ise daha yapılandırılmış ve sistematik bir stratejik yönetim perspektifi sunmaktadır. Bu bağlamda, SaP'nin strateji oluşturma süreçlerinde uygulayıcılara, stratejinin sosyal ve dinamik doğasını anlamaları ve bu doğrultuda daha esnek ve yaratıcı stratejik kararlar almaları için bir rehber sunduğu görülmektedir. Ayrıca, SaP'nin organizasyonel bağlamda strateji uygulamalarını daha etkili hale getirebilecek pratik araçlar ve yöntemler geliştirilmesine olanak sağladığı değerlendirilmektedir. Bu çalışma, SaP'nin stratejik yönetim literatürüne sağladığı özgün katkıları vurgulayarak, gelecekteki araştırmalar ve uygulamalar için daha derinlemesine bir anlayış geliştirmeyi hedeflemektedir.

Anahtar Kelimeler: *Pratik Olarak Strateji, Strateji Okulları, Stratejik Yönetim, Mikro Düzeyde Strateji, Strateji Oluşumu*

Jel Kodu: *M10, M19, L20*

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Karaman, Türkiye. E-posta: umutcil@kmu.edu.tr Orcid no: 0000-0002-6292-2890

Anf/Citation: Çil, U. (2025), Analysis of Strategy as Practice Approach in Comparison with Strategy Schools, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 62-87.

INTRODUCTION

Strategic management stands out as a multifaceted academic field shaped by the contributions of various schools of thought. Mintzberg, Ahlstrand, and Lampel (1998) identified ten different schools of thought in strategic management and categorized them into three main groups: *prescriptive schools* (Design, Planning, and Positioning), *descriptive schools* (Entrepreneurial, Cognitive, Learning, Power, Cultural, and Environmental), and the *configuration school* (Kipley & Lewis, 2009). These schools provide diverse perspectives on strategy formation, offering a rich theoretical framework. However, most of these schools either focus on normative frameworks or context-sensitive processes, creating a critical gap in our understanding. This gap significantly limits our ability to comprehend and address the complex interplay between theoretical approaches and the practical realities of strategy formation in real-world organizational contexts.

Strategy as Practice (hereafter SaP) addresses this limitation by considering strategy not only as an outcome but also as a process, a practice, and a social phenomenon. Whittington (1996) defines SaP as a perspective that shifts the focus from strategy as a static plan to strategy as something people do in practice. This approach examines strategy formation processes through micro-level social activities, processes, and practices, emphasizing the context-sensitive and socially constructed nature of strategy (Golsorkhi et al., 2010). According to Jarzabkowski et al. (2021), SaP demonstrates how strategy has evolved from a corporate feature to a social undertaking in contemporary industrialized nations, providing a framework that integrates theoretical insights with practical realities.

SaP's perspective is expected to align strongly with descriptive schools. For instance, the Learning School's view of strategy as an emergent process corresponds with SaP's emphasis on the contextual and iterative nature of strategic decision-making processes. Similarly, the Power School's focus on political dynamics in strategy complements SaP's interest in the social interactions and power relations that influence strategy formation processes (Kipley & Lewis, 2009; Golsorkhi et al., 2010). However, SaP's position within the schools of strategy is not limited to descriptive schools alone. SaP also serves as a bridge to understand how the analytical frameworks of prescriptive schools are applied in the complex realities of organizational life and how these processes are shaped by social practices (Golsorkhi et al., 2015). In this regard, SaP plays a unifying role among the schools of strategy, offering a critical tool to rethink the relationship between the theory and practice of strategic management.

Building on these insights, this study serves two primary purposes: first, to clarify SaP's theoretical and practical contributions within the schools of strategy, and second, to explore how SaP bridges the divide between theoretical frameworks and the practical realities of strategy formation. By addressing these objectives, the study aims to advance our understanding of strategy formation processes and their implications for both academic research and practical applications. To achieve these aims, the study focuses on two interconnected research questions: How does SaP position itself within the schools of strategy, and why is this positioning significant for understanding strategy formation processes? And how does SaP's relationship with the schools of strategy contribute to bridging the gap between theoretical frameworks and practical realities? Through these questions, the study seeks to contribute to developing a more holistic and integrated understanding of strategy formation processes that benefits both theoretical development and practical application.

1. CONCEPTUAL FRAMEWORK

1.1. What is SaP?

The SaP approach can be defined as a field of interest that focuses on the actual activities of strategic actors during the strategy formation process (Hendry, 2000; Jarzabkowski, 2003; Johnson et al., 2003; Whittington, 1996, 2002). The central focus of this approach is the *"micro-level social activities, processes, and practices that characterize organizational strategy and its development"* (Golsorkhi et al., 2010:1). Vaara and Whittington (2012) describe the SaP approach as a method that examines how strategies are shaped under the influence of widespread organizational and social practices, and how strategizing activities are interpreted within the context of interactions between social structures and individuals. In other words, SaP investigates the "black box" of strategy formation (Golsorkhi et al., 2010). From this perspective, the core research questions of SaP are as follows: Who are the strategists? What do they do? Why and how are they effective in the implementation of strategy? (Jarzabkowski, 2005).

SaP views strategy not as something an organization possesses but as something its members do (Jarzabkowski, Seidl & Balogun, 2022). By emphasizing the importance of human actors and their daily practices, this approach offers an alternative perspective to traditional strategy research (Whittington, 1996; Johnson et al., 2003). Therefore, the SaP approach focuses on praxis (strategizing activities), practitioners (actors), and practices (routines and tools) as the fundamental elements of strategy formation, examining various parameters under these three headings (Jarzabkowski, Balogun & Seidl, 2007; Whittington, 2006). Thus, the core components of SaP are structured as shown in Table 1.

Table 1: Fundamental Information on the SaP

Concept	Approach	Key Ideas	Key Actors (Alphabetically ordered)
Strategy is seen as a practice , focusing on the daily activities and processes that constitute strategic work in organizations.	SaP emphasizes the micro-level actions and interactions of individuals and groups involved in strategizing. It seeks to understand how strategy is shaped by the practices, tools, and routines used by practitioners .	Practices: These are the shared routines, norms, and tools that guide the strategic activities of organizations. Practices include both formal methods (like SWOT analysis) and informal ones (like storytelling or meetings). Practitioners: The individuals who are involved in the making and executing of strategy, including not only top managers but also middle managers, consultants, and other organizational members. Praxis: The actual work or activities involved in strategizing, such as meetings, workshops, and the use of strategic tools.	Andreas Paul Spee Ann Langley Brad Mackay Chris Carter Damon Golsorkhi David Seidl Eero Vaara George Wright Gerard P. Hodgkinson Gerry Johnson Jean-Louis Denis Julia Balogun Leif Melin Linda Rouleau Martin Kornberger Paula Jarzabkowski Richard Whittington Robert Chia Stewart R. Clegg

1.2. The Institutionalization Process of SaP

Over the past two decades, the SaP approach has shown significant development in strategy research. In 2003, the Journal of Management Studies (JMS) published a special issue based on the outcomes of the European Institute for Advanced Studies in Management (EIASM) conference held in Brussels in 2001. This conference, organized by Johnson, Melin, and Whittington to discuss micro-processes and micro-issues of strategy, is considered the birthplace of SaP as an approach. Although there were earlier studies on SaP (Whittington, 1996), these early works are generally regarded as individual efforts rather than part of a collective movement.

Since 2001, significant progress has been made in the SaP field, including the publication of foundational books (Jarzabkowski, 2005; Johnson et al., 2007; Golsorkhi et al., 2010), eight special issues in leading journals over 15 years (Journal of Management Studies (JMS), 2003; Human Relations (HR), 2007; Long Range Planning (LRP), 2008; Business History (BH), 2013; JMS, 2014; Journal of Strategic Information Systems (JSIS), 2014; British Journal of Management (BJM), 2015 & Strategic Management Journal, 2018), and dozens of articles. SaP researchers have established their official website (www.strategy-as-practice.org), organized conferences, and formed interest groups at major conferences such as the Academy of Management and EGOS, turning SaP into a deliberate movement (Jarzabkowski et al., 2022; Prashantham & Healey, 2022). This rapid development has been driven primarily by European professionals and academics. Consequently, some authors have portrayed SaP as a rebellion against the North American dominance in strategy studies (Carter et al., 2008).

Jarzabkowski et al. (2022) describe the development of the SaP field over the past 20 years in three stages —Germination, Blossoming, and Harvesting— explaining how the field has matured and evolved into an academic community. According to the authors, the growth of SaP has depended not only on the quality of scholarly work but also on processes such as influencing other academics, building a supportive community, and defining the boundaries of the field. The authors argue that SaP is currently transitioning into a new "Propagation Phase," during which collaboration among different sub-communities and cross-interactions with other research areas are essential for creating broader impact and completing a more robust institutionalization process. They emphasize that the future success of SaP depends on maintaining this diversity and pluralism while contributing to new research domains. Rouleau and Cloutier (2022: 731), referencing Jarzabkowski et al. (2022: 18), note that the SaP research field is still at a "critical juncture," highlighting that the field is in a period where options for further development remain open. They stress the importance of continuing to advance the field to ensure its growth and sustainability.

1.3. The Theoretical Foundations of SaP

While SaP draws on many existing strategy studies and various disciplines, leading researchers in this field (Jarzabkowski, 2005; Johnson et al., 2007; Golsorkhi et al., 2010) argue that the theoretical foundations of SaP are rooted in pragmatism and practice-based social theory. The views of these pioneers can be summarized as follows: From a pragmatist perspective, strategy research aims to establish a direct connection with actors and their actions rather than producing abstract generalizations. This approach contributes to enabling actors to be more effective in their respective fields. From the perspective of practice-based social theory, unlike traditional strategy studies, social and economic contexts are not external to the strategy process but are internalized at every stage of this process. In this regard, the practice perspective provides an in-depth analysis of the micro-level activities within organizational processes and the macro-level factors outside these processes. Consequently, the philosophy of pragmatism and the practice turn in social theory emphasize the importance of experience and action.

Balogun, Huff, and Johnson (2003) suggested that the SaP approach, which is grounded in practice theory, should focus on reconceptualizing existing problems rather than producing new theories. Indeed, the SaP approach leverages existing strategy research, such as dynamic capabilities, the resource-based view, sensemaking, knowledge-based approaches, and strategy process theory, and has the capacity to shed light on the issues emerging from these studies through a practice-

based lens (Albertsen et al., 2024; Jarzabkowski, 2005; Johnson et al., 2003). Jarzabkowski (2005) further argues that the SaP approach can provide in-depth explanations of how strategy is formed by utilizing different levels and units of analysis. Additionally, beyond existing strategy studies, the development of SaP based on practice theory demonstrates that it draws on many related disciplines, such as philosophy, sociology, action and discourse studies, and anthropology.

Johnson et al. (2007) note that scholars in many disciplines are increasingly interested in contemporary practices, and now, with SaP, it is the strategists' turn: "It is time to shift the strategy research agenda toward the micro" (Johnson et al., 2003:14). On the other hand, both pragmatism and practice theory are ultimately meta-theoretical, and it is the researchers' task to translate these meta-theoretical alignments into practical research. Finally, Golsorkhi et al. (2010) suggest that this reconceptualization could signify a fundamental ontological shift in several respects:

- i. The phenomena of the strategy world can no longer be seen merely as observable stable states, as they constitute a reality in flux.
- ii. Instead of accepting strategy as a phenomenon "found" at the organizational level, it should be recognized as being distributed across multiple levels, from individual actions to the institutional level.
- iii. The strategy world constitutes a genuine social reality created and recreated through interactions among various actors both within and outside the organization. Accordingly, there are several fundamental epistemological implications for both researchers and practitioners.

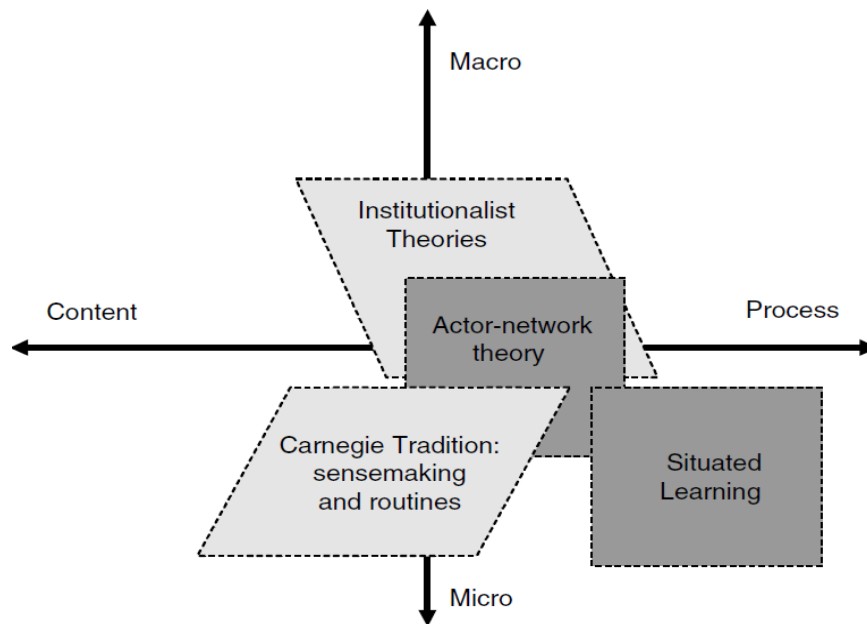


Figure 1: Four Theoretical Foundations for SaP Research (Johnson et al., 2007:37)

Moreover, the SaP approach is supported by various theoretical sources and models, some of which originate from the strategy discipline, while many come from outside it. Institutional theories, the Carnegie Tradition (sensemaking and routines), actor-network theory, and situated learning are foundational theoretical sources for SaP in terms of its focus on the practice turn and pragmatism (Johnson et al., 2007:37). Therefore, these four theoretical sources are addressed within the theoretical orientations of SaP—pragmatism and the practice-based social theory of the "practice turn." As shown in

Figure 1, all these theoretical sources are situated at or near the micro-level of strategy, and thus, SaP shifts the focus of strategy from the macro to the micro and from content to process.

To briefly address the relationship of these approaches with SaP, the concept of situated learning is associated with tacit knowledge and communities of practice. On the other hand, the Carnegie Tradition delves deeply into the perspectives of sensemaking and organizational routines. Furthermore, in a broader framework, both the dominant American Neo-Institutionalists and the more European-originated Foucauldian institutional perspectives are closely related to SaP. Vaara and Whittington (2012) argue that SaP is connected to strategic management and institutional theory in many ways and advances these fields theoretically. These views are summarized in Table 2. Finally, actor-network theory analyzes fundamental assumptions related to content and processes at both micro and macro levels. These four approaches not only provide a significant starting point but are also supported by compelling empirical studies (Johnson et al., 2007).

Table 2: SAP and Related Traditions in Strategy and Institutional Research

	Strategy Process	Micro-Foundations	Macro-Institutional Theory	Institutional Work	Strategy as Practice
Empirical focus (macro/micro)	Examines phenomena at the individual, team, and organizational levels	Investigates decision-making and strategies at the micro level	Explores inter-organizational fields and institutional practices	Focuses on individuals' roles in the creation, maintenance, and transformation of institutions	Analyses organizational and institutional practices that both enable and constrain actions
Structure/agency	Highlights the role of managerial actors	Emphasizes the importance of individual decisions and actions	Focuses on institutions as dominant structures shaping behaviour	Highlights the creative and transformative capabilities of individuals	Examines practices as intermediaries connecting structure and agency
Process/outcome	Investigates how managerial processes influence organizational performance	Analyses how individual behaviours and decisions impact outcomes	Studies how institutions shape and structure organizational behaviour	Explores how institutional continuity and change depend on individual contributions	Examines how institutionalized practices shape activities and emerge as outcomes

Source: Vaara & Whittington, 2012:35.

1.4. Novelties Brought by SaP

Strategy researchers traditionally view strategy as an asset of organizations; in this context, "organizations have diversification, differentiation, and joint venture strategies, as well as strategic planning, decision-making, and change processes." However, SaP researchers approach strategy as an activity and focus on what people actually do. From this perspective, SaP introduces four main innovations or contributions to the field of strategic management (Jarzabkowski, 2005; Johnson et al., 2007; Golsorkhi et al., 2010):

Understanding Managers' Actions: SaP researchers aim to uncover what people, particularly managers, actually do to manage strategies. In this sense, they engage deeply with strategic management practices, not to discuss what goes wrong, but to explore how strategy is managed. The better we observe what managers are directly involved with in practice, the better we can understand their daily lives and teach them more effectively (Kohtamäki et al., 2022).

In-Depth Explanations: Immersion in practice can provide deeper explanations for some key strategic issues traditionally studied in the field of strategy. While traditional studies often approach these issues at a superficial level, SaP helps us grasp them with concrete details (Carter et al., 2008).

An Integrative Framework: SaP provides an integrative framework for the field of strategy as a whole. What people do in relation to strategy is where all the themes of strategy research converge, helping to gain insights into macro-level concerns in the field (Langley, 2015).

A Rich Research Agenda: This benefit stems from the other three. SaP offers researchers a rich and exciting research agenda by crossing traditional boundaries within the academic discipline and providing direct access to practitioners who have long been excluded from the field (Golsorkhi et al., 2015).

Unlike traditional strategy approaches, SaP shifts the focus from abstract, top-down models of strategy to the micro-level practices and activities of individuals within organizations. This perspective challenges the dominant economic and rationalist paradigms in strategic management, which often prioritize measurable outcomes and efficiency over the social and cultural dimensions of strategy-making (Whittington, 2006). SaP emphasizes that strategy is not merely a plan or a set of decisions but a socially constructed and context-dependent activity shaped by interactions, routines, and practices (Jarzabkowski et al., 2007).

There are also some differing views on the innovations brought by the SaP approach. Unlike dominant perspectives on strategy, SaP offers a micro-level perspective and recognizes a larger number of organizational members as strategic actors (Jarzabkowski et al., 2007). This inclusivity contrasts with traditional approaches, such as the resource-based view (RBV) or dynamic capabilities, which often focus on the firm as a whole or on top management teams (Barney, 1991; Teece et al., 1997). SaP instead highlights the contributions of middle managers, frontline employees, and other actors who are typically overlooked in traditional strategy research (Rouleau, 2005). Additionally, SaP provides a perspective distinct from the economic dominance over strategy. It addresses and responds to challenges and issues emerging from other approaches, such as the strategy process, the resource-based view, and dynamic capabilities research (Rouleau, 2013).

Another key difference lies in SaP's methodological orientation. While traditional strategy approaches often rely on quantitative methods and large-scale data to identify patterns and correlations, SaP advocates for qualitative, practice-based methods such as ethnography, discourse analysis, and video ethnography (Balogun et al., 2003; Gylfe et al., 2016). These methods allow researchers to capture the nuanced, context-specific, and emergent nature of strategy-making processes, which are often missed in more positivist approaches. This methodological shift has enabled SaP to uncover the social, cultural, and material dimensions of strategy that are critical to understanding how strategies are actually formed and implemented.

The growth of SaP literature has led to a diversification of topics and themes addressed in this field. The main themes of SaP research are also represented in the articles included in this thematic collection. As Carter et al. (2008) note, the SaP community may have achieved success in institutionalizing itself as a research community rather than as a source of intellectual innovation. Indeed, an impressive volume of articles on SaP has been produced over the past two decades. While

Golsorkhi et al. (2015) emphasize that SaP research has fulfilled its promises and demonstrated vitality, Kohtamäki et al. (2022) state that SaP has become one of the most dynamic areas of contemporary strategy research.

However, the diversity within SaP research may create challenges related to complexity and consistency, which could hinder the development of cumulative knowledge, as Langley (2015) points out. This issue has also been similarly debated in the broader field of strategic management. Nag et al. (2007) argue that the success of the strategic management field stems from its ability to balance attracting diverse perspectives with establishing a coherent identity. SaP research reflects this balance as well. On the other hand, Kohtamäki et al. (2022) argue that the diversity within SaP should not be seen as a problem but rather as an opportunity for future research.

In summary, SaP distinguishes itself from other strategy approaches by focusing on the micro-level practices and social interactions that shape strategy, challenging the top-down, outcome-oriented perspectives of traditional approaches. Its emphasis on inclusivity, qualitative methodologies, and the socially constructed nature of strategy provides a unique lens through which to understand strategy formation and implementation. These differences not only highlight SaP's contributions to the field of strategic management but also underscore its potential to address gaps and limitations in existing strategy theories.

1.5. Methodological Issues and Contributions of SaP

Golsorkhi et al. (2010) emphasize that the call for SaP researchers to develop methodologically innovative approaches does not necessarily mean creating entirely new methodologies. Instead, it aims to approach strategy studies through a "practice lens," engaging with managers in innovative ways and reconstructing their strategy-making activities and roles. Accordingly, SaP research proposes examining strategy-making processes not merely as an outcome but as a process and a set of practices. In this context, the pioneers of the SaP approach advocated for more qualitative methods, such as practice-based ethnomethodology and ethnographic approaches, rather than quantitative methods. These methods, seen as essential tools for understanding the social and cultural contexts of strategy-making processes, are argued to be the most effective means of understanding what managers and other actors do during strategy-making (Johnson et al., 2003; Rasche & Chia, 2009). Balogun et al. (2003) also highlight that today's complex organizational contexts require broader and more flexible methods. In this regard, Huff, Neyer, and Möslin (2010) suggest using a wider range of methods that can provide greater rigor in theory building, rather than focusing solely on ethnographic methods. However, the potential of SaP research has sometimes been overlooked compared to methods perceived as more rigorous and generalizable.

In subsequent years, Vesa (2012:4) examined the methodologies used by SaP researchers and found that "the use of strong participation-based ethnography in the field of strategy remains quite rare." Instead, SaP researchers have often leaned toward quantitative methods. Particularly in its early stages, SaP research relied on data obtained from traditional methods such as longitudinal panel data and case studies to address issues related to strategy and strategy-making. This indicates that SaP research initially adhered to a methodological framework closer to traditional strategy studies. However, Vaara and Whittington (2012) note that in recent years, various qualitative methods, such as discourse analysis, have become more widely used. Discourse analysis has emerged as a significant tool for understanding the effects of strategy texts and discourses on power relations (Vaara, Sorsa & Pälli, 2010). Moreover, it is generally accepted that SaP research has

methodologically enriched the field of strategic management by integrating qualitative approaches (Balogun & Johnson, 2005; Heracleous & Jacobs, 2008; Paroutis & Pettigrew, 2007; Stensaker & Falkenberg, 2007).

According to the findings of one of the most recent studies by Kohtamäki et al. (2022), the methods used in SaP research have increased the diversity and depth of strategy studies. For instance, discourse analysis has been highlighted as a key tool for understanding the effects of strategy texts and discourses on power relations (Vaara et al., 2010). Additionally, ethnographic methods have been recognized as powerful tools for understanding the micro-level dynamics of strategy-making processes (Jarzabkowski et al., 2007). Furthermore, innovative methods such as video ethnography have begun to be used to examine the impact of elements like body language, material tools, and spatial arrangements in strategy studies (Gylfe et al., 2016). These methods have introduced both theoretical and methodological innovations to strategy studies, enabling the field of strategic management to be approached from a broader perspective.

In conclusion, while the potential of SaP research may initially have been overlooked, empirical SaP studies have relied on methods such as observing strategy meetings (Stensaker & Falkenberg, 2007), interviews (Paroutis & Pettigrew, 2007), action research (Heracleous & Jacobs, 2008), and practitioner diaries (Balogun & Johnson, 2005). These studies have generally integrated more qualitative approaches into the field of strategic management, thereby methodologically enriching it. Approaches such as discourse analysis, ethnographic methods, and video ethnography have enabled a deeper understanding of strategy-making processes and revealed the social, cultural, and material contexts of these processes. In this regard, the methodological diversity of SaP research has provided a significant foundation for both theoretical and practical innovations in the field of strategic management. Therefore, it is evident that SaP research has made substantial contributions to strategy studies through the integration of qualitative methods and has methodologically enriched the field of strategic management.

1.6. The Place of the SaP in the Field of Strategic Management

Strategy is the roadmap organizations use to achieve their goals, while strategic management is the process of creating, implementing, and evaluating this roadmap. The theoretical approaches in the field of strategic management have undergone significant transformations over time. From the 1960s to the present, various researchers and thinkers have developed theories and models by focusing on different aspects of strategic management. This evolution has led to the emergence of new approaches that help businesses adapt to changing competitive environments and achieve their strategic objectives.

Table 3 summarizes the periodic development of the strategic management field and the key focus areas of each period. For instance, during the 1960-1980 period, pioneers such as Chandler (1962) and Ansoff (1965) focused on identifying "best practices" for managers and employed qualitative research methods. In the 1980-1985 period, Porter revolutionized the field by using empirical research and econometric techniques for systematic and theoretical analyses at the firm level. Between 1985 and 1990, Williamson (1985) and Eisenhardt (1989) focused on the interaction between firms and their environments. Mintzberg and Waters (1985) emphasized the importance of unplanned processes in strategic management with their concept of "emergent strategy." In the 1990-2000 period, researchers such as Wernerfelt (1984) and Barney (1991) introduced a quantitative approach to strategic management by utilizing large-scale data and multivariate analysis techniques.

Table 3: The Periodic Development and Key Focus Areas of the Strategic Management Field

Period	Key Contributor	Main focus
1960 - 1980	• Chandler (1962), • Ansoff (1965), • Learned <i>et al.</i> (1965/1969) • Andrews (1971)	Using qualitative methods in research to find the 'best practices' useful for managers and develop practitioners who wish to be managers.
1980 - 1985	Porter (1980, 1985)	Introduced a framework for systematic, theoretical analysis at firm level by empirical research combined with econometrics techniques.
1985 - 1990	• Williamson (1985), • Eisenhardt (1989)	Focusing on the interface between firm and environment at firm level.
1987 - 1990	Mintzberg & Waters (1985)	Emergent Strategy
1990 - 2000	• Wernerfelt (1994), • Barney (1991)	Using large-scale data and sophisticated multivariate analysis techniques and inductive case methods.
2001 - Present	• Johnson <i>et al.</i> (2003) • Whittington (2004) • Jarzabkowski (2004)	Strategy as Practice <i>"a situated, socially accomplished activity"</i> Strategizing: <i>"doing of strategy"</i>

Source: Adapted from Ghobadian & O'Regan, 2008:10-11

In the late 1990s, Whittington (1996) conceptualized the SaP approach by focusing on organizational routines and procedures in strategy research, initiating a new wave of discussion that went beyond Mintzberg and Waters' (1985) distinction between planned and emergent strategies. Within this framework, SaP aimed to explain strategy-making not merely as a process focused on outcomes but as a social activity grounded in micro-level practices. After 2001, researchers such as Whittington (2004) and Jarzabkowski (2004) made significant contributions to the theoretical framework of this field by examining strategy-making as an "embedded and socially accomplished activity." This approach reshaped the dynamics of strategic management, shedding light on the social and organizational dimensions of strategy-making processes.

On the other hand, the historical development of the strategic management field provides an important foundation for understanding the relationship between the SaP approach and the processual strategy perspective. The processual strategy perspective views strategy as a process dependent on actors, while SaP takes this a step further by aiming to explain strategy through practices (Chia & MacKay, 2007). In this context, SaP argues that processes are not only dependent on actors but are also the product of practices, social contexts, and collective entities. Chia and MacKay (2007) compare these two approaches and summarize how SaP differs from the processual strategy perspective and adds a new dimension to the field in Table 4.

Table 4: Towards a Post-Processual Strategy Perspective

Strategy Perspective	Ontology	Philosophical Commitment/Connection	Focus Area	Examples
Processual	Processes are dependent on actors	Processes matter but can ultimately be reduced to events/actions	Micro and macro activities of individuals and organizations	Time, agency, structure, context, operations
Post-Processual: SaP	Actors and processes are dependent on practices	Actions and events are manifestations of practice complexes	Domain of practices	Social practices, knowledge, language, implication, power as collective entities

Source: Chia & MacKay, 2007:229.

As seen in Table 4, the SaP approach demonstrates significant differences from the processual strategy perspective in terms of ontology, philosophy, and focus. While the processual strategy perspective argues that processes are dependent on actors and can ultimately be reduced to phenomena or actions, the SaP approach posits that actions and phenomena are manifestations of complex practices. In this context, SaP examines strategy not only through the micro- and macro-level activities of individuals or organizations but also through social practices, knowledge, language, and collective entities.

However, to fully understand the place and significance of this approach within the field of strategic management, it is necessary to analyze its position among the schools of strategy in detail. This positioning among the schools of strategy will provide a better understanding of the innovations and contributions SaP brings to the field, while also shedding light on the theoretical and practical transformations within the discipline of strategic management. Therefore, the role of SaP in the field of strategic management should be evaluated not only through the new perspectives it offers but also in the context of its relationship with other strategy approaches.

In this regard, analyzing SaP's position among the schools of strategy has the potential to offer significant insights into the field. Despite the existence of numerous studies on the schools of strategy, three main classifications stand out in this area. Chaffee (1985) proposed three schools—linear, adaptive, and interpretive—while Whittington (1993) categorized the schools of strategy into four main groups: classical, evolutionary, processual, and systemic. Mintzberg et al. (1998), on the other hand, classified strategy into ten different schools, highlighting the diversity and depth of strategic thinking.

This study finds it appropriate to compare SaP with the ten schools identified in Mintzberg et al. (1998) to analyze SaP's position within the schools of strategy in greater detail and to question its most suitable placement. This comparison will be a critical step toward better understanding SaP's role and impact in the field of strategic management. In particular, the differences between the fundamental assumptions, methodological approaches, and practical applications of the various strategy schools will clarify SaP's relationship with these schools and its potential contributions. Thus, SaP's place in the field of strategic management will not only provide a theoretical framework but will also be supported by its practical applications.

In addition to its alignment with Mintzberg's schools, the SaP approach can also be positioned within the broader subfields of strategic management. The field encompasses various perspectives, including content, cognition, environmental, and process schools or studies (Nag, Hambrick & Chen, 2007). SaP aligns most closely with process studies due to its focus on the micro-level social practices, interactions, and routines that shape strategy formation (Whittington, 2006; Jarzabkowski,

2005). However, it also offers valuable insights into the cognitive and environmental dimensions of strategy. For instance, SaP's emphasis on the role of strategists and their practices complements the cognitive school's focus on mental models and decision-making processes (Simon, 1947; Kahneman & Tversky, 1979). Similarly, its attention to the contextual and emergent nature of strategy aligns with the environmental school's emphasis on external forces shaping strategic choices (Lawrence & Lorsch, 1967). By bridging these subfields, SaP provides a more integrated and nuanced understanding of strategy formation processes, highlighting its unique contribution to the strategic management literature.

1.7. Mintzberg et al.'s Strategy Schools

The field of strategic management has been shaped by various schools of thought, each offering different perspectives on the strategy formation process. Mintzberg et al. (1998) identified ten distinct schools of thought in strategic management and categorized them into three main groups: prescriptive schools (Design, Planning, and Positioning), descriptive schools (Entrepreneurial, Cognitive, Learning, Power, Cultural, and Environmental), and the Configuration school (Kipley & Lewis, 2009). These schools provide a comprehensive yet fragmented understanding of strategy, ranging from normative frameworks to context-sensitive processes (See Table 5).

Prescriptive schools emphasize a rational and analytical approach to the strategy formation process, focusing on how strategies should be developed. In contrast, descriptive schools highlight the dynamic, social, and unpredictable nature of strategy formation by examining how strategies actually emerge. The Configuration school seeks to bridge these two approaches, acknowledging that strategy formation processes can incorporate both prescriptive and descriptive elements (Kipley & Lewis, 2009). However, since these schools often operate independently, gaps arise in understanding the relationship between theoretical frameworks and the practical realities of strategy formation processes.

Each school offers a unique perspective on how strategies are designed, developed, and implemented within organizations. These perspectives range from approaches emphasizing planned and rational processes to those focusing on emergent, adaptive strategies shaped by learning and environmental changes.

The Design School views strategy formation as a deliberate process of thought, where strategies are intentionally crafted by aligning internal capabilities with external opportunities (Mintzberg et al., 1998). The emphasis on tools such as SWOT analysis reflects a systematic approach to achieving strategic alignment, a concept widely discussed in the corporate strategy literature (Andrews, 1971). This approach has been foundational in early strategic planning models and remains a cornerstone of strategic management (Mintzberg, 1990).

The Planning School argues that strategy formation is a formal and systematic process requiring detailed long-term planning and forecasting. This school adopts a structured approach involving experts who analyze and predict future organizational needs. The methodologies of the Planning School have been influential in strategic management, particularly in the development of comprehensive business plans and forecasts (Ansoff, 1965). However, its emphasis on formalization has been criticized for its potential rigidity, yet it remains a fundamental pillar of traditional strategic planning (Grant, 2003).

Table 5: Key Information on Mintzberg and Others' Strategy Schools

School	Concept: <i>Strategy formation is</i>	Approach	Key Ideas	Key Actors	Key Source
Design School	a process of conception.	Strategy is created through deliberate, conscious thought, aligning internal capabilities with external possibilities.	Emphasizes SWOT analysis and strategic fit.	Kenneth R. Andrews Igor Ansoff	Andrews, K. R. (1971). <i>The Concept of Corporate Strategy</i> . Homewood, IL: Dow Jones-Irwin.
Planning School	a formal process.	Systematic, step-by-step planning is essential, involving specialists and detailed analysis.	Long-term planning, forecasting, and detailed plans.	Igor Ansoff	Ansoff, H. I. (1965). <i>Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion</i> . New York: McGraw-Hill.
Positioning School	an analytical process.	Focuses on positioning within the market using analytical tools like Porter's Five Forces.	Emphasizes competitive positioning and market analysis.	Michael E. Porter.	Porter, M. E. (1980). <i>Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors</i> . New York: Free Press.
Entrepreneurial School	a visionary process.	Driven by the vision and intuition of a leader, emphasizing flexibility and innovation.	Leadership, vision, and proactive innovation.	Joseph Schumpeter Howard Stevenson	Schumpeter, J. A. (1934). <i>The Theory of Economic Development</i> . Cambridge, MA: Harvard University Press.
Cognitive School	a mental process.	Focuses on how the mind processes information, including cognitive biases and mental frameworks.	Mental models, perception, and bounded rationality.	Herbert A. Simon James G. March.	Simon, H. A. (1947). <i>Administrative Behaviour</i> . New York: Macmillan.
Learning School	an emergent process	Strategies emerge over time as organizations learn and adapt.	Emphasizes adaptation, trial and error, and incremental learning.	James G. March Richard Cyert Henry Mintzberg	Mintzberg, H. (1994). <i>The Rise and Fall of Strategic Planning</i> . New York: Free Press.
Power School	a process of negotiation.	Strategy is shaped by power dynamics, political negotiations, and stakeholder influence.	Politics, bargaining, and power struggles within and outside the organization.	Jeffrey Pfeffer Henry Mintzberg	Pfeffer, J. (1981). <i>Power in Organizations</i> . Marshfield, MA: Pitman.
Cultural School	a collective process.	Emphasizes the role of organizational culture and shared values in shaping strategy.	Strategy as a reflection of shared values, beliefs, and norms.	Gareth Morgan Edgar Schein	Schein, E. H. (1985). <i>Organizational Culture and Leadership</i> . San Francisco: Jossey-Bass.
Environmental School	a reactive process.	Strategy responds to external environmental forces and pressures.	External forces, such as economic and political changes, drive strategy.	Michael E. Porter Paul Lawrence	Lawrence, P. R., & Lorsch, J. W. (1967). <i>Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration</i> . Boston, MA: Harvard Business School Press.
Configuration School	a process of transformation	Integrates various aspects of the other schools, focusing on stages of organizational development and transformation.	Organizations undergo periods of stability, punctuated by transformational change.	Henry Mintzberg Danny Miller	Miller, D. and Mintzberg, H. (1984). The case for configuration. In Miller, D. and Friesen, P. (eds), <i>Organizations: A Quantum View</i> . Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, pp. 10–30

The Positioning School approaches strategy formation as an analytical process focused on competitive positioning in the market. This school employs rigorous analytical tools, such as Porter's Five Forces, to guide strategic decisions and achieve competitive advantage (Porter, 1980). The Positioning School's emphasis on market structure and competitive forces has had a profound impact on strategic management, particularly in industries with high levels of competition (Porter, 1985). Research has shown that firms utilizing these analytical tools are better able to anticipate and respond to market changes (Barney, 1991).

The Entrepreneurial School shifts the focus to visionary processes driven by the intuitive leadership of individuals, often entrepreneurs, who guide organizations with innovation and flexibility (Mintzberg et al., 1998). This school highlights the importance of visionary leadership in driving strategic innovation, a concept supported by scholars such as Schumpeter

(1934), who emphasized the role of entrepreneurship in economic development. Studies have demonstrated that entrepreneurial vision plays a critical role in navigating uncertain and dynamic environments (Miller & Friesen, 1982).

The Cognitive School adds a psychological dimension to strategy formation by exploring how mental models, cognitive biases, and information processing influence strategic decisions (Simon, 1947). This school emphasizes the importance of understanding the cognitive limitations and perceptions of strategists. This theme has been extensively explored in the behavioral strategy literature (Kahneman & Tversky, 1979). For example, cognitive biases such as overconfidence and anchoring have been shown to significantly impact strategic decision-making processes (Bazerman & Moore, 2012).

The Learning School argues that strategies emerge over time as organizations learn and adapt (Mintzberg et al., 1998). This school advocates an iterative and adaptive approach to strategy, evolving in response to internal and external feedback. Research has shown that learning organizations are better equipped to adapt to complex and changing environments, innovate, and respond to environmental shifts (Do et al., 2022; Senge, 1990:2017).

The Power School views strategy formation as a process shaped by power dynamics, political negotiations, and stakeholder influences. This school emphasizes how power struggles within and outside the organization shape strategic outcomes (Pfeffer, 1981). Studies have shown that power and politics can significantly influence strategic decisions and outcomes (Buchanan & Badham, 2008).

The Cultural School focuses on the collective processes that shape strategy, emphasizing the role of shared values, beliefs, and norms within organizational culture (Mintzberg et al., 1998). This school examines how cultural factors influence strategic decisions. Research has shown that aligning strategy with organizational culture is critical for successful implementation and long-term organizational success (Denison, 1990).

The Environmental School considers strategy formation as a process developed in response to external forces such as economic, political, and technological changes (Lawrence & Lorsch, 1967). Studies have confirmed how external factors shape strategic choices and necessitate organizational adaptation (Porter, 1980).

Finally, The Configuration School integrates elements from other schools and focuses on stages of organizational development and transformation (Mintzberg et al., 1998). This school suggests that organizations go through periods of stability, interrupted by significant transformational changes. Research has shown that organizations that successfully manage these configurations can achieve long-term strategic success (Tushman & Romanelli, 1985).

These strategy schools provide a comprehensive understanding of strategy formation by addressing different contexts and approaches. This model emphasizes that no single school is universally applicable to all situations, advocating for strategies that are context-sensitive, flexible, and emergent in nature. By critiquing overly prescriptive approaches, it offers a more pragmatic and adaptable perspective on strategy. While these schools provide a framework for understanding how organizations approach strategy, each has its own unique strengths and limitations.

2. METHOD

This study employs content analysis and theoretical comparison methods to compare the theoretical foundations, terminologies, methodologies, and practices of the SaP and Mintzberg's strategy schools. Content analysis enables the

detailed and systematic examination of texts, allowing for the identification and coding of relevant themes and concepts. This method ensures a rigorous and unbiased comparison by systematically and objectively analyzing the texts (Krippendorff, 2018). The coding framework used enhances the reliability and validity of the analysis process (Elo & Kyngäs, 2008).

2.1. Research Design

The research design was developed in alignment with the research objectives of comparing the theoretical foundations, terminologies, methodologies, and practices of SaP and Mintzberg's strategy schools. This approach provides a solid foundation for addressing the research questions and achieving the study's aims. Through the content analysis method, this study offers a rigorous comparison that highlights the unique contributions and limitations of both frameworks, thereby contributing to the strategic management literature.

2.2. Selection of Texts

The texts used in the analysis are seminal works on SaP and the strategy schools of Mintzberg et al. (1998). These works were selected as primary sources that outline the fundamental principles, methodologies, and practices of their respective approaches. The selection of key texts ensures that the analysis captures the core elements of each approach, providing a robust foundation for comparison. The texts used are listed below:

Table 6: Sources Included in the Analysis

Strategy as Practice	Source of Strategy Schools
- Cambridge Handbook of Strategy as Practice (2010) by Golsorkhi et al. - Strategy as Practice: Research Directions and Resources (2007) by Johnson et al. - Strategy as Practice: An Activity Based Approach (2005) by Jarzabkowski.	Strategy Safari (1998) by Mintzberg, Ahlstrand, and Lampel.

2.3. Research Methods

In this study, content analysis and theoretical comparison methods were employed to examine the relationships between SaP and Mintzberg's strategy schools. Content analysis was conducted to uncover the themes and concepts shared by or distinguishing these two approaches (Krippendorff, 2018). Theoretical comparison, on the other hand, was used to determine which strategy schools SaP is more closely associated with (Chia & MacKay, 2007).

2.4. Coding Framework

To ensure the validity and reliability of the content analysis, a coding framework based on established literature was developed (Elo & Kyngäs, 2008). The coding process was independently conducted by two researchers to minimize bias, and disagreements were resolved through discussion (Miles, Huberman & Saldaña, 2014). Additionally, a pilot test of the coding framework was conducted to refine the codes and ensure consistency based on Boyatzis (1998).

2.5. Data Analysis

The coded data was analyzed using both qualitative and quantitative methods to conduct a comprehensive comparison between SaP and the strategy schools. The analysis process focused on identifying patterns, relationships, and differences by examining the theoretical foundations, terminologies, methodologies, and practices of the coded data (Merriam, 2009). The frequency of codes and themes was calculated to identify trends and patterns, thereby providing an objective basis for comparison (Silverman, 2013).

Content analysis was conducted using an artificial intelligence agent developed specifically to identify the similarities and differences between the SaP approach and the strategy schools. This algorithm, created with the assistance of the abacus.ai LLM (Large Language Model), parses textual data, categorizes it under relevant themes, and calculates the frequency of key terms specific to each strategy school and SaP. This methodological approach enables an in-depth examination of the relationships between SaP and Mintzberg's strategy schools, providing significant contributions to strategic management literature. By highlighting the unique contributions and limitations of both approaches, the research aims to foster a more comprehensive understanding in the field of strategic management.

2.6. Limitations of the Study

This study presents several limitations. The analysis primarily examines the theoretical and methodological relationship between SaP and Mintzberg's strategy schools, without addressing the practical application of SaP across various organizational contexts. Additionally, the sources utilized, although comprehensive, may not fully represent the entirety of the SaP literature, and the connections with other strategic approaches, such as the resource-based view or dynamic capabilities, are less frequently addressed. The identified limitations present avenues for future research.

3. FINDINGS

This study conducts a comparison between the SaP approach and Mintzberg's Strategy Schools by structuring the analysis around four main categories: theoretical foundations, terminology and jargon, methodologies, and practices. By examining these dimensions, we aim to better understand the unique perspectives and contributions each approach brings to the field of strategic management. Below, the main findings of this structured comparison are presented.

i. *Theoretical Foundations:*

The SaP approach and Mintzberg's schools of thought are based on different theoretical frameworks related to strategy formation processes. The SaP approach defines strategy as a social practice, in contrast to Mintzberg's schools, which primarily focus on analytical and normative frameworks. From the SaP perspective, strategy is formed through the daily practices and social interactions of individuals, emphasizing the dynamic and context-dependent characteristics of strategic development (Whittington, 2006). In contrast, Mintzberg's schools argue that strategy arises from a systematic process of planning and analysis. Although each school offers a unique manifesto, they collectively maintain that strategy is a rational and systematic process (Mintzberg et al., 1998).

ii. *Terminology and Jargon*

There are significant terminological distinctions between the SaP and Mintzberg's schools of thought. Within the SaP framework, concepts such as "praxis," "practitioners," and "practices" facilitate an understanding of strategy formation

processes at the micro level, emphasizing the role of social practices (Jarzabkowski, 2005). In contrast, Mintzberg's schools utilize terms such as "planning," "positioning," and "entrepreneurship," which pertain to strategy formation processes at a more macro level. These terminological differences underscore the varying perspectives and focal points of each approach concerning the nature of strategy.

iii. Methodologies

From a methodological standpoint, SaP emphasizes qualitative research methods to gain a comprehensive understanding of the processes involved in strategy formation. Techniques such as ethnography and discourse analysis are employed to investigate the social and cultural contexts surrounding strategic practices (Vaara & Whittington, 2012). In contrast, Mintzberg's schools adopt a more systematic approach by integrating both qualitative and quantitative methods to analyze strategy formation processes. Commonly utilized methodologies include surveys, case studies, and statistical analyses. These methodological distinctions illustrate how each approach uniquely addresses and examines the dynamics of strategy formation.

iv. Practices

At the practice level, distinct differences emerge between SaP and Mintzberg's schools of thought. The SaP framework posits that strategy is shaped through daily practices and social interactions, emphasizing the context-sensitive and dynamic nature of strategic practices (Golsorkhi et al., 2010). Conversely, Mintzberg's schools assert that strategy is developed through a defined process of planning and analysis, contending that strategic practices occur in a more predictable and systematic manner. These observations illuminate the fundamental differences and similarities between the SaP perspective and Mintzberg's strategy schools. Below, Table 7 presents a general comparison of these ten schools alongside SaP, while Table 8 offers a detailed comparison of each school with SaP across four dimensions.

Table 7 provides a foundation for comparing SaP with Mintzberg's Ten Strategy Schools in a structured manner across four key dimensions: Theoretical Foundations, Terminology and Jargon, Methodologies, and Practices. The analysis reveals that SaP focuses on micro-level, context-specific practices and interactions, employing qualitative methodologies to explore the daily activities of strategists. In contrast, Mintzberg's schools offer a variety of perspectives emphasizing macro-level organizational and environmental factors, utilizing a broad range of both qualitative and quantitative methods. This distinction highlights that while SaP emphasizes the emergent, practice-based nature of strategy, Mintzberg's schools present a more structured and systematic perspective on strategic management processes.

The research further reveals that SaP aligns most strongly with the Cultural and Learning Schools, while its relationship with other strategy schools is more limited. The Cultural School focuses on understanding strategy within the cultural context of an organization (Johnson et al., 2003), whereas the Learning School views strategy as a process of learning and adaptation (Mintzberg, 1994). SaP's emphasis on context sensitivity and continuous change aligns closely with the core approaches of these two schools. On the other hand, SaP demonstrates limited alignment with more deterministic and rational approaches, such as the Planning or Positioning Schools. This can be attributed to SaP's dynamic, social, and context-specific perspective on strategy formation processes.

Identifying SaP's relationship with the strategy schools is not merely an effort to position it theoretically but also an important step in understanding its unique contributions to the strategic management literature. For instance, Whittington (2006) emphasizes that SaP interprets strategy formation processes through the daily practices of individuals, offering a more human-centered and context-sensitive understanding of strategy. Similarly, Jarzabkowski (2005) highlights the importance of practices such as tools, methods, and routines in strategy formation processes. In this context, comparing SaP with the strategy schools clarifies its unique position in the literature and its distinctions from other approaches.

Table 7: General Comparison of SaP and Mintzberg's Strategy Schools

Category	SaP	Mintzberg's Strategy Schools
Theoretical Foundations	Social Practices: Emphasizes social practices and interactions (Whittington, 2006). Micro-level: Focuses on everyday activities (Johnson et al., 2007).	Diverse Perspectives: Each school offers a distinct theoretical view (Mintzberg et al., 1998). Macro-level: Emphasizes organizational and environmental factors (Carter et al., 2008).
Terminology and Jargon	Practical Terms: Uses terms like "practices," "practitioners" (Golsorkhi et al., 2010). Context-Specific: Reflects specific context (Johnson et al., 2007).	Theoretical Terms: Each school has its own terms, e.g., "strategic planning" (Mintzberg et al., 1998). Broad Language: Reflects broader frameworks (Carter et al., 2008).
Methodologies	Qualitative: Uses ethnography, case studies (Jarzabkowski, 2005). Detailed Analysis: Focuses on day-to-day activities (Johnson et al., 2007).	Varied Methods: Uses both quantitative and qualitative methods (Mintzberg et al., 1998). Broader Focus: Aims to capture organizational dynamics (Carter et al., 2008).
Practices	Everyday Activities: Emphasizes daily interactions (Jarzabkowski, 2005). Social Interactions: Highlights the role of individuals (Johnson et al., 2007).	Strategic Processes: Focuses on different processes like competitive positioning (Mintzberg et al., 1998). Organizational Factors: Considers environmental influences (Carter et al., 2008).

Not: This table is derived from the study's findings. The references in the table demonstrate that the findings align with the assertion of the pertinent reference.

Table 7 serves as a foundational comparison by juxtaposing SaP with Mintzberg's strategy schools across four dimensions. The analysis reveals that SaP is deeply rooted in micro-level, context-specific practices and interactions, employing qualitative methodologies to explore the daily activities of strategists. In contrast, Mintzberg's strategy schools offer a broader range of perspectives emphasizing macro-level organizational and environmental factors, utilizing both qualitative and quantitative methods. This distinction underscores the unique contributions of each approach: SaP's focus on emergent, practice-based strategies versus the more structured and systematic perspectives of Mintzberg's schools. The table provides a basis for understanding how these approaches differ and where they might intersect to advance strategic management. In addition to evaluating the ten schools as a whole, it is also considered valuable to compare each school with SaP in terms of the factors outlined here.

Following the content and theoretical comparison, the relevance levels of SaP with the ten strategy schools were calculated using an algorithm, and Figure 2 visualizes the Relevance Scores (RS) calculated for SaP and each strategy school. Accordingly, the Cultural (RS: 4.5/5) and Learning (RS: 4.5/5) schools, which were found to have high relevance with SaP, are highlighted in red. Schools with moderate relationships (RS: between 3 and 4) are shown in blue boxes, while schools with low relevance (RS: 2.5 and below) are left in black and without frames. This visualization effectively communicates the alignment levels between SaP and each strategy school, providing a quick reference for understanding the relative strengths and weaknesses of these relationships.

Table 8: Individual Comparison of SaP and Strategy Schools Across Four Dimensions

	Theoretical Foundations	Terminology & Jargon	Methodology	Practices
SaP	Social practices and micro-level interactions	Practices, practitioners, praxis	Qualitative: ethnography, case studies	Everyday activities and interactions
Design School	Strategy as a rational and deliberate process	Strategic fit, design	Formalized procedures and frameworks	Deliberate and rational processes
Planning School	Formalized, systematic process	Strategic planning, objectives, plans	Quantitative methods, formal modelling	Systematic and formalized planning processes
Positioning School	Competitive positioning and analytical processes	Competitive advantage, positioning, industry analysis	Analytical and quantitative methods	Analytical processes for competitive positioning
Entrepreneurial School	Visionary leadership of individuals, particularly entrepreneurs	Visionary, entrepreneurial spirit, innovation	Qualitative methods for entrepreneurial behaviours	Visionary actions and innovative practices of entrepreneurs
Cognitive School	Mental processes and cognitive biases	Mental models, cognitive biases, information processing	Psychological and experimental methods	Cognitive processes and biases of strategists
Learning School	Emergent process from organizational learning	Organizational learning, emergent strategy, adaptive processes	Qualitative and action research methods	Processes of learning and adaptation within organizations
Power School	Role of power and politics	Power dynamics, political processes	Case studies and qualitative methods	Political actions and power struggles
Cultural School	Organizational culture	Organizational culture, values, norms	Qualitative methods for cultural dynamics	Cultural practices and organizational values
Environmental School	Response to environmental factors	Environmental forces, external pressures, adaptive response	Qualitative and quantitative methods for environmental impacts	Adaptive strategic practices in response to environmental conditions
Configuration School	Stages of strategy formation and implementation	Strategic configuration, phases, stages	Longitudinal studies and processual analysis	Processes of strategic configuration and reconfiguration

Figure 2 presents a broader correlation among the Ten Strategy Schools, positioning them along a spectrum from a focus on internal processes to external environmental factors and from rational to natural approaches to strategy formation (Quaye et al., 2015). SaP's position among Mintzberg's strategy schools is determined by its interpretation of strategy not as something an organization possesses but as something its members do. This approach conceptualizes strategy formation processes through micro-level social practices, interpersonal interactions, and cultural contexts. In this regard, SaP's focus lies on learning, the influence of social structures, and the daily practices of individuals in the strategy formation process. Therefore, SaP's most appropriate position is between Mintzberg's Cultural and Learning Schools. The Cultural School emphasizes the shaping of strategy within a social and cultural context, while the Learning School views strategy as a dynamic process of learning. SaP's position between these two schools reflects its approach to strategy as a product of both social practices and learning processes.

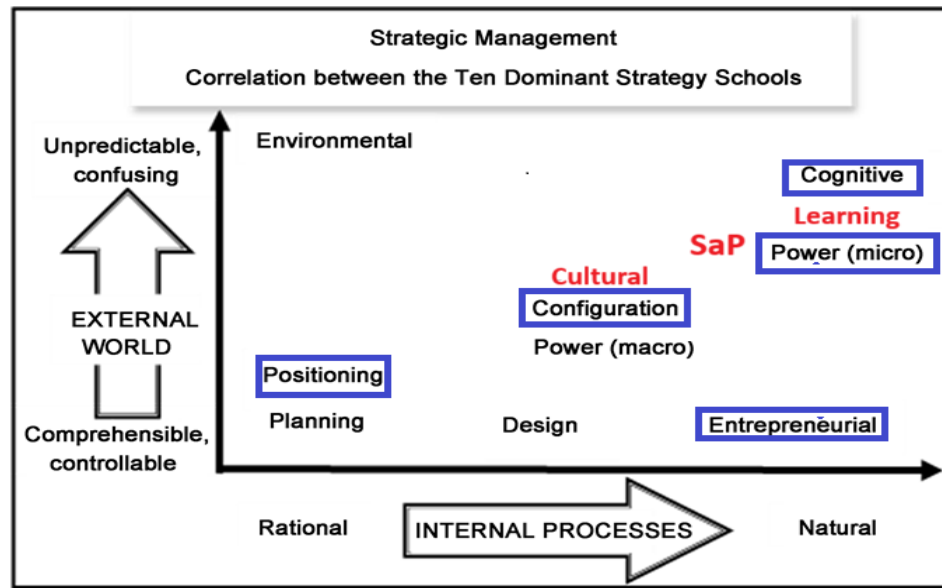


Figure 2: Comparison of schools' similarity highlighted with SaP

Source: Adapted to Quaye, Osei, Sarbah & Abrokwah (2015)'s figure based on the findings

Additionally, SaP's sensitivity to environmental factors and its focus on natural processes place it in the upper-left quadrant of the figure, near the "Unpredictable" and "Natural" axes. This position best represents SaP's micro-level, socially and practice-oriented innovations in the study of strategy.

CONCLUSION

This study has examined the place and significance of the SaP approach within the field of strategic management, particularly in the context of its relationship with Mintzberg's strategy schools. SaP views strategy not merely as something an organization possesses but as a dynamic process shaped by the daily practices of individuals, groups, and organizations. By interpreting strategy formation processes through micro-level social practices, interpersonal interactions, and cultural contexts, SaP introduces an innovative perspective to the strategic management (Whittington, 2006; Jarzabkowski et al., 2007). Identifying SaP's relationship with strategy schools and its position within this context is critical for a deeper understanding of its theoretical contributions and practical implications.

Strategy schools, systematically classified in the work of Mintzberg and colleagues (1998), provide theoretical frameworks that approach strategy formation processes from different perspectives. These schools have made significant contributions to the strategic management by addressing strategy through dimensions such as planning, positioning, entrepreneurship, learning, culture, power, and environmental adaptation. However, most of these schools conceptualize strategy either as a macro-level organizational construct or through the decision-making processes of individuals. SaP, in contrast to these traditional approaches, examines strategy through micro-level social practices and interpersonal interactions. Therefore, comparing SaP with strategy schools is essential to clarify its position in literature and highlight its unique contributions.

The research has revealed that SaP aligns most strongly with the Cultural and Learning Schools, while its relationship with other strategy schools is more limited. The Cultural School focuses on understanding strategy within the cultural context of an organization (Johnson et al., 2003), while the Learning School views strategy as a process of learning and adaptation

(Mintzberg, 1994). SaP's emphasis on context sensitivity and continuous change aligns closely with the core approaches of these two schools. On the other hand, SaP demonstrates limited alignment with more deterministic and rational approaches, such as the Planning or Positioning Schools. This can be explained by SaP's dynamic, social, and context-specific perspective on strategy formation processes. These findings show how SaP contributes to understanding strategy formation processes through its relationship with the schools of strategy. For example, SaP's alignment with the Cultural School allows us to understand how strategy is shaped in social and cultural contexts, while its alignment with the Learning School supports the consideration of strategy as a continuous process of learning and adaptation.

Identifying SaP's relationship with strategy schools is not merely an effort to position it theoretically but also an important step in understanding its unique contributions to strategic management field. For instance, Whittington (2006) emphasizes that SaP interprets strategy formation processes through the daily practices of individuals, offering a more human-centered and context-sensitive understanding of strategy. Similarly, Jarzabkowski (2005) highlights the importance of practices such as tools, methods, and routines in strategy formation processes. In this context, comparing SaP with strategy schools clarifies its unique position in the field and its distinctions from other approaches.

Beyond its alignment with Mintzberg's schools, SaP also connects with broader subfields of strategic management, including content, cognitive, environmental, and process studies (Nag, Hambrick & Chen, 2007). SaP aligns most closely with process studies due to its focus on micro-level practices, interactions, and routines (Whittington, 2006; Jarzabkowski, 2005). However, it also offers valuable insights into cognitive and environmental dimensions. For instance, SaP's emphasis on strategists' practices complements the cognitive school's focus on mental models and decision-making processes (Simon, 1947; Kahneman & Tversky, 1979). Similarly, its attention to the contextual and emergent nature of strategy aligns with the environmental school's emphasis on external forces shaping strategic choices (Lawrence & Lorsch, 1967). By bridging these subfields, SaP provides a more integrated and nuanced understanding of strategy formation processes, highlighting its unique contribution to the strategic management literature.

Future research could focus on participatory platforms, toolkits, and mindsets to further clarify SaP's role in the field of strategic management. In particular, gaining a deeper understanding of the roles of individuals and groups in strategy formation processes could enhance the context sensitivity of these processes. Additionally, the adoption of SaP's innovative perspectives could enable the development of more inclusive and sustainable approaches in the field of strategic management. Examining the historical development and future research goals of the discipline can help recent publications to provide the SaP literature with a more ordered and methodical framework (Gülruh Gürbüz et al., 2022).

In conclusion, this study has taken an important step toward understanding the place of SaP in the field of strategic management. Researchers and practitioners should embrace the novel perspectives offered by SaP to redesign strategy work in a more context-sensitive, participatory, and sustainable manner. This approach will enable both theoretical and practical transformations in the field of strategic management, bringing a fresh perspective to strategy formation processes.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Çalışmanın tamamı sorumlu yazar tarafından oluşturulmuştur.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Albertsen, R. R., Ansari, S., Heucher, K., Krautzberger, M., Langley, A., Reinecke, P. C., Slawinski, N. & Vaara, E. (2024). Strategizing Together for a Better World: Institutional, Paradox and Practice Theories in Conversation. *Journal of Management Inquiry*, 33(2), 115–130.
- Andrews, K. R. (1971). *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin.
- Ansoff, H. I. (1965). *Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion*. New York: McGraw-Hill.
- Balogun, J., Huff, A. S. & Johnson, P. (2003). Three Responses to the Methodological Challenges of Studying Strategizing. *Journal of Management Studies*, 40(1), 197–224.
- Balogun, J. & Johnson, G. (2004). Organizational Restructuring and Middle Manager Sensemaking. *Academy of Management Journal*, 47(4), 523–549.
- Balogun, J., Jacobs, C., Jarzabkowski, P., Mantere, S. & Vaara, E. (2014). Placing Strategy Discourse in Context: Sociomateriality, Sensemaking, and Power. *Journal of Management Studies*, 51(2), 175–201.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Bazerman, M. H. & Moore, D. A. (2012). *Judgment in Managerial Decision Making* (8th ed.). Wiley.
- Boyatzis, R. E. (1998). *Transforming Qualitative Information: Thematic Analysis and Code Development*. USA: Sage Publications.
- Buchanan, D. & Badham, R. (2008). *Power, Politics, and Organizational Change: Winning the Turf Game* (2nd ed.). Sage Publications.
- Carter, C., Clegg, S. R. & Kornberger, M. (2008). So! Apbox: Editorial essays: Strategy as practice? *Strategic Organization*, 6(1), 83–99.
- Chaffee, E. E. (1985). Three Models of Strategy. *Academy of Management Review*, 10(1), 89–98.
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Chia, R. & MacKay, B. (2007). SaPt-Processual Challenges for the Emerging Strategy-as-Practice Perspective: Discovering Strategy in the Logic of Practice. *Human Relations*, 60(1), 217–242.
- Denison, D. R. (1990). *Corporate Culture and Organizational Effectiveness*. New York, NY: John Wiley & Sons, Inc.
- Do, H., Budhwar, P., Shipton, H., Nguyen, H. D. & Nguyen, B. (2022). Building Organizational Resilience, Innovation through Resource-Based Management Initiatives, Organizational Learning and Environmental Dynamism. *Journal Of Business Research*, 141, 808-821.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57–74.
- Elo, S. & Kyngäs, H. (2008). The Qualitative Content Analysis Process. *Journal of Advanced Nursing*, 62(1), 107–115.
- Ghobadian, A. & O'Regan, N. (2008). Where Do We Fit in the Swings and Roundabouts of Strategy? *Journal of Strategy and Management*, 1(1), 5–14.
- Golsorkhi, D., Rouleau, L., Seidl, D. & Vaara, E. (2010). *Cambridge Handbook of Strategy as Practice*. Cambridge University Press.
- Golsorkhi, D., Rouleau, L., Seidl, D. & Vaara, E. (2015). *Strategy as Practice: Taking Social Practices Seriously*. In: D. Golsorkhi, L. Rouleau, D. Seidl, & E. Vaara (Eds.), *Cambridge Handbook of Strategy as Practice* (2nd ed.) (pp. 3–35). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.xxxx>
- Grant, R. M. (2003). Strategic Planning in a Turbulent Environment: Evidence from the Oil Majors. *Strategic Management Journal*, 24(6), 491–517. <https://doi.org/10.1002/smj.314>
- Gulruh Gurbuz, F., Yener, M. I., Yukarıpınar, S. N. & Huseynzade, H. (2022). Inspiration On Strategy as Practice from Past to The Present. *Research Journal of Business and Management*, 9(3), 147-155.

- Gylfe, P., Franck, H., LeBaron, C. & Mantere, S. (2016). Video Methods in Strategy Research: Focusing on Embodied Cognition. *Strategic Management Journal*, 37(1), 133–148.
- Hendry, J. (2000). Strategic Decision Making, Discourse, and Strategy as Social Practice. *Journal of Management Studies*, 37(7), 955–978.
- Heracleous, L. & Jacobs, C. D. (2011). *Crafting Strategy: Embodied Metaphors in Practice*. Cambridge University Press.
- Huff, A. S., Neyer, A. K. & Möslin, K. (2010). *Broader Methods to Support New Insights into Strategizing*. In: D. Golsorkhi, L. Rouleau, D. Seidl & E. Vaara (Eds.), *Cambridge Handbook of Strategy as Practice* (pp. 201–216). Cambridge University Press.
- Jarzabkowski, P. (2003). Strategic Practices: An Activity Theory Perspective on Continuity and Change. *Journal of Management Studies*, 40(1), 23–55.
- Jarzabkowski, P. (2004). Strategy as Practice: Recursiveness, Adaptation, and Practices-in-Use. *Organization Studies*, 25(4), 529–560.
- Jarzabkowski, P. (2005). *Strategy as Practice: An Activity-Based Approach*. Sage.
- Jarzabkowski, P., Balogun, J. & Seidl, D. (2007). Strategizing: The Challenges of a Practice Perspective. *Human Relations*, 60(1), 5–27.
- Jarzabkowski, P., Kavas, M. & Krull, E. (2021). It's Practice. But Is It Strategy? Reinvigorating Strategy-as-Practice by Rethinking Consequentiality. *Organization Theory*, 2(3), 26317877211029665.
- Jarzabkowski, P., Seidl, D. & Balogun, J. (2022). From Germination to Propagation: Two Decades of Strategy-as-Practice Research and Potential Future Directions. *Human Relations*, 75(8), 1533–1559. <https://doi.org/10.1177/00187267221089473>
- Johnson, G. (2007). *Strategy as Practice Research: Directions and Resources*. Cambridge University Press.
- Johnson, G., Melin, L. & Whittington, R. (2003). Micro Strategy and Strategizing: Towards an Activity-Based View. *Journal of Management Studies*, 40(1), 3–22.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kipley, D. & Lewis, A. O. (2009). The Scalability of H. Mintzberg's Configuration Theory. *International Journal of Strategic Management*, 9(3), 19–31. <https://doi.org/10.xxxx>
- Kohtamäki, M., Whittington, R., Vaara, E. & Rabetino, R. (2022). Making Connections: Harnessing the Diversity of Strategy-as-Practice Research. *International Journal of Management Reviews*, 24(2), 210–232.
- Krippendorff, K. (2018). *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. Sage Publications.
- Langley, A. (2015). The Ongoing Challenge of Developing Cumulative Knowledge about Strategy as Practice.
- Lawrence, P. R. & Lorsch, J. W. (1967). *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*. Harvard Business School Press.
- Merriam, S. B. (2009). *Qualitative Research: A Guide to Design and Implementation*. Jossey-Bass.
- Miles, M. B., Huberman, A. M. & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Sage Publications.
- Miller, D. & Friesen, P. H. (1982). Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum. *Strategic Management Journal*, 3(1), 1–25. <https://doi.org/10.1002/smj.4250030102>
- Mintzberg, H. (1990). The Design School: Reconsidering the Basic Premises of Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 11(3), 171–195. <https://doi.org/10.1002/smj.4250110302>
- Mintzberg, H. (1994). *The Rise and Fall of Strategic Planning*. New York: Free Press.
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B. & Lampel, J. (1998). *Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management*. New York, NY: Free Press.
- Mintzberg, H. & Waters, J. A. (1985). Of Strategies, Deliberate and Emergent. *Strategic Management Journal*, 6(3), 257–

272.

- Nag, R., Hambrick, D. C. & Chen, M. J. (2007). What is Strategic Management Really? Inductive Derivation of Consensus Definition of the Field. *Strategic Management Journal*, 28(9), 935–955.
- Paroutis, S. & Pettigrew, A. (2007). Strategizing in the Multi-Business Firm: Strategy Teams at Multiple Levels and Over Time. *Human Relations*, 60(1), 99–135.
- Pfeffer, J. (1981). *Power in Organizations*. Marshfield, MA: Pitman.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York, NY: Free Press.
- Prashantham, S. & Healey, M. P. (2022). Strategy as Practice Research: Reflections on Its Rationale, Approach, and Contributions. *Journal of Management Studies*, 59(8), e1–e17.
- Quaye, I., Osei, A., Sarbah, A. & Abrokwah, E. (2015). The Applicability of the Learning School Model of Strategy Formulation (Strategy Formulation as an Emergent Process). *Open Journal of Business and Management*, 3(2), 135–154.
- Rasche, A. & Chia, R. (2009). Researching Strategy Practices: A Genealogical Social Theory Perspective. *Organization Studies*, 30(7), 713–734.
- Rouleau, L. (2013). Strategy-as-Practice Research at a Crossroads. *M@n@gement*, 16(5), 547–565.
- Rouleau, L. & Cloutier, C. (2022). It's Strategy. But Is It Practice? Desperately Seeking Social Practice in Strategy-as-Practice Research. *Strategic Organization*, 20(4), 722–733.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Senge, P. M. (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*. New York: Doubleday/Currency.
- Senge, P. M. (2017). The Leaders New Work: Building Learning Organizations. In *Leadership Perspectives* (pp. 51-67). Routledge.
- Silverman, D. (2013). *Doing Qualitative Research: A Practical Handbook*. Sage Publications.
- Simon, H. A. (1947). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*. New York: Macmillan.
- Stensaker, I. & Falkenberg, J. (2007). Making Sense of Different Responses to Corporate Change. *Human Relations*, 60(1), 137–177.
- Tushman, M. L. & Romanelli, E. (1985). Organizational Evolution: A Metamorphosis Model of Convergence and Reorientation. In L. L. Cummings & B. M. Staw (Eds.), *Research in Organizational Behavior* (pp. 171–222). JAI Press.
- Vaara, E. & Whittington, R. (2012). Strategy-as-Practice: Taking Social Practices Seriously. *Academy of Management Annals*, 6(1), 285–336.
- Vaara, E., Sorsa, V. & Pälli, P. (2010). On the Force Potential of Strategy Texts: A Critical Discourse Analysis of a Strategic Plan and Its Power Effects in a City Organization. *Organization*, 17(6), 685–702.
- Vesa, M. (2012). Immersive Participation Ethnography: Method and the Case of Strategy Research. *28th EGOS Colloquium 2012*, Helsinki, Finland.
- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–180.
- Whittington, R. (1993). *What is Strategy and Does It Matter?* London: Routledge.
- Whittington, R. (1996). Strategy as Practice. *Long Range Planning*, 29(5), 731–735.
- Whittington, R. (2002). Practice Perspectives on Strategy: Unifying and Developing a Field. *Academy of Management Best Paper Proceedings*, 2002(1):C1-C6.
- Whittington, R. (2004). Strategy after Modernism: Recovering Practice. *European Management Review*, (1) 62–68.

Whittington, R. (2006). Completing the Practice Turn in Strategy Research. *Organization Studies*, 27(5), 613–634.

Williamson, O. E. (1985). *Markets and Hierarchies*. New York, NY: Free Press.



Rusya-Ukrayna Savaşı'nın Türkiye Hisse Senedi Piyasaları Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi

Hümeysra KOÇ¹

Öz

Çalışmada, Rusya-Ukrayna savaşının, özellikle ticaret kanallarında yaşanan aksaklıklar nedeniyle ortaya çıkan fiyat artışı vb. sonuçlarının hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerinin ve getiriler üzerinde meydana gelen değişimlerin, olay çalışması yöntemi (event study) kullanılarak ölçülmesi, t değerlerinin hesaplanarak anlamlılık seviyelerinin incelenmesi ve anormal getirilerinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın kapsamı, savaşın ortaya çıktığı 10.02.2022-10.03.2022 tarihleri arasındaki dönem ile sınırlandırılmıştır. Çalışmada, incelenen dönem içerisinde elde edilen sonuçlar analiz edildiğinde savaşın, yatırımcıların elde ettiği getiriler üzerinde değişime neden olduğu, olay gününde endeks fiyatlarında volatilité yaşanmasından dolayı pozitif anormal getirilerin elde edildiği, yatırımcıların piyasa üzerinde getiri sağladığı ve savaş ile elde edilen getiriler arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile endeks fiyatlarında meydana gelen düşüş sonucunda artan anormal getiriler ile Rusya-Ukrayna savaşı arasında güçlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmanın, küresel piyasalarda önemli etkisi bulunan iki ülkenin arasında yaşanan gerginliğin, incelenen olay aralığında seçilen endekslerin getirilerinde oluşan volatilité, seçilen sektör endekslerinin küresel piyasada gerçekleşen olaylara karşı duyarlılığı ve tercih edilebilirliği hakkında araştırmacılara bilgi sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Rusya-Ukrayna Savaşı, Hisse Senedi Piyasası, Anormal Getiri

Jel Kodu: E44, G10, G14

Evaluation of the Effects of the Russia-Ukraine War on Turkey's Stock Markets

Abstract

This study aims to measure the effects of the Russian-Ukrainian war on stock markets and the changes in returns, especially the consequences of price increases, etc., due to disruptions in trade channels, by using the event study method to calculate t-values and examine their significance levels and to analyze abnormal returns. For this purpose, the scope of the study is limited to the period between 10.02.2022 and 10.03.2022, when the war broke out. When the results obtained during the period analyzed in the study are analyzed, it is determined that the war caused a change in the returns obtained by investors, positive abnormal returns were obtained due to the volatility in index prices on the day of the event, investors provided returns on the market, and there was a significant relationship between the war and the returns obtained. In other words, it is concluded that there is a strong relationship between the abnormal returns that increase due to the fall in index prices and the Russian-Ukrainian war. This study is expected to provide researchers with information about the volatility in the returns of the selected indices, the sensitivity of the selected sector indices to the events in the global market, and the preferability of the selected indices during the event interval analyzed due to the tension between two countries that have a significant impact on global markets.

Keywords: Russia-Ukraine War, Stock Market, Abnormal Return

Jel Codes: E44, G10, G14

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, Sakarya, Türkiye. E-posta: hkoc@sakarya.edu.tr Orcid no: 0000-0002-8283-808X

Atf/Citation: Koç, H. (2025), Rusya-Ukrayna Savaşı'nın Türkiye Hisse Senedi Piyasaları Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 88-105.

Extended Abstract

Introduction

As a result of Russia's recognition of the independence of the Donetsk and Luhansk regions, conflicts broke out between Russia and Ukraine. The conflicts turned into a war with the start of military action. The war was perceived as a crisis on a global scale as it took place between two countries with important positions in the global market. The study aims to examine the changes in the returns of selected Turkish sector indices (BIST Industrial, BIST Service, BIST Financial, BIST 100), the sensitivity of stock markets to the war, and the statistical direction of the relationship between the war and stock returns in order to measure the impact of the Russian-Ukrainian war on stock markets, especially the consequences of price increases, etc. due to disruptions in trade channels.

Method

The study is based on the period between 10.02.2022 and 10.03.2022 when the Russia-Ukraine war broke out. The effects of the Russian-Ukrainian war on the stock data and returns of the selected indices in the base period are analyzed using the event study method. The event study method will analyze whether the war has a positive or negative impact on the selected sectors and whether the selected stock markets are at a preferable level for investors to add to their portfolios. In the study, the t-values of the selected indices in the specified event interval are calculated, and their abnormal returns are analyzed. As a result of the t-values obtained, the existence of a significant relationship between the war and the returns of the sector indices is analyzed. Thus, the study will provide a graphical representation of the t-tests and cumulative abnormal returns of the four selected sector indices in the event interval.

Result and Discussion

When the results obtained during the period analyzed in the study are analyzed, it is determined that a global event such as war causes an abnormal change in the returns obtained by investors, and the returns obtained due to the volatility in index prices on the day of the event follow a positive course, and as a result, investors earn returns above the market. At the same time, it is concluded that there is a significant relationship between war and abnormal returns from stocks. In other words, there is a strong relationship between the abnormal returns that increase as a result of the decline in index prices and the Russia-Ukraine war, which has a significant impact on a global scale. In this study, when a generalization is made for Turkey based on the selected stock markets, it shows that the war has a positive market reaction to the war regarding CAR values. However, the results are valid for the selected events and markets.

As a result of the analysis, it has been determined that the Russia-Ukraine tension causes negative reactions in instant index prices, and as a result of these decreases in index prices, investors who invest in the relevant markets earn abnormal returns. It is concluded that there is a significant relationship (sensitivity) between the war between Russia and Ukraine and the stock returns of the sector indices analyzed. In other words, an event or war that has a global impact has an impact on stock markets. The reason for this effect is that Russia, which is an important actor in the world, may have turned to the Turkish stock markets in search of a safer market for investors who want to avoid possible risks due to reasons such as its influence on energy markets and being an important energy input provider to Europe, and this situation may have caused changes in index prices and returns. This study is expected to provide researchers with information about the volatility in the returns of BIST Industrial, BIST Service, BIST Financial, and BIST 100 indices and the sensitivity of stock markets to an event in the global market due to the tension between two countries that have a significant impact on global markets. At the same time, this study will contribute to the literature in order to show and evaluate the impact of the event on energy markets, its reflection on other markets, and the differences in its reflections according to sectors.

GİRİŞ

Dünyanın gelişmiş ülkelerinden biri olan Rusya devletinin, Ukrayna ile arasında yıllar boyunca süregelen bir dizi çatışma yaşanmıştır. İki ülke arasında yaşanan çatışmaların en belirgin olanı ise 2022 yılında gerçekleşmiştir. 21 Şubat 2022 tarihinde Rusya devleti, “Luhansk Halk Cumhuriyeti” ve “Donetsk Halk Cumhuriyeti” bölgelerinin bağımsızlıklarını tanımıştır (Halhallı, 2022). Bu durum ise iki ülke arasındaki gerilimi arttıran son nokta olmuştur. Rusya’nın, bu iki bölgenin bağımsızlıklarını tanımmasının yanında bölgelere askeri güç yönlendirmesi diğer dünya liderleri tarafından, savaşın başlangıcı olarak nitelendirilmiştir (Ahmed vd., 2023).

Rusya, küresel düzeyde birçok devlet üzerinde etkisi olan bir ülkedir. Özellikle küresel piyasada petrol ve doğalgazın en önemli ihracatçılarından biri iken; Ukrayna ile birlikte buğday ve arpa gibi gıda ürünlerinin tedariklerinde de önemli rol oynamaktadır (Taşdelen, 2023). Bu sebeple iki ülke arasında yaşanan bu olay gıda, emtia ve hisse senedi piyasaları gibi çeşitli sektör ve ülkeler üzerinde olumsuz etkilere neden olmuştur. Sonuç olarak bu iki ülkenin etkileşimde bulunduğu ülkelerin ticari faaliyetlerinde ve katma değeri yüksek önemli enerji varlıklarının (doğalgaz, petrol vb.) aktarımlarında aksamalar meydana gelmiş ve bu varlıklarda fiyat bazında yükselişler yaşanmıştır. Savaşın uzaması ile birlikte bu etkinin ne kadar süreceği belirsiz hale gelmiş ve kriz ortamının oluşmasına neden olmuştur.

İki ülke arasında yaşanan gerilimin, küresel piyasalar üzerindeki olumsuz etkilerinden dolayı İngiltere, ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri, Rusya’nın savaşı başlatmasına tepki göstermiş ve ekonomik yaptırım uygulama kararları almışlardır (Charkasov vd., 2023). Böylece piyasalar üzerinde belirsizliğe neden olan savaşın etkisini azaltmak için ülkelerin, çeşitli yollara başvurdıkları söylenebilmektedir. Örneğin; batılı devletlerin, Rusya Merkez Bankası’yla işlem yasağı ve swift sisteminden çıkarılması gibi yaptırımlarının açıklanması gösterilebilmektedir. Uygulanan ekonomik yaptırım kararları sonrasında BP ve Shell gibi enerji piyasalarındaki şirketlerin Rusya piyasasındaki yatırımlarını askıya alma kararları, doğalgaz ve petrol fiyatlarının artmasında da önemli rol oynadığı varsayılmaktadır (Taşdelen, 2023).

Finansal piyasalarda anormal getiri elde edilip edilemediğini incelemek amacıyla bu çalışmada incelediğimiz etkin piyasa hipotezi; herhangi bir zamanda piyasalardaki mevcut tüm bilgilerin, finansal varlıkların fiyatlarını doğru şekilde yansıttığını ve yeni bilgi eklenmesi durumunda piyasaların hızlı şekilde tepki gösterdiğini belirtmektedir (Koyuncu & Aslan, 2017). Etkin piyasa hipotezi, hisse senedi fiyatlarındaki değişimlerin anlaşılması açısından önemli bir role sahiptir (Buğan vd., 2019). Etkin piyasa hipotezi, üç form şeklinde açıklanmaktadır. Bunlar; zayıf (geçmiş fiyatlarla ilgili tüm bilgilerin piyasa fiyatlarına yansıdığı durum), yarı güçlü (geçmiş fiyat hareketlerinin yanında halka açık tüm bilgilerin piyasa fiyatlarına yansıdığı durum) ve güçlü (halka açık bilgilerin yanında firma içi bilgilerin de piyasa fiyatlarına yansıdığı durum) form şeklindedir (Koyuncu & Aslan, 2017).

Genel olarak Rusya-Ukrayna savaşının, özellikle ticari ilişkilerden dolayı ülkelerin sektör endekslerinin fiyatları üzerinde etkili olduğu söylenebilmektedir. Bunun en önemli örneği olarak olayın gerçekleştiği zaman aralığında, Avrupa borsalarında meydana gelen hareketlenmeler gösterilebilmektedir. Türkiye’de bu örneklerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’nin hem Rusya hem de Ukrayna ile güçlü ticari ilişkileri bulunmaktadır. Bu sebeple savaşın, diğer ülkeler üzerinde olduğu gibi Türkiye üzerinde de özellikle ticaret bağlantıları üzerinden olumsuz etkileri olmuştur. Savaş, sektörler üzerinde önemli dalgalanmalar yaşanmasına ve yatırımcıların elde ettiği getiriler üzerinde ani değişimlerin

meydana gelmesine yol açmıştır. Yaşanan bu ani değişimlerin gösterilmesine örnek olarak Türkiye sınai, mali, hizmet ve BIST 100 sektör endeksleri verilebilmektedir.

Bu çalışmanın seçilen sektör endeksleri üzerinde yapılmasının nedeni yaşanan bu gerginliğin endeks fiyatları üzerinde değerlendirilebilmesidir. Diğer bir ifade ile yaşanan Rusya-Ukrayna gerginliği, özellikle Avrupa ülkeleri olmak üzere, çeşitli ekonomiler arasındaki enerji varlıklarının transferinde önemli engellerin ve sorunların oluşmasına kaynaklık etmiştir. Bu durum ise enerji varlıklarının fiyatlarında volatiliteye neden olmuştur. Enerji fiyatlarında meydana gelen yüksek volatilité, şirketlerin üretim maliyetlerini de önemli derece de etkilemiştir. Özellikle enerji girdi fiyatlarındaki artışlar, işletmelerin üretim maliyetlerini arttırmış ve firma karlılığının azalmasına neden olmuştur. Yatırımcılar için önemli varlık seçim kriterlerinden biri olan firma karlılığı da işletmelerin firma değeri üzerinde etkili olmuştur. Piyasalardaki artan risk ve maliyetler nedeniyle düşen karlılık değerleri, yatırımcının firmaya olan ilgisinin azalmasına yol olacak bir faktör olarak, endeks fiyatlarının azalmasına da neden olabilmektedir. Bu nedenle enerji girdi fiyatlarındaki değişikliklerin etkisinin ve etkileşimin yoğun şekilde hissedildiği, sınai, mali, hizmet ve BIST 100 sektör endeksleri tercih edilmiştir.

Bu çalışmada ise olay çalışması yöntemi kullanılarak, sektörlerin endeks fiyatlarındaki değişimlerinden yararlanılmıştır. Çalışmada, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100 sektör endekslerinin değerleri ve bu endekslere yatırım yapan yatırımcıların getirileri üzerindeki değişimleri detaylı bir şekilde incelenerek savaşın ekonomik boyutunun piyasalar üzerindeki etkisi analiz edilmiştir.

1. LİTERATÜR

Geçmişten günümüze bakıldığında, Rusya ve Ukrayna arasında belirli dönemlerde gerginlik yaşandığı görülmektedir. Son olarak ise Rusya tarafından, 21 Şubat 2022 tarihinde Ukrayna'ya ait Donetsk ve Luhansk bölgelerinin özerkliğinin tanınmasının ardından 24 Şubat 2022 tarihinde iki ülke arasında çatışmalar yaşanmaya başlamıştır. Çatışmalar, ticaret ağları ve menkul kıymet piyasaları gibi birçok alanda etkisini göstermiştir. Literatürde ise bu iki ülke arasında meydana gelen gerginliğin etkilerinin çeşitli alanlarda farklı yöntemler kullanılarak incelemesinin yapıldığı tespit edilmiştir. Bu kapsamda yapılan çalışmalardan bazıları ise aşağıda yer almaktadır:

Orhan (2022) çalışmasında, küresel ticarete Rusya-Ukrayna savaşının etkilerini incelemiş ve savaşın, ülkelerin jeopolitik ilişkilerinin istikrarını tehdit ettiğini, küresel büyümede yavaşlamaya, enflasyon ve borçlarda da artışa neden olduğunu belirtmiştir. Savaşın ekonomik etkisi, ticaret ve göç bağlantıları dikkate alınarak incelenen çalışmada savaşın, uygulanan mali yaptırımlar, emtia fiyatlarındaki artış ve tedarik zincirlerinde yaşanan aksaklıklar nedeniyle küresel ekonomi üzerinde etkilerinin bulunacağı ifade edilmiştir. Çalışmada, IMF ve Dünya Bankası gibi çeşitli kuruluşların raporlarından yararlanılmasının elde edilen verilerin doğruluğunu destekler nitelik kazandırdığı vurgulanmıştır.

Yousaf vd. (2022) çalışmalarında, Rusya-Ukrayna savaşının G20 ve seçilmiş hisse senedi piyasalarına olan etkisini olay çalışması yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Yapılan inceleme sonucunda savaşın, G20+ borsalarındaki hisse senedi değerleri üzerinde olumsuz bir etkiye neden olduğu, savaş öncesi ve sonrasında hisse senetlerinden elde edilen getirilerin negatif yönde önemli değişikliklere uğradığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Boungou ve Yatie (2022) çalışmalarında, 22 Ocak 2022-24 Mart 2022 tarihleri arasındaki dönemi baz alarak, 94 ülkenin hisse senedi getirilerindeki değişiklikleri incelemişlerdir. İnceleme sonucunda dünya borsa getirileri ile Rusya-Ukrayna savaşı arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışmanın, konu kapsamında ilk ampirik kanıtı sağladığı ileri sürülmüştür.

Mbah ve Wasum (2022) çalışmalarında, Rusya-Ukrayna arasında meydana gelen çatışmanın, Avrupa Birliği, ABD, İngiltere ve Kanada üzerindeki ekonomik etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada, Sosyal Sözleşme Teorisi ve Çıkar Grubu Teorisi kullanılarak çatışmanın etkileri siyaset felsefesi açısından açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmada, Rusya-Ukrayna savaşının iki ülke arasında yaşanan bir çatışmadan daha fazlası olduğu ve küresel sonuçları olan bir kriz olarak karşımıza çıktığı ifade edilmiştir.

Boubaker vd. (2022) çalışmalarında, Rusya-Ukrayna savaşının küresel borsa endeksleri üzerindeki etkilerini olay çalışması yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Yapılan inceleme sonucunda savaşın, küresel borsa endeksleri üzerinde negatif kümülatif anormal getirilere neden olduğu ancak heterojen etkilere de sahip olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçların, ülkeler arasında daha küreselleşmiş ekonomilerin piyasalarının uluslararası çatışmalara karşı daha savunmasız olması ile tutarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Chortane ve Pandey (2022) çalışmalarında, Rusya-Ukrayna savaşının kur asimetrisine neden olup olmama konusunu ve küresel para birimlerinin ABD doları paritesi üzerindeki etkisini, olay çalışması yöntemini ve piyasa modeli tahminlerini kullanarak incelemişlerdir. Çalışmada incelemeler, Pan-Amerika, Avrupa, Avrupa (eski Rusya), Asya, Orta Doğu ve Afrika (ME&A) ve Pasifik şeklinde 6 bölüme ayrılarak günlük döviz kuru verileri üzerinden yapılmıştır. Sonuç olarak Rusya-Ukrayna savaşının, küresel para birimlerinin değerleri üzerinde olumsuz bir etkiye neden olduğu belirtilmiştir. Bölge bazında yapılan bir diğer analizde ise, ABD doları karşısında Avrupa para birimlerinin değer kaybettiği ancak Pasifik para birimlerinin değer kazandığı, bu denge de Afrika ve Orta Doğu para birimlerinin ise önemsiz düzeyde kaldığı ifade edilmiştir.

Ahmed vd. (2023) çalışmalarında, Rusya-Ukrayna savaşının Avrupa borsalarına olan etkisini incelemişlerdir. Çalışmada, STOXX Europe 600 endeksinde bulunan şirketlerin hisse senedi değerlerinin günlük verileri, olay çalışması yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Artan siyasi belirsizlik, coğrafi yakınlık ve Rusya'ya uygulanan yaptırımlar sonucunda savaşa karşı Avrupa hisse senedi fiyatlarının negatif tepki verme eğiliminde olduğu ayrıca savaşın, fiyatlar üzerindeki etkilerinin sektör, ülke ve şirket büyüklüklerine bağlı olarak farklılık gösterdiği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Kumari, Kumar ve Pandey (2023) çalışmalarında, Rusya-Ukrayna savaşının önde gelen Avrupa Birliği borsa endeksleri üzerindeki etkisini olay çalışması yöntemini, kesitsel ve ağ analizini kullanarak incelemişlerdir. Savaşın, olay gününde borsa endeksleri üzerinde negatif etkiye neden olduğu ancak olay sonrasında Polonya, Danimarka ve Portekiz devletlerinin borsa endekslerinden pozitif kümülatif anormal getiriler elde edildiği tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada, gelişmiş piyasalar ve NATO ülkelerinin olumlu getiriler sergilediği, ihracatın azalması korkusu ve ekonomik yaptırımların da olay sonrasında anormal getirileri negatif yönde etkilediği belirtilmiştir.

Sun ve Zhang (2023) çalışmalarında, Rusya-Ukrayna savaşının küresel borsa endekslerinde neden olduğu tepkileri, olay çalışması yöntemi ve kesitsel analiz kullanarak kapsamlı bir şekilde incelemişlerdir. Çalışmanın örnekleminde, 1 Ocak

2021-27 Mart 2022 tarihleri arasındaki döneme ait 86 ülkeden, 21.766 adet borsaya kayıtlı şirketlere ait hisse senedi fiyatları ve muhasebe verileri kullanılmıştır. Likiditesi daha fazla olan şirketlerin, savaşla bağlantılı krize karşı daha iyi performans sergilediği tespit edilmiştir. Aynı zamanda Avrupa Birliği ülkelerindeki veya Rusya ile ticari bağımlılığı yüksek olan ülkelerdeki şirketlerin, savaştan daha fazla etkilenecek daha olumsuz tepki verdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmada ise, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın Türkiye hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerinin açıklanması için BIST Sınai (Sınai sektöründe faaliyette bulunan şirketleri temsilen), BIST Hizmet (Hizmet sektöründe faaliyette bulunan şirketleri temsilen), BIST Mali (Mali sektöründe faaliyette bulunan şirketleri temsilen) ve BIST 100 sektör endeksleri seçilmiştir. Böylece Rusya-Ukrayna savaşının, BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100 sektör endekslerinin değerleri üzerindeki etkisi ve yatırımcıların ilgili dönemde bu sektörlerden elde ettiği getirilerin düzeyi hakkında bilgi verilmesi hedeflenmiştir.

2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

2.1. Veri Seti

Çalışmada, sınai sektöründe faaliyette bulunan şirketleri temsilen BIST Sınai endeksi, hizmet sektöründe faaliyette bulunan şirketleri temsilen BIST Hizmet endeksi, mali sektöründe faaliyette bulunan şirketleri temsilen BIST Mali endeksi ve BIST 100 endeksi seçilmiştir. BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 sektör endekslerinin değerleri veri seti olarak kullanılmıştır. BIST Sınai, BIST Hizmet ve BIST Mali sektörlerinin seçilmesinin nedeni; enerji sektöründeki girdi fiyatlarında artış yaşanması nedeniyle üretim maliyetlerinin artması ve bunun yanında mal ve hizmet aktarımlarının bozulması durumunun seçilen bu endeksler üzerinde oldukça etkili olduğunun düşünülmesidir. BIST 100 endeksi ise sektörlerin genel piyasa karşılaştırılmasına yardımcı olmak amacıyla tercih edilmiştir. Kullanılan endeks verileri T.C. Merkez Bankası EVDS veri merkezinden alınmıştır. Hesaplamalarda sektör endekslerinin günlük kapanış fiyatları dikkate alınmıştır. Endeks verileri, Rusya-Ukrayna savaşının askeri çatışmaların yaşanmaya başladığı 24.02.2022 tarihinin 10 gün öncesi ve 10 gün sonrası olarak baz alınmıştır. Diğer bir ifade ile her bir sektörü incelemek için [-10; 10] olay penceresi kullanılmıştır. Ancak hafta sonları verilerin açıklanmamasından dolayı olay zaman aralığı daha geniş olarak ifade edilmiştir. Diğer bir ifade ile çalışma, 10.02.2022-10.03.2022 tarihleri arasındaki döneme ait 21 işlem gününü baz alan BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100 sektör endekslerinin değerlerini kapsamaktadır. Farklı olayların etkisini minimize etmek adına olay aralığı kısa zamanlı seçilmiş ve olayın etkisi net bir şekilde gösterilmek istenmiştir. Olayın piyasa ile ilişkisini daha iyi anlayabilmek için farklı olay pencereleri üzerinden de incelemeler gerçekleştirilmiş ve analiz genişletilmiştir.

2.2. Yöntem

Çalışmada, Rusya-Ukrayna savaşının Türkiye hisse senedi piyasaları üzerindeki etkisi olay çalışması yöntemi kullanılarak incelenmiştir. "Olay çalışması yöntemi, incelemeye konu olan belirli bir olay aralığında hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisini ölçmeyi sağlayan ve piyasaların olaylara verilen anormal tepkilerini ölçmekte kullanılan ekonometrik bir yöntem" olarak ifade edilmektedir (Sağım & Reis, 2020). Kısaca; olay çalışması yöntemi, bir olayın etkisinin net bir şekilde ortaya konulması adına kullanılan ve seçilen zaman aralığına göre etkisinin derinliği ölçülebilen bir yöntem olarak belirtilmektedir.

Çalışmada, sektör endekslerinin getirilerindeki anormal değişimin ortaya konulması için ilk olarak endekslerin kapanış fiyatları dikkate alınarak logaritmik getiriler hesaplanmıştır. Endeksin logaritmik getirisinin hesaplanmasında kullanılan formül aşağıdaki gibidir (Kaya vd., 2017)

$$R_{i,t} = \ln \left(\frac{P_{i,t}}{P_{i,t-1}} \right)$$

Yukarıdaki formülde $R_{i,t}$: i endeksinin t dönemine ait logaritmik getirisini, $P_{i,t}$: i endeksinin t dönemine ait fiyatını ve $P_{i,t-1}$ ise i endeksinin t-1 dönemine ait fiyatını ifade etmektedir. Endekslerin logaritmik getirileri hesaplandıktan sonra anormal getirileri (AR), ortalama anormal getirileri (AAR), kümülatif anormal getirileri (CAR) ve kümülatif ortalama anormal getirileri (CAAR) aşağıdaki formüller kullanılarak hesaplanmıştır. Anormal getirilerin hesaplanmasında kullanılan formül aşağıdaki gibidir (Kaya vd., 2017).

$$AR_{i,t} = R_{i,t} - \bar{R}$$

Yukarıdaki formülde $AR_{i,t}$: i endeksinin t dönemine ait anormal getirisini, $R_{i,t}$: i endeksinin t dönemine ait logaritmik getirisini ve $\bar{R}$ ise olay tahmin süresine ait i endeksinin ortalama getirisini ifade etmektedir. Ortalama anormal getirinin (AAR) hesaplanmasında kullanılan formül ise aşağıdaki gibidir (Kılıç, 2020).

$$AAR_{i,t} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N AR_{i,t}$$

Yukarıdaki formülde $AAR_{i,t}$: i endeksinin olay aralığı boyunca elde edilen anormal getirilerinin ortalamasını ifade etmektedir. Kümülatif anormal getirinin (CAR) hesaplanmasında kullanılan formül ise aşağıdaki gibidir (Kaya vd., 2017).

$$CAR_{i,t} = \sum_{i=1}^N AR_{i,t}$$

Yukarıdaki formülde $CAR_{i,t}$: i endeksinin olay aralığı boyunca elde edilen anormal getirilerinin toplamını ifade etmektedir. Kümülatif ortalama anormal getirilerin (CAAR) hesaplanmasında kullanılan formül ise aşağıdaki gibidir (Ercan & Haykır, 2022).

$$CAAR_t = \sum_{i=1}^N AAR_t$$

Çalışmanın anlamlılığını bozmamak adına olay çalışması yöntemi kullanılırken incelenen süre kısa tutulmuştur. Olay günü olarak 24 Şubat 2022 tarihi (olayın yaşandığı gün), olay günü öncesi 10 gün ve olay günü sonrası 10 gün (t-10, t, t+10) olarak olay penceresi belirlenmiştir. Rusya ve Ukrayna arasında yaşanan gerginliğin, yatırımcılar açısından pozitif veya negatif bir etkiye neden olup olmadığını; diğer bir ifade ile yaşanan gerginlik ile yatırımcıların getirileri arasında anlamlı veya anlamsız bir ilişkinin olup olmadığının analiz edilmesi için t değerleri hesaplanarak değerlendirme yapılmıştır. Anlamlılık düzeyinin incelenmesinde; %1 hata (anlamlılık) düzeyine karşılık gelen 2,831 t değeri, %5 hata (anlamlılık) düzeyine karşılık gelen 2,080 t değeri ve %10 hata (anlamlılık) düzeyine karşılık gelen 1,721 t değeri referans olarak alınmıştır. Çalışmada uygulanacak t testlerine ait hipotezler ise aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H₀: Rusya – Ukrayna savaşının, Türkiye sınai, mali, hizmet ve BIST 100 endekslerinin getirileri üzerinde etkisi yoktur (CAR=> t değeri (%1 için 2,831; %5 için 2,080; %10 için 1,721)).

H₁: Rusya-Ukrayna savaşının, Türkiye sınai, mali, hizmet ve BIST 100 endekslerinin getirileri üzerinde etkisi vardır. (Bu hipotez, Rusya-Ukrayna savaşı sonucunda yatırımcıların ilgili sektör endekslerinden anormal getiri sağladığını ifade etmektedir (CAR=> t değeri (%1 için 2,831; %5 için 2,080; %10 için 1,721)).

%1 anlamlılık düzeyinde, -2,831 ile 2,831 arasında anlamsız etki bulunurken, -2,831'den daha küçük ve 2,831'den daha büyük değerler anlamlı etki; %5 anlamlılık düzeyinde; -2,080 ile 2,080 arasında anlamsız etki bulunurken, -2,080'den daha küçük ve 2,080'den daha büyük değerler anlamlı etki; %10 anlamlılık düzeyinde, -1,721 ile 1,721 arasında anlamsız etki bulunurken, -1,721'den daha küçük ve 1,721'den daha büyük değerler anlamlı etki olarak ifade edilmiştir.

3. BULGULAR

Çalışmanın kapsamını, BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100 sektör endekslerinin, 10.02.2022 ve 10.03.2022 tarihleri arasındaki 21 işlem gününü baz alan endeks verileri oluşturmaktadır. Çalışmada kullanılan veriler ise Merkez Bankası veri merkezinden (EVDS) alınmıştır. Tablo 1'de seçilen sektör endekslerinin baz alınan tarihler arasındaki endeks fiyatları yer almaktadır:

Tablo 1: BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 Sektör Endekslerinin 10.02.2022-10.03.2022 Tarihleri Arasındaki Fiyatları

Tarih	Olay Aralığı (t)	BIST Sınai Endeks (XUSIN)	BIST Mali Endeks (XUMAL)	BIST Hizmet Endeksi (XUHIZ)	BIST 100 Endeks (XU100)
10.02.2022	- 10	3.600,98	1.928,24	1.519,28	2.038,67
11.02.2022	- 9	3.613,01	1.936,84	1.530,43	2.051,05
14.02.2022	- 8	3.504,97	1.900,96	1.496,13	2.001,94
15.02.2022	- 7	3.563,98	1.929,15	1.531,33	2.038,16
16.02.2022	- 6	3.577,05	1.929,54	1.528,43	2.041,43
17.02.2022	- 5	3.527,13	1.905,41	1.500,30	2.009,99
18.02.2022	- 4	3.554,04	1.916,84	1.527,54	2.032,44
21.02.2022	- 3	3.569,99	1.915,36	1.527,50	2.038,06
22.02.2022	- 2	3.515,02	1.891,07	1.520,34	2.017,46
23.02.2022	- 1	3.558,86	1.871,39	1.507,79	2.016,03
24.02.2022	0	3.270,85	1.705,41	1.393,68	1.851,38
25.02.2022	1	3.487,75	1.785,14	1.449,90	1.952,40
28.02.2022	2	3.497,18	1.760,94	1.432,45	1.946,19
01.03.2022	3	3.560,98	1.777,80	1.428,28	1.969,91
02.03.2022	4	3.589,30	1.782,53	1.452,64	1.986,09
03.03.2022	5	3.671,36	1.799,43	1.474,77	2.023,29
04.03.2022	6	3.614,19	1.782,81	1.447,12	1.990,75
07.03.2022	7	3.636,94	1.771,33	1.456,07	1.997,33
08.03.2022	8	3.663,06	1.778,84	1.454,17	2.011,35
09.03.2022	9	3.683,84	1.828,66	1.483,56	2.042,70
10.03.2022	10	3.714,16	1.816,85	1.478,19	2.042,01

Kaynak: TCMB, 2023

Çalışmada, olay çalışması yöntemi kullanılarak Rusya-Ukrayna savaşının, Türkiye sektör endekslerinde bir değişime neden olup olmadığı incelenmiştir. Yapılan bu inceleme için BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 sektör endeksleri baz alınmıştır. Olayın etkisinin daha net bir şekilde anlaşılması ve yaşanan farklı olayların etkilerinin dâhil edilmemesi adına olay penceresi kısa süreli tercih edilmiştir. Diğer bir ifade ile olayın yaşandığı gün olan 24 Şubat 2022 tarihi olay günü, olay gününden önceki ve sonraki 10 gün seçilerek olay penceresi belirlenmiştir. Olay penceresi esas alınarak öncesinde savaşın, seçilen sektör endekslerinin anormal getirileri (AR), ortalama anormal getirileri (AAR) ve t değerleri, sonrasında ise kümülatif anormal getirileri (CAR), kümülatif ortalama anormal getirileri (CAAR) ve t değerleri hesaplanmıştır. Tablo 2’de, olay penceresi süresince seçilen sektör endekslerine ait tahmin edilen anormal getiriler (AR), ortalama anormal getiriler (AAR) ve T değerleri gösterilmektedir.

Tablo 2: BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 Sektör Endekslerinin Anormal Getirileri (AR), Ortalama Anormal Getirileri (AAR) ve T Değerleri

Olay Aralığı	Sınai		Mali		Hizmet		BIST 100		Ortalama (AAR)
	AR	T Stat	AR	T Stat	AR	T Stat	AR	T Stat	
t-10	0,004	0,210	0,003	0,187	-0,002	-0,151	0,004	0,210	0,002
t-9	-0,001	-0,079	-0,004	-0,220	-0,006	-0,337	-0,004	-0,251	-0,004
t-8	0,032	1,716	0,019	1,078	0,024	1,478	0,026	1,472	0,025
t-7	-0,015	-0,791	-0,014	-0,796	-0,022	-1,302	-0,016	-0,927	-0,017
t-6	-0,002	-0,096	0,000	0,018	0,004	0,220	0,000	0,002	0,001
t-5	0,016	0,847	0,013	0,735	0,020	1,230	0,017	0,976	0,017
t-4	-0,006	-0,306	-0,005	-0,306	-0,016	-0,984	-0,009	-0,539	-0,009
t-3	-0,003	-0,140	0,001	0,073	0,002	0,107	-0,001	-0,064	0,000
t-2	0,017	0,925	0,013	0,745	0,006	0,390	0,012	0,671	0,012
t-1	-0,011	-0,562	0,011	0,616	0,010	0,607	0,002	0,133	0,003
t-0	0,086	4,594*	0,093	5,237*	0,080	4,870*	0,087	4,940*	0,087
t+1	-0,062	-3,322*	-0,045	-2,532**	-0,038	-2,288**	-0,051	-2,929*	-0,049
t+2	-0,001	-0,045	0,014	0,795	0,014	0,839	0,005	0,274	0,008
t+3	-0,016	-0,864	-0,009	-0,505	0,005	0,282	-0,010	-0,596	-0,008
t+4	-0,006	-0,323	-0,002	-0,120	-0,015	-0,918	-0,007	-0,372	-0,007
t+5	-0,021	-1,106	-0,009	-0,500	-0,013	-0,810	-0,017	-0,963	-0,015
t+6	0,018	0,935	0,010	0,550	0,021	1,251	0,018	1,015	0,016
t+7	-0,004	-0,236	0,007	0,392	-0,004	-0,268	-0,002	-0,095	-0,001
t+8	-0,005	-0,283	-0,004	-0,208	0,003	0,185	-0,005	-0,305	-0,003
t+9	-0,004	-0,203	-0,027	-1,519	-0,018	-1,106	-0,014	-0,787	-0,016
t+10	-0,006	-0,338	0,007	0,393	0,005	0,325	0,002	0,112	0,002

* p<0,01 düzeyinde anlamlı, ** p<0,05 düzeyinde anlamlı, *** p<0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo 2 incelendiğinde, BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 sektör endekslerinin anormal getirilerinin, olay gününde pozitif bir şekilde arttığı ve istatistiksel olarak 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Olay gününden sonraki birinci günde (t+1) ise BIST Sınai ve BIST 100 sektör endekslerinin, t istatistik değerlerinin 0,01

hata (anamlılık) düzeyinde anlamlı sonuçlar verdiği, BIST Mali ve BIST Hizmet sektör endekslerinin de 0,05 hata (anamlılık) düzeyinde anlamlı sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. Bulgular, elde edilen t değerleri ve ortalama anormal getiri (AAR) değerleri ile desteklenmektedir. Tablodaki “Ortalama (AAR)” isimli sütun ise sadece endekslerin anormal getirileri (AR) dikkate alınarak hesaplanmıştır. Tablo 3’te ise, olay penceresi süresince seçilen sektör endekslerine ait tahmin edilen kümülatif anormal getiriler (CAR), kümülatif ortalama anormal getiriler (CAAR) ve T değerleri gösterilmektedir.

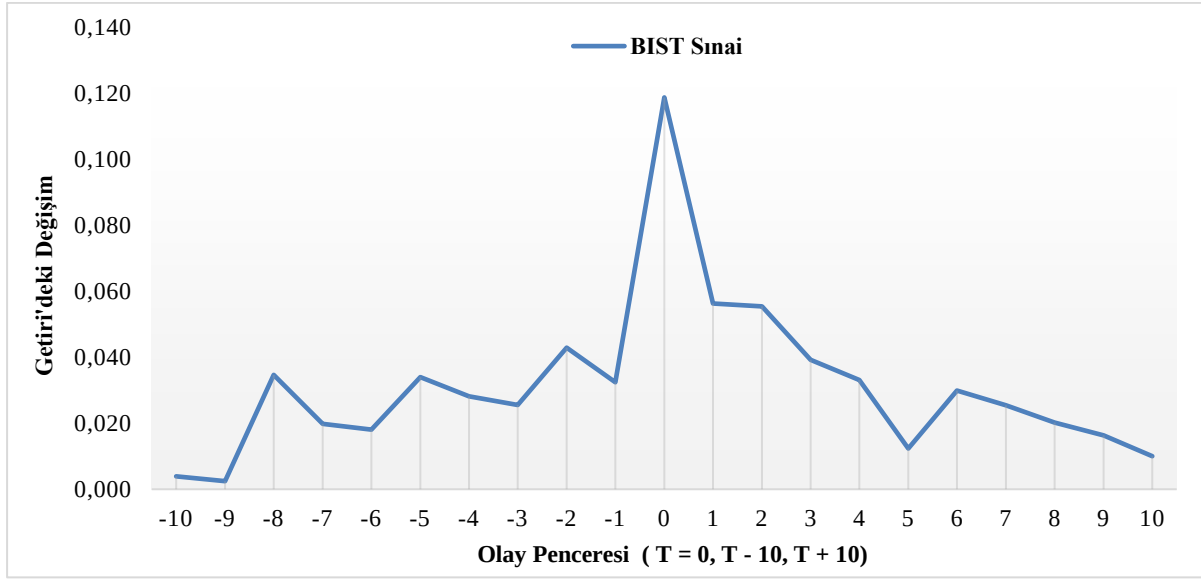
Tablo 3: BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 Sektör Endekslerinin Kümülatif Anormal Getirileri (CAR), Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (CAAR) ve T Değerleri

Olay Aralığı	BIST Sınai		BIST Mali		BIST Hizmet		BIST 100		Ortalama (CAAR)
	CAR	T Stat	CAR	T Stat	CAR	T Stat	CAR	T Stat	
t-10	0.004	0.210	0.003	0.187	-0.002	-0.151	0.004	0.210	0.002
t-9	0.002	0.131	-0.001	-0.033	-0.008	-0.488	-0.001	-0.042	-0.002
t-8	0.035	1.847***	0.019	1.045	0.016	0.990	0.025	1.430	0.024
t-7	0.020	1.056	0.004	0.249	-0.005	-0.312	0.009	0.503	0.007
t-6	0.018	0.959	0.005	0.267	-0.002	-0.091	0.009	0.505	0.008
t-5	0.034	1.806***	0.018	1.002	0.019	1.139	0.026	1.481	0.024
t-4	0.028	1.500	0.012	0.696	0.003	0.155	0.017	0.942	0.015
t-3	0.026	1.360	0.014	0.768	0.004	0.263	0.015	0.878	0.015
t-2	0.043	2.285**	0.027	1.513	0.011	0.653	0.027	1.549	0.027
t-1	0.032	1.723***	0.038	2.129**	0.021	1.260	0.030	1.682	0.030
t-0	0.119	6.317*	0.131	7.366*	0.101	6.130*	0.116	6.622*	0.117
t+1	0.056	2.996*	0.086	4.834*	0.063	3.842*	0.065	3.693*	0.068
t+2	0.055	2.950*	0.100	5.629*	0.077	4.680*	0.070	3.967*	0.076
t+3	0.039	2.086**	0.091	5.124*	0.082	4.963*	0.059	3.371*	0.068
t+4	0.033	1.762***	0.089	5.004*	0.067	4.044*	0.053	2.998*	0.060
t+5	0.012	0.657	0.080	4.504*	0.053	3.235*	0.036	2.036***	0.045
t+6	0.030	1.591	0.090	5.054*	0.074	4.486*	0.054	3.051*	0.062
t+7	0.025	1.356	0.097	5.446*	0.070	4.219*	0.052	2.956*	0.061
t+8	0.020	1.073	0.093	5.238*	0.073	4.403*	0.047	2.651**	0.058
t+9	0.016	0.870	0.066	3.719*	0.054	3.298*	0.033	1.865***	0.042
t+10	0.010	0.532	0.073	4.111*	0.060	3.623*	0.035	1.977***	0.044

* p<0,01 düzeyinde anlamlı, ** p<0,05 düzeyinde anlamlı, *** p<0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo 3 incelendiğinde, BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100 sektör endekslerinin kümülatif anormal getirilerinin, olay gününde pozitif şekilde arttığı ve istatistiksel olarak 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Varılan bu sonuç, t değerleri ve kümülatif ortalama anormal getiri (CAAR) değerleri ile desteklenmektedir. Tablodaki “Ortalama (CAAR)” isimli sütun ise sadece endekslerin kümülatif anormal getirileri (CAR) dikkate alınarak hesaplanmıştır. Kümülatif ortalama anormal getiri (CAAR) değerleri incelendiğinde; CAAR değerlerinin genel olarak olaydan önceki dokuzuncu (t-9) gün hariç seçilen olay aralığında pozitif olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kümülatif anormal getiri (CAR) değerlerinin, olay gününde istatistiksel olarak anlamlı olmasından dolayı H₁ hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen bulgular ışığında savaşın, endeks getirilerinin artmasında rol oynadığı söylenebilmektedir. Yapılan hesaplamalar sonucunda endeksler ayrı ayrı analiz edilmiştir. BIST Sınai sektör endeksi incelendiğinde endeksin olaydan önceki 10 gün,

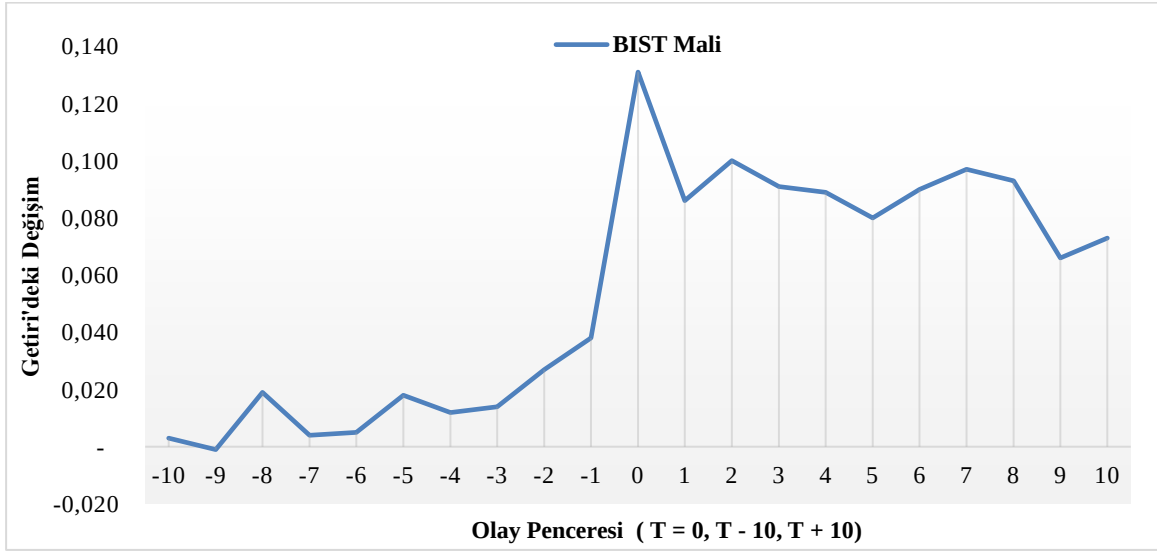
olay günü ve olaydan sonraki 10 güne ait kümülatif anormal getiri (CAR) değerlerindeki değişim aşağıdaki grafikte gösterilmektedir:



Grafik 1: BIST Sınai Sektör Endeksinin Kümülatif Anormal Getirilerindeki Değişim

Grafik 1'e göre; BIST Sınai sektör endeksinin kümülatif anormal getirilerinin, seçilen olay penceresi aralığında pozitif bir seyir izlediği görülmektedir. Olayın yaşandığı 24 Şubat 2022 tarihinde, Türkiye sınai sektör endeksinin aşırı tepki gösterdiği, kümülatif anormal getirilerinde ani bir yükseliş yaşandığı ve olay gününde yatırımcıların en yüksek pozitif anormal getiriyi elde ettiği gözlemlenmiştir. Getirilerin anlamlılık düzeyleri incelendiğinde ise olay gününden önceki 8. gün (t-8), 5.gün (t-5), 1.gün (t-1) ve olay gününden sonraki dördüncü gün (t+4) 0,10 anlamlılık düzeyinde; olay gününden önceki 2.gün (t-2) ve olay gününden sonraki 3. gün (t+3) 0,05 anlamlılık düzeyinde, olay günü, olay gününden sonraki birinci (t+1) ve ikinci (t+2) günlerde ise 0,01 anlamlılık düzeyinde kümülatif anormal getiri değerlerinin, t istatistik sonuçlarının anlamlı sonuçlar verdiği ve diğer incelenen günlerde ise anlamsız sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. Özellikle olay gününde kümülatif anormal getiri (CAR) değeri, %11,9 katsayı düzeyinde gerçekleşirken, t değeri 6,317 olarak hesaplanmıştır. Yapılan inceleme sonucunda BIST Sınai sektör endeksinin anormal getirileri ile yaşanan gerginlik arasında güçlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifade ile Rusya-Ukrayna savaşı ve BIST Sınai sektör endeksinin getirileri arasında duyarlılık söz konusudur. Olay günü, BIST Sınai sektör endeksine yatırım yapan yatırımcıların piyasanın üzerinde getiri elde ettiği söylenebilmektedir.

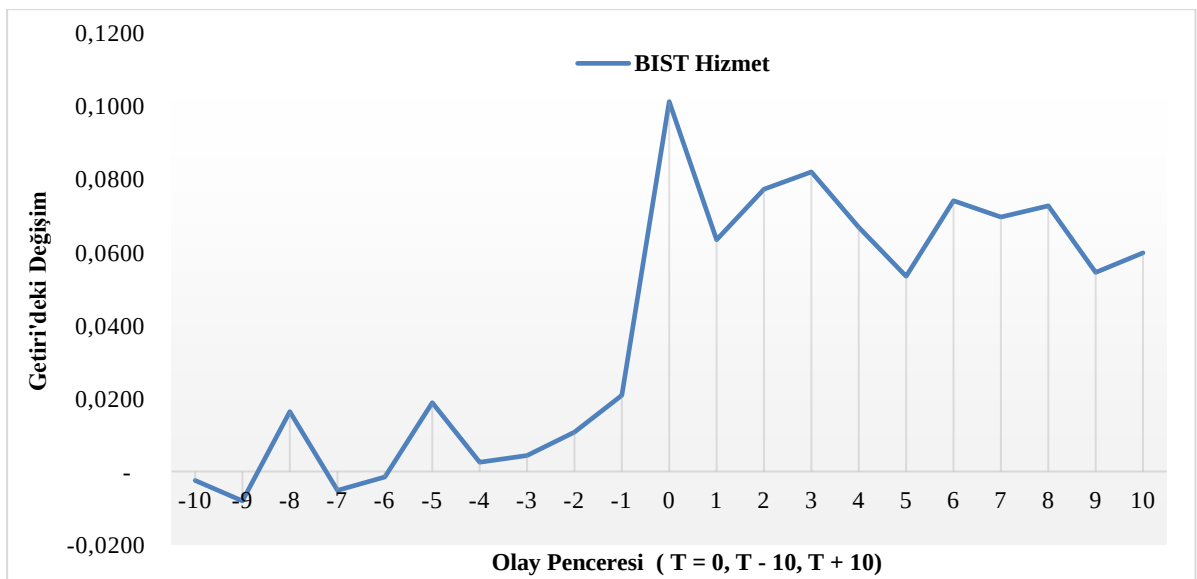
BIST Mali sektör endeksi incelendiğinde endeksin olaydan önceki 10 gün, olay günü ve olaydan sonraki 10 güne ait kümülatif anormal getiri (CAR) değerlerindeki değişim aşağıdaki grafikte gösterilmektedir:



Grafik 2: BIST Mali Sektör Endeksinin Kümülatif Anormal Getirilerindeki Değişim

Grafik 2'e göre; olay günü öncesinde dokuzuncu (t-9) gün hariç kümülatif anormal getirilerin minimal seviyelerde pozitif değerler aldığı, olayın yaşandığı 24 Şubat 2022 tarihinde ise ani bir yükseliş yaşandığı ve olay günü sonrasında pozitif bir seyir izlediği görülmektedir. Olay gününden önceki birinci gün (t-1) 0,05 anlamlılık düzeyinde, olay günü (t+0) ve olay gününden sonraki günlerde ise 0,01 anlamlılık düzeyinde kümülatif anormal getiri değerlerinin, t istatistik sonuçlarının anlamlı sonuçlar verdiği ve diğer incelenen günlerde ise anlamsız sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. Özellikle olay gününde kümülatif anormal getiri (CAR) değeri, %13,1 katsayı düzeyinde gerçekleşirken, t değeri 7,366 olarak hesaplanmış ve anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İnceleme sonucunda BIST Mali sektör endeksinin anormal getirileri ile yaşanan gerginlik arasında güçlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile olay günü, BIST Mali sektör endeksine yatırım yapan yatırımcıların yaşanan şok dalga sonucunda piyasanın üzerinde getiri elde ettiği söylenebilmektedir.

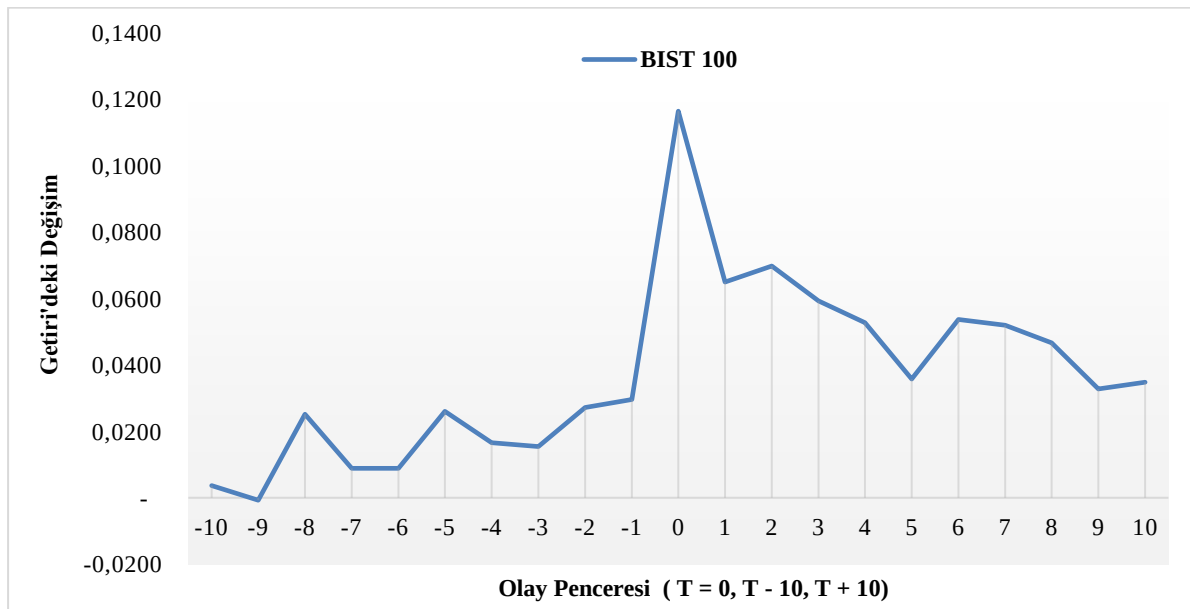
BIST Hizmet sektör endeksi incelendiğinde endeksin, olaydan önceki 10 gün, olay günü ve olaydan sonraki 10 güne ait kümülatif anormal getiri (CAR) değerlerindeki değişim aşağıdaki grafikte gösterilmektedir:



Grafik 3: BIST Hizmet Sektör Endeksinin Kümülatif Anormal Getirilerindeki Değişim

Grafik 3'e göre, olay günü öncesinde kümülatif anormal getirilerinin genellikle negatif bir seyir izlediği, olayın yaşandığı 24 Şubat 2022 tarihinde ise ani bir yükseliş yaşandığı ve olay günü sonrasında pozitif bir seyir izleyerek devam ettiği görülmektedir. Olay günü (t+0) ve sonrasındaki günlerde kümülatif anormal getiri değerlerinin, t istatistik sonuçlarının 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar verdiği ve diğer incelenen günlerde ise anlamsız sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. Özellikle olay gününde kümülatif anormal getiri (CAR) değeri, %10,1 katsayı düzeyinde gerçekleşirken, t değeri 6,130 olarak hesaplanmış ve anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İnceleme sonucunda BIST Hizmet sektör endeksinin anormal getirileri ile yaşanan gerginlik arasında güçlü bir ilişkinin ve duyarlılığın söz konusu olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile olay günü, BIST Hizmet sektör endeksinde yatırım yapan yatırımcıların piyasanın üzerinde getiri elde ettiği söylenebilmektedir.

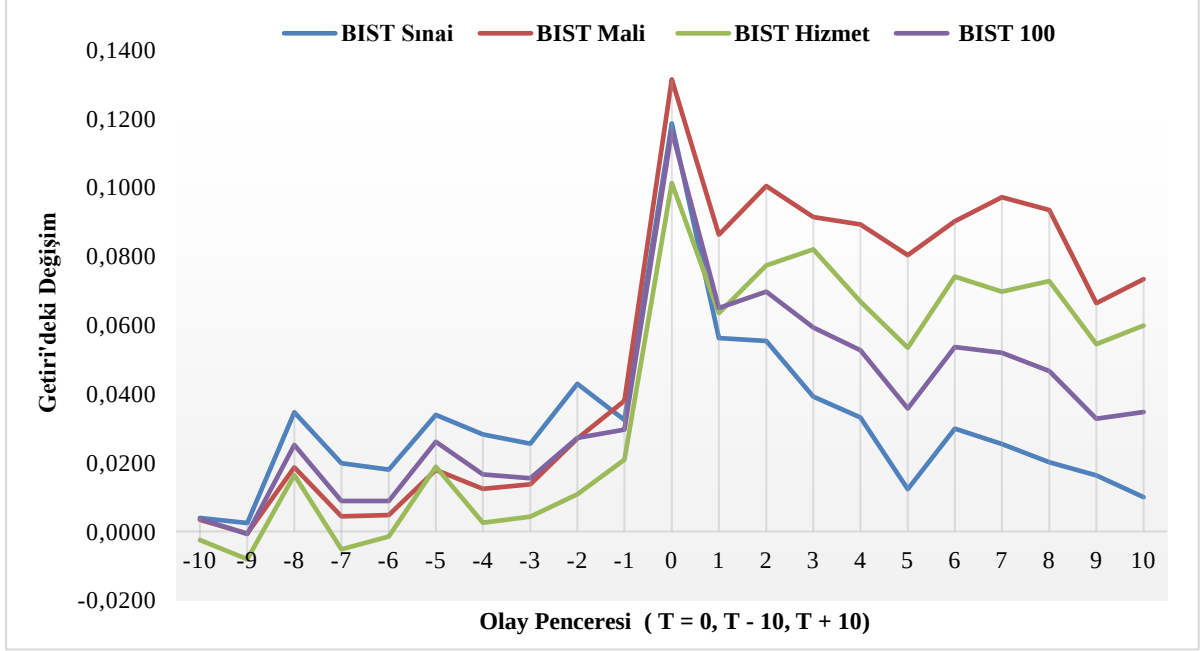
BIST 100 sektör endeksi incelendiğinde endeksin, olaydan önceki 10 gün, olay günü ve olaydan sonraki 10 güne ait kümülatif anormal getiri (CAR) değerlerindeki değişim aşağıdaki grafikte gösterilmektedir:

**Grafik 4:** BIST 100 Sektör Endeksinin Kümülatif Anormal Getirilerindeki Değişim

Grafik 4'e göre; BIST 100 sektör endeksinin kümülatif anormal getirilerinin, olay günü öncesindeki 11 Şubat günü (t-9) dışında pozitif bir seyir izlediği, olayın yaşandığı 24 Şubat 2022 tarihinde ise ani bir yükseliş yaşandığı ve olay günü sonrasında da pozitif bir seyir izleyerek devam ettiği görülmektedir. Olay günü (t+0), olay gününden sonraki birinci (t+1), ikinci (t+2), üçüncü (t+3), dördüncü (t+4), altıncı (t+6) ve yedinci (t+7) günlerde 0,01 anlamlılık düzeyinde, olay gününden sonraki sekizinci (t+8) gün 0,05 anlamlılık düzeyinde, olay gününden sonraki beşinci (t+5), dokuzuncu (t+9) ve onuncu (t+10) günlerde ise 0,10 anlamlılık düzeyinde kümülatif anormal getiri değerlerinin, t istatistik sonuçlarının anlamlı sonuçlar verdiği ve diğer incelenen günlerde ise anlamsız sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. Özellikle olay gününde kümülatif anormal getiri (CAR) değeri, %11,6 katsayı düzeyinde gerçekleşirken, t değeri 6,622 olarak hesaplanmış ve anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İnceleme sonucunda BIST 100 sektör endeksinin anormal getirileri ile

yaşanan gerginlik arasında güçlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifade ile olay günü, BIST 100 sektör endeksine yatırım yapan yatırımcıların piyasanın üzerinde getiri elde ettiği söylenebilmektedir.

İncelenen sektör endekslerinin getirilerinde meydana gelen değişimlerin karşılaştırılması ise aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.



Grafik 5: BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 Sektör Endekslerinin Kümülatif Anormal Getirilerindeki Değişim

Grafik 5'e göre; olay gününde (24.02.2022), Rusya-Ukrayna gerginliğinden en çok etkilenen endekslerin sırasıyla BIST Mali > BIST Sınai > BIST 100 > BIST Hizmet şeklinde olduğu tespit edilmiştir. Öyle ki endekslerin olay günündeki kümülatif anormal getiri değerleri incelendiğinde BIST Mali sektör endeksi, %13,1 katsayı düzeyinde gerçekleşerek en yüksek getiriyi sağlamıştır. Diğer bir ifade ile BIST Mali sektör endeksi, diğer piyasalara göre daha iyi tepki göstermiştir. Sonrasında ise BIST Sınai sektör endeksi %11,9 katsayı düzeyinde ve BIST 100 sektör endeksi %11,6 katsayı düzeyinde sırası ile gelmektedir. BIST Hizmet sektör endeksi ise %10,1 katsayı düzeyi ile seçilen endeksler arasından en düşük getiriyi sağlayan endeks olmuştur. Kısacası, baz alınan dönem içerisinde elde edilen bulgulardan yola çıkılarak iki ülke arasında yaşanan gerginliğin, sektör endeksleri üzerinde negatif bir etkiye neden olduğu ve endeks fiyatlarının düşmesi sonucunda yatırımcıların beklenenden daha yüksek bir getiri (piyasa getirisinden daha yüksek) elde ettiği söylenebilmektedir. Ayrıca incelenen dört sektör endeksi sonuçlarından görüldüğü üzere, Rusya-Ukrayna savaşının başladığı olay gününde yatırımcıların, sektör endekslerinden 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir getiri elde ettiği ve olay günündeki getirilerin tümünün pozitif olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifade ile savaş ve seçilen sektör endekslerine yatırım yapan yatırımcıların elde ettiği getiriler arasında 0,01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Bu anlamlı etki sonucunda ise savaşın, seçilen sektör endekslerine yatırım yapan yatırımcıların, savaşın başladığı günde (kısa süreli olarak) endekslere düşük fiyattan yatırım yaparak, anormal getiriler elde etmesine neden olduğu söylenebilmektedir. Alternatif olarak olayın etkisi, farklı olay pencerelerinde ((-1,1), (-3,3), (-5,5) ve (-7,7)) kümülatif ortalama anormal getiri (CAAR) değerleri dikkate alınarak da değerlendirilmiştir. Tablo 4'te, farklı olay pencerelerinde

seçilen sektör endekslerine ait tahmin edilen kümülatif ortalama anormal getiri (CAAR) değerleri ve t değerleri gösterilmektedir.

Tablo 4: BIST Sınai, BIST Mali, BIST Hizmet ve BIST 100 Sektör Endekslerinin Alternatif Olay Pencereleirindeki Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (CAAR) ve T Değerleri

Olay Pencereleiri	Sınai		Mali		Hizmet		BIST 100	
	CAAR	T Stat	CAAR	T Stat	CAAR	T Stat	CAAR	T Stat
(-1,1)	0,026	0,548	0,058	1,282	0,051	1,315	0,043	0,965
(-3,3)	0,025	0,814	0,057	1,979***	0,049	1,993***	0,038	1,351
(-5,5)	0,025	1,031	0,058	2,483**	0,047	2,250**	0,038	1,641
(-7,7)	0,003	0,158	0,040	2,002***	0,026	1,400	0,017	0,861

* $p < 0,01$ düzeyinde anlamlı, ** $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı, *** $p < 0,10$ düzeyinde anlamlı

Tablo 4'te sektör endekslerinin alternatif olay pencerelerindeki ((-1,1), (-3,3), (-5,5), (-7,7)) kümülatif ortalama anormal getiri değerleri gösterilmektedir. Kümülatif ortalama anormal getiri değerlerinin, t değerleri hesaplanarak anlamlılık düzeyleri incelenmiştir. Sonuç olarak, Mali sektör endeksinin (-3,3) ve (-7,7) olay pencerelerinde 0,10 anlamlılık düzeyinde, (-5,5) olay penceresinde 0,05 anlamlılık düzeyinde ve Hizmet sektör endeksinin ise (-3,3) olay penceresinde 0,10 anlamlılık düzeyinde ve (-5,5) olay penceresinde 0,05 anlamlılık düzeyinde t istatistik sonuçlarının anlamlı ve diğer olay pencerelerinde ise anlamsız olduğu ifade edilebilmektedir. Farklı olay pencerelerinde ((-1,1), (-3,3), (-5,5) ve (-7,7)) kümülatif anormal getiri değerleri tek tek incelendiğinde ise olay gününde, BIST Sınai sektör endeksi (-3,3), (-5,5) ve (-7,7) olay pencerelerinde 0,01 anlamlılık düzeyinde t istatistik değerlerinin anlamlı sonuçlar verdiği ve olay pencerelerindeki diğer günlerde ise anlamsız sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. BIST Mali ve BIST Hizmet sektör endeksi incelendiğinde olay gününde, (-3,3), (-5,5) ve (-7,7) olay pencerelerinde 0,01 anlamlılık düzeyinde, (-1,1) olay penceresinde ise 0,05 anlamlılık düzeyinde t istatistik değerlerinin anlamlı sonuçlar verdiği ve olay pencerelerindeki diğer günlerde ise anlamsız sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. BIST 100 sektör endeksi incelendiğinde olay gününde, (-3,3), (-5,5) ve (-7,7) olay pencerelerinde 0,01 anlamlılık düzeyinde ve (-1,1) olay penceresinde ise 0,10 anlamlılık düzeyinde t istatistik değerlerinin anlamlı sonuçlar verdiği ve olay pencerelerindeki diğer günlerde ise anlamsız sonuçlar verdiği tespit edilmiştir.

Sonuç olarak yaşanan gerginliğin, endeks fiyatlarını negatif etkilediği ve incelenen sektör endekslerinden elde edilen getirileri ise pozitif etkilediği tespit edilmiştir. Bu sebeple, yatırım getirilerini (kazançlarını) arttırmak isteyen yatırımcıların, savaş nedeniyle yaşanan fiyat düşüşlerinden dolayı bu endekslere yatırım yapmak için yöneldiği düşünülmektedir. Özetle; savaşın ortaya çıkması ile ülkelerin ekonomik yaptırımlar uygulaması vb. nedenler sonucunda, seçilen endeks fiyatları negatif yönde değişikliğe uğrayarak, AR (anormal getiri) ve CAR (kümülatif anormal getiri) değerlerinde artış meydana gelmiştir. Meydana gelen bu durum, savaş ve endeks getirileri arasındaki ilişkinin varlığını desteklemektedir.

Yapılan bu çalışma, seçilen sektör endeksleri üzerinden Türkiye için bir genelleme yapıldığında, kümülatif anormal getiri (CAR) değerleri açısından sektör endekslerinin, savaşa olumlu bir piyasa tepkisi verdiğini göstermektedir. Ancak elde edilen sonuçlar, seçilen olay aralığında ve endekslerde geçerlidir.

SONUÇ

Rusya'nın, "Luhansk" ve "Donetsk" bölgelerinin bağımsızlıklarını tanınmasının ardından iki ülke arasında askeri harekât başlamıştır. Rusya-Ukrayna savaşı, küresel ekonomide önemli boyutta etkisini gösteren bir olaydır. Özellikle ticaret kanallarında aksaklıkların yaşanması nedeniyle ülkelerin dış ticaret ilişkileri sekteye uğramıştır. Bu sebeple endeks getirilerinde değişiklikler meydana gelmiş ve ülkelerin ekonomileri olumsuz etkilenmiştir. Etkilenen ülkeler arasında Türkiye'de yer almaktadır. Bu çalışmada ise olay çalışması yöntemi kullanılarak, olay aralığında meydana gelen günlük tepkimelerden yola çıkılmış ve savaşın, BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100 sektör endekslerinin değerleri ve bu endekslere yatırım yapan yatırımcıların getirileri üzerindeki etkisi araştırılmış ve analiz edilmiştir.

Yapılan analiz sonucunda, Rusya-Ukrayna gerginliğinin endeks fiyatlarında anlık negatif yönlü tepkimelere neden olduğu görülmüştür. Endeks fiyatlarında meydana gelen düşüşler, bu piyasalara yatırım yapan yatırımcıların ani bir şekilde anormal getiriler elde etmesine yol açmıştır. Diğer bir ifade ile seçilen sektör endeksleri incelendiğinde, iki ülke arasında meydana gelen gerginliğin, endeks fiyatları üzerinde negatif bir etkiye neden olarak düşüşe yol açtığı ve bunun sonucunda yatırımcıların beklenenden daha yüksek bir getiri (piyasa getirisinden daha yüksek) elde ettiği söylenebilmektedir. Rusya-Ukrayna savaşı ve BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100 sektör endeksleri arasındaki ilişki incelendiğinde ise aralarında anlamlı bir ilişkinin olduğu ortaya çıkmıştır. Rusya-Ukrayna savaşı ile incelenen sektör endekslerinden elde edilen getiriler arasında duyarlılık söz konusu olduğu ifade edilebilmektedir. Diğer bir ifade ile küresel boyutta etkisi olan bir olay veya savaşın, borsa endeksleri üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu etkinin nedeni olarak; Dünya'da önemli bir aktör olan Rusya'nın, enerji piyasaları üzerindeki etkisi ve Avrupa'ya önemli bir enerji girdisi sağlayıcısı olması gibi nedenlerden dolayı, olası risklerden kaçınmak isteyen yatırımcıların daha güvenli bir piyasa arayışı nedeniyle, Türkiye borsa endekslerine yönelmiş olabileceği ve bu durumun ise endeks fiyatlarında ve getirilerinde değişikliklerin yaşanmasına neden olduğu söylenebilmektedir.

Bu çalışma ile araştırmacılara, Rusya-Ukrayna savaşının, Türkiye sektör endekslerine (BIST Sınai, BIST Hizmet, BIST Mali ve BIST 100) etkisi, bu sektör endekslerinin fiyatlarındaki değişimi, seçilen sektör endekslerine yatırım yapan yatırımcıların getirilerinde meydana gelen değişimi ve küresel piyasada meydana gelen bir olayın piyasalara etkisi hakkında bilgi sağlanacağı düşünülmektedir. Aynı zamanda bu çalışma, olayın enerji piyasaları üzerindeki etkisinin diğer piyasalara olan yansımaları ve yansımalarının sektörlere göre farklılıklarını göstermek ve değerlendirmek adına literatüre katkı sağlayacaktır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100'dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada, çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Ahmed, S., Hasan, M. & Kamal, M. (2023). Russia–Ukraine Crisis: The Effects on the European Stock Market. *European Financial Management*, 29(4), 1078-1118.
- Boubaker, S., Goodell, J., Pandey, D. & Kumari, V. (2022). Heterogeneous Impacts of Wars on Global Equity Markets: Evidence From The Invasion of Ukraine. *Finance Research Letters* 48(102934), 1-9.
- Boungou, W. & Yatié, A. (2022). The Impact of the Ukraine–Russia War on World Stock Market Returns. *Economics Letters* 215(110516), 1-3.
- Buğan, M. F., Çevik, E. İ. & Çevik, N. K. (2019). Katılım 30 Endeksi İçin Zayıf Formda Etkin Piyasa Hipotezinin Arfima-Fiegarch Model ile Analizi. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Ek Sayı*, 219-242.
- Charkasov, M., Arı, G. & Sarıkovanlık, V. (2023). Finansal Piyasalarda Seçili Yatırım Araçlarının Rusya-Ukrayna Savaşına Tepkisinin Olay Çalışması Yaklaşımı ile İncelenmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 257-265.
- Chortane, S. & Pandey, D. (2022). Does the Russia-Ukraine War Lead to Currency Asymmetries? A US Dollar Tale. *The Journal of Economic Asymmetries*, 26(e00265), 1-15.
- Ercan, S. & Haykır, Ö. (2022). Birleşme ve Satın Alma Haberlerinin Borsa Getirisi Üzerine Etkisi: 2005-2017 Borsa İstanbul Örneği. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 626-645.
- Halhallı, O. E. (2022). Rusya Federasyonu ve Ukrayna Çatışmasının Uluslararası Hukuk Açısından Kısa Bir Analizi. *Necmettin Erbakan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (NEÜHFD)*, 5(2), 442-464.
- Kaya, İ., Keskin Köylü, M. & Günay, B. (2017). 15 Temmuz Darbe Girişiminin BİST 30/100 Endeksleri Üzerine Etkisinin Olay Çalışması (Event Study) Yöntemi ile Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2), 54-67.
- Kılıç, Y. (2020). Borsa İstanbul'da COVID-19 (Koronavirüs) Etkisi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 5(1), 66-77.
- Koyuncu, T. & Aslan, A. (2017). Etkin Piyasa Hipotezi ve Gelişmiş Borsalar Üzerine Bir Uygulama: Panel Veri Analizi. *Kapadokya Akademik Bakış*, 1(1), 17-30.
- Kumari, V., Kumar, G. & Pandey, D. (2023). Are the European Union Stock Markets Vulnerable to the Russia–Ukraine War? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 37, 1-13.
- Mbah, R. & Wasum, D. (2022). Russian-Ukraine 2022 War: A Review of the Economic Impact of Russian-Ukraine Crisis on the USA, UK, Canada, and Europe. *Advances in Social Sciences Research Journal*, 9(3), 144-153.
- Orhan, E. (2022). The Effects of the Russia-Ukraine War on Global Trade. *Journal of International Trade, Logistics and Law*, 8(1), 141-146.
- Sağım, K. & Reis, Ş. (2020). Bağımsız Denetim Görüşünün Hisse Senedi Getirileri Üzerine Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(2), 649-662.
- Sun, M. & Zhang, C. (2023). Comprehensive Analysis of Global Stock Market Reactions to the Russia-Ukraine War. *Applied Economics Letters*, 30(18), 2673-2680.
- Taşdelen, S. (2023). BIST 100'ün Rusya'nın Ukrayna İşgaline Tepkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 30(3), 597-610.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası EVDS Verinin Merkezi (2023). *Elektronik Veri Dağıtım Sistemi*. Erişim adresi: <https://evds2.tcmb.gov.tr/>, Erişim tarihi: 12.02.2024.
- Yousaf, I., Patel, R., & Yarovaya, L. (2022). The Reaction of G20+ Stock Markets to the Russia–Ukraine Conflict “Black-Swan” Event: Evidence from Event Study Approach. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 35, 1-6.



TÜSİAD and the European Green Deal in the Context of Türkiye-EU Relations

Ebru Deniz OZAN¹

Abstract

The European Green Deal (EGD), which is defined as a new global division of labor and commercial restructuring, is anticipated to reinvigorate the stagnant Türkiye-EU relations. In this context, the EGD occupies a significant position on the agenda of TÜSİAD (Turkish Industrialists' and Businessmen's Association), a capitalist organization that has been engaged in foreign policy issues since the 1990s and has assumed a pivotal role, particularly with regard to Türkiye-EU relations. TÜSİAD's incorporation of the EGD into its agenda, its designation as the first organization to commission a report on this issue, and its efforts to draw attention to the regulations in this field through various activities can be regarded as a manifestation of TÜSİAD's ongoing approach to EU policies. Following the underlining of TÜSİAD's role in Türkiye-EU relations and a brief overview of the European Green Deal, this article focuses on an examination of the TÜSİAD perspective on the EGD. It provides an analysis of TÜSİAD's assessment of the EGD, with a particular emphasis on opportunities and risks. Furthermore, the article underlines the prominent position held by TÜSİAD, particularly in influencing the trajectory of the EGD in Türkiye. This position stems from TÜSİAD's recognition of EGD as an economic growth strategy capable of reshaping global trade dynamics.

Keywords: *European Green Deal, TÜSİAD, Türkiye-EU Relations*

Jel Codes: *F6, F64, O19, M29*

Türkiye-AB İlişkileri Bağlamında TÜSİAD ve Avrupa Yeşil Mutabakatı

Öz

Yeni bir küresel iş bölümü ve ticari bir yeniden yapılanma olarak tanımlanan Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM)'nin durağan olan Türkiye-AB ilişkilerine yeni bir canlılık getireceği beklentisi ortaya çıkmış ve tartışılmaya başlanmıştır. AYM'nin, dış politika konularında 1990'lı yıllardan bu yana etkin olan, özellikle Türkiye-AB ilişkileri söz konusu olduğunda merkezi bir rol üstlenmiş sermaye örgütü olan TÜSİAD'ın gündeminde önemli bir yer işgal etmesi bu çerçevede içinde değerlendirilebilir. TÜSİAD'ın AYM'yi gündemine alması, bu konuda ilk rapor hazırlatan kuruluş olması, çeşitli faaliyetlerle bu alandaki düzenlemelere dikkat çekmeye çalışması, TÜSİAD'ın AB politikalarına ilişkin süregelen tutumunun bir parçası olarak değerlendirilebilir. Bu makale, TÜSİAD'ın Türkiye-AB ile ilişkilerdeki rolünün altını çizdikten ve AB'nin gündeme getirdiği Avrupa Yeşil Mutabakatının ne olduğunu kısaca ele aldıktan sonra, TÜSİAD'ın AYM'ye bakışının analizine odaklanıyor. TÜSİAD'ın AYM'yi çoğunlukla fırsatlar ve riskler üzerinden hangi başlıklar altında değerlendirdiğinin bir dökümü yapıyor ve bu konuda üstlendiği lider rolünün altı çiziliyor. TÜSİAD'ın bu konunun, AYM'yi küresel ticaret dinamiklerini yeniden şekillendirebilecek bir ekonomik kalkınma stratejisi olarak değerlendirmesinden kaynaklandığını ileri sürüyor.

Anahtar Kelimeler: *Avrupa Yeşil Mutabakatı, TÜSİAD, Türkiye-AB İlişkileri*

Jel Kodu: *F6, F64, O19, M29*

¹ **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, Kütahya, Türkiye. **E-posta:** edeniz.ozan@dpu.edu.tr **Orcid no:** 0000-0001-6927-3179

Anf/Citation: Ozan, E. D. (2025), TÜSİAD and the European Green Deal in the Context of Türkiye-EU Relations, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 106-122.

INTRODUCTION

The European Green Deal (EGD), which the European Union (EU) first announced in 2019, can be considered both a foreign policy issue for Türkiye in the context of EU relations and a topic relevant to Türkiye's adherence to global environmental policies that are capable of restructuring global production and trade relations. The EGD, which outlines a novel international trade order and encompasses environmental sanctions, represents a convergence of foreign policy and global environmental policy issues. Although these policy areas are typically regarded as external to a country, internal factors or actors frequently exert a significant influence on the policies or attitudes that countries adopt towards these policy areas. In other words, it is crucial to consider the role of internal dynamics in shaping how countries respond to external processes.

Nicos Poulantzas (1976) argues that factors external to a country, such as the global balance of power or the role of a superpower, are internalized through the internal contradictions of that country, and that it is not correct to define an external factor that is independent of, outside of or even isolated from internal factors. This link between internal and external factors makes it necessary to consider the impact of internal dynamics or internal actors on the formation of these policies. When it comes to foreign policy, 'governments' come to mind as the administrative units directly responsible for it, and the role played in foreign policy by legislative bodies, political parties, and various organizations other than the executive bodies is generally ignored (Soysal, 1964:5).

From this perspective, the Turkish Industrialists' and Businessmen's Association (TÜSİAD), which is one of the leading representative organizations of the capital class in Türkiye, appears as an active actor when it comes to questions of foreign policy. Moreover, as a primary representative of the capital class, TÜSİAD can be regarded as a significant actor in Türkiye's response to the evolving international economic landscape and the restructuring of global production processes and international trade divisions initiated by the EGD.

The history of TÜSİAD's influence in public life can be traced back to the advertising campaign it launched against the Ecevit government in 1979. In fact, TÜSİAD itself emphasizes that this campaign led to TÜSİAD becoming well-known in public opinion and recognized as an actor representing civil society (TÜSİAD, 1999). Nevertheless, it is evident that TÜSİAD has become increasingly active in the realm of foreign policy, particularly during the 1990s, with a particular focus on matters pertaining to the EU and the Customs Union. An analysis of TÜSİAD's stance on foreign policy in general and its approach to relations with the EU, as well as the nature of its guidelines, can reveal the Turkish capital class's position in relations with the external world and the role that capital plays in Türkiye's relations with the international system.

Although TÜSİAD has established relations and networks with other regions such as the Gulf capitals, Middle East countries and North Africa, European countries are the largest export market for TÜSİAD. While TÜSİAD's share in Türkiye's foreign trade is 80%, it also has the largest share of exports to the EU (Yıldız, 2011:62-63; Büyüktanır, 2018:79, 81). Therefore, it is evident that TÜSİAD exerts a substantial role and wields a significant influence in the context of relations between Türkiye and the EU; consequently, TÜSİAD accords a high level of importance to these relations. As a capitalist organization that has been active in foreign policy issues since the 1990s, TÜSİAD plays a central role, especially when it comes to Türkiye-EU relations, strives for the continuation of relations at all levels, maintains its activities in

European countries, and continues to emphasize the importance of being part of the EU in the face of developments that damage Türkiye-EU relations, such as the July 15 coup attempt or the refugee crisis (Büyüktanır, 2018:83).

Meanwhile, the European Green Deal (EGD), which was announced by the EU in 2019 and defined as a new growth strategy, has a profound influence on Türkiye's relationship with the EU and its standing in the global arena (Yılmaz, 2022:21). The EGD encompasses not only environmental sanctions but also a new international trade order and a new division of labor, which necessitates a wholesale transformation in production processes. It includes a number of specific objectives, including the transformation of the EU economy for a sustainable future, the mobilization of a circular industry, the achievement of a zero-pollution target, the protection and improvement of ecosystems and biodiversity, and the creation of a fair, healthy, and environmentally friendly food system (Gevher & Acet, 2023:237; European Commission, 2019).

Following the announcement of the EGD, TÜSİAD emphasized the importance of the issue, prepared reports, frequently mentioned it in press releases, and established a working group called the Green Deal Working Group. TÜSİAD identifies the EGD to be part of a different economic model that aims to transform production and consumption (TÜSİAD, 2021a:48-49) and has prioritized this issue on its agenda. It seems that this economic model proposed by the EU, which shapes global trade and may affect Türkiye's trade relations both with the EU and with other countries, is a key priority for TÜSİAD. This is partly due to TÜSİAD's expectation that the EGD will bring a new dynamism to the currently stagnant relations between Türkiye and the EU. TÜSİAD has consistently advocated for the continuity, enhancement, and reinvigoration of Türkiye's ties with the EU. TÜSİAD's role in making EGD applicable in Türkiye and TÜSİAD's efforts to monitor and influence the process can be seen as a manifestation of this stance. Furthermore, TÜSİAD has drawn attention to the disadvantages of remaining outside the evolving international economic system and the restructuring of global production processes. It also underlines the necessity of a transformation that is compatible with these changes at a time when global competition conditions are undergoing significant transformation.

This article proceeds to analyze the role TÜSİAD plays in making the EGD applicable in Türkiye. Additionally, the article underlines that TÜSİAD's prominent role in implementing the EGD in Türkiye is a result of TÜSİAD's acknowledgment of the EGD as a viable economic growth strategy with the potential to reshape global trade dynamics. The article begins by outlining the role of TÜSİAD in Turkish-EU relations and subsequently examines TÜSİAD's assessment of the EGD in terms of potential opportunities and risks. To elucidate TÜSİAD's perspectives on the EGD, the article employs a range of sources, drawing upon reports on the EGD issued by TÜSİAD, as well as speeches delivered by TÜSİAD representatives. Further sources include news items on TÜSİAD's website and information on the activities of working groups established in relation to the EGD.

1. TÜSİAD AND FOREIGN POLICY: TÜSİAD'S ROLE IN RELATIONS WITH THE EU

TÜSİAD can be considered the most significant representative of the large capital group that underwent a transformation into finance capital as a consequence of the holding process that continued throughout the 1960s and 1970s (Uysal, 2019:146). The association was established in 1971 on the initiative of industrialists, including Vehbi Koç, Sakıp Sabancı, Nejat Eczacıbaşı, and the owners of large companies (Sönmez, 1992:150). It represents industrialists in the service sector, construction, banking, insurance, and other sectors, with a significant presence in Istanbul and Izmir (Gülfidan, 1993:25).

TÜSİAD members account for 50 percent of industrial production in the Turkish economy, and if energy imports are excluded, 80 percent of Türkiye's foreign trade is conducted by member organizations (Ercan & Ercan, 2015:403; Yıldız, 2011:63; Büyüktanır, 2018:79). Thus, TÜSİAD can be defined as the capitalist organization with the highest weight in the Turkish economy. It has been the most influential employers' organization both in the context of democratization reforms and Türkiye's EU accession process (Bayer & Öniş, 2010:182). Through the reports it produced and the opinions it shared with the public, TÜSİAD sought to influence the government and shape policies on issues such as the Cyprus issue, the EU accession process, and Türkiye-Armenia relations (2008-2009) (Ercan & Ercan, 2015:404; Cicioğlu, 2010:87-89).

TÜSİAD claimed that the organization's activities had diversified in parallel with the end of the Cold War and the changes in Eastern Europe, and that foreign relations were among the issues TÜSİAD emphasized, as well as education, democratization, and business ethics. In the brochure published by TÜSİAD, the main goal was defined as full membership in the EU and strengthening economic and political relations with the US, and it was emphasized that business organizations had the responsibility and power to establish relations with other countries and find solutions through business diplomacy in the face of a multifaceted foreign policy (TÜSİAD, 1999). Turning to foreign policy in the 1990s, TÜSİAD focused its views on EU membership and relations with the US. In addition, TÜSİAD opened some representative offices in Washington, Brussels, Berlin, Paris and Beijing in order to create new networks and strengthen relations between Türkiye and other countries (Büyüktanır, 2018:81).

Although this seems to be part of TÜSİAD's efforts to expand its field of interest from economics to other areas, it may also be related to the impact of the external conjuncture, for example, the EU's emphasis on non-economic issues. On the other hand, the "globalization" process has made capital more mobile, open, and vulnerable to international competition (Wood, 1998:41-42). In this sense, it is evident that TÜSİAD is trying to become more involved in these processes and to formulate its strategies accordingly. TÜSİAD supported the free market economy and neoliberal policies based on an export-oriented strategy in the 1980s and expressed its demands in this direction before the 1980 coup d'état (Ozan, 2012:69-107), but since the 1990s it has moved towards expressing its opinions on issues such as education, energy, political freedoms, the democratization process, human rights, and foreign policy by going beyond the economy (Güzelsarı & Aydın, 2010:63-64; Işık, 2018:162).

During the 2000s, TÜSİAD endeavored to present more systematic and effective views on foreign policy. One notable initiative was the Boğaziçi University-TÜSİAD Foreign Policy Forum, which was established in 2002. The Forum, which stated its aim as being "to contribute with accurate information and new ideas to constructive and lasting solutions to the issues confronting Turkish Foreign Policy" (DIF (Dış Politika Formu) Boğaziçi University-TÜSİAD, 2007:6), resumed its activities in 2010 after a period of inactivity. The Forum's objective is to monitor closely developments in the field of international relations, with a particular focus on Türkiye's relations with the United States, the challenges associated with Türkiye's EU membership process, and the issues pertaining to Türkiye's agenda in the Eastern Mediterranean and the Middle East (Başaran-Symes, 2015). This forum appears to have been superseded by the Global Politics Forum, which was established in 2021. The Global Politics Forum, which aims to address global political dynamics and foreign policy issues from an interdisciplinary perspective (TÜSİAD, 2021b), in fact works in collaboration with the EU and Transatlantic Relations Round Table within TÜSİAD. The objective of this roundtable is to facilitate Türkiye's integration into the global

economy, enhance its competitiveness, and monitor its foreign relations, particularly in relation to the EU accession process, the updating of the Customs Union, and Türkiye's full integration into the common market in Europe with the achievement of the free movement of goods, services, capital, and persons. Additionally, the roundtable aims to provide support for reforms in these fields (TÜSİAD, 2024).

It is argued that this growing interest in foreign policy or international problems became more systematic and organized in the 2000s. This has included the influence of non-governmental organizations, such as employers' organizations, on foreign policy. The increase in interest, which is explained by the globalization process, economic opening up, and liberalization policies (Cicioğlu, 2010:82-84), can also be observed in the case of TÜSİAD. In accordance with its self-definition as a non-governmental organization whose primary objective is to safeguard Türkiye's interests, rather than exert economic pressure, TÜSİAD places significant emphasis on political and economic liberalization. The forums and working groups established by TÜSİAD in the 2000s demonstrate its efforts to influence and direct foreign policy and international affairs. It is notable that, since the 2000s, relations with the EU have consistently been regarded as a central aspect of TÜSİAD's foreign policy and international engagement. Furthermore, TÜSİAD's perspective on the EU and Türkiye's EU membership has remained consistent over time (Işık, 2018).

The Copenhagen Political Criteria, which constitute the precondition for EU full membership candidacy, represent a pivotal moment in the evolution of Türkiye-EU relations. In 2002, TÜSİAD began to issue criticisms and warnings to the government and the Turkish Grand National Assembly. These included full-page advertisements in 2002 calling for the National Program to be passed by Turkish Parliament, which drew attention to incomplete and erroneous policies (such as opposing EU membership). In 2006, TÜSİAD also highlighted deficiencies in the judicial system within the framework of the European Commission report on democratic reforms. Furthermore, in 2007, TÜSİAD reminded the Parliament and the government of their responsibility for the 2007-2013 EU Acquis Harmonization Program and called for legal reforms to be implemented in line with EU standards (Işık, 2018:165, 172-173). These actions demonstrate that TÜSİAD has assumed an active role in Türkiye-EU relations and that the issue of Türkiye's EU accession is a central concern for the association. For instance, in the bulletin published for the Europe Day on 9 May 2017, TÜSİAD did not consider Türkiye's EU membership to be a foreign policy issue, but rather a fundamental political goal that would transform Türkiye in all areas, a cross-party political goal, and an issue that would create added value in many areas. In the period following 2016, TÜSİAD sought to eliminate indications of Türkiye's withdrawal from EU membership in the context of deteriorating relations (Işık, 2018:173-174). It can therefore be argued that TÜSİAD has consistently maintained its position on the EU membership process since it was first introduced, has continued to advocate for Türkiye's EU membership, and has largely maintained the same policies on this issue (Işık, 2018:174, 176; Koyuncu, 2006:138).

Indeed, TÜSİAD has been cultivating organic relations with Western capital as well as Gulf capitals through partnerships, joint ventures, mergers and licensing agreements since the 2000s. For instance, Çalık Holding, a member of the association, is engaged in the textiles sector in Egypt and the United Arab Emirates. Enka Holding is active in the construction sector in Iraq, Libya, Jordan, and Saudi Arabia. Finally, Şişecam is active in Egypt (Uysal, 2019:147, 150). Nevertheless, despite its efforts to establish ties and networks in other regions such as Middle Eastern countries and North Africa, European countries still constitute the largest export market for TÜSİAD. As previously stated, TÜSİAD's contribution to Türkiye's

international trade is approximately 80%. Furthermore, TÜSİAD has the largest share of exports to the European Union (Yıldız, 2011:62-63; Büyüktanır, 2018:79, 81). As a significant actor in EU relations, TÜSİAD has taken steps to maintain relations at all levels. This has included reiterating the importance of EU membership in the context of developments that have damaged Türkiye-EU relations. Furthermore, TÜSİAD has continued its public policy activities in European countries (Büyüktanır, 2018:83).

TÜSİAD has recently emphasized the significance it attaches to the EU integration, for instance, by arguing that foreign relations and international policy should be prioritized over domestic dynamics, while placing integration with the EU at the center. In its 2021 publication, "Building the Future with a New Understanding," the goal is defined as a Türkiye that has strengthened its relations with the Western world, particularly with the EU, while committing to international law and conventions. In the period following 2010, it is argued that the momentum of international cooperation has weakened, Türkiye's rise in the global order has stalled, and the goal of becoming an active player in the international system should be adopted instead of focusing on domestic dynamics. In order to increase the country's share of the global economy, it is necessary to revise the Customs Union Agreement within the framework of integration with the EU (TÜSİAD, 2021c:17, 24-25).

The EU membership negotiation process between Türkiye and the EU, which commenced in October 2005, was suspended shortly afterwards due to the Cyprus problem. This was followed by the emergence of political obstacles, particularly from the Greek Administration in Southern Cyprus and France, which hindered the progress of the negotiations. Consequently, Türkiye demonstrated a reluctance to meet the criteria for Union membership. Despite these challenges, since 2012, the EU and Türkiye have sought to revitalize their relations by establishing a positive agenda, including issues such as visa liberalization, migration, and energy. However, these efforts have not yet had a significant and lasting impact on the relationship between Türkiye and the EU. (Kıymaz, 2023:3, 71). In the context of Türkiye-EU relations, the period between 1999 and 2004 is regarded as a positive phase following the Helsinki Summit, whereas the years following the 2004 are considered to be a negative phase (Eralp, 2009:160). Institutional problems within the EU and the subsequent blame of enlargement for these difficulties, the Greek Administration in Southern Cyprus' membership, and veto power (Eralp, 2009:160-163) are among the most significant factors which have contributed to this negative phase. Furthermore, the global economic crisis since 2008, coupled with the anti-Western/EU attitude observed within Türkiye, has also played a pivotal role (Kale et al., 2018:7). Despite the challenging political circumstances following the 2011 European integration process, a number of noteworthy developments have occurred. These included discussions on the modernization of the Customs Union Agreement with the intention of extending its scope beyond the manufacturing sector, as well as the March 2016 EU-Türkiye refugee 'deal' linked to the visa liberalization process for Turkish citizens (Alpan, 2021:123). However, it can be argued that the relationship between Türkiye and the EU is characterized by a certain degree of tension, particularly in the context of asylum-related issues (Kale et al., 2018:30).

Nevertheless, it is contended that the EGD, which was introduced to the EU's agenda in 2019, can initiate a harmonization process in the relationship between Türkiye and the EU. This process could result in the reshaping, improvement, and revitalization of relations with Türkiye (Kıymaz, 2023; Aşıcı & Acar, 2022; Diriöz, 2021). TÜSİAD's perspective on the EGD and the subjects and requirements it prioritizes within this framework suggests that it shares a similar expectation.

While TÜSİAD has consistently prioritized its relationship with the EU², its focus on the EU matters has increased with the introduction of the EGD. Before analyzing TÜSİAD's perspective on the EGD and the topics under which it evaluates the issue, it is necessary to briefly define what the EGD is, which was brought to the agenda by the EU.

2. EUROPEAN GREEN DEAL

Although the concepts of sustainable development and the green economy were first introduced to the global agenda in the late 1980s, the 2008 crisis and the 2019 pandemic appear to have elevated their prominence on the global stage. Following the 2008 crisis, which had a simultaneous impact on food, fuel and the financial sector, the EU focused its future strategies on development and the green economy. This resulted in the creation of the 2008 Economic Recovery Plan (Gevher & Acet, 2023:226, 229, 232). In 2019, the EGD was proposed as a potential solution to the EU's need for a new growth strategy. In a statement, Ursula von der Leyen, President of the European Commission, indicated that the EGD would serve as the foundation for Europe's growth and employment program (Ağır et al., 2023:20). The EU posited that the EGD, which was announced in the same year as the pandemic, was necessary for resolving multifaceted crises and that it would be possible to recover from the effects of Covid-19 with the EGD. Consequently, the EU proposed to utilize one-third of the funds allocated in the rescue package for the Covid-19 crisis and the EU's seven-year budget to finance the EGD (Gevher & Acet, 2023:236, 248). The EGD, which can be linked to and seen as an extension of the Kyoto Protocol and the Paris Agreement, is defined as a growth strategy that aims to transform EU countries into a just society with an efficient and competitive economy with no net greenhouse gas emissions by 2050 (Mirici & Berberoğlu, 2022:157).

The EGD is a comprehensive policy initiative that aims to transform the EU economy to ensure a sustainable future. It is underpinned by a series of core principles, including the need to finance the transition to a low-carbon economy, ensure that no one is left behind, provide clean and affordable energy, mobilize circular industries, aim for zero pollution, protect and improve ecosystems and biodiversity, and create a fair, healthy, and environmentally friendly food system. The EGD also includes a goal for the EU to become a global leader in these efforts (Gevher & Acet, 2023:237; European Commission, 2019). With the Green Deal, which embraces the goal of a carbon-neutral Europe, EU member states aim to make the entire European continent climate neutral (zero emissions) by 2050, making it the first continent to achieve this goal. They promise to reduce emissions by at least 55% from 1990 levels by 2030 (Diriöz, 2021:111).

The EGD is defined by the European Commission as a growth strategy. It is pointed out that it is not only an “environmental strategy”, but also an attempt to design a new international trade order and a new division of labor (Aşıcı & Açar, 2022:44) or a sanction mechanism for the review of sectors that have an impact on climate change (Mirici & Berberoğlu, 2022:157). In the context of EU harmonization policies, it is contended that the EGD has evolved from environmental sanctions to economic sanctions, compelling the transformation of production systems. This transformation is deemed inevitable to ensure decarbonization, particularly in sectors such as iron, steel, aluminum, cement, plastics, chemicals, and agriculture (Mirici & Berberoğlu, 2022:159).

Türkiye, which conducts nearly half of its trade with EU countries, considers the EGD to be of great importance for maintaining relations with the EU and for international competition (Yılmaz, 2022:21). Indeed, Türkiye has taken steps in

² One potential exception to this observation is the fact that the 2010 press releases included just a single direct reference to Türkiye's EU membership (Işık, 2018:172).

this direction: in 2020, under the coordination of the Ministry of Trade, active climate policy actions were initiated. In 2021, Türkiye announced the European Green Deal Action Plan and ratified the Paris Agreement in the Turkish Grand National Assembly. This was in line with the country's commitment to the Agreement, which it had signed in 2016. At the Glasgow COP26 Summit, Türkiye pledged to become carbon-neutral by 2053 (Aşıcı & Açar, 2022:45; Kıymaz, 2023:74-75).

When the EGD, which was initiated by EU countries and will affect all countries with which they have trade relations, was announced, it attracted great interest from both government officials and especially the business community. The possible transition mechanisms and costs of the EGD for the Turkish economy were first analyzed in a study (Yeldan et al., 2020) commissioned by TÜSİAD at the end of 2020 (Aşıcı & Acar, 2022:46). Therefore, when it comes to the relationship between Türkiye and the EU as two trading partners, the impact of the new situation that emerged with the EGD on this relationship has been discussed. For example, as highlighted earlier, Aşıcı and Acar (2022) argue that the announcement of the EGD and Türkiye's need to adapt to it and take action to adapt to the green transformation opened a new window of opportunity to improve the stalled and frozen relationship with the EU. Kıymaz (2023) also states that the efforts to create a positive agenda through the 2016 Refugee Deal were not as effective as expected in improving EU-Türkiye relations, but the EGD is seen as effective in revitalizing Türkiye-EU relations and initiating a new harmonization process. Accordingly, the renewal of the EU in line with the EGD could put the relationship on the road to recovery and have the effect of accelerating the transition of the bilateral relationship from economic integration to political integration as trade relations improve. Similarly, Diriöz (2021) argues that the adoption of a green transformation process in line with the Green Deal would intensify contacts and create mutual dynamics in Türkiye-EU relations.

It can be seen that TÜSİAD, which has put relations with the EU at the center of its agenda for many years, is trying to draw attention to the new situation that has emerged with the announcement of the EGD and to steer the process of improving relations with the EU in this direction.

3. THE EUROPEAN GREEN DEAL AND TÜSİAD

Although the business community in general is asking how the circular economy³ will affect Türkiye⁴, TÜSİAD is one of the first employers' organizations to address the issue of the EGD and have a report prepared on the subject. In fact, in his speech to the High Advisory Council in 2022, the Chairman of the Board of Directors defined the goal for Türkiye in the second century of the Republic as "...a developed, respected and environmentally friendly Türkiye...that has achieved digital and green transformation in harmony with the environment...that has achieved EU integration...". (TÜSİAD, 2023a:6).

In the period following the announcement of the EGD in 2019, TÜSİAD prepared reports highlighting the importance of this issue, focusing on the risks or opportunities it will bring, examining the possibilities and carrying out activities in many areas. TÜSİAD has also frequently addressed this issue in its press releases, and in March 2020, it established the Green Deal Working Group. TÜSİAD states that it cares about the environment and climate change, that it has a duty to keep this issue on the agenda, and that it sees the 2015 Paris Agreement and the EGD as important anchors in this context. Fatih

³ An economic model that includes elements such as efficient use of energy and natural resources, waste recovery, environmental protection, and contribution to sustainability. It is coming to the agenda in Türkiye with the targets set within the framework of the EGD (Yılmaz, 2022:21).

⁴ As the study titled "Preliminary Research on Circularity Potential of Five Sectors in Turkey" 2022, prepared by BCSD Türkiye (The Business and Sustainable Development Council), which includes companies from many different sectors, shows (Kıymaz, 2023:78-79)

Özkadı, President of the Environment and Climate Change Working Group within TÜSİAD, emphasizes that they will follow the climate change law and that they will make sure that the relevant regulations accelerate the green transformation in the continuation of the green consensus and make fair trade possible for everyone (TÜSİAD, 2023b).

The reports prepared for TÜSİAD emphasize that the EGD is a growth strategy and point out that the EU is actually shaping global trade while proposing such a solution to the climate crisis. It is stated that elements such as the goal of a carbon neutral Europe, a new agricultural policy, financing through green funds, a zero carbon footprint in the transport and tourism sectors, and the circular economy are elements of a completely new development perspective (Yeldan et al., 2020:7). It is noted that the green consensus has the potential not only to decarbonize but also to transform trade by creating a circular sustainable product form. The EGD is seen as part of a different economic model that aims to transform production and consumption (TÜSİAD, 2021a:48, 49).

It is emphasized that this new situation will have important consequences for the Turkish economy, which maintains more than half of its trade with the EU (Yeldan et al., 2020:7). The EGD is expected to bind countries through trade relations and have a transformative effect on their industries (Kaygusuz et al., 2023:45). It is underlined that TÜSİAD should not be left out of this transformation; in particular, there is a call for a review of the legislation and necessary changes in the law (TÜSİAD, 2021a:49). TÜSİAD's demands in this direction include bringing the relevant legislation into line with international standards as soon as possible and supporting the digital and green transformation process with effective tax, incentive, and financing policies. In this context, it is also emphasized that the transformation of small and medium-sized enterprises (SMEs), which account for the majority of production and employment, should be accelerated. Here it is argued that TÜSİAD should lead the cultural transformation of SMEs by preparing and reporting on issues such as water and energy efficiency and that these reports will serve the realization of green transformation policies (Turan, 2023a; TÜSİAD, 2023b).

TÜSİAD has also prepared a report on the agricultural sector, which is one of the sectors that will be most transformed by the EGD. The report, entitled "Green Transformation and the Food and Agriculture Sector in Türkiye," discusses the EU's "Farm to Fork Strategy," its possible impact on Türkiye and what can be done in this area. Therefore, it can be seen in both the report studies and the speeches of the association's leaders that TÜSİAD has taken a pioneering role in the process of harmonization with the EGD and is trying to lead, monitor, and guide the process in this field.

According to TÜSİAD, one of the most important steps to be taken with regard to the EGD is to upgrade the Customs Union Agreement. It is emphasized that this update should include the EGD and the integration of the digital single market in line with the goals of sustainable development. Orhan Turan, President of the Board of Directors of TÜSİAD, emphasizes that the European Union is developing new collaborations within the framework of its new growth strategy, the Green Deal. He stated that TÜSİAD considered it important for Türkiye to comply with the revised trade policy of the EU and that the Customs Union would have a positive impact on Türkiye's competitiveness within this framework. Therefore, he states that the updating of the Customs Union to include the European Green Deal and the integration of the digital single market is a top priority for TÜSİAD (Turan, 2023a; TÜSİAD, 2023c; Turan, 2023b).

Again, Fatih Özkadı, president of TÜSİAD's Environment and Climate Change Working Group, draws a similarity between the process of the EGD and the process of Türkiye's accession to the Customs Union. According to him, there are risks and gains in the process of the EGD, just like in the Customs Union, and it should be seen from this perspective (TÜSİAD, 2023b).

In fact, negotiations for the modernization of the Customs Union Agreement commenced in 2014 at the instigation of the European Commission. In May 2015, the Commission recommended to the European Parliament and the European Council that negotiations on the modernization of the Customs Union be initiated and that bilateral trade relations be extended, encompassing areas such as services, public procurement and sustainable development (Alpan, 2021:124-125). The identified problems include those related to visas, transportation, Türkiye's lack of influence in free trade agreements with third countries, and technical issues related to standards (Kurtur, 2020:71-73). One of the key topics highlighted by TÜSİAD is the realization of the upgrading Customs Union, which has been on the agenda previously, in a way that covers the process and requirements of the EGD.

In the context of the EGD, TÜSİAD places the greatest emphasis on the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). The CBAM is regarded as one of the most significant elements and instruments of the EGD (Gevher & Acet, 2023:237; Yeldan et al., 2020:9). The CBAM, a sub-regulation designed to ensure energy efficiency and reduce greenhouse gas emissions in sectors such as industry, construction, transportation and agriculture in Türkiye, proposes the taxation of products exported to the EU market according to their carbon intensity (Carbon Border Tax) as a means of reshaping the competitiveness of EU member states in international trade. It is anticipated that this system will be implemented in stages until 2023, with the full mechanism entering into force in January 2026 (Yılmaz, 2022:30, 34).

The implementation, which was published in the EU Official Journal in May 2023, encompasses the electrical energy and hydrogen sectors, as well as products from the aluminum, cement, iron-steel, and fertilizer sectors. These are included within the scope of the CBA mechanism (Kaygusuz et al., 2023:45). Although the mechanism is not entirely clear, it appears to include a pricing mechanism for products that are not taxed for greenhouse gas emissions in the country of origin. This pricing mechanism would reduce the price of these products in the EU if they were taxed in the country of origin (Yeldan et al., 2020:9). EU countries have set the objective of shifting their export markets to countries that provide carbon-free technology. It is highlighted that Türkiye should accelerate the decarbonization process of its export market in order to prevent export losses (Mirici & Berberoğlu, 2022:159). The report prepared for the TÜSİAD initiative defines reducing the carbon footprint in the relevant sectors as an institutional requirement and emphasizes that this should play an important role in the design of industrial policy. Following the definition of the two pillars of the transformation in the manufacturing sector as digitalization and green transformation, with the objective of reducing the carbon footprint, it is emphasized that incentive mechanisms supporting this transformation should be designed. In particular, it is recommended that SMEs be supported with a new model for financing the twin transformation of SMEs and their access to technology (Kaygusuz, 2023:11, 14, 54). In addition to the reports, TÜSİAD President highlights the critical importance of the CBAM, emphasizing its potential impact on Türkiye's export sectors, particularly the aluminum, iron-steel, electricity, and cement industries. He also underscores the urgency of reducing carbon emissions and implementing green transformation in these sectors and value chains. He notes that although awareness of this issue is high in the public and business worlds, TÜSİAD is actively

engaged in and contributes to the work being carried out in this field. He asserts that they monitor the secondary regulations pertaining to matters such as reporting and calculation. Furthermore, he points out the importance of providing companies with the necessary financing to implement green transformation projects using digital technologies (TÜSİAD, 2022a).

It can be observed that TÜSİAD makes evaluations based on the concept of "risks and opportunities" in general, but more so when it comes to the CBAM. In other words, while acknowledging that the process of harmonization with the EGD carries certain risks, it is also emphasized that it presents an opportunity. While mechanisms such as the CBA are identified as a risk factor in terms of increasing costs and leading to an increase in costs in Türkiye's EU exports, it is highlighted that how to turn risks into opportunities should be discussed. Furthermore, the EGD itself can be considered an opportunity and will open the door to new opportunities (Yeldan, et al., 2020:10, 20; TÜSİAD, 2021b:32). It has been established that the pandemic has reinforced the advantages conferred by Türkiye's geographical position, creating new prospects. The realization of these prospects depends on the realization of the green transformation, encompassing digitalization and the sustainable development goals (Kaygusuz, 2023:54). In accordance with these findings, TÜSİAD President asserts that the EGD is "not a risk but an opportunity". He posits that the transformation of exports within the scope of the EGD may present a risk, but that a significant acceleration in exports can also be achieved through this transformation. He emphasizes that the EU's objective is to create a more competitive structure through decarbonization, energy, and resource efficiency. He states that companies in Türkiye must prepare for this transformation and that carbon taxes will soon be imposed on six sectors. He asserts that the most significant risk is the potential for missing the global theme. He identifies the decline in exports and the share of the world economy and domestic inflation as Türkiye's problems that need to be overcome. He emphasizes that the focus should be on how to increase Türkiye's share of the global economy (TÜSİAD, 2023d).

It is also underlined that failure to adapt to the new order brought about by the EGD, or to remain outside of it, will also pose a risk for Türkiye. For instance, it is emphasized that non-compliance will result in significant emission costs for Türkiye (Yeldan et al., 2020:45). In a study evaluating the effects of the EGD on Türkiye's electricity market, entitled "Effects of The European Green Deal on Turkey's Electricity Market," it was highlighted that Türkiye would encounter trade challenges and obstacles in the absence of participation in the Green Deal. While Türkiye's exclusion from the Emissions Trading System (ETS) offers certain advantages, such as reduced costs, it may also result in the loss of the Customs Union's advantage in exports to the EU, as non-EU countries trading with the EU will also be required to comply with this system (Şahin et al., 2020 as cited in Diriöz, 2021:113). The president of TÜSİAD emphasizes the necessity of implementing an emissions trading system and cites research indicating that redirecting the revenues of the CBAM towards green transformation projects, such as renewable energy and decarbonization technologies, would significantly decrease the negative impact of the CBAM on the country's economy (TÜSİAD, 2022a). Furthermore, he emphasizes that failure to keep pace with digital transformation and green transformation will result in the aggravation of structural problems, including high inflation, slowing growth, a decline in investments and the subsequent employment issues, income inequality, and a reduction in the rate of exports. Conversely, digital transformation and green transformation will open significant avenues for addressing these structural issues (TÜSİAD, 2022b).

TÜSİAD draws particular attention to the adaptation process of SMEs, as incompatibilities arising from this process may present a significant risk. The suggestions regarding the financing of the transformation of SMEs and the provision of

technological support (Kaygusuz et al., 2023:54) can be evaluated within this framework. Given that transformation necessitates changes across the entire value chain, it is evident that there is a requirement to enhance the green transformation capabilities of SMEs in Türkiye and to augment incentives and support mechanisms in this domain (Turan, 2022). It is evident that SMEs must undergo a transformation in their production processes and human resources management, particularly in alignment with the Proposal for a Directive on Corporate Sustainability due diligence and annex, which was adopted by the EU Commission in February 2022. This directive requires all companies operating within the European Union, regardless of their geographical origin, to report on human rights and environmental damage (Aşıcı & Acar, 2022:47).

Furthermore, the reports include an assessment of potential revenue losses in export markets with the EU. For instance, it is projected that the iron and steel sector will experience a decline of 1.7% to 2.8%, while the automotive sector will witness a decrease of 0.7% to 1.2% (Yeldan et al., 2020:14). In addition to the financial implications of the CBA mechanism, there is a pervasive belief that the global effort to address the climate crisis will result in a general decline in income. Nevertheless, it is emphasized that NGO reports indicate that when green transformation is achieved in agriculture and industry, when a real price is placed on carbon, an increase in national income can be achieved, regional inequalities can be reduced, and financing opportunities can be accessed (Yeldan & Şahin, 2023:103).

In the context of potential risks, including the possibility of reduced revenue from exports or the cost of implementing a comprehensive green transformation, the EGD's role in providing financing is a significant opportunity. The EGD is viewed as a novel source of financing. It is asserted that a larger share of "the global green finance pie" can be obtained through the implementation of climate awareness initiatives in both the private and public sectors. In addition, climate and development finance is a crucial resource for countries like Türkiye, given that it does not create debt and is not uncertain (Yeldan et al., 2020:57, 87). At the same time, TÜSİAD President Orhan Turan states that there has been no improvement in access to finance, which is the most significant challenge facing the business community in recent times. He also highlights the importance of increasing awareness of Green Transformation and Digital Transformation, which are collectively known as the "twin transformations," within the business community. Turan further notes that human resources and financing are essential for the successful implementation of these transformations. He states that the EU has allocated 30% of its €750 billion post-pandemic recovery plan to green transformation and that Türkiye should prioritize this financial support (TÜSİAD, 2023d).

The expansion of employment opportunities and the emergence of new job prospects are also factors that are considered in the evaluation of the potential benefits of the EGD. Indeed, it is anticipated that the activities conducted within the framework of the EGD will facilitate the emergence of new job opportunities (Yılmaz, 2022:29). Furthermore, the reports indicate that the transition to renewable energy sources and green transformation in industry and agriculture will result in the creation of new employment opportunities. Additionally, the reduction of emissions can be achieved by increasing production and employment in the national economy (Yeldan, 2020:20; Yeldan & Şahin, 2023:103). The representative of TÜSİAD also asserts that the green transformation process will facilitate the emergence of novel business models and occupational fields, and that, according to a study, investments in environmentally sustainable sources of energy have the potential to create over 300,000 new job opportunities in Türkiye (Turan, 2022).

In its views on the EGD, TÜSİAD places issues such as the modernization of the Customs Union and the CBAM at the forefront of its agenda. It highlights the necessity of not being excluded from this new global commercial structure, the importance of prioritizing the financing support it provides, and the necessity of monitoring and supporting the adaptation process of SMEs. Despite the potential risks associated with the loss of income from exports and the cost of green transformation, the process is seen as offering significant opportunities, including access to financing and the creation of employment and business opportunities.

CONCLUSION

Although the EGD emerged as an environmentally sensitive growth strategy that emphasizes leaving no one behind and fair trade, it is subject to criticism from a number of different perspectives. These criticisms include its failure to include nuclear and natural gas in the list of dirty energy sources, the absence of concrete measures, its failure to tackle gender inequality, and its lack of binding force (Çandarlı, 2024:132). Furthermore, it is argued that the EGD may inadvertently penalize non-European economies that extract carbon-intensive minerals outside Europe. This could result in a disadvantage for regions such as Africa and Latin America, potentially deepening global inequality. Additionally, the EGD may shift the responsibility of ensuring carbon neutrality in raw material production from Europe to the other countries connected to it in the supply chain (Çandarlı, 2024:135-136).

Countries with extensive economic relations with the EU, such as Türkiye, are obliged to adapt to this process within the framework of the policies and norms set by the EU. Furthermore, the capitals of these countries are articulating their demands for the necessary measures to be taken to implement these regulations and are attempting to exert pressure within their domestic political contexts. The primary motivation for these countries is to avoid being excluded from the restructuring process, maintain their competitive advantage in trade relations, and secure a share of the financial support allocated by the EU for green transformation. TÜSİAD, representing capital groups engaged in trade relations with the EU, appears to have assumed a leading role in this regard.

TÜSİAD acknowledges that the EGD represents an economic model and growth strategy that will significantly alter global trade relations and, accordingly, assumes a leadership role in implementing the necessary measures in Türkiye to ensure compliance with the EGD. TÜSİAD's emphasis on the transformation of SMEs in the harmonization process and its analyses of sectoral transformation, such as agriculture, demonstrate this. TÜSİAD is cognizant of the necessity to implement a novel economic model in production and consumption, which will impact different sectors of capital. Consequently, TÜSİAD acts in accordance with this awareness.

The most significant risk identified by TÜSİAD is the failure to grasp “the global theme.” This reveals that the risks of the process of harmonization with the EGD must be taken into consideration and that TÜSİAD characterizes this transformation as inevitable in terms of its relations with the global economy through the EU market. Based on the foresight that staying outside the global competitive environment will deepen Türkiye's structural problems, such as investment, exports, and employment, they argue that the new situation can be turned into an opportunity.

TÜSİAD draws attention to the fact that the process of harmonization with the EGD offers opportunities such as financing opportunities, an increase in national income, and employment opportunities, as well as risks such as the possible loss of

income in exports or the cost of the entire green transformation. One might posit that TÜSİAD's endeavors can be viewed as an illustration of the capital's efforts to reinforce and revitalize Türkiye-EU relations. The driving force behind this initiative is the desire of the TÜSİAD to participate in the global commercial restructuring and global competition that is being shaped by the EU leadership, in order to avoid becoming disadvantaged in these evolving economic dynamics.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Çalışmanın tamamı sorumlu yazar tarafından oluşturulmuştur.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

REFERENCES

- Ağır, S., Karakoç, U. & Topal, A. (2023). *Yeşil Dönüşüm ve Türkiye’de Gıda ve Tarım Sektörü*. İstanbul: TÜSİAD- Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayınları.
- Alpan, B. (2021). *Europeanization and EU-Turkey Relations: Three Domains, Four Periods*. In: W. Reiners & E. Turhan (Eds.), *EU-Turkey Relations. Theories, Institutions, and Policies* (pp. 107-37). Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan.
- Aşıcı, A. A. & Acar, S. (2022). Channels of Cooperation between the EU and Turkey on Green Transformation. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 21(1), 43-67.
- Başaran-Symes, C. (2015). *TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes’in " Boğaziçi Üniversitesi- TÜSİAD Dış Politika Forumu Açılış Konuşması*. TÜSİAD. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/konusma-metinleri/item/8409-tusiad-yonetim-kurulu-baskani-cansen-basaran-symesin-boazici-universitesi-tusiad-dis-politika-forumu-acilis-konusmasi>, Access date: 28.04.2024.
- Bayer, R. & Öniş, Z. (2010). Turkish Big Business in the Age of Democratic Consolidation: The Nature and Limits of Its Influence. *South European Society and Politics*, 15(2), 181-201.
- Büyüktanır, D. (2018). Public Diplomacy Activities of TÜSİAD and MÜSİAD during the AK Party Era. *Gazi Academic Overview*, 11(23), 73-96.
- Çandarlı, Y. (2024). Avrupa’nın Neoliberal Yeşil Mutabakatı, Ekolojik Emperyalizm ve Halkın Alternatifi. *Praksis*, (64), 123-144.
- Cicioğlu, F. (2010). Ermenistan ve Kıbrıs Sorunu Bağlamında Türk Dış Politikası ve Sivil Toplum Kuruluşları. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 5(2), 81-94.
- DİF (Dış Politika Formu) Boğaziçi Üniversitesi-TÜSİAD (2007). *Olaylarla Türk Dış Politikası, Kıbrıs ve Irak Sorunu*. İstanbul: DİF Yayınları.
- Diriöz, A. O. (2021). AB Yeşil Mutabakat Kapsamında Yeşil Ekonomiye Dönüşüm Süreci, Türkiye-AB İlişkilerine Olası Etkilerinin Değerlendirilmesi. *Uluslararası Suçlar ve Tarih*, (22), 107-130.
- Eralp, A. (2009). The Role of Temporality and Interaction in the Turkey-EU Relationship. *New Perspectives on Turkey*, 40, 147-168.
- Ercan, A. & Ercan, B. (2015). Türkiye’de Ekonomik Elit Davranışları ve Bir Ekonomik Seçkinler Örgütü Olarak TÜSİAD. *Journal of International Social Research*, 8(41), 397-406.
- European Commission (2019). *The European Green Deal, Striving to Be the First Climate-Neutral Continent*. European Commission. Retrieved from: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en, Access date: 28.04.2024.
- Gevher, R. & Acet, H. (2023). Avrupa Birliğinde Sürdürülebilir Kalkınma ve Yeşil Ekonominin Gelişimi. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 224-253.
- Gülfıdan, Ş. (1993). *Big Business and the State in Turkey: The Case of TÜSİAD* (Unpublished Doctoral Dissertation). Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Güzelsarı, S. & Aydın, S. (2010). Türkiye’de Büyük Burjuvazinin Örgütlü Yükselişi: Siyasal ve Yönetimsel Süreçlerin Biçimlenmesinde TÜSİAD. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(1), 43-68.
- Işık, G. (2018). Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Üyelik Sürecine İlişkin TÜSİAD Söylemleri: 2002-2017 Dönemi. *Third Sector Social Economic Review*, 53(1), 148-179.
- Kale, B., Dimitriadi, A., Sanchez-Montijano, E. & Süm, E. (2018, April). *Asylum Policy and the Future of Turkey-EU Relations: Between Cooperation and Conflict*. (FEUTURE Online Paper Series No.18). https://www.tepsa.eu/wp-content/uploads/2023/11/FEUTURE_Online_Paper_No_18_D6.4.pdf
- Kaygusuz, E. D., Atıyas, I. & Polat, B. (2023). *Türkiye Sanayisinin Bugününe Bakış ve Öneriler*. İstanbul: TÜSİAD T/2023-6/633.
- Kıymaz, G. G. (2023). *Avrupa Birliği-Türkiye İlişkilerini İklim ve Avrupa Yeşil Mutabakatı Üzerinden Okumak*

- (Unpublished Mater Thesis). Başkent Üniversitesi Avrupa Birliği ve Uluslararası İlişkiler Enstitüsü, Ankara.
- Koyuncu, B. (2006). Küreselleşme ve Türk İşadamları Derneği: TÜSİAD Örneği. *Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 3(9), 125-149.
- Kurter, O. (2020). Avrupa ve Türkiye Arasında Yürürlükte Olan Ortak Gümrük Birliği Antlaşması Güncellenmesi Üzerine Bir Araştırma. *International Journal of Arts and Social Studies*, 3(5), 62-76.
- Mirici, M. E. & Berberoğlu, S. (2022). Türkiye Perspektifinde Yeşil Mutabakat ve Karbon Ayak İzi: Tehdit Mi? Fırsat Mı? *Doğal Afetler ve Çevre Dergisi*, 8(1), 156-164.
- Ozan, E. D. (2012). *Gülme Sırası Bizde: 12 Eylül'e Giderken Sermaye Sınıfı, Kriz ve Devlet*. İstanbul: Metis Yayınları.
- Poulantzas, N. (1976). *The Crisis of the Dictatorships: Portugal, Greece, Spain*. Londra: NLB.
- Sönmez, M. (1992). *Türkiye'de Holdingler, Kırk Haramiler*. Ankara: Arkadaş Yayınları.
- Soysal, M. (1964). *Dış Politika ve Parlamento*. Ankara: Sevinç Matbaası.
- Turan, O. (2022). *COP27 Ardından: İklim Değişikliği Zirvesi Açılış Konuşması*. TÜSİAD. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11176-tusi-ad-surdurulebilirlik-akademisi-ve-nasil-bir-ekonomi-gazetesi-tarafindan-duzenlenen-i-klim-degisikligi-zirvesi-ne-katildi>, Access date: 09.01.2024.
- Turan, O. (2023a). *TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan Sektörel Dernekler Federasyonu'nun (SEDEFED) Düzenlediği "15. Rekabet Kongresi"nin Açılışında Bir Konuşma Yaptı*. TÜSİAD. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11406-tusi-ad-yonetim-kurulu-baskani-orhan-turan-sektorel-dernekler-federasyonu-nun-sedefed-duzenledigi-15-rekabet-kongresi-nin-acilisinda-bir-konusma-yapti>, Access date: 09.01.2024.
- Turan, O. (2023b). *TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın ANSİAD 21. Girişimcilik Günleri – "Güvenli Yaşam İçin Sürdürülebilir Yeni Nesil Teknolojiler" Ödül Töreni Açılış Konuşması*. TÜSİAD. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11426-tusi-ad-yonetim-kurulu-baskani-orhan-turan-in-ansi-ad-21-girisimcilik-gunleri-guvenli-yasam-i-cin-surdurulebilir-yeni-nesil-teknolojiler-odul-toreni-acilis-konusmasi>, Access date: 09.01.2024.
- TÜSİAD (1999). *Tanıtım Broşürü*. İstanbul: TÜSİAD Yayınları.
- TÜSİAD (2021a). *Avrupa Yeşil Mutabakatı Döngüsel Ekonomi Eylem Planı Türk İş Dünyasına Neler Getirecek*. İstanbul: TÜSİAD-T/2021-06/621.
- TÜSİAD (2021b). *TÜSİAD Küresel Siyaset Forumu Kuruldu*. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/10789-tusi-ad-kuresel-siyaset-forumu-kuruldu>, Accessed date: 28.04.2024.
- TÜSİAD (2021c). *Yeni Bir Anlayışla Geleceği İnşa: İnsan, Bilim, Kurumlar, Özet Bulgular ve Öneriler*. İstanbul: TÜSİAD Yayınları.
- TÜSİAD (2022b). *TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan TÜRKONFED Tarafından Adana'da Düzenlenen Girişim ve İş Dünyası Zirvesi'ne Katıldı*. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11156-tusi-ad-yonetim-kurulu-baskani-orhan-turan-turkonfed-tarafindan-adana-da-duzenlenen-girisim-ve-i-s-dunyasi-zirvesi-ne-katildi>, Access date: 09.01.2024.
- TÜSİAD (2022a). *TÜSİAD Başkanı Turan: "Türkiye'nin 'Söyleşme' Zamanı Geldi*. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11170-tusi-ad-baskani-turan-turkiye-nin-soylesme-zamani-geldi>, Access date: 09.01.2024.
- TÜSİAD (2023a). *"Önsöz" Cumhuriyet'in İkinci Yüzyılına Girerken Türkiye-Çalıştay Dizisinden Perspektifler*. İstanbul: TÜSİAD-T/2023-12-634.
- TÜSİAD (2023b). *Fikir Üreten Fabrika / Fatih Özkadı - İklim Değişikliği ile Mücadele*. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11374-fikir-ureten-fabrika-fatih-ozkadi-i-klim-degisikligi-ile-mucadele>, Access date: 07.01.2024.
- TÜSİAD (2023c). *TÜSİAD Başkanı Orhan Turan'ın Ekonomist Dergisi Söyleşisi*. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11434-tusi-ad-baskani-orhan-turan-in-ekonomist-dergisi-soylesisi>, Access date: 28.04.2024.

- TÜSİAD (2023d). *TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın Dünya Gazetesi Röportajı*. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/basin-bultenleri/item/11341-tusi-ad-yonetim-kurulu-baskani-orhan-turan-dunya-gazetesi-ne-bir-roportaj-verdi>, Access date: 09.01.2024.
- TÜSİAD (2024). *TÜSİAD Yuvarlak Masaları*. Retrieved from: <https://tusiad.org/tr/calisma-alanlari#transatlantik>, Access date: 28.04.2024.
- Uysal, G. (2019). Türkiye'nin AKP Dönemi Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da İzlediği Alt-Emperyalist Dış Politika. *Praksis*, (51), 141-158.
- Wood, E. M. (1998). Class Compacts, The Welfare State and Epochal Shifts: A Reply to Frances Fox Piven and Richard A. Cloward. *Monthly Review*, 49(8), 24-43.
- Yeldan E., Acar S. & Aşıcı A. (2020). *Ekonomik Göstergeler Merceğinden Yeni İklim Rejimi*. İstanbul: TÜSİAD.
- Yeldan, E. & Şahin Ü. (2023). “Çevre ve Kalkınma” Cumhuriyet'in İkinci Yüzyılına Girerken Türkiye-Çalıştay Dizisinden Perspektifler. İstanbul: TÜSİAD-T/2023-12-634.
- Yıldız, C. (2011). *The Influence of the Economic Interest Groups in Turkish Foreign Policy During the JDP Government Period (2002-2011): The cases of TÜSİAD and MÜSİAD* (Unpublished Master Thesis). Bilkent Üniversitesi Ekonomi ve Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yılmaz, F. (2022). Enerji Yönetimi ve Türkiye: Avrupa Yeşil Mutabakatı Çerçevesinde Bir Değerlendirme. *Akademia Doğa ve İnsan Bilimleri Dergisi*, 8(1), 19-37.



Impacts of COVID-19 and Exchange Rates on Olive Oil Markets and Food Security

Faruk URAK¹, Nihat KÜÇÜK², Gürkan BOZMA³, Abdulkaki BİLGİÇ⁴, Mehmet Selim YILDIZ⁵

Abstract

The objective of this research is to identify the long-term fluctuation spillovers in the Turkish extra-virgin olive oil and crude olive oil markets using COVID-19 and the external dollar exchange rate variables and to examine the asymmetry of these spillovers. The analyses required for this research were performed with the VECM (1)-Asymmetric BEKK-GARCH (1, 1) model, using daily data for the period from May 2005 to June 2024. According to the empirical findings, both brief shocks and long-term uncertainties have significantly increased the conditional variances of the extra-virgin and crude olive oil return series. An increase in long-term uncertainty in the extra-virgin olive oil market has a dampening effect on the long-term volatility in the crude olive oil market. It was observed that the conditional variances of the extra-virgin and crude olive oil return series were negatively affected by fluctuations stemming from COVID-19 in the long run. In the long term, COVID-19 increased uncertainties in bilateral interactions between markets, seriously threatening food security by negatively impacting consumer access to crude and extra-virgin olive oil. It was noted that fluctuations in the exchange rate reduced the volatilities in the extra virgin and crude olive oil markets. It is recommended that policymakers in Türkiye implement specific policies for food commodities, considering the possibility of disruptions in global food supply chains due to pandemics or similar crises.

Keywords: COVID-19, Exchange Rates, Olive Oil Markets, Prices, Volatility, Food Security

Jel Codes: D40, C22, Q18

COVID-19 ve Döviz Kurunun Zeytinyağı Piyasaları ve Gıda Güvenliği Üzerindeki Etkileri

Öz

Bu araştırmanın amacı, COVID-19 ve dışsal dolar döviz kuru değişkenleri kullanılarak Türkiye’de sızma zeytinyağı ile ham zeytinyağı piyasalarındaki uzun vadeli dalgalanma yayılımının belirlenmesi ve bu geçişkenliklerin asimetrikliğini araştırmaktır. Bu araştırma için gerekli analizler, Mayıs 2005 ile Haziran 2024 arasındaki döneme ait günlük veriler kullanılarak VECM (1)-Asimetrik BEKK-GARCH (1, 1) modeli ile gerçekleştirilmiştir. Ampirik bulgulara göre, hem kısa vadeli şoklar hem de uzun dönemli belirsizlikler sızma ve ham zeytinyağı getiri serilerinin koşullu varyanslarını önemli düzeyde artırmıştır. Sızma zeytinyağı piyasasındaki uzun vadeli belirsizliğin artışı, ham zeytinyağı piyasasındaki uzun dönemli volatilitiyi azaltıcı bir etki yapmaktadır. Sızma ve ham zeytinyağı getiri serilerinin şartlı varyanslarının uzun vadede COVID-19’dan kaynaklanan dalgalanmalardan negatif yönde etkilendikleri görülmüştür. Uzun vadede COVID-19, piyasalar arası ikili etkileşimlerdeki belirsizlikleri artırmış ve tüketicilerin ham ve sızma zeytinyağına erişimini olumsuz etkileyerek gıda güvenliğini ciddi şekilde tehdit etmiştir. Döviz kurundaki dalgalanmaların sızma ve ham zeytinyağı piyasalarındaki oynaklıkları azalttığı gözlenmiştir. Türkiye’deki politika yapıcılara, pandemi veya benzeri krizler nedeniyle küresel gıda tedarik zincirlerinin bozulma olasılığı dikkate alınarak gıda ürünlerine yönelik spesifik politikaların uygulanması önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Döviz Kuru, Zeytinyağı Piyasaları, Fiyatlar, Oynaklık, Gıda Güvenliği

Jel Kodu: D40, C22, Q18

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Bitlis, Türkiye. **E-posta:** farukurak.trt@gmail.com **Orcid no:** 0000-0002-2592-0589

² Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Harran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Şanlıurfa, Türkiye. **E-posta:** nihatk@harran.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-1483-0422

³ Doç. Dr., Iğdır Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Iğdır, Türkiye. **E-posta:** gurkan.bozma@atauni.edu.tr **Orcid no:** 0000-0003-4047-9012

⁴ Prof. Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, Bursa, Türkiye. **E-posta:** tebrik@yahoo.com **Orcid no:** 0000-0001-5946-0915

⁵ Doktora Öğrencisi, Atatürk Üniversitesi, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Erzurum, Türkiye. **E-posta:** selimyildiz406@gmail.com **Orcid no:** 0000-0001-5065-4959

INTRODUCTION

Olive oil not only holds economic significance for producers but also stands as a crucial nutritional element for consumers, thus bearing immense importance both economically and nutritionally (Gontijo, 2020). Positive effects from olive oil on health, paralleling the increasing importance of the Mediterranean diet, have led to a substantial rise in global consumption (Gázquez-Abad & Sánchez-Pérez, 2009; Salas-Salvadó et al., 2018). On the demand side, as the allure of the product extends beyond the Mediterranean, world olive oil consumption has witnessed a noteworthy increase over the last thirty years, growing by 1.8 times in volume between 1995–1996 and 2019–2020 (Mili & Bouhaddane, 2021). Moreover, significant growth in olive oil demand is anticipated in unconventional marketplaces globally. This is fuelled by increasing awareness of the product's favorable qualities for sustainability and health, as well as shifts in consumer lifestyles and rising incomes (Gorzynik-Debicka et al., 2018).

Research in medicine has shown the significant associations of consistent use of olive oil with low cholesterol and blood pressure (Storniolo et al., 2017), reduced risk of specific types of cancer (Reboredo-Rodríguez et al., 2018), prevention of cardiovascular diseases (Salas-Salvadó et al., 2018), and assistance in the absorption of calcium (Clodoveo et al., 2014; Xiong et al., 2014). Approximately 70% of olive oil production originates from the Mediterranean, with a substantial portion supplied by European Union countries, particularly Italy, Greece, and Portugal, representing nearly 43% of total production. Following them are countries in the Southern Mediterranean like Türkiye, Morocco, Algeria, Tunisia, and Syria, contributing to 24% of the output (Romo Munoz et al., 2015). Data indicate that despite significant fluctuations in production among other producer countries, Türkiye remains an important player in the global market for olive oil (Mili & Bouhaddane, 2021).

The olive oil market in Türkiye is a significant component of the global olive oil industry, characterized by its unique production methods, diverse cultivars, and regional economic importance. Türkiye ranks as the fifth largest producer of olive oil globally, contributing approximately 5% to the world's production and 11.3% to its exports (Gökçebağ et al., 2013; İlyasoğlu et al., 2010). The Aegean region is the primary hub for olive oil production in Türkiye, accounting for about 75–80% of the total output, with the Ayvalık and Memecik cultivars being the most commercially significant (İlyasoğlu et al., 2010; Dağ et al., 2015).

In terms of market dynamics, the Turkish olive oil sector faces both challenges and opportunities. Competition from other Mediterranean countries, particularly Spain and Italy, poses a significant challenge, as these countries have established strong brand identities and consumer loyalty in international markets (Arfaoui et al., 2022). However, the increasing global demand for high-quality olive oil, particularly extra virgin olive oil (EVOO), presents an opportunity for Türkiye to enhance its market share (Azak & Tuzun, 2012; Ruiz-Carrasco, 2023).

Producer prices fluctuate based on supply and demand, influenced by speculative movements in the market, currency fluctuations (more imports and fewer exports are typically associated with a stronger currency, thereby decreasing home production's ability to compete internationally), policies, information asymmetry, and global pandemics such as COVID-19 (Mili & Bouhaddane, 2021). Research on olive oil production and consumption suggests that this process involves dynamics that can similarly impact producers and/or consumers concerning price changes (Vlontzos & Duquenne, 2014;

Bajoub et al., 2016). In this context, the analysis of olive oil price volatility holds vital importance. This significance arises not only from olive oil being a high-value food source but also from the potential of production inconsistencies to cause price differentials. Cyclical variations in the seasons can significantly affect the earnings of farmers while disrupting consumption levels for urban populations. Consequently, being aware of the fluctuation patterns of these prices can assist in designing policies to keep the price of products stable over time.

From the 2011-2012 crop year to the harvest year 2022-2023, the pricing dynamics of extra-virgin olive oil in various key regions provide revealing insight into the market trends. In Jaén, Spain, the cost of extra-virgin olive oil was below €227.5 per 100 kg for 25% of the time during this period, while 25% of the time, it surpassed €336.8 for every 100 kg. The mean price stood at approximately €291.5 for every 100 kg, with the highest and lowest prices recorded at €536 and €174.3 for every 100 kg, in that order. Recent data from the International Olive Council (IOC) indicates a current price of €519 per 100 kg, reflecting a notable increase of 43.2% in comparison with the same time frame in the prior crop year. Prices of refined olive oil in Jaén, Spain, also experienced a significant rise, reaching €485 per 100 kg, marking a 43.1% increase from the previous crop year. In Bari, Italy, the pricing trends for extra-virgin olive oil saw it priced below €334 for every 100 kg for 25% of the time, while 25% of the time it surpassed €533 for every 100 kg. The mean price for this time frame was approximately €428 for every 100 kg, with the minimum and maximum prices reported at €614 and €221 for every 100 kg, in that order. The most recent IOC statistics reveal a current price of €603 per 100 kg, indicating a substantial increase of 40.9% in contrast to the same time frame in the prior crop year. Moving to Chania, Greece, the cost of extra-virgin olive oil was below €241 for every 100 kg for 25% of the time, and 25% of the time it surpassed €312 for every 100 kg. During this time, the average price was about €279.9 for every 100 kg, with the minimum and maximum prices reaching €475 and €182 for every 100 kg, in that order. According to the latest IOC statistics, the current price stands at €465 for every 100 kg, marking a significant uptick of 45.3% in contrast to the same time frame in the prior crop year. In Trás-os-montes, Portugal, the latest figures report a price of €600 for every 100 kg for extra-virgin olive oil. Meanwhile, the pricing trajectory for extra-virgin olive oil from Tunisia witnessed a decline starting in the 2019-2020 crop year, with a price of €192 for every 100 kg in September 2020. The mean for the crop year was €228.7 for every 100 kg, increasing to €328.1 for the 2020-2021 crop year. By March 2023, the price had further risen to €518 for every 100 kg. Lastly, the most recent Türkiye's extra-virgin olive oil statistics indicate a price of €264 for every 100 kg in December 2018 (International Olive Council, 2023).

The aim of this study is to identify the long-term fluctuation spillovers in the Turkish extra-virgin olive oil and crude olive oil markets using COVID-19 and the external dollar exchange rate variables, and to examine the asymmetry of these spillovers. The research employs the VECM (1)-Asymmetric BEKK-GARCH (1, 1) model, using daily data from May 2005 to June 2024. In this study, we examined to reveal what kind of return and uncertainty spillovers exist between crude olive oil and extra-virgin olive oil markets in Türkiye, in the context of the dollar exchange rate series and COVID-19. The macroeconomic variables of COVID-19 and the dollar exchange rate were examined. The analysis involved using daily data from May 2005 to June 2024 to determine the volatilities between the relevant markets. WinRATS-10 software was used for the analyses.

1. CONCEPTUAL FRAMEWORK

The conceptual framework of this study is built on the premise that the price movements of olive oil, both crude and extra-virgin, are influenced by a combination of factors, including the COVID-19 pandemic and exchange rate fluctuations. As mentioned earlier, olive oil production and consumption involve dynamics that can impact prices, leading to volatility. The COVID-19 pandemic, which began in late 2019, has had a far-reaching impact on global economies, affecting supply chains, consumer demand, and trade patterns. The pandemic's effect on oil prices, in general, has been predominantly negative, with prices declining significantly in the first quarter of 2020 due to reduced demand (Luo et al., 2023; Ghadir et al., 2022). However, the impact on the olive oil market may differ, as it is a specialized agricultural product with its own unique supply and demand characteristics. On the other hand, exchange rate movements can also significantly influence the pricing of olive oil, particularly in countries where the domestic currency differs from the US dollar, which is the global currency for commodities trading. These exchange rate fluctuations can affect the competitiveness of domestic producers, as well as the affordability of olive oil for consumers, potentially leading to changes in consumption patterns. Olive oil's dual role as an economic commodity and a nutritional staple highlights its importance, with growing global demand for extra-virgin olive oil underscoring its significance. The framework explores market volatility and spillover effects, using the VECM-Asymmetric BEKK-GARCH model to analyze dynamic interactions between extra-virgin and crude olive oil markets under external pressures. COVID-19's disruptions heightened uncertainty in global food supply chains, negatively affecting price stability and consumer access to olive oil, while fluctuations in the Turkish lira against the dollar further influenced production costs and market behavior. These market dynamics are linked to broader food security concerns, demonstrating how increased uncertainties can threaten access to essential commodities. The study emphasizes the importance of policy interventions in mitigating these risks. Leveraging nearly two decades of daily data, the framework employs robust econometric tools to assess short-term shocks and long-term uncertainties, providing a comprehensive basis for understanding market resilience and guiding effective policy measures.

2. MATERIAL AND METHODS

2.1. Material

The data used in the study for the extra-virgin and crude olive oil price series spanning May 2005 to June 2024 were obtained from the everyday records of the Aydın and Edremit Database for Commodity Exchange Markets. The series of real dollar exchange rates was acquired from the Electronic Data Delivery System (EVDS) of the Central Bank of the Turkish Republic (CBRT). The series of extra-virgin and crude olive oil prices used in the study is based on the index of food prices. The study investigated the COVID-19's effects variable on the relevant markets during COVID-19 compared to those without COVID-19. In addition to the price series, daily exchange rates, and dummy variables representing the impact of COVID-19 were constructed. All monetary value series were deflated. Upon conducting preliminary analyses, the connection between the yields and conditional variances of crude and extra-virgin olive oil was explored using the VECM (2)-BEKK-GARCH (1,1) model. Exchange rate return series and COVID-19 were included as additional variables in the return equations, while the exchange rate return squared variable and COVID-19 dummy variables were incorporated into the conditional variance model. The ARCH effect was identified in both individual and composite analyses of the return series for crude olive oil and extra-virgin olive oil, indicating that increasing returns triggered subsequent increases

and decreasing returns triggered subsequent decreases, affirming the suitability of the two-variable generalized GARCH model. Through AIC and BIC preliminary analyses, the lag length was determined to be four.

2.2. Econometric Method

This research examines the connection between extra-virgin olive oil and crude olive oil in the context of the uncertainties posed by COVID-19. To determine the impact of price uncertainty on these key food production commodities, the BEKK (Baba, Engle, Kraft & Kroner) Multivariate-GARCH model (Engle & Kronner, 1995) was used for the variance equation. The Vector Error Correction Model (VECM) was employed for the mean equation due to long-term cointegration, as identified by the Johansen (1995) cointegration test. In order to take into consideration how differently negative and positive shocks affect conditional variance, asymmetric effects were incorporated into variance equation (Rahman & Serletis, 2012; Salisu & Oloko, 2015). Conditional variances' square roots were included in the average measurement formulae their direct effect on commodity prices, after Rahman and Serletis (2012) and Grier, Henry, Olekalns and Shields (2004). Equations (1) and (2), in that order, show the average conditional and variance formulae used in this research.

$$\Delta P_{i,t} = \mu_i + \phi_i z_{t-1} + \sum_{j=1}^p \Gamma_{i,j} \Delta P_{i,t-j} + \psi E + \omega CV + \Psi_i \sqrt{h_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t-1}, \quad i = evo, coo \text{ and } j=1, \dots, p$$

$$\begin{pmatrix} \Delta P_t^{evo} \\ \Delta P_t^{coo} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} u_{evo} \\ u_{coo} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} a_{evo} \\ a_{coo} \end{pmatrix} z_{t-1} + \sum_{j=1}^p \begin{pmatrix} \Gamma_{evo,evo,j} & \Gamma_{evo,coo,j} \\ \Gamma_{coo,evo,j} & \Gamma_{coo,coo,j} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \Delta P_{t-1}^{evo} \\ \Delta P_{t-1}^{coo} \end{pmatrix}$$

$$\varepsilon_t \sim (0, H_t) \quad \text{and} \quad \varepsilon_{i,t-1} = H_{i,t-1}^{1/2} \eta_{i,t-1}, \quad (1)$$

In the formula (1), which serves as the equation for the conditional mean, the natural logarithm of extra-virgin olive oil and crude olive oil prices are represented by *evo* and *coo*, respectively. The real exchange rate that is added exogenously to the mean equations is denoted by 'E', while 'CV' represents the dummy variable used to assess the impact of COVID-19, being 0 for dates prior to December 1, 2020, and 1 otherwise. The first difference operator is represented by the symbol, while *j* denotes the lag parameter. The suitable lag length of was determined using the Bayesian Information Criterion in the study. The symbol represents the coefficient that reflects the impact of conditional variance on commodity prices.

The conditional variance used in this study to determine the uncertainty pass-through across commodities is illustrated in Equation (2).

$$H_t = \Upsilon \Upsilon' + A' \varepsilon_{t-1} \varepsilon_{t-1}' A + B' H_{t-1} B + D' \xi_{t-1} \xi_{t-1}' D \quad (2)$$

In the formula (2), *H* represents a 2x2 matrix that captures the conditional variance with a temporal dependence and covariance across different commodities. *A*, *B*, and *D* are 2x2 matrices that show the have an impact of brief shocks, long-term uncertainty, and asymmetry effects on the conditional covariance-variance, respectively. *C* is a constant term that accounts for the impacts of COVID-19 and dollar exchange rate on the conditional variance-covariance. The matrix is then transformed into a 2x2 upper triangular matrix, with *E* and *CV* appearing as such. Due to the nonlinear nature of the

equation, marginal effects must be estimated using the delta method. The VECM (2)-BEKK GARCH-M (1, 1) model is then calculated via the technique of quasi-maximum likelihood, assuming a conditional joint log-likelihood function of Gaussian and normal distribution of the observations t and two variables. The parameters are obtained by utilizing the BFGS algorithm. The log-likelihood function is mathematically represented as a normal distribution that follows a particular form.

$$\log - L = -0.5 \sum_{t=1}^T \left[k \log(2\pi) + \ln |H_{i,t}| + \varepsilon'_{i,t} H_{i,t}^{-1} \varepsilon_{i,t} \right] \quad (3)$$

Furthermore, the parameters derived from the formulae for mean and variance were subjected to testing for Granger causality, as well as the existence of GARCH, asymmetric, and diagonal GARCH effects using the Wald test. As demonstrated in Equation (2), the impact of the COVID-19 and dollar exchange rate on the conditional variance was assessed against the null hypothesis of “dollar exchange rates off-diagonal, and COVID-19 jointly zero in the equations for conditional variance”. Ultimately, the effectiveness of the outcomes derived from the BEKK-GARCH model was evaluated using Ljung-Box, McLeod-Li, Hosking's multivariate portmanteau Q-statistics, and Multivariate ARCH-Lm tests.

3. RESULTS AND DISCUSSION

In the research, the nominal price series of extra-virgin olive oil and crude olive oil were converted to real terms, and return series were obtained for analysis. The return series' descriptive statistics are shown in Table 1. The results indicate that the return on crude olive oil prices was positive (0.246) and the highest among the series. The higher return on crude olive oil, compared to extra-virgin olive oil during the examined period, may suggest a lower supply of crude olive oil or an increased demand for more affordable alternatives during economic uncertainty, resulting in higher crude olive oil price returns. Additionally, the unconditional variance of the return on the real dollar exchange rate was found to have the lowest volatility (2.265) among the series. The significant variability in the returns of extra-virgin olive oil across the different series is attributable to the consistent increases in the price of extra-virgin olive oil during the analyzed period. The strongest correlation in price levels or closing values was observed between extra-virgin olive oil and crude olive oil, indicating that these two products can be considered substitute goods. This suggests that the volatility spillovers between the relevant markets are transmitted rapidly. The capacity to transfer the effects of current events in one market to rival markets can lead to substantial coordinated movements, exacerbating inflationary pressures during periods of rising or falling prices. This high level of correlation may be attributed to variables like the complementarity or substitutability between the related products (Urak, 2023). The relationship between the return series demonstrates a negative association between extra-virgin olive oil and crude olive oil. Moreover, a negative association was observed between the returns of the two types of olive oils and the exchange rate series. This implies that an increase in dollar exchange rates negatively impacts the returns of these food commodities, due to the increased costs of production resulting from the imported inputs used in the production of extra-virgin and crude olive oils. The leptokurtic distribution of the return series suggests the presence of ARCH effects. This was assessed utilizing the statistical Jarque-Bera test, and the results at the 1% significance level indicated that the series does not adhere to a normal distribution. The ARCH test results rejected the null hypothesis, suggesting the presence of conditionally changing variance for all series, indicating that return volatility changes over time. The ARCH-LM test results indicated that ARCH effects exist in the return series, and the MARCH-LM test demonstrated that the series exhibit

ARCH effects collectively, implying that each series individually possesses ARCH effects and can be analyzed using multivariate GARCH models without issues. The outcomes of the Ljung-Box test showed that the return series exhibit autocorrelation, suggesting that past returns of the series are interrelated and should be considered. The outcomes of an enhanced Dickey-Fuller unit root analysis revealed that the return series are stable at an $I(0)$ level with an importance of 1%, a finding that was further supported by the findings of the Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) test.

Table 1: Results of the Unit Root Test and Descriptive Statistics

Statistics	Returns ($R_{j,t}$)		
	$R_{\text{extra-virgin olive (evo), t}}$	$R_{\text{crude olive oil (coo), t}}$	$R_{\text{exchange rate (e), t}}$
Mean	0.202	0.246	-0.151
Std. dev.	16.848	13.978	2.265
Skewnees	-0.077 (0.516)	0.291 ** (0.014)	-1.582 *** (0.000)
Kurtosis	0.450 * (0.058)	1.560 *** (0.000)	15.386 *** (0.000)
Jarque-Berra	4.091 (0.129)	50.077 *** (0.000)	4461.614 *** (0.000)
Correlations between real prices ($Pr_{j,t}$, j = extra-virgin olive (evo), crude olive oil (coo), and dollar exchange rate (e)):			
$Pr_{\text{evo, t}}$		0.983	0.885
$Pr_{\text{coo, t}}$			0.864
Correlations between return series ($R_{j,t}$, j = evo, coo, and e):			
$R_{\text{evo, t}}$		-0.076	-0.024
$R_{\text{coo, t}}$			-0.102
Correlations between squared return series ($R_{j,t}^2$, j = evo, coo, and e):			
$R_{\text{evo, t}}^2$		0.346	0.155
$R_{\text{coo, t}}^2$			0.150
Serial correlations in returns($R_{j,t}$, j = evo, coo, and e):			
LB-Q (10)	2672.271 (0.000)	3407.340 (0.000)	4218.753 (0.000)
McLeod-Li (10)	2750.045 (0.000)	3444.370 (0.000)	4226.978 (0.000)
HM-Q (10)		7277.645 (0.000)	
ARCH effects in return squared series ($R_{j,t}^2$, j = evo, coo, and e):			
ARCH-LM (10)	153.417 (0.000)	330.427 (0.000)	5824.982 (0.000)
MARCH-LM (10)		276.399 (0.000)	
HM-Q ² (10)		246.048 (0.000)	
Unit Root Tests (Return series ($R_{j,t}$, j = evo, coo, and e)):			
ADF	-25.047 *** (lags=1)	-24.754 *** (lags=1)	-14.321 *** (lags =1)
KPSS	0.009 (lags=1)	0.013 (lags=1)	0.048 (lags = 1)

Note: As different lags are used, so do the critical values. An associative p -value is given in parentheses. In that order, 10%, 5%, and 1% of significance, *, **, and *** are statistically significant

Based on the AIC and BIC criteria, it was determined that the optimal number of lags in the VECM system is two. Therefore, the VECM (2) model will be employed in further analyses. Table 2 showcases the mean equation outcomes for the return series derived from the VECM (2)-Asymmetric BEKK-GARCH (1, 1) model. The findings indicate that extra-virgin olive oil is significantly impacted by its own returns with a lag of one and two periods. This pattern in the returns of extra-virgin olive oil is consistent with Ezekiel's (1938) cobweb theory for agricultural commodities. In the extra-virgin olive oil market, increasing returns from one and two periods lag reduce the current returns by $\text{evo, } t-1 = -0.421$ and $\text{evo, } t-2 = -0.235$, respectively. A similar pattern is observed in the crude olive oil market, with returns from one and two periods lag reducing current returns by $\text{coo, } t-1 = -0.663$ and $\text{coo, } t-2 = -0.274$, respectively. This situation implies that rising returns may prompt investors to realize profits and exit the market, thereby reducing present returns. The impact of COVID-19 from one period lag significantly influences returns in the extra-virgin olive oil market, a crucial staple for Türkiye's food industry and extremely vulnerable to the pandemic's impacts. Although COVID-19 has led to an increase in global olive oil prices, it is

predicted that these prices will continue to rise for some time, but at a slower pace (Li, 2024). Thus, the adverse effects of COVID-19 on the olive oil industry are diminishing (Li, 2024). The COVID-19 epidemic has shown to have a positive effect on returns in Türkiye's wheat and sunflower oil markets (Urak et al., 2024). The pandemic has resulted in an increase of over 15% in food commodities prices globally, in numerous African countries, and in India (Hernandez et al., 2020). The study's conclusions are consistent with previous research on how the epidemic has affected commodity prices (Ramsey et al., 2021; Farid et al., 2022; Küçük et al., 2022; Bozma et al., 2023; Urak et al., 2024).

Table 2: The Mean Returns' Parameter Estimates

Parameters	Returns ($R_{j,t}$)	
	$R_{evo,t}$	$R_{coo,t}$
μ	0.099 (0.115)	-0.107 (0.074)
$\Gamma_{evo,t-1}$	-0.421 *** (0.000)	0.023 (0.029)
$\Gamma_{evo,t-2}$	-0.235 *** (0.000)	-0.021 (0.027)
$\Gamma_{coo,t-1}$	0.003 (0.973)	-0.663 *** (0.063)
$\Gamma_{coo,t-2}$	0.002 (0.977)	-0.274 *** (0.052)
ψ_i	0.004 (0.003)	-0.001 (0.002)
ω_i	-0.040 ** (0.020)	0.021 (0.022)
$\Psi_{SQRTH,evo}$	-0.915 (0.117)	0.579 (0.570)
$\Psi_{SQRTH,coo}$	0.354 (0.328)	0.228 (0.191)
ϕ_i	-0.034 *** (0.000)	0.001 (0.004)

Note: Associative standard errors are written in parenthesis. With 10%, 5%, and 1% significance levels, respectively, *, **, and *** are statistically significant.

Table 3 delineates the marginal (unit) effects derived from the VECM (2)-Asymmetric BEKK-GARCH (1, 1) model. The analysis of the return series revealed that the conditional variances are statistically significantly influenced by their own shocks in the brief. This suggests that the extra-virgin and crude olive oil markets in Türkiye are statistically significantly impacted by both negative and positive news. Specifically, the extra-virgin olive oil ($a_{evo,i} = 0.401$) and crude olive oil ($a_{coo,i} = 0.366$) markets exhibit a positive response to their own brief shocks. This can be attributed to the fact that sudden price changes in these markets swiftly alter the behavior and expectations of market participants, resulting in an inclination for prices to increase further. Short-term shocks can create supply-demand imbalances in the market, leading to temporary price increases. Additionally, such shocks can heighten the uncertainty of market participants regarding future price movements, thereby encouraging speculative trading activities, which further amplify price volatility and brief returns. The conditional variance of extra-virgin olive oil returns is directly influenced by its own long-term volatility ($b_{evo,i} = 0.371$). Uncertainties in inter-market bilateral cross interactions have a linear relationship with uncertainties in the crude olive oil market. In this context, volatilities in other markets are transmitted to the crude olive oil market either directly or indirectly, causing uncertainties in this market. For instance, as long-term fluctuations in the extra-virgin olive oil market increases ($b_{evo,i} = -0.183$), uncertainty in the crude olive oil market decreases. When uncertainty rises in the extra-virgin olive oil market, consumers and producers may tend to shift towards crude olive oil, which is generally considered more reliable and stable. This tendency can reduce demand and, consequently, uncertainty in the crude olive oil market. Similarly, fluctuations in the crude olive oil market increase its own market uncertainty ($b_{coo,i} = 0.855$). It has been observed that variations in the dollar exchange rate reduce volatility in the extra-virgin olive oil and crude olive oil markets. Producers might release their

current products to the market and turn to different investment instruments (such as gold, foreign currency, real estate, land, and bank interest yields) because of the Turkish Lira's (₺) decline in value relative to other currencies, particularly the US Dollar (\$). Both Askan et al., (2022) and Urak et al., (2022) emphasize that the fluctuations of food commodities are influenced by the exchange rate in dollars.

Long-term volatilities due to COVID-19 significantly reduce the long-term variance in the extra-virgin olive oil market ($\phi_{1,i} = -0.020$). The reason for this is that COVID-19 lowers long-term uncertainty by increasing returns in the extra-virgin olive oil market. The COVID-19 pandemic has caused fluctuations in the food commodities markets in Türkiye (Küçük et al., 2022; Urak et al., 2024). Countries like Türkiye also attempted to keep local market prices stable throughout the pandemic by restricting the export of food commodities through bans or quotas (Urak et al., 2024). Finally, it has been observed that the effects of both good and negative news on the conditional variances of returns in the extra-virgin olive oil and crude olive oil markets are symmetrical. The volatility caused by COVID-19 has indirectly increased the long-term volatility of extra-virgin olive oil ($\phi_{2,i} = 0.017$). This situation can be attributed to the global pandemic's effects, such as supply chain disruptions, demand changes, and economic uncertainties, which have increased market instability and led to long-term price volatility. The COVID-19 epidemic raised distribution costs, created market uncertainty, sparked demand driven by fear, and significantly increased the volatility of food commodities' short-term prices (Umar et al., 2021; Monge, 2024). The outcomes following COVID-19 are expected to affect olive harvesting, leading to a decrease in worldwide output in the Mediterranean basin. This decrease is primarily due to disruptions in the trade of food commodities, which affected crucial processes such as preparing olive trees for the following harvest. The lack of these processes has led consumers to perceive price increases due to product shortages and rising global demand for olive oil (Francesca et al., 2022). Despite a decrease demanded by eateries and food services, which make up roughly 15% of all olive oil production, total retail sales and olive oil prices have increased in many countries, especially the main producer countries in the EU (Mili & Bouhaddane, 2021).

Table 3: Estimates of Parameters for Conditional Variances

Parameters	Returns	
	$R_{evo, t}$	$R_{coo, t}$
Constants in $\Upsilon\Upsilon'$:		
$c_{evo,i}$	0.116 *** (0.013)	-
$c_{coo,i}$	0.004 (0.008)	0.009 (0.016)
ARCH parameters:		
$a_{evo,i}$	0.401 *** (0.125)	0.062 (0.048)
$a_{coo,i}$	-0.231 (0.180)	0.366 *** (0.115)
GARCH parameters:		
$b_{evo,i}$	0.371 * (0.217)	-0.183 *** (0.064)
$b_{coo,i}$	0.149 (0.114)	0.855 *** (0.035)
GARCH asymmetric parameters:		
$d_{evo,i}$	0.040 (0.178)	0.021 (0.036)
$d_{coo,i}$	-0.370 (0.331)	0.253 (0.226)
Parameters associated with exchange rate (Exr_{t-1}):		
$\psi_{1,i}$	-0.005 *** (0.002)	-

$\psi_{2,i}$	0.001 (0.003)	-0.006 ** (0.003)
Factors related to the price return of several food commodities during the COVID-19 period (COVID-19_{T-1}):		
$\phi_{1,i}$	-0.020 * (0.011)	-
$\phi_{2,i}$	0.017 * (0.010)	0.021 (0.017)
Shape (t degrees)	10.180 *** (3.722)	-

Note: Statistics are significant at 10%, 5%, and 1%, respectively, as indicated by the symbols *, **, and ***.

In Table 4, the results of the hypothesis test for the diagonal GARCH test for VECM (2)-Asymmetric BEKK-GARCH (1, 1) model show Wald = 14.020 ($p < 0.05$). Since the p-value is below the five percentile significance level, H_0 is rejected. The aforementioned test statistics indicate that the mean of the error terms is 0 and their variances are 1. This shows that the model's error terms are statistically standardized and normalized. This finding reveals the existence of indirect and statistically significant interactions between markets, demonstrating the interdependence of food commodities markets and how risks can spread in this context. The Wald hypothesis test outcome for the variance model's off diagonal parameters pertaining to COVID-19 and the dollar exchange rate, indicating they are equal to 0, is found to be 4950.878 ($p < 0.000$). This test statistic shows that the long-term volatilities arising in the COVID-19 and dollar exchange rate markets are transmitted to their own markets by the buyers in other markets. The Wald statistic was used to evaluate the effects of the one and two-period lags of both crude olive oil and the COVID-19 and dollar exchange rate on the returns of extra-virgin olive oil. According to the test results, the hypothesis suggesting that the effects of the one and two-period lags of crude olive oil, the dollar exchange rate, and COVID-19 on extra-virgin olive oil returns are each zero, both individually and simultaneously, has been statistically significantly rejected. This finding indicates that the relevant variables significantly affect the returns in the extra-virgin olive oil market. All these test results confirm that there are robust and statistically significant relationships among the return series mentioned in our previous statements. This demonstrates that modeling extra-virgin olive oil returns based on both its own lags and the lags of other markets is an appropriate approach.

Table 4: A Few Tests for Hypothesis and Diagnostics

Parameters	R _{evo, t}	R _{coo, t}
Panel A: Tests for Residual Diagnostics		
Relatives with Serial Correlation:		
LB-Q(10)	12.496 (0.253)	23.382 *** (0.009)
McLeod-Li(10)	10.235 (0.420)	4.618 (0.915)
HM-Q(10)	89.420 (0.498)	
ARCH Effects in residual squares:		
ARCH-LM(10)	0.504 (0.887)	0.203 (0.996)
HM-Q ² (10)	31.960 (1.000)	
Additional Statistics:		
z	1.1522 (0.249)	-0.059 (0.952)
z ²	425.174 (0.865)	440.841 (0.720)
AIC	-1191.677	
SBC	-1020.512	
HQC	-1124.121	
Log FPE	-1275.677	
Log-Likelihood Value	637.838	
Panel B: Model Specification Tests		
Granger Causality Tests		
H ₀ : Crude olive oil, COVID-19, and dollar exchange rate do not Granger cause extra-virgin olive oil	60.503 (0.000)	
H ₀ : Extra-virgin olive oil, COVID-19, and dollar exchange rate do not Granger cause crude olive oil	10.569 (0.159)	

No GARCH	$H_0: a_{ij} = b_{ij} = d_{ij} = 0$ for all $i, j = 1, 2, 3$	4147.381 (0.000)
Diagonal-GARCH	H_0 : Every off-diagonal element in A, B, and D is zero together	14.020 (0.015)
No-Asymmetry	$H_0: d_{ij} = 0$ for everyone $i, j = 1, 2, 3$	9.431 (0.051)

Notes: Standardized and standardized squared residuals are used by Ljung-Box statistics Q and $Q2$, which assess whether autocorrelation is present in a series. In addition, Hosking's multivariate portmanteau Q -statistics, known as $HM-Q$ and $HM-Q2$, are employed to examine the null hypothesis that autocorrelation does not exist for all series, accounting for a specific number of lags, for both standardized residuals and standardized squared residuals.

CONCLUSION

With the declaration of COVID-19 as a pandemic, various measures were taken globally to limit its effects, leading to significant restrictions on the trade of food commodities. Consequently, this hindered the preparation of olive trees for the next harvest. All these adversities led to a decrease in the supply of olive oil and an increase in olive oil prices due to high consumer demand. The COVID-19 crisis, akin to that of other agri-food industries, revealed the susceptibilities of the olive oil supply chain and emphasized the necessity of fortifying its resistance to worldwide disturbances.

The study's findings show that the conditional variance of extra-virgin and crude olive oil return series is negatively impacted by the one-time delay in closing the dollar exchange rate's value. Uncertainties stemming from the COVID-19 pandemic have been observed to reduce the long-term volatility of extra-virgin olive oil. In the long term, COVID-19 increased uncertainties in inter-market bilateral interactions and seriously threatened food security by adversely affecting consumer access to fundamental food commodities like crude and extra-virgin olive oil. While the conditional variances of crude and extra-virgin olive oil return series are affected by brief shocks, they are observed to change positively in the long term due to uncertainties. This indicates that fluctuations in the olive oil market are shaped by both immediate events and long-term uncertainties. On the other hand, fluctuations in the exchange rate have been observed to reduce the conditional variances of crude and extra-virgin olive oil return series.

Countries facing food security issues need to undertake strategic planning and strengthen supply chain management capacities to ensure food supply, prevent food crises in advance, and maintain uninterrupted supply chain operations during crises like COVID-19. Therefore, it is recommended that policymakers in Türkiye develop policies intended to boost domestic production capabilities of essential food commodities, specifically crude and extra-virgin olive oil. This should be done with consideration of the potential interruption in the food supply chains during global crises. In this context, increasing agricultural supports and incentives for olive producers can contribute to reducing production costs and building a sector resilient to crises. Ultimately, the issue of rising olive oil prices needs to be addressed, and the ability of policymakers and producers to work together is critical in resolving this issue.

Future research could explore several areas to deepen the understanding of the interplay between external shocks and food commodity markets. First, including additional agricultural products could provide broader insights into the resilience of food supply chains under global crises. Second, integrating regional and international trade dynamics could elucidate the cross-border implications of market volatilities in globalized supply chains. Third, examining alternative stabilization policies, such as strategic reserves or subsidies, could offer practical solutions for mitigating volatility in key markets. Finally, leveraging advanced machine learning techniques could enhance the predictive accuracy of market dynamics,

offering valuable tools for policymakers.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmaları birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

REFERENCES

- Arfaoui, M., Erraach, Y. & Boudiche, S. (2022). The Performance of the Tunisian Olive Oil Exports within the New Distribution of World Demand. *New Medit*, 21(02), 17-30. <https://doi.org/10.30682/nm2202b>
- Askan, E., Urak, F. & Bilgic, A. (2022). Revealing Asymmetric Spillover Effects in Hazelnut, Gasoline, and Exchange Rate Markets in Turkey: The VECM-BEKK MGARCH Approach. *Panoeconomicus*, 69(1), 35-54. <http://dx.doi.org/10.2298/PAN190509005A>
- Azak, Ş. & Tuzun, Y. T. (2012). Value Chain Analysis of Extra Virgin Olive Oil in March. *Journal of Food Science and Engineering* 2(2012) 51-55. <https://doi.org/10.17265/2159-5828/2012.01.007>
- Bajoub, A., Olmo-García, L., Ouazzani, N., Monasterio, R. P., Beltrán, G. & Carrasco-Pancorbo, A. (2016). *Geographical Indication Labels in Moroccan Olive Oil Sector: Territorial Dimension and Characterization of Typicality: A Case Study of Meknès Region*. In Products from Olive Tree. IntechOpen. <https://www.intechopen.com/chapters/51840>
- Bozma, G., Urak, F., Bilgic, A. & Florkowski, W. J. (2023). The Volatility of Beef and Lamb Prices in Türkiye: The Role of COVID-19, Livestock Imports, and Energy Prices. *PLoS ONE*, 18(3): e0282611. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0282611>
- Clodoveo, M. L., Camposeo, S., De Gennaro, B., Pascuzzi, S. & Roselli, L. (2014). In the Ancient World, Virgin Olive Oil Was Called “Liquid Gold” by Homer and “The Great Healer” by Hippocrates. Why Has This Mythic Image Been Forgotten? *Food Research International*, 62, 1062-1068. <https://doi.org/10.1016/j.foodres.2014.05.034>
- Dağ, Ç., Demirtaş, İ., Özdemir, İ. S., Bekiroğlu, S. & Ertaş, E. (2015). Biochemical Characterization of Turkish Extra Virgin Olive Oils from Six Different Olive Varieties of Identical Growing Conditions. *Journal of the American Oil Chemists' Society*, 92(9), 1349-1356.
- Engle, R. F. & Kroner, K. F. (1995). Multivariate Simultaneous Generalized ARCH. *Econometric Theory*, 11(1), 122-150.
- Ezekiel, M., (1938). The Cobweb Theorem. *The Quarterly Journal of Economics*, 52(2), 255-280.
- Farid, S., Naeem, M. A., Paltrinieri, A. & Nepal, R. (2022). Impact of COVID-19 on the Quantile Connectedness between Energy, Metals and Agriculture Commodities. *Energy Economics*, 109, 105962.
- Francesca, N., Planeta, D. & Todaro, A. (2022). *The Impact of COVID-19 in the Italian Wine and Olive Oil Sector. In COVID-19 and Communities: The University of Palermo's Voices and Analyses During the Pandemic*. Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-88622-6_21
- Gázquez-Abad, J. C. & Sánchez-Pérez, M. (2009). Factors Influencing Olive Oil Brand Choice in Spain: An Empirical Analysis Using Scanner Data. *Agribusiness An International Journal*, 25(1), 36-55. <https://doi.org/10.1002/agr.20183>
- Ghadir, A. H., Vandchali, H. R., Fallah, M. & Tirkolaei, E. B. (2022). Evaluating the Impacts of COVID-19 Outbreak on Supply Chain Risks by Modified Failure Mode and Effects Analysis: A Case Study in An Automotive Company. *Annals of Operations Research*. Springer. <https://doi.org/10.1007/s10479-022-04651-1>
- Gontijo, T. S. (2020). Analysis of Olive Oil Market Volatility Using the Arch and Garch Techniques. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 10(3), 423–428. https://www.zbw.eu/econis-archiv/bitstream/11159/8373/1/1753940400_0.pdf
- Gorzynik-Debicka, M., Przychodzen, P., Cappello, F., Kuban-Jankowska, A., Marino Gammazza, A., Knap, N., ... & Gorska-Ponikowska, M. (2018). Potential Health Benefits of Olive Oil and Plant Polyphenols. *International Journal of Molecular Sciences*, 19(3), 686. <https://doi.org/10.3390/ijms19030686>
- Gökçebağ, M., Diraman, H. & Özdemir, D. (2013). Classification of Turkish Monocultivar (Ayvalık and Memecik Cv.) Virgin Olive Oils from North and South Zones of Aegean Region Based on Their Triacylglycerol Profiles. *Journal of the American Oil Chemists' Society*, 90(11), 1661-1671.
- Grier, K.B., Henry, T.O., Olekalns, N. & Shields, K. (2004). The Asymmetric Effects of Uncertainty on Inflation and Output Growth. *Journal of Applied Econometrics*, 19(5), 551-565. <https://doi.org/10.1002/jae.763>
- International Olive Council (2023). Olive Oil Prices-April 2023 Update. Erişim Adresi: <https://www.internationaloliveoil.org/wp-content/uploads/2023/04/IOC-prices-rev-0-1.html>, Erişim Tarihi:

23.11.2023.

- İlyasoğlu, H., Özçelik, B., Hoed, V. V. & Verhé, R. (2010). Characterization of Aegean Olive Oils by Their Minor Compounds. *Journal of the American Oil Chemists' Society*, 87(6), 627-636.
- Johansen, S. (1995). Identifying Restrictions of Linear Equations with Applications to Simultaneous Equations and Cointegration. *Journal of Econometrics*, 69(1), 111-132.
- Küçük, N., Urak, F., Bozma, G. & Bilgic, A. (2022). The Long-Term Volatility Spillovers between Egg and Feed Wheat Prices during the COVID-19 Pandemic in Türkiye. *Türk Tarım ve Doğa Bilimleri Dergisi*, 9(3), 741-753. <https://doi.org/10.30910/turkjans.1128935>
- Li, G. (2024). Research on Global Olive Oil Price Forecasting. *Highlights in Business, Economics and Management*, 30, 84-90. <https://drpress.org/ojs/index.php/HBEM/article/view/19778>
- Mili, S. & Bouhaddane, M. (2021). Forecasting Global Developments and Challenges in Olive Oil Supply and Demand: A Delphi Survey from Spain. *Agriculture*, 11(3), 191. <https://doi.org/10.3390/agriculture11030191>
- Monge, M. (2024). Trends and Persistence in Global Olive Oil Prices After COVID-19. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 23(5), 481-488. <https://doi.org/10.1057/s41272-024-00481-x>
- Rahman, S. & Serletis, A. (2012). Oil Price Uncertainty and the Canadian Economy, Evidence from a VARMA, GARCH-in-Mean, Asymmetric BEKK Model. *Energy Economics* 34(29), 603-610. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2011.08.014>
- Ramsey, A.F., Goodwin, B. K., Hahn, W. F. & Holt, M. T. (2021). Impacts of COVID-19 and Price Transmission in US Meat Markets. *Agricultural Economics*, 52(3), 441-458. <https://doi.org/10.1111/agec.12628>
- Reboredo-Rodríguez, P., Varela-López, A., Forbes-Hernández, T. Y., Gasparri, M., Afrin, S., Cianciosi, D., ... & Giampieri, F. (2018). Phenolic Compounds Isolated from Olive Oil as Nutraceutical Tools for the Prevention and Management of Cancer and Cardiovascular Diseases. *International Journal of Molecular Sciences*, 19(8), 2305. <https://doi.org/10.3390/ijms19082305>
- Romo Munoz, R., Lagos Moya, M. & Gil, J. M. (2015). Market Values for Olive Oil Attributes in Chile: A Hedonic Price Function. *British Food Journal*, 117(1), 358-370. <https://doi.org/10.1108/BFJ-01-2014-0009>
- Ruiz-Carrasco, B., Fernández-Lobato, L., López-Sánchez, Y. & Vera, D. (2023). Life Cycle Assessment of Olive Oil Production in Turkey, A Territory with An Intensive Production Project. *Agriculture*, 13(6), 1192.
- Salas-Salvadó, J., Becerra-Tomás, N., García-Gavilán, J. F., Bullo, M. & Barrubés, L. (2018). Mediterranean Diet and Cardiovascular Disease Prevention: What Do We Know? *Progress in Cardiovascular Diseases*, 61(1), 62-67. <https://doi.org/10.1016/j.pcad.2018.04.006>
- Salisu, A.A. & Oloko, T.F. (2015). Modeling Oil Price–US Stock Nexus, A VARMA–BEKK–AGARCH Approach. *Energy Economics*, 50(C), 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.03.031>
- Storniolo, C. E., Casillas, R., Bulló, M., Castañer, O., Ros, E., Sáez, G. T., ... & Moreno, J. J. (2017). A Mediterranean Diet Supplemented with Extra-Virgin Olive Oil or Nuts Improves Endothelial Markers Involved in Blood Pressure Control in Hypertensive Women. *European Journal of Nutrition*, 56(1), 89-97. <https://doi.org/10.1007/s00394-015-1060-5>
- Umar, Z., Gubareva, M. & Teplova, T. (2021). The Impact of COVID-19 on Commodity Markets Volatility: Analyzing Time-Frequency Relations between Commodity Prices and Coronavirus Panic Levels. *Resources Policy*, 73, 102164. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2021.102164>
- Urak, F. (2023). Unraveling Turkish Agricultural Market Challenges: Consequences of COVID-19, Russia–Ukraine Conflict, and Energy Market Dynamics. *Agribusiness*, 41(2), 307-341. <https://doi.org/10.1002/agr.21888>
- Urak, F., Bilgic, A., Dağdemir, V. & Özer, H. (2022). Türkiye’de Döviz Kuru Bağlamında Dana Karkas, Kuzu Karkas ve Yemlik Buğday Piyasalarının Koşullu Varyanslarındaki Oynaklığın VAR (2)-Asimetrik BEKK-GARCH (1, 1) Modeli ile Tahmin Edilmesi. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 53(1), 31-41. DOI: 10.54614/AUAF.2022.956575
- Urak, F., Bilgic, A., Florkowski, W. J. & Bozma, G. (2024). Confluence of COVID-19 and the Russia-Ukraine Conflict: Effects on Agricultural Commodity Prices and Food Security. *Borsa Istanbul Review*, 24(3), 506-519.

<https://doi.org/10.1016/j.bir.2024.02.008>

Vlontzos, G. & Duquenne, M. N. (2014). Assess the Impact of Subjective Norms of Consumers' Behaviour in the Greek Olive Oil Market. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(2), 148-157. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2013.09.003>

Xiong, B., Sumner, D. & Matthews, W. (2014). A New Market for an Old Food: The US Demand for Olive Oil. *Agricultural Economics*, 45(S1), 107-118. <https://doi.org/10.1111/agec.12133>



Investigating the Moderating Role of Economic Justice on the Relationship Between Communicative Rational Action and Organizational Citizenship Behavior

Ahmet Yavuz ÇAMLI¹, Yaşar ALKAN²

Abstract

The importance that businesses place on the human factor is increasing. It is known that the human factor is affected positively or negatively by various variables in business life. The accurate determination and solution of these will increase the efficiency of the employees and thus make production and operation more effective. In this context, the study focuses on the sustainable improvement of the human factor in business life. This study aims to determine whether communicative rational action affects organizational citizenship behaviour and, if there is an effect between these two variables, to reveal whether economic justice has a moderating impact on this relationship. Economic justice and communicative rational action scales are newly added to the literature. Therefore, the number of studies on these two variables is very low. The originality of the study and its contribution to the literature are important. The sample group consists of 513 people. The participants are minimum-wage workers. The collected data were analyzed with the IBM SPSS 21 program. Multiple regression analysis and SPSS PROCESS v3.5 (model 1) methods were used in the analysis. As a result of the analysis, it was determined that communicative rational action has a positive effect on organizational citizenship behaviour. As a result, it was revealed that economic justice has a moderating role in the relationship between communicative rational action and organizational citizenship behaviour.

Keywords: *Economic Justice, Organizational Citizenship, Communicative Rational Action, Job Satisfaction, Organizational Justice*

Jel Codes: A12, A14, M1

İletişimsel Rasyonel Eylem ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkide Ekonomik Adaletin Düzenleyici Rolünün Araştırılması

Öz

İşletmelerin insan faktörüne verdikleri önem giderek artmaktadır. İş hayatında, insan faktörünün çeşitli değişkenler tarafından olumlu veya olumsuz etkilendiği bilinmektedir. Bu değişkenlerin doğru tespiti ve çözümü çalışanların verimini artıracak ve dolayısıyla üretimi ve işleyişi daha etkin hale getirecektir. Bu bağlamda, çalışma iş hayatında insan faktörünün sürdürülebilir iyileştirilmesi üzerine odaklanmaktadır. Bu çalışmanın amacı da, iletişimsel rasyonel eylemin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde etkisinin olup olmadığını tespit etmek, eğer bu iki değişken arasında bir etki varsa bu ilişkide ekonomik adaletin düzenleyici etkisinin olup olmadığını ortaya koymaktır. Ekonomik adalet ve iletişimsel rasyonel eylem ölçekleri literatüre yeni kazandırılmış ölçeklerdir. Bu nedenle bu iki değişkenle ilgili araştırma sayısı çok azdır. Araştırmanın özgünlüğü ve literatüre yapacağı katkı önemlidir. Örneklem grubu 513 kişiden oluşmaktadır. Katılımcılar, asgari ücretli çalışanlardır. Toplanan veriler IBM SPSS 21 programıyla analiz edilmiştir. Analizde çoklu regresyon analizi ve SPSS PROCESS v3.5 (model 1) yöntemleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda, iletişimsel rasyonel eylemin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde olumlu etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Sonuçta ekonomik adaletin, iletişimsel rasyonel eylem ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkide düzenleyici bir role sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik Adalet, Örgütsel Vatandaşlık, İletişimsel Rasyonel Eylem, İş Tatmini, Örgütsel Adalet*

Jel Kodu: A12, A14, M1

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Kula Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Manisa, Türkiye. E-posta: ahmetyavuz.camli@cbu.edu.tr Orcid no: 0000-0002-0746-9755

² Öğr. Gör. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Kula Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Manisa, Türkiye. E-posta: yasar.alkan@cbu.edu.tr Orcid no: 0000-0001-9553-5646

INTRODUCTION

Research on organizations continues to expand and diversify due to social, institutional, technological, and innovative developments. Examining organizations from multiple perspectives highlights the interdisciplinary nature of organizational studies. The inclusion of the human factor in every organizational field such as management, production, marketing, and human resources naturally increases the importance of studies on individuals. In particular, the fact that organizations today want to be known as a 'firm family' or a social enterprise indicates the need to invest in the human factor. Although the incentive and motivation for robotic production and the use of artificial intelligence are increasing day by day, it is thought that humans, who represent muscle power and brain power, will maintain their importance and position in this development and change process.

In this study, concepts (scales) and the relationships between them, which focus on human issues such as behaviors, actions, reactions, and perceptions, were examined. No research has been found in the existing literature examining the relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior. There are a few studies examining communicative rational action with organizational concepts (Derelioglu, 2022). This indicates that there is insufficient data or a solid basis on this subject in the literature. It is thought that this research will make a serious contribution to the domestic and international literature.

Besides, there is no study in the literature regarding the perception of economic justice. In this respect, considering today's economic developments, the importance of the study and its contribution to the literature increases even more. Relationships, developments, and elements within the organization will, of course, have an impact on the attitudes and behaviors of employees. There is a lot of research on this. This situation covers an area that can be intervened. However, the impact of external factors on employees' attitudes and behaviors is also important. In this case, limited intervention opportunities increase the difficulty of the problem. As a matter of fact, the impact of an important issue in the current economic order, such as the perception of economic justice, on minimum wage workers, in particular, indicates an important situation. A systematic analysis of this issue will provide valuable insights, further emphasizing the significance of this research.

1. LITERATURE REVIEW

1.1. Communicative Rational Action and Organizational Citizenship Behavior

The theory of communicative rational action represents Habermas's attempt to establish human-centered relationships between individuals and societies on a humane basis. This theory aims to minimize the side effects of capitalism on the individual's relationships, mentality and goals. With this theory based on Weber's theory of rationalization, Habermas states that the modern economic system should not be remembered with purely economic features; the modern economic system sees people as its focal point (Ibsen, 2023). Therefore, a system that is fed by other fields such as philosophy, sociology, religion and politics is the need of humanity and societies. He wants to develop a mentality that sees the other person as a human being first, rather than an individual who thinks only of his own interests, which Weber calls purpose-rational. While he argues that this should happen on a ground referred to by religious concepts and contents, he does not prefer to use the religious concepts that he proposes in the theory he develops. Habermas assigns

this task to the communication factor in this entire process (Steinhoff, 2009). Communicative rational action, in short, means that the individual not only think about his own interests, but also gives importance to the interests others. For this purpose, many dynamics, rules, conditions and features lie behind one person's communication with another person.

Extensive conceptual research has been conducted on Habermas's theory of communicative rational action (Bonel & Melendes-Torres, 2023; Chriss, 2022; 2021b; O'Mahony, 2021). However, empirical studies on communicative rational action are very rare in the literature (Akpınar, 2023; Duran & Bayrak, 2020; Urhan, 2018). The study of converting theory to scale was carried out for the first time in the literature by Çamlı et al. (2021). In the study of developing the communicative rational action scale, 5 sub-dimensions were identified. These dimensions are rational communication, rational action, practical-rational action, value-rational action and firm family. Rational action depends on the individual getting rid of his emotions and putting his mind first when making decisions and putting these decisions into practice (Jovanoski & Sharlamanov, 2021; De Angelis, 2021). Rational communication means that individuals or parties communicate according to certain conditions and limits (Blau, 2020; Allen, 2020). Practical-rational action states that the individual should not act only purposively-rationally when making decisions or taking action. When an individual acts according to his own goals, he must do so according to certain religious, moral and traditional rules and within a certain mental system (Rundell, 2020; Ashenden, 2014). In value-rational action, the individual acts according to his emotions, the traditions he is affiliated with, or the rules of the religion he belongs to (Budiyanti, 2020). Firm family emphasizes that a business is not just a profit-oriented institution. In addition, this business indicates an understanding that respects even the smallest rights of all its employees and stakeholders and sees them as a party (Koomen, 2020). On the other hand, in this research, reliability analysis, relationship with the sample scale, test-retest, and cut-off analysis were also conducted.

The concept of organizational citizenship behavior generally refers to behaviors that are beneficial for the organization but are not based on any orders or directives. Motivation of employees to work beyond the official responsibilities imposed on them by their organization has always been a necessity for companies. Organizational citizenship behaviors are defined as business behaviors performed above the standard. This type of behavior can affect productivity and performance in many ways. For example, governance models can be adopted more effectively. The production process can be organized more dynamically. It can be easier to achieve goals. Problems encountered during the achievement of goals can be solved more quickly or crisis management can be carried out rationally. Process management can be organized successfully. It can establish effective coordination among team members and increase the organization's ability to adapt to changing and developing technology. They examined the concept of "organizational citizenship behavior" in five dimensions which are sportsmanship, courtesy, altruism, conscientiousness, and civic virtue (Basım & Şeşen, 2006).

1.2. Economic Justice and Communicative Rational Action-Organizational Citizenship Behavior

Economic justice, in its broadest sense, refers to the fair allocation of economic resources and opportunities among individuals. This concept is used by many disciplines. It is difficult to obtain a clear conclusion on this concept, as it is defined with an idealistic approach by different groups and formations. Moreover, there is no common definition of the concept among economists. Sadece ortak bir tanıma odaklanmak yerine, daha kritik bir endişe, ekonomik adaletin nasıl sağlanacağı veya mevcut ekonomik adaletsizliklerin nasıl ortadan kaldırılacağıdır. A fundamental question in this discussion is whether economic injustice exists. If the individual does not believe that there are injustices in economic life,

then he does not make any effort for justice. In our opinion, the second biggest mistake on this issue is the confusion of the concepts of economic injustice and economic inequality (inequality of income distribution). It is the reduction of the concept of economic injustice to the concept of income distribution inequality. This problem completely blocks the paths to a solution. Approaching problems in this way involves a kind of manipulation and if a non-capitalist system is desired, it aims to achieve this goal within the boundaries of capitalism. It is equivalent to Habermas trying to soften the organic problems of modern capitalism with communicative rational action and looking for the solution in modernism or capitalism. For this reason, it can be said that economic justice is a higher ideal, an understanding above politics. The third challenge is the individual's perception of justice. How many of those working for minimum wage can say that there is justice in economic life? Many problems like these can be mentioned. It is quite difficult to argue over such a concept. For this reason, no study has been found in the national and international literature that statistically measures, discusses or tries to compare this concept.

According to the scale development study conducted by Çamlı et al. (2023) economic justice has three dimensions: Social justice, distributive justice, participatory justice. Although social justice is a concept that spreads to a broad base, from an economic perspective, it means eliminating the ever-deepening gaps between social classes and protecting economically disadvantaged groups compared to other higher groups. Distributive justice refers to the share that individuals in a society should receive from the total income or rights based on their abilities and positions. The participatory justice dimension has a political basis. In line with a democratic understanding, it means that the individual can express his thoughts, efforts and contributions in processes such as economic policies, production and the creation of national income, without any legal or actual obstacles.

Çamlı et al. (2022) examined whether communicative rational action had a moderating role in emotional labor and job satisfaction. In the analysis conducted on a group of 427 people consisting of foreign-funded bank managers, the degree to which emotional labor affects job satisfaction also increases as the level of communicative rational action increases. In the study where the sub-dimensions were also examined, it was determined that the rational action, rational communication, practical-rational action sub-dimensions affected this relationship positively.

In his study, Derelioğlu (2022) investigated the effect of communicative rational action on organizational performance on a sample group of 391 participants, within the framework of the public and private sectors. According to Derelioğlu's findings, communicative rational action has a regulatory effect on organizational performance, according to data received from employees in both sectors. This effect is also valid for lower dimensions.

In his study, Akpınar (2023) measured the communicative rational action tendencies in the decisions of senior managers. In his study on the managers of Turkey's 500 largest industrial companies, he examined the relationship between managers' public relations perception and communicative rational action perception. According to the results, when the participants' perception of public relations is improved, there will be an improvement in their communicative rational action levels and this improvement is expected to be at a moderate level. It states that a one-unit increase (improvement) in managers' public relations perceptions will result in a 0.82-unit increase in their communicative rational action levels. This positive effect is also parallel in terms of sub-dimensions.

Duran and Bayrak (2022) conducted a study on communication rationality in the banking sector. Researchers interviewed managers and staff of all banks operating in Rize. They found that a high level of communication rationality increases the productivity of employees. In the research conducted by Urhan (2018), the participants were university students. The proving process of this group was analyzed according to the theory of rational action.

Since the perception of economic justice is a newly added scale to the literature, there is no research on this subject yet. The communicative rational action scale was also introduced to the literature in 2020 and there are several studies containing analysis on the subject. For this reason, there is no study examining the effects of both communicative rational action and economic justice on organizational citizenship behavior. On the other hand, there are studies measuring the effect of concepts similar to the concept of communicative rational action on organizational citizenship behavior (Chen et. al., 2024; Jiang et. al., 2023; Kao et. al., 2023; Elche et. al., 2020; Eatough et. al., 2011).

It is obvious that an increase or decrease in income will have an impact on the employee's motivation (Utami et. al., 2021; Anser et. al., 2021; Donglong et.al., 2020), corporate belonging (Udin et. al., 2020; Jehanzeb & Mohanty, 2020) and performance (Walz & Brian, 2000; Dalal, 2005). It can be said that the individual will work more efficiently as his income increases. Likewise, it can be said that as the individual's income decreases, his motivation will decrease. Based on existing literature, it is reasonable to hypothesize that individuals with a strong perception of economic justice are more likely to exhibit higher levels of organizational citizenship behavior, whereas those with a weaker perception may demonstrate lower engagement in such behaviors.

2. METHODOLOGY

2.1. Research Model

This study aims to examine the moderating effect of economic justice perception on the relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior through regression analysis.

Analyses were performed with IBM SPSS 21 software. First, the frequency distributions of demographic variables were determined. Kurtosis and skewness coefficients were determined. It was revealed that the data were suitable for normal distribution. Parametric statistical methods were continued. As a result of revealing the correlations, multiple regression analysis was used. SPSS PROCESS v3.5 (Model 1) method was applied and the results of the moderator effect were obtained. The PROCESS v3.5 macro was deemed suitable for analysis. The Process was developed by Andrew F. Hayes. This method, called the Hayes Process, is suitable for the focus of the research and can be used free of charge.

This study has two assumptions. The first is that 'communicative rational action positively affects organizational citizenship behavior'. Secondly, and most importantly, the perception of economic justice plays a moderating role in the positive relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior. The main hypothesis of the research is presented in the figure below.

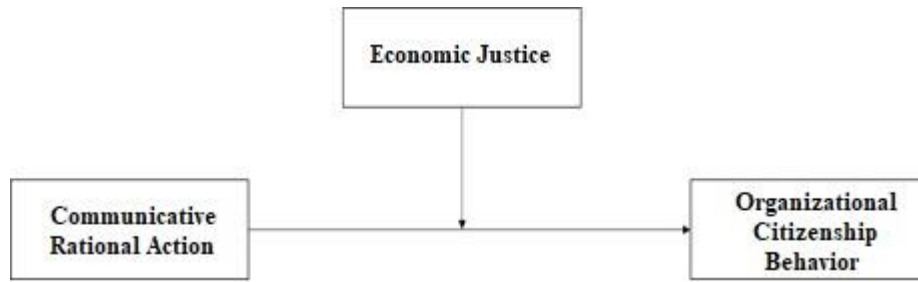


Figure 1. The Model of the Study

2.1.1. Participants

The population of the study consists of minimum wage workers in local and international businesses in Manisa Organized Industrial Zone, Izmir Ataturk Organized Industrial Zone, Izmir Kemalpaşa Organized Industrial Zone, Salihli Organized Industrial Zone and Kula. The sample consists of 513 employees through convenience sampling. Face-to-face surveys were conducted with the participants. The surveys were administered at the participants' own workplaces. Since the participants focused on the study were minimum wage workers, there was no sector criterion when conducting the survey. In addition to the scales, demographic characteristics, including variables such as gender and education, were also asked. A survey was conducted with a total of 564 minimum wage workers. Since it was determined that 51 of the data obtained were incomplete, incorrect and random, the research continued with 513 surveys.

Data regarding demographic information can be seen in Table 1.

Table 1. Demographic Variables

Variables	Groups	f	%
Gender	Female	232	45.2
	Male	281	54.8
Grade	Primary School	75	14.62
	High School	306	59.65
	Vocational High S.	93	18.13
	University/Master	39	7.6
Company	Local Company	110	21.44
Company	Foreign Capital Company		
		403	78.56
	Total	513	100.0

2.1.2. Instruments

Communicative rational action, organizational citizenship behavior, and economic justice scales were used to collect data. The Communicative Rational Action Scale was introduced by Çamlı et al. in 2021. This scale contains 21 items. In the research, the data were tested with validity and reliability analysis and a scale with five sub-dimensions emerged. Organ (1988) created the Organizational Citizenship Behavior Scale. This scale consists of 19 items. It was adapted into Turkish by Basım and Şeşen in 2006. At the same time, validity and reliability analyzes of the scale are available in the study. Like the other scale, this scale also has five subscales. The Economic Justice Scale was developed by Çamlı et al. (2023). In their study, they revealed a three-factor structure and a 26-item scale. Besides, validity and reliability analyses were conducted, and the scale was confirmed to be a valid and reliable measurement tool.

Communicative Rational Action Scale Cronbach's α values were determined as 0.899 for the entire scale. Considering the sub-dimensions of the scale, the following values were reached: The value of the rational action sub-dimension is 0.816. The value of the practical rational action sub-dimension is 0.801. The value of the rational communication sub-dimension is 0.802. The value of the value rational action subdimension is 0.778. The value of the company family sub-dimension is 0.817.

Cronbach's α values of Organizational Citizenship Behavior were calculated as 0.790. Considering the sub-dimensions, the following values were reached: The value of the altruism sub-dimension is 0.844. The value of the politeness subscale is 0.781. The value of the consciousness sub-dimension is 0.833. The value of the civic virtue subscale is 0.703. The value of the sportsmanship subscale is 0.762.

Cronbach's α values of the Economic Justice Scale were found to be 0.905 for the entire scale. Considering the sub-dimensions of the scale, the following values were reached. The value of the social justice subscale is 0.721. The value of the distributive justice subscale is 0.896. The value of the participatory justice sub-dimension is 0.745.

According to Nunnally (1978), a Cronbach's α value above 0.70 is considered acceptable, while values above 0.80 indicate high reliability. In this study, all scales demonstrated acceptable to high reliability.

2.2. Results

The basic statistics of the communicative rational action, organizational citizenship behavior, and economic justice levels of the participants are shown in Table 2.

Table 2. The Basic Statistics of the Communicative Rational Action, Organizational Citizenship Behavior, and Economic Justice Variables

	Min.	Max.	Mean	Std. Dev.	S.	K.	Cut Off Points		
							Low	Medium	High
Communicative Rational Action	55	93	86.2452	7.4789	-0.07	-1.491	0-65	66-82	83-95
Organizational Citizenship Behavior	70	91	81.2398	7.2132	0.231	-1.298	0-73	74-80	81-95
Economic Justice	62	89	79.9710	6.9656	0.231	-1.322	0-72	73-86	87-95

According to Table 2, it can be said that minimum wage employees have a high level of communicative rational action mean. The mean level of organizational citizenship behavior is high, while the economic justice mean is at a medium level. The skewness and kurtosis coefficients fall within the acceptable range (-2 to +2), indicating that the data are approximately normally distributed (George & Mallery, 2016).

The Pearson correlation analysis was conducted to determine the direction and severity of the effects between communicative rational action, organizational citizenship behavior and economic justice. The correlations between variables are shown in Table 3.

Table 3. The Correlation Coefficients between Variables

	CRA	OCB	EJ
CRA	1.000	0.711 **	0.139**
OCB	0.612**	1.000	0.081
EJ	0.027	0.215 **	0.693 **

** Correlation was significant at the 0.01 level (2-tailed). * Correlation was significant at the 0.05 level (2-tailed). CRA: Communicative Rational Action; OCB: Organizational Citizenship Behavior; EJ: Economic Justice.

According to the Pearson correlation analysis, Table 3, a significant and positive relationship can be seen to exist between communicative rational action and organizational citizenship behavior ($r = .612$; $p < .001$); a positive relationship between communicative rational action and economic justice ($r = .027$; $p < .001$); and a positive correlation between organizational citizenship behavior and economic justice ($r = .215$; $p < .001$).

As it is known, the ability to analyze the moderator effect of economic justice depends on the suitability of the correlation values. According to Table 3 all variables have a positive relationship.

3. MODERATOR EFFECT ANALYZES

To determine the moderating effect of economic justice, multiple linear regression analysis was used with SPSS PROCESS V3.5 (model 1).

Table 4. The Moderator Effect of Economic Justice on the Effect of Communicative Rational Action Exhibited by Employees on Organizational Citizenship Behavior

Variable\Model	Model 0	Model 1
CRA	0.219**	0.381**
EJ	0.195	0.338**
CRA X EJ		0.347**
R²	0.613	0.661
F	71.255	83.473
P	0.000	0.000
N	513	513

** : Regression coefficient is significant at the 0.01 level (2-tailed).

It can be seen that the regression model ($F = 71.255$; $p = 0.000$) and communicative rational action ($\beta = 0.219$; $p = 0.000$) in model 0 being significant. In this case, hypothesis 1 was accepted.

Data showed that the regression model ($F = 83.473$; $p = 0.000$), economic justice variable ($\beta = 0.338$; $p = 0.0195$), and the communicative rational action X economic justice interaction ($\beta = 0.347$; $p = 0.001$) in model 1 being significant indicates that economic justice has a moderating effect on the effect of communicative rational action on organizational citizenship behavior.

Table 5. The Conditional Effects of the Focus Estimator at Different Levels of EC

RE	Effect	SE	t	P	LLCI	ULCI
Low	0.4190	0.0892	6.1445	0.0000	0.3490	0.5543
Medium	0.6274	0.0617	14.0538	0.0000	0.5799	0.7017
High	0.8169	0.0421	17.8396	0.0000	0.6968	0.9126

As economic justice increases, the positive effect of communicative rational action on organizational citizenship behavior becomes stronger, meaning that employees who perceive higher economic justice exhibit more organizational citizenship behavior when engaging in communicative rational action.

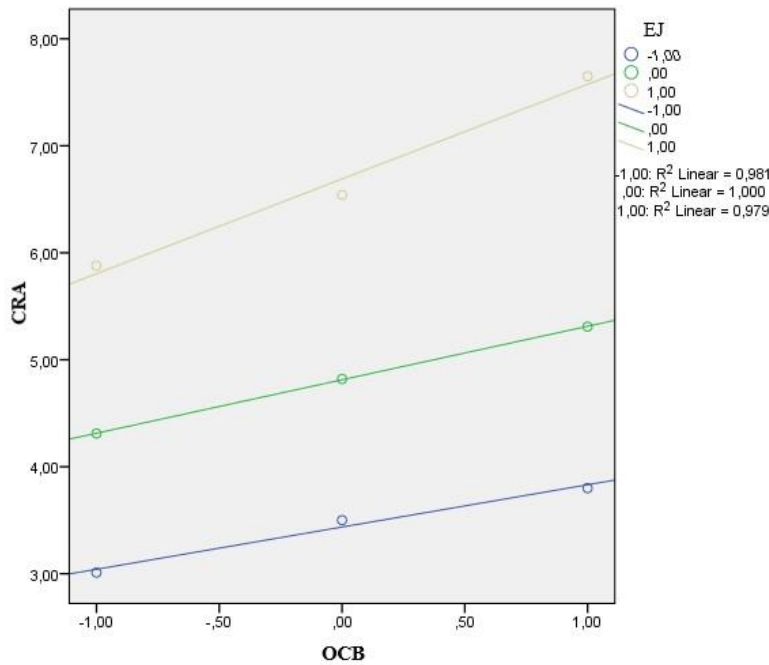


Figure 2. The Moderator Effect of Economic Justice on the Effect of Communicative Rational Action on Organizational Citizenship Behavior

Figure 2 shows the lines drawn for different levels of economic justice. At levels where the perception of economic justice remains low for participants, the slope of the line is also low. When the perception of economic justice remains at medium levels, the slope of the line begins to steepen. As the perception of economic justice reaches a higher level, the slope of the line becomes steeper. As seen in Figure 2, when the perception of economic justice is low, the relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior is weak. As the level of economic justice increases, the effect of communicative rational action on organizational citizenship behavior increases. It can be said that economic justice has a moderating effect on the effect of communicative rational action on organizational citizenship behavior.

4. DISCUSSION

The findings of the study indicate that the perception of economic justice affects employees in the work process. Employees with a high level of economic justice perceive communicative rational action more strongly. These employees can experience a high level of organizational citizenship behavior (Lehtinen & Aaltonen). Employees with a low level of economic justice have a lesser perception of communicative rational action. These people have a low level of organizational citizenship behavior (Yang & Wang, 2022). Businesses want to have employees with a high perception of communicative rational action to increase their job satisfaction or corporate belonging (Baah et.al., 2020). Managers should help their employees to increase their economic justice perception. They can achieve their goals in this regard by helping employees

specialize in their fields, paying equal wages for equal work, meeting wage expectations at a reasonable level, increasing their sense of corporate belonging, paying overtime on time, and demonstrating a participatory governance model (Cihangiroğlu & Yılmaz, 2010). To eliminate the negative effects of communicative rational action on organizational citizenship behavior, the perception of economic justice can be increased (Velter et.al., 2020). Company managers can act more sensitively and rationally and provide in-service training to employees. This step is not completely result-oriented, but it has a partial effect. This is because the phenomenon of economic justice has a much deeper socio-philosophical structure (Dhanesh, 2020). In-service training is not among the main goals of companies. These are secondary. On the other hand, if a company provides such developmental training to its employees, it provides motivation for the employee to achieve basic goals. Although the degree of impact alone is not very common, institutional improvement is seen when other components come into play. Keeping the perception of economic justice at a high level is important for all these (Kantabutra, 2020).

A meaningful relationship was seen to exist between the perception of communicative rational action and organizational citizenship behavior. As mentioned above, no study has been found in the literature regarding these two variables. Also, there is no study examining the perception of economic justice. The sub-dimensions of these variables were not investigated. Besides, there are very few statistical studies (Chebbi et. al, 2020). It can be said that communicative rational action and organizational citizenship behavior relationship is important for organizations.

More generally, a company that adopts the perception of economic justice and communicative rational action can be successful in many organizational outcomes, especially crisis management. For example, more rational decisions are made regarding reducing stress within the business, preventing conflict, planning time well, improving marketing, efficiency of production, and ensuring more efficient functioning of human resources (Weidner et al., 2020). Problem solving methods are developed. Happy employees are revealed. Institutional belonging is improved (Santos et al. 2023). Corporate identity is produced, and a culture is created. Strategically forward-looking projects that improve and develop the company are created (Sefidan, et al. 2021). It becomes easier to motivate employees. As a result, a high perception of economic justice reflects positively on the working environment for all company employees (Moslehpour, et al., 2019).

The hypothesis' "there is a positive relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior" and "economic justice has a moderating role in the relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior" accepted.

CONCLUSIONS

The results confirm that employees' perception of economic justice strengthens the positive relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior. Therefore, this research, which pays attention to the organizational citizenship behavior levels of individuals and argues that the level of communicative rational action should be increased, is useful for companies and managers to make more rational decisions on such issues.

There are some limitations in the study. First of all, this research has a quantitative feature. Causal assumptions regarding the results obtained regarding the variables used cannot be fully stated. Conducting qualitative studies can provide a better understanding of the subject. Subsequently, data obtained from the private sector were used in this study. Also the results

cannot be generalized to all minimum wage workers. In addition, the moderating effect of economic justice on the relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior was examined. Future research can be designed according to different organizational variables. The data obtained generally revealed the positive effects of economic justice. Producing qualitative research to identify the reasons for the data can carry these results and interpretations to different fronts. Finally, the current study determines that the perception of economic justice increases the level of communicative rational action, which in turn increases organizational citizenship behavior. A study that investigates the factors that led to the emergence of this expression could make a significant contribution to the literature.

It can be suggested that researchers examine the effects of different variables such as emotional labor, psychological capital, organizational justice, institutional belonging, employee motivation, and employee trust on communicative rational action and organizational citizenship behavior. More complex tests can be conducted. The effects of these variables on the relationship between communicative rational action and organizational citizenship behavior can be examined in terms of both mediation and moderation. In addition, sub-dimensions of these variables can be added to the analysis. Comparisons can be made between private and public sector data.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Bu çalışma için etik kurul izni Manisa Celal Bayar Üniversitesi'nde 30.10.2024 tarih ve 2024/14 sayılı toplantısında görüşülmüş olup, makale çalışmasının etik yönden uygunluğuna karar verilmiştir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmaları birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

REFERENCES

- Akpınar, K. (2023). *The Role of Public Relations in the Rational Decision-Making Process of Managers: A Study on the Managers of Turkey's Top 500 Industrial Enterprises* (Unpublished Doctoral Thesis). Konya Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Allen, A. (2020). *The Unforced Force of the Better Argument: Reason and Power in Habermas' Political Theory*. In: A. Allen (Ed.), *Habermas and Law*, (pp. 107-122). Routledge.
- Anser, M. K. (2021). Spiritual Leadership and Organizational Citizenship Behavior for the Environment: An Intervening and Interactional Analysis. *Journal of Environmental Planning and Management* 64(8), 1496-1514.
- Ashenden, S. (2014). On Violence in Habermas's Philosophy of Language. *European Journal of Political Theory*, 13(4), 427-452.
- Baah, C., Zhihong J. & Liang T. (2020). Organizational and Regulatory Stakeholder Pressures Friends or Foes to Green Logistics Practices and Financial Performance: Investigating Corporate Reputation as a Missing Link. *Journal of Cleaner Production*, 247, 119125.
- Basım, H. N. & Şeşen, H. (2006). Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği Uyarlama ve Karşılaştırma Çalışması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(4), 83-101.
- Blau, A. (2022). Habermas on Rationality: Means, Ends and Communication. *European Journal of Political Theory*, 21(2), 321-344.
- Budiyanti, S., Siahaan, H. M. & Nugroho, K. (2020). Social Communication Relation of Madurese People in Max Weber Rationality Perspective. *Jurnal Studi Komunikasi*, 4(2), 389-409.
- Chebbi, H., Dorra Y., Mohamed S., Ioanna P. & Yioula M. (2020). Focusing on Internal Stakeholders to Enable the Implementation of Organizational Change Towards Corporate Entrepreneurship: A Case Study from France. *Journal of Business Research*, 119, 209-217.
- Chen, K. & Ying Y. (2024). Is Your Working Life Good? Alienation in the Nexus Between Job Characteristics and Organizational Citizenship Behavior of Hospitality Frontline Employees. *Tourism Review*, 79(1), 133-151.
- Chriss, J. J. (2022). *Jurgen Habermas and Theory of Communicative Action*. In: Lenz, K., Hettlage, R. edited by Goffman-Handbuch. J. B. & Metzler: Stuttgart.
- Chris B. & G. J. Melendez-Torres. (2023). Using Habermas' Theory of Communicative Action to Transform Sociological Analyses of Evidence-Based Policy. *Critical Public Health*, 33(4), 495-502.
- Çamlı, A. Y., Alkan, Y. & Şensazlı, A. C. (2023). Developing a Scale to Measure the Economic Justice. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(4), 301-320. <https://doi.org/10.18026/cbayarsos.1323418>
- Çamlı, A. Y., Palamutçuoğlu, T. B., Bărbuță-Mișu, N., Çavuşoğlu, S., Virlanuta, F. O., Alkan, Y., David, S. & Manea, L. D. (2022). The Moderator Effect of Communicative Rational Action in the Relationship between Emotional Labor and Job Satisfaction. *Sustainability*, 14(13), 7625. <https://doi.org/10.3390/su14137625>
- Çamlı, A. Y., Virlanuta, F. O., Palamutçuoğlu, B. T., Bărbuță-Mișu, N., Güler, Ş. & Züngün, D. (2021). A Study on Developing a Communicative Rational Action Scale. *Sustainability*, 13(11), 6317. <https://doi.org/10.3390/su13116317>
- Dalal, R. S. (2005). A Meta-Analysis of the Relationship between Organizational Citizenship Behavior and Counterproductive Work Behavior. *Journal of applied psychology*, 90(6), 1241-1255.
- Dhanesh, G. S. (2020). Who Cares About Organizational Purpose and Corporate Social Responsibility, and How Can Organizations Adapt? A Hypermodern Perspective. *Business Horizons*, 63(4), 585-594.
- Derelioglu, S. (2022). İletişimsel Rasyonel Eylemin Örgütsel Performansa Etkisi: Kamu ve Özel Sektör Yöneticileri Üzerine Mukayeseli Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 20(46), 793-818.
- De Angelis, G. (2021). Habermas, Democracy and the Public Sphere: Theory and Practice. *European Journal of Social Theory*, 24(4), 437-447.
- Donglong, Z. (2020). The Structural Relationship between Organizational Justice and Organizational Citizenship Behavior

- in University Faculty in China: The Mediating Effect of Organizational Commitment. *Asia Pacific Education Review*, 21, 167-179.
- Duran, B. & Bayrak, A. Z. (2020). *Habermas'ın İletişim Rasyonellik Teorisi Çerçevesinde Bankaların İncelenmesi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Eatough, E. M. (2011). Relationships of Role Stressors with Organizational Citizenship Behavior: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*, 96(3), 619-632.
- Elche, D., Pablo R.-P. & Jorge L.-L. (2020). Servant Leadership and Organizational Citizenship Behavior: The Mediating Effect of Empathy and Service Climate. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(6), 2035-2053.
- Jehanzeb, K. & Jagannath, M. (2020). The Mediating Role of Organizational Commitment between Organizational Justice and Organizational Citizenship Behavior: Power Distance as Moderator. *Personnel Review*, 49(2), 445-468.
- Jiang, W., Bingqian, L. & Linlin, W. (2023). The Double-Edged Sword Effect of Unethical Pro-Organizational Behavior: The Relationship between Unethical Pro-Organizational Behavior, Organizational Citizenship Behavior, and Work Effort. *Journal of Business Ethics*, 183(4), 1159-1172.
- Jovanoski, A. & Kire, S. (2021). Jurgen Habermas and His Contribution to the Theory of Deliberative Democracy. *American International Journal of Social Science Research*, 7(1), 36-47.
- Ibsen, M. F. (2023). *Jürgen Habermas and the Communicative Paradigm of Critical Theory*. In: A Critical Theory of Global Justice: The Frankfurt School and World Society (pp. 149-199). (Oxford, 2023; online edn, Oxford Academic, 19 Jan. 2023), <https://doi.org/10.1093/oso/9780192864123.003.0006>
- Kantabutra, S. (2020). Toward an Organizational Theory of Sustainability Vision. *Sustainability*, 12(3), 1125.
- Kao, J., Cheng-Chung C. & Rui-Hsin K. (2023). Perceived Organizational Support and Organizational Citizenship Behavior—A Study of the Moderating Effect of Volunteer Participation Motivation, and Cross-Level Effect of Transformational Leadership and Organizational Climate. *Frontiers in Psychology*, 14, 1082130.
- Koomen, M. (2020). The Method of Rational Reconstruction for Education in the Tradition of Habermas. *International Journal of Research & Method in Education*, 43(5), 478-497.
- Lehtinen, J. & Kirsi, A. (2020). Organizing External Stakeholder Engagement in Inter-Organizational Projects: Opening the Black Box. *International Journal of Project Management*, 38(2), 85-98.
- Moslehpour, M., Purevdulam, A., Weiming, M. & Wing-Keung, W. (2019). Organizational Climate and Work Style: The Missing Links for Sustainability of Leadership and Satisfied Employees. *Sustainability*, 11(1), 125. <https://doi.org/10.3390/su11010125>.
- O'Mahony, P. (2021). Habermas and the Public Sphere: Rethinking a Key Theoretical Concept. *European Journal of Social Theory*, 24(4), 485-506.
- Organ, D. W. (1988), *Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome*. Lexington, England: Lexington Books.
- Rundell, J. (2020). *Jürgen Habermas*. In: Social Theory (pp. 133-140). Routledge.
- Sefidan, S., Maria, P., Roberto, La M., Thomas, W., Lilian, R., Dena, S., Hubert, A. & Serge, B. (2021). Transformational Leadership, Achievement Motivation, and Perceived Stress in Basic Military Training: A Longitudinal Study of Swiss Armed Forces. *Sustainability*, 13(24), 13949. <https://doi.org/10.3390/su132413949>
- Santos, R., Eva, P., Maria, M. & João, A. (2023). First, Be a Good Citizen: Organizational Citizenship Behaviors, Well-Being at Work and the Moderating Role of Leadership Styles. *Behavioral Sciences*, 13(10), 811. <https://doi.org/10.3390/bs13100811>
- Smith, C. A. Iorgan, D. W. & Near, Y. (1983). Organizational Citizenship Behavior: Its Nature and Antecedents. *Journal of Applied Psychology*, 68(4), 653-663.
- Steinhoff, U. (2009). *Communicative Versus Purposive Rationality*. In: The Philosophy of Jürgen Habermas: A Critical Introduction. Oxford, Online Edn, Oxford Academic. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199547807.003.0002>

- Udin, U. & Ahyar, Y. (2020). Psychological Capital, Personality Traits of Big-Five, Organizational Citizenship Behavior, and Task Performance: Testing Their Relationships. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business (JAFEB)*, 7(9), 781-790.
- Urhan, S. (2018). *Kanıt Yapma Sürecinin Habermas Akılcı Davranış Modeli ile Analizi* (Unpublished Doctoral Thesis). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Utami, N. (2021). Relationship between Workplace Spirituality, Organizational Commitment and Organizational Citizenship Behavior. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(1), 507-517.
- Velter, M. G. E., Verena Bitzer, N. M. P. Bocken, & René Kemp. (2020). Sustainable Business Model Innovation: The Role of Boundary Work for Multi-Stakeholder Alignment. *Journal of Cleaner Production*, 247, 119497.
- Walz, S. M. & Brian, P. N. (2020). Organizational Citizenship Behaviors: Their Relationship to Organizational Effectiveness. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 24(3), 301-319.
- Weidner, K., Cheryl, N. & Zhen, Z, (2021). Sustainable Innovation and the Triple Bottom-Line: A Market-Based Capabilities and Stakeholder Perspective. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 29(2), 141-161.
- Yang, X., Linzhuo, W., Fangwei, Z. & Ralf, M. (2022). Prior and Governed Stakeholder Relationships: The Key to Resilience of Inter-Organizational Projects. *International Journal of Project Management*, 40(1), 64-75.

Kredi Kartı Kullanımını Belirleyen Makroekonomik Değişkenler: Türkiye Örneği¹Özge ALTAY EMİROĞLU², Asiye TÜTÜNCÜ³

Öz

Gelişen teknoloji ile birlikte değişen ekonomik koşullar, finansal ödeme aracı olan kredi kartlarının kullanımını da artırmaktadır. Bu durumun ekonomik olarak birçok nedeninin olması karar vericileri etkilemektedir. Türkiye’de son dönemlerde yaşanan 2018 döviz kuru şoku ve COVID-19 pandemisi sonrası kredi kartı ile yapılan harcamalarda artış gözlenmektedir. Bu nedenle bu çalışmanın amacı, literatürde Türkiye’de kredi kartı kullanımını etkilediği ileri sürülen makroekonomik değişkenlerin etkisini 2015:1-2022:4 çeyrek dönemi altında incelenmesidir. Bu bağlamda, ülke ekonomisinin dönem içerisinde yaşadığı krizler dikkate alınarak, yapısal değişimler altında Fourier ADL ve Kesirli Fourier ADL eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Bu analizler sonucunda, makroekonomik değişkenlerle kredi kartı arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca bu değişkenlerden döviz kuru hariç diğer tüm değişkenlerin kredi kartı işlem sayısı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ek olarak yapılan Fourier ve Kesirli Fourier Toda-Yamamoto nedensellik testleri milli gelirden kredi kartı kullanımına doğru tek yönlü, dolar ve enflasyon oranı ile kredi kartı kullanımı arasında çift yönlü nedensellik olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kredi Kartı, Fourier ADL Eşbütünleşme Testi, Türkiye

Jel Kodu: E4, E2, C22

Macroeconomic Variables Determining Credit Card Usage: The Case of Türkiye

Abstract

Changing economic conditions along with developing technology increase the use of credit cards as a financial payment instrument. The fact that there are many economic reasons for this situation affects decision makers. In Türkiye, especially after the 2018 exchange rate shock and the Covid 19 pandemic, there has been an increase in credit card expenditures. Therefore, the aim of this study is to analyze the impact of macroeconomic variables that are claimed to affect credit card usage in Türkiye in the literature under the quarter period 2015:1-2022:4. In this context, Fourier ADL and Fractional Fourier ADL cointegration tests are used under structural changes, taking into account the crises experienced by the country's economy during the period. As a result of the analysis, cointegration relationship between macroeconomic variables and credit cards was found. Moreover, all variables except the exchange rate have a positive and statistically significant effect on the number of credit card transactions. In addition, Fourier and Fractional Fourier Toda-Yamamoto causality tests show that there is unidirectional causality from national income to credit card usage, and bidirectional causality between the dollar and inflation rate and credit card usage.

Keywords: Credit Card, Fourier ADL Cointegration Test, Türkiye

Jel Codes: E4, E2, C22

¹ Bu çalışma, Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde Doç. Dr. Asiye Tütüncü danışmanlığında hazırlanan “Kredi Kartı Kullanımını Belirleyen Makroekonomik Değişkenler: Türkiye Örneği” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Bağımsız Araştırmacı, Kastamonu, Türkiye. E-posta: o.ozgealtay@gmail.com Orcid no: 0009-0001-7440-2892

³ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Kastamonu, Türkiye. E-posta: atutuncu@kastamonu.edu.tr Orcid no: 0000-0001-9473-9401

Atıf/Citation: Altay Emiroğlu, Ö., Tütüncü, A. (2025), Kredi Kartı Kullanımını Belirleyen Makroekonomik Değişkenler: Türkiye Örneği, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 153-171.

Extended Abstract

Introduction

The development of digital banking leads to the diversification of alternatives in payment systems. Although individuals in Türkiye tend to use cash payment systems, especially after the COVID-19 period, card payment systems are rapidly increasing in our country and worldwide due to their contactless feature. Following the period of economic crisis, people were found to be using credit cards more frequently for reasons like minimizing debt, among other things. Considering the data of the Interbank Card Centre (2024), the amount of credit card transactions is increasing at a higher rate than cash transactions. Although there are many reasons for this situation, the reasons such as postponement of payments, ease of use and the confidence that credit cards provide to the society and individuals against the risks posed by carrying cash are shown at the centre. In this sense, analysing and understanding the effects of macroeconomic variables on credit cards is important in terms of providing insight to policy makers. Therefore, the aim of this study is to investigate the relationship between national income, inflation, unemployment and dollar exchange rate, which are among the macroeconomic variables that are suggested to affect the number of credit card transactions in the literature, for the long and short term under the quarter period 2015:1-2022:4.

This relationship between the variables has been analyzed with the use of econometric analyses using Fourier functions based on the assumption that structural change occurs through smooth transitions, taking into account the numerous political and economic changes and crises that Türkiye has encountered during the period under consideration. In this respect, Fourier ADL and fractional Fourier ADL cointegration tests, Fourier TF and fractional Fourier TF causality tests were used to determine the effect of structural change in the long and short run.

Method

Traditional unit root tests do not take structural change into account. However, not considering structural changes may lead to a mistaken decision to reject the null hypothesis (Perron, 1989). Therefore, tests that take structural change into account are used in this study. Enders and Lee (2012) studies are based on the assumption that the effect of shocks is smoother, especially in macroeconomic variables. In this context, the smooth effect of structural change is investigated by Fourier approximations involving trigonometric terms. The Fourier approach deals with multiple unknown structural problems. In addition to performing better for gradual breaks, it is also able to capture sudden breaks in the data. Taking this into account, Enders and Lee (2012) applied the following Fourier expansion to the ADF unit root test.

In addition to unit root tests, this study employs the new Autoregressive Distributive Lag (ADL) cointegration test under nonlinear breaks identified by Fourier functions proposed by Banerjee vd. (2017). Banerjee vd. (2017) have taken into consideration the study of Enders and Lee (2012) and improved the Fourier ADL test, which uses full information maximum likelihood estimation and accounts for unknown multiple breaks in the cointegration test in a single equation ADL model. Since cointegration tests do not provide coefficient estimates, the FMOLS coefficient estimator is used to estimate the long-run coefficients to determine the long-run relationship.

Enders and Jones (2016) found that the null hypothesis of the Granger causality test provides misleading results if structural changes are not taken into account in the VAR model. Enders and Jones (2016) propose a new causality test based on the VAR model by taking structural change into account with Fourier functions. Since these functions can capture the structural changes of a small number of low-frequency components as specified in the unit root test, there is no need to pre-determine the number, dates and patterns of breaks. Nazlioglu vd. (2016) extend the Toda-Yamamoto causality test for time series using Fourier functions.

Result and Discussion

This relationship between the variables has been analyzed with the use of econometric analyses using Fourier functions based on the assumption that structural change happen through smooth transitions, taking into account the numerous political and economic changes and crises that Türkiye faced during the period under consideration. The results of both cointegration tests used in this direction indicate that the variables have a long-run relationship. The results obtained from the FMOLS coefficient estimator show that all variables except the dollar exchange rate have a positive and statistically significant effect on the number of credit card transactions.

Türkiye experienced a dollar exchange rate shock in 2018, and the dollar exchange rate increased rapidly in the following period. However, the COVID-19 pandemic created inflationary pressure, and this increase in the dollar also affected inflation. In this context, although the number of credit card transactions is The finding that increases in the inflation rate increase the number of credit card transactions is consistent with the studies of Yılmazkuday (2011), Göv and Salihoğlu (2020), and Tütüncü (2023). Thus, it can be stated that there is a debt postponement motive in individual credit use. At the same time, the fact that the unemployment rate increases credit card usage also supports this result. not statistically affected by the dollar exchange rate, this effect may have manifested itself through inflation. This finding is consistent with the research undertaken by Yüksel vd. (2016) for Türkiye when the literature is examined.

Therefore, it can be said that individuals prefer the use of credit cards instead of cash payment instruments in the process of finding a job. Lastly, the finding that the use of credit cards rises with national income indicates that findings similar to the findings of Mazibaş and Tuna's (2017) study have been obtained. Among the reasons for this situation, the continuation of the payment habits that existed in previous periods and the ease of use provided by the credit card since it is not necessary to carry cash can be shown.

GİRİŞ

Kredi kartı, kart çıkaran kuruluşların müşterilerine sundukları belli limitlerde krediler aracılığıyla, nakit kullanmaya gerek duymadan mal ve/veya hizmet almalarını sağlayan finansal bir ödeme aracıdır. Bu tanımdan yola çıkarak, tüketim harcamalarında kredi kartının nakit para, çek ve senetten daha gelişmiş bir ödeme aracı olduğu ifade edilebilir (Beşer, 1993). Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ise, kredi kartını, “*Bankalar ve kredi kartını çıkarmaya yetkili kuruluşların müşterilerine belli limitler dahilinde açmış olduğu kredilerle, nakit kullanımına gerek duyulmaksızın mal ve hizmet alımlarında nakit kredi çekme imkanı sağlaması adına vermiş oldukları ödeme aracıdır.*” şeklinde tanımlanmaktadır (BKM, 2024).

Kredi kartının ilk kez fiziksel bir ödeme aracı olarak kullanımı Amerika Birleşik Devletleri (ABD)’nde 1894’te Hotel Credit Letter Company’nin ile başlamıştır (Tuğay & Başgöl, 2007). Günümüzde kullanılan uluslararası kredi kartları arasında en çok tercih edilenler Visa, Mastercard, American Express ve Diners Club kartları ilk sıralarda yer almaktadır (Reisoğlu, 2004:101). Türkiye’de 1968 yılında başlayan kredi kartı uygulaması ilk olarak Diners kart ile belirli bir kitleye hitap etmiştir. 1990’lı yıllardan sonra BKM kurulması ile birlikte Türkiye’de kredi kartı kullanımı oldukça artmış, işletmeler ve tüketiciler tarafından yaygın bir ödeme aracı olarak tercih edilmeye başlanmıştır (Aslanoğlu & Korga, 2017:149). Türkiye’de son dönemlerde sıklıkla kullanılmaya başlanan bir diğer kart ise, Türkiye’nin Ödeme Yöntemi (TROY) karttır. Türkiye’nin ilk ve tek yerli ödeme sistemi olan bu kart BKM öncülüğünde tamamı yerli ortaklardan oluşan Ziraat Bankası ve Halk Bankası ortaklığı ile 2015 yılında kurulmuştur. 2020 yılında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın (TCMB) BKM’ye hakim ortak olarak hissedar olmasından sonra çalışmalar hız kazanmış ve TROY kart yaygınlaşmaya başlamıştır (TROY, 2024).

BKM (2024) raporlarında, Türkiye’de bireyler ve ticariler tarafından kredi kartı kullanım sayısının her geçen gün arttığı gözlenmektedir. Bu durumun birçok nedeni olmakla birlikte, ödemelerin ertelenmesi, kullanım kolaylığı sağlaması ve nakit para taşımanın açtığı risklere karşı kredi kartlarının topluma ve bireylere sağladığı güven gibi nedenler en başta gösterilmektedir (Göv & Salihoğlu, 2020; Tütüncü, 2023). Türkiye’de bulunan kredi kartlarının %90’ı bireysel kredi kartları iken, %10’unu ise ticari kredi kartları oluşturmaktadır. Ayrıca, Türkiye’de günümüzde toplam 117,7 milyon adet kredi kartı bulunmaktadır. Bu kredi kartlarının 107 milyon adedi bireysel kredi kartları olurken, 10,7 milyon adedi ise ticari kredi kartlarıdır. 2023 yılında toplamda 6,699 milyar TL tutarında ödeme işlemi gerçekleştirilmiştir. 2024 yılının ilk çeyreğinde ise, 121,4 milyon adet kredi kartı bulunmaktadır (BKM, 2024).

Kredi kartı kullanımını etkileyen bir dizi demografik ve makroekonomik faktör bulunmaktadır. Kredi kartı kullanımını etkilediği düşünülen demografik özellikler literatürde genel olarak yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim ve gelir seviyesi olarak sınıflandırılmaktadır (Wickramasinghe & Gurugamage, 2012; Lin vd., 2018; Buğday vd., 2020). Demografik faktörlerin yanı sıra makroekonomik faktörler ise genel olarak ekonomik büyüme, para arzı, enflasyon, faiz oranları, işsizlik, tüketici güven endeksi, döviz kurları vb. şeklinde sıralanmaktadır (Göv & Salihoğlu, 2020; Yıldırım & Demir, 2021; Tütüncü, 2023).

Kredi kartları ekonominin temel taşı olan paranın yerine kullanılan bir enstrüman olmasa da sağladığı imkanlar neticesinde ekonomik değişkenler üzerinde etkisi olduğu ifade edilebilir. Türkiye’de özellikle 2018 döviz kuru şoku ve COVID-19

pandemisinde yaşanan ekonomik değişimler bireylerin ödeme alışkanlıkları değiştirmiş, kredi kartı kullanımını arttırmıştır. COVID-19 sonrasında meydana gelen yüksek enflasyonist süreç ile birlikte bireylerin borç erteleme, işsiz kalma, artan döviz kuru, vb. sebepler ile kredi kartı kullanımını artırdığı gözlenmektedir. BKM (2024) verileri dikkate alındığında, günümüzde kredi kartı ile işlem yapma miktarı nakit işlemlere göre daha fazla oranda artış göstermektedir. Bu durumun temel nedenleri arasında, Türkiye’de 2024 yılı itibariyle en yüksek para biriminin 200 TL’lik banknot olması ve bu miktarın günlük satın alımları karşılamaması gösterilebilir. Ayrıca pandemi döneminde hijyen açısından kullanım sıklığı artan temassız işlem yapabilme özelliği de bu artışa neden olabilir. Söz konusu durumlar dikkate alındığında, bireylerin değişen ödeme alışkanlıklarını hangi makroekonomik değişkenlerin etkilediği ve/veya hangi makroekonomik değişkenlerden etkilendiğinin belirlenmesi politika yapıcılar tarafından önemlidir. Bu nedenle bu çalışmanın amacı, literatürde kredi kartı işlem sayısından etkilendiği öne sürülen makroekonomik değişkenlerden milli gelir, enflasyon, işsizlik ve dolar kuru arasındaki ilişkiyi 2015:1-2022:4 çeyrek dönemi altında incelemektir. Ülke ekonomisinde son dönemlerde yaşanan ekonomik krizler dikkate alındığında, yapısal değişimler altında değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi ile literatürdeki boşluğun doldurulması hedeflenmektedir. Aynı zamanda literatür incelendiğinde, kredi kartı kullanımı ile ilgili çalışmaların genellikle anket yöntemi ile elde edilen veriler ile yapıldığı gözlenmektedir. Makroekonomik değişkenler ile yapılan çalışmalar ise oldukça az saydadır. Bu bağlamda bu çalışmanın özgün değeri, ele alınan dönemde yaşanan çeşitli yapısal değişimler altında kredi kartı kullanımına etki eden değişkenlerin ileri teknikler ile incelenmesi ve literatürde sıklıkla yer verilen makroekonomik değişkenlerin bu analize dahil edilmesi olarak özetlenebilir.

Bu çalışma giriş bölümü de dahil olmak üzere toplam 5 bölümden oluşmaktadır. Bu bölümünü takip eden literatür araştırmasında konuyla ilgili günümüze kadar yapılan çalışmalar özetlenmiştir. Sonraki bölümlerde sırasıyla, metodoloji bölümünde yararlanılan ekonometrik yöntemler; veri seti ve ampirik bulgular bölümünde, kullanılan değişkenler ve bu değişkenlerle uygulanan ekonometrik yöntemlerden elde edilen sonuçlara yer verilmektedir. Sonuç bölümü ise, elde edilen bulguların özetlenerek, tartışılması ve bu bulgular kapsamında yapılan politika önerilerinden oluşmaktadır.

1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Gelişen teknoloji ile birlikte bankacılık sektöründe yaşanan iyileşme ve gelişme ödeme sistemlerinin dönüşümünde ve kredi kartlarının gelişmesinde etkili olmuştur. Bununla beraber bankaların tanıtım projeleri, kredi kartı edindirme çalışmaları enflasyon, milli gelir gibi makroekonomik değişkenler de kredi kartı kullanımında önemli rol oynamaktadır. Literatür incelendiğinde, farklı değişkenler dikkate alınarak çeşitli analizler yapılmıştır. Bu anlamda yapılan ilk çalışmalar bireylerin satın alma kararlarında kredi kartı kullanımına yönelik anket çalışmalarından oluşmaktadır. Bu çalışmalar genellikle eğitim, gelir ve cinsiyet değişkenlerinin bireylerin kredi kartı kullanımında etkili olduğunu ileri sürmektedir (Danes & Hira, 1990; Çavuş, 2006; Wickramasinghe & Gurugamage, 2012; Agarwal & Zhang, 2015; Göv & Salihoğlu, 2020). Bu çalışmalardan Danes ve Hira (1990), Gan vd. (2016), Tuğay ve Başgül (2007) kredi kartı kullanımı ile eğitim ve gelirin doğru orantılı olduğunu belirlerken; Wickramasinghe ve Gurugamage (2012), Çavuş (2006), Lin vd. (2018) ve Buğday vd. (2020) gelir ile ters yönlü bir ilişki olduğunu, ayrıca kadınların erkeklere göre daha fazla kredi kartı kullandığını tespit etmişlerdir. Bunun yanı sıra, daha az olmakla birlikte literatürde kredi kartı ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar da bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalar enflasyon, milli gelir, reel kesim güven endeksi, sanayi üretim endeksi, işsizlik, istihdam, efektif dolar kuru gibi çeşitli değişkenler kullanmaktadır (Göv & Salihoğlu, 2020; Tütüncü, 2023).

Literatür incelemesinde, kredi kartı kullanımı ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkinin araştırılmasında en çok kullanılan değişkenin enflasyon olduğu görülmektedir. Geanakoplos ve Dubey'e (2010) göre, tüketim harcamalarında kredi kartı kullanımıyla beraber toplam talep artmakta ve artan toplam talebi arz karşılayamadığı için bu durum enflasyona sebep olmaktadır. Raj (2010), Fulford ve Schuh (2017), Gordon ve Pettiford (2016), Wong ve Tang (2020) ve Kanz vd. (2021) çalışmalarında elde ettiği bulgular bu durumu desteklemektedir. Bunun yanı sıra, Gordon ve Pettiford (2016) ABD için işsizlik ve milli gelirin ve Wong ve Tang (2020) Malezya için enflasyon, ithalat, para arzı ve milli gelirin kredi kartı kullanımı üzerinde uzun dönemde etkisi olduğunu belirlemiştir.

Türkiye için kredi kartı ve makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiye dair ampirik literatür incelendiğinde milli gelir başta olmak üzere çeşitli değişkenlerin etkisinin farklı ekonometrik analizlerle araştırıldığı görülmüştür. Bu çalışmaların öncüsü niteliğinde olan Uzgören vd. (2007) 1994-2004 dönemini regresyon analizi ile ele aldığı çalışmasında, kişi başına düşen gayri safi milli hasılanın, kredi kartı sayısının, POS sayısının ve enflasyon oranının kredi kartı kullanım oranında artışa sebep olduğu sonucu elde edilmiştir. Benzer şekilde, regresyon analizini kullanan Yavuz (2011) ise, çalışmasında, 2002-2010 dönemi altında, yurt içinde yapılan kredi kartı işlemlerin tutarları, kredi kartı sayısı, POS sayıları, sanayi üretim endeksi (SUE) ve enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada çoklu regresyon analizi ve durağanlık testleri kullanılmıştır. Elde edilen ampirik bulgular, kredi kartı kullanımının piyasada dolaşan nakit sirkülasyonunu azalttığı yönündedir. Aynı zamanda, kredi kartı sayısı ile kredi kartı kullanımı ve POS sayısının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Ancak kredi kartı sayısı ve kredi kartı kullanımının enflasyon üzerindeki etkisinin negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür.

Yılmazkuday (2011) önceki çalışmalardan farklı olarak 2002-2009 dönemi için etki tepki, varyans ayrıştırma analizlerini kullanarak döviz kuru, sanayi üretim endeksi ve enflasyon oranının kredi kartı kullanımı sıklığı üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Ampirik sonuçlar, kredi kartı kullanımı ve enflasyon arasında çift yönlü, diğer değişkenler ile kredi kartı kullanımına doğru tek yönlü ilişki olduğunu göstermektedir. Benzer analizleri kullanan diğer bir çalışma Kabaklarlı (2015) tarafından 2005-2014 dönemi için gerçekleştirilmiştir. Yılmazkuday'ın (2011) kullandığı değişkenlerin yanı sıra faiz oranını da ele alındığı çalışmada, değişkenlerden kredi kartı kullanımına doğru tek yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aksine, Yüksel vd. (2016) ise 2005-2016 dönemi için Multivariate Adaptive Regression Spline yöntemini kullanarak işsizlik ve faiz oranının etkisini incelediği çalışmasında, faiz oranının istatistiksel olarak etkili olmadığı işsizliğin kredi kartı kullanımını istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Enflasyonun etkisini araştıran Karakaya ve Diler (2017), kredi kartının kullanımını üretici ve tüketici fiyat endeksinin nasıl etkilediğini simetrik ve asimetrik koşullu değişen varyans modeli kullanılarak 2005-2018 dönemi için incelemiştir. Sonuçlar, tüketicilerin kullandıkları kredi oranlarının enflasyonu artırdığını, taksitli kullanılan ticari ve kurumsal kredilerin ise kredi kartı ile enflasyon oranının ikamesini azalttığını göstermektedir.

Mazibaş ve Tuna (2017) 2004-2013 dönemi, Sönmezler vd. (2019) 2012-2018 dönemi, Gündüz vd. (2019) 2012-2018 dönemi ve Yıldırım ve Demir (2021) 2014-2020 dönemi için ARDL Sınır testini altında çeşitli makroekonomik değişkenlerin etkisini araştırdıkları çalışmalarında farklı sonuçlar elde etmişlerdir. Mazibaş ve Tuna (2017) para arzı, faiz oranı, milli gelir, enflasyon, tüketici güven endeksi ve tüketim malları ithalatını kullandığı çalışmalarında milli gelir, faiz oranı ve güven endeksinin; Sönmezler vd. (2019) tüketici güven endeksi ve ücretliler geçinme endeksini kullanarak,

ücretliler geçinme endeksinin; Yıldırım ve Demir (2021) reel kesim güven endeksi, tüketici güven endeksi, efektif dolar kuru ve tüketici fiyat endeksini kullandıkları çalışmalarında tüm değişkenlerin kredi kartı kullanımı üzerinde etkisi olduğunu belirlemişlerdir. Gündüz vd. (2019) ise, diğer çalışmalardan farklı olarak, kredi kartı kullanımının Katma Değer Vergisi (KDV) geliri üzerindeki etkisini incelemiştir. Elde edilen sonuçlar, değişkenlerin eşbütünleşik ve bu ilişkinin pozitif yönlü istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Literatürde yer alan bazı çalışmalar da değişkenler arasındaki ilişkiyi nedensellik testleri yardımıyla incelemiştir. Bu çalışmalardan Göv ve Salihoğlu (2020) kredi kartı harcamaları ve milli gelir, döviz kuru, fiyatlar genel düzeyi, para arzı ve politika faiz oranı arasındaki ilişkiyi 2005-2009 dönemi için incelemiştir. Elde edilen Granger nedensellik testi sonuçları, SUE, TÜFE, döviz kuru, politika faiz oranı ve para arzından kredi kartı harcamalarına doğru tek yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Toda-Yamamoto nedensellik testini kullanan Tatoğlu ve Aksoy (2020) çalışmalarında banka/kredi kartı giderlerinin döviz kuru, faiz oranı, enflasyon oranı, M2 para arzı, işsizlik oranı, döviz rezervlerinden nasıl etkilendiğini 2014:3-2019:5 dönem aralığı altında araştırmıştır. Nedensellik testi sonucuna göre, kart harcamalarından döviz rezervlerine doğru tek yönlü nedensellik olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde yer alan çalışmalardan farklı olarak Tütüncü (2023) çalışmasında yapısal değişimleri Hatemi-J eşbütünleşme testi altında 2014:2-2021:12 dönemi için ele almıştır. Kredi kartı sayısı, kredi kartı tutarı, milli gelir, döviz kuru, enflasyon ve işsizlik değişkenlerini ele alındığı çalışmada, değişkenlerin yapısal değişim altında eşbütünleşik ve enflasyon oranının, işsizliğin ve döviz kurunu kredi kartı sayısı ve tutarı üzerinde pozitif, milli gelirin negatif etkili olduğu belirlenmiştir. Bu çalışmada Tütüncü (2023) çalışmasında olduğu gibi yapısal değişimi dikkate almaktadır. Ancak literatürden farklı olarak yapısal değişimin makroekonomik değişkenlerde yavaş gerçekleştiği (Enders & Lee, 2012) varsayımına dayanarak Fourier fonksiyonları ile dikkate alınmaktadır.

2. VERİ SETİ

Bu çalışmanın amacı, özellikle COVID-19 döneminden sonra Türkiye’de ve dünya çapında hızla artmaya başlayan kredi kartı kullanımını etkileyen makroekonomik değişkenlerin belirlenmesidir. Bu amaçla ele alınan tüm değişkenlerin kısaltmaları, açıklamaları ve kaynakları aşağıda yer alan tabloda ifade edilmektedir.

Tablo 1: Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Açıklaması	Kaynak
KKİS	Kredi Kartı İşlem Sayısı ⁴	Bankalararası Kart Merkezi (2024)
GSMH	Reel Toplam Gayri Safı Milli Hasıla (TL, Sabit=2015)	Dünya Bankası (2024)
TUFE	Tüketici Fiyat Endeksi (2003=100)	T.C. Merkez Bankası (2024)
DOLAR	ABD Doları Alış Fiyatı	T.C. Merkez Bankası (2024)
İSSİZ	15 Yaş ve Üzeri İşsiz Sayısı	Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2024)

Kullanılan makroekonomik değişkenler kişi başına düşen milli gelir Uzgören vd. (2007), Gordon ve Pettiford (2016), Wong ve Tang (2020), Tütüncü (2023), işsizlik Gordon ve Pettiford (2016), Yüksel vd. (2016) ve Tütüncü (2023), dolar Yılmazkuday (2011); Göv ve Salihoğlu (2020), Yıldırım ve Demir (2021), Tütüncü (2023) ve enflasyon ise, Geanakoplos

⁴ Türkiye için yapılan çalışmalarda genellikle kredi kartı harcamalarını dikkate alındığı belirlenmiştir (Uzgören & Ceylan, 2008; Yılmazkuday, 2011; Kabaklı, 2015; Göv & Salihoğlu, 2020). Ancak enflasyonun yüksek olduğu dönemde kredi kartı harcama miktarlarından ziyade işlem sayısının dikkate alınması, daha tutarlı sonuçların elde edilmesine katkı sunmaktadır (Yüksel vd., 2016; Mazibaş & Tuna, 2017; Tütüncü, 2023).

ve Dubey (2010), Karakaya ve Diler (2017), Kanz vd. (2021) ve Tütüncü (2023) çalışmaları dikkate alınarak belirlenmiştir.

Bu çalışmada yer alan değişkenlerin yayınlandığı en geniş zaman aralığı olan 2015:1 – 2022:4 çeyreklik dönem dikkate alınarak analizler uygulanmıştır. Başlangıç dönemi kredi kartı işlem sayısının yayınlandığı tarihi, bitiş tarihi olarak da GSYİH değişkeni dikkate alınmıştır. Ayrıca LKİS, GSYİH ve İSSİZ değişkenleri logaritmik olarak analize dahil edilmiş olup, diğer değişkenler doğrusal olarak yer almaktadır. Bunun yanı sıra, ele alınan dönem çeyreklik veri seti olduğundan dolayı değişkenlere mevsimsellik analizi yapılmış olup, mevsimsellik tespit edilen değişkenler Census X-12 yöntemi ile mevsimsel etkilerden arındırılmıştır. Logaritması alınmış ve mevsimsellikten arındırılmış değişkenlere ait tanısal istatistiksel Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Tanısal İstatistikler

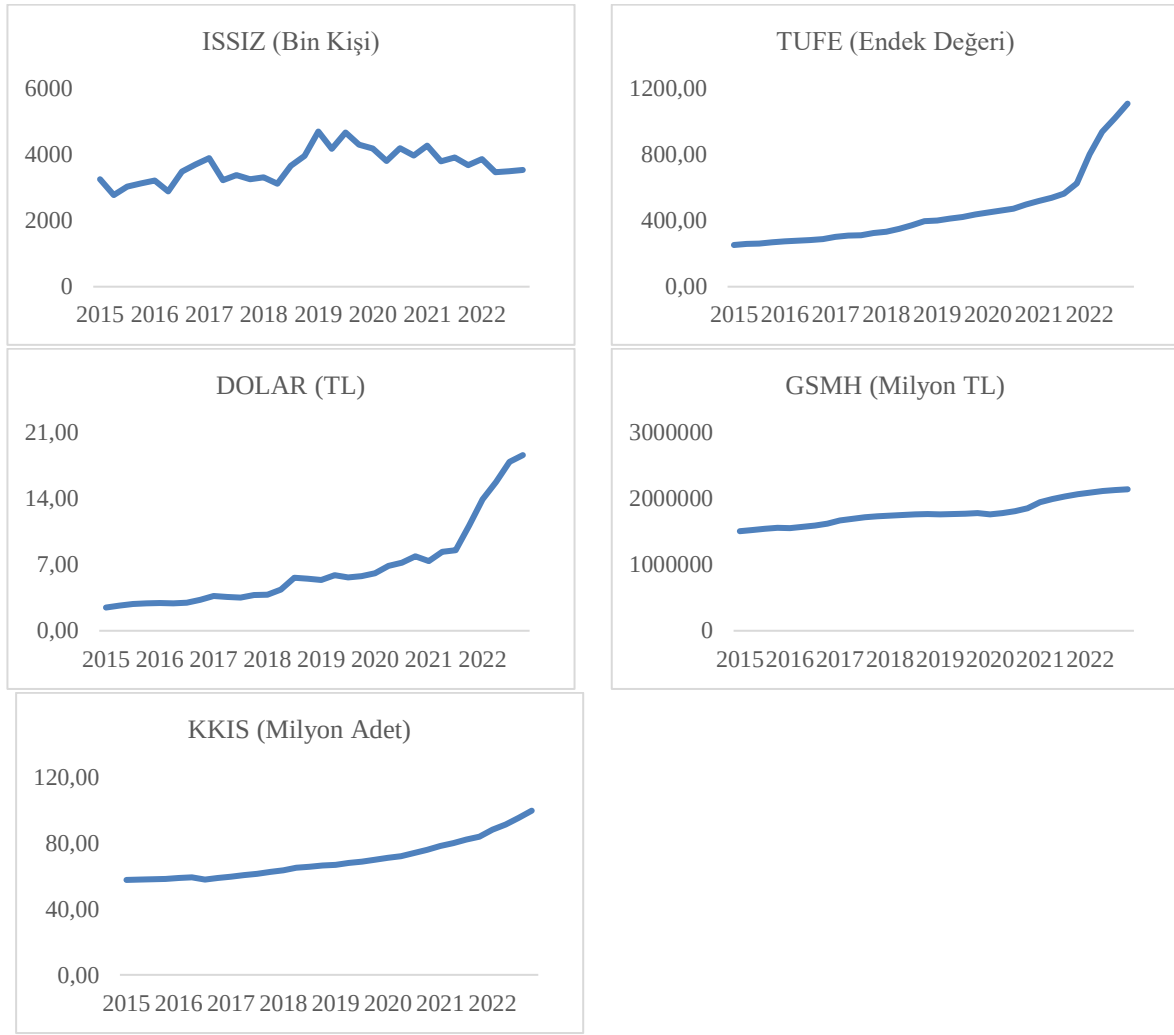
	LKKIS	LGSMH	TUFE	DOLAR	LISSİZ
Ortalama	20,73	28,21	454,50	6,54	15,11
Medyan	20,68	28,20	397,30	5,59	15,11
Maksimum	21,31	28,39	1116,17	18,46	15,33
Minimum	20,37	28,04	251,84	2,44	14,91
Std. Sapma	0,27	0,10	224,73	4,42	0,12
Eğiklik	0,64	0,33	1,65	1,52	0,10
Basıklık	2,42	2,18	4,97	4,43	1,97
Jarque-Bera	2,62	1,49	19,74	15,09	1,47
Olasılık Değeri	0,27	0,47	0,00	0,00	0,48

Kaynak: Yazarlar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 2 incelendiğinde, enflasyon ve dolar kuru hariç diğer değişkenlerin normal dağılıma uygun olduğu görülmektedir. Aynı zamanda değişkenlerin korelasyon matrisi Tablo 3 ile gösterilmektedir.

Tablo 3: Korelasyon Matrisi

	LKKIS	TUFE	LGSMH	DOLAR	LISSİZ
LKKIS	1				
TUFE	0,95	1			
LGSMH	0,97	0,89	1		
DOLAR	0,96	0,99	0,91	1	
LISSİZ	0,42	0,25	0,46	0,26	1



Şekil 1: Değişkenlerin Zaman Serileri

Şekil 1 incelendiğinde, işsizliğin TÜİK'in işsizlik tanımını değiştirmesiyle birlikte 2019 yılından sonra azalan bir eğime sahip olduğu görülmektedir. GSMH ise, yıllar itibariyle artan bir seyir izlediği, dolar kuru ve enflasyonun yıllar içerisinde benzer şekilde hareket ettiği gözlenmektedir. Son olarak, kredi kartı işlem sayısı 2020:4 döneminde belirgin bir düşük yaşamasına rağmen hızla tekrar artış yönünde hareket etmektedir.

3. METODOLOJİ

Bu çalışmada kredi kartı kullanımını etkileyen makroekonomik değişkenlerin belirlenmesi amacıyla Fourier ADL eşbütünleşme ve nedensellik testlerinden yararlanılmıştır. Bu anlamda $KKIS = f(GSMH, DOLAR, ISSIZ, TUFE)$ fonksiyonundan yararlanılmış olup, KKIS bağımlı değişken; GSMH, DOLAR, ISSIZ ve TUFE ise bağımsız değişkenler olarak modelde yer almaktadır. Fourier ADL eşbütünleşme ve nedensellik testlerinin kullanılabilmesi için öncelikle değişkenlerin birim kök sürecinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle metodoloji bölümü, birim kök testleri, eşbütünleşme test ve katsayı tahmincisinden oluşmaktadır.

3.1. Birim Kök Testleri

Geliştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Philips-Perron gibi geleneksel birim kök testleri yapısal değişimi dikkate almamaktadır. Yapısal değişim ve etkileri literatürde ilk kez dışsal olarak Perron (1989) çalışması ile dikkate alınmaya

başlamış ve elde edilen sonuçlar yapısal değişimin varlığı durumunda geleneksel birim kök testi kullanımına göre değişeceğini göstermektedir. İlerleyen dönemde yapısal değişimin içsel olarak belirlenmesine izin veren çeşitli birim kök testleri geliştirilmiştir (Zivot & Andrews 2002; Lee & Strazicich, 2003). Enders ve Lee (2012) çalışmalarında, özellikle makroekonomik değişkenlerde şokların etkisi daha yumuşak gerçekleştiğini vurgulamakta ve bu durumu trigonometrik terimleri içeren Fourier yaklaşımlar ile araştırılmaktadır. Enders ve Lee (2012) bu durumu dikkate alarak ADF birim kök testine aşağıda yer alan Fourier açılımını uygulamışlardır.

$$a(t) = a_0 + \sum_{k=1}^n a_k \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{k=1}^n \beta_k \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right), n \leq T/2$$

Bu denklemde, T örnek hacmini; t , trendi gösterirken, $\pi = 3,14416$ değerine sahiptir. Ayrıca k , kalıntı kareleri toplamını minimize eden 1 ile 5 arasında bir değer almaktadır. Eğer trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamsız ise, geleneksel birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir. Ancak bu durum geçerli değil ise, bir kırılma veya doğrusal olmayan bir eğim vardır ve veri üretme sürecinde en az bir Fourier frekansı bulunmalıdır. Böylece Enders ve Lee (2012) tarafından geliştirilen Fourier ADF birim kök istatistiği aşağıdaki denklem ile birim kökün varlığı sınanabilir.

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + c_1 + c_2 t + c_3 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_4 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t$$

Testin sıfır hipotezi birim kökün varlığını ifade ederken, alternatif hipotez birim kökün olmadığını ileri sürmektedir. Ayrıca Omay (2015) Fourier ADF birim kök testini kullanarak frekans sayısının 0.1-2 arasında tahmin edilebilmesine imkan veren Kesirli Fourier ADF birim kök testini geliştirmiş, Bozoklu vd. (2020) çalışmasında frekans aralığını 0-5 olarak genişletmiştir. Bu durumda birim kökün varlığı aşağıdaki denklem ile belirlenebilmektedir.

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + c_1 + c_2 t + c_3 \sin\left(\frac{2\pi k^{fr} t}{T}\right) + c_4 \cos\left(\frac{2\pi k^{fr} t}{T}\right) + e_t$$

Test istatistiğine ait kritik değerler Bozoklu vd. (2020) çalışmasında yer almaktadır. Bu testin asimtotik özellikleri, Enders ve Lee (2012) ile aynı özelliklere sahiptir. Fourier ADF birim kök testine benzer şekilde, bir birim kökün varlığını ifade eden sıfır hipotezinin sınanması için kritik değerler, frekans değerine ve örneklem büyüklüğüne bağlıdır.

3.2. Eşbütünleşme Testleri

Birim kök testlerinde de olduğu gibi, bir modeldeki yapısal kırılmaları dikkate almamak, yanlış tanımlama sorunlarına neden olabilir ve bu durum elde edilen sonuçların yanıltıcı olmasına neden olur, yapısal değişimlerin dikkate alınmaması sıfır hipotezinde yanlış karar almaya neden olacaktır (Nazlioglu vd., 2016). Banerjee vd., (2017) tarafından önerilen Fourier fonksiyonlar tarafından belirlenen doğrusal olmayan kırılmalar altında yeni Autoregressive Distributive Lag (ADL) eşbütünleşme testi önerilmektedir. Fourier ADL testi, Enders ve Lee'nin (2012) çalışmasını dikkate alarak tek bir denklem ADL modelinde eşbütünleşme testinde bilinmeyen çoklu kırılmaları kontrol etmektedir. Enders ve Lee'nin (2012) çalışması dikkate alınarak, Fourier yaklaşımında kullanılan deterministik terimler Banerjee vd. (1998) tarafından önerilen ADL denklemi Fourier terimler eklenerek aşağıdaki gibi yeniden tahmin edilmektedir.

$$\Delta y_{1t} = d(t) + \delta_1 y_{1,t-1} + \gamma' y_{2,t-1} + \varphi' \Delta y_{2t} + \epsilon_t$$

Denklemden yer alan γ , φ ve y_{2t} $n \times 1$ boyutundaki parametre ve açıklayıcı değişkenleri içermektedir. Testin sıfır hipotezi eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ileri sürerken alternatif hipotez eşbütünleşme ilişkisinin varlığını ileri sürmektedir.

Fourier ADL eşbütünleşme testinde k değeri 1-5 arasında tam sayı değer olarak belirlenmektedir. İlkay vd. (2021) bu değerlerin geçici yapısal değişime işaret ettiğini belirleyerek Kesirli Fourier ADL eşbütünleşme testini Christopoulos ve Ledesma (2010) tarafından önerilen kalıcı kırılma sayılarını dikkate alarak genişletmiştir. Bu doğrultuda frekans sayısının 0,1-5 arasında kesirli değer almasına izin vermesine imkan sağlamıştır. Testin sıfır hipotezi Fourier ADL eşbütünleşme testi ile aynıdır ve test istatistiği ise aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$t_{ADL} = \frac{\hat{\delta}_1}{se(\hat{\delta}_1)}$$

Bu testin kukla değişkenler aracılığıyla yapısal kırılmalara izin veren mevcut eşbütünleşme testlerine göre en büyük avantajı, yapısal kırılmaların biçimini, yerini ve sayısını önceden belirlemeye gerek duymamasıdır.

3.3. FMOLS Katsayı Tahmincisi

Eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu belirlenen modellerin uzun dönem katsayılarını tahmin etmek için FMOLS katsayı tahmincisi kullanılmaktadır. FMOLS katsayı tahmincisi içsellik ve otokorelasyon sorunlarını düzeltmektedir. Ayrıca uzun dönemli ilişkiye sahip denklemlerde meydana gelen sapmanın etkisini kernel tahmincilerden yararlanarak gidermektedir (Philips & Hansen, 1990).

3.4. Nedensellik Testleri

Granger (1969) tarafından literatüre kazandırılan nedensellik testi değişkenler arasındaki ilişkiyi değişkenlerin durağan olduğu seviyede sınamaktadır. Bu durum seviyesinde durağan olmayan serilerin farkının alınmasına ve dolayısıyla bilgi kaybına yol açmaktadır (Toda & Yamamoto, 1995). Toda ve Yamamoto (1995), değişkenlerin farkı alınarak modele dahil edilmesinin neden olduğu bilgi kaybını önlemek amacıyla, değişkenlerin seviye değerlerinde modelde yer almasına imkan veren VAR modeline dayanan nedensellik testini geliştirmiştir. Değişkenlerin seviye değerlerine optimal gecikme uzunluğunun k yanı sıra maksimum durağanlık mertebesinin d_{maks} eklenmesiyle oluşan $VAR(k + d_{maks})$ modelinde X^2 dağılımına sahiptir.

Enders ve Jones (2016) çalışmasında VAR modelinde yapısal değişimlerin dikkate alınmaması durumunda Granger nedensellik testine ait sıfır hipotezinin yanıltıcı sonuçlar sağladığını tespit etmiş ve yapısal değişimi Fourier fonksiyonlar ile dikkate alarak VAR modeline dayanan yeni bir nedensellik testi önermiştir. Nazlioglu vd. (2016) ise çalışmasında Fourier fonksiyonları yardımıyla Toda-Yamamoto (TY) nedensellik testini zaman serileri için genişletmiştir. Böylece, Fourier Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanılarak aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$y_t = \mu_i + \sum_{j=1}^{(l_i+d_{maks_i})} A_1 y_{t-j} + \sum_{j=1}^{(l_i+d_{maks_i})} A_2 x_{t-j} + A_3 \sin\left(\frac{2\pi t k_i}{T}\right) + A_4 \cos\left(\frac{2\pi t k_i}{T}\right) + u_t$$

Bu denklemden yer alan y_t , bağımlı değişkeni; x_t , bağımsız değişkeni; l_i , optimal gecikme uzunluğunu; d_{maks_i} maksimum entegrasyon seviyesini; t trend değerini; $\pi = 3,1416$ değerini; T örnek hacmini ve k_i birimin kalıntı kareler toplamının

minimum olduğu 1-5 aralığında yer alan frekans değerini göstermektedir. Bu testte Wald istatistiğinin olasılık değerlerini bootstrap tekniğini kullanarak hesaplanmaktadır.

Kesirli Fourier ADF birim kök ve Kesirli Fourier ADL eşbütünleşme testlerinde olduğu gibi, Kesirli Fourier TY nedensellik testi Omay (2015) ve Banerjee vd. (2017) çalışmalarında önerdiği üzere frekans değerinin 0,1-5 arasında değer alabilmesi durumunun analiz edilmesine dayanmaktadır. Testin adımları ve hipotezi Fourier TY nedensellik testi ile benzerlik gösterir.

4. AMPİRİK BULGULAR

Kredi kartı işlem sayısını etkileyen makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki, bu çalışmada yapısal değişimi dikkate alan Fourier yaklaşımına dayanan ekonometrik analizler yardımıyla uzun ve kısa dönem için incelenmektedir. Bu analizler arasında uzun dönemli ilişkiyi araştırmak amacıyla Fourier ADL ve Kesirli Fourier ADL, kısa dönem için FourierToda-Yamamoto nedensellik testlerinden yararlanılmıştır. Söz konusu testlerin uygulanabilmesi için önsel olarak birim kök süreçlerinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle uygulanan geleneksel ve yapısal değişimlerin dikkate alındığı birim testlerinden yararlanılmış ve ADF ve PP birim kök testlerine ait sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Geleneksel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF Birim Kök Testi				PP Birim Kök Testi			
	I(0)		I(1)		I(0)		I(1)	
	Sabitli	Sabitli+Trendli	Sabitli	Sabitli+Trendli	Sabitli	Sabitli+Trendli	Sabitli	Sabitli+Trendli
KKİS	1,457	-0,828	-8,534***	-9,036***	1,112	-1,949	-8,273***	-9,331***
LGSMH	-0,281	-2,803	-2,847**	-3,991***	0,049	-1,679	-2,847**	-3,991***
TUFE	-1,519	-2,461	-5,377***	-4,431***	-1,469	-2,352	-7,643***	-9,017***
DOLAR	3,581	0,995	-3,171**	-4,031**	3,639	0,622	-3,256**	-4,092**
LİSSİZ	-2,396	-2,612	-4,111***	-4,613***	-1,728	-1,304	-2,963*	-3,004*

Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10 istatistiksel anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 3 incelendiğinde, ADF ve PP birim kök testlerine göre değişkenlerin tamamının, seviyesinde birim köklü, birinci farkında durağan olduğu belirlenmiştir. Fourier yaklaşımına dayanan Fourier ADF ve Kesirli Fourier ADF birim kök testleri uygulanmış olup, elde edilen sonuçlara Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4: Yapısal Değişimi Dikkate Alan Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Fourier ADF Birim Kök Testi				Kesirli Fourier ADF Birim Kök Testi			
	k	l	Test İstatistiği	F İstatistiği	k	l	Test İstatistiği	F İstatistiği
KKİS	2	0	-0,137	6,904	0,1	1	-1,845	2,649
LGSMH	2	0	0,446	11,918	1,9	4	1,996	8,635
TUFE	5	1	1,492	1,739	4,6	1	1,442	2,3812
DOLAR	5	1	2,743	2,923	4,6	1	2,992	6,732
LİSSİZ	4	0	-1,752	7,567	3,6	1	-1,714	7,768

Not: k,l sırasıyla optimal frekans değer, optimal gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. Fourier ADF ve Kesirli Fourier ADF birim kök testleri için kritik değerleri için sırasıyla Enders ve Lee (2012) ve Omay (2015) çalışmalarından yararlanarak test istatistikleri test edilmiştir. Ayrıca Fourier terimlerinin anlamlılığı Enders ve Lee (2012) çalışmasında yer alan tablo kritik değerler ile karşılaştırılmıştır.

Tablo 4'te yer alan Fourier ADF birim kök testi sonuçları incelendiğinde, KKİS, LGSMH ve LİSSİZ değişkenlerinde;

Fourier Kesirli ADF birim kök testi sonuçları incelendiğinde ise, LSMH, DOLAR ve LİSSİZ değişkenlerinde yapısal değişimlerin istatistik olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Diğer değişkenler için geleneksel ADF birim kök testinin sonuçları geçerlidir. Bu durumda Fourier yaklaşımını dikkate alan birim kök testlerinin sonuçları da değişkenlerin birinci farkında durağan olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmada kredi kartı işlem sayısını etkileyen makroekonomik değişkenlerin uzun dönemli ilişkisi Fourier ADL ve Kesirli Fourier ADL eşbütünleşme testleri incelenmiştir. Bu testler değişkenlerin birinci farkında olma ön koşuluna dayanmaktadır ve gerçekleştirilen birim kök testleri de bu koşulun geçerli olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda değişkenler arasındaki ilişki eşbütünleşme testleri yardımıyla sınanmış ve sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Eşbütünleşme Testlerinin Sonuçları

Test	Test İstatistiği	k	Min. AIC
Fourier ADL Eşbütünleşme	-4,721***	4	-3,58
Kesirli Fourier ADL Eşbütünleşme	-4,69***	4,1	-3,61

Not: ***, $p < 0,01$. Fourier ADL ve Kesirli Fourier ADL eşbütünleşme testleri için kritik değerleri için sırasıyla Banerjee vd., (2017) ve İlkay vd., (2021) çalışmalarından test edilerek sıfır hipotezinin geçerliliğine kara verilmiştir.

Tablo 5 incelendiğinde, yapısal değişimin geçici ve kalıcı olduğunu ifade eden sırasıyla Fourier ADL ve Kesirli Fourier ADL eşbütünleşme testleri sonuçları değişkenlerin eşbütünleşik olduğunu göstermektedir. Eşbütünleşme testleri değişkenler arasındaki ilişki hakkında bilgi vermesine rağmen, ilişkin yönü ve kuvveti hakkında bilgi vermemektedir. Bu doğrultuda değişkenler arasındaki ilişki aynı zamanda FMOLS katsayı tahmincisinden⁵ yararlanılarak, sonuçlara Tablo 6'da yer verilmiştir.

Tablo 5: FMOLS Katsayı Tahmincisinin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı (Olasılık Değeri)
LGSMH	1,201*** (0,000)
LİSSİZ	0,287*** (0,001)
TUFE	0,004* (0,09)
DOLAR	0,008 (0,599)
Sabit Terim	-17,91*** (0,003)
Sine Terimi	0,021*** (0,022)
Cosine Terimi	-0,022*** (0,018)

Not: ***, *, sırasıyla %1, %10 istatistiksel anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 6 incelendiğinde, milli gelirden meydana gelen %1'lik bir artış kredi kartı işlem sayısını %1,2, işsizlikte meydana gelen %1'lik artış ise %0,287, enflasyonda meydana gelen bir birimlik artış ise %4 oranında kredi kartı işlem sayısını arttırdığı ve dolar kurunu istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Bu durumda bireylerin gelirlerinde yaşanan iyileşmelerin kredi kartı kullanımını da artırdığı, aynı zamanda işsizlik ve enflasyon da yaşanan artışların da bireyleri borç erteleme gibi nedenlerden dolayı kredi kartı kullanımına teşvik ettiği söylenebilir. Ayrıca Fourier terimlerinin de istatistiksel olarak anlamlı olması, değişkenler arasındaki ilişkide de yapısal değişimin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

⁵ FMOLS katsayı tahminlemesinde İlkay vd., (2021) çalışmalarında olduğu gibi, Fourier ADL Eşbütünleşme testinden elde edilen frekans değeri kullanılmıştır. Ancak Kesirli Fourier ADL Eşbütünleşme testinden elde edilen frekans değerinin kullanımının da sonuçların büyük oranda birbirine yakın olduğu belirlenmiştir.

Bu çalışmada değişkenler arasındaki eşbütünleşik ilişkinin yanı sıra, nedensellik ilişkilerde Fourier TY ve Kesirli Fourier TY nedensellik testleri ile de incelenmiştir. Söz konusu testler, Toda-Yamamoto nedensellik testine dayandığı için değişkenlerin maksimum durağanlık seviyesi önem arz etmektedir. Geleneksel ve yapısal değişimleri dikkate alan birim kök testleri değişkenlerin birinci farkında durağan olduğunu gösterdiği için $d_{maks} = 1$ olarak analizlere dahil edilmiş olup, elde edilen bulgulara aşağıda yer verilmiştir.

Tablo 7: Nedensellik Testlerinin Sonuçları – Bağımlı Değişken KKİS

Testler	LGSMH	LİSSİZ	DOLAR	TUFE
Fourier TY Nedensellik Testi	11,019**	0,043	2,806*	2,711*
Kesirli Fourier TY Nedensellik Testi	22,068***	0,302	1,241	0,911

Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10 istatistiksel anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Makroekonomik değişkenlerin kredi kartı işlem sayısına etkisi Tablo 7’de yer almaktadır. Bu sonuçlar incelendiğinde, Fourier TY nedensellik sonuçları işsizlik hariç diğer değişkenlerin; Kesirli Fourier TY nedensellik testi ise sadece milli gelirin kredi kartı işlem sayısını etkilediğini göstermektedir. Ek olarak kredi kartı işlem sayısının makroekonomik değişkenlere etkisi incelenmiş ve elde edilen ampirik bulgulara Tablo 8’de yer verilmiştir.

Tablo 8: Nedensellik Testlerinin Sonuçları – Bağımsız Değişken KKİS

Testler	LGSMH	LİSSİZ	DOLAR	TUFE
Fourier TY Nedensellik Testi	0,134	0,004	3,928**	6,954**
Kesirli Fourier TY Nedensellik Testi	0,251	0,034	7,385**	13,954**

Not: **, %5 istatistiksel anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 8’de yer alan sonuçlar incelendiğinde, kredi kartı işlem sayısının dolar ve enflasyonu etkilediği belirlenmiştir. Böylece, kredi kartı kullanımının tüketim harcamalarını etkilediği ve bu durumda enflasyonist baskıya neden olduğu söylenebilir. Benzer şekilde kredi kartı kullanımı dolarda baskıya neden olmaktadır. Ayrıca bu çalışmada kredi kartı kullanım sayısı ile GSMH, DOLAR, TUFE ve İSSİZ değişkenleri arasındaki kısa dönemli ilişkiyi belirlemek amacıyla oluşturulan hata düzeltme modeline Tablo 9’da yer verilmiştir.

Tablo 9: Hata Düzeltme Modeli

Değişkenler	Katsayı	Olasılık Değeri
ECT(-1)	-1,162	0,000
ΔLGSMH	-0.372	0,634
ΔLİSSİZ	0,003	0,09
ΔDOLAR	0,001	0,914
ΔTUFE	0,005	0,08

Not: ECT(-1) hata düzeltme terimini, Δ fark notasyonunu ifade etmektedir.

Tablo 9’da yer alan hata düzeltme katsayısı incelendiğinde, hata düzeltme katsayısının -1.162 olarak belirlendiği ve böylece uzun dönem dengede meydana gelen bir sapmanın sönmüldüğü görülmektedir. Bu durum sapmanın düzenli bir şekilde azalmaktan ziyade, dalgalı bir şekilde azalma eğiliminde olduğunu göstermektedir (Narayan & Smith, 2006). Ayrıca kredi kartı işlem sayısını işsizlik ve enflasyon değişkenleri kısa dönemde de etkilerken, milli gelir ve dolar değişkenlerinin kısa dönemde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, literatürde kredi kartı işlem sayısını etkilediği öne sürülen makroekonomik değişkenlerden milli gelir,

enflasyon, işsizlik ve dolar kuru arasındaki ilişkiyi 2015:1-2022:4 çeyrek dönem altında uzun ve kısa dönem için incelenmesidir. Türkiye'nin ele alınan dönem boyunca çeşitli politik ve ekonomik değişim ve krizler yaşadığı dikkate alındığında, değişkenler arasındaki bu ilişki yapısal değişiminin yumuşak geçişler ile gerçekleştiği varsayımına dayanan Fourier fonksiyonlarını ele alan ekonometrik analizler yardımıyla incelenmiştir. Bu doğrultuda, yapısal değişimin uzun ve kısa dönemde nasıl bir etkiye sahip olduğunu belirlemek amacıyla da eşbütünleşme testlerinden Fourier TY ve Kesirli Fourier TY nedensellik testlerinden yararlanılmıştır. Her iki eşbütünleşme testi analizi sonucu, değişkenlerin uzun dönemde bir ilişkiye sahip olduklarını göstermektedir. FMOLS katsayı tahmincisi yardımıyla eşbütünleşik değişkenlerin katsayıları tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçların dolar kuru hariç diğer tüm değişkenlerin kredi kartı işlem sayısı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Türkiye 2018 yılında döviz kuru şoku yaşamış ve ilerleyen dönemde dolar kuru hızla artmıştır. Bununla beraber yaşanan COVID-19 pandemisi enflasyonist baskı oluşturmuş ve dolardaki bu artış enflasyonu da etkilemiştir. Bu bağlamda kredi kartı işlem sayısı her ne kadar dolar kurundan istatistiksel olarak etkilenmese de bu etki kendini enflasyon üzerinden göstermiş olabilir. Enflasyon oranında yaşanan artışların kredi kartı işlem sayısını arttırdığını tespit edilmesi Türkiye için yapılan çalışmalardan Yılmazkuday (2011), Kabaklarlı (2015), Göv ve Salihoğlu (2020) ve Tütüncü (2023) çalışmaları ile tutarlılık göstermektedir. Böylece bireysel kredi kartı kullanımında borç erteleme güdüsünün olduğu ifade edilebilir. Aynı zamanda işsizlik oranının da kredi kartı kullanımını arttırması bu sonucu da desteklemektedir. Literatür incelendiğinde, bu sonuç Türkiye için araştırma yapan Yüksel vd. (2016)'nin çalışmasını desteklemektedir. Böylece bireylerin iş arama sürecinde nakit ödeme araçları yerine kredi kartı kullanımını tercih ettiği söylenebilir. Son olarak milli gelirinde yaşanan artışların kredi kartı kullanımını arttırması, Mazibaş ve Tuna'nın (2017) çalışmasına benzer sonuçlar elde edildiğini göstermektedir. Bu durumun nedenleri arasında önceki dönemlerde var olan ödeme alışkanlıklarını devam etmesi, nakit para taşımak zorunda olunmadığı için kredi kartının sağladığı kullanım kolaylığı gösterilebilir.

Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkinin belirlenmesinde uygulanan nedensellik testleri incelendiğinde, Fourier TY nedensellik testine göre kredi kartı işlem sayısı dolar ve enflasyon oranı ile çift yönlü, milli gelir ile kredi kartı işlem sayısından milli gelire tek yönlü bir nedensellik bulunurken işsizlik oranı ile herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Bunun yanı sıra, Kesirli Fourier TY nedensellik testine göre Fourier TY nedensellik testine benzer şekilde kredi kartı işlem sayısından milli gelire tek yönlü bir nedensellik bulunurken, farklı olarak kredi kartı işlem sayısı dolar ve enflasyonu istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmasa da bu ilişkinin kısa dönemde mevcut olduğu görülmektedir. Bu durumda bireylerin dolarda yaşanan değişimler karşısında kredi kartı kullanımı arttırdığı ancak uzun dönemde bu değişime alışarak döviz kurunda yaşanan değişime bağlı olarak ödeme alışkanlıklarını değiştirmedeği söylenebilir. Aynı zamanda, kredi kartı kullanıcıların işsizliğin oluşumunda kısa dönemde yaşam standartlarına uyumu zorlanabileceği için ödeme alışkanlıklarını kısa dönemde değiştirmedeği ancak uzun dönemde değiştirdiği gözlenmektedir. Enflasyon oranı ile kredi kartı işlem sayısının çift yönlü ilişkiye sahip olması ise literatürde beklenen bir sonuçtur. Kredi kartı kullanımının tüketim harcamalarını arttırması enflasyona, enflasyonun artması ise tekrar kredi kartı kullanımının artmasına neden olacaktır (Tütüncü, 2023).

Bu çalışmanın ampirik bulgularından yola çıkarak politika yapıcılarına çeşitli öneriler yapılabilir. Bunlardan ilki, kredi kartı-enflasyon döngüsünü sınırlandırabilmek amacıyla bireylerin tüketim alışkanlıklarını değiştirmeye yönelik politikalar

geliştirilmelidir. Böylece kredi kartı kullanıcıları enflasyonu destekleyici tüketim harcamalarında bulunmak yerine tasarrufa yönlendirilebilir. Bu durumda dolar kurunun da kontrol altına alınması ve dışa bağıllığın azaltılması gerekmektedir. Türkiye’de hızla artan işsizlik oranlarının kontrol altına alınması ve bireylerin iş edinme sürecini destekleyecek politikaların yanı sıra, iş bırakma sürecinde bireylerin haklarının korunması ödemelerini kolaylıkla işverenden temin edebilmesini sağlayan daha sıkı politikalar geliştirilmedir. Böylece bireyler tasarruflarını da kullanarak kredi kartı kullanma ihtiyacını erteleyebilir. Son olarak literatürde yapılan çalışmalar (Mazibaş & Tuna, 2017; Buğday vd., 2020) milli gelirdeki artışın bireyleri nakit kullanımına teşvik ettiği ve bu nedenle kredi kartı kullanımını azalttığını ifade etse de bu çalışmada bu durumun tersi bir sonuç elde edilmiştir. Bu durumun temel nedeni olarak ele alınan dönemde milli gelirden yaşanan iyileşmelerin azalması gösterilebilir. Günümüzde var olan ekonomik kriz, bireylerin nakit ödemeden kaçınmalarına ve kredi kartı kullanımına teşvik etmektedir. Bu durum göz önüne alındığında, politika yapıcılarının daha şeffaf ekonomik politikaları uygulaması ve bireylerin ödeme alışkanlıklarını değiştirmesine yönelik kararlar alması gerektiği ifade edilebilir. Ek olarak kredi kartı işlem sayısı ile milli gelir arasındaki ilişki dikkate alındığında, altyapı yatırımları ve teknolojik yeniliklere dayanan ekonomik büyümeyi destekleyici politikaların yürütülmesi kredi kartına olan bağıllığın azalmasına neden olabilir. Eğitim ve mesleki yeterlilik programlarının artırılması ve böylece genç işsizliğin azaltılması bireylerin işgücü piyasasında yer edinebilmesini kolaylaştırarak, kredi kartı kullanımlarının azalmasına ve tasarruf eğilimlerinin artmasına katkı sağlayacaktır.

Bu çalışmada kullanılan dönem aralığı, çalışmanın temel eksiliği olarak ifade edilebilir. Ele alınan dönem aralığı, değişkenlerin homojen temin edilebilen dönem aralığı olması bu eksikliğe neden olmuştur. Gelecek çalışmalarda kredi kartı kullanımını etkileyen makroekonomik ve mikroekonomik değişkenler birlikte ele alınarak, elde edilen sonuçlar karşılaştırılabilir. Ayrıca kredi kartı kullanıldığı faaliyet türleri dikkate alınarak incelenebilir. Her bir faaliyet türünü etkileyen değişkenlerin belirlenmesi, politika yapıcılarının faaliyet türlerine göre karar almasına imkan sağlayabilir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmaları birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Agarwal, S. & Zhang, J. (2015). *A Review of Credit Card Literature: Perspectives from Consumers*. Report, UK Financial Conduct Authority.
- Aslanoğlu, S. & Korga, S. (2017). Kredi Kartı Kullanımı ve Kompulsif Satın Alma: Kırıkkale İlinde Bir Uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 148-165.
- Banerjee, A., Dolado, J. & Mestre, R. (1998). Error-Correction Mechanism Tests for Cointegration in a Single-Equation Framework. *Journal of Time Series Analysis*, 19(3), 267-283.
- Banerjee, P., Arčabić, V. & Lee, H. (2017). Fourier ADL Cointegration Test to Approximate Smooth Breaks with New Evidence from Crude Oil Market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.
- Bankalararası Kart Merkezi (The Interbank Card Centre) (BKM, 2024). *Raporlar ve Yayınlar, Dönemsel Bilgiler*. Erişim adresi: <https://bkm.com.tr/raporlar-ve-yayinlar/donemsel-bilgiler/>, Erişim Tarihi: 18.07.2024.
- Beşer, A. (1993). *Türkiye’de Kredi Kartı Sistemleri ve Ekonomik Etkileri* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bozoklu, S., Yilanci, V. & Gorus, M. S. (2020). Persistence in Per Capita Energy Consumption: A Fractional Integration Approach with a Fourier Function. *Energy Economics*, 91, 104926.
- Buğday, E. B., Şener, A. & Güzel, Y. (2020). Tüketicilerin Bireysel Kredi Kullanımı Davranışlarının Analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 1130-1148.
- Christopoulos, D. K. & León-Ledesma, M. A. (2010). Smooth Breaks and Non-Linear Mean Reversion: Post-Bretton Woods Real Exchange Rates. *Journal of International Money and Finance*, 29(6), 1076-1093.
- Çavuş, M. F. (2006). Bireysel Finansmanın Temininde Kredi Kartları: Türkiye’de Kredi Kartı Kullanımı Üzerine Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (15), 173-189.
- Danes, S. M. & Hira, T. K. (1990). Knowledge, Beliefs, and Practices in the Use of Credit Cards. *Home Economics Research Journal*, 18(3), 223-235.
- Enders, W. & Jones, P. (2016). Grain Prices, Oil Prices, and Multiple Smooth Breaks in a VAR. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 20(4), 399-419.
- Enders, W. & Lee, J. (2012). The Flexible Fourier form and Dickey–Fuller Type Unit Root Tests. *Economics Letters*, 117(1), 196-199.
- Fulford, S. & Schuh, S. (2017, September). *Credit Card Utilization and Consumption over the Life Cycle and Business Cycle* (Consumer Financial Protection Bureau Office of Research Working Paper No. 2017-03). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3124451>
- Gan, C. E., Cohen, D. A., Hu, B., Tran, M. C., Dong, W. & Wang, A. (2016). The Relationship between Credit Card Attributes and the Demographic Characteristics of Card Users in China. *International Journal of Bank Marketing*, 34(7), 966-984.
- Geanakoplos, J. & Dubey, P. (2010). Credit Cards and Inflation. *Games and Economic Behavior*, 70(2), 325-353.
- Gordon, L. R. & Pettiford, K. (2016). Macroeconomic Indicators of the US Credit Card Charge-Off Rate. *Banking & Finance Review*, 8(1), 1-23.
- Göv, A. & Salihoğlu, E. (2020). Türkiye’de Ekonomik Göstergeler ve Para Arzının Bireysel Kredi Kartı Kullanımına Etkileri. *The Journal of International Scientific Researches*, 5(1), 50-63.
- Granger, C. W. (1969) Investigating Casual Relations by Economic Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Gündüz, İ. O., Akdoğan, Ö. Ü. U., Sönmezler, G. & Uzunoğlu, S. (2019). Türkiye’de KDV Hasılatı ile Kredi Kartı ve Banka Kartı Kullanımı Arasındaki İlişki Üzerine Ampirik Bir Analiz. *İstanbul Sosyal Bilimler Dergisi*, (25), 56-81.
- Ilkay, S. C., Yilanci, V., Ulucak, R. & Jones, K. (2021). Technology Spillovers and Sustainable Environment: Evidence from Time-Series Analyses with Fourier Extension. *Journal of Environmental Management*, 294, 113033.

- Kabaklarlı, E. (2015). Türkiye’de Kredi Kartı Kullanımının, Para Politikasındaki Rolü ve Etkileri. *Sosyoekonomi*, 23(26), 119-138.
- Kanz, M., Perez-Truglia, R. & Galashin, M. (2021, June). *Macroeconomic Expectations and Credit Card Spending* (CEPR Discussion Paper No. DP16279). <https://ssrn.com/abstract=3886750>
- Karakaya, Ö. U. & Diler, H. G. (2017). İşlem Tutarı Bazında Kredi Kart Kullanımının Enflasyon ve Para Arzı İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *2nd International Conference on Scientific Cooperation for the Future in the Economics and Administrative Sciences 2017*, 142-150.
- Lee, J. & Strazicich, M. C. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks. *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lin, L., Revingo, M. D., Gan, C. & Cohen, D. A., (2018). Determinants of Credit Card Spending and Debt of Chinese Consumers. *International Journal of Bank Marketing*, 37(2), 545-564
- Mazibaş, M. & Tuna, Y. (2017) Understanding the Recent Growth in Consumer Loans and Credit Cards in Emerging Markets: Evidence from Turkey. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(10), 2333-2346.
- Narayan, P. K. & Smyth, R. (2006). What Determines Migration Flows from Low-Income to High-Income Countries? An Empirical Investigation of Fiji–US Migration 1972–2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342.
- Nazlioglu, S., Gormus, A. & Soytas, U. (2016). Oil Prices and Real Estate Investment Trusts (Reits): Gradual-Shift Causality and Volatility Transmission Analysis. *Energy Economics*, 60, 168–175.
- Omay, T. (2015). Fractional Frequency Flexible Fourier Form to Approximate Smooth Breaks in Unit Root Testing. *Economics Letters*, 134, 123-126.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 57(6), 1361-1401.
- Phillips, P. & Hansen, B. (1990). Statistical Inference in Instrumental Variables Regression with I(1) Processes. *Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125.
- Raj, M. (2010). The Credit Card Fraud: Inflation, Culture of Borrowing And Rising Economic Inequality. *Romanian Economic and Business Review*, 5(3), 56-62.
- Reisoğlu, S. (2004). Banka Kredi Kartları ve Uygulama Sorunları. *Bankacılar Dergisi*, (49), 100-123.
- Sönmezler, G., Gündüz, İ. O. & Torun, M. (2019). Türkiye’de Kredi Kartı Harcamaları ile Tüketici Güven Endeksi ve Enflasyon Arasındaki İlişki Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(1), 17-29
- Tatoğlu, T. & Aksoy, E. (2020). Türkiye’de Banka ve Kredi Kartı Harcamalarının Reel Döviz Kuru Üzerindeki Etkisi: VAR Analizi ve Toda-Yamamoto Nedensellik Testi. *Fiscaeconomia*, 4(3), 747-775.
- Toda, H. & Yamamoto, T. (1995) Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- TROY (2024). *Türkiye Ödeme Yöntemi*. Erişim Adresi: <https://troyodeme.com/hakkimizda>, Erişim Tarihi: 18.07.2024.
- Tuğay, O. & Başgöl, Ö. G. N. (2007). Önemli Bir Finansman Kaynağı Olarak Kredi Kartları: Kredi Kartlarının Kart Sahiplerinin Harcamaları Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Burdur İlinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 215-226.
- Tütüncü, A. (2023). *Türkiye’de Kredi Kartı Kullanımı Belirleyen Makroekonomik Değişkenler*. İçinde: G. Daver & G. S. Hanişoğlu (Ed.), *Geleceğin Bankacılığına Doğru* (s. 11-22). İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Uzgören, N., Ceylan, G. & Uzgören, E. (2007). Türkiye’de Kredi Kartı Kullanımını Etkileyen Faktörleri Belirlemeye Yönelik Bir Model Çalışması. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 247-256.
- Wong, Z. J. R. & Tang, T. C. (2020). Credit Card Usage and Inflation: A Case Study of a Small Open Economy. *Journal Ekonomi Malaysia*, 54(1), 19-32.
- Wickramasinghe, V. & Gurugamage, A. (2012). Effects of Social Demographic Attributes, Knowledge about Credit Cards and Perceived Lifestyle Outcomes on Credit Card Usage. *International Journal of Consumer Studies*, 36(1), 80-89.

- Yavuz, S. (2011). *Türkiye’de Kredi Kartı Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkilerinin Ekonometrik İncelenmesi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Yıldırım, M. & Demir, H. U. (2021). Kredi Kartı Harcamalarını Etkileyen Makroekonomik Faktörler ve COVID-19 Pandemi Dönemi Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 159-180.
- Yılmazkuday, H. (2011). Para Politikası ve Kredi Kartları: Küçük Bir Açık Ekonominin Kanıtı. *Ekonomik Modelleme*, 28(1-2), 201-210.
- Yüksel, S., Zengin, S. & Kartal, M. T. (2016). Identifying the Macroeconomic Factors Influencing Credit Card Usage in Turkey by Using MARS Method. *China-USA Business Review*, 15(12), 611-615.
- Zivot, E. & Andrews, D. W. K. (2002). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(1), 25-44.

Ülkeler Arası Karşılaştırmalarla Hayırsever Davranışların Belirleyicileri¹Ayşenur ŞAKALAK², Savaş ÇEVİK³

Öz

Hayırseverlik tüm toplumlarda görülen evrensel bir davranış biçimi olmakla beraber ülkeden ülkeye farklılık arz etmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın temel amacı ülkeler düzeyinde hayırsever davranışlar arasında yer alan kurumsal bağış, gönüllülük ve informal bağış türlerinin belirleyicilerini incelemektir. Bu amaçla 2009-2021 dönemi için 134 ülke kapsamında Driscoll-Kraay tahmincisinin kullanıldığı panel veri analizi uygulanmıştır. Ampirik sonuçlar sosyal sermaye değişkeninin kurumsal bağış, gönüllülük ve informal bağışlarda, etnik karmaşa değişkeninin kurumsal bağış ve gönüllülükte; kentsel nüfusun ise gönüllülük ve informal bağışlar da pozitif etkiye sahip olduklarını ancak kentsel nüfusun kurumsal bağışlarda negatif bir etki meydana getirdiğini göstermektedir. Sonuçlardan hareketle kamu harcama yetersizliğinin gönüllülük üzerinde dışlama, informal bağışlarda çekme etkisi oluşturduğuna dair kanıtlara ulaşılmışken yönetim değişkeninin her iki bağımlı değişken üzerinde de dışlama etkisine neden olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca literatürdeki genel sonuçların ötesinde gelir değişkeninin sadece kurumsal bağışlarda anlamlı ve pozitif etkisi, yaş değişkeninin yalnızca gönüllülükte anlamlı ve negatif etkisi, eğitim değişkeninin ise üç bağımlı değişkende de anlamlı olmaması çalışmanın diğer çalışmalardan farklılaşmasına neden olmuştur. Böylece bu çalışmanın ülkeler arasındaki bağış puanı farklılıklarının belirleyicilerini tespit ederek, politika yapıcıları ile yetkililere önerilerde bulunarak mevcut literatüre önemli katkılar sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hayırseverlik, Gönüllülük, Bağış, Dışlama Etkisi, Çekme Etkisi

Jel Kodu: D64, H53, L31

Determinants of Charitable Behaviours in Cross-Country Comparisons

Abstract

Although charitable is a universal form of behaviour seen in all societies, it varies from country to country. Therefore, the main objective of this study is to examine the determinants of corporate giving, volunteering, and informal giving, which are among the types of charitable behaviours at the country level. For this purpose, a panel data analysis using the Driscoll-Kraay estimator was applied for 134 countries for the period 2009-2021. Empirical results show that social capital has a positive effect on institutional giving, volunteering, and informal giving, ethnic complexity has a positive effect on institutional giving and volunteering, the urban population has a positive effect on volunteering and informal giving, whereas the urban population has a negative effect on institutional giving. Based on the results, while there is evidence that insufficient public expenditure has an exclusion effect on volunteering and an attraction effect on informal donations, it is found that the governance variable causes an exclusion effect on both dependent variables. In addition, beyond the general results in the literature, the income variable has a significant and positive effect only on institutional donations, the age variable has a significant and negative effect only on volunteering, and the education variable is not significant in all three dependent variables, which differentiates this study from other studies. Thus, this study is expected to make significant contributions to the existing literature by identifying the determinants of donation score differences between countries making recommendations to policymakers and authorities.

Keywords: Charitable, Volunteering, Donation, Crowding-out Effect, Crowding-in Effect

Jel Codes: D64, H53, L31

¹ Bu çalışma, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde Prof. Dr. Savaş ÇEVİK danışmanlığında hazırlanan “İktisadi Kararlar ve Sosyal Tercihler Bağlamında Hayırsever Davranışlar” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

² Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Öğr. Gör., Selçuk Üniversitesi, Kadınhanı Faik İçil Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Konya, Türkiye. E-posta: aysenur.sakalak@selcuk.edu.tr Orcid no: 0000-0002-8420-4718

³ Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Konya, Türkiye. E-posta: scevik@selcuk.edu.tr Orcid no: 0000-0003-0730-0746

Extended Abstract

Introduction

Charitable activities, which have various forms, contribute to the economic and social development of societies compensating for the failing aspects of these societies. Especially the recent global problems have made this form of behaviour, which is among the altruistic activities, an important agenda item. However, research results show that charitable behaviours have different scores in different countries. From this point of view, the main purpose of this study is to examine charitable behaviours resulting in monetary and time sacrifice of the donor in 134 countries in terms of institutional giving, volunteering and informal giving behaviours and to empirically investigate the possible sources of differences between countries. Thus, it is expected that the study will identify the determinants of the differences in donation scores, make suggestions to the authorities for the necessary regulations and make significant contributions to the existing literature.

Method

This study aims to identify the impact of demographic and economic factors, socio-cultural factors, political participation and government financial activities on three different giving behaviours in societies from 2009 to 2021. For this purpose, the available data are compiled from the World Giving Index (WGI) reports, taking into account the breadth of country coverage and the ability to measure charitable behaviour in different forms. The discrepancies among countries in these reports published by the Charities Aid Foundation (CAF) led the analysis to being conducted in 134 countries. In addition, the accessibility of the data in the reports limited the year range of the analysis to the periods (2009-2017 and 2020-2021). On the basis of the research, econometric equations were formed by determining the explanatory variables for donation behaviour in countries, including gross domestic product (\$) per capita, the percentage of the total population that is urban, the percentage of the total population aged 65 and over, education level, social capital, ethnic turmoil, governance, and public service inadequacy. These variables are compiled from the World Development Indicators, Legatum Prosperity Index and State Fragility Index databases. Panel data method was used for the econometric analysis considering the suitability of the data structure and the basic assumptions of the estimations were checked as a requirement of the analyses. Finally, considering the findings and the recommendations of the literature, the final model was constructed using the Driscoll-Kraay Estimator.

Result and Discussion

In this study, which investigates the determinants of institutional giving, volunteerism and informal giving types in countries, model types were first analysed. For this purpose, F, LR, and LM tests were performed and the results revealed that there are only unit effects in institutional donations and volunteerism, and both unit and time effects in informal donations. According to the findings of the Hausman test applied in the second stage, it was found that the random effects model was valid for institutional donations and the fixed effects model was valid for volunteering and informal donations. In the third stage, which is important in terms of the efficiency and consistency of the analysis, basic assumption tests were applied and the results showed the presence of heteroscedasticity, autocorrelation and inter-unit correlation in the variables. In this context, Driscoll-Kraay's correction was applied by taking into account the solution of the three problems and the recommendation of the literature. According to the coefficient results obtained, the significant effect of GDP per capita, social capital and ethnic turmoil variables on institutional donation has a positive sign, while the significant effect of the population has a negative sign. In other words, with other variables held constant, countries' institutional giving scores increased by 0.035 units for a 1% increase in per capita income level, while institutional giving scores increased by 0.007 and 0.010 for a one-unit increase in social capital and ethnic turmoil, respectively. This result supports the expectations that during periods of social problems, internal conflict and turmoil, societies may tend to donate more to their own identity groups due to identity discrimination. The fact that each unit increase in urban population decreases institutional donations by -0.001 units can be interpreted as urbanisation creating some economic difficulties and has a negative impact on donation behaviour.

According to the estimates of the second dependent variable, volunteering scores, it is found that urban population density, social capital, ethnic turmoil and inadequate public expenditures have a statistically significant and positive effect on volunteering activities. Consistent with the literature, the age and governance variables, for which significant results are found, decrease the volunteering scores by 0.008 and 0.002, respectively, when increased by one unit. Thus, while it is estimated that the retirement period causes a decrease in donation actions, it is thought that factors such as health problems of the elderly or decreased expectations from society may have prevented them from participating in volunteering activities. Moreover, the robust governance structure and insufficient increases in public expenditures support each other and show that the 'crowding-out' of volunteering is valid. On the other hand, while the increase in urban population and social capital levels increased informal donations, governance and public expenditure inadequacy caused opposite effects. According to the results, the governance variable has a 'crowding-out' effect on informal donations and a 'crowding-in' effect on public expenditure inefficiencies.

In summary, this study has examined the determinants of donation behaviour of countries across various dimensions. However, the fact that the data sources are not sufficiently developed to enable the measurement of donation behaviour has caused the study to be limited

at some point. For this reason, for future studies to make large-scale country comparisons, the authorities should initiate new reforms with charitable organisations in specific countries, which will enable more realistic measurements to be made.

GİRİŞ

Başkası için özverili eylemlerde bulunma şekli olan hayırseverlik, iktisat teorisinin rasyonel birey, kişisel çıkar gibi temel argümanlarının sorgulanma nedenlerindendir. Çünkü geleneksel iktisat teorisi, bireyin tercihlerini kişisel çıkarlarını maksimize etmek amacıyla şekillendirdiğini ve bu doğrultuda rasyonel hareket ettiğini varsaymaktadır. Kısacası birey kıt kaynaklarını verimli şekilde kullanmak için fayda maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonu gibi temel güdülerle hareket etmektedir. Ancak bireyler herhangi bir maddi kazanç sağlamaksızın gönüllü organizasyonlarda çalışmakta, kan bağışı yapmakta, para yardımı gibi hayırsever davranışlar sergileyerek tanımadıkları bireylere gerek maddi gerekse de manevi fedakârlıkta bulunmaktadır. Aynı zamanda bireylerin kamu mallarına katkı sağlamaları, vergi ödemeleri ya da çevreyi korumak için fedakârlık yapmaları gibi, irrasyonel davranış sergiledikleri de gözlemlenmektedir (Andreoni, 1989; Leonard, 1977; Unger, 1991; Meier, 2006:2). Dolayısıyla bu tür davranışlar iktisadi aktörlerin başkalarının çıkarlarını gözeterek belirli bir maliyete katlandıklarını ve *homo economicus* ötesi eylemler gerçekleştirdiklerini ortaya koymaktadır. Bu durum ise geleneksel iktisat teorisinin varsayımlarından sapmalara ve piyasa başarısızlıklarına yol açıp iktisatçıların yeni bir bakış açısı geliştirmelerine neden olmuştur. Başlangıçta ampirik çalışmalarla incelenen irrasyonel eylemler davranışsal iktisadın doğuşu ile daha geniş bir araştırma alanı içerisinde sorgulanmıştır. Akabinde deneysel çalışmaların hızlanması ve elde edilen sonuçlar rasyonelite kavramını yeniden tartışmaya açarak sosyal tercihler, özgecilik gibi yeni kavramların literatürde canlanmasına zemin hazırlamıştır.

İlk kez Auguste Comte tarafından kullanılmış olan *özgecilik* kavramı iktisat dünyasında yaygın olarak sosyal ikilemlerde davranışsal sorunlar, kamu mallarının edinimi ve gönüllülük konuları çerçevesinde ele alınmıştır. İktisatçıların tarafından fayda üzerinden yapılan açıklamalarla kabul edilen bu kavram iktisadi aktörlerin fayda işlevine diğer aktörlere yapılan fedakarlıkların eklenmesi olarak ifade edilmiştir (Piliavin & Charng, 1990:28; Shiell & Rush, 2003:649). Ancak son dönemlerde gerek teknolojik gerekse de küresel anlamda yaşanan gelişmeler bireysel fayda üzerinden yapılan bu açıklamaların ötesine geçilmesine neden olmuştur. Sözgelimi bireylerin küresel salgın sırasında sosyal mesafe kurallarına uymaları, aşı yaptırmaları bir tür toplumsal faydayı gözetken davranış biçimleri olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla iktisatçıların toplumsal ve kültürel bazı faktörleri dikkate almaya başladıkları görülmektedir. Öte yandan bireylerin fedakarlığı ile ortaya çıkan hayırseverlik de iktisatçıların ilgisini çeken konulardan olup özgeciliğin bir yansıması olarak kabul edilmektedir. Bu kavram, toplumların sosyal, kültürel, ekonomik gibi çeşitli açılardan gelişimlerine katkı sağlayan bir olgu olmakla birlikte zamanla devlet ve piyasanın dışında var olan sektöre dönüşmüştür. Son yıllarda hızlı bir büyüme eğilimi gösteren hayırseverlik sektörü devletin hizmet alanını, hükümet birimlerinin yeterli fon sağlayamadığı bölgelere kadar genişletmekte ve hükümetin eksik kaldığı dolaylı hizmetleri sunma görevini üstlenmektedir. Ayrıca evrensel bir davranış biçimi olan hayırseverlik, demokrasinin yaygınlaşmasına katkıda bulunurken, küresel yoksulluğun azaltılmasında da önemli bir rol oynamaktadır (Brass, 2016; Brass vd., 2018). Bu bağlamda, bu sektörün ülkelerin büyüme ve kalkınma süreçlerinde kritik derecede önem taşıdıkları kabul edilmektedir. Ancak, yapılan araştırmalar hayırsever davranışların ülkeler ve kültürler arasında birtakım farklılıklar gösterdiğini ortaya koymaktadır (Knowles vd., 2023). Çeşitli nedenlerle açıklanan bu farklılıklar, her ülkenin sahip olduğu kaynakların nitelik ve hacimleriyle bağlantılıken (Wiepking, 2021) ülkeler arasında çağrıştırdığı farklı anlamlar, toplumların sosyal sermaye düzeyleri, uygulamış oldukları ekonomik sistemler, politik yaklaşımlar ya da yasal yapılarıyla da ilişkilendirilmektedir. Sosyal davranışların şekillenmesinde etkili

olan bu faktörler farklı konular üzerinde de incelenerek belirli bir kültürel ortamda yaygın olan inanç ve değer yargılarının, nüfus çeşitliliğinin, toplum büyüklüğünün önemli olduğunu ortaya çıkarmaktadır (Henrich vd., 2010). Aynı zamanda her topluma ait siyasi kültür, sosyal ve kültürel normalar, kurumsal yapılarıdaki işleyiş toplumların tercihlerinde etkili olan unsurlar arasında değerlendirilmektedir (Henrich, vd., 2010; Inglehart, 2000). Konuya dair araştırmalar, toplumların tarihsel gelişim süreçlerinin ve sosyal statüye verdikleri değerlerin etkili olduğunu gösterirken (Wright, 2001) ülkelerin hayırseverlik düzeylerini ölçmek için kullandıkları kendilerine özgü hesaplama tekniklerinin de bu farkların nedenlerinden biri olabileceğini ortaya koymuştur.

Bu bağlamdan yola çıkarak bu çalışmanın temel amacı, ülkeler düzeyinde hayırsever davranışları kurumsal bağış, gönüllülük ve informal bağış perspektiflerinde incelemek, ülkelerdeki farklılıkları sorgulayarak bu farkların muhtemel kaynaklarını teorik ve ampirik olarak araştırmaktır. Söz konusu amaca yönelik, ilk aşamada ülkeler düzeyinde gerçekleştirilen ampirik analizlere dayalı literatür kapsamlı bir şekilde tartışılarak ele alınmakta ve araştırma problemleri ortaya konulmaktadır. Daha sonra ülkeler arasındaki hayırseverlik farklılıklarının önemli açıklayıcıları belirlenmekte ve yürütülecek ekonometrik analizler için değişken seçimlerine dayanak oluşturulmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise 2009-2021 yıllarını kapsayan dönemde panel veri ekonometrisine ait teknikler kullanılarak 134⁴ ülke için hayırsever davranışların belirleyicilerine ilişkin tahminler yapılmaktadır. Böylece bu çalışmanın, ülkeler arası bağış davranışları farklılıklarının sosyal, politik ve kurumsal belirleyicilerini belirleyerek karar alıcı ve ilgili mercilere öneriler sunarak mevcut literatüre önemli bir katkı sağlaması beklenmektedir.

1. AMPİRİK LİTERATÜR ÖZETİ

Hayırsever davranışlar geleneksel iktisadın rasyonellik varsayımından sapan önemli aksiyomlarından biri olarak davranışsal ve deneysel iktisat alanlarında yoğun şekilde incelenen konular arasında yerini almayı başarmıştır. Ancak inceleme sonuçları literatürde yer alan hayırsever davranışlara yönelik ampirik analizlerin büyük ölçüde anketler ya da laboratuvar deneyleri aracılığıyla elde edilmiş mikro verilerden hareketle yapıldığını göstermektedir. Söz konusu analizlerde ise çoğunlukla hane ya da birey düzeyindeki davranışlar sorgulanma eğiliminde olmuştur. Çünkü hayırseverliğin uluslararası karşılaştırılmasına yönelik kaynakların görece sınırlı olması ve mevcut verilerin hayırseverliğin parasal miktarını ölçmeye elverişli olmaması ampirik uygulamalar için bilgi eksiklikleri meydana getirmiştir (Bekkers, 2016). Özellikle konuya dair akademik çalışmaların sadece belirli bölgelerde yığılması ülkelerle ilgili kaynaklara erişimi o bölgelerle kısıtlayarak geniş kapsamlı ülke incelemelerinin yapılmasını engellemiştir. Ayrıca her ülkede hayırseverliğe yönelik farklı tanımların yapılması mevcut verilerin tam olarak neyi temsil ettiği ile alakalı tartışmalar yaratarak makro çalışmaların gelişimini sekteye uğratan faktörlere neden olmuştur (Wiepking, 2021). Ek olarak istatistiksel modelleme

⁴ Ülke sayıları raporlarda her yıl değişiklik göstermesi ve tutarsız olmaları nedeniyle veri kaybı dikkate alınarak en çok ülkenin bulunduğu rapor esas alınarak belirlenmiştir. Bu ülkeler: ABD, Afganistan, Arnavutluk, Arjantin, Avustralya, Avusturya, Azerbaycan, Almanya, Bangladeş, Belarus, Belçika, Benin, Bolivya, Bosna-Hersek, Botswana, Brezilya, Bulgaristan, Burkina Faso, Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık, Birleşik Tanzanya Cumhuriyeti, Kamboçya, Kamerun, Kanada, Çad, Şili, Çin, Kolombiya, Kosta Rika, Fildişi Sahili, Hırvatistan, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Danimarka, Dominik Cumhuriyeti, Ekvador, Mısır, Ermenistan, El Salvador, Estonya, Etiyopya, Finlandiya, Fransa, Gürcistan, Gana, Yunanistan, Guatemala, Gine, Haiti, Honduras, Hong Kong, Macaristan, İzlanda, Hindistan, Endonezya, İran, Irak, İrlanda, İsrail, İtalya, Jamaika, Japonya, Ürdün, Kazakistan, Kenya, Kosova, Kırgızistan, Letonya, Lübnan, Liberya, Litvanya, Lüksemburg, Makedonya, Madagaskar, Malavi, Malezya, Mali, Malta, Moritanya, Meksika, Moğolistan, Karadağ, Fas, Myanmar, Nepal, Hollanda, Yeni Zelanda, Nikaragua, Nijer, Nijerya, Norveç, Pakistan, Filistin, Panama, Paraguay, Peru, Filipinler, Polonya, Portekiz, Kongo Cumhuriyeti (Brazzaville), Kore Cumhuriyeti, Moldova Cumhuriyeti, Romanya, Rusya Federasyonu, Ruanda, Suudi Arabistan, Senegal, Sırbistan, Sierra Leone, Singapur, Slovakya, Slovenya, Güney Afrika, İspanya, Sri Lanka, İsveç, İsviçre, Tayvan, Tacikistan, Tayland, Togo, Tunus, Türkmenistan, Türkiye, Uganda, Ukrayna, Uruguay, Özbekistan, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zambiya, Zimbab'dır.

yapılarının yeterince gelişmemesi araştırmacıları daha çok birey düzeyinde inceleme yapmaya yöneltmiş ve bu durum ülkeler arası karşılaştırmalara yönelik çalışmaların görece sınırlı kalmasına yol açmıştır (Bekkers, 2016). Ancak son dönemlerde bireysel araştırmacıların ve veri toplayan kuruluşların çabaları, bağış davranışına yönelik veri kaynaklarının gelişimine katkı sağlayarak araştırmacılara ülkeler arası karşılaştırma yapabilme olanakları sağlamıştır. Zamanla bu verilere yönelik kısıtlamaların da kaldırılması, hayırseverlik ya da bağış davranışını makro düzeyde inceleyen araştırmaların literatürde daha fazla yer edinmesine olanak sağlamıştır. Söz konusu bu araştırmaların önemli bir kısmı ülke düzeyinde gönüllü eylemlere katılım olasılıkları, parasal bağışlara yönelik tutumları ve belirleyicileri incelerken (DiPietro, 2013; Bauer vd., 2013; Glanville vd., 2016; Macchia & Whillans 2021; Wiepking vd. 2023) De Wit vd. (2018) gibi araştırmacılar bağış yapma olasılığını, bağış miktarını ve bağış yapma sıklığını Smith (2015) ise bu sıklığı etkileyen faktörleri araştırmıştır.

Bağış davranışını çeşitli perspektiften sorgulayan araştırmaların yanı sıra gönüllülük ve para bağışlarının karşılıklı ilişkisini inceleyen Bauer vd. (2013) Avrupa ülkeleri arasında büyük farklılıklar olduğunu resmederek değişkenlerin ikame etkisine yönelik sonuçlara ulaşmıştır. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Birleşik Krallık karşılaştırmasının yapıldığı bir çalışmada da değişkenler arasındaki ilişki Birleşik Krallıkta aynı sonucu vermişken ABD’nde gönüllülük ve para bağışlarının birbirlerini tamamladıkları tespit edilmiştir (Wright, 2001). Öte yandan Ruiter ve Graaf (2006), Reitsma vd. (2006), Bennett (2015) için ülkelerdeki inanç düzeyleri, dini grupların ve dini bir çevrenin bağış davranışlarına yansımaları; Sokolowski (2013), Neumayr ve Pennerstorf (2015), Pennerstorfer ve Neumayr (2017), De Wit vd. (2018), Bredtmann ve Flores (2023) gibi araştırmacılar içinse devletin kamu hizmetleri veya sosyal yardımlar gibi faaliyetlerinin bireylerin bağış davranışını nasıl etkilediği, bireysel bağış ve yardımlar üzerinde dışlamaya neden olup olmadıkları araştırma konusu olmuştur. Çok düzeyli analiz, iki aşamalı yöntem gibi farklı tekniklere başvurulmuş analiz sonuçları incelendiğinde; dinin bağış davranışı üzerinde büyük bir etki yarattığı görülmüştür. Geleneksel kamu yararı hayırseverlik modelinin aksine kamu yardımlarının özel bağışları dışlamadığı, üstelik özel bağışların büyüklüğünü etkilemekten ziyade bağışlarda yön değiştirecek etkiler meydana getirdiği ortaya çıkmıştır. Yang vd. ise 2021 yılında iki ülke özelinde yapmış olduğu çalışmada kamu yardımı alanların dini ve dini olmayan bağışlar üzerindeki etkisini sorgulamış Çin’de istatistiksel ilişki bulamayan araştırmacı ABD’nde kamu yardımı gelirinin dini olmayan bağışlarla, önceden kamu yardımı kullanımının ise dini ve toplam bağışlarla negatif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Birçok disiplinde önemli bir değişken olan sosyal sermaye türlerinin hayırsever davranışlarla da yakın bağlantısı Glanville vd. (2016) gibi bazı araştırmacıları bu türlerin hayırsever davranışlardaki etkisini incelemeye yöneltmiştir. Söz gelimi Parboteeah vd. (2004) sosyal sermayenin resmi gönüllülük ilişkisini araştırarak tüm sermaye unsurlarının ülkelerin resmi gönüllülüğü ile olumlu ilişkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonucu destekleyen ve Avrupa genelinde karşılaştırma yapan Enjolras (2021) bulguları da sosyal sermayenin resmi gönüllü olma olasılığı üzerinde olumlu etki gösterdiğini ortaya koymuştur. Graf vd. (2024) ise sosyal sermaye türlerinden biri olan güven unsurunun kan bağışı ile ilişkisini incelemişler ve sağlık sistemine duyulan kamu güveni ile kan bağışı arasında pozitif ilişki olduğunu ortaya çıkarmışlardır.

Ülkeler arasındaki bağış oranlarına dair değişikliklerin farklı boyutta araştırıldığı çalışmalarda Bekkers (2020) gibi bazı araştırmacılar, bu değişikliklerin açıklanmasında ülkelerin sahip olduğu değerler ile sosyal ve beşerî kaynakların önemini vurgulamışlarken; Luria vd. (2015; 2019) ülkelerin kültürel yapısını ve kültürel boyutlarını incelemişlerdir. Fuchs vd.

(2020) ise kültürel farklılıkların yapılacak bağışların nasıl kullanıldığını bilen birey davranışları üzerindeki yansımaları sorgulamışlardır. Sonuçlar, toplumsal normların, geleneklerin ve hiyerarşinin baskın olduğu ülkelerde özerk toplumlara göre bireylerin nereye bağış yapacaklarını bilmelerinin çok da etkili olmadığını ortaya çıkarmıştır. Diğer taraftan Mourao (2020), Macchia ve Whillans (2021) ülkelerin ekonomik performanslarını incelemek için farklı değişkenlerin etkisini araştırmışlardır. Ayrıca ülkelerdeki hayırsever kuruluşların varlığı, bu kuruluşların faaliyet gösterdikleri yasal çevre ve kurumsal faktörler, bu farklılığın potansiyel açıklayıcı unsurlarından biri olmuştur (Garcia vd. 2017; Garcia & Osili 2019; Şakalak & Çevik 2022). Çünkü bu kuruluşların kimsesiz, maddi konuda yetersiz ve yardıma ihtiyacı olan bireyleri karşılık beklemeden desteklemesi, ülkelerdeki yoğunlukları ve büyüklükleri açısından dikkate değerdir. Mevcut ampirik çalışmalar da devlet tarafından hayırsever kuruluşlara sağlanan teşvik farklılıklarının bu kuruluşların ülke dağılımlarında etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle gerek kuruluşlara gerekse de yapılan bağış miktarlarına yönelik etkili olan vergi düzenlemeleri ve bağışı teşvik edecek mekanizmaların ülkeler özelinde olması, uluslararası bağış puanları farklılıklarının açıklanmasında önem taşımaktadır. Dolayısıyla bireylerin bağış kararlarının ve bağış miktarlarının şekillenmesinde hükümet teşviklerinin de kritik bir değere sahip olduğu kabul edilmektedir.

Yapılan araştırma sonuçları bağış puanlarının ülkelerdeki gönüllü sektör tipleri, bağış toplama süreçlerindeki etik ve kültürel yapı ile uygulanan ekonomik teorilerle yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Wiepking & Handy, 2015:10-17). Toplumların kendilerine özgü yaptırım politikaları ve gönüllülüğe yükledikleri anlam farklılıkları ülkelerin yardım puanlarını açıklamada önemli bir işleve sahiptir. Örneğin, Kuzey Avrupa ülkeleri gibi bazı ülkelerde gönüllülük eylemleri kişilerin ahlaki sorumluluklarını yerine getirdikleri hissini doğururken, bu duygu diğer bazı ülkelerde aynı yoğunlukta hissedilmeyebilir (Hansen vd., 2018:2-3). Özellikle bireylerin kişisel tercihleri, müdahaleye tabi tutulmamış seçim sonuçları ve her ülkenin kendine ait toplumsal yapıları (Bauer vd., 2013:84) söz konusu farklılığın temel nedenlerindendir. Söz gelimi, bir ülkedeki bireylerin sahip olduğu toplumsal değerler, sosyal kimlikler, bireylerin eğitim, yaş gibi sosyo-demografik ve gelir gibi ekonomik değişkenleri bağış yapma eğilimlerini etkileyen faktörlerdendir. Ancak küresel düzeyde gözlemlenen bağış farklılıkları bireylerin özelliklerinden ziyade, ülkelerin yapısal faktörleriyle ilişkilendirilmektedir. Nüfus yapısı bunlardan biri olup Bekkers'in 2020 yılında yaptığı bir çalışmada da söz konusu yapısal faktörler ekonomi teorilerinden fiziğe kadar uzanan altı farklı teorik çerçevede incelenmiştir. Bu teoriler toplum yanlısı etmenler ve mevcut kurumların potansiyel durumu, ülkelerin istikrarlı bir yapıya sahip olması, sosyal ihtiyaç düzeyleri, ülkelerin coğrafi koşullarından siyasi yapılarına kadar çeşitli faktörlerin etkisi altında açıklanmaktadır. Ayrıca biyolojik etmenlere de yer verilen çalışmada ülkenin ekonomik ve hukuki yapısı davranış kalıplarının esneklikleriyle ilişki olarak değerlendirilmektedir (Bekkers, 2020:76). Bu nedenle ilgili çalışmada tercih edilen belirleyici unsurlar bir sonraki bölümde ülke düzeyindeki bilgileri içerecek şekilde üç ana kategoriye ayrılarak açıklanmıştır.

Son olarak günümüzde sağlık, çevre ve iklim krizi gibi küresel problemlerin hızla yükselişe geçmesi hayırsever davranışlara yönelik incelemelerin bu problemler ekseninde sorgulanmasına neden olmuştur. Örneğin; Belucio ve Guarini (2023) tarafından yürütülen bir çalışmada, bağış davranışının eko-verimlilik üzerindeki etkisi incelenmişken, aynı yılda Litofcenko vd. (2023) küresel salgının ülkelerin bağış davranışlarına nasıl yansıdığını ruhsal, fiziksel ve ekonomik açıdan araştırmışlardır. Dolayısıyla literatürdeki güncel çalışmalar hayırsever davranışlara yönelik araştırmaların dinamik süreçlerle uyumlu olduğunu göstererek alandaki gelişmelerin birer yansıması olarak kabul edilmektedir.

2. ARAŞTIRMA TASARIMI VE VERİ SETİ

Hayırsever davranışların üç yönünün incelendiği bu çalışmada 2009-2021 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Bu veriler World Giving Index (WGI) raporlarından derlenmiştir. Ancak raporlarda 2018 yılı verisinin yer almaması ve 2020 raporunun yayınlanmaması 2018-2019 verilerinin analiz kapsamına dahil edilememesine neden olmuştur. Bu nedenle ilgili çalışma (2009-2017 ve 2020-2021) dönemleri çerçevesinde 134 ülke kapsamında gerçekleştirilmiştir.

Bağımlı değişkenler

WGI raporları temel alınarak belirlenen bağımlı değişkenlerden birincisi “Bir kuruluşa para bağışladınız mı?” sorusundan hareketle kurumsal bağış, ikincisi “Bir organizasyona gönüllü olarak zaman ayırdınız mı?” sorusundan hareketle gönüllülük, üçüncüsü ise “Bir yabancıya ya da yardıma ihtiyacı olan tanımadığınız birine yardım ettiniz mi?” sorusundan hareketle informal bağış olarak belirlenmiştir.

Bağımsız değişkenler

Ekonometrik analizde kullanılan bağımsız değişkenler ise Tablo 1. de gösterildiği gibi demografik ve ekonomik faktörler, sosyo-kültürel faktörler ve politik katılım ile devletin mali faaliyetleri olarak sınıflandırılmıştır.

Demografik ve ekonomik faktörler

Literatür doğrultusunda, kişi başı gelir seviyesindeki artışın özellikle kurumsal para bağışlarında daha çok artışa yol açacağı yönünde bir beklenti mevcuttur. Dolayısıyla teorik ve ampirik incelemeler temel alınarak, ülkelerin genel ekonomik yapısını ve gelir düzeyini kontrol etmek amacıyla kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla (lnkbg syh) değişkeni kullanılmıştır. Bu değişken için Yang (2021) çalışmasında olduğu gibi logaritmik dönüşüm uygulanmış böylece analizlerde tahmin yanlılığı azaltılırken, normallik varsayımına yönelik ihlallerin önüne geçilmiştir. İkinci değişken olan kentsel nüfus, toplumların demografik yapısına ilişkin önemli veriler sunmaktadır. Kentlerde yaşayan bireylerin zorlu yaşam koşulları ve bireyciliğin ön plana çıkması, kırsal bölgelerde yaşayanlara oranla daha düşük hayırseverlik eğilimleri gösterecekleri yönünde tahminlere neden olmaktadır. Ancak, kentleşmenin hayırseverliğe yatkın bireyler için özellikle gönüllülük faaliyetlerinde kurumsal anlamda daha fazla seçenek sunduğu ve daha geniş sosyalleşme olanakları sağladığı göz önünde bulundurulmalıdır. Bu durum, kentsel nüfusun kurumsal bağışlar üzerinde olumsuz; gönüllülük ve gayri resmi bağışlar üzerinde ise olumlu bir etki yaratabileceği beklentisi ortaya çıkarmaktadır. Literatürün önerdiği bir diğer önemli bulguda bireylerin yaş ilerledikçe, özellikle emeklilik dönemine kadar, parasal bağış yapma ve gönüllü faaliyetlere katılma eğilimlerinin artacağıdır (Mathur, 1996:177; Lee & Chang, 2007; Sargeant & Shang, 2010; Awaliah Kasri, 2013:315). Bu doğrultuda, yaş yapısının etkisini ortaya koymak amacıyla *65 yaş ve üzeri nüfusun*, toplam nüfus içerisindeki oranı denklemlere dahil edilmiştir. Ancak özellikle bireylerin belirli bir yaştan sonra iş gücünden çekilmesi, maddi kaynaklarının durağanlaşmasına yol açabilecektir. Ayrıca, yaşlı nüfusun yoğun olduğu ülkelerde, karşılık beklentisinin azalması ve sağlık sorunları gibi etkenlerin artması, gönüllü katılımları olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bunun yanı sıra, para bağışı ile zaman bağışı (gönüllü katılım) arasında ikame ilişki olduğu varsayımı, yaş ilerledikçe artan parasal bağışların gönüllü katılımları dışlayabileceği yönünde beklentilere yol açmaktadır. Fakat, mevcut veri setinde 65 yaş ve üzeri nüfusun dikkate alınması hem parasal hem de zamansal bağışların azalma eğiliminde olabileceği ihtimalini gündeme getirmektedir. Bu

nedenle, analizde her iki değişkenin de negatif bir etkiye sahip olacağı öngörülmekteyken, informal bağışlar konusunda kesin bir açıklamaya ulaşılamamış olması, bu değişken için belirsiz bir beklenti doğurmaktadır.

Tablo 1: Ekonometrik Analizlerde Kullanılan Değişkenler

	Değişkenler	Değişken Adı	Kısaltmalar	Veri Tabanı
Bağımlı Değişkenler	1. Denklem	Kurumsal Bağış	kbagıs	Dünya Bağış Endeksi (CAF, 2010-2022)
	2. Denklem	Gönüllülük	gönüllülük	Dünya Bağış Endeksi (CAF, 2010-2022)
	3. Denklem	İnformel Bağış	infbagıs	Dünya Bağış Endeksi (CAF, 2010-2022)
Bağımsız Değişkenler	Demografik ve Ekonomik Faktörler	Kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (\$)	lnkbgısyh	Dünya Kalkınma Göstergeleri (World Bank, 2023)
		Toplam nüfusun kentsel nüfus %'si	nkent	Dünya Kalkınma Göstergeleri (World Bank, 2023)
		Toplam nüfusun 65 yaş ve üstü %'si	yas	Dünya Kalkınma Göstergeleri (World Bank, 2023)
	Sosyo-Kültürel Faktörler	Eğitim Düzeyi	egitim	Legatum Refah Endeksi (Legatum Institute, 2023)
		Sosyal Sermaye	ssermaye	Legatum Refah Endeksi (Legatum Institute, 2023)
		Etnik Karmaşa	etnikkar	Kırılgan Devletler Endeksi (The Fund for Peace, 2023)
	Politik Katılım ve Devletin Mali Faaliyetleri	Yönetişim	yönetisim	Legatum Refah Endeksi (Legatum Institute, 2023)
		Kamu Hizmeti Yetersizliği	kamuyet	Kırılgan Devletler Endeksi (The Fund for Peace, 2023)

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

1. Denklem:

$$kbagıs = (kbagıs + nkent + yas) + (egitim + ssermaye + etnikkar) + (yönetisim + kamuyet)$$

2. Denklem:

$$gönüllülük = (kbagıs + nkent + yas) + (egitim + ssermaye + etnikkar) + (yönetisim + kamuyet)$$

3. Denklem:

$$infbagıs \text{ Bağış} = (kbagıs + nkent + yas) + (egitim + ssermaye + etnikkar) + (yönetisim + kamuyet)$$

Sosyo-kültürel faktörler

Analizin devamında, sosyo-kültürel faktörleri temsil etmek amacıyla *eğitim düzeyi* (*egitim*), *sosyal sermaye* (*ssermaye*) ve *etnik karmaşa* (*etnikkar*) değişkenleri kullanılmıştır. Eğitim değişkeni, bir ülkedeki yetişkin becerilerini, okul öncesinden yükseköğretime kadar kayıt oranlarını, sonuçları ve eğitim kalitesini ölçmektedir. Sosyal sermaye değişkeni sosyal ağlar, kişisel ve sosyal ilişkiler, toplumsal hoşgörü ve güven seviyeleri, sosyal normlar ile sivil ve sosyal katılım hakkında bilgi vermektedir (Legatum Institute, 2023). Etnik karmaşa değişkeni ise ülkedeki etnik veya kimlik temelli sosyal gruplar arasındaki ilişkileri yansıtmakta ve toplumdan topluma, özellikle de ülkelerin karakteristik özelliklerine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Bu değişken, Fragile States Index (FSI) “Kırılgan Devletler Endeksi” kapsamında “grup şikayetleri” alt boyutunda yer almakta olup, yüksek puanlar, ülkede grup şikayetlerinin yaygın olduğunu ve farklı kimlik grupları arasında iç huzursuzlukların varlığını göstermektedir (The Fund for Peace, 2023). Etnik karmaşa değişkenine

ilişkin bulguların tartışmalı olması bu değişkene yönelik hem olumlu hem de olumsuz beklentiler doğurmaktadır. Ancak, akademik yazında belirtildiği üzere eğitim ve sosyal sermaye değişkenlerinin üç farklı bağış türü üzerinde de olumlu etkiler yaratacağı öngörülmektedir.

Politik katılım ve devletin mali faaliyetleri

Toplumlarda siyasi güç üzerinde ne ölçüde kontrollerin, kısıtlamaların olduğu, hükümetlerin etkin bir şekilde çalışıp çalışmadıkları ve yolsuzluk yapıp yapmadıkları merak konusudur. Bu nedenle denklemlere dahil edilen yönetim değişkeni devlet ile vatandaş arasındaki politik yönetimi ve kurumların etkilerini değerlendirme imkânı sunmaktadır (Legatum Institute, 2020). Konuya dair literatürdeki eğilimlerse bahsi geçen değişkenin iki yönlü etkiye sahip olabileceği yönündedir. Bunlardan ilki hükümete yönelik sağlam kontrol mekanizmalarının olması, yolsuzluk sorunlarının önüne geçerek vatandaşların güven duygusunu artırma potansiyeline sahip olacaktır. Ayrıca, devletin hayır kurumlarına karşı adil davranış sergilemesi toplum tarafından, sağlam bir yönetim yapısının göstergesi olarak algılanarak, kurumların sıkı bir denetim altında olduğu düşüncesini pekiştirebilir. Söz konusu ilgili olasılıklar da para bağışlarına yönelik pozitif bir etki beklentisi yaratabilir. İkinci etki ise, devletin etkin çalışmasının toplum üzerinde kamu kaynaklarını verimli kullanarak sosyal refahı en iyi şekilde karşılayacağına dair düşüncelere yol açabileceği şeklindedir. Bunun yanı sıra, devletin muhtaç bireylere yönelik politikalarda aktif olduğu algısı, kamu refahı harcamalarıyla benzer şekilde dışlama (crowding-out) etkisine neden olabilir. Dolayısıyla ilgili değişken hakkında hem olumlu hem de olumsuz yönde beklentiler meydana gelmektedir.

Son olarak, devletin mali faaliyetlerinin kalitesini değerlendirmek amacıyla kamu hizmeti yetersizliği (kamuyet) değişkeni incelenmiştir. Çünkü ampirik literatürde, devlet desteklerindeki artışın bireysel bağış davranışına etkisi oldukça tartışmalıdır. Zira toplumlar, çeşitli faktörler, farklı motivasyon kaynakları ve güdüler nedeniyle devletin sunduğu hizmetlerde dışlama, çekme (crowding-in) veya kayma (philanthropic displacement, crosswise crowding-in, philanthropic flight) etkilerinden birini göstererek olumlu ya da olumsuz tepkiler vermektedir. Bu nedenle hem politik yönetimin kalitesi hem de kamu hizmetlerinin toplumsal davranışlara etkisini analiz etmeye olanak tanıyan bu değişken hakkında belirgin bir uzlaşa sağlanamamıştır. Bu nedenle ilgili değişkenin toplumun bağış eylemlerinde hem pozitif hem de negatif sonuçlar doğurabileceği yönünde beklentiler ortaya çıkmaktadır.

3. AMPİRİK YORDAM

Bu çalışmanın analizi verilerin zaman serisi ve yatay kesit boyutlar içermesinden dolayı panel veri yöntemi ile sorgulanmıştır. Öncelikli olarak analizde, panel veri yapısı uygulanmış ve ardından literatürdeki önerilere dayanarak optimal denklem seçimlerini belirlemek amacıyla F, LR ve LM testleri yapılmıştır. İkinci aşamada elde edilen bulgulara dayanarak en uygun tahmin edicileri belirlemek adına Hausman testi gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın üçüncü aşamasında, regresyon tahminlerinin etkin, tutarlı ve sapmasız olabilmesi amacıyla temel varsayımlar test edilmiştir. Bu varsayımlardan ilki olan değişen varyans testi bulguların hem güvenilir hem de sapmasız olabilmesi için uygulanmıştır. Model türlerine göre farklılık arz eden değişen varyans ilgili çalışmada Tesadüfi Etkiler Modelinin geçerli olduğu denklemde Levene (1960) ile Brown ve Forsythe (1974) testi, Sabit Etkiler Modelinin geçerli olduğu denklemde Değiştirilmiş Wald Testi aracılığıyla sınanmıştır. İkinci varsayımsal test otokorelasyon olup hata terimleri arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir. Tesadüfi Etkiler

ve Sabit Etkiler Modeli için ortak olan sınama yönteminde Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez (LBI) testleri kullanılmıştır. Akabinde birimler arası korelasyon sorgulanmış ve son olarak açıklayıcı değişkenlerin ilişkili olmaması adına varyans büyütme faktörü (VIF) ile çoklu doğrusal bağlantı sinaması yapılmıştır. Çalışmanın bir sonraki aşamasında temel varsayım ihlalleri tespit edilmiş ve son aşamada ise söz konusu ihlallerin giderilmesi ve veri setindeki zaman boyutunun birim boyutundan küçüklüğü ($T < N$) dikkate alınarak Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılarak nihai model kurulumu gerçekleştirilmiştir.

4. AMPİRİK BULGULAR VE TARTIŞMA

4.1. Temel Bulgular

Model yapılarının kısıtlı olup olmadığını analiz etmek amacıyla, Tablo 2. de belirtilen üç farklı test uygulanmıştır. Test sonuçlarına göre, üç denklemden de birim etkinin olasılık değeri %5'ten küçük çıkmış ve bu nedenle H_0 hipotezi reddedilmiştir. Zaman etkisi ise 1. ve 2. denklemlerde %5'in üzerinde çıkarak H_0 hipotezinin kabul edilmesine yol açmıştır. Bu sonuçlar, kurumsal bağış ve gönüllülük denklemlerinde yalnızca birim etkisinin mevcut olduğunu, informal bağış denkleminde ise iki yönlü etkinin var olduğunu göstermiştir.

Tablo 2: F, Olabilirlik Oranı (LR) ve Breusch-Pagan Langrage Çarpanı (LM) Test Sonuçları

Denklemler	Etkiler	F Testi		LR Testi		LM Testi	
		P	Sonuç	P	Sonuç	P	Sonuç
kbagış	Birim/zaman	6.973e-12	B/Z Var	0.0000	B/Z Var	-	-
	Birim	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)
	Zaman	0.0660	H_0 Kabul (Yok)	0.1409	H_0 Kabul (Yok)	1.0000	H_0 Kabul (Yok)
gönüllülük	Birim/zaman	1.689e-08	B/Z Var	0.0000	B/Z Var	-	-
	Birim	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)
	Zaman	0.4414	H_0 Kabul (Yok)	1.0000	H_0 Kabul (Yok)	1.0000	H_0 Kabul (Yok)
infbagış	Birim/zaman	.00004742	B/Z Var	0.0000	B/Z Var	-	-
	Birim	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)
	Zaman	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)	0.0000	H_0 Red (Var)
Hipotezler		H_0 : Klasik Model Geçerlidir. Model kısıtlıdır. H_1 : Klasik Model Geçerli Değildir. Model kısıtsızdır					

Akabinde gerçekleştirilen Hausman testi aracılığıyla üç denklemden de etkilerin bağımsız değişkenlerle korelasyonları sorgulanmıştır. Bu test uygulanırken Tek yönlü modellerde Sabit Etkiler Modeli için Grup İçi tahminci, Tesadüfi Etkiler Modeli için Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (EKK) yöntemi; Çift yönlü modellerde ise Sabit Etkiler Modeli'nde Gölge Değişkenli EKK, Tesadüfi Etkiler Modeli'nde de En Çok Olabilirlik Tahmin Yöntemleri kullanılmıştır.

Tablo 3: Hausman Test Sonuçları

Denklemler	Ki Kare İstatistiği	P	Sonuç
kbagış	10.01	0.2642	H_0 Kabul
gönüllülük	79.95	0.0000	H_0 Red

infbagıs	51.29	0.0000	H ₀ Red
Hipotezler	H ₀ =Sabit Etkiler Tutarlı, Tesadüfi Etkiler Tutarlı ve Etkindir. H ₁ = Sabit Etkiler Tutarlı, Tesadüfi Etkiler Tutorsızdır		

Sonuçlar, yalnızca kurumsal bağışların olasılık değerlerinin %5'in üzerinde olduğunu ortaya koymuştur. Bu durumda, kurumsal bağışları temsil eden 1. denklemde H₀ hipotezi kabul edilirken, 2. ve 3. denklemlerde H₀ hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla, kurumsal bağışlar için temel hipotez geçerli bulunurken, gönüllülük ve informel bağışlarda alternatif hipotezin geçerli olduğu kabul edilmiştir.

Bir sonraki aşamada analizin etkin ve tutarlı olmasının önemi göz önünde bulundurularak, temel varsayım test sınamalarına başvurulmuştur. Bunlardan ilki değişen varyans probleminin sınaması olup Tesadüfi Etkiler Modeli için Levene (1960) ile Brown ve Forsythe (1974) testi, Sabit Etkiler Modelinin geçerli olduğu denklemlerde ise Değiştirilmiş Wald Testi uygulanmıştır. Tablo 3. ten izlenebileceği üzere, üç denklemde de olasılık değerleri %5'in altında çıkmış ve temel hipotez reddedilerek değişen varyans problemi tespit edilmiştir. Sapmasız tahminler elde etmek amacıyla ikinci olarak otokorelasyon problemini incelemek üzere Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez (LBI) Testleri kullanılmıştır. Baltagi-Wu'nun alternatif hipotezi, olasılık değeri (p>0) veya (p<0) şeklinde kurulmuşken Durbin- Watson testi (|p|<1) şeklinde kurulmuştur (Bhargava vd., 1982:535; Baltagi & Wu, 1999:818). Bu bilgiler altında test sonuçlarının yer aldığı Tablo 4. e göre üç denklemde de değerlerin 2'den küçük çıktığı görülerek otokorelasyon problemi olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 4: Değişen varyans ve Otokorelasyon Test Sonuçları

Denklemler	Değişen Varyans		Otokorelasyon		
	P	Sonuç	DW	LBI	Sonuç
kbagıs	(W ₀₋₅₀₋₁₀) 0.0000	H ₀ Red	1.08	1.45	H ₀ Red
gönüllülük	0.0000	H ₀ Red	1.26	1.57	H ₀ Red
infbagıs	0.0000	H ₀ Red	1.23	1.58	H ₀ Red
Hipotezler	H ₀ : Değişen varyans yoktur H ₁ : Değişen varyans vardır		H ₀ : Otokorelasyon yoktur H ₁ : Otokorelasyon vardır		

Genel varsayım testlerinin bir diğeri Pesaran (2004) tarafından önerilen test istatistiği aracıyla hata terimlerinin bağımsızlığının sorgulanmasıdır. Analiz sonuçlarının yer aldığı Tablo 5. e göre kbagıs ve gönüllülük denklemlerin olasılık değerleri %5'ten, infbagıs denkleminin ise %10'dan küçük çıkmıştır. Böylece üç denklem içinde alternatif hipotez geçerli olup birimler arası korelasyonun var olduğu kabul edilmiştir.

Son olarak açıklayıcı değişkenlerin birbirleri ile ilişkili olmaması için en sık kullanılan varyans büyütme faktörü (VIF) ile çoklu doğrusal bağlantı (ÇDB) sınaması yapılmıştır. Elde edilen VIF kriterine ait değerler 5-10 arasında çıkmış ve üç denklemde de bağımsız değişkenler arasında zayıf çoklu doğrusal bağlantı (korelasyon) olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: Birimler Arası Korelasyon ve Çoklu Doğrusal Bağlantı Test Sonuçları

Denklemler	Birimler Arası Korelasyon		Çoklu Doğrusal Bağlantı	
	P	Sonuç	Mean Vif	Sonuç
kbagıs	0.0000	H ₀ Red	5.70	Zayıf korelasyon

gönüllülük	0.0000	H ₀ Red	5.70	Zayıf korelasyon
infbagıs	0.0727	H ₀ Red	5.70	Zayıf korelasyon
Hipotezler	H ₀ : Birimler arası korelasyon yoktur H ₁ : birimler arası korelasyon vardır		H ₀ : Çoklu doğrusal bağlantı yoktur H ₁ : Çoklu doğrusal bağlantı vardır	

Böylece sonuçlar, tüm denklemlerde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon problemlerinin olduğuna işaret etmiştir. Ulaşılan bu sonuçlar ve veri setindeki zaman boyutunun birim boyutundan küçüklüğü ($T < N$) dikkate alınarak mevcut analizdeki sorunların çözümü için literatürün yönlendirmesi doğrultusunda Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılarak nihai modele ulaşılmıştır.

4.2. Ana Bulgular

Driscoll-Kraay düzeltmesi ile ulaşılan katsayı tahmin sonuçları incelendiğinde üç denklemin de anlamlı olduğu görülmektedir. R^2 istatistiği, kullanılan değişkenlerin kurumsal bağışların %47'sini, gönüllülüğün %8'ini ve informal bağışlardaki değişkenliğin %36'sını açıkladığını ortaya koymaktadır. Değişkenlerin anlamlılıkları tek tek incelendiğinde ise her bir bağımlı değişkene yönelik farklı etkilerin olduğu tespit edilmiştir.

Demografik ve ekonomik faktörler kategorisinde yer alan kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla değişkeni kurumsal bağışlarda pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olup, literatürdeki benzer çalışmalarla uyum göstermektedir (Stojcic vd., 2016; Einolf, 2017). Analizler, diğer değişkenler sabitken kişi başına düşen gelir seviyesindeki %1'lik artışa karşın ülkelerin kurumsal bağış puanlarında da 0.035 birimlik yükseliş olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, kişi başına düşen gelir artışının ülkelerin kurumsal bağışlarını 0.035 birim arttırdığını göstermektedir. Raskoff ve Sundeen'in (1995) bulgularıyla uyumlu olan gönüllülük modelinde ise, $\ln kbg_{sy}$ değişkeni pozitif işaretli olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamsızdır. Benzer şekilde, informal bağışlara ilişkin yapılan analizlerde de anlamlı bir sonuca ulaşılamamış ve bu sonuçlar, Glanville vd. (2016) tarafından yapılan analiz sonuçlarıyla kısmen de olsa tutarlılık sergilemiştir (bulgular için bkz. Tablo-2). Ek olarak, bağış yapma sıklığını inceleyen Smith (2015) de gönüllülük ve informal bağış değişkenlerinin, para bağışlarına kıyasla daha az varyansı açıkladığını ortaya çıkartmıştır.

Ülkelerin demografik yapısına işaret eden kentsel nüfus yoğunluğu değişkenine yönelik beklentileri karşılayan sonuçlara ulaşılmıştır. Sonuçlara göre, kentsel nüfusta her bir birimlik artışın kurumsal bağışları -0.001 birim azalttığı tespit edilmiş ve çıktılar Glanville vd. (2016) ile tutarlılık göstermiştir. Bu sonuç, kentleşmenin bir takım ekonomik zorluklar doğurduğu ve bağış davranışları üzerinde olumsuz bir etkiye neden olduğu şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca, Sosyal Düzensizlik Teorisi'nde ele alınan yabancılara yardım konusu ile de belirli açılardan örtüştüğü düşünülebilir. Ancak, Smith (1994) bulgularının aksine, kentsel nüfus oranındaki artışın gönüllülük puanları üzerinde pozitif bir etki yarattığı görülmüştür. Wuthnow (1998) tarafından, kentlerde yaşayan bireylerin kişisel gelişim motivasyonlarıyla açıklanan bu sonuç (Aktaran: Wilson, 2000:230), aynı zamanda kentleşmenin getirdiği nüfus çeşitliliğinin bir yansıması olarak kabul edilebilir. Ayrıca bu değişimle birlikte sosyal imkanlardaki gelişmelerin de toplumsal tercihleri etkilediği düşünülebilir. İnfomal bağışlara ilişkin pozitif bulgular, Milgram (1970) ve aşırı yük kuramının aksine, az da olsa Fischer'in (1975) alt kültür kuramını desteklemektedir. Dolayısıyla bu sonuçlar kentleşme ile birlikte değişim sergileyen nüfus yapısının insanları tanımadıkları bireylere karşı daha hassas hale getirebileceğini göstermektedir (Amato, 1993:249; Fischer, 1975).

Tablo 6: Hayırseverlik Davranışının Ülkeler Düzeyinde Belirleyicileri: Driscoll-Kraay Tahmincisi

Değişkenler	1. Denklem kbağıs (TE)	2. Denklem gönüllülük (SE)	3. Denklem infbağıs (SE)
lnkbgsh	0.035*** (0.008)	0.016 (0.015)	0.017 (0.021)
nkent	-0.001* (0.001)	0.007** (0.003)	0.007*** (0.001)
yas	-0.007 (0.005)	-0.008* (0.004)	-0.003 (0.005)
egitim	0.001 (0.002)	0.001 (0.001)	0.002 (0.002)
ssermaye	0.007*** (0.001)	0.002** (0.001)	0.007*** (0.002)
etnikkar	0.010*** (0.003)	0.006*** (0.002)	0.003 (0.003)
yönetişim	0.002 (0.002)	-0.002* (0.001)	-0.005** (0.002)
kamuyet	-0.002 (0.011)	0.010** (0.004)	-0.009** (0.004)
sabit	-0.466*** (0.117)	-0.454* (0.206)	-0.253 (0.292)
N	1352	1352	1351
R ²	0.4650'	0.0796"	0.3576"
F		135.873	8083.391
rho	0.68		
prob	0.0000	0.0000	0.0000
Wald chi2(8)	4701.14		

*p<0.1 **p<0.05 *** p<0.01 Standart hatalar parantez içinde verilmiştir.

'Genel R² (overall R-squared), "Grup içi R² (within R-squared)

İlgili kategorinin son değişkeni olan, yaşlı nüfus yoğunluğunun diğer değişkenler sabitken yalnızca gönüllülük üzerinde %10 seviyesinde anlamlı ve ters yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, literatürde Mathur (1996) ile Lee ve Chang (2007) tarafından ortaya konan çalışmalarla uyumlu olup emeklilik döneminin bağış yapma eylemlerinde bir azalma meydana getirdiğini göstermektedir. Aynı zamanda yaşlı bireylerin sağlık sorunları veya toplumdan beklentilerinin azalması gibi etkenlerin, gönüllülük faaliyetlerine katılımlarını engellemiş olabileceği düşünülmektedir. Ancak, yaşlı nüfusun kurumsal bağış puanları üzerindeki etkisi istatistiki açıdan anlamlı bulunamamıştır. Beklentileri karşılamayan bu sonuç Rooney vd. (2001)'nin kontrol değişken olarak modele dahil etmiş oldukları yaş değişkenine ilişkin analiz sonuçlarını desteklemektedir. Ayrıca etnik çeşitliliğe sahip Endonezya'da gerçekleştirilen bir çalışmada da yaşın parasal destek sıklığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisine ulaşılamamıştır (Okten & Osili, 2004).

Ülkelerin eğitim düzeyini, öğrenim kalitesini ve yetişkinlerin sahip olduğu becerileri temsil eden eğitim değişkeni ile üç bağış türü arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Tamamen beklenti dışı olan bu sonuçlar, Parboteeah vd. (2004) ile Bute'nin (2017) araştırma bulgularıyla çelişmesine rağmen, ABD'yi inceleyen Regnerus vd. (1998) sonuçlarıyla örtüşmektedir. Ayrıca, Park ve Park (2004) tarafından gerçekleştirilen çalışmada da benzer sonuçlar elde edilmiş ve bu sonuçlar, eğitim düzeyinin bağış davranışındaki etkisinin sınırlı olabileceğine yönelik bir düşünceye

neden olmuştur. Ancak, sosyal sermaye değişkeni üç denklemden de istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Analiz sonuçları, sosyal sermaye değişkeninde meydana gelen bir birimlik artışın, kurumsal bağış puanlarında 0.007, gönüllülük puanlarında 0.002 ve informal bağış puanlarında 0.007 birimlik pozitif bir etki yarattığını göstermektedir. Bu tespitler, bir ülkedeki sosyal ilişkiler, güven, hoşgörü, normlar ve sosyal ağlardan sivil katılım ve sosyal katılıma kadar uzanan çeşitli faktörlerdeki iyileşmelerin, bağış davranışının her üç türü üzerinde de olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca tahminleri destekleyen sonuçlar, Glanville vd. (2016) ile Brown ve Ferris (2007) gibi araştırmacıların literatürdeki bulgularıyla tutarlılık göstermektedir.

Sosyo-kültürel yapının bir diğer göstergesi olan etnik karmaşa, kurumsal bağış ve gönüllülük puanlarında %1 düzeyinde anlamlı bulunurken, informal bağışlar üzerinde anlamlı bir etkisi gözlemlenmemiştir. Tablo 6'da yer alan veriler ışığında, diğer değişkenlerin etkisi sabit tutulduğunda, etnik karmaşada meydana gelen bir birimlik artışın, kurumsal bağış puanlarını 0.010 ve gönüllülük puanlarını 0.006 düzeyinde pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Bu bulgular, toplumsal sorunlar, iç çatışma ve karmaşa dönemlerinde toplumların, kimlik ayrımcılığı nedeniyle kendi kimlik gruplarına daha fazla bağış yapma eğilimi gösterebileceği yönündeki beklentileri desteklemektedir. Dolayısıyla, elde edilen bu bulgular kısmen de olsa Fong ve Luttmmer (2009; 2011) ile Andreoni vd'nin (2016) çalışma bulgularıyla paralellik göstermektedir.

Ülkelerdeki politik kurumların etkisini incelemek amacıyla seçilen yönetim değişkeninin kurumsal bağışlarla anlamlı bir ilişki göstermediği tespit edilmiştir. Ancak, söz konusu değişkenin gönüllülükte %10, informal bağışlarda ise %5 önem düzeyinde anlamlı olduğu bulunmuştur. Elde edilen sonuçlara göre, yönetim yapısındaki bir birimlik artış, gönüllülük puanlarında -0.002, informal bağış puanlarında ise -0.005 birimlik negatif bir etkiye yol açmaktadır. Bu sonuçlar, devletin yetki ve sorumlulukları çerçevesinde sağlanan güvenlik tedbirlerinin bireylerin bağış yapma eğilimlerini dışladığına dair beklentilerle uyumlu olup, sağlam bir hükümet yapısının dışlama etkisi oluşturacağını göstermektedir. Kamu hizmeti yetersizliği değişkeni ise, gönüllülük ve informal bağış denklemlerinde %5 önem düzeyinde anlamlı bulunmuş ve her iki değişkende de farklı etkilere yol açmıştır. Analiz sonuçlarına göre, ülkelerde barınma, sağlık, eğitim ve altyapı hizmetleri gibi kamu hizmetlerindeki eksikliğinin artmasına karşın, insanların gönüllülük puanlarında 0.010 oranında pozitif bir artışa neden olmaktadır. Bu bulgular, Roberts (1984), De Wit vd. (2018) ile Van Oorschot vd. (2012) gibi çalışmalarda benzer sonuçlarla uyumlu olup, kamu harcamalarındaki yetersizliklerin toplumların gönüllülük puanlarında dışlama etkisi yarattığını ve bu durumun iktisat teorisinin öngörülerıyla örtüştüğünü düşündürmektedir (Friedman & Friedman, 1980; Payne, 2009). Informel bağış puanlarındaki azalmalar ise, kamusal faaliyetlerin etkisini çoğunlukla parasal yardımlar ve kısmen gönüllü aktiviteler üzerinden inceleyen Khanna ve Sandler (2000) ile Nguyen (2015) gibi çalışma sonuçlarıyla uyum göstermektedir. Ayrıca bu sonuçlar, kamu desteklerindeki azalmaların informal bağışlar üzerinde çekme etkisi yaratabileceğine dair çıkarımlara işaret etmektedir. Son olarak, yönetim değişkeninin kurumsal bağış denklemi üzerindeki anlamsız etkisi, beklentileri karşılamasa da Sokolowski'nin (2013) çalışmasındaki bulgularla tutarlıdır.

SONUÇ

Son yıllarda yaşanan küresel problemler hayırseverliği birçok toplumun öncelikli gündem maddelerinden biri haline getirmiştir. Bu noktadan hareketle bu çalışmada makro düzeydeki verilere dayanarak ülke düzeyinde tahminler yapılmış ve üç farklı hayırseverlik türü (kurumsal bağışlar, gönüllülük ve informal bağışlar) üzerinde demografik ve ekonomik

faktörlerin, sosyo-kültürel etmenlerin yanı sıra politik katılımlarla devletin mali faaliyetlerinin etkileri incelenmiştir. Bu çerçevede, çalışmanın birinci araştırma sorusu olan kurumsal bağış puanlarına dair analizler, ülkelerde kişi başına düşen gelir seviyesi, sosyal sermaye ve etnik karmaşadaki (örneğin, iç savaş ve etnik çatışmalar) artışın kurumsal bağışlar üzerinde pozitif etkiye sahip olduklarını göstermiştir. Gelir seviyesi ve sosyal sermayeye ilişkin bulgular, kısmende olsa Bekkers ve Wiepking (2011), Jackson vd. (1995) gibi literatürdeki çalışmalarla uyumlu sonuçlar verip beklentileri karşılamıştır. Etnik karmaşanın ise hem pozitif hem de negatif etkiler yaratabileceği öngörülmesine rağmen bu çalışmada elde edilen bulgular etnik karmaşanın olduğu ülkelerde bireylerin kendi etnik gruplarına pozitif ayrımcılık yaparak daha fazla bağışta bulunma eğiliminde olduklarını ortaya koymuştur. Toplumların kentsel nüfus yoğunluğundaki artışların ise kurumsal bağışlar üzerinde olumsuz bir etki yarattığı saptanmış ve bu sonuç genel beklentilerle örtüşmüştür. Bu durum kentleşmenin aşırı nüfus artışı, yoksulluk ve işsizlik gibi bazı sorunları beraberinde getirebileceği ve dolayısıyla bağış davranışlarını olumsuz etkileyebileceği şeklinde yorumlanabilir. Ancak yaş, eğitim, yönetim ve kamu harcamalarındaki yetersizliklerin kurumsal bağışlar üzerindeki etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Her ne kadar söz konusu değişkenler istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermemiş olsa da özellikle kamu harcamaları değişkeninin negatif bir katsayıya sahip olduğu belirlenmiştir. Bu sonuç, devletin topluma yeterli desteği sağlamadığı zamanlarda bireylerin bağış yapma eğilimlerinin azaldığı ve bu yetersizliklerin de toplumlar üzerinde “çekme etkisi” yaratabileceği yönündeki çıkarımları güçlendirmektedir.

Çalışmanın ikinci araştırma sorusu olan gönüllülük puanlarına ilişkin tahminler incelendiğinde, ülkelerdeki kentsel nüfus yoğunluğu, sosyal sermaye, etnik karmaşa ve kamu harcamalarındaki yetersizliklerin gönüllülük faaliyetleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etki yarattığı tespit edilmiştir. Yine anlamlı sonuçlar veren yaş ve yönetim değişkenlerinin gönüllülük üzerindeki negatif etkileri, literatürle tutarlı sonuçlar vermiştir. Ülkedeki sağlam yönetim yapısı ve kamu harcamalarındaki yetersizlik artışları, birbirini destekler nitelikte bulgular ortaya koyarak, gönüllülük üzerinde “dışlama etkisi” nin geçerli olduğunu göstermiştir. Ancak, kişi başına düşen gelir seviyesi ve toplumun eğitim düzeyine dair anlamlı bir katsayı elde edilememiştir. Özellikle gelir değişkeniyle ilgili dikkat çekici bu bulgu, literatürdeki benzer çalışmalardan bir ölçüde farklılık arz etmektedir.

Son araştırma sorusu kapsamında incelenen informal bağışların belirleyicileri arasında gelir, yaş, eğitim ve etnik karmaşa dışındaki değişkenlere dair istatistiksel olarak anlamlı katsayılarla ulaşılamamıştır. Bulgular, kentsel nüfusun ve sosyal sermaye düzeyindeki artışının informal bağışları artırdığına işaret ederken, yönetim ve kamu harcamalarındaki yetersizliklerin informal bağışlar üzerinde zıt yönlü etkiler yarattığını göstermektedir. Bu bağlamda, yönetim değişkeninin “dışlama” etkisine, kamu harcamalarındaki yetersizliklerinin ise “çekme” etkisine neden olduğu sonucuna varılmıştır. Son olarak, sosyal sermayenin kurumsal bağış, gönüllülük ve informal bağışlarla tutarlı bir ilişki sergilediği ve bu bulguların literatürdeki önceki araştırmaları desteklediği gözlemlenmiştir. Buna karşın, eğitim değişkeninin ise tüm modellerde istatistiksel olarak anlamsız olduğu bulunmuştur.

Bu çalışma, ülke düzeyinde kapsamlı karşılaştırma yapmaya elverişli veri kaynaklarının sınırlı olması nedeniyle hem bağımlı değişken seçeneklerinin hem de analiz örnekleminin zaman boyutu ve ülke sayısı açısından kısıtlı kaldığı bir dizi sınırlılığa sahiptir. Ayrıca veri setinin ülke düzeyinde yalnızca tek bir soruya verilen yanıtların ortalamasına dayanması, bağış davranışını kapsamlı bir şekilde ölçümlemeyi engelleyen bir diğer kısıt olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle, her

ülkenin politika yapıcılarına ve yetkililerine veri kaynaklarını zenginleştirmek için adımlar atmaları önerilmektedir. Bu bağlamda, küresel ölçekte halkın erişimine açık yeni ağlar oluşturarak, ülkeler bazında bağış davranışlarını ölçmeyi amaçlayan anket çalışmaları başlatılabilir. Böylece daha kapsamlı veri setlerinin geliştirilmesi, gelecekteki araştırmalar için daha gerçekçi ve ayrıntılı bulgular üretme potansiyelini artıracaktır. Bu durumda da araştırmacıların değişkenlerle ilgili daha farklı bulgular üretebileceği yönünde beklentilere neden olmaktadır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmaları birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Amato, P. R. (1993). Urban-Rural Differences in Helping Friends and Family Members. *Social Psychology Quarterly*, 56(4), 249-262.
- Andreoni, J. (1989). Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy*, 97(6), 1447-1458.
- Andreoni, J., Payne, A. A., Smith, J. & Karp, D. (2016). Diversity and Donations: The Effect of Religious and Ethnic Diversity on Charitable Giving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 128, 47-58.
- Awaliah Kasri, R. (2013). Giving Behaviors in Indonesia: Motives and Marketing Implications for Islamic Charities. *Journal of Islamic Marketing*, 4(3), 306-324.
- Baltagi, B. H. & Wu, P. X. (1999). Unequally Spaced Panel Data Regressions with AR (1) Disturbances. *Econometric Theory*, 15(6), 814-823.
- Bauer, T. K., Bredtmann, J. & Schmidt, C. M. (2013). Time vs. Money-The Supply of Voluntary Labor and Charitable Donations Across Europe. *European Journal of Political Economy*, 32(C), 80-94.
- Bekkers, R. (2016). The Analysis of Regional Differences in Philanthropy: Evidence from the European Social Survey, The Eurobarometer and the Giving in the Netherlands Panel Survey. *Nederland in Context: Verschillen en Overeenkomsten*, 26-49.
- Bekkers, R. F. (2020). Global Giving. *Journal of Trial and Error*, 1(1), 72-100.
- Bekkers, R. & Wiepking, P. (2011). Who Gives? A Literature Review of Predictors of Charitable Giving Part One: Religion, Education, Age and Socialisation. *Voluntary Sector Review*, 2(3), 337-365.
- Belucio, M. & Guarini, G. (2023). Analyzing the Influence of Philanthropy on Eco-efficiency in 108 Countries. *Sustainability*, 15(2), 1085.
- Bennett, M. R. (2015). *Religiosity and Formal Volunteering in Global Perspective*. In: L. Hustinx, J. von Essen, J. Haers & S. Mels (Eds.), *Religion and Volunteering: Complex, Contested and Ambiguous Relationships* (pp. 77-96). Switzerland: Springer.
- Bhargava, A., Franzini, L. & Narendranathan, W. (1982). Serial Correlation and the Fixed Effects Model. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 533-549.
- Brass J. N., Longhofer W., Robinson R. S. & Schnable A. (2018). Ngos and International Development: A Review of Thirty-Five Years of Scholarship. *World Development*, 112(C), 136-149.
- Brass, J. N. (2016). *Allies or Adversaries: Ngos and the State in Africa*. Bloomington, Indiana: Cambridge University Press.
- Bredtmann, J. & Flores, M. F. (2023). Does Government Spending Crowd Out Voluntary Labor and Donations? *IZA World of Labor*, 1-11.
- Brown, E. & Ferris, J. M. (2007). Social Capital and Philanthropy: An Analysis of the Impact of Social Capital on Individual Giving and Volunteering. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(1), 85-99.
- Brown, M. B. & Forsythe, A. B. (1974). The Small Sample Behavior of Some Statistics Which Test the Equality of Several Means. *Technometrics*, 16(1), 129-132.
- Büte, M. (2017). *Davranış Bilimleri*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi.
- Charities Aid Foundation (2010). *The World Giving Index 2010*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2011). *World Giving Index 2011 A Global View of Giving Trends*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2012). *World Giving Index 2012 A Global View of Giving Trends*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2013). *World Giving Index 2013 A Global View of Giving Trends*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2014). *World Giving Index 2014 A Global View of Giving Trends*. United Kingdom: Charities

- Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2015). *World Giving Index 2015 A Global View of Giving Trends*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2016). *World Giving Index 2016 The World's Leading Study of Generosity*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2017). *World Giving Index 2017 A Global View Of Giving Trends*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2018). *World Giving Index 2018 A Global View Of Giving Trends*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2021). *World Giving Index 2021 A Global Pandemic Special Report*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- Charities Aid Foundation (2022). *World Giving Index 2022*. United Kingdom: Charities Aid Foundation.
- De Wit, A., Neumayr, M., Handy, F. & Wiepking, P. (2018). Do Government Expenditures Shift Private Philanthropic Donations to Particular Fields of Welfare? Evidence from Cross-Country Data. *European Sociological Review*, 34(1), 6-21.
- DiPietro, W. R. (2013). Some Reasons for Differences in Charitable Giving between Countries. *Global Journal of Human Social Sciences Economics*, 13(1), 25-29.
- Einolf, C. J. (2017). Cross-National Differences in Charitable Giving in the West and the World. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28(2), 472-491.
- Enjolras, B. (2021). Explaining the Varieties of Volunteering in Europe: A Capability Approach. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 32(6), 1187-1212.
- Fischer, C. S. (1975). Toward a Subcultural Theory of Urbanism. *American Journal of Sociology*, 80(6), 1319-1341.
- Fong, C. M. & Luttmer, E. F. (2009). What Determines Giving to Hurricane Katrina Victims? Experimental Evidence on Racial Group Loyalty. *American Economic Journal: Applied Economics*, 1(2), 64-87.
- Fong, C. M. & Luttmer, E. F. (2011). Do Fairness and Race Matter in Generosity? Evidence from a Nationally Representative Charity Experiment. *Journal of Public Economics*, 95(5), 372-394.
- Friedman, M. & Friedman, D. R. (1980). *Free to Choose a Personal Statement*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Fuchs, C., De Jong, M. G. & Schreier, M. (2020). Earmarking Donations to Charity: Cross-Cultural Evidence on Its Appeal to Donors Across 25 Countries. *Management Science*, 66(10), 4820-4842.
- Garcia, S. & Osili, U. (2019). Measuring the Environment for Philanthropy Across Countries: How Changing Political and Economic Landscapes Affect Charitable Giving. *ISTR. 13th International Conference 2019*, 1-36.
- Garcia, S., Osili, U. & Kou, X. (2017). Measuring Philanthropic Freedom Across Countries. *European Research Network on Philanthropy 8th International Conference 2017*, 1-16.
- Glanville, J. L., Paxton, P. & Wang, Y. (2016). Social Capital and Generosity: A Multilevel Analysis. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 45(3), 526-547.
- Graf, C., Suanet, B., Wiepking, P. & Merz, E. M. (2024). How Public Trust and Healthcare Quality Relate to Blood Donation Behavior: Cross-Cultural Evidence. *Journal of Health Psychology*, 29(1), 3-14.
- Hansen, T., Aartsen, M., Slagsvold, B. & Deindl, C. (2018). Dynamics of Volunteering and Life Satisfaction in Midlife and Old Age: Findings From 12 European Countries. *Social Sciences*, 7(5), 78.
- Henrich, J., Heine S. J. & Norenzayan, A., (2010). The Weirdest People in the World? *Behavioral and Brain Sciences*, 33(2-3), 61-83.
- Inglehart, R. (2000). Globalization and Postmodern Values. *The Washington Quarterly*, 23(1), 215-228.
- Jackson, E. F., Bachmeier, M. D., Wood, J. R. & Craft, E. A. (1995). Volunteering and Charitable Giving: Do Religious and Associational Ties Promote Helping Behavior? *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 24(1), 59-78.

- Khanna, J. & Sandler, T. (2000). Partners in Giving: The Crowding-in Effects of UK Government Grants. *European Economic Review*, 44(8), 1543-1556.
- Knowles, S., Peeters, R., Smith, M. & Wesselbaum, D. (2023). Who Behaves Charitably? Evidence from a Global Study. *Applied Economics*, 56(57), 7789-7806.
- Lee, Y. K. & Chang, C. T. (2007). Who Gives What to Charity? Characteristics Affecting Donation Behavior. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 35(9), 1173-1180.
- Legatum Institute (2020). *The Legatum Prosperity Index*. London: The Legatum Institute Foundation.
- Legatum Institute (2023). *The 2023 Legatum Prosperity Index*. London: The Legatum Institute Foundation.
- Leonard, W. M. (1977). *Altruistic Behavior among College Students: An Investigation of the Social and Psychological Characteristics of Blood Donors*. Chicago: American Sociological Association.
- Levene, H. (1960). *Robust Tests for Equality of Variances*. In: I. Olkin, G. Ghurye, W. Hoeffding, W. G. Madow & H. B. Mann (Eds.), *Contributions to Probability and Statistics*: Stanford (pp. 278-292). California: Stanford University Press.
- Litofcenko, J., Meyer, M., Neumayr, M. & Pennerstorfer, A. (2023). Charitable Giving in Times of Covid-19: Do Crises Forward the Better or the Worse in Individuals? *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 34, 1322-1334.
- Luria, G., Cnaan, R. A. & Boehm, A. (2015). National Culture and Prosocial Behaviors: Results from 66 Countries. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 44(5), 1041-1065.
- Luria, G., Cnaan, R. A. & Boehm, A. (2019). National Culture of Indulgence as Predictor of Prosocial Behavior: Governmental Effectiveness as Boundary Condition. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 30(5), 1164-1175.
- Macchia, L. & Whillans, A. V. (2021). The Link between Income, Income Inequality, and Prosocial Behavior Around the World: A Multiverse Approach. *Social Psychology*, 52(6), 375-386.
- Mathur, A. (1996). Older Adults' Motivations for Gift Giving to Charitable Organizations: An Exchange Theory Perspective. *Psychology & Marketing*, 13(1), 107-123.
- Meier, S. (2006, January). *A Survey of Economic Theories and Field Evidence on Pro-social Behavior* (Federal Reserve Bank of Boston Working Papers No. 06-6). <https://www.bostonfed.org/publications/research-department-working-paper/2006/a-survey-of-economic-theories-and-field-evidence-on-pro-social-behavior.aspx>
- Milgram, S. (1970). The Experience of Living in Cities Adaptations. *Science*, 167(3924), 1461-1468.
- Mourao, P. R. (2020). Discussing the Intriguing Relation between Unemployment and Giving Practices. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 25(1), 1-15.
- Neumayr, M. & Pennerstorfer, A. (2015). Charitable Giving in Europe: How Macro-Level Variables Explain Cross-Country Differences in People's Inclination to Give. *7th International ERNOP Conference (European Research Network On Philanthropy) 2015*.
- Nguyen, A. P. (2015). *The Influence of Government Support for the Nonprofit Sector on Philanthropy Across Nations*. In: P. Wiepking & F. Handy (Eds.), *The Palgrave Handbook of Global Philanthropy* (pp. 530-539). London: Palgrave Macmillan UK.
- Okten, C. & Osili, U. O. (2004). Contributions in Heterogeneous Communities: Evidence from Indonesia. *Journal of Population Economics*, 17, 603-626.
- Parboteeah, K. P., Cullen, J. B. & Lim, L. (2004). Formal Volunteering: A Cross-National Test. *Journal of World Business*, 39(4), 431-441.
- Park, T. K. & Park, S. B. (2004). An Economic Study on Charitable Giving of Individuals in Korea: Some New Findings from 2002 Survey Data. In *6th International Conference of the International Society for Third-Sector Research, Ryerson University, Toronto, Canada 2004*, 1-15.
- Payne, A. A. (2009). Does Government Funding Change Behavior? An Empirical Analysis of Crowd-Out. *Tax Policy and*

- the Economy*, 23(1), 159-184.
- Pennerstorfer, A. & Neumayr, M. (2017). Examining the Association of Welfare State Expenditure, Non-Profit Regimes and Charitable Giving. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28, 532-555.
- Pesaran, M. H. (2004, August). *General Diagnostic Tests for Cross-Sectional Dependence in Panels*. University of Cambridge (Faculty of Economics, Cambridge Working Papers in Economics No.0435). <https://docs.iza.org/dp1240.pdf>
- Piliavin, J. A. & Charng, H. W. (1990). Altruism: A Review of Recent Theory and Research. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 27-65.
- Raskoff, S. & Sundeen, R. (1995). *Trends in Volunteering: An Analysis of a Decade*. Cleveland, Ohio: Nonprofit Organizations and Voluntary Associations,
- Regnerus, M. D., Smith, C. & Sikkink, D. (1998). Who Gives to the Poor? The Influence of Religious Tradition and Political Location on the Personal Generosity of Americans toward the Poor. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 37(3), 481-493.
- Reitsma, J., Scheepers, P. & Grotenhuis, M. T. (2006). Dimensions of Individual Religiosity and Charity: Cross-National Effect Differences in European Countries? *Review of Religious Research*, 47(4), 347-362.
- Roberts, R. D. (1984). A Positive Model of Private Charity and Public Transfers. *Journal of Political Economy*, 92(1), 36-148.
- Rooney, P. M., Steinberg, K. S. & Schervish, P. G. (2001). A Methodological Comparison of Giving Surveys: Indiana As a Test Case. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30(3), 551-568.
- Ruiter, S. & Graaf, N. (2006). National Context, Religiosity, and Volunteering: Results from 53 Countries. *American Sociological Review*, 71(2), 191-210.
- Sargeant, A. & Shang, J. (2010). *Fundraising Principles and Practice*. John Wiley & Sons.
- Shiell, A. & Rush, B. (2003). Can Willingness to Pay Capture the Value of Altruism? An Exploration of Sen's Notion of Commitment. *Journal of Socio-Economics*, 32(6), 647-660.
- Smith, D. H. (1994). Determinants of Voluntary Association Participation and Volunteering: A Literature Review. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 23(3), 243-263.
- Smith, P. B. (2015). To Lend Helping Hands: In-Group Favoritism, Uncertainty Avoidance, and the National Frequency of Pro-Social Behaviors. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(6), 759-771.
- Sokolowski, S. W. (2013). Effects of Government Support of Nonprofit Institutions on Aggregate Private Philanthropy: Evidence from 40 Countries. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 24(2), 359-381.
- Stojcic, I., Kewen, L. & Xiaopeng, R. (2016). Does Uncertainty Avoidance Keep Charity Away? Comparative Research between Charitable Behavior and 79 National Cultures. *Culture and Brain*, 4(1), 1-20.
- Şakalak, A. & Çevik, S. (2022). Charitable Giving and Philanthropic Environment Across the Countries. *27th RSEP International Conference on Economics, Finance & Business 2022*, 215-224.
- The Fund for Peace (2023). Fragile States Index. Erişim Adresi: <https://fragilestatesindex.org/indicators/c3/>, Erişim Tarihi: 14.02.2024.
- Unger, L. S. (1991). Altruism as a Motivation to Volunteer. *Journal of Economic Psychology*, 12(1), 71-100.
- Van Oorschot, W., Reeskens, T. & Meuleman, B. (2012). Popular Perceptions of Welfare State Consequences: A Multilevel, Cross-National Analysis of 25 European Countries. *Journal of European Social Policy*, 22(2), 181-197.
- Wiepking, P. (2021). The Global Study of Philanthropic Behavior. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 32(2), 194-203.
- Wiepking, P. & Handy, F. (2015). *Explanations for Cross-National Differences in Philanthropy*. In: P. Wiepking, & F. Handy (Eds.), *The Palgrave Handbook of Global Philanthropy* (pp. 9-24). London: Palgrave Macmillan.

- Wiepking, P., Einolf, C. J. & Yang, Y. (2023). The Gendered Pathways into Giving and Volunteering: Similar or Different Across Countries? *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 52(1), 5-28.
- Wilson, J. (2000). Volunteering. *Annual Review of Sociology*, 26(1), 215-240.
- World Bank (2023). World Development Indicators. Erişim Adresi: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim tarihi: 23.01.2024.
- Wright, K. (2001). Generosity vs. Altruism: Philanthropy and Charity in the United States and United Kingdom. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 12, 399-416.
- Wuthnow, R. (1998). *Loose Connections: Joining Together in America's Fragmented Communities*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Yang, Y., Zhang, J. & Liu, P. (2021). The Impact of Public Assistance Use on Charitable Giving: Evidence from the USA and China. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 32(4), 401-413.



Yabancı Yatırımcıların Portföy Değerleri Üzerinde Likidite, Ülke Kredi Riski ve Döviz Kuru Etkisi

Aynur SÜSAY ALKAN¹

Öz

Bu araştırmanın amacı, Borsa İstanbul pay piyasasının serbestleşmesi ile yurt dışında yerleşiklerin hisse senedi yatırımlarının değerini etkileyen faktörleri likidite, döviz kuru ve ülke risk primi (CDS) kapsamında araştırmaktır. Literatürde Türkiye pay piyasasında yabancı yatırımcıların portföy değerleri üzerindeki etkileri makroekonomik faktörler açısından incelenmiştir. Bu çalışmada likidite azlığı ölçütünün kullanılıyor olması çalışmanın özgünlüğünü oluşturmaktadır. Çalışma, 11.09.2020 – 19.04.2024 dönemi haftalık verilerden oluşmaktadır. Çalışmada likidite değişkeni, Amihud (2002) likidite azlığı ölçütü kullanılarak hesaplanmış ve tüm değişkenlere Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Modellere (ARDL) dayalı sınır testi uygulanmıştır. Analizler sonucunda; likiditenin, kredi riskinin ve döviz kurunun yabancıların pay piyasası yatırımlarını etkilediği tespit edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre likidite azlığı ölçütü, yabancıların hisse senedi yatırımlarındaki en büyük etmen olup negatif etkiye sahiptir. Sonuçlar, piyasa likiditesinin önemli bir faktör olduğunu ve yüksek likiditeye piyasaların daha fazla yatırım çekme eğilimine sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca çalışmada döviz kurunun yabancı yatırımcıların portföy değerlerini pozitif yönde etkilediği, kredi riskinin ise negatif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Likidite, Yabancı Yatırımcı, CDS, Döviz Kuru, ARDL Sınır Testi

Jel Kodu: G11, G14, C58

Liquidity, Country Credit Risk and Exchange Rate Effects on Portfolio Values of Foreign Investors

Abstract

The purpose of this research is to investigate the factors affecting the value of foreign investors' equity investments as a result of the liberalization of the Borsa Istanbul equity market, within the scope of liquidity, exchange rates, and country risk premium (CDS). In the studies, the effects of macroeconomic factors on the portfolio values of foreign investors in the Borsa Istanbul equity market were examined. The use of the liquidity variable in this study constitutes its originality. The study consists of weekly data from the period of 11.09.2020 to 19.04.2024. In the study, the liquidity variable was calculated using the Amihud (2002) illiquidity measure, and a bounds test based on Autoregressive Distributed Lag (ARDL) models was applied to all variables. As a result of the analysis, it was determined that liquidity, credit risk, and exchange rates affect foreign investors' equity investments. According to the findings, the illiquidity measure is the most important factor in foreign investors' equity investments and has a negative effect. The results indicate that market liquidity is an important factor, and markets with higher liquidity tend to attract more investment. It was also found that while the exchange rate positively impacts the portfolio values of foreign investors, credit risk has a negative effect.

Keywords: Liquidity, Foreign Investor, CDS, Exchange Rate, ARDL Bounds Test

Jel Codes: G11, G14, C58

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Mersin, Türkiye. E-posta: aynursusay@tarsus.edu.tr Orcid no: 0000-0003-0935-7375

Atf/Citation: Süsay Alkan, A. (2025), Yabancı Yatırımcıların Portföy Değerleri Üzerinde Likidite, Ülke Kredi Riski ve Döviz Kuru Etkisi, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 194-207.

Extended Abstract

Introduction

Financial liberalization refers to the removal of restrictions on foreign investors, allowing them to trade in domestic markets (Moshirian et al., 2021:985). The primary goal of financial liberalization is to redirect savings from low-return areas to high-return ones, thereby contributing to the economy (Savrul et al., 2013:227). With financial liberalization, portfolio flows play a significant role in bridging the savings-investment gap and providing the foreign exchange needed to finance the current account deficit, especially for developing countries. Therefore, developing countries make deliberate efforts to attract foreign capital, which accelerates economic growth and financial market development (Garg & Dua, 2014:16). The onset of international capital flows to Turkey following liberalization necessitates examining foreign investors' interest in the Borsa Istanbul equity market from various perspectives. In this context, the focus of the study is to investigate the factors affecting the value of foreign investors' equity investments in the Borsa Istanbul equity market, within the scope of liquidity, exchange rate, and country risk premium.

One purpose of equity markets is to generate liquidity for assets by enabling efficient capital allocation. A liquid market allows for buying and selling securities at lower transaction costs within a short period without significantly impacting security prices (Brennan et al., 2012:523). A highly liquid market positively influences various factors, including transaction costs, price formation, cost of capital, and financial performance (Çiftçi & Reis, 2020:390). Therefore, markets with high liquidity tend to attract greater investment (Tran et al., 2018:3).

Country risk is another critical factor for investors trading in international markets. Country risk is defined as the likelihood that economic and political uncertainties in a country will affect investment decisions and the value of investments in that country (Sarigül & Şengelen, 2020: 206). Credit Default Swap (CDS) is regarded as an indicator of financial and macroeconomic stability and is one of the measures that international investors consider in their investment decisions as a reflection of country risk (Kartal, 2020:490).

Exchange rate fluctuations, one of the fundamental dynamics of international financial markets, are among the factors that directly affect investment returns and can have a significant impact on foreign investment. International investors in capital markets face potential exposure to foreign exchange risk in their cross-border transactions. Investors employ strategies to hedge against potential losses in their portfolios due to volatility in the currency of the country in which they invest. This situation can influence the volume of capital inflows and outflows in the equity market and, consequently, affect equity prices.

Method

The purpose of this research is to examine the factors influencing the value of non-residents' equity investments in Borsa Istanbul, focusing on liquidity, exchange rates, and country risk premium. The study is based on weekly data covering the period from 09.11.2020 to 04.19.2024. In the study, the liquidity variable is calculated using the illiquidity measure based on the return-to-volume ratio developed by Amihud (2002). In the study's analysis, the bounds test based on Autoregressive Distributed Lag (ARDL) models developed by Pesaran et al. (2001) is applied. Cointegration analysis is defined as a method for examining long-term relationships in time series that are integrated in the same order. However, the ARDL bounds test facilitates cointegration testing among time series integrated at different orders, eliminating the necessity for differencing. Additional features of the ARDL bounds test are its use of the error correction model and its applicability even in small samples. Additional features of the ARDL bounds test are its use of the error correction model and its applicability even in small samples.

Result and Discussion

The findings indicate that liquidity, CDS, and exchange rates significantly impact foreign investors' investments in the equity market. According to the findings, the Amihud (2002) illiquidity measure is the most significant factor influencing foreign equity investments and has a negative effect. This result indicates that the decline in liquidity in the Borsa Istanbul equity market negatively impacts investment values and may deter foreign investors from investing. Therefore, market liquidity is an important factor, and markets with higher liquidity tend to attract greater levels of investment. Another finding of the study is that the exchange rate has a positive effect on foreign investors' equity investments. The value of investments made by foreign investors seeking high returns benefits from both the rising exchange rate and equity market returns. This is a key factor in attracting foreign investors to Türkiye. The final finding of the study is the negative impact of Türkiye's CDS premium on investment value. The CDS premium is regarded as an indicator of financial and macroeconomic stability, and an increase in the CDS premium negatively impacts investment decisions and the value of investments in the country.

GİRİŞ

Finansal serbestleşme, yabancı yatırımcılar üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması ve yabancı yatırımcıların ulusal piyasalarda işlem yapmasına imkan vermesi olarak tanımlanabilir (Moshirian vd., 2021:985). Temelini ise tasarrufları, getirilerin düşük olduğu yerden yüksek olan yerlere yönelmesi ve böylelikle ekonomiye katkı sağlaması oluşturmaktadır (Savrul vd., 2013:227). Finansal serbestleşme ile portföy akışları özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından tasarruf-yatırım açığını kapatmada ve cari açığı finanse etmede ihtiyaç duyulan döviz sağlamada önemli rol oynadığı düşünülmektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyümeye ve finansal piyasa gelişimine ivme kazandıran yabancı sermayeyi çekmek için bilinçli çabalar göstermektedir (Garg & Dua, 2014:16). 1980'li yıllarda sermaye piyasalarını serbestleştiren birçok gelişmekte olan ülke gibi Türkiye de 1989 kararları ile hem yurt dışında yerleşik kişilerin ulusal piyasada alım satım yapmalarını hem de Türkiye'de yerleşik kişilerin yabancı borsalarda işlem yapmasını serbest bırakmıştır. Serbestleşme ile Türkiye'ye uluslararası sermaye hareketlerinin başlaması, yabancı yatırımcıların Borsa İstanbul pay piyasasına olan ilgilerinin çeşitli açılardan incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın odak noktası Borsa İstanbul pay piyasasının serbestleşmesi ile yurt dışında yerleşiklerin hisse senedi yatırımlarının değerini etkileyen faktörleri likidite, döviz kuru ve ülke risk primi kapsamında araştırmaktadır.

Pay piyasalarının amaçlarından biri sermayenin etkin bir şekilde tahsisini kolaylaştırarak varlıklar için likidite yaratmaktır. Likit bir piyasa, menkul kıymet fiyatlarını önemli ölçüde etkilemeden hızlı bir şekilde, düşük işlem maliyetiyle menkul kıymet alım-satımını ifade etmektedir (Brennan vd., 2012:523). Likiditesi yüksek bir piyasa, piyasa etkinliği (Alkan, 2024), işlem maliyeti, fiyat oluşumu, sermaye maliyeti, finansal performans (Çiftçi & Reis, 2020:390) gibi birçok değişken üzerinde belirleyici rol oynamaktadır. Bu çerçevede piyasa likiditesi, işlem maliyeti, finansal performans ve kurumsal itibar unsurları, yabancı yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen temel faktörler arasında yer almaktadır (Kang & Stulz, 1997; Dahlquist & Robertsson, 2001; Dahlquist & Robertsson, 2004; Hoang & Mateus, 2024:887). Dolayısıyla da yüksek likiditeye sahip piyasalar daha fazla yatırım çekme eğilimi göstermektedirler (Tran vd., 2018:3). Firmalar açısından ise pay senetlerinin likiditesinin yüksek olması sermayeyi düşük maliyetle temin edebilmeyi, firma değerinin ve firmanın yatırım fırsatlarının artmasını sağlamaktadır (Amihud & Mendelson, 1986:246). Bu nedenlerle, büyüme opsiyonlarının yüksek olduğu ancak yeterince kullanılmadığı gelişmekte olan ülkelerde piyasa likiditesini iyileştirmek önemli bir hedef olmaktadır (Tran vd. 2018:3).

Uluslararası piyasalarda işlem yapan yatırımcıların önem verdikleri bir diğer faktör ülke riskidir. Ülke riski, ülkedeki ekonomik ve politik belirsizliklerin söz konusu ülkeye ilişkin yatırım kararlarını ve yatırımların değerini etkileme olasılığı olarak tanımlanmaktadır (Sarigül & Şengelen, 2020:206). İlk olarak yatırım bankası olan J. P. Morgan tarafından 1994 yılında tanıtılan Kredi Temerrüt Swap (CDS), finansal ve makroekonomik istikrar göstergesi olarak değerlendirilmekte olup ülke riski olarak uluslararası yatırımcıların yatırım kararlarında dikkate aldıkları göstergelerden birini oluşturmaktadır (Kartal, 2020:490). Aslında CDS, bir borçlunun temerrüde düşme riskine karşı bir tür sigorta görevi üstlenen finansal türev ürün olarak tanımlanmaktadır (Fu vd., 2021:2204). Yapılan birçok çalışma CDS ile döviz kuru (Ustaoglu, 2022; Feng vd., 2021; Wang vd., 2013), pay piyasaları (Ustaoglu, 2022; Sun vd., 2020; Chau vd., 2018) finansal ve makroekonomik değişkenler (Fu vd., 2021; Li & Fu, 2017; Blommestein vd., 2016; Kajurova, 2015; Wang vd., 2013) ve emtia piyasaları (Sun vd., 2020; Bouri vd., 2017) arasında ilişki olduğunu göstermektedir. Ülke içinde yaşanan finansal ve ekonomik

göstergelerdeki bozulma veya politik istikrarsızlık sonucunda ortaya çıkan ülke riskindeki artış, söz konusu ülkenin CDS risk primini arttırarak yabancı yatırımcıları piyasalardan çıkış yönünde hareket etmeye yönlendirmektedir. Bu durum piyasalarda likidite probleminin artmasına neden olmakta (Kılıcı, 2017:72) ve ülkenin para birimi üzerinde baskı yaratarak döviz kuru dalgalanmalarını hızlandırmaktadır (Hui & Fong, 2015). Ayrıca, Chaudhry vd. (2020)'nin karbon emisyonlarının ülke riskini artırabileceğine dair bulgusu, politika yapımcıların yalnızca finansal ve makroekonomik istikrarı sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda firmaları karbon emisyonlarını azaltmaları konusunda teşvik etmelerinin de önemli olduğunu göstermektedir (Aydingülü Sakalsız & Özçelik, 2024; Süsay Alkan, 2024).

Uluslararası finansal piyasaların temel dinamiklerinden biri olan döviz kurundaki değişiklikler, yatırım getirisini doğrudan etkileyen faktörler arasında yer alıp yabancı yatırımlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilmektedir. Sermaye piyasalarındaki uluslararası yatırımcılar sınır ötesi işlemlerinde potansiyel olarak döviz riskine maruz kalmaktadır. Yatırımcılar, yatırım yaptıkları ülkenin para biriminde meydana gelen volatilitede portföylerindeki kaybı azaltmak için stratejiler uygulayacaklar olup bu durum da hisse senedi piyasasına giren veya çıkan fon miktarında ve dolayısıyla hisse senetleri fiyatları üzerinde etkili olabilmektedir. Ülkenin döviz kurundaki artan oynaklık, ekonomide istikrarsızlığın olduğunu göstermekle birlikte yabancı yatırımcıların getirilerindeki belirsizliği de ifade etmekte olup uluslararası ticaret ve sermaye akışlarını olumsuz olarak etkilemektedir (Garg & Dua, 2014:20).

Çalışmada, bağımlı değişken olarak yurtdışında yerleşik kişilerin portföylerindeki hisse senetlerinin piyasa değeri kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler olarak çalışmaya Amihud (2002) likidite azlığı ölçütü, Türkiye'nin CDS primi ve döviz kuru dahil edilmiştir. ARDL sınır testi yöntemiyle gerçekleştirilen analiz, yabancı portföy yatırımlarının dinamiklerini piyasa likiditesi, ülke riski ve makroekonomik göstergeler çerçevesinde bütüncül bir yaklaşımla ele almaktadır. Elde edilen bulgular, yabancı yatırımcıların Borsa İstanbul'daki likidite koşullarına yüksek düzeyde duyarlılık gösterdiğini, ayrıca ülke riskini yansıtan CDS primi ile döviz kurundaki hareketlerin de yatırım kararları üzerinde anlamlı etkiler yarattığını ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar, sermaye girişlerinin yalnızca ekonomik istikrara değil aynı zamanda piyasa derinliği ve ülke riskine ilişkin algılara da bağlı olduğunu göstermektedir. Bu yönüyle çalışma, gelişmekte olan ülkelerdeki yabancı yatırımcı davranışlarını çok boyutlu olarak ele alarak literatüre özgün bir katkı sunmayı amaçlamaktadır.

1. LİTERATÜR

Froot vd. (2001) çalışmasında 1994- 1998 dönemi için 44 ülkeye giren ve çıkan günlük uluslararası portföy akışlarını incelemektedir. Çalışmanın sonuçları hisse senedi fiyatlarının portföy girişlerine duyarlılığının pozitif ve önemli olduğunu göstermiştir. Ayrıca sermaye akışlarının önceki getirilerden etkilendiği bulgulanmıştır. Çulha (2006), Türkiye için yaptığı çalışmada borsa endeksine gelen bir şokun sermaye akışları üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ve aynı zamanda endekste bir artışın makroekonomik temelleri iyileştirdiğini ve yüksek yatırım getirisini yansıttığını tespit etmiştir. Garg ve Dua (2014), Hindistan'a olan portföy akımlarının belirleyicileri üzerine yaptıkları 1995 – 2011 dönemini kapsayan çalışmada, döviz riskinin yabancı yatırımcının beklenen getirilerindeki belirsizliği arttırdığını ve dolayısıyla ülkeye olan portföy akışlarını olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir. Ayrıca diğer gelişmekte olan piyasalarda daha yüksek hisse senedi getirisinin Hindistan'a olan portföy akışlarını azalttığını ve Hindistan'ın sermaye çekme konusunda diğer gelişmekte olan ekonomilerle rekabet ettiğini göstermişlerdir. Diğer yandan bulgular, yerel hisse senedi piyasasının iyi performans

göstermesinin, iki ülke arasındaki faiz oranı farkının ve döviz kurunun değer kazanmasının ülkeye olan portföy akışlarını arttırdığına dair kanıt sunmaktadır. Waqas vd. (2015), makroekonomik faktörlerin yabancı yatırım çekmedeki öneminden hareketle dört Güney Asya ülkesinde makroekonomik faktörler ve yabancı portföy yatırım oynaklığı arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. 2000-2012 dönemi aylık verilerin kullanıldığı çalışmada uluslararası portföy akımlarının faiz oranı, döviz kuru, doğrudan yabancı yatırım, enflasyon oranı ve GSYİH ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Çalışmanın bulguları; borsa yapısının geliştirilmesi, ülke altyapısının iyileştirilmesi, kurumların güçlendirilmesi ve ülkenin makroekonomik faktörlerindeki istikrarsızlığın azaltılması ile ilgili politikaların ülkeye daha fazla yabancı yatırım çekeceğini ve portföy yatırımlarındaki oynaklığı azaltacağını göstermiştir. Thapa vd. (2016), portföy yatırımcılarının ülkeler arası yatırım kararlarında döviz türevlerinin likidite risklerinden etkilenip etkilenmediğini araştırdıkları çalışmada 40 ülkeyi kapsayan geniş bir veri seti kullanmışlardır. Elde edilen sonuçlar, yabancı yatırımcıların daha büyük ve daha likit döviz türev piyasalarına sahip olan ve uluslararası portföy yatırımlarında döviz risklerinden korunmak için likidite ve uygun maliyetli beklentiler sunan ülkelere daha fazla servet ayırma eğiliminde olduklarına dair güçlü kanıtlar sunmaktadır. Çalışmanın bir diğer bulgusu ise gelişmekte olan ülkelerin daha küçük ve nispeten likit olmayan döviz piyasalarına sahip olduğu yönündedir. Haider vd. (2017), Çin borsa performansının ve enflasyonun yabancı portföy yatırımları üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmada ARDL modelini uygulamışlardır. Çalışmanın bulguları borsa performansının yabancı portföy yatırımları üzerinde önemli ölçüde pozitif etkisi olduğunu, enflasyonun ise negatif etkili olduğunu göstermiştir. Al-Smadi (2018), Ürdün piyasasında 2000 – 2016 dönemi için yabancı portföy yatırımlarının belirleyicilerini araştırmaktadır. Ekonomik faaliyet, enflasyon, faiz oranı farkı, hisse senedi piyasası performansı, risk çeşitlendirmesi, ülke kredi notu, yönetim ve yolsuzluk olmak üzere sekiz farklı değişkenin kullanıldığı çalışma, iyi ve istikrarlı bir makroekonomik ortamın yabancı yatırımcıları çektiğini göstermiştir. Ayrıca çalışmada yabancı yatırımcıların risk çeşitlendirme fırsatı sunan sermaye piyasalarına yatırım yapmayı tercih ettikleri ve yükümlülüklerini karşılayabilecek likiditeye sahip ve iyi yönetilen bir ülkenin daha fazla portföy yatırımı çektiği tespit edilmiştir. Kahiloğulları (2018) Türkiye'nin CDS primleri ile Türkiye'ye yapılan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi Ocak 2005-Eylül 2017 dönemi için araştırdığı çalışmada, portföy yatırımları ile CDS primleri arasında hem kısa hem de uzun dönemde anlamlı bir ilişki olduğu sonucunu elde etmiştir. Elde edilen bulgular, CDS primindeki artışın ülke risk algısının yüksek olduğunu ve böyle bir durumda yabancı yatırımcının yatırım kararından vazgeçtiğini göstermektedir. Marozva ve Makoni (2021), gelişmekte olan beş Afrika ülkesinin verilerini kullanarak tahvil piyasası ve hisse senedi piyasası likiditesinin yabancı portföy yatırımları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada hisse senedi piyasası likiditesinin yabancı portföy yatırımlarını çektiğini, tahvil piyasasının likiditesinin ise yabancı portföy yatırımlarını teşvik ettiğini tespit etmişlerdir. Ayrıca çalışma sonuçları yabancı portföy yatırımlarının likit ve etkin finansal piyasalara yöneldiği fikrini desteklemektedir. Güngör (2021), Korku endeksi ve döviz kurunun portföy yatırımlarına etkisini Türkiye için araştırdığı çalışmada Ocak 2009 – Ağustos 2021 dönemi aylık verileri kullanmıştır. ARDL sınır testi uzun dönem katsayı tahmin sonuçları, döviz kurunun portföy yatırımları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu göstermiştir. Kısa dönemde ise portföy yatırımları üzerinde döviz kuru negatif ve anlamlı etkiye sahipken korku endeksi pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yurtoğlu ve Süsay (2023), yerli ve yabancı yatırımcıların portföy değerlerini kullandıkları çalışmada ekonomik güven endeksi ile toplam portföy değerleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Bulgular, ekonomiye ilişkin beklentilerin yatırım kararlarını etkilediğini ve pay piyasasına yönelen yatırımların da ekonomiye olan güven üzerinde etki yarattığını göstermiştir.

2. VERİ SETİ

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Yurtdışında Yerleşik Kişilerin Portföyündeki Hisse Senedine ilişkin verileri 11.09.2020 döneminden itibaren açıklamaktadır. Bu nedenle çalışma 11.09.2020 – 19.04.2024 dönemi haftalık verilerden oluşmaktadır. Çalışmada kullanılan değişkenler, kısaltmaları ve kaynakları Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1: Değişkenler ve Kaynakları

Değişkenler	Kısaltma	Kaynak
Yurtdışında Yerleşik Kişilerin Portföyündeki Hisse Senetlerinin Piyasa Değeri	LnHs	TCMB
XU100 Likidite azlığı ölçütü	ILLIQ	Investing
USD/TL	LnUSD/TL	TCMB
CDS	CDS	Investing

Çalışmanın değişkenlerinden Yurtdışında Yerleşik Kişilerin Portföyündeki Hisse Senetlerinin Piyasa Değeri ve USD/TL kurunun doğal logaritması alınmıştır. XU100 endeksinin günlük verisinden yararlanılarak Amihud (2002) likidite azlığı ölçütü hesaplanmıştır.

3. YÖNTEM

3.1. Likidite Azlığı Ölçütü

Hisse senedi likiditesinin nasıl ölçüleceği finans alanında önemli bir konuyu oluşturmaktadır. Amihud (2002) literatürde likidite azlığı (ILLIQ) göstergelerinden biri haline gelen getiri/hacim oranına dayalı likidite ölçütünü önermiştir. Amihud (2002), likidite azlığı ölçütünü aşağıdaki eşitlikteki gibi tanımlamaktadır:

$$ILLIQ = \frac{1}{N_{it}} \sum_{d=1}^{D_{it}} \frac{|r_{idt}|}{Vol_{idt}} \quad (1)$$

$|r_{idt}|$, i hisse senedinin d aynının t gününde mutlak getirisini, Vol_{idt} ise i hisse senedinin t gününde işlem hacmini ve N_{it} işlem gününü ifade etmektedir. Çalışmada ilk olarak XU100 endeksinin günlük kapanış fiyatları kullanılarak günlük mutlak değerli getirisi hesaplanmış ve günlük işlem hacmine bölünmüştür. Hesaplanan değer 5 günlük ortalaması alınarak haftalık likidite azlığı değişkeni elde edilmiştir. Hesaplanan haftalık ortalama likidite azlığı ölçütü, analizde 10^9 ile çarpılarak kullanılmıştır. Bu durum işlem hacminin milyar birimi başına mutlak fiyat değişimini ifade etmektedir (Alkan, 2024:374).

3.2. ARDL Sınır Testi

Eşbütünleşme analizi, aynı mertebede bütünsel zaman serilerinde uzun dönemli ilişkiyi sınanan bir yöntem olarak tanımlanmaktadır. Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Modellere (Autoregressive Distributed Lag-ARDL) dayalı sınır testinde ise zaman serilerinin tamamen I(0) ve tamamen I(1) veya karşılıklı eşbütünleşik olup olmadığı önem arz etmemektedir. Dolayısıyla bu model, farklı mertebeden entegre olan zaman serilerinde fark almaya gerek duyulmadan eşbütünleşme sınamasına imkân vermektedir. Ancak Pesaran vd. (2001) modelinde kritik değerlerin I(0) ve I(1) olma durumu söz konusu olduğundan değişkenlerin I(2) olma durumuna karşılık birim kök sınamasının yapılması gerekmektedir. ARDL sınır testinin bir diğer özelliği hata düzeltme modelini kullanması ve küçük örneklerde bile uygulanabilir olmasıdır (Odhiambo, 2009:619). Çalışmada ARDL modeli aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

$$\Delta \text{LnHs}_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_1 \Delta \text{LnHs}_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_1} \beta_1 \Delta \text{ILLIQ}_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_2} \beta_2 \Delta \frac{\text{LnUSD}}{\text{TL}}_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_3} \beta_3 \Delta \text{CDS}_{t-i} + \lambda_1 \text{LnHs}_{t-1} + \lambda_2 \text{ILLIQ}_{t-1} + \lambda_3 \frac{\text{LnUSD}}{\text{TL}}_{t-1} + \lambda_4 \text{CDS}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Eşitlik (2)'de ΔLnHs_t bağımlı değişkenin farkını, α_0 , sabit terimi, $\sum_{i=1}^p \alpha_1 \Delta \text{LnHs}_{t-1}$, bağımlı değişkenin gecikmeli farkını, $\sum_{i=0}^{q_1} \beta_1 \Delta \text{ILLIQ}_{t-1}$, $\sum_{i=0}^{q_2} \beta_2 \Delta \text{LnUSD}/\text{TL}_{t-1}$, $\sum_{i=0}^{q_3} \beta_3 \Delta \text{CDS}_{t-1}$ bağımsız değişkenlerin gecikmeli farklarını ve ε_t ise hata terimini ifade etmektedir. $\lambda_1 \text{LnHs}_{t-1} + \lambda_2 \text{ILLIQ}_{t-1} + \lambda_3 \text{LnUSD}/\text{TL}_{t-1} + \lambda_4 \text{CDS}_{t-1}$ ifadeleri ise uzun dönem ilişkinin varlığını test etmede kullanılmaktadır. Uzun dönemli ilişkinin varlığı F istatistiği ile incelenmekte olup hipotezler aşağıdaki gibidir:

$$H_0: \lambda_1 = \lambda_2 = \lambda_3 = \lambda_4 = 0$$

$$H_1: \lambda_1 \neq \lambda_2 \neq \lambda_3 \neq \lambda_4 \neq 0$$

H_0 hipotezi değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olmadığını, H_1 hipotezi ise uzun dönemli ilişkinin varlığını ifade etmektedir. Tüm değişkenlerin $I(1)$ veya $I(0)$ olduğunu varsayan alt ve üst kritik değer hesaplanmaktadır. Hesaplanan F istatistik değeri üst kritik değerden büyük ise H_0 reddedilmekte; alt kritik değerden küçük ise H_0 reddedilememektedir. F istatistik değeri alt ve üst kritik değerlerin arasında yer alıyorsa eşbütünleşme ilişkisine dair bir çıkarım yapılamamaktadır. (Peseran vd., 2001: 290). Uzun dönemli ilişkinin bulunması durumunda uzun dönem ve kısa dönem katsayılarının tahmini gerekmede olup uzun dönemli ilişkinin varlığına yönelik kurulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir:

$$\text{LnHs}_t = \alpha_0 + \lambda_1 \text{ILLIQ}_t + \lambda_2 \text{LnUSD}/\text{TL}_t + \lambda_3 \text{CDS}_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Uzun dönemli ilişkinin varlığından sonra hata düzeltme modeli aşağıdaki gibidir:

$$\Delta \text{LnHs}_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_1 \Delta \text{LnHs}_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_1} \beta_1 \Delta \text{ILLIQ}_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_2} \beta_2 \Delta \text{LnUSD}/\text{TL}_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_3} \beta_3 \Delta \text{CDS}_{t-i} + \phi \text{ECM}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Eşitlik (4)'te ϕECM_{t-1} , hata düzeltme terimi olup uzun dönem dengeden sapmaları düzeltmektedir. ϕ , negatif ve istatistiksel olarak anlamlıysa kısa dönemde meydana gelen sapmalar ortadan kalkmakta ve tekrar dengeye gelmektedir.

4. BULGULAR

ARDL sınır testinde değişkenlerin $I(2)$ olmama şartını taşımaları gerektiğinden değişkenlere ilk olarak Dickey ve Fuller (1979; 1981) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi ve Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen birim kök testi sınamaları yapılmış olup sonuçlar Tablo 2'de raporlanmaktadır.

Tablo 2: Birim Kök Testi

	ADF		PP	
	t istatistik	Olasılık Değeri	t istatistik	Olasılık Değeri
LnHs	0.835503	0.8906	0.758274	0.8769
ILLIQ	-8.119345	0.0000*	-8.100238	0.0000*
LnUSD/TL	-0.227465	0.9314	-0.201163	0.9348
CDS	-0.916983	0.3180	-0.795601	0.3703
LnHs (-1)	-12.53775	0.0000*	-12.57297	0.0000*

LnUSD/TL (-1)	-10.74429	0.0000*	-10.80932	0.0000*
CDS (-1)	-10.61793	0.0000*	-11.04504	0.0000*

*ifadesi %1 anlamlılığı ifade etmektedir. ADF birim kök testi için Schwarz bilgi kriteri kullanılmış olup kritik değerler trend ve intercept modelde -4.007613, intercept modelde -3.465202 ve none modelde -2.577320'dir. PP birim kök için Newey-west bant genişliği ve Bartlett Kernel kullanılmış olup kritik değerler trend ve intercept modelde -4.007613, intercept modelde -3.465202 ve none modelde -2.577320'dir.

Birim kök testlerinde uygun modellerin seçiminde Dickey ve Fuller (1981) tarafından belirlenmiş olan kritik değerler dikkate alınmıştır (intercept modelinde kritik değer 2.16; trend ve intercept modelinde kritik değer 2.38). ILLIQ ve LnUSD/TL değişkenleri için intercept modeli, LnHs ve CDS değişkenleri için ise trend ve intercept modeli kullanılmıştır. Birim kök testi sonuçları bağımlı değişkenin birinci farkında durağanlaştığını ve bağımsız değişkenlerin düzeyde durağan veya birinci farkları alındığında durağanlaştığını göstermekte olup bu durumda ARDL sınır testi uygulanabilmektedir.

Tablo 3: VIF

Değişken	Katsayı	VIF
LnUSD/TL	0.000214	1.037414
ILLIQ	4.661425	1.030921
CDS	2.39E-09	1.008531

Çoklu regresyon modellerinde bağımsız değişkenlerin arasında ilişki olması çoklu doğrusal bağlantı problemini ortaya çıkarmakta olup, varyans büyütme faktörü (VIF) ile tespit edilmektedir. Temel olarak çoklu bağlantının şiddetli olması için VIF değerlerinin 10'dan büyük olması yönündedir (Salifu vd., 2024). Elde edilen sonuçlara göre bağımsız değişkenlerde çoklu doğrusal bağlantı problemi bulunmamaktadır (Tablo 3).

ARDL sınır testi için optimal model seçiminde Akaike bilgi kriteri (AIC) kullanılmış ve ARDL (4,1,0,6) modeli oluşturulmuştur. Kurulan model istikrarlı olup test istatistikleri Tablo 4'de sunulmaktadır.

Tablo 4: ARDL (4,1,0,6) Modeli Test İstatistikleri

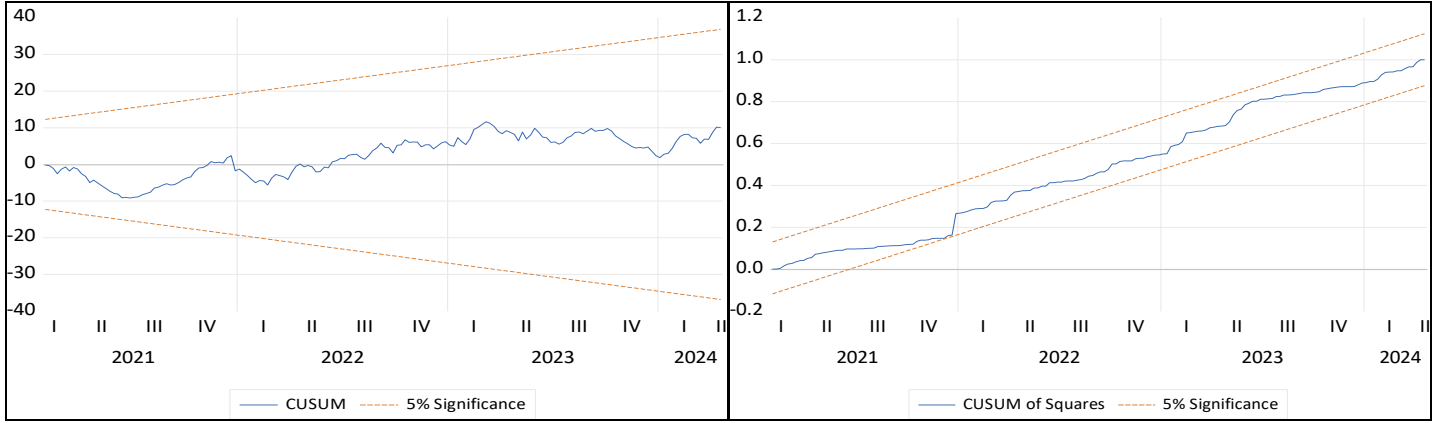
	Test istatistiği	Olasılık Değeri
Jarque-Bera	3.539229	0.170399
LM Otokorelasyon	0.286533	0.7512

Test istatistiklerinde model kurma hatasının olmadığı tespit edilmiş olup değişkenler arasındaki eşbütünlüşme ilişkisinin sınanması amacıyla sınır testi uygulanmıştır.

Tablo 5: Sınır Testi Sonuçları

	%5	%10	F İstatistiği
Alt Sınır	2.79	2.37	4.401553
Üst Sınır	3.67	3.2	

Sınır testi sonuçlarında F istatistik değeri 4.40 olarak tespit edilmiş olup %5 anlamlılık seviyesinde üst sınırdan daha büyük bir değerde olması nedeniyle “değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi yoktur” hipotezi reddedilmiştir. Alternatif hipotezin kabul edilmesi sonrasında ARDL (4,1,0,6) modelinin istikrarlı olup olmadığının belirlenmesi amacıyla CUSUM ve CUSUM SQ testleri uygulanmıştır (Şekil 1).



Şekil 1: CUSUM ve CUSUM SQ

CUSUM ve CUSUM SQ testleri için Brown vd. (1975), %5 anlamlılık seviyesinde kritik değerlere ait çizgilerin aşılmaması durumunda uygulanan modelin istikrarlı olduğunu ve yapısal kırılma içermediğini ifade etmektedir.

Eşbütünleşme ilişkisinin sonrasında ilişkinin yönünün belirlemek amacıyla ARDL (4,1,0,6) modelinin uzun dönem katsayıları Tablo 6’da ve hata düzeltme modeli Tablo 7’de sunulmaktadır.

Tablo 6: Uzun Dönem Katsayılar

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistik	Olasılık Değeri
LnUSD/TL	0.285921	0.076898	3.718189	*0.0003
ILLIQ	-31.17468	15.44643	-2.018246	**0.0452
CDS	-0.000960	0.000250	-3.842136	*0.0002
C	9.939972	0.216757	45.85763	0.0000

*ve** ifadeleri %1 ve %5 anlamlılığı göstermektedir.

Uzun dönem katsayıları incelendiğinde, modelde yer alan tüm değişkenlerin LnHs üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir (Tablo 6). Bulgular, ILLIQ değişkeninin en güçlü etkiye sahip olduğunu ve bu etkinin negatif yönlü gerçekleştiğini göstermektedir. Bu durum, yurtdışında yerleşik yatırımcıların Borsa İstanbul’daki likidite koşullarına yüksek düzeyde duyarlılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Elde edilen bu sonuç, piyasa likiditesinin yatırımlardaki önemini vurgulayan Bekaert vd. (2007) ile Thapa vd. (2016) ve likiditenin yatırımcıları teşvik edici etkisini öne çıkaran Marozva ve Makoni (2021) çalışmalarını desteklemektedir. Benzer şekilde, CDS primi değişkeninin de istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Bu durum, ülke risk primindeki artışların yabancı yatırımcı davranışları üzerindeki etkisini ortaya koymakta ve Kahiloğulları (2018) ile Al-Smadi (2018) tarafından ulaşılan sonuçlarla örtüşmektedir. Diğer taraftan, LnUSD/TL değişkeni modelde pozitif ve anlamlı bir etki göstermiştir. Elde edilen bu bulgu ise döviz kurunun portföy yatırımları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ortaya koyan Güngör (2021) çalışması ve yabancı yatırımcıların istikrarlı makroekonomik ortama odaklandığına işaret eden Waqas vd. (2015) çalışmalarıyla uyumludur.

Tablo 7: Hata Düzeltme Modeli (ECM)

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistik	Olasılık Değeri
D(LnHs(-1))	-0.189281	0.074073	-2.555312	**0.0115
D(LnHs(-2))	-0.150719	0.070775	-2.129556	**0.0347
D(LnHs(-3))	-0.100357	0.072015	-1.393568	0.1653
D(LnUSD/TL)	-0.232769	0.118812	-1.959139	***0.0518
D(CDS)	-0.000759	0.000105	-7.229124	*0.0000
D(CDS(-1))	-0.000168	0.000119	-1.412785	0.1596
D(CDS(-2))	-0.000444	0.000120	-3.695866	*0.0003
D(CDS(-3))	-5.52E-05	0.000119	-0.461919	0.6447
D(CDS(-4))	-0.000239	0.000104	-2.298781	**0.0227
D(CDS(-5))	-0.000222	0.000102	-2.180005	**0.0306
ECM(-1)*	-0.091451	0.019266	-4.746763	*0.0000

*,** ve *** ifadeleri %1, %5 ve %10 anlamlılığı göstermektedir.

Hata düzeltme modeli (ECM)'nin geçerli kabul edilebilmesi için, hata düzeltme terimi katsayısının -1 ile 0 arasında olması ve istatistiksel olarak anlamlı bulunması gerekmektedir. Bu koşullar, kısa dönem dengesizliklerin uzun dönemde dengeye geldiğini yansıtmaktadır. Tablo 7'de yer alan sonuçlara göre, ECM(-1) katsayısı -0.091 olup istatistiksel olarak anlamlıdır ($p < 0.01$). Bu bulgu, haftalık bazda meydana gelen sapmaların yaklaşık %9'unun bir sonraki hafta düzeltildiğini ve sistemin uzun dönem dengesine doğru yöneldiğini göstermektedir.

SONUÇ

Yabancı yatırımcıların daha yüksek getiri arayışında olduğu, ülkelerin ise ekonomik büyüme ve finansal gelişim amacıyla yabancı sermaye girişini teşvik etmeye çalıştığı bir ortamda bu çalışma, Türkiye'deki hisse senedi piyasasına yönelik yabancı portföy yatırımlarını etkileyen başlıca unsurları incelemektedir. Finansal piyasaların serbestleşmesiyle birlikte, yabancı yatırım kararlarını şekillendiren faktörlerin analiz edilmesi hem teorik hem de uygulamalı açıdan önem arz etmektedir.

Çalışma, yabancı yatırım kararlarını şekillendiren likidite, ülke riski ve döviz kuru gibi temel unsurları birlikte ele alarak bütüncül bir bakış açısı sunmaktadır. Literatürde genellikle ayrı ayrı incelenen bu değişkenlerin aynı model çerçevesinde değerlendirilmesi metodolojik bir boşluğu doldurma amacını taşımaktadır. Ayrıca çalışma, literatürde görece ihmal edilen piyasa likiditesinin yabancı yatırımcı davranışları üzerindeki etkisini Türkiye örneğinde ampirik olarak inceleyerek gelişmekte olan ülkelerdeki sermaye hareketlerinin belirleyicilerine ilişkin önemli katkılar sunmaktadır.

Çalışmada, 11.09.2020 – 19.04.2024 dönemine ait haftalık veriler kullanılmıştır. Yurtdışında yerleşik kişilerin portföyündeki hisse senetlerinin piyasa değeri bağımlı değişken olarak ele alınırken, bağımsız değişkenler olarak Amihud (2002) likidite azlığı ölçütü, döviz kuru ve ülke risk primi kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişki ARDL sınır testi yöntemiyle analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, piyasa likiditesi, CDS primi ve döviz kurunun, yabancı yatırımcıların Türkiye pay piyasasına yönelik portföy yatırımlarını anlamlı biçimde etkilediğini ortaya koymaktadır. Özellikle, likidite azlığı ölçütü (ILLIQ) negatif ve en büyük etkiye sahip değişken olarak öne çıkmaktadır. Bu durum, Borsa İstanbul'da piyasa likiditesinin azalmasının, yabancı yatırımcılar açısından caydırıcı bir unsur oluşturduğunu ve yatırımların değerini olumsuz etkilediğini göstermektedir. Dolayısıyla likiditenin önemine ilişkin bu bulgu, likiditenin portföy yatırımlarındaki belirleyici rolüne vurgu yapan literatürü desteklemektedir (Kang & Stulz, 1997; Agudelo, 2010; Thapa vd., 2016; Marozva & Makoni, 2021). Çalışmanın bir diğer önemli bulgusu, döviz kurunun hisse senedi yatırımları üzerinde pozitif bir etkiye sahip

olmasıdır. Dolayısıyla yüksek getiri peşinde koşan yabancı yatırımcılar, hem yükselen kurdan hem de pay piyasasındaki getirilerden avantaj sağlayabilmekte olup artan döviz kuru yabancı yatırımcıları Türkiye’ye çekme de önemli bir faktör olmaktadır. Son olarak, CDS priminin yatırımlar üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. CDS primi, bir ülkenin finansal ve makroekonomik risk algısını yansıtan bir gösterge olarak değerlendirildiğinden, bu artış yatırımcı nezdinde güven kaybı oluşturarak sermaye girişlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Yabancı portföy yatırımları, ülkelerin döviz ihtiyacını karşılamının yanı sıra aynı piyasa etkinliğinin artmasında da önemli bir rol oynamaktadır. Borsa İstanbul’da yatırım yapan yabancı yatırımcıların büyük çoğunluğunu kurumsal yatırımcılar oluşturmakta olup bu yatırımcıların uluslararası piyasalardaki deneyimleri ve bilgi işleme kapasiteleri, piyasa etkinliğine olumlu katkı sağlamaktadır (Süsay Alkan, 2024). Bu bağlamda, finansal ve makroekonomik istikrarı sağlamaya yönelik politikaların oluşturulması, gelişmekte olan ve sermaye ihtiyacı bulunan ülkeler açısından kritik öneme sahiptir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100’dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada, çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Agudelo, D. A. (2010). Friend or Foe? Foreign Investors and the Liquidity of Six Asian Markets. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 39(3), 261-300. <https://doi.org/10.1111/j.2041-6156.2010.01012.x>
- Al-Smadi, M. O. (2018). Determinants of Foreign Portfolio Investment: The Case of Jordan. *Investment Management and Financial Innovations*, 15(1), 328-336. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15\(1\).2018.27](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15(1).2018.27)
- Alkan, S. (2024). Liquidity and Market Efficiency in Borsa Istanbul. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 42(3), 371-384. <https://doi.org/10.17065/huniibf.1388807>
- Amihud, Y. (2002). Illiquidity and Stock Returns: Cross-Section and Time-Series Effects. *Journal of Financial Markets*, 5(1), 31-56. [https://doi.org/10.1016/S1386-4181\(01\)00024-6](https://doi.org/10.1016/S1386-4181(01)00024-6)
- Amihud, Y. & Mendelson, H. (1986). Asset Pricing and the Bid-Ask Spread. *Journal of Financial Economics*, 17(2), 223-249. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(86\)90065-6](https://doi.org/10.1016/0304-405X(86)90065-6)
- Aydingülü Sakalsız, S. & Özçelik, M. (2024). The Impact of Firms' Carbon Emissions on Financial Performance and the Role of Innovation: Evidence from Türkiye. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty*, 11(2), 721-740. <https://doi.org/10.30798/makuiibf.1414190>
- Bekaert, G., Harvey, C. R. & Lundblad, C. (2007). Liquidity and Expected Returns: Lessons from Emerging Markets. *The Review of Financial Studies*, 20(6), 1783-1831. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhm030>
- Blommestein, H., Eijffinger, S. & Qian, Z. (2016). Regime-Dependent Determinants of Euro Area Sovereign CDS Spreads. *Journal of Financial Stability*, 22, 10-21. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2015.11.004>
- Bouri, E., De Boyrie, M. E. & Pavlova, I. (2017). Volatility Transmission from Commodity Markets to Sovereign CDS Spreads in Emerging and Frontier Countries. *International Review of Financial Analysis*, 49, 155-165. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.11.001>
- Brennan, M. J., Chordia, T., Subrahmanyam, A. & Tong, Q. (2012). Sell-Order Liquidity and the Cross-Section of Expected Stock Returns. *Journal of Financial Economics*, 105(3), 523-541. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.04.006>
- Brown, R. L., Durbin, J. & Evans, J. M. (1975). Techniques for Testing the Constancy of Regression Relationships Over Time. *Journal of the Royal Statistical Society Series B: Statistical Methodology*, 37(2), 149-163. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1975.tb01532.x>
- Chau, F., Han, C. & Shi, S. (2018). Dynamics and Determinants of Credit Risk Discovery: Evidence from CDS and Stock Markets. *International Review of Financial Analysis*, 55, 156-169. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.11.004>
- Chaudhry, S. M., Ahmed, R., Shafiullah, M. & Huynh, T. L. D. (2020). The Impact of Carbon Emissions on Country Risk: Evidence from the G7 Economies. *Journal of Environmental Management*, 265, 110533. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2020.110533>
- Çiftçi, G. & Reis, Ş. G. (2020). Risk İştahı ile Piyasa Likiditesi Arasındaki Nedensellik İlişkisi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 389-403. <https://doi.org/10.30784/epfad.687595>
- Çulha, A. (2006). A Structural VAR Analysis of the Determinants of Capital Flows into Turkey. *Central Bank Review*, 2(2), 11-35.
- Dahlquist, M. & Robertsson, G. (2001). Direct Foreign Ownership, Institutional Investors, and Firm Characteristics. *Journal of Financial Economics*, 59(3), 413-440. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00092-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00092-1)
- Dahlquist, M. & Robertsson, G. (2004). A Note on Foreigners' Trading and Price Effects Across Firms. *Journal of Banking & Finance*, 28(3), 615-632. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(03\)00036-0](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(03)00036-0)
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1979) Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74(366a), 427-431. <https://doi.org/10.1080/01621459.1979.10482531>
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with A Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 49(4), 1057-1072. <https://doi.org/10.2307/1912517>

- Feng, Q., Sun, X., Liu, C. & Li, J. (2021). Spillovers between Sovereign CDS and Exchange Rate Markets: The Role of Market Fear. *The North American Journal of Economics and Finance*, 55, 101308. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2020.101308>
- Froot, K. A., O'connell, P. G. & Seasholes, M. S. (2001). The Portfolio Flows of International Investors. *Journal of Financial Economics*, 59(2), 151-193. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00084-2](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00084-2)
- Fu, X., Li, M. C. & Molyneux, P. (2021). Credit Default Swap Spreads: Market Conditions, Firm Performance, and the Impact of the 2007–2009 Financial Crisis. *Empirical Economics*, 60(5), 2203-2225. <https://doi.org/10.1007/s00181-020-01852-0>
- Garg, R. & Dua, P. (2014). Foreign Portfolio Investment Flows to India: Determinants and Analysis. *World Development*, 59(C), 16-28. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.01.030>
- Güngör, M. (2021). Döviz Kuru, VIX Korku Endeksi ve Yabancı Portföy Yatırımları Etkileşimi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (32), 1034-1042. <https://doi.org/10.31590/ejosat.1044711>
- Haider, M. A., Khan, M. A., Saddique, S. & Hashmi, S. H. (2017). The Impact of Stock Market Performance on Foreign Portfolio Investment in China. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(2), 460-468.
- Hoang, B. T. & Mateus, C. (2024). How Does Liberalization Affect Emerging Stock Markets? Theories and Empirical Evidence. *Journal of Economic Surveys*, 38(3), 877-898. <https://doi.org/10.1111/joes.12561>
- Hui, C. H. & Fong, T. P. W. (2015). Price Cointegration between Sovereign CDS and Currency Option Markets in the Financial Crises of 2007–2013. *International Review of Economics & Finance*, 40(C), 174-190. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2015.02.011>
- Kahiloğulları, A. (2018). Relationship between Credit Default Swaps, Direct Foreign Investments and Portfolio Investments: Time Series Analysis for Turkey. *Prizren Social Science Journal*, 2(3), 50-62.
- Kajurova, V. (2015). The Determinants of CDS Spreads: The Case of UK Companies. *Procedia Economics and Finance*, 23, 1302-1307. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00433-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00433-5)
- Kang, J. K. & Stulz, R. (1997). Why is There a Home Bias? An Analysis of Foreign Portfolio Equity Ownership in Japan. *Journal of financial economics*, 46(1), 3-28. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(97\)00023-8](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(97)00023-8)
- Kartal, M. T. (2020). The Behavior of Sovereign Credit Default Swaps (CDS) Spread: Evidence from Turkey with the Effect of Covid-19 Pandemic. *Quantitative Finance and Economics*, 4(3), 489-502.
- Kılıcı, E. N. (2017). CDS Primleri ile Ülke Kredi Riski Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi; Türkiye Örneği. *Maliye ve Finans Yazıları*, (108), 71-86. <https://doi.org/10.33203/mfy.357664>
- Li, M. C. & Fu, X. (2017). Determinants of Credit Default Swap Spreads: A Four-Market Panel Data Analysis. *Journal of Finance and Economics*, 5(1), 9-31.
- Marozva, G. & Makoni, P. L. (2021). The Nexus between Bond Liquidity, Stock Liquidity and Foreign Portfolio Investment. *International Journal of Finance & Banking Studies* (2147-4486), 10(3), 92-103. <https://doi.org/10.20525/ijfbs.v10i3.1348>
- Moshirian, F., Tian, X., Zhang, B. & Zhang, W. (2021). Stock Market Liberalization and Innovation. *Journal of Financial Economics*, 139(3), 985-1014. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.08.018>
- Odhiambo, N. M. (2009). Energy Consumption and Economic Growth Nexus in Tanzania: An ARDL Bounds Testing Approach. *Energy Policy*, 37(2), 617-622. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2008.09.077>
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>
- Phillips, P. C. B. & Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regressions, *Biometrika*, 75(2), 335-346. <https://doi.org/10.1093/biomet/75.2.335>
- Salifu, M., Peprah, J. A., Sebu, J. & Cantah, W. G. (2024). Openness Policies and Financial Development in Ghana: An ARDL Approach. *Heliyon*, 10(3), e25074. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e25074>
- Sarıgül, H. & Şengelen, H. E. (2020). Ülke Kredi Temerrüt Takas Primleri ile Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki İlişki:

- Borsa İstanbul'da Banka Hisse Senetleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (86), 205-222. <https://doi.org/10.25095/mufad.710367>
- Savru, B. K., Özekicioğlu, H. & Özel, H. A. (2013). Türkiye'de Finansal Serbestleşmenin Tarihsel Gelişimi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (38), 227-238.
- Sun, X., Wang, J., Yao, Y., Li, J. & Li, J. (2020). Spillovers among Sovereign CDS, Stock and Commodity Markets: A Correlation Network Perspective. *International Review of Financial Analysis*, 68, 101271. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.10.008>
- Süsay Alkan, A. (2024). Yerli ve Yabancı Yatırımcıların Borsa İstanbul'un Piyasa Etkinliğine Etkisi: Fourier Eşbütünleşme Yaklaşımı. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi*, 13(1), 66-81. <https://doi.org/10.47934/tife.13.01.05>
- Thapa, C., Neupane, S. & Marshall, A. (2016). Market Liquidity Risks of Foreign Exchange Derivatives and Cross-Country Equity Portfolio Allocations. *Journal of Multinational Financial Management*, 34(C), 46-64. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2016.01.001>
- Tran, L. T. H., Hoang, T. T. P. & Tran, H. X. (2018). Stock Liquidity and Ownership Structure During and After the 2008 Global Financial Crisis: Empirical Evidence from an Emerging Market. *Emerging Markets Review*, 37(C), 114-133. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2018.07.001>
- Ustaoglu, E. (2022). Analysis of Relations between CDS, Stock Market, and Exchange Rate: Evidence from Covid-19. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 301-315. <https://doi.org/10.30784/epfad.1085420>
- Wang, A. T., Yang, S. Y. & Yang, N. T. (2013). Information Transmission between Sovereign Debt CDS and Other Financial Factors the Case of Latin America. *The North American Journal of Economics and Finance*, 26, 586-601. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2013.02.023>
- Waqas, Y., Hashmi, S. H. & Nazir, M. I. (2015). Macroeconomic Factors and Foreign Portfolio Investment Volatility: A Case of South Asian Countries. *Future Business Journal*, 1(1-2), 65-74. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2015.11.002>
- Yurtoğlu, Y. & Süsay, A. (2023). Yatırımcı Duyarlılığının Pay Piyasası Yatırımlarına Etkisi: Borsa İstanbul'dan Kanıtlar. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 881-891. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.1291847>



Erken Aşama Girişimcilik Faaliyetlerinin İnovasyon Çıktıları Üzerindeki Etkisi

Erol TEKİN¹

Öz

Schumpeteryan girişimcilik anlayışından bugüne kadar, girişimcilik ile inovasyon arasındaki ilişkiye dikkat çekilmektedir. Girişimcilik ve inovasyon, birbirini destekleyen ve güçlendiren iki önemli kavramdır. Girişimcilik, yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesini sağlarken; inovasyon ise girişimcilik faaliyetlerinin başarısını artırmaya yardımcı olmaktadır. Bu nedenle, söz konusu ilişki genellikle inovasyon girdilerinin girişimciliğe olan etkisi ya da girişimciliğin inovasyona etkileri üzerinde durmaktadır. Ancak, erken aşama girişimlerin inovasyon üzerindeki etkileri genellikle ihmal edilen bir konu olmuştur. Oysaki erken aşama girişimler, yenilikçi ürünler veya hizmetler sunarak inovatif çıktılar üretme potansiyeline sahiptir ve bu durum rekabet avantajı sağlamaya yardımcı olabilir. Bu bağlamda, çalışmanın temel amacı erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon çıktıları üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Bu kapsamda yapılan araştırmada, çeşitli raporlardan elde edilen ikincil veriler panel regresyon analizi ile test edilmiştir. Analizler yapılırken iki farklı tahminci (rassal etkiler robust, Sistem GMM, Sistem GMM Robust) kullanılmıştır. Araştırma verileri, 2013-2023 yılları arasında kapsamaktadır. Çalışmanın örnekleme, verilerine ulaşılan 27 ülkeden oluşmaktadır. Veriler, Stata programı kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon çıktıları üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Çalışma, erken aşama girişimciliğin inovasyon üzerindeki etkisini bütüncül bir bakış açısıyla ve makro düzeyde ele alarak literatüre önemli bir katkı sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Erken Aşama Girişimcilik, İnovasyon, Panel Regresyon

Jel Kodu: L26, M23

The Effect of Early-Stage Entrepreneurial Activities on Innovation Outcomes

Abstract

Since the Schumpeterian perspective on entrepreneurship, the connection between entrepreneurship and innovation has garnered significant attention. Entrepreneurship and innovation are two key principles that mutually reinforce and enhance one another. Entrepreneurship promotes the execution of new ideas, while innovation serves to boost the success of entrepreneurial activity. The link in issue primarily examines the influence of innovation inputs on entrepreneurship and the consequences of entrepreneurship on innovation. The influence of early-stage businesses on innovation has frequently been a neglected subject. However, young enterprises has the capacity to provide innovative outputs through the provision of new products or services, so facilitating a competitive edge. The primary aim of the study is to explain the impact of early-stage entrepreneurial activity on innovation outputs. The research used panel regression analysis on secondary data collected from various reports. Two different estimators were used in the data analysis. The research data includes a period from 2013 to 2023. The study sample included 27 nations from which data were collected. The data were analyzed using the Stata program. The analysis indicates that early-stage entrepreneurial activities influence innovation outputs. The research significantly enhances the literature by examining the influence of early-stage entrepreneurship on innovation from a comprehensive and macro-level viewpoint.

Keywords: Early-Stage Entrepreneurship, Innovation, Panel Regression

Jel Codes: L26, M23

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Kastamonu, Türkiye. E-posta: etekin@kastamonu.edu.tr Orcid no: 0000-0003-1166-7671

Atf/Citation: Tekin, E. (2025), Erken Aşama Girişimcilik Faaliyetlerinin İnovasyon Çıktıları Üzerindeki Etkisi, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 208-224.

Extended Abstract

Introduction

Entrepreneurs can catalyze both economic and social transformations. Innovative solutions presented by early-stage companies can facilitate social and economic transformation processes. In this setting, fostering innovation might augment job creation potential and catalyze economic development (Audretsch & Thurik, 2001:11-12). Early-stage ventures can enhance social capital and establish collaborations that facilitate the execution of innovative projects, enabling the development of novel solutions through the utilization of business networks and community ties (Tekin, 2019:240).

The commercial viability of innovation can enhance social achievement across multiple domains, underscoring the significance of entrepreneurs possessing innovative perspectives. It is crucial to appropriately examine the relationship between innovation and entrepreneurship. The literature includes multiple research investigating this association (Acs & Audretsch, 2005; Zhao, 2005; Stam, 2008; Hindle, 2009; Mercan et al., 2011; Işık et al., 2016; Tekin, 2018). Nevertheless, there is a paucity of research examining the correlation between nascent enterprises and innovation (Kontolaimou et al., 2016; Peris-Ortiz et al., 2018; Brownell et al., 2024). The research is to investigate the impact of nascent entrepreneurial endeavors on innovation. This study has formulated the following hypothesis concerning the influence of nascent entrepreneurial activity on innovation results:

Hypothesis (H₁): Early-stage entrepreneurial activities affect the creative outputs of products and services.

Method

The study universe comprises the nations ranked in the top 70 of the Global Innovation Index 2023 report. This study samples 27 countries with available data on early-stage entrepreneurship and innovation outputs. The independent variable in the research is early-stage entrepreneurial activity, whereas the dependent variable is the outcomes of creative products and services. The control variables include institutions and human capital & research. This study utilized the secondary data gathering approach to obtain data. The data were acquired from multiple indices. statistics on early-stage entrepreneurship were acquired from the Global Entrepreneurship Monitor, whilst innovation statistics were gathered from the Global Innovation Index. The analyses pertaining to the suggested model in the study were predominantly executed utilizing descriptive statistics and model selection tests. The model assessing the correlation between early-stage entrepreneurial activity and innovation outputs was calculated as a balanced panel data model utilizing the Stata software package.

Result and Discussion

In this study, the impact of early-stage entrepreneurial activities on creative product and service outputs has been analyzed using two different estimation methods. First, based on the result of the Hausman test, the random effects estimator was chosen, and it was determined that the InvO variable was influenced by early-stage entrepreneurship. The model was confirmed to be statistically significant by the Wald χ^2 test ($p < 0.05$), and the R² value was found to be 0.32. This indicates that the independent variables explain 32% of the variation in the dependent variable. According to the results, a 1-unit increase in early-stage entrepreneurship leads to a 0.25-unit increase in creative product and service output.

Secondly, a two-step system GMM robust estimator has been used. In this model, the lagged value of the dependent variable InvO.L1 has been added as an independent variable. The Sargan test results have shown that the instrumental variables are valid ($p=0.4759$). Additionally, the AR(1) and AR(2) tests have proven that there is no autocorrelation problem in the model. According to the GMM analysis, the lagged value of creative product and service output and early-stage entrepreneurial activities affect the dependent variable at a significance level of 1%. The results show that a 1-unit increase in creative product and service output increases the dependent variable by 0.37, while a 1-unit increase in early-stage entrepreneurship increases it by 0.97 units. In conclusion, both forecasting methods reveal that early-stage entrepreneurial activities have a strong impact on the creative product and service outputs. The results are shown in Table 1.

Innovation is an essential catalyst for new business projects, therefore early-stage entrepreneurship and innovation are closely interconnected. In the initial phases, entrepreneurs have to determine their distinctive value propositions and distinguish their products in competitive markets. Innovative concepts frequently arise from identifying unfulfilled needs or market deficiencies, enabling entrepreneurs to develop products or services that resolve these challenges. This technique fosters creativity and promotes adaptability, enabling firms to adjust according to market input. Moreover, early-stage entrepreneurs benefit from an agile methodology where quick prototyping and iterative development can lead to new discoveries. The dynamic nature of startup ecosystems cultivates a culture of experimentation and risk-taking, essential for advancing creative solutions. At the end of the the relationship between early-stage entrepreneurship and innovation is symbiotic. Successful entrepreneurs utilize innovation to capitalize on market possibilities, whereas innovative concepts grow via entrepreneurial activities, fostering economic development and social change.

GİRİŞ

Schumpeter'in yeni kombinasyonlar geliştirme olarak tanımlamasından bu yana girişimcilik, inovasyon ile sıkı şekilde ilişkilendirilen bir kavram halini almıştır (Nikula & Tchalakov, 2013:17). Teknolojinin ön plana çıktığı bu çağda da girişimlerin başarısının genellikle yenilikçi bakış açılarına ve yaratıcı teknolojilerle desteklenen çıktılara bağlı olduğu söylenebilir. Apple, Samsung, Ikea ve Microsoft gibi tanınmış markaların girişimcilik tanımlarında yenilikçilik ve inovasyona vurgu yapıldığı sıklıkla görülmektedir (Tekin & Yazgan Çilesiz, 2020:1129). Esasen inovasyon ve yenilik kavramları sıklıkla birbirine yakın anlamda kullanılsa da, aralarında önemli bir fark bulunmaktadır. Yenilik yeni bir fikir, süreç veya ürün geliştirilmesini ifade ederken; inovasyon bu yeniliğin ticari bir değere veya toplumsal faydaya dönüştürülmesini içermektedir (Schumpeter, 1934). Schumpeter'in ortaya koyduğu inovasyon teorisine göre, yenilik ancak ekonomik sistemde bir dönüşüme yol açtığında inovasyon olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda, inovasyon yalnızca yeni bir ürün veya hizmet geliştirmeyi değil, aynı zamanda bunun piyasaya sunulmasını, benimsenmesini ve ekonomik fayda yaratmasını gerektirmektedir (OECD, 2018). Dolayısıyla, çalışmada inovasyon kavramı, yenilikten farklı olarak, ekonomik değere dönüşme sürecini içeren bir dinamik olarak ele alınmaktadır. Bu minvalde ülkelerin farklı düzeylerde girişimcilik faaliyetleri sergiledikleri ve bu faaliyetler sayesinde bazı ülkelerin ekonomik olarak kalkındıkları görülmektedir (Amorós & Bosma, 2014: 17). Girişimciliğin ekonomik etkiler oluşturduğunu ele alan bazı uluslararası karşılaştırmalı araştırmaların (Begley vd., 2005; Stenholm vd., 2016) vurguladığı ihracat, inovasyon, patent ve teknolojik değişimler gibi hususlar dikkate alındığında erken aşama girişimlere odaklanılması önemli bir husustur. Çünkü, erken aşama girişimler, henüz tam oturmamış iş modellerine sahip olmaları nedeniyle müşteri geri bildirimlerine daha hızlı yanıt verebilme ve iş modelini kolayca adapte edebilme avantajına sahiptir (Blank & Dorf, 2012:34). Oturmuş iş modellerine sahip olan daha büyük ve yerleşik girişimler ise, organizasyonel yapı ve operasyonel süreçler nedeniyle bu esnekliği daha az gösterebilirler (Christensen, 1997:45). Ayrıca erken aşama girişimler, müşteri taleplerine ve piyasa koşullarına göre ürünlerini hızlı bir şekilde değiştirme kapasitesine sahiptir. Bu durum, onların hızlı ürün-pazar uyumu yakalamalarına olanak tanımaktadır (Ries, 2011:78). Buna karşılık standart girişimler, mevcut müşterilere ve yerleşik süreçlere bağımlı olduklarından, radikal inovasyon üretmekte daha yavaş olabilmektedir. Bu da standart girişimlerin mevcut müşteri tabanlarına odaklanmalarının, yenilikçi fırsatları kaçırmalarına neden olabilmektedir (Christensen, 1997:63). Bunlarla birlikte erken aşama girişimler diğer girişimlere göre hızlı büyüme ve ölçeklenebilirlik potansiyeline sahiptirler. Bu konuda kuluçka merkezleri, hızlandırıcılar, hizmet sağlayıcılar, melek yatırımcılar ve risk sermayesi yatırımcıları bu potansiyelin açığa çıkması noktasında destek sunabilmektedir (Hernández & Gonzalez, 2016:130). Erken aşama girişimcilik ekosistemlerinin her geçen gün artması onları diğer girişimlerden daha avantajlı hale getirmektedir. Çünkü erken aşama girişimlerin hızlı büyümesi ve gelişmesi için dünyada en çok tanınan ekosistemlerden bir tanesi olan Silikon Vadisi'nin (San Francisco) yanı sıra Pekin, Londra, Boston, Los Angeles, Stockholm, Şangay gibi şehirlerde de önemli ekosistemler kurulmuştur (Startup Genome, 2020). Bu mekanizmaların sayısının her geçen gün artması erken aşama girişimlerin bulacağı yenilikçi çözümleri çeşitlendirecek ve böylece ülkelerin inovatif kapasitelerinin artması da mümkün olabilecektir. Bu beklentinin en önemli nedeni henüz olgunlaşmamış ve genellikle büyüme ya da gelişme aşamasında olan girişimleri ifade eden (Sampaio vd., 2018:245) erken aşama girişimlerin genellikle yenilikçi bir iş fikri üzerine odaklanmasıdır.

İnovatif bir yaklaşımı ele alarak teknoloji odağında yeniliğe yönelen erken aşama girişimlerin de genellikle yüksek

potansiyel getiriler elde etme fırsatı sunan fikirler üzerine odaklandıkları söylenebilir. Bu fikirlerin hayata geçirilmesi noktasında yüksek risklere katlanmaya sebebiyet vermesi nedeniyle yatırımcılar ve girişimciler, bu girişimlerin başarılı olması için sürekli bir çaba içerisinde. Bu risklerin ötesinde erken aşama girişimlerin inovasyon ekosistemine birçok açıdan önemli katkıları da bulunmaktadır. Bu katkılar, hem yenilikçi ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi hem de mevcut piyasa dinamiklerinin değişmesi açısından kritik bir rol oynamaktadır. Bu girişimler, genellikle yenilikçi teknolojilere yatırım yaparak veya yeni teknolojiler geliştirerek inovasyon süreçlerini hızlandırabilirler. Ayrıca erken aşama girişimlerin pazar boşluklarını hedef alarak mevcut ürün ve hizmetlere alternatifler sunması da mümkündür. Kirzner (1997) tanımına göre fırsatlarını değerlendiren girişimciler, erken aşamada yenilikçi çözümler sunarak rekabeti artırma potansiyeline de sahiptir. Adaptasyon ve esneklik konusunda da hızlı aksiyon alarak yeni fikirlerin ve teknolojilerin hızla test edilmesini ve benimsenmesini sağlayabilirler (Drucker, 1985:22-24). Erken aşama girişimlerin esnek yapılarının değişimlere ve teknolojik yeniliklere hızlı ve daha iyi yanıt vermelerine olanak tanıyabilir. Ayrıca her ne kadar girişimciler için Knight (1921) risk alma eğilimi bir sorun olsa da bu durum erken aşama girişimlerin radikal yenilikler geliştirme yeteneklerini destekleyebilir. Bunlarla birlikte bu girişimlerin inovatif bakış açıları sadece ekonomik değil, aynı zamanda sosyal değişimlere de yol açabilir. Sosyal ve ekonomik değişim süreçleri, erken aşama girişimlerin yenilikçi iş fikirleri ile ortaya konulan yenilikçi çözümler aracılığıyla toplumsal ve ekonomik yapıların dönüştürülmesine imkân sunabilir. Bu kapsamda inovasyonun desteklenmesi de iş yaratma potansiyelini artırarak ekonomik kalkınmayı teşvik edebilir (Audretsch & Thurik, 2001:11-12). Erken aşama girişimlerin, sosyal sermayeyi güçlendirip iş birlikleri oluşturarak yenilikçi projelerin hayata geçirmesi, iş ağlarını ve toplumsal bağlantılarını kullanarak (Tekin, 2019:240) inovatif çözümler geliştirmelerine olanak tanımaktadır. Bu nedenle, inovasyonun ticari başarılar için zemin hazırlaması, toplumların farklı alanlarda daha başarılı olmasını sağlayarak ekonomik ve sosyal gelişime katkıda bulunabilir. Bu açıdan bakıldığında inovatif bakış açısına sahip girişimcilerin varlığı büyük önem taşımaktadır. Ancak, inovasyon ve girişimcilik arasındaki ilişkinin doğru bir şekilde ele alınması gerekmektedir. Literatürde inovasyon ile girişimcilik ilişkisini karşılıklı olarak ele alan farklı çalışmalara rastlamak mümkündür (Acs & Audretsch, 2005; Zhao, 2005; Stam, 2008; Hindle, 2009; Mercan vd., 2011; Işık vd., 2016; Tekin, 2018). Fakat teknoloji odaklı ve yenilikçi bakış açısının ön plana çıkarak erken aşama girişimler ile inovasyon arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaların sayısı ise (Kontolaimou vd., 2016; Peris-Ortiz vd., 2018; Brownell vd., 2024) oldukça azdır. Bu çalışmalarında oldukça kısıtlı bir örneklem üzerinde çalıştıkları ifade edilebilir. Bu nedenle çalışma, erken aşama girişimciliğin inovasyon üzerindeki etkisini bütüncül bir bakış açısıyla ve makro düzeyde ele alarak literatüre önemli bir katkı sunacaktır. Ayrıca bu çalışma ilgili konuda farklı yöntemlerle modelin tahminine odaklanarak karşılaştırma imkânı sunan bir çalışma olarak da öncül bir nitelik taşımaktadır.

Yukarıda ifade edilenler bağlamında erken aşama girişimlerin gelişmesi sonucunda ortaya başarılı start-upların çıkması ve bu işletmelerin yüksek teknoloji üretimi ile ülkesinin kalkınmasında öncü rol oynaması beklenmektedir. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon üzerindeki etkilerini incelemektir. Bu amaç çerçevesinde, çalışmanın ilk bölümünde literatür taraması yapılarak araştırma hipotezleri kurgulanacaktır. Ardından, araştırma metodolojisi sunulacaktır. Sonrasında bulgulara değinilerek sonuçlar ve öneriler ile çalışma tamamlanacaktır.

1. LİTERATÜR TARAMASI VE HİPOTEZLER

Girişimcilik kavramı, insanlık tarihi kadar eski bir geçmişe sahiptir. Avcılık dönemlerinden, Selçuklu dönemindeki Ahilik teşkilatına, sanayi devriminden günümüze kadar girişimcilik örneklerini çeşitli dönemlerde gözlemek mümkündür (Tekin, 2022:22-25). Girişimciliğin bu kadar uzun bir geçmişe sahip olması ve farklı bilimler tarafından çeşitli şekillerde tanımlanması, net ve sabit bir girişimcilik tanımlaması yapmayı zorlaştırmaktadır. Fakat J. Baptiste Say ile birlikte dördüncü bir üretim faktörü olarak ele alınmaya başlayan girişimcilik (Müftüoğlu & Durukan, 2004:6) günümüzde diğer üretim faktörlerini bir araya getiren, yaratıcı ve daha önce yapılmamış olanı gerçekleştirme düşüncesini içeren bir faaliyet olarak kabul edilmektedir (Hébert & Link, 2006:589). Aynı zamanda girişimcilik, disiplinler üstü bir nitelik taşıdığı için farklı bilim dalları tarafından çeşitli açılardan incelenmektedir. Ekonomi ve psikoloji başta olmak üzere sosyoloji, pazarlama ve antropoloji gibi birçok bilim dalı, girişimciliği farklı perspektiflerden inceleyerek açıklamaya çalışmaktadır. Girişimcilik faaliyetlerinin temel çıkış noktası insan olduğundan, bu faaliyetlerin ekonomik, psikolojik ve toplumsal çıktıları bulunmaktadır. Klasik ve neo-klasik iktisatçılar, girişimciliği ekonomik temelli yaklaşımlar çerçevesinde incelerken, Schumpeter'in yaklaşımıyla birlikte girişimcilik, yenilik ve inovasyon kavramlarıyla iç içe değerlendirilmeye başlanmıştır. Schumpeter'in ortaya koyduğu "yeni kombinasyonlar yaratma" anlayışı, bilgi ve teknoloji çağında inovasyon ile girişimciliği ayrılmaz iki kavram haline getirmiştir. Yeniliğin inovasyona dönüştürülmesi süreci ticarileştirme yoluyla ve üretim fonksiyonları aracılığı ile gerçekleştiği için (Schumpeter, 1939:62) bu sürecin girişimciler tarafından yürütüldüğü ifade edilebilir. Girişimcilerin geliştirdiği yeni yöntem ve teknikler, diğer sektörler tarafından da benimsenerek sektörler arası etkileşimi teşvik etmektedir. Bu yenilikler, üretim çeşitliliğini artırmakta ve ekonomik canlılık sağlamaktadır. Ayrıca, girişimcilik, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarını azaltan çözümler sunmaktadır. Düşük kalkınma düzeyine sahip bölgelerde yapılan yenilikçi yatırımlar, bölgesel istihdamı artırmakta ve bölge ekonomisini canlandırmaktadır. Bu yatırımlar, başka girişimcilerin ve yatırımcıların ülkeye çekilmesini teşvik eden bir unsur olarak öne çıkmaktadır (Audretsch, 2007:65).

Modern küresel ekonomi, sıklıkla bilgi ekonomisi olarak tanımlanmakta ve bu bağlamda yenilik, bir ülkenin üretkenlik artışı, rekabet gücü ve ekonomik kalkınma için temel bir motor olarak görülmektedir (Aghion & Howitt, 1992; Clark & Guy, 1998). Ayrıca, inovasyonun girişimcilik faaliyetleriyle doğrudan bağlantılı olduğu vurgulanmaktadır (Audretsch & Thurik, 2001). Girişimcilik, aslında ekonomik büyümeye ve yeni ürünlerin geliştirilmesine katkıda bulunan bilginin yayılması yoluyla dış ticaretin gelişmesini de sağlayan bir kanal işlevi görmektedir (Acs vd., 2008). Bu çerçevede Audretsch ve Keilbach (2004), girişimciliğin bilginin yayılmasını kolaylaştırmadaki ve genel bilgiyi ekonomik bilgiye dönüştürmedeki rolünü öne çıkarmaktadır. Bu nedenle girişimcilik ve inovasyon, ulusal üretim fonksiyonunda ekonomik büyümenin bağımsız bileşenleri olarak ele alınmaktadır (Wong vd., 2005).

Bu noktada literatür incelendiğinde girişimcilik ile inovasyon ilişkisinin ele alan öncül çalışmalarda teorik bir incelenmenin yapıldığı görülmektedir. Öncül çalışmalardan bir tanesinde Acs ve Audretsch (2005), girişimcilik ile inovasyon arasındaki ilişkiyi teorik düzeyde incelemişlerdir. Çalışmada girişimciliğin inovasyon ile olan ilişkisine dikkat çekilmiştir. Işık vd. (2015) çalışmalarında bu ilişkiye teorik bir bakış açısıyla yaklaşmışlardır. Çalışmada çoğu girişimcinin emek gücünün bol ya da ucuz olduğu ülkelerde yatırım ve inovasyon faaliyetlerini gerçekleştirdiğine vurgu yapılmıştır. Ayrıca bu çalışmada girişimcilik ve inovasyon arasındaki teorik bağlantı üzerine bir perspektif çizilmiştir. Bu kapsamda Türkiye ile birlikte

seçilmiş bazı ülkelerin girişimcilik ve inovasyon konusundaki performanslarını karşılaştırmışlardır. Keskin (2018), çalışmasında girişimcilik ile inovasyon ilişkisini teorik bir perspektifle ele almış ve inovatif girişimcilik faaliyetlerinin hem ekonomik hem de sosyal gelişmişlikle bağlantılı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca, inovasyonun girişimciliğin temel işlevlerinden biri olduğunu vurgulayarak, inovasyonun girişimciliği teşvik ettiğini savunmuştur.

Teorik çalışmaların ardından ortaya çıkan ampirik çalışmalarda ise bu ilişkinin karşılıklı olduğuna yönelik bulgulara ulaşılmıştır. Zhao (2005) gerçekleştirdiği çalışmada girişimcilik ile inovasyon arasındaki etkileşime ve bu iki alanın nasıl birbirini desteklediğini ve güçlendirdiğini ortaya koymaya çalışmıştır. Araştırma sonucunda girişimcilik ve inovasyonun teorik çalışmalarda olduğu gibi birbiriyle ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu çalışmada girişimcilik ile inovasyonun birleşiminin organizasyonel başarı ve sürdürülebilirlik için hayati önem taşıdığı ifade edilmiştir. Mercan vd. (2011), girişimciliğin inovasyon üzerindeki etkisini patent verilerini kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada, 25 ülkenin patent kabul sayıları inovasyon göstergesi olarak ele alınarak girişimcilik oranları ve Ar-Ge harcamaları ile araştırmacı sayıları arasındaki ilişkiler panel veri analiz yöntemiyle incelenmiştir. Sonuçlar, girişimcilik değişkeninin beklenen pozitif işareti göstermesine rağmen, bu ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını ortaya koymuştur. Bu sonuç ülkelerin girişimcilik seviyelerindeki artışın inovasyon faaliyetleri üzerinde belirgin bir etki yaratmadığını göstermektedir. Fakat araştırmacılar 25 ülkelik veri seti ve 6 yıllık zaman serisinin genişletilmesi ile ele alınan değişkenlerin anlamlılık düzeyleri ya da tahmin edilecek katsayıların işaretleri üzerinde farklı etkiler doğurabileceğine dikkat çekmişlerdir. Kayalar ve Arslan (2016) ise iç girişimciliğin inovasyona etkisini incelemişlerdir. İstanbul'da faaliyet gösteren 357 bilişim firmasından 218'ine uyguladıkları anket çalışması sonucunda, iç girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon performansını olumlu yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Şahbaz (2017) çalışmasında inovasyon ile girişimcilik kavramlarının karşılıklı etkileşimini ele almıştır. Çalışma sonucunda inovasyonun tetikleyicisi olarak girişimcilik ruhunun önemine vurgu yapılmıştır. Işık vd. (2016), OECD ülkelerinde girişimcilik ile inovasyon arasındaki ilişkiyi makro düzeyde analiz etmişlerdir. 1990-2011 dönemini kapsayan dinamik panel veri yöntemiyle gerçekleştirdikleri analiz, uzun vadede girişimcilik ile inovasyon arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymuş, ancak kısa vadede bu ilişkinin mevcut olmadığını belirtmişlerdir. Bunun nedenlerinden bir tanesi ele alınan ülkelere bazılarında girişimcilik ile inovasyon arasında uzun vadeli bir ilişki olduğudur. Elde edilen bulgular, uzun dönemde girişimcilikteki %1'lik bir artışın özel sektör Ar-Ge harcamalarını yaklaşık %5.9 oranında artıracak olduğunu göstermektedir. Bu bulgu, girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon çıktıları üzerindeki etkilerinin ülkelere göre farklılık gösterebileceğini ve bu etkinin ortaya çıkmasının zaman alabileceğine işaret etmektedir. Çünkü erken aşama girişimcilik farklı olarak geleneksel girişimcilik, teknoloji odaklı bir inovatif çözüme odaklanma noktasında daha sınırlı bir bakış açısına sahiptir. Tekin (2018), gerçekleştirdiği çalışmada Küresel İnovasyon Endeksi'nde 2017 yılında ilk 50 içerisinde yer alan ülkeleri incelemiştir. Çalışmasında, 34 ülkeden elde edilen ve 2011-2017 yılları arasındaki verileri kullanarak panel regresyon analizi gerçekleştirmiştir. Çalışma sonunda girişimciliğin inovasyon üzerinde olumlu bir etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Lee vd. (2019) gerçekleştirdikleri çalışmada girişimcilik başlangıç niyetine sahip olmanın inovatif davranışa yol açıp açmadığını ele almışlardır. Girişimcilik kulübüne üye öğrenciler üzerinde gerçekleştirilen araştırma sonuçları artan girişimciliğe başlangıç niyetinin yenilikçiliğe yol açabileceğini göstermektedir. Ayrıca girişimciliğin inovatif davranış üzerindeki aracı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Mazla vd. (2020) çalışmalarında girişimcilikte yaratıcılık ve

yenilikçiliğin rolünü analiz ederek detaylandırmayı amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda girişimciliğin yenilikçiliğin ve değişimin hızlanmasında oynadıkları role dikkat çekmişlerdir.

Girişimcilik ile inovasyon arasındaki ilişkiye odaklanan çalışmalara rağmen erken aşama girişimcilik faaliyetleri ile inovasyon arasındaki ilişkileri ele alan az sayıda çalışmaya rastlanmaktadır. Oysa ki, erken aşama girişimcilik faaliyetleri üzerine gerçekleştirilen çalışmaların hem yerli hem de yabancı yazında özellikle 2010'lu yılların başından itibaren bir artış gösterdiği (Pete vd., 2010; Chepurensko vd., 2011; Kibler & Kautonen, 2016; Deniz, 2019; Lanivich vd., 2021; Şen, 2021; Svetek & Drnovsek, 2022) söylenebilir. Bu artışın önemli nedenlerinden bir tanesi teknolojinin gelişmesiyle birlikte start-up ekosistemlerinin giderek daha fazla önem kazandığının anlaşılmasıdır. Ayrıca, dijital dönüşümün özellikle yapay zekâ gibi teknolojilerle insan hayatına olan etkisinin artması, akademik camiayı erken aşama girişimcilerin ekosistem içerisindeki rollerini daha derinlemesine incelemeye sevk etmiş olabilir. Bunun yanı sıra, sosyal medya ve dijital platformların gelişmesiyle, girişimcilerin daha düşük maliyetlerle küresel pazarlara ulaşması ve bu süreçte karşılaştıkları zorluklar da akademik ilginin erken akama girişimlere doğru yönelmesinde etkili olmuş olabilir. Bu nedenlerden dolayı konunun giderek daha fazla ilgi gördüğü söylenebilir. Fakat erken aşama girişim faaliyetleri ile inovasyon arasındaki ilişkiyi ele alan araştırmalara bakıldığında çok geniş bir perspektifte değerlendirilmesinin ihmal edildiği görülebilir. Güncel gelişmelere hızlı ayak uydurma ve iş fikirlerini inovatif odağa oturtma potansiyeli olan bir girişimlerin daha fazla araştırılması girişimcilik ekosisteminin gelişimi açısından önem arz etmektedir. Erken aşama girişim faaliyetleri ile ilgili literatürde gerçekleştirilen çalışmaların büyük çoğunluğunun erken aşama girişimlerin genel özelliklerini ve ülkeler bazlı araştırmaları içerdiği (Chepurensko vd., 2011; Pete, 2010; Kibler & Kautonen, 2016; Lanivich vd., 2021) ifade edilebilir. Bu noktada özellikle 2010'lu yılların ortasından itibaren erken aşama girişimler ile inovasyon ilişkisi üzerine bazı çalışmaların yapılmaya başlandığı söylenebilir. Bu çakışmalardan Kontolaimou vd. (2016) erken aşama girişimlerin bilgiye özümseme ve yayılım kapasitesi noktasında Avrupa ülkelerinin tipolojisini incelemişlerdir. Araştırma sonuçları erken aşama girişimciliğin Avrupa ülkelerinin yenilik verimliliğini ve teknoloji boşluklarını etkileyen önemli bir faktör olduğuna dikkat çekmiştir. Ayrıca bu konuda stratejik politikaların geliştirilmesinin gerekli olduğu vurgulanmaktadır. Diğer bir çalışmada Peris-Ortiz vd. (2018) erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin ülkelerin yenilikçi uygulamaların teşvik edip etmediğini araştırmışlardır. Bu çalışmada inovasyonu üniversite-sanayi iş birliği kapsamında yapılan Ar-Ge faaliyetleri, şirketlerin Ar-Ge harcamaları, bilimsel araştırma kurumlarının kalitesi ve yenilik kapasitesi değişkenleri ile ölçümlemişlerdir. Araştırma sonucunda bu faktörler açısından erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin bir etkisinin bulunduğu iddia edilmiştir. Fakat bu etkinin boyutu ve doğasının sektöre, bölgesel özelliklere ve destekleyici girişimcilik ekosisteminin gücüne bağlı olarak değiştiği ifade edilmektedir. Brownell vd. (2024) çalışmalarında, erken aşamadaki kadın girişimcilerin inovasyon ekosistemindeki rolünü, karşılaştıkları zorlukları ve bu zorluklarla başa çıkmak için hangi stratejilerin etkili olduğunu incelemişlerdir. Araştırma sonucunda yeni ortaya çıkan kadın girişimciler ile inovasyon arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Ayrıca bu ilişkiye tanınma, saygı ve özerklik güdülerinin aracılık ettiğine dikkat çekmişlerdir.

Yukarıda ele alınan çalışmalarda dikkat çeken nokta Ar-Ge, pazar çekiciliği ve iş ortamının çekiciliği değişkenlerini içeren inovasyon girdileri ile erken aşama girişimcilik faaliyetleri arasındaki ilişkinin ele alınmasıdır. Bu nedenle girişimciliğin inovasyon girdilerini etkilemesi tek taraflı değil girdiler sonucunda girişimcilik faaliyetlerinin de artabileceği yaklaşımı ile

çift taraflı bir etkiden bahsedilebilir. Oysa ki, erken aşama girişimcilerin inovatif yaklaşımlarının inovasyon çıktıları olarak ifade edilen yaratıcı ürün ve hizmet çıktılarını etkileyip etkilemediği merak edilen bir konudur. Bu bağlamda çalışmada erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon çıktıları üzerindeki etkisini ele alan aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

Hipotez (H₁): Erken aşama girişimcilik faaliyetleri yaratıcı ürün ve hizmet çıktıları üzerinde etkilidir.

2. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

2.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın amacı ve içeriği dikkate alındığında sağlıklı veri etmek adına hem girişimcilik hem de inovasyon ile ilgili raporlar incelenmiştir. Bu kapsamda çalışmanın evrenini Küresel İnovasyon Endeksi 2023 raporunda toplam 132 ülke yer almasına rağmen geçmiş yıllar itibari ile sağlıklı veri elde edilebilen ilk 70 içerisinde yer alan ülkeler oluşturmuştur. Çünkü panel veri analizinde tutarlı ve güvenilir veri setlerine sahip olmak kritik bir öneme sahiptir. İlk 70 ülke, genellikle daha kapsamlı ve güvenilir inovasyon ve girişimcilik verilerine sahip olduğundan, analiz sonuçlarının sağlamlığı açısından bu ülkeler tercih edilmiştir. Hem bu durum hem de örneklem büyüklüğünün, panel regresyon modelinin istatistiksel gücünü etkileyen önemli bir faktör olduğu düşünüldüğünde ilk 70 ülkenin seçilmesi, hem modelin dengeli bir panel veri yapısına sahip olmasını sağlamış, hem de tahmin edici değişkenlerin varyasyonunu artırarak sonuçların güvenilirliğini yükseltmiştir. Benzer çalışmalarda da genellikle belirli bir ekonomik ve inovasyon kapasitesine sahip ülkelerin örneklem olarak seçildiği görülmektedir. Bu kapsamda söz konusu evren içerisinde hem erken aşama girişimcilik hem de yaratıcı ürün ve hizmet çıktısı değişkeni verilerine sağlıklı ulaşılabilen 27 ülke çalışmanın örneklemi oluşturmuştur. Bu minvalde üst üste 2 yıldan fazla verisi eksik olan ülkeler örnekleme dahil edilmemiştir. Erken aşama girişimcilik faaliyetleri ile yaratıcı ürün ve hizmet çıktısı arasındaki ilişkiler, Tablo 1'deki ülkeler için 2013-2023 döneminde incelenmiştir.

Tablo 1: Araştırma Örnekleminde Yer Alan Ülkeler

Ülkeler	İnovasyon Endeks Sıralaması (2023)	Bulunduğu Bölge
İsviçre	1	EUR
İsveç	2	EUR
ABD	3	NAC
Birleşik Krallık	4	EUR
Hollanda	7	EUR
Almanya	8	EUR
Güney Kore	10	SEAO
Çin	12	SEAO
Kanada	15	NAC
Lüksemburg	22	EUR
İtalya	26	EUR
İspanya	29	EUR
Slovenya	33	EUR
Letonya	37	EUR
Hindistan	40	CSA
Polonya	41	EUR
Yunanistan	42	EUR
Hırvatistan	44	EUR

Slovakya	45	EUR
Brezilya	49	LCN
Katar	50	NAWA
Şili	52	LCN
Güney Afrika Cumhuriyeti	59	SSA
İran	62	CSA
Uruguay	63	LCN
Kolombiya	66	LCN
Fas	70	NAWA

Not: EUR= Avrupa; NAC= Kuzey Amerika; LCN= Latin Amerika; CSA= Orta ve Güney Asya; SEAO= Güney Batı Asya ve Okyanusya; NAWA= Kuzey Afrika ve Batı Asya; SSA= Sahra Altı Afrika

2.2. Araştırmanın Modeli ve Değişkenleri

Araştırmanın bağımsız değişkeni erken aşama girişimcilik faaliyetleridir. Erken aşama girişimcilik faaliyetleri, girişimciliği değerlendirmek ve karşılaştırmak için kullanılan bir ölçümdür. TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) olarak bilinen bu değişken genellikle bir ülkenin veya bölgenin girişimcilik ortamının ne kadar dinamik olduğunu anlamak amacıyla kullanılmaktadır (Hil vd., 2023). Bağımlı değişken ise yaratıcı ürün ve hizmet çıktısıdır. Yaratıcı ürün ve hizmetler ise inovasyon çıktı değişkenleri altında yer alan yaratıcı çıktıların bir alt parametresidir. Bu değişken ise toplam ihracat içerisinde yaratıcı ürün ve hizmetlerin payını ortaya koymak amacıyla hesaplanmaktadır (Dutta vd., 2023). Ayrıca çalışma kapsamında insan sermayesi ve araştırma ile kurumlar değişkenleri kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Kurumlar değişkeninin içerisinde kurumsal ortam, iş ortamı ve düzenleyici (hukuki ortam) ile ilgili bilgiler yer alırken; insan sermayesi ve araştırma kontrol değişkeni ise eğitim ve araştırma geliştirme ile ilgili bilgileri içermektedir.

Yukarda ifade edilen değişkenler çerçevesinde araştırmanın modeli aşağıdaki gibi kurgulanmıştır.

$$\text{Model: } \text{InvO}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{EEntA}_{it} + \beta_2 \text{HCR}_{it} + \beta_3 \text{INS}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

(InvO: Yaratıcı Ürün ve Hizmet Çıktısı; EEntA: Erken Aşama Girişimcilik Faaliyetleri; HCR: İnsan Sermayesi ve Araştırma; INS: Kurumlar)

Araştırmanın örneklemini içerisinde yer alan ülkelerin erken aşama girişimcilik ile ilgili durumlarına bakıldığında araştırmanın kapsadığı dönemde erken aşama girişimcilik değeri en yüksek olan (36.7) ülke 2019 yılında Şili'dir. Ayrıca erken aşama girişimcilik değeri en düşük olan (1.6) ülke ise 2022 yılında Polonya'dır. 2013-2023 yılları arasında erken aşama girişimcilik değerlerinin ortalaması alındığında en düşük ortalamaya sahip ülke İtalya (4.3) iken; en yüksek ortalamaya sahip ülke Şili (27.3) olmuştur. Yaratıcı ürün ve hizmet çıktısı değişkeni için ise araştırmanın kapsadığı dönemde en yüksek değere sahip olan (69.5) ülke 2013 yılında İsviçre'dir. Yaratıcı ürün ve hizmet çıktısı değeri en düşük olan (1.4) ülke ise 2019 yılında İran'dır. 2013-2023 yılları arasında yaratıcı ürün ve hizmet çıktısı değerlerinin ortalaması alındığında en düşük ortalamaya sahip ülke İran (7.3) iken; en yüksek ortalamaya sahip ülke İsviçre (53.1) olmuştur.

2.3. Araştırmanın Veri Toplama ve Analiz Yöntemi

Bu çalışmada veriler ikincil veri toplama yöntemiyle elde edilmiştir. Veriler elde edilirken endekslerden yararlanılmıştır. Bu kapsamda erken aşama girişimcilik verileri toplanırken GEM raporları (Global Entrepreneurship Monitor) ele alınmıştır.

İnovasyon ile ilgili veriler toplanırken ise GII raporlarından (Global Innovation Index) faydalanılmıştır. Kontrol değişkenleri de GII raporlarından elde edilmiştir.

Araştırmaya dahil edilen 27 ülkeye ait 2013-2023 yıllarını kapsayan veriler panel regresyon analizi ile ölçümlenecektir. Araştırmada ele alınan modele ilişkin analizler yapılırken öncelikle tanımlayıcı istatistiki bulgular elde edilmiştir. Ardından uygun modeli seçmeye yönelik testler gerçekleştirilmiştir. Erken aşama girişimcilik faaliyetleri ile yaratıcı ürün ve hizmet çıktıları arasındaki ilişkiyi belirlemek için kullanılan model, Stata yazılımı ile dengeli panel veri modeli olarak tahmin edilmiştir. Bu noktada çok az sayıda olan eksik veriler ortalama atama yöntemi kullanılarak tamamlanmıştır (Karpat Çatalbaş & Ouzini, 2023:82). Panel veri analizinde öncelikle sabit ve rassal (tesadüfi) etki modelleri tahmin edildikten sonra, en uygun modelin belirlenmesi amacıyla Hausman testi yapılmıştır. Değişen varyans sorunu ortaya çıkmaması adına sağlam (robust) tahminci ile modelin tahmini gerçekleştirilmiştir (Torres-Reyna, 2007). Panel veri analizlerinde sabit etkiler modeli, bireysel farklılıkların zaman içinde sabit kaldığı varsayımıyla her gözleme özgü etkileri kontrol etmektedir. Rassal etkiler modeli ise bu bireysel etkileri hata teriminin bir parçası olarak kabul etmektedir. Bu nedenle bütün gözlemlerin ortak rassal bileşenler içerdiğini varsaymaktadır. Bu noktada Hausman testi, iki modelde elde edilen katsayıların farklılıklarının istatistiksel anlamlılığını değerlendirmektedir (Hausman, 1978). Ayrıca, elde edilen verilerin kısa panel veri yapısı (mikro panel) nedeniyle birim kök testi uygulanmamıştır. Çünkü otokorelasyon testleri, uzun zaman serilerine (20 ila 30 yılın üzerinde) sahip makro paneller için geçerlidir (Baltagi, 2013).

Bununla birlikte değişkenlerin dinamik bir süreç içerisinde gerçekleştiği dikkate alındığında, statik sabit/rassal etkiler modelinden elde edilen parametre tahminlerinin sağlamlaştırması adına model dinamik yöntemle de tahmin edilmiştir. Bu kapsamda yatay kesit boyutunun (N=27) zaman boyutundan (T=11) fazla olmasından dolayı dinamik panel veri analizi yöntemlerinden iki aşamalı sistem GMM tahmincisiine göre de analizler yapılmıştır. Literatüre göre iki aşamalı sistem GMM tahmincilerinin tek aşamalı GMM tahmincilerine göre değişen varyans ve otokorelasyona karşı dirençli düzeltme yapmaktadır (White, 1980). Fakat iki aşamalı sistem GMM tahmincilerinin standart hatalarının aşağı yönlü sapmalı olduğu bilinmektedir. Bu nedenle iki aşamalı sistem GMM tahmincilerinin de standart hatalarının düzeltilerek tahmin yapılması da düşünülmüştür. Bu çerçevede düzeltilmiş (dirençli) standart hatalarla tahmini de yapılmıştır. Bu sayede robust (dirençli) standart hatalar elde edilerek aşağı yönlü sapmalardan arındırılmıştır (Tatoğlu Yardelen, 2020).

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

3.1. Tanımlayıcı Bulgular

Araştırmada ele alınan modele ilişkin analiz kapsamında ilk olarak tanımlayıcı istatistiklere bakılmıştır. Çalışmada incelenen bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenlerine ilişkin tanımlayıcı istatistiki bilgilerin özeti Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Ortalama	Stnd. Sapma	Alt Değer	Üst Değer	Gözlem Sayısı
Erken Aşama Girişimcilik	11.54343	6.003667	1.6	36.7	297
Yaratıcı Ürün ve Hizmet Çıktısı	28.90606	14.9342	1.4	69.5	297
İnsan Sermayesi ve Araştırma	43.66229	12.21836	20.0	67.4	297

Kurumlar	71.8596	13.3848	20.6	93.3	297

Tablo 2’de görüldüğü üzere araştırmaya dahil olan ülkelerin tanımlayıcı istatistikleri incelendiğinde erken aşama girişimcilik faaliyeti alt değerinin 1.6; üst değerinin ise 36.7 olduğu görülmektedir. Örneklemde yer alan ülkelerin erken aşama girişimcilik faaliyetine ait ortalama değeri 11.54 olarak bulunmuştur. Bağımlı değişken yaratıcı ürün ve hizmet çıktısı değişkeninin alt değeri 1.4 iken, üst değeri 69.5 olarak bulunmuştur. Örneklemde yer alan ülkelerin yaratıcı ürün ve hizmet çıktı ortalamalarının ise 28.90 olduğu tespit edilmiştir. Kontrol değişkenlerinden insan sermayesi ve araştırma değişkeninin alt değeri 20.0; üst değeri ise 67.4 olarak tespit edilmiştir. İnsan sermayesi ve araştırma değişkeninin ortalaması 43.66’dır. Kurumlar değişkeninin ise alt değerinin 20.6; üst değerinin 93.3 olduğu görülmektedir. Kurumlar değişkeninin ortalaması ise 71.85 olarak bulunmuştur.

3.2. Modele İlişkin Panel Veri Analiz Bulguları

Erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin yaratıcı ürün ve hizmet çıktılarına etkisini ortaya koymak amacıyla oluşturulan modelde ilk olarak sabit ya da tesadüfi etkiler tahmincilerinin seçimi için Hausman testi uygulanmıştır. Hausman testi ile aşağıda kurulan hipotezler test edilmektedir (Hausman, 1978).

H_0 : Tesadüfi etkiler modeli uygundur.

H_1 : Tesadüfi etkiler modeli uygun değildir.

Yukarıda kurulan hipotezin reddedilmesi durumunda sabit etkiler modelinin uygun olduğu söylenebilir (Tatoğlu Yardelen, 2005:48-50). Hausman testi analiz bulguları Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3: Hausman Test Analiz Bulguları

Hausman Testi			
	Olasılık Değeri	χ^2 Değeri	Seçim
Model (InvO)	0.7350	1.28	Rassal Etkiler Tahmincisi

Tablo 3’e göre Hausman testi sonucuna göre olasılık değeri >0.05 çıktığından dolayı, H_0 hipotezi reddedilememiştir ve rassal etkiler tahmincisinin seçilmesine karar verilmiştir. Ayrıca, değişen varyans sorununa karşı modelin katsayıları sağlam (robust) tahminci kullanılarak elde edilmiştir.

Bununla birlikte birim sayısının dönem sayısından ($N > T$) büyük olduğundan dolayı Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (Sistem GMM) ile de çözümler yapılmıştır. Hem Hausman testi sonucunda ortaya çıkan rassal etki dirençli tahmin bulguları hem de iki aşamalı sistem GMM dirençli tahmin bulguları Tablo 4’te özetlenmiştir.

Tablo 4: Panel Veri Modeli Tahmin Bulguları

Bağımlı Değişken: Yaratıcı Ürün ve Hizmet Çıktıları (InvO)		
	Rassal Etkiler	Sistem GMM
Değişkenler	Katsayı	Katsayı
Sabit	2.8227	-6.0490

InvO.L1		0.3751***
EEntA	0.2530**	0.9740***
HCR	0.1310	0.1941
INS	0.2426***	0.0336
R ²	0.3235	
Araç Değişken Sayısı		25
Sargan Test χ^2 (prob χ^2)		16.6848 (0.4759)
AR(1)		0.0023
AR(2)		0.2015
Wald χ^2	24.12	52.23
Prob> χ^2	0.0000	0.0000

*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01

Model iki farklı tahminci kullanılarak çözüldüğünden ilk tahminci Hausman testi sonucunda karar verilen rassal etkiler sağlam tahmincisi olmuştur. Bu noktada modelde bağımlı değişken olarak yer alan InvO değişkeninin Hausman testi sonucunda seçilen rassal etkiler sağlam (robust) tahmincisi ile çözümü sonucunda erken aşama girişimcilik faaliyetlerinden etkilendiği sonucuna varılmıştır. Yaratıcı ürün ve hizmet çıktısının bağımlı değişken olarak kullanıldığı modelde, modelin Wald χ^2 istatistiğinin (0.0000) olasılık değeri 0.05'ten küçüktür. Bu durum, rassal etkiler kullanılarak tahmin edilen modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Tablo 4'te yer alan R² değeri ise 0.32 olarak bulunmuştur. Bu değer bağımlı değişkende meydana gelecek yaklaşık %32'lik değişimin, bağımsız değişken tarafından açıklanabileceğini ortaya koymaktadır. Bu kapsamda bulgular erken aşama girişimcilikte meydana gelecek 1 birimlik artışın yaratıcı ürün ve hizmet çıktısında 0.25 birimlik bir artışa neden olacağına dikkat çekmektedir.

Modeli tahmin ederken kullanılan diğer tahminci ise iki aşamalı sistem GMM sağlam tahmincisidir. Temel olarak GMM modelleri bağımlı değişkeninin gecikmesinin bağımsız değişken olarak modelde yer almasına dayanmaktadır (Baltagi, 2013). Bu nedenle InvO değişkeninin gecikmeli değeri InvO.L1 olarak modele bağımsız değişken olarak görünmektedir. Örnekleme yer alan 27 ülkede erken aşama girişimciliğin yaratıcı ürün ve hizmet çıktıları üzerindeki etkilerine bakıldığında; ikinci sütunda iki aşamalı sistem GMM robust tahmincisi sonuçları görülmektedir. Aynı zamanda modele ilişkin diagnostik testler (Sargan ve AR bulguları da aynı sütunda yer almaktadır. Tahmincilerde araç değişkeninin geçerli olup olmadığına ilişkin yapılan Sargan test sonucu araç değişkenin geçerli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Çünkü Sargan testi hipotezlerinden H₀ hipotezi kullanılan enstrümantal değişkenler geçerlidir varsayımından hareket ederken; H₁ hipotezi kullanılan enstrümantal değişkenler geçersizdir varsayımından hareket etmektedir. Bu noktada p-değeri> 0.05 (0.4759) olduğundan dolayı H₀ reddedilemez. Bu durumda, enstrümantal değişkenler geçerli kabul edilir ve model güvenilir olarak yorumlanmaktadır. Bununla birlikte AR1 ve AR2 sonuçlarına göre otokorelasyon problemi olmadığı da söylenebilir. Bu teste göre H₀ hipotezi hata terimleri arasında otokorelasyon olmadığını işaret ederken; H₁ hipotezi hata terimleri arasında otokorelasyon olduğunu işaret etmektedir. Bu noktada AR(1) testi genellikle anlamlı (p≤0.05) çıkar, çünkü birinci dereceden otokorelasyon farketilmiş değişkenler kullanıldığı için beklenmektedir (Arellano ve Bond, 1991). AR(2) testi ise p>0.05 ise, modelde ikinci dereceden otokorelasyon olmadığı sonucuna işaret etmektedir. Bu durumda kullanılan enstrümantal değişkenlerin geçerli olduğu ve otokorelasyon sorununun olmadığı görülebilir. Bu bağlamda gerçekleştirilen

iki aşamalı sistem GMM analizi sonucunda; yaratıcı ürün ve hizmet çıktısı gecikmeli değeri ve diğer bağımsız değişken erken aşama girişimcilik faaliyetleri bağımlı değişken olan yaratıcı ürün ve hizmet çıktısını %1’lik anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak etkilemektedir. Bu kapsamda modele eklenen gecikmeli değer yaratıcı ürün ve hizmet çıktısındaki 1 birimlik artış bağımlı değişkeni 0.37 birim artırmaktadır. Erken aşama girişimcilik faaliyetlerinde meydana gelen 1 birimlik artış ise yaratıcı ürün ve hizmet çıktısını 0.97 birim artırmaktadır.

SONUÇ

Bu çalışma, erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon çıktıları üzerindeki etkilerini ikincil veriler yardımıyla panel regresyon analizi kullanarak kapsamlı bir şekilde incelemeyi amaçlamıştır. Bu kapsamda rassal etkiler sağlam tahmincisi ve iki aşamalı sistem GMM sağlam tahmincisi kullanılarak yapılan analizler, girişimcilik ile yenilik çıktıları arasında önemli bir ilişki olduğunu doğrulamıştır. Bu noktada sonuçlar, erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin tüm tahmincilerde %1 anlamlılık düzeyinde yaratıcı ürün ve hizmet çıktıları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu tutarlı bir şekilde göstermiştir.

Bu çalışmanın bulguları, girişimciliğin bilgi yayılımı ve yenilik odaklı ekonomik büyümede temel bir rol oynadığını savunan Acs vd. (2009) bulgularıyla örtüşmektedir. Benzer şekilde, Audretsch ve Keilbach (2004) girişimcilik faaliyetlerinin bölgesel yenilik performansını teşvik etmedeki önemini vurgulamaktadır. Fakat, onların çalışmaları girişimci sermayesini yeniliğin bir belirleyeni olarak vurgularken, araştırmamız bu anlayışı dinamik panel tahmin tekniklerini kullanarak genişletmektedir. Ayrıca erken aşama girişimcilik, yeni ve yenilikçi fikirlerin gerçeğe dönüşme sürecini temsil etmektedir. Bu aşamada girişimciler, henüz olgunlaşmamış ve geliştirilmemiş fikirleri hayata geçirme aşamasındadır. Bu süreç, yeni ürünler, hizmetler veya iş modelleri geliştirilmesini sağlamaktadır. Bu tür girişimler piyasada yeniliklerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Girişimcilerin genellikle yüksek risk alma eğilimleri, esneklikleri ve yenilikçi düşünme yetenekleri, onları yeni ve yaratıcı çözümler geliştirmeye teşvik etmektedir. Bu durum, yeni ürün ve hizmetlerin piyasaya sunulmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu kapsamda çalışmada ortaya çıkan sonuçlar girişimcilerin "yaratıcı yıkımın" birincil aktörleri olarak teknolojik ilerlemeyi yönlendirdiğini öne süren Schumpeter’in (1934) vardığı sonuçları doğrulamaktadır.

Politika perspektifinden bakıldığında, bu bulgular, inovatif çıktıları artırmak için erken girişimcilik faaliyetlerini kolaylaştıran devlet müdahalelerine olan ihtiyacı vurgulamaktadır. Finansal destek, düzenleyici kolaylıklar ve araştırma teşvikleri sağlayan politikalar, erken aşama girişimciliğin teknolojik ilerleme üzerindeki olumlu etkilerini artırabilir. Sonuçlar ayrıca, kuluçka merkezleri, girişim sermayesi erişimi ve fikri mülkiyet korumaları da dahil olmak üzere destekleyici bir girişimcilik ekosisteminin teşvik edilmesinin, yenilik odaklı ekonomik kalkınmayı daha da güçlendirebileceğini önermektedir (Stam & Spigel, 2016). Teorik açıdan, bu çalışma, girişimci çabalar yoluyla bilgi birikiminin yeniliğe önemli ölçüde katkıda bulunduğunu göstermektedir (Romer, 1990). Çünkü inovasyon, yeni girişimler için çok önemli bir itici güç olduğundan, erken aşamadaki girişimcilik ve inovasyon bağlantısında ilk aşamalarda girişimcilerin benzersiz değer önerilerini tanımlayarak rekabetçi pazarlarda farklılaştırmaları gerekebilir. Yenilikçi fikirler genellikle pazardaki karşılanmamış ihtiyaçların veya boşlukların farkına varılarak ortaya çıkması ve girişimcilerin bu sorunlara yönelik ürün ya da hizmetler yaratmasına olanak tanımaktadır. Bu süreç yaratıcılığı besleyerek uyarlanabilirliği

teşvik etmekte ve start-upların pazar geri bildirimlerine göre yön değiştirmesine olanak tanımaktadır. Üstelik erken aşamadaki girişimciler, hızlı prototip oluşturma ve yinelemeli geliştirmenin çığır açıcı yeniliklere yol açabileceği çevik bir yaklaşımı benimsemektedirler. Bu nedenle start-up ortamlarının dinamik doğası, yenilikçi çözümleri teşvik etmek için gerekli olan deneme ve risk alma kültürünü teşvik etmektedir. Bu nedenle ampirik kanıtlar, ekonomik büyümenin giderek teknolojik yenilikçiliğe bağlı olduğunu ve erken aşama girişimciliğin bu süreçte bir katalizör görevi gördüğünü desteklemektedir. Bu çalışmada ortaya çıkan bulgular da erken aşama girişim faaliyetlerinin inovatif çıktıları olumlu yönde etkileyeceği şeklinde olmuştur. Bunlarla birlikte başarılı girişimciler pazar fırsatlarını yakalamak için inovasyondan yararlanırken, yenilikçi fikirler erken aşama inovatif girişimciler yoluyla ilgi kazanarak ülkelerdeki hem ekonomik hem de sosyal değişimi teşvik edebilecektir.

Çalışma ayrıca, erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon çıktıları üzerindeki etkisi karmaşık ve çok boyutlu bir ilişkiyi yansıtmaktadır. Bu bulgular, girişimcilik ekosisteminin güçlendirilmesi ve girişimcilere daha iyi destek mekanizmalarının sağlanması gerektiğini doğrulamaktadır. Bu minvalde bazı çalışmalar girişimciliğin yenilik üzerindeki etkisinin kurumsal kalite (Autio & Rannikko, 2016) ve finansal altyapı (Cumming vd., 2014) gibi dışsal faktörlere bağlı olduğunu öne sürmektedir. Fakat bu çalışmalar erken aşama girişimler üzerine bir araştırma gerçekleştirmediğinden gelecekteki araştırmalar, erken aşama girişimcilik inovasyon bağlantısının daha incelikli bir şekilde anlaşılmasını sağlamak için bu düzenleyici değişkenleri daha fazla inceleyebilir.

Ortaya konulan sonuçlar çerçevesinde girişimcilerin inovasyon kapasitelerini artırmak için daha kapsamlı stratejiler geliştirilmesinin ve destekleyici yapılar oluşturulmasının, uzun vadeli ekonomik büyüme ve rekabetçilik açısından kritik öneme sahip olduğu söylenebilir. Bu çalışma, erken aşama girişimciliğin inovasyon süreçlerine olan etkilerini daha iyi anlamak için gelecekte yapılacak araştırmalara zemin hazırlamakta ve bu alanda politika yapıcılar, yatırımcılar ve diğer ilgili paydaşlar için değerli bilgiler sunmaktadır. Bunların yanı sıra çalışma, erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin inovasyon çıktıları üzerindeki etkilerini makro düzeyde ele alan öncül çalışmalardan bir tanesidir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazar tüm çalışmayı kendisi yürütmüştür

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (2005). *Entrepreneurship and Innovation. Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. Erişim adresi: <https://www.econstor.eu/obitstream/10419/19999/1/2005-08.pdf>, Erişim tarihi: 08.05.2024.
- Acs, Z. J., Desai, S. & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, Economic Development And Institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219–234.
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B. & Carlsson, B. (2009). The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32(1), 15–30.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1992). A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323-351.
- Amorós, J. E. & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen Years of Assessing Entrepreneurship across the Globe*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Universidad del Desarrollo & Utrecht University. Erişim Adresi: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=48772>, Erişim Tarihi: 03.05.2024.
- Arellano, M. & Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277–297.
- Audretsch, D. & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38(8), 949-959.
- Audretsch, D. B. & Thurik, R. (2001, May). Linking Entrepreneurship to Growth. *OECD Science (Technology and Industry Working Papers No.2)*. <https://doi.org/10.1787/736170038056>.
- Audretsch, D. B. (2007). Entrepreneurship Capital and Economic Growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78.
- Autio, E. & Rannikko, H. (2016). Retaining Winners: Can Policy Boost High-Growth Entrepreneurship? *Research Policy*, 45(1), 42–55.
- Baltagi, H. B. (2013). *Dynamic Panel Data Models*. In: N. Hashimzade & M. A. Thornton (Eds.), *Handbook of Research Methods and Applications in Empirical Macroeconomics* (pp. 229-248). Edward Elgar Publishing.
- Begley, T. M., Tan, W. L. & Schoch, H. (2005). Politico-Economic Factors Associated with Interest in Starting a Business: A Multi-Country Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 35-55.
- Blank, S. & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building A Great Company*. Pescadero, California: K & S Ranch.
- Brownell, K., Kickul, J. & Hechavarria, D. (2024). Power to the She: Early-Stage Female Entrepreneurs and Innovation. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 16(4), 425-445. <https://doi.org/10.1108/IJGE-01-2024-0018>.
- Chepureenko, A. Y., Gabelko, M. & Obratsova, O. (2011). *Early-Stage Entrepreneurial Activity: An Explanatory Model for Cross-Country Comparisons* (Higher School of Economics Working Paper No. WP1/2011/04). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2001334>
- Clark, J. & Guy, K. (1998). Innovation and Competitiveness: A Review: Practitioners' Forum. *Technology Analysis & Strategic Management*, 10(3), 363-395.
- Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Boston, MA: Harvard Business Review Press.
- Cumming, D., Johan, S. & Zhang, M. (2014). The Economic Impact of Entrepreneurship: Comparing International Datasets. *Small Business Economics*, 43(4), 795–817.
- Deniz, F. (2019). *Cinsiyetin Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi Üzerindeki Etkisinde Başarısızlık Korkusunun Aracı Rolü* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper Publishing.
- Hausman, J. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251-1271.

- Dutta, S., Lanvin, B., Rivera León, L. & Wunsch-Vincent, S. (Eds.). (2023). *Global Innovation Index 2023: Innovation in the Face of Uncertainty*. Geneva, Switzerland: Wipo.
- Hébert, F. R. & Link, N. A. (2006). Historical Perspectives on the Entrepreneur. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2(4), 261-408.
- Hernández, C. & González, D. (2016). Study of the Start-Up Ecosystem in Lima, Peru: Collective Case Study. *Latin American Business Review*, 17(2), 115-137.
- Hil, S., Ionescu-Somers, A., Coduras, A., Guerrero, M., Menipaz, E., Boutaleb, F., ... & Shay, J. (2024). *GEM 2023/2024 Global Report-25 Years and Growing*. London: GEM.
- Hindle, K. (2009). The Relationship between Innovation and Entrepreneurship: Easy Definition, Hard Policy. *AGSE Swinburne University 2009*, 75-91.
- Işık, N., Işık, H. B. & Kılınç, E. C. (2015). Girişimcilik ve İnovasyon İlişkisi: Teorik Bir Değerlendirme. *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 1(2), 57-90.
- Işık, N., Işık, H. B. & Kılınç, E. C. (2016). The Relationship between Entrepreneurship and Innovation: A Dynamic Panel Data Analysis. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(3), 7-20.
- Karpat Çatalbaş, G. & Ouzini, A. S. (2023). Dengesiz Panel Veri ile Atama Yoluyla Elde Edilen Dengeli Panel Veri Sonuçlarının Karşılaştırılması. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, (11), 75-92.
- Kayalar, M. & Arslan, E. T. (2016). İç Girişimcilik ve İnovasyon İlişkisi: Yapısal Eşitlik Modeli ile Bir İnceleme. *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(14), 517-542.
- Keskin, S. (2018). Girişimcilik ve İnovasyon Arasındaki İlişki. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(13), 186-193.
- Kibler, E. & Kautonen, T. (2016). The Moral Legitimacy of Entrepreneurs: An Analysis of Early-Stage Entrepreneurship Across 26 Countries. *International Small Business Journal*, 34(1), 34-50.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston and New York: The Riverside Press Cambridge.
- Kontolaimou, A., Giotopoulos, I. & Tsakanikas, A. (2016). A Typology of European Countries Based on Innovation Efficiency and Technology Gaps: The Role of Early-Stage Entrepreneurship. *Economic Modelling*, 52(PB), 477-484.
- Lanivich, S. E., Lyons, L. M. & Wheeler, A. R. (2021). Nascent Entrepreneur Characteristic Predictors of Early-Stage Entrepreneurship Outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 28(7), 1095-1116.
- Lee, J., Kim, D. & Sung, S. (2019). The Effect of Entrepreneurship on Start-Up Open Innovation: Innovative Behavior of University Students. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 5(103), 1-13.
- Mazla, M. I. S. B., Jabor, M. K. B., Tufail, K., Yakim, A. F. N. & Zainal, H. (2020). The Roles of Creativity and Innovation in Entrepreneurship. *International Conference on Student and Disable Student Development 2019*, 213-217.
- Mercan, B., Göktaş, D. & Gömleksiz, M. (2011). Ar-Ge Faaliyetleri ve Girişimcilerin İnovasyon Üzerindeki Etkileri: Patent Verileri Üzerinde Bir Uygulama. *Paradoks: The Journal of Economics, Sociology & Politics*, 7(2), 27-44.
- Müftüoğlu, T. & Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve Kobiler*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Nikula, J. & Tchalakov, I. (2013). *Innovations and Entrepreneurs in Socialist and Post-Socialist Societies*. Cambridge Newcastle, U.K.: Scholars Publishing.
- OECD (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*. OECD Publishing.
- Peris-Ortiz, M., Ferreira, J. J. & Fernandes, C. I. (2018). Do Total Early-Stage Entrepreneurial Activities (TEAs) Foster Innovative Practices in OECD Countries? *Technological Forecasting and Social Change*, 129(C), 176-184.
- Pete, Ş., Nagy, Á., Györfy, L. Z., Benyovszki, A. & Petru, T. P. (2010). The Evolution of Early-Stage Entrepreneurial Activity Influencing Factors in Romania. *Theoretical & Applied Economics*, 17(7), 5-14.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Crown Business.

- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- Safko. (2010). *The Social Media Bible: Tactics, Tools, and Strategies for Business Success*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Sampaio, C., Correia, A., Braga, V. & Braga, A. M. (2018). The Impact of Entrepreneurship Framework Conditions in Total Early-Stage Entrepreneurship Activity: An International Approach. *International Journal of Knowledge-Based Development*, 9(3), 244-260.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York Toronto London: McGraw-Hill.
- Nooteboom, B. & Stam, E. (2008). *Entrepreneurship and Innovation*. In: B. Nooteboom & E. Stam (Eds.), *Micro-Foundations For Innovation Policy* (pp.135-172). Amsterdam University Press/Chicago University Press.
- Stam, E. & Spigel, B. (2016, November). *Entrepreneurial Ecosystems* (Working Papers 16-13, Utrecht School of Economics). https://www.uu.nl/sites/default/files/rebo_use_dp_2016_1613.pdf
- Startup Genome (2020). *The Global Startup Ecosystem Report (GSER 2020): The New Normal for the Global Startup Economy and the Impact of COVID-19*. Crunchbase.
- Stenholm, P., Pukkinen, T. & Heinonen, J. (2016). Firm Growth in Family Businesses: The Role of Entrepreneurial Orientation and the Entrepreneurial Activity. *Journal of Small Business Management*, 54(2), 697-713.
- Svetek, M. & Drnovsek, M. (2022). Exploring the Effects of Types of Early-Stage Entrepreneurial Activity on Subjective Well-Being. *Journal of Happiness Studies*, 23(1), 149-170.
- Şahbaz, A. (2017). İnovasyon ve Girişimcilik Kavramlarının Karşılıklı Etkileşimi. *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 20-38.
- Şen, G. (2021). *Teknoloji Sektöründe Erken Aşama Kadın Girişimcilerin Durum Analizi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Altınbaş Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Tekin, E. (2018). *Girişimcilik ve İnovasyon İlişkisi Üzerine Bir Araştırma*. 6th International Congress of Social Sciences China to Adriatic 2018, 230.
- Tekin, E. & Yazgan Çilesiz, Z. (2020). Girişimcilik Üzerinde Etkili Olan İnovasyon Girdilerinin Panel Veri Analizi ile İncelenmesi. 28. *Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi 2020*, 1128-1138.
- Tekin, E. (2019). *Girişimcilik ve Sosyal Sermaye*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Tekin, E. (2022). *Girişimcilik (Sosyal Sermayenin Rolü)*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Torres-Reyna, O. (2007). *Panel Data Analysis: Fixed and Random Effects Using Stata*. Erişim Adresi: <https://tertilt.vwl.uni-mannheim.de/bachelor/Panel101.pdf>, Erişim Tarihi: 10.06.2024.
- Tatoğlu Yardelen, F. (2005). *Sermaye Piyasasında Riskin Sınırlı Bağımlı Değişkenli Panel Veri Modelleri ile Analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tatoğlu Yardelen, F. (2020). *Ekonometri: Stata uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- White, H. (1980). A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. *Econometrica*, 48(4), 817-838.
- Wong, K. P., Ho, P. Y. & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics*, 24, 335-350.
- Zhao, F. (2005). Exploring the Synergy between Entrepreneurship and Innovation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(1), 25-41.



The Impact of Digital Transformation on Environmental Performance in Manufacturing Companies: The Mediating Role of Green Manufacturing

Semih KAYA¹, Bülent YILDIZ²

Abstract

This study investigates the mediating role of green manufacturing in the relationship between digital transformation and environmental performance in manufacturing firms. Data were collected through a survey and analyzed using structural equation modeling (SEM) to assess the direct effects of digital transformation and green manufacturing on environmental performance. The findings show that both digital transformation and green manufacturing have a significant positive impact on environmental performance. Moreover, digital transformation was found to significantly affect green manufacturing. In addition to SEM analysis, the Process Macro mediation test was used to assess the mediation effect of green manufacturing. The results reveal that green manufacturing plays an important mediating role and enhances the positive impact of digital transformation on environmental performance. This highlights the importance of integrating digital strategies with environmentally responsible production methods to improve sustainability outcomes. Overall, this study contributes to the growing body of research on sustainable manufacturing by demonstrating the important link between digital transformation, green manufacturing and environmental performance.

Keywords: Digital Transformation, Green Manufacturing, Environmental Performance

Jel Codes: L60, O33, Q56

İmalat Firmalarında Dijital Dönüşümün Çevresel Performansa Etkisi: Yeşil Üretimin Aracı Rolü

Öz

Bu çalışma, imalat firmalarında dijital dönüşüm ve çevresel performans arasındaki ilişkide yeşil üretimin aracılık rolünü araştırmaktadır. Veriler bir anket aracılığıyla toplanmış ve dijital dönüşüm ile yeşil üretimin çevresel performans üzerindeki doğrudan etkilerini değerlendirmek için yapısal eşitlik modeli (YEM) kullanılarak analiz edilmiştir. Bulgular, hem dijital dönüşümün hem de yeşil üretimin çevresel performans üzerinde önemli bir pozitif etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca, dijital dönüşümün yeşil üretimi önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir. YEM analizine ek olarak, yeşil üretimin aracılık etkisini değerlendirmek için Süreç Makro aracılık testi kullanılmıştır. Sonuçlar, yeşil üretimin önemli bir aracılık rolü oynadığını ve dijital dönüşümün çevresel performans üzerindeki olumlu etkisini artırdığını ortaya koymaktadır. Bu durum, sürdürülebilirlik sonuçlarını geliştirmek için dijital stratejilerin çevreye duyarlı üretim yöntemleriyle entegre edilmesinin önemini vurgulamaktadır. Genel olarak bu çalışma, dijital dönüşüm, yeşil üretim ve çevresel performans arasındaki önemli bağlantıyı ortaya koyarak sürdürülebilir üretim konusunda giderek artan araştırmalara katkıda bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dijital Dönüşüm, Yeşil Üretim, Çevresel Performans

Jel Kodu: L60, O33, Q56

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Bağımsız Araştırmacı, Kastamonu, Türkiye. E-posta: semih4718@gmail.com Orcid no: 0000-0002-0506-9344

² Doç. Dr., Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Kastamonu, Türkiye. E-posta: dr.yildiz.bulent@gmail.com Orcid no: 0000-0002-5368-2805

INTRODUCTION

One of the leading causes of environmental destruction is unsustainable production and consumption patterns, especially in industrialized countries. This leads to excessive and inefficient use of natural resources, significant waste generation and high levels of harmful emissions. To achieve sustainable development, fundamental changes in industrial processes are required. These changes include improving the type and quantity of raw materials used, waste management and recycling processes, strictly controlling emissions and developing environmentally friendly products and production models. Innovations by the industrial sector in these areas will reduce the environmental footprint and contribute to achieving a long-term economic and ecological balance (Krajnc & Glavič, 2003).

Future projections indicate that sustainability and environmental management will become increasingly critical in manufacturing. This trend can potentially drive the development of far-reaching strategies aimed not only at reducing environmental impacts but also at increasing economic efficiency and societal benefit. Sustainability principles will be decisive at every stage of manufacturing operations, from resource utilization and waste management to energy consumption and the product lifecycle. Therefore, it is becoming increasingly necessary to prioritize sustainable and environmentally friendly practices in developing future manufacturing technologies and operations. Integrating advanced technologies will minimize the negative environmental impacts of industrial processes while contributing to increased production efficiency and competitiveness. In this context, sustainability and environmental protection are not only an ethical and legal obligation but also fundamental elements at the core of long-term business strategies (Rosen & Kishawy, 2012).

In this context, the concept of green management or corporate environmentalism as a strategic approach started to be discussed in the 1990s and became a famous slogan in the international arena in the 2000s. According to Banerjee's (2001) definition, this concept refers to the process by which companies address environmental issues and develop ecological management strategies. The strategic importance of this concept is increasing, especially for multinational enterprises operating in global markets. By putting environmental sustainability at the center of their business strategies, these companies aim to improve their environmental and economic performance. This makes environmental management a compliance requirement and a critical element of competitive advantage. As a result, businesses are taking important steps toward a sustainable future by developing innovative and integrated management strategies to address environmental issues (Lee, 2009). One of these management strategies is green production.

Digital transformation is now necessary for any organization that wants to keep up with the ever-increasing demands and expectations of its global population. Companies in today's age of fast technological advancement rely heavily on digitalization to ensure their continued existence, expansion, and competitiveness. The procedures and methods that modify business as we know it are central to this process. Revenue generation, process improvement, and model reshaping are all aspects of digital transformation that necessitate digital technologies and digitized data (Kraus et al., 2022).

Recent advancements in digital technologies empower companies to develop and implement eco-innovative products and processes, effectively addressing the growing pressure for environmental protection. At this point, digital transformation has emerged as a critical pathway for manufacturers to improve sustainability and align their operations with environmental

objectives (Xu, Chen et al., 2023). According to Xue et al. (2022), digital transformation represents a process rather than merely a technical challenge, leaving a profound and enduring impact on businesses. Companies that integrate digital technologies with strategic foresight are better positioned to gain a competitive edge in the marketplace. Advanced data technologies, including artificial intelligence, cloud computing, and big data analytics, significantly influence innovative business practices by promoting green manufacturing, minimizing waste, and enhancing efficiency. These advancements compel enterprises to adopt green technologies and optimize resource utilization to mitigate environmental pollution. Nevertheless, businesses currently lack a comprehensive understanding of the interplay between digital transformation and green practices. As a result, the potential of digital transformation to support green technological advancements remains underutilized.

This study examines the impact of digital transformation on environmental performance in manufacturing firms and the mediating role of green manufacturing in this process. In this context, by revealing the synergy between environmental performance, digital transformation and green production, it aims to enable businesses to develop new strategies for achieving sustainable development goals, as well as to provide guiding empirical information for policymakers and business managers to produce academic knowledge that encourages both environmentally and economically sustainable business models, and contributes to the literature.

1. THEORETICAL FRAMEWORK

1.1. Digital Transformation

Digitalization and digital transformation are key concepts in the development of businesses and technology today. In order to fully grasp the concept of digital transformation, it is essential to first understand digitalization. Digitalization refers to the process of converting data into digital form, which initially began with the integration of software and automation systems into business processes. The advancement of the Internet and digital technologies has driven significant changes in business models and organizational structures, leading to the emergence of digital transformation. With the advent of Industry 4.0, this transformation has evolved beyond mere technological adaptation into a comprehensive restructuring that affects all aspects of business operations (Klein, 2020a; Vogelsang et al., 2018).

Digital transformation in businesses has a significant impact on various areas such as business models, organizational structure, corporate culture, work environment, and business ethics. According to sources, digital transformation encompasses products, services, customer experience, value chains, and business processes. New digital technologies enable businesses to not only digitize their products and business models but also their processes, thereby facilitating the adaptation to new business models. In this context, digital transformation in businesses is examined in three main areas: business models, business processes, and organization (Klein, 2020b). It is also stated by Demirkan et al. (2016) that digitalization is the key to transforming processes, activities, and models in today's dynamic business environment. Businesses which embrace digital transformation processes and create innovative techniques will define the future of the business world. While these wider dimensions of digital transformation are significant, this study narrows its focus specifically to the implications of digital transformation on production processes.

Digital transformation in manufacturing companies offers opportunities in areas that provide competitive advantages such

as customer-specific flexible product production, operational efficiency, organizational agility and process automation, thus enabling the reshaping of industrial activities. In this context, digital transformation is a strategic tool for increasing sectoral innovation and competitiveness rather than just a technological transition (Duraivelu, 2022). In innovative production models, the effects of digital transformation on manufacturing are encapsulated. Most notably, this shift will lead to shorter production cycle times, more personalized product designs, and lower overall costs. According to Wang et al. (2017), this process involves modifying both the physical and organizational structures to adjust to the evolving demands of customers and the dynamics of global marketplaces. This transition enhances both the production processes and the strategic flexibility of organizations.

As a result of digitalization, new possibilities are emerging in the workplace, and old ways of communicating and working together are becoming obsolete. This method can free up resources for other uses, such as creating new goods and services, by doing away with conventional supply chain intermediaries. The effects of this shift have been further expedited by direct consumer access and the widespread use of mobile devices (Nalbantoğlu, 2021). In the context of the idea of digital transformation, advanced digital technologies such as additive manufacturing, cloud computing systems, automation, big data, artificial intelligence, and digital twins all play an important part (Jones et al., 2021).

Despite all its advantages, there are many challenges and obstacles manufacturing companies are likely to face in the digital transformation process, such as resistance to change, loyalty to old business models, high investment requirements, lack of knowledge and skills, and cybersecurity concerns. For the successful integration of the transformation process, it is important to manage the process and identify the problems to be encountered (Albukhitan, 2020).

1.2. Green Production

Although green is defined as a color, in the context of this study, it is used as an adjective that emphasizes considering environmental concerns, being nature-friendly, and being sustainable. The term "green production" has been defined in various ways in the literature (Pang & Zhang, 2019; Orji & Wei, 2016; Shrivastava & Shrivastava, 2017). However, in general, it refers to a production process that reduces adverse environmental effects, conserves natural resources, ensures public safety, and is economically efficient.

The concept of green production covers the transformation needed to reduce the increasing environmental problems in a period when industrialization is inevitable. Global warming, one of the biggest environmental problems created by increasing industrial production, threatens the whole world. This problem has become so great that even if all factories, power plants, and transport vehicles are not operated, the atmospheric temperature is expected to increase by 0.6°C this century. For this reason, the use of green energy, green product development, and the use of green methods in business processes are now a necessity rather than a need (Bayraktar et al., 2021).

More and more businesses are making environmentally conscious manufacturing choices on their own accord, driven initially by compelling causes like government requirements and later by the desire to acquire a competitive edge (Yıldız & Çavdar, 2020). Germany really saw the rise of green production in the '80s and '90s (Rehman & Shrivastava, 2012). In an effort to create goods that meet the environmental standards set by the European Union, Germany set a worldwide standard for manufacturing output during this time (Bylinsky, 1995; as cited in Rehman & Shrivastava, 2012). By 1996,

ISO 14001 Environmental Management System Standards were established. Today, more than 500,000 companies in more than 180 countries meet these standards and apply them in their business processes (ISO, 2024). In this context, we can summarize the main motivations that lead businesses to green production under three main headings (Dornfeld et al., 2013);

- Restrictions, requirements and controls imposed by regulatory bodies,
- Government incentives, tax advantages,
- Potential to create competitive advantage.

Green production has a wide range of applications in all manufacturing sectors, including both SMEs and large-scale enterprises (Seth et al., 2018). However, the chemical, automotive, food, and pharmaceutical industries stand out as sectors with high performance in green production practices compared to other sectors, and it is observed that green production provides better performance as firm size increases (Sangwan & Choudhary, 2018).

From this point of view, it can be considered that the common feature of these sectors where green production is applied with high efficiency is the use of technology and high adaptation capabilities. When we look at green production from the sustainability perspective, it can be stated that the two terms are used interchangeably but do not mean the same thing. As a matter of fact, while green production is related to a product, practice or process, sustainability often refers to a broader framework that includes production (Seth et al., 2018).

1.3. Environmental Performance

The traditional management approach evaluates the performance of an organization according to four main areas: cost, quality, time and service, but as mentioned earlier, due to increasing environmental concerns, ensuring sustainability has entered the equation as another important performance measure because it affects both ecological consequences and competitiveness (de Burgos Jiménez & Céspedes Lorente, 2001).

With the acceleration of studies in the field of sustainable development, interested parties have started to adopt the concept of environmental performance to measure and manage environmental impact. Environmental performance measurement allows not only businesses but also individuals and even states to better understand the environmental impact of their activities and make improvements (Neagu et al., 2017). In addition to environmental sustainability, the term is also linked to economic and social sustainability, as the long-term success of businesses depends on a balanced consideration of these three areas.

It is necessary to make a multi-factor evaluation when measuring the environmental performance of enterprises. Some main methods are defined in the environmental performance measurement of organizations in ISO 14031:2021 Environmental Management - Environmental Performance Assessment Guideline, which brings an international approach to this issue. These methods are as follows (ISO, 2024):

- Environmental Performance Indicators (EPI): Measurable indicators used to monitor and measure the environmental performance of organizations. These indicators are used to determine environmental impacts such as energy use, waste generation and water consumption.

- **Benchmarking:** It helps the organization identify improvement opportunities by comparing its environmental performance with other organizations in similar industries.
- **Life Cycle Assessment (LCA):** An approach that considers the whole environmental effect of a service or product across its lifetime. Throughout a product's life cycle, LCA considers every step, from the initial gathering of raw materials through its eventual disposal or recycling.
- **Risk Assessment and Risk Management:** Organizations use this method to identify and manage environmental risks. This helps to improve environmental performance by identifying the potential impacts of environmental hazards and developing protective measures against them.
- **Environmental Cost Analysis (EMA):** It helps organizations evaluate the costs of investments they will make to reduce environmental impacts and to determine the long-term benefits of these costs.

While these indicators help an organization assess, monitor and improve its environmental performance effectively, ISO 14031 allows organizations to select and implement indicators to suit their specific circumstances and needs. The environmental performance indicators used in this research are discussed in chapter four.

In addition to these methods, carbon footprint measurement, which has become increasingly important today, especially within the framework of legal regulations of states, has started to be used frequently in environmental performance measurement. An individual's, household's, or business's yearly contribution to global warming is defined by the US Environmental Protection Agency (2024) as the sum of all greenhouse gas emissions. An individual's impact on the environment is measured by the amount of greenhouse gases released into the atmosphere due to their daily use of goods and services. The same measurement within enterprises is carried out with the level of greenhouse gas emissions resulting from the goods and services produced.

2. A REVIEW OF THE LITERATURE AND THE DEVELOPMENT OF RESEARCH HYPOTHESES

Digital transformation is emerging as a powerful element of green manufacturing, promoting sustainable practices through technological innovation and increased efficiency. Indeed, digital transformation's contributions to green production, as stated by Jia et al. (2023), offer technological and innovative solutions that benefit the environment and the economy.

An effect coefficient of 0.477 indicates that the digital economy has a substantial beneficial impact on the green, low-carbon transformation of the manufacturing industry, according to the findings of a study conducted by Zhang et al. (2022). Again, technological Innovations greatly aid the manufacturing sector's green transition, according to Zhao et al. (2021). On the other hand, Costa et al. (2017) argue that cleaner production contributes to environmental efforts, but the benefits to be gained will not be easy, especially in the context of industries dominated by old technologies.

In the study conducted by Wang and Shi (2024) on the data of 280 firms in China between 2007 and 2021, the effects of digital transformation on green total factor productivity (GTFP) were analyzed based on two main components of GTFP: the green economic efficiency index and the green technology progress index. According to the findings, it is evaluated that digital transformation increases resource efficiency while decreasing production efficiency and environmental pollution and that a digital transformation implemented at normal levels contributes to long-term strategies. In contrast, an excessive

level of digital transformation may negatively affect sustainability goals by providing short-term benefits. For this reason, it is recommended that businesses should not go to extremes in digital transformation for long-term environmental sustainability and implement an average level of digital transformation.

In another recent study (Liao et al., 2024), the impact of digital transformation on green supply chain efficiency is analyzed using data from Chinese manufacturing firms traded in public financial markets between 2011 and 2020. The results show that digital transformation encourages green technology innovation, reduces transaction costs and alleviates financing difficulties. It is also emphasized that the impact of digital transformation on green supply chains increases significantly, especially in state-owned companies and enterprises with low per capita production values, i.e. enterprises with productivity problems. In addition, it is pointed out that states should ensure the highest possible benefit from digital economic growth. For this purpose, it is underlined that it is necessary to move quickly in the implementation of strategic plans for digital development and to create an environment that facilitates the transition of enterprises to digitalization. It was emphasized that businesses need to understand that digital transformation is a catalyst that strengthens green supply chain management.

As can be seen, it is frequently emphasized in the literature that digital transformation has a significant and positive effect on green production philosophy. In this context, the following hypothesis was established;

- H1: Digital transformation significantly affects green production

Recently, researchers looked at the correlation between digital transformation and green production to see how it affects company performance. They discovered that companies that use digital transformation technologies are more likely to improve their performance because they boost sustainability by promoting innovation in producing eco-friendly products (Khakwani et al., 2024).

Industrial digital transformation has led to a marked improvement in the environmental performance of manufacturing enterprises, according to research by Wen et al. (2021). The study also found that digitalization boosts product innovation and green total factor productivity but has no discernible impact on total factor productivity.

Li, Dai et al. (2020) researched how the new era of Industry 4.0 interacts with digital technologies in terms of their impact on economic and environmental performance. It was discovered that digital supply chain platforms mediate digital technologies' effects on economic and environmental performance and that this mediation effect rises under high environmental dynamism. This was determined based on the findings of the study.

In a recent study prepared by Song et al. (2024), it was concluded that digital transformation significantly improved the environmental performance of enterprises using data obtained from publicly traded companies in China. It is emphasized that this improvement is achieved by integrating new green technology applications into processes, increasing media focus on the issue and strengthening internal control. The study also states that digital transformation reduces waste and emissions by optimizing resource allocation, encourages the adoption of environmentally friendly technologies using innovative tools, and makes companies' environmental management more efficient by increasing external control through the media and improving internal processes. As a result, the study confirmed the positive impact of digital transformation on the environmental performance of enterprises and observed that this impact varies according to manufacturing sectors and

regions of operation. In particular, it has been observed that technology-intensive sectors with high levels of environmental constraints benefit more from this transformation. At the same time, this effect is less observed in internet-based business models.

Gu et al. (2023) examined the effects of digital transformation in the industrial sector and regional cooperation innovation on urban green development efficiency. While regional cooperation innovation is the process of different actors (companies, universities, and public institutions) coming together to develop innovative solutions, urban green development efficiency refers to the efforts to balance economic growth and environmental protection. In the research, the hypotheses that digitalization in the industrial sector will increase urban green development efficiency, that regional cooperation innovation will have a direct positive effect on this efficiency and that the impact of digitalization will be strengthened with a moderating role are tested. The results support all these hypotheses. In other words, while digital transformation is encouraged, developing appropriate cooperation platforms is also emphasized.

From the vantage point of enterprise boards' demographics (including gender, age, nationality, ownership structure, education, and political affiliation), Chen and Hao (2022) investigated the connection between digital transformation and environmental performance. According to the study, which looked at publicly listed companies in China from 2010 to 2019, digital transformation significantly improves corporate environmental performance. However, boards with diverse ages and nationalities, ownership structures, and political affiliations are not very open to digital transformation. On the other hand, boards with more female directors and higher education levels are more likely to adopt digital transformation strategies.

By combining qualitative and quantitative methods, Chiarini (2021) interviewed 19 company managers and surveyed 260 managers online to learn how Industry 4.0 technologies are helping Italian manufacturing firms improve their environmental performance. Sensors, radio-frequency identification, and artificial intelligence are just a few examples of the technologies that were found to enhance significantly environmental performance in the research. The environmental performance of specific technologies, nevertheless, was determined to be negatively impacted. These technologies include additive manufacturing and robots.

Xu, Yu et al. (2023) examined the effects of corporate digital transformation on environmental performance, especially on publicly listed companies in China. The research found that digital transformation significantly improves environmental performance while decreasing pollutants. Particularly in state-owned enterprises, large-scale businesses, and polluting companies, the beneficial effects of digital transformation on the environment were more noticeable. Furthermore, it is highlighted that digital transformation and environmental performance have a complicated relationship, which is more parabolic than linear. In other words, digital transformation may have positive results up to a certain point, but adverse effects may ensue once this point is crossed. Businesses should reevaluate their organizational structures, prioritize environmental controls, speed up their digital transformation, and improve resource management using big data and information exchange. It is emphasized that East China should promote digital transformation initiatives, particularly by offering assistance and recommendations to polluting Chinese state-owned enterprises. According to the report, additional research is needed to comprehend the connection between digital transformation and environmental performance fully.

Examining the literature reveals that digital transformation strategies substantially impact businesses' environmental

performance overall; albeit, this impact may differ based on the industry, region, and even the composition of the board of directors. To comprehend the impact of these factors on the study sample and what kinds of changes, if any, they produce, the following hypothesis was developed in this context:

- H2: Digital transformation significantly affects environmental performance

Green manufacturing practices significantly improve environmental performance while providing economic and operational benefits (Ahmad et al., 2022). Moreover, green innovation and intellectual capital are critical in supporting sustainability and improving overall performance. Industries that adopt green manufacturing have been observed to significantly improve their environmental footprint and operational efficiency (Rehman et al., 2016). Costa et al. (2017) determined that cleaner production can be an effective environmental management tool for SMEs. It has been emphasized in the literature that green transformation in industry is vital in terms of promoting growth with lower carbon emissions, creating a healthy environment and supporting sustainable development (Mehmood et al., 2024).

On the other hand, according to the findings of a study (Baah et al., 2020), which examines the motivation of SMEs in developing countries while adapting green production practices to their processes and its effects on business performance, it is shown that the pressures created by regulatory institutions and organizations increase the green production practices of enterprises and positively affect firm reputation, financial and environmental performance. However, it is emphasized that the organizational pressures created by other stakeholders of enterprises on green production negatively affect the economic performance of firms.

Manufacturing is the most energy-intensive industry in many countries, and Shi et al. (2021) note that this helps the economy grow. However, they also note that manufacturing produces many greenhouse gases, so they think that manufacturing's current production model needs to be replaced with green production. One school of thought holds that low-carbon production technologies are the way for environmentally friendly manufacturing. Specifically, this study aimed to quantify the state of low-carbon production technology and examine its evolution across OECD nations using data collected from 1990 to 2014. While the chemical industry outperforms other sectors, the data show that innovation in low-carbon production technologies significantly affects environmental performance.

Analysis of research conducted in our country reveals that sustainable production methodologies positively influence sustainability performance within the manufacturing sector (Gürül, 2019), and it is also concluded that environmentally conscious production strategies implemented in this sector enhance environmental performance to elevated levels (Tatlı & Özer, 2022). A study investigating the impact of cleaner production on corporate performance indicated that implementing cleaner production methodologies in the production process enhances firm performance (Yazgan et al., 2017). Yıldız and Çavdar (2020) discovered that sustainable production substantially influences environmental and economic performance.

According to the reviewed literature, green production has a noticeable effect on numerous performance indicators manufacturing companies use. We set out to test the following hypothesis about how these factors influence the long-term sustainability of our nation's manufacturing companies' impact on the environment:

- H3: Green production significantly affects environmental performance

According to Frare and Beuren's (2021) analysis of 81 Brazilian agricultural technology businesses, green process innovations boost environmental performance by mediating the connection between green entrepreneurship and proactive sustainability. Based on our findings, green production—the focus of our study—may be a good illustration of the green process advances we've been looking at, which, in turn, might help businesses do better for the environment. Another study on the same topic (Xu, Chen et al., 2022) finds that green technology innovation mediates the relationships between corporate social responsibility, financial and environmental performance of Chinese manufacturing firms, and green technology.

Using panel data from Chinese manufacturing businesses from 2011 to 2019, Chen et al. (2023) examined how digital transformation affected environmentally friendly products, technologies, and investments. The findings demonstrated that digital transformation improves manufacturing companies' green development, achieved through technology advancements, investments, and green products. However, they also showed that environmental uncertainties can differentiate this benefit. Accelerating digitalization would aid the country's shared development process, and the effect of digital transformation on environmentally friendly production differs by area and industry.

A different study that looked at the connection between digital transformation and environmental performance (Li & Lin, 2023) found that digital transformation increases green capabilities, boosting environmental performance. This effect is even more substantial when green culture is high. Green culture also acts as a moderator between digital change and environmentally friendly skills. The ability to create and execute plans to lessen an organization's influence on the environment is now part of what is known as "green capabilities," which aim to guarantee environmental sustainability. A company's "green culture" reflects its commitment to sustainability and its members' shared values and ideas about the importance of protecting the environment.

In another empirical study conducted by Yousaf (2021), it was concluded that green practices, which include environmentally friendly business processes and operational activities, improve the green innovation mechanism, which refers to the ability of SMEs to develop new products, services and processes to achieve environmental sustainability goals. Setyadi et al. (2023) conducted a quantitative analysis of 110 manufacturing firms adopting environmentally friendly practices in Indonesia. They evaluated that green logistics and human resource management positively affect sustainable development through sustainable production.

While it is frequently emphasized that digital transformation improves the environmental performance of manufacturing enterprises, the following hypothesis was established to test the assumption that green production practices can mediate this relationship.

- H4: Green production has a mediating role in the effect of digital transformation on environmental performance.

3. METHODS

This section provides an overview of the research model, the scales used in the questionnaire, the population and sample that made up the research, the demographic findings from the data analysis, and an explanation of the research model's validity and reliability findings, as well as the analysis results.

The theoretical model designed for the research is given in Figure 1.

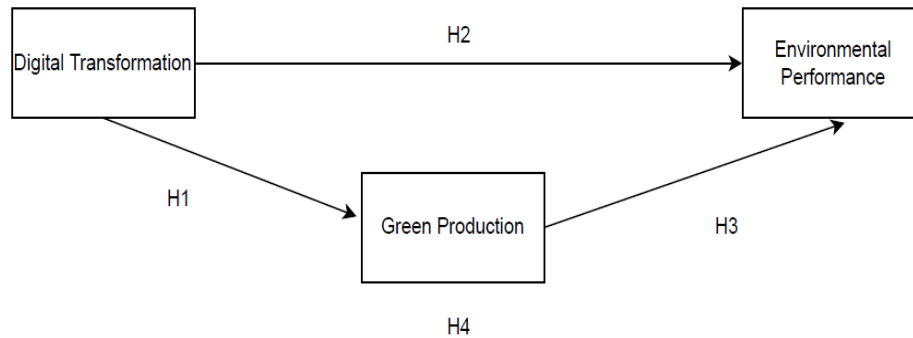


Figure 1. Research Model

The digital transformation scale used in the research is adapted from Nayal et al. (2022), and the green production scale and the green production behavior scale are adapted from Li, Dai et al. (2020). The environmental performance scale is adapted from Belhadi et al. (2022) and Zhu et al. (2008). Scale items are presented in Appendix 1. Permission was obtained from the authors by e-mail to use the questionnaire form in the research. In addition, permission was obtained for the study with the decision of the Kastamonu University Social and Human Sciences Scientific Research and Publication Ethics Board dated 04.10.2023 and numbered 11/15.

The research population consists of manufacturing companies registered with the Istanbul Chamber of Industry. The research sample consists of companies chosen from this pool of manufacturers using the convenience sampling method. Within the scope of the study, valid returns were obtained from 246 companies. Therefore, 246 manufacturing companies constitute the sample of the study. Research data were collected online and face-to-face over a period of 9 months between December 2023 and August 2024.

4. RESEARCH FINDINGS

The findings, including some demographic information of the manufacturing firms and managers included in the research, are presented in Table 1.

Table 1. Demographic Findings

Sector Information	f	n
Food (Food, beverages, additives)	55	22,4
Textile (Clothing, home textile products, apparel)	49	19,9
Pharmaceuticals / Chemistry / Paint	33	13,4
Machinery / White Goods / Durable Home Appliances	32	13,0
Electric - Electronics / Computer	28	11,4
Aluminum / Iron - Steel / Cable / Packaging	23	9,3
Automotive / Automotive Supply Industry	26	10,6
Activity Year	f	n
0-5	2	,8
6-15	69	28,0
16-30	74	30,1
31 and over	101	41,1

Number of Employees	f	n
0-50	49	19,9
51-150	62	25,2
151-250	50	20,3
251 and above	85	34,6
Responsible Department	f	n
Production	50	20,3
Purchasing	21	8,5
Sell - Marketing	33	13,4
Management	142	57,7

Of the manufacturing firms included in the survey, 55 are active in food, 49 in textiles, 33 in chemicals, pharmaceuticals and paint, 32 in machinery, white goods and durable household appliances, 28 in electricity, electronics and computers, 26 in automotive, 23 in aluminum, iron-steel, cable and packaging sectors.

Prior to the research hypotheses being confirmed, the study's scales were first assessed for composite reliability, construct validity, convergent validity, and reliability. Because the foreign language measures were translated into Turkish, exploratory factor analyses were carried out largely to assess the construct validity. Furthermore, an analysis was conducted on the skewness and kurtosis values of the descriptive statistics results to ascertain whether the scales satisfied the normal distribution criteria. Table 2 displays the descriptive statistics and exploratory factor analysis results.

Table 2. Exploratory Factor Analysis and Descriptive Statistics Findings

Digital Transformation	Factor Load	Skewness	Kurtosis	Mean	Std. Deviation
DT1	,757	-,391	-,303	3,35	,972
DT2	,821	-,316	-,304	3,24	,936
DT3	,877	-,538	-,268	3,40	,980
DT4	,873	-,266	-,679	3,40	,996
DT5	,886	-,134	-,495	3,19	1,018
DT6	,896	,103	-,545	3,15	,982
DT7	,920	-,268	-,398	3,33	,956
KMO: ,923 χ Square: 1510,506 df:21 sig.:,000 Top. Variance Explained: % 74,459					
Green Production	Factor Load	Skewness	Kurtosis	Mean	Std. Deviation
GP1	,619	-1,264	1,197	3,88	,842
GP2	,734	-,193	-,818	3,38	1,026
GP3	,593	-,715	,279	3,68	,929
GP4	,691	-,709	,364	3,78	,890
GP5	,624	-1,115	1,723	3,83	,898
GP6	,769	,090	-,992	3,12	1,100
GP7	,725	-,665	,211	3,68	,933
GP8	,821	-,660	,155	3,63	,928
GP9	,862	-,318	-,448	3,38	,998
KMO: ,874 χ Square: 1037,136 df:36 sig.:,000 Top. Variance Explained: % 51,952					
Environmental Performance	Factor Load	Skewness	Kurtosis	Mean	Std. Deviation
EP1	,746	-,336	-,465	3,29	,839
EP2	,789	-,643	,039	3,42	,921
EP3	,827	-,349	-,344	3,23	1,053
EP4	,826	-,556	,341	3,58	,899
EP5	,538	-,446	-,235	3,39	,957
KMO: ,830 χ Square: 382,522 df:101 sig.:,000 Top. Variance Explained: % 56,670					

As a result of the analysis, factor loading values for all scale items were above 0.50. Kaiser-Meyer Olkin Sampling Adequacy Test (KMO) value was determined as 0.923 for digital transformation, 0.874 for green production and 0.830 for environmental performance. Barlette's Sphericity test was found to be significant since the significance level obtained for chi-square values was less than 0.05. The fact that the KMO values are greater than 0.70 and Barlette's test is significant indicates that the sample size is sufficient and appropriate for factor analysis (Lloret et al., 2017). In addition, it was determined that the digital transformation scale explained 74.459% of the total variance, the green production scale explained 51.952%, and the environmental performance scale explained 56.670%. The scale items' skewness and kurtosis values were between -2 and +2. As a result, the data match the analysis's requirement for a normal distribution.

For the scales identified using confirmatory factor analysis, Table 3 shows the outcomes of the goodness-of-fit tests.

Table 3. Scales Goodness of Fit Values

Scale	χ^2/df	GFI	CFI	TLI	SRMR	RMSEA
Acceptable Criterion	≤ 5	$\geq .85$	$\geq .90$	$\geq .90$	$\leq .08$	$\leq .08$
Digital Transformation	1,499	0,979	0,994	0,986	0,016	0,064
Green Production	2,231	0,951	0,969	0,953	0,041	0,074
Environmental Performance	0,582	0,995	1	1	0,015	0

Confirmatory factor analysis revealed that the goodness of fit criteria such as χ^2/df , GFI, CFI, TLI, SRMR, and RMSEA met acceptable values (Boateng et al., 2018). Since the sample size was smaller than 250, the SRMR value was calculated. Since the SRMR value is also less than 0.08, the criterion is met.

Reliability analysis was performed after confirmatory factor analysis. In addition, mean-variance explained (AVE) and composite reliability (CR) values were calculated to test convergent validity. The findings of the validity and reliability analyzes are presented in Table 4.

Table 4. Validity and Reliability

Scale	AVE	CR	Cronbach' Alpha
Digital Transformation	0,69	0,94	0,942
Green Production	0,45	0,88	0,882
Environmental Performance	0,47	0,81	0,800

All scales had Cronbach's Alpha coefficients of 0.80 or higher after the reliability investigation. The reliability of the scales is demonstrated by this finding. Hair et al. (2019) state that AVE values should be above 0.50 and CR values should be above 0.70. Convergent validity is also given if the AVE value is less than 0.50 but around 0.50, provided the CR value criterion is satisfied (Aydın et al., 2021; Karaman, 2023). These results demonstrate that the scales meet the requirements for convergent validity, composite reliability, and reliability.

Following these steps, the structural equation model was developed and evaluated. Figure 2 displays the model that was derived from the study in the AMOS program.

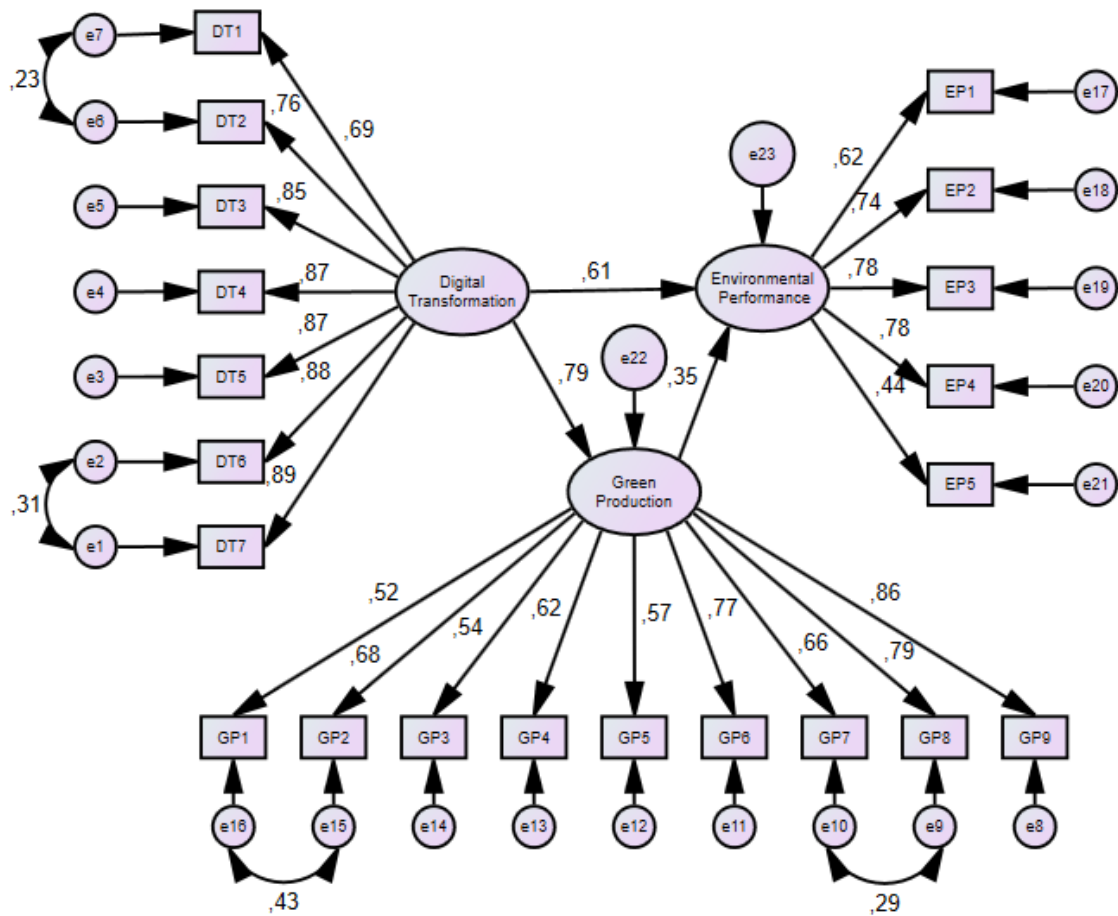


Figure 2. Structural Equation Model

Table 5 displays the goodness of fit indices, which came from the structural equation model analysis and include χ^2/df , GFI, CFI, TLI, SRMR, and RMSEA.

Table 5. Model Goodness of Fit Values

	χ^2/df	GFI	CFI	TLI	SRMR	RMSEA
Acceptable Criterion	≤ 5	$\geq .85$	$\geq .90$	$\geq .90$	$\leq .08$	$\leq .08$
Model	2,328	0,861	0,932	0,916	0,053	0,078

As a result of the model analysis, it was found that the goodness of fit criteria such as χ^2/df , GFI, CFI, TLI, SRMR, and RMSEA met acceptable values. To see whether hypotheses H1, H2 and H3 were confirmed or not, the regression weight values determined as a result of the analysis were examined. The findings are given in Table 6.

Table 6. Model Regression Weights

			B	β	Std. Error	C.R.	p
Green Production	<---	Digital Transformation	0,791	0,791	0,059	13,359	***
Environmental Performance	<---	Digital Transformation	0,374	0,614	0,059	6,381	***
Environmental Performance	<---	Green Production	0,211	0,346	0,052	4,016	***

***:p<0,01

The structural equation model study showed that digital transformation significantly improves green manufacturing and environmental performance ($p < 0.01$). The impact of digital transformation on environmentally conscious manufacturing was determined to have an unstandardized coefficient estimation value of 0.791. At the same time, its effect on environmental performance was found to have a value of 0.614. Green production and environmental performance are both significantly impacted by digital transformation, according to these findings. Additionally, a significant impact on environmental performance was observed from green production ($p < 0.01$). A value of 0.346 was determined for the unstandardized coefficient estimate of the effect of green production on environmental performance. The results of the investigation provide support for hypotheses H1, H2, and H3.

Following the examination of the structural equation model, Process Macro analysis was performed in SPSS to evaluate the mediation hypothesis. The pertinent approach was formulated by Hayes (2018). The analysis findings are presented in Table 7. In Table 7, X represents the independent variable, Y is the dependent variable, and M is the mediating variable. The values presented for CI are the lower and upper bounds of the confidence interval, respectively. Both a significance level below 0.01 ($p < 0.01$) and the absence of a zero value within the defined confidence range were considered for significance.

Table 7. Mediation Test Results

Outcome Variables						
		M (Green Production)			Y (Environmental Performance)	
Forecast Variables		β	S.E.		β	S.E.
X (Digital Transformation)	a	.6048***	.0346	c'	.4457**	.0461
M (Green Production)	-	-	-	b	.3402***	.0568
Constant		1.6040***	.1176		.6890***	.1387
		R ² =.5559			R ² =.6663	
F(1;244)=305.450; p<.001				F(2;243)=242.619; P<.001		
Total Impacts (path c): (β :.6515, %95 CI [.5868, .7162], t: 19.8320, p<.001)						
Indirect Impacts: (β :.2058, %95 BCA CI [.1191, .3020])						

First, the impact of digital transformation (route a), the independent variable, on green production (the mediating variable), was examined based on the Process Macro mediation test results. The study yielded a significant effect (β :.0.6048 95% CI [.5367, .6730], t: 17.4771, $p < .001$) and an R^2 value of 0.5559. Digital transformation accounts for 55.59 % of green output, according to this estimate. The impact of the mediating variable green production, denoted as path b, on the dependent variable environmental performance was examined. The analysis revealed that this effect was significant (β : 0.3402, 95% CI [.2282, .4522], t: 5.9845, $p < .001$). The analysis of the impact of the independent variable digital transformation on the dependent variable environmental performance revealed a significant effect (β : .4457, 95% CI [.3549, .5365], t: 9.6653, p

< .001). The R^2 value was determined to be 0.6663. This research indicates that digital transformation and green manufacturing account for 66.63% of environmental performance. To assess the significance of the overall effects, the impact of the independent variable digital transformation, represented as path c without the mediating variable green manufacturing, on the dependent variable environmental performance was analyzed. The effect was determined to be significant (β : .6515, 95% CI [.5868, .7162], t : 19.8320, p < .001). Subsequently, to ascertain the relevance of the indirect effects, the results of the indirect effects were analyzed with the inclusion of the mediator variable, green production, in the model. Significant indirect effects were seen (β : .2058, 95% BCA CI [.1191, .3020]). The effect size (K^2) value was analyzed to assess the strength of the mediation effect. The value was determined to be 0.281. Given that this value approximates 0.25, it is inferred that a significant effect exists. Therefore, green production has a high mediation effect (Gürbüz, 2019). As a result of the mediation test, hypothesis H4 was supported.

CONCLUSION

This study investigates the mediating role of green production in the relationship between digital transformation and environmental performance in manufacturing firms. The research sample consists of 246 firms selected by convenience sampling among the manufacturing firms registered with the Istanbul Chamber of Industry. The research data were collected online and face-to-face through a questionnaire between December 2023 and August 2024 and analyzed using SEM to evaluate the direct effects of digital transformation and green manufacturing on environmental performance.

The results of the structural equation model analysis show that digital transformation has a significant positive effect on green production and environmental performance and has a significant effect on both. In addition, it was concluded that green production significantly influences environmental performance. The research findings show that digital transformation has a significant positive effect on green production. These findings confirm the studies in the literature by Jia et al. (2023), Zhang et al. (2022), Zhao et al. (2021), Costa et al. (2017), Wang and Shi (2024), Liao et al. (2024). Therefore, it has been proved that digital transformation in manufacturing enterprises significantly affects the essential elements that can realize practices that embody green production philosophy, such as the green supply chain, green total factor productivity, resource efficiency, production efficiency, and green technology innovation. The structural equation model analysis observed that digital transformation significantly affects environmental performance, such as in green production. This result confirms the thesis of Khakwani et al. (2024) that firms using digital transformation technologies increase their sustainability through environmentally friendly product production and are prone to improve firm performance. This positive relationship has been frequently emphasized especially in Chinese academic studies (Song et al., 2024; Gu et al., 2023; Chen & Hao, 2022; Xu, Yu et al., 2023). Another study hypothesis, the significant effect of green production on environmental performance, was confirmed by the findings obtained. As can be seen from the literature, green production is not a type of production alone. Still, it is actually conceived as a philosophy created within the enterprise by combining different practices. Therefore, as stated by Rehman et al. (2016), concepts such as green innovation, intellectual capital, sustainability, and low-carbon production technologies emphasized by Shi et al. (2021) are considered green production practices. As a result of the mediation test conducted with the process macro method, the mediating role of green production in the effect of digital transformation on environmental performance was determined. This finding shows that some of the effects of digital transformation on environmental performance are through green production. While

examining this effect, many different factors, such as environmental dynamism (Li, Du et al., 2020), media impact, location (Song et al., 2024), regional cooperation mechanisms (Gu et al., 2023) and even the characteristics of the boards of directors of enterprises (Chen & Hao, 2022) have been examined. In parallel with the findings obtained in this study, the literature seems to prove the effect of digital transformation on the environmental performance of enterprises, mainly in a positive direction, but by looking at other examples, internal and external factors that have the potential to affect this relationship should also be considered in the digital transformation process. As stated in the study conducted by Wang and Shi (2024), the level of digitalization and what kind of contribution it will make to sustainability in the medium-long term is a factor that businesses should pay attention to and should also be investigated. In other words, the impact of digital transformation on environmental performance varies according to time and the severity of change. For this reason, businesses need to conduct their own internal and external analyses, considering sectoral practices, and adapt their digital transformation according to these variables.

As stated by Sangwan and Choudhary (2018), the impact of digital transformation on environmental performance varies according to sectors and the size of firms. Therefore, sector-specific digital transformation strategies should be developed. It is considered that digital technologies, especially in sectors where energy use is intensive, will significantly contribute to reducing the carbon footprint and increasing environmental performance. In parallel with the results obtained by Xu, Yu et al. (2023), the use of advanced digital technologies such as big data, artificial intelligence, cloud computing and digital twins should be expanded to improve environmental performance by increasing the efficiency of production processes. The effective use of these technologies in firms will contribute to the efficient use of resources and the reduction of operational costs by optimizing production processes. However, it should not be forgotten that the returns of the digital transformation process to the business are parabolic rather than linear; that is, acting with the logic of "we will digitalize all processes" may fail. As emphasized by Baah et al. (2020), the role of regulatory institutions in increasing green production practices, in addition to intrinsic motivations, is an undeniable factor. However, it is thought that the internalization of the motivation source of companies in green production practices by supporting it with green production culture will be more beneficial in the medium-long term. For this reason, having a high level of awareness in both the media and internal stakeholders about the contribution to the business, other than environmental performance, is very effective. In addition, as mentioned by Chen and Hao (2022), it should be taken into consideration that the characteristics of internal stakeholders may also be effective in this process. As emphasized in the study conducted by Li and Lin (2023), it is considered that firms can accelerate the transition to sustainable production methods by increasing the environmental awareness and motivation of employees. Thus, it will contribute to adopting a more effective and efficient production model by adapting green culture awareness to the corporate culture.

Finally, enhancing manufacturing's environmental performance is greatly aided by the complementary nature of digital transformation and green manufacturing. Incorporating digital technologies into manufacturing processes yields more efficient and eco-friendly outcomes; implementing green production techniques amplifies these benefits. To reach their environmental sustainability targets, businesses should enhance their investments in digital strategy integration with green production. Therefore, both public policies and the strategies of private sector actors should be oriented towards disseminating digitalization and green production practices.

The findings of this study, consistent with existing research in the literature, reveal the positive effects of digital transformation on environmental performance and green production, offering a unique contribution to the literature by addressing the mediating role of green production. However, future research could explore the relationship between digital transformation and green production in different sectors or regional contexts to evaluate the generalizability of the results. Additionally, the impact of variables such as regulatory policy effects or organizational culture factors that could enhance the effectiveness of green production may also be investigated. In this regard, a more comprehensive understanding of the complex relationships between digital transformation and sustainability can be achieved.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmalarını birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada, çıkar çatışması bulunmamaktadır.

REFERENCES

- Ahmad, A., Ikram, A., Rehan, M. F. & Ahmad, A. (2022). Going Green: Impact of Green Supply Chain Management Practices on Sustainability Performance. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.973676>
- Albukhitan, S. (2020). Developing Digital Transformation Strategy for Manufacturing. *Procedia Computer Science*, 170, 664-671. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.03.173>
- Aydın, B., Arıca, R. & Arslantürk, Y. (2021). The Effect of Novel Coronavirus (COVID-19) on Travel Risk Perception. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 16(61), 378-392.
- Baah, C., Opoku-Agyeman, D., Acquah, I., Agyabeng-Mensah, Y., Afum, E., Faibil, D. & Abdoulaye, F. (2020). Examining The Correlations Between Stakeholder Pressures, Green Production Practices, Firm Reputation, Environmental and Financial Performance: Evidence From Manufacturing SMEs. *Sustainable Production and Consumption*, 27, 100-114. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.10.015>
- Banerjee, S. B. (2001). Managerial Perceptions of Corporate Environmentalism: Interpretations From Industry and Strategic Implications for Organizations. *Journal of Management Studies*, 38(4), 489-513. <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00246>
- Bayraktar, Ş., Gopal, P. M. & Kavimani, V. (2021). *A Brief Review on Green Manufacturing*. In: P. Agarwal, L. Bajpai, C. Pal Singh, K. Gupta & P. Davim (Eds.), *Manufacturing and Industrial Engineering* (p. 43-52). London CRC Press, NewYork.
- Belhadi, A., Kamble, S., Gunasekaran, A. & Mani, V. (2022). Analyzing the Mediating Role of Organizational Ambidexterity and Digital Business Transformation on Industry 4.0 Capabilities and Sustainable Supply Chain Performance. *Supply Chain Management: An International Journal*, 27(6), 696-711.
- Boateng, G. O., Neilands, T. B., Frongillo, E. A., Melgar-Quinonez, H. R. & Young, S. L. (2018). Best Practices for Developing and Validating Scales for Health, Social, and Behavioral Research: A Primer. *Frontiers in Public Health*, 6, 149.
- Chen, P. & Hao, Y. (2022). Digital Transformation and Corporate Environmental Performance: The Moderating Role of Board Characteristics. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 29(4), 1757-1767. <https://doi.org/10.1002/csr.2324>
- Chen, S., Yang, Y. & Wu, T. (2023). Research on the Impact of Digital Transformation on Green Development of Manufacturing Enterprises. *Frontiers in Energy Research*, 10. <https://doi.org/10.3389/fenrg.2022.1045328>
- Chiarini, A. (2021). Industry 4.0 Technologies in the Manufacturing Sector: Are We Sure They Are All Relevant for Environmental Performance? *Business Strategy and the Environment*, 30(7), 3194-3207. <https://doi.org/10.1002/bse.2797>
- Costa, N., Filho, J. & Fonseca, A. (2017). Cleaner Production Implementation in The Textile Sector: The Case of a Medium-Sized Industry In Minas Gerais. *Revista Eletrônica em Gestão, Educação e Tecnologia Ambiental - REGET*, 21, 222-231. <https://doi.org/10.5902/2236117029373>
- de Burgos Jiménez, J. & Céspedes Lorente, J. J. (2001). Environmental Performance as an Operations Objective. *International Journal of Operations & Production Management*, 21(12), 1553-1572. <https://doi.org/10.1108/01443570110410900>
- Demirkan, H., Spohrer, J. C. & Welser, J. J. (2016). Digital Innovation and Strategic Transformation. *IT Professional*, 18(6), 14-18.
- Dornfeld, D., Yuan, C., Diaz, N., Zhang, T. & Vijayaraghavan, A. (2013). *Introduction to Green Manufacturing*. In: D. A. Dornfeld (Ed.), *Green Manufacturing: Fundamentals and Applications* (p. 1-23). Springer.
- Duraivelu, K. (2022). Digital Transformation in Manufacturing Industry – A Comprehensive Insight. *Materials Today: Proceedings*, 68, 1825-1829. <https://doi.org/10.1016/j.matpr.2022.07.409>
- Frare, A. B. & Beuren, I. M. (2021). The Role of Green Process Innovation Translating Green Entrepreneurial Orientation and Proactive Sustainability Strategy into Environmental Performance. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 29(5), 789-806. <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2021-0402>

- Gu, R., Li, C., Yang, Y. & Zhang, J. (2023). The Impact of Industrial Digital Transformation on Green Development Efficiency Considering the Threshold Effect of Regional Collaborative Innovation: Evidence From the Beijing-Tianjin-Hebei Urban Agglomeration in China. *Journal of Cleaner Production*, 420, 138345. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.138345>
- Gürbüz, S. (2019). *Sosyal Bilimlerde Aracı, Düzenleyici ve Durumsal Etki Analizleri*. Seçkin Yayıncılık.
- Gürül, B. (2019). *Sürdürülebilir Üretim Göstergelerinin Kurumsal Sürdürülebilirlik Performansına Etkisinin Araştırılması*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Gelişim University, İstanbul.
- Hair, J., Anderson, R., Black, B. & Babin, B. (2019). *Multivariate Data Analysis* (8th ed.). Cengage.
- Hayes, A. F. (2018). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach* (2nd ed.). The Guilford Press.
- ISO (International Organization for Standardization). (2024). ISO 14000 Family — Environmental Management. ISO. <https://www.iso.org/standards/popular/iso-14000-family>
- Jia, C., Shang, M., Cao, J. & Liu, Y. (2023). Empirical Analysis of the Impact of the Digital Economy on the Green Transformation of Manufacturing: Evidence from China. *PLOS ONE*, 18(8), e0289968. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0289968>
- Jones, M. D., Hutcheson, S. & Camba, J. D. (2021). Past, Present, and Future Barriers to Digital Transformation in Manufacturing: A Review. *Journal of Manufacturing Systems*, 60, 936-948. <https://doi.org/10.1016/j.jmsy.2021.03.006>
- Karaman, M. (2023). Keşfedici ve Doğrulamalı Faktör Analizi: Kavramsal Bir Çalışma. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 9(1), 47-63. <https://doi.org/10.29131/uiibd.1279602>
- Khakwani, M. S., Zafar, A., Mahmood, G. & Khan, Q. M. (2024). Impact of Digital Transformation and Green Manufacturing Practices on Firm Performance with Mediating Role of Green Product Innovation: An Empirical Investigation With PLS-SEM modeling. *Sustainable Business and Society in Emerging Economies*, 6(1), 83-98. <https://doi.org/10.26710/sbsee.v6i1.2926>
- Klein, M. (2020a). İşletmelerin Dijital Dönüşüm Senaryoları - Kavramsal Bir Model Önerisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(74), 997-1019. <https://doi.org/10.17755/esosder.676984>
- Klein, M. (2020b). İşletmelerde Dijital Dönüşüm ve Etmenleri. *Journal of Business in the Digital Age*, 3(1), 24-35. <https://doi.org/10.46238/jobda.729499>
- Krajnc, D. & Glavič, P. (2003). Indicators of Sustainable Production. *Clean Technologies and Environmental Policy*, 5(3), 279-298. <https://doi.org/10.1007/s10098-003-0221-z>
- Kraus, S., Durst, S., Ferreira, J. J., Veiga, P., Kailer, N. & Weinmann, A. (2022). Digital Transformation in Business and Management Research: An Overview of the Current Status Quo. *International Journal of Information Management*, 63, 102466.
- Lee, K.-H. (2009). Why and How to Adopt Green Management into Business Organizations? The Case Study of Korean SMEs in Manufacturing Industry. *Management Decision*, 47(7), 1101-1121. <https://doi.org/10.1108/00251740910978322>
- Li, L. & Lin, J. (2023). Digital Transformation for the Sustainable Development of Firms: The Role of Green Capability and Green Culture. *Sustainable Development*, 32(3), 1861-1875. <https://doi.org/10.1002/sd.2756>
- Li, X., Du, J. & Long, H. (2020). Understanding The Green Development Behavior and Performance of Industrial Enterprises (GDBP-IE): Scale Development and Validation. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(5), 1716.
- Li, Y., Dai, J. & Cui, L. (2020). The Impact of Digital Technologies on Economic and Environmental Performance in the Context of Industry 4.0: A Moderated Mediation Model. *International Journal of Production Economics*, 229, 107777. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107777>
- Liao, F., Hu, Y., Chen, M. & Xu, S. (2024). Digital Transformation and Corporate Green Supply Chain Efficiency: Evidence from China. *Economic Analysis and Policy*, 81, 195–207.

- Lloret, S., Ferreres, A., Hernandez, A. & Tomás, I. (2017). The Exploratory Factor Analysis of Items: Guided Analysis Based on Empirical Data and Software. *Annals of Psychology*, 33, 417–432.
- Mehmood, S., Zaman, K., Khan, S., Ali, Z. & Khan, H. U. R. (2024). The Role of Green Industrial Transformation in Mitigating Carbon Emissions: Exploring the Channels of Technological Innovation and Environmental Regulation. *Energy and Built Environment*, 5(3), 464-479. <https://doi.org/10.1016/j.enbenv.2023.03.001>
- Nalbantoğlu, C. B. (2021). Dijital Dönüşümün Örgüt Kültürü Üzerine Yansımaları. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 23(40), 193-207.
- Nayal, K., Raut, R. D., Yadav, V. S., Priyadarshinee, P. & Narkhede, B. E. (2022). The Impact of Sustainable Development Strategy on Sustainable Supply Chain Firm Performance in the Digital Transformation Era. *Business Strategy and the Environment*, 31(3), 845-859.
- Neagu, O., Ardelean, D. & Lazăr, V. (2017). How is Environmental Performance Associated with Economic Growth? A World Cross-Country Analysis. *Studia Universitatis Vasile Goldis Arad, Seria Stiinte Economice*, 27. <https://doi.org/10.1515/sues-2017-0010>
- Orji, I. & Wei, S. (2016). A Detailed Calculation Model for Costing of Green Manufacturing. *Industrial Management & Data Systems*, 116(1), 65-86.
- Pang, R. & Zhang, X. (2019). Achieving Environmental Sustainability in Manufacture: A 28-Year Bibliometric Cartography of Green Manufacturing Research. *Journal of Cleaner Production*, 233, 84-99.
- Rehman, M. A. A. & Shrivastava, R. L. (2012). Green Manufacturing (GM): Past, Present and Future (A State of Art Review). *World Review of Science, Technology and Sustainable Development*, 10(1).
- Rehman, M. A. A., Seth, D. & Shrivastava, R. L. (2016). Impact of Green Manufacturing Practices on Organizational Performance in Indian Context: An Empirical Study. *Journal of Cleaner Production*, 137, 427-448. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.07.106>
- Rosen, M. A. & Kishawy, H. A. (2012). Sustainable Manufacturing and Design: Concepts, Practices and Needs. *Sustainability*, 4(2), 154-174. <https://doi.org/10.3390/su4020154>
- Sangwan, K. S. & Choudhary, K. (2018). Benchmarking Manufacturing Industries Based on Green Practices. *Benchmarking: An International Journal*, 25(6), 1746-1761. <https://doi.org/10.1108/BIJ-12-2016-0192>
- Seth, D., Rehman, M. & Shrivastava, R. (2018). Green Manufacturing Drivers and Their Relationships for Small and Medium (SME) and Large Industries. *Journal of Cleaner Production*, 198(10), 1381-1405. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.07.106>
- Setyadi, A., Akbar, Y. K., Ariana, S. & Pawirosumarto, S. (2023). Examining the Effect of Green Logistics and Green Human Resource Management on Sustainable Development Organizations: The Mediating Role of Sustainable Production. *Sustainability*, 15(13), 10667. <https://doi.org/10.3390/su151310667>
- Shi, R., Cui, Y. & Zhao, M. (2021). Role of Low-Carbon Technology Innovation in Environmental Performance of Manufacturing: Evidence from OECD Countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(39), 68572–68584. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-15057-0>
- Shrivastava, S. & Shrivastava, R. L. (2017). A Systematic Literature Review on Green Manufacturing Concepts in Cement Industries. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 34(1), 68-90.
- Song, Y., Du, C., Du, P., Liu, R. & Lu, Z. (2024). Digital Transformation and Corporate Environmental Performance: Evidence from Chinese Listed Companies. *Technological Forecasting & Social Change*, 201, 123159. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123159>
- Tatlı, Y. & Özer, G. (2022). İmalat İşletmelerinin Çevre Koruma Uygulamalarının Performanslarına Etkisinin Belirlenmesi. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 11(21), 60-74.
- United States Environment Protection Agency. (2024, June 4). US EPA Search. *US EPA*. <https://www.epa.gov/ghgemissions/household-carbon-footprint-calculator>
- Vogelsang, K., Liere-Netheler, K., Packmohr, S. & Hoppe, U. (2018). Success Factors for Fostering a Digital Transformation in Manufacturing Companies. *Journal of Enterprise Transformation*, 8(1-2), 121-142.

<https://doi.org/10.1080/19488289.2019.1578839>

- Wang, X. & Shi, X. (2024). Impact of Digital Transformation on Green Production: Evidence from China. *Heliyon*, 10, e35526. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e35526>
- Wang, Y., Ma, H. S., Yang, J. H. & Wang, K. S. (2017). Industry 4.0: Away from Mass Customization to Mass Personalization Production. *Advances in manufacturing*, 5, 311-320.
- Wen, H., Chien-Chiang, L. & Ziyu, S. (2021). Digitalization and Environment: How Does ICT Affect Enterprise Environmental Performance? *Environmental Science and Pollution Research*, 28(39), 54826-54841. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-14474-5>
- Xu, J., Yu, Y., Zhang, M. & Zhang, J. Z. (2023). Impacts of Digital Transformation on Eco-Innovation and Sustainable Performance: Evidence From Chinese Manufacturing Companies. *Journal of Cleaner Production*, 393, 136278.
- Xu, P., Chen, L. & Dai, H. (2023). Pathways to Sustainable Development: Corporate Digital Transformation and Environmental Performance in China. *Sustainability*, 15, 256. <https://doi.org/10.3390/su15010256>
- Xu, X., Imran, M., Ayaz, M. & Lohana, S. (2022). The Mediating Role of Green Technology Innovation with Corporate Social Responsibility, Firm Financial, and Environmental Performance: The Case of Chinese Manufacturing Industries. *Sustainability*, 14(24), 16951. <https://doi.org/10.3390/su142416951>
- Xue, L., Zhang, Q., Zhang, X. & Li, C. (2022). Can Digital Transformation Promote Green Technology Innovation?. *Sustainability*, 14(12), 7497.
- Yazgan, H., Yıldız, M. & Yücel, S. (2017). Temiz Üretimin Firma Performansına Etkisi: Düzce Sanayi İşletmelerinde Bir Araştırma. *The Journal of International Social Research*, 7(32), 722-733.
- Yıldız, B. & Çavdar, E. (2020). Yeşil Üretimin Çevresel ve Ekonomik Performans Üzerindeki Etkisinde Ters Lojistiğin Aracı Rolü. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(3), 2326-2349. <https://doi.org/10.15869/itobiad.763261>
- Yousaf, Z. (2021). Go For Green: Green Innovation Through Green Dynamic Capabilities: Accessing the Mediating Role of Green Practices and Green Value Co-Creation. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(39), 54863-54875. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-14343-1>
- Zhang, W., Zhou, H., Chen, J. & Fan, Z. (2022). An Empirical Analysis of the Impact of Digital Economy on Manufacturing Green and Low-Carbon Transformation Under the Dual-Carbon Background in China. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(20), 13192. <https://doi.org/10.3390/ijerph192013192>
- Zhao, X., Ding, X. & Li, L. (2021). Research on Environmental Regulation, Technological Innovation and Green Transformation of Manufacturing Industry in the Yangtze River Economic Belt. *Sustainability*, 13(18), 10005. <https://doi.org/10.3390/su131810005>
- Zhu, Q., Sarkis, J. & Lai, K. H. (2008). Confirmation of a Measurement Model for Green Supply Chain Management Practices Implementation. *International Journal of Production Economics*, 111(2), 261-273.

ANNEX 1 - Scale Items**Digital Transformation**

Every operational activity and process that can be digitalised in our company has been digitalised.

The digitised information technology system in our company collects large amounts of data from different sources.

Our company creates a more robust network of activities and processes in the supply chain through digital technologies.

We are developing an efficient consumer interface with the application of digital technologies in our company

Information sharing between our company and suppliers is carried out through digitalisation.

In our company, predictive analytical methods are used in the decision-making process.

In our company, supply chain activities and processes are automated as much as possible.

Environmental Performance

Waste water emissions from our company decreased.

Exhaust / greenhouse gas emissions produced by our company have decreased.

The amount of solid waste produced by our company has decreased.

The consumption of hazardous, toxic and harmful substances has decreased in our company.

Energy use has decreased in our company.

Water use has decreased in our company.

Green Production

The production process of our company strictly adheres to the requirements of green production.

Our company selects and develops environmentally friendly processes or equipment.

Our company purchases environmentally friendly processes and equipment.

Our company considers the need for cleaner production when designing products.

Our company is actively building a more environmentally friendly production brand.

Our company supports the image of green production.

Our company recycles water among the companies.

Our company is actively looking for partners to jointly achieve energy saving and emission reduction targets.

Our company actively recycles and disposes of waste products.

Normative Biases in Peace Studies: A Critical Examination of the Liberal/Illiberal Peace Concepts¹Cavit Emre AYTEKİN²

Abstract

This study examines the liberal/illiberal dichotomy in peace studies, highlighting how normative biases embedded within this framework marginalizes alternative approaches to peacebuilding. The liberal peace model has shaped both academic discourse and policy paradigms in peace processes. However, its intellectual and practical hegemony often reduces non-liberal or hybrid frameworks to "illiberal" approaches, portraying them as deficient or unstable. This normative bias simplifies the diversity of conflict resolution efforts and neglects context-specific strategies. The study addresses the question: How does the liberal/illiberal dichotomy limit our understanding of international peace processes, and what conceptual alternatives can foster a more inclusive framework? Using critical analysis and conceptual inquiry, the study proposes a multi-normative approach, informed by distinctions between process- and content-related norms, to better account for the complexity of peace efforts. The discussion underscore the need to move beyond binary framings and embrace inclusive frameworks that reflect the diversity of peacebuilding strategies in varying geopolitical and cultural contexts.

Keywords: Normative Bias, Illiberal Peace, Liberal Peace, Authoritarian Conflict Management

Jel Codes: F50, F51, F52, F55

Barış Çalışmalarında Normatif Önyargılar: Liberal/İlliberal Barış Konseptlerinin Eleştirel Bir İncelemesi

Öz

Bu çalışma, barış çalışmalarındaki liberal/illiberal ikilemini inceleyerek, bu çerçeveye yerleşmiş normatif önyargıların barışın inşasına yönelik alternatif yaklaşımları ne şekilde marjinalleştirdiğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Liberal barış modeli, barış süreçlerinde hem akademik söylemi hem de politika paradigmasını şekillendirmiştir. Ancak bu modelin entelektüel ve pratik hegemonyası, liberal olmayan ya da melez çerçeveleri genellikle "liberal olmayan" yaklaşımlara indirgeyerek eksik ya da istikrarsız olarak tasvir etmektedir. Bu normatif önyargı, çatışma çözümü çabalarının çok çeşitliliğini basitleştirmekte ve bağlama özgü stratejileri ihmal etmektedir. Bu çalışma şu soruyu ele almaktadır: Liberal/illiberal ikilemi uluslararası barış süreçlerine ilişkin anlayışımızı nasıl sınırlandırmaktadır ve hangi kavramsal alternatifler daha kapsayıcı bir çerçeveyi teşvik edebilir? Eleştirel analiz ve kavramsal sorgulamayı kullanan çalışma, barış anlayışlarının çeşitliliğini daha iyi açıklamak için süreç ve içerikle ilgili normlar arasındaki farklılıklarla şekillenen çoklu normatif bir yaklaşım önermektedir. Tartışma, ikili çerçevelerin ötesine geçme ve farklı jeopolitik ve kültürel bağlamlarda barış inşası stratejilerinin çeşitliliğini yansıtan kapsayıcı çerçeveleri benimseme ihtiyacının altını çizmektedir.

Anahtar Kelimeler: Normatif Önyargı, İlliberal Barış, Liberal Barış, Otoriter Çatışma Yönetimi

Jel Kodu: F50, F51, F52, F55

¹ This article is an expanded and revised version of the work presented at the III. National Political Science Congress organized by the Turkish Political Science Association (SITD) on September 28-29, 2024, in Istanbul.

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Kula Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Manisa, Türkiye. **E-posta:** ahmetyavuz.camli@cbu.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-0746-9755

Atf/Citation: Aytekin, C. E. (2025), Normative Biases in Peace Studies: A Critical Examination of the Liberal/Illiberal Peace Concepts, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 248-263.

INTRODUCTION

In peace studies, the role of norms and values framework has emerged as a critical lens for understanding international peace processes (Bayerlein et al., 2024; Diehl, 2024; Federer, 2023; Gill-Tiney, 2022; Raymond, 2000). Among the various normative frameworks, the liberal peace model dominates as both a theoretical background with intellectual, normative, and ideological aspects and a policy paradigm (Joshi et al., 2014; Richmond, 2006b). Defined by its emphasis on democratic governance, human rights, market-driven economies, and the rule of law (Özerdem & Lee, 2015:44; Richmond, 2006a:75), this model has often guided Western governments and international organizations as a legitimate and effective pathway for conflict resolution and peace policies in the post-Cold War era (Wallis, 2018:83). Consequently, liberal peace has attained a hegemonic status, shaping both the design of peacebuilding interventions and the metrics by which their outcome is judged. This dominance, however, has led to a tendency to lump together alternative or non-liberal approaches, framing them with reference to liberal peace under the label “illiberal peace” (Cheung, 2019; Lewis, 2024; Lewis et al., 2018). Thus, the discourse of liberal peace not only sets the standard for what constitutes a *successful* peace process but also serves as a benchmark against which other models are evaluated and critiqued. In this context, liberal peace functions as the *normative ideal*.

As the liberal peace model has fostered an intellectual and practical hegemony in peace studies, a binary framing surfaces between liberal and illiberal peace models, with liberal approaches frequently portrayed as inherently superior, conversely; non-liberal or hybrid approaches are often dismissed as deficient or inherently unstable. That binary framing oversimplifies the diversity of political, cultural, and social contexts that shape conflict resolution efforts, privileging liberal norms while delegitimizing non-liberal or alternative models. Such reductionism limits both academic analysis and practical approaches to peacebuilding by perpetuating a normative hierarchy that obscures the legitimacy and effectiveness of alternative frameworks.

Despite the growing literature on norms and their influence on peace processes, critical analyses of the biases embedded within dominant normative frameworks remain underexplored. While many studies examine how liberal norms shape peacebuilding efforts (Kostic & Eriksson, 2013; Walton, 2012), few interrogate the ways in which these norms marginalize alternative or context-specific approaches. This study addresses this gap by critically examining the liberal/illiberal dichotomy and its associated biases, challenging the assumption that liberal norms inherently represent the most legitimate pathway to peace. To address these limitations, the concept of normative bias is examined, along with its implications for the discourse of the liberal peace model.

This study seeks to address this issue by asking: *How does the liberal/illiberal dichotomy in peace studies limit our understanding of international peace processes, and what alternative conceptualizations can provide a more context-sensitive approach?* Through a critical examination of the normative bias embedded in this binary framework, the study argues that peace processes often transcend simplistic classifications revealing that labeling them as strictly liberal or non-liberal oversimplifies their true complexity.

The methodology of this study is rooted in critical analysis and conceptual inquiry. The analysis focuses on a comprehensive review of the discourse in peace studies to uncover and critique the normative biases inherent in the liberal/illiberal

dichotomy. By systematically examining existing frameworks, particularly the dominance of liberal norms, the study deconstructs how these norms marginalize alternative approaches to peacebuilding. The study integrates theoretical insights from normative theory and peace studies, utilizing the concept of "normative bias" to explore how liberal norms shape academic discourse and policymaking. This methodology allows the inquiry to critically assess dominant paradigms while introducing new conceptual tools to better understand diverse peacebuilding efforts.

In the sections that follow, this paper begins by examining the role of norms in peace studies, which forms the foundation of its theoretical framework. It then introduces the concept of normative bias within its conceptual framework, highlighting how this phenomenon shapes and constrains peacebuilding discourse. Building on this, the paper presents a new analytical approach designed to address and overcome normative bias, focusing on a critical examination of liberal peace, the concept of multi-normativity, and alternative peace frameworks. By challenging this dominant framework, the study aims to contribute to the ongoing debates in peace studies and to promote more pluralistic and contextually grounded approaches that better reflect the diverse realities of international peace processes.

1. THEORETICAL FOUNDATIONS: NORMS IN PEACE STUDIES

The theoretical foundation of this study draws from the literature on the role and significance of norms in peace studies. Norms, broadly defined as socially enforced rules or expectations, serve as ideational factors that influence actors in International Relations (Wiener, 2009:179). They are often viewed as shared values and principles that guide international behavior (Checkel, 1999:88; Krasner, 1982:2), framing the processes of international politics. Within peace studies, norms are predominantly shaped by the liberal peace framework, emphasizing democratic governance, human rights, the rule of law, and market-oriented economies—all framed as universal ideals.

As IR theory has evolved, particularly with the rise of social constructivist approaches, substantial theoretical and empirical work has emerged on the formation (Finnemore & Sikkink, 1998), evolution (Yan, 2011), acceptance (Ikenberry & Kupchan, 1990), strength (Ben-Josef Hirsch & Dixon, 2021), violation, and erosion (McKeown, 2009; Panke & Petersohn, 2012) of norms. Research has predominantly focused on how norms affect behavior, the challenges of implementing them (Prytz, 2017), and the dynamics that sustain or weaken their influence (Deitelhoff & Zimmermann, 2020; Wiener, 2004). However, there has been less attention to the biases embedded in dominant normative frameworks in peace studies, especially the liberal peace model, which often marginalizes alternative approaches to peacebuilding.

Some critical scholars argue that the framing of norms in IR and peace studies is often teleological (Epstein, 2012b:121; McKeown, 2009) and neoliberal, assuming that norms naturally facilitate cooperation (Cortell & Davis Jr, 2000:65-66), lead actors to beneficial outcomes (Sandholtz, 2008:102), and reduce uncertainties (Park, 2005). Underpinning this analysis is the assumption that *norms are inherently good* (Finnemore & Sikkink, 2001:404; McKeown, 2009:7). As transformations in the international order increasingly influence norm acceptance, violation, and contestation, it is recognized that norms are inherently ambiguous and contextually shaped (Linsenmaier et al., 2021). When viewed through a non-pluralist framework, this ambiguity enables dominant actors to frame certain norms as universally valid, thereby marginalizing alternative interpretations. Norms associated with the liberal international order are often prioritized, while alternative or non-liberal approaches are frequently marginalized as challenges to the established framework. This perspective not only

limits the analysis of norms but also perpetuates a hierarchical view that frames liberal norms as the most legitimate.

In traditional IR theory, norms are seen as shared expectations of appropriate behavior among international actors (Winston, 2018:639). They are often presented as universal, guiding principles that shape the conduct of states, institutions, and individuals, maintaining order and cooperation within the international system (Epstein, 2012a). This universalism, however, is problematic, as it overlooks the contextual diversity of peace processes and marginalizes non-liberal approaches (Jütersonke et al., 2021:945). In light of these considerations, it is essential to critically interrogate how normative frameworks in IR and Peace Studies perpetuate hierarchies and marginalize alternative perspectives on peacebuilding. The following section explores the normative bias in depth through the lens of this theoretical framework, shedding light on how it influences the interpretation and application of norms in IR.

1. 1. Conceptualizing Normative Bias

Normative bias refers to the implicit assumption that certain norms—particularly liberal norms—are inherently superior and more legitimate than others. This assumption elevates the liberal normative framework while devaluing or oversimplifying alternative approaches to peacebuilding. Such bias limits both the analytical and practical understanding of peace processes, as it privileges certain norms (especially liberal ones) while neglecting the diversity of conflict resolution and peace efforts. This reductionist view, rooted in Western-centric perspectives (Acharya, 2013:468), excludes non-liberal or hybrid models from being fully recognized or explored in peace studies and policy debates.

Normative bias is most evident in the liberal/illiberal peace dichotomy, where the liberal model is considered the "ideal" or "correct" approach to peacebuilding, and other models are viewed as incomplete or less stable. This hierarchy restricts the intellectual space for alternative, context-sensitive approaches that may be more effective in particular regions or conflicts. As a result, non-liberal or hybrid peacebuilding policies are marginalized, further reinforcing the intellectual and practical dominance of the liberal peace framework.

By examining normative bias within normative frameworks, this article argues for a more pluralistic and inclusive understanding of peacebuilding. It calls for a shift away from the binary liberal/illiberal categorization, advocating instead for a more nuanced approach that recognizes the complexity and diversity of peace processes across different contexts. Such an approach would expand the scope of legitimate peace models, allowing for the recognition of alternative frameworks that may be more suited to specific cultural, political, or social environments.

2. LIBERAL PEACE: CRITICISM AND BEYOND IN A MULTI-NORMATIVE ENVIRONMENT

The discourse on peacebuilding in IR has been predominantly shaped by the liberal peace model. This model emphasizes the reconstruction of post-conflict state architecture through democratic governance, market-oriented reforms, and institutional frameworks that align with liberal oriented norms (Richmond, 2006b). It conceptualizes the post-conflict peace process not merely as the cessation of hostilities but as the institutionalization of liberal values, including liberal democracy, human rights, the rule of law, and norms of good governance (Jarstad & Sisk, 2008; Jütersonke et al., 2021:945).

Despite its prominence, the liberal peace model has faced various criticisms, particularly for its neglect of local contexts and dynamics (Nadarajah & Rampton, 2015; Tom, 2018). Critics argue that the model's top-down (Newman et al., 2009:49), exclusionary approach imposes liberal values as a universal standard (Pereira, 2019:430), often disregarding the

specific cultural and societal needs of post-conflict communities. This critique has underscored the inadequacy of the liberal framework in offering universally applicable solutions and its failure to engage meaningfully with the diverse realities of post-conflict societies (Mac Ginty & Richmond, 2013:778). As a result, an alternative trend emphasizing realist pragmatism (De Coning, 2018) has emerged in international peacebuilding which advocates for more adaptive and context-sensitive interventions that prioritize state security and political stability over the promotion of democracy and human rights.

Liberal peacebuilding's hegemonic and interventionist inclinations have received considerable criticism Subedi (2022:274) often characterizes it by a top-down approach that prioritizes international agency at the expense of sensitivity to local contexts. In response, the concept of post-liberal peace (Richmond, 2012; Wolff, 2015) has emerged as a refinement, seeking to address these limitations. Advocates of post-liberal peace emphasize the role of local actors—especially political elites—in adopting and adapting internationally driven liberal norms to create hybrid forms of peace tailored to specific socio-political contexts. However, despite its promise of reconciling local traditions with liberal frameworks, post-liberal peacebuilding offers only a partial remedy to the interventionist shortcomings of its liberal predecessor. Its pragmatic blending of these elements remains insufficient to fully address the deeper structural issues inherent in the liberal peace paradigm.

The challenges facing liberal peacebuilding are further compounded by the broader decline of the liberal international order (Acharya, 2017) and the concurrent rise of a multipolar international system (Lewis, 2012; Owen et al., 2018:3). This shift has introduced *multi-normativity*, wherein diverse actors and agendas challenge the hegemonic assumptions of liberal peacebuilding by proposing alternative frameworks for international intervention (Ambrosio, 2008). The increasing influence of regional and local actors underscores this trend, as their approaches often diverge from Western-centric liberal models (Lewis et al., 2018). Emerging alternatives to liberal peace doctrines are gaining attention among rising powers and non-Western actors, reflecting diverse values and priorities that challenge the dominance of liberal frameworks.

These alternative approaches include the African Union's principle of *non-indifference*, which has been proposed as a replacement for the traditional principle of non-intervention (Abdenur, 2019). Islamic conflict resolution methods (Huda, 2010), grounded in religious and cultural traditions, also offer a distinct approach to peacebuilding. Brazilian scholarship has introduced the concept of *responsibility while protecting*, a reformulation of the responsibility to protect doctrine that prioritizes caution and respect for sovereignty (Tourinho et al., 2016). Similarly, Chinese academics promote the idea of *developmental peace*, which emphasizes economic development as the foundation for international stability, rather than democratization (Wong, 2021). In addition, the South African philosophy of *Ubuntu* (Eminoğlu & Köse, 2022), which underscores community and interdependence, provides a culturally rooted perspective on peacebuilding (Akinola & Uzodike, 2018). Together, these approaches illustrate the increasing diversity, or *multinormativity*, in international peace practices, driven by the unique philosophies of non-Western actors.

As the space for non-Western powers in global governance expands, these actors frequently advocate for conflict resolution processes grounded in different perspective than the liberal ideals (Höglund & Orjuela, 2012:94). This evolving multipolar landscape has also transformed the dynamics of intra-state conflict resolution. In many post-conflict societies, local elites are assuming leadership roles in peacebuilding processes, institutionalizing non-liberal or hybrid peace models that reflect

indigenous priorities rather than externally imposed liberal frameworks. Scholars such as Smith et al. (2020) highlight that these strategies often rely on practices like patronage and authoritarian governance, privileging stability and order over liberal democratic ideals. Consequently, the normative foundations of liberal peace, which traditionally sought to shape post-war governance, are increasingly marginalized in transitional environments.

The decline of Western hegemony and the rise of multipolarity have created fertile ground for the articulation and implementation of alternative peacebuilding paradigms. These frameworks, shaped by the priorities and ideologies of non-Western powers, signal a significant departure from the liberal peace paradigm, underscoring the diversification of approaches in global conflict resolution and governance.

3. LIBERAL FRAMING FOR COUNTER MODELS: ILLIBERAL PEACE

The way in which the liberal peace perspective has addressed alternative perspectives following that criticisms has been particularly noteworthy. Alternative perspectives that challenge or deviate from liberal norms are frequently framed within a totalizing discourse. Approaches that prioritize stability or conflict avoidance, even when they prove effective in mitigating conflict, are systematically labeled as “authoritarian” or “illiberal.” This categorization does more than highlight normative differences; it often delegitimizes these alternative frameworks, portraying them as inherently deficient.

The conceptualization of illiberal peace is a remarkable illustration of the point. The approaches included in the scope of illiberal peace emerged as a reaction to the critiques of the liberal peace model. Approaches to conflict resolution that diverge from liberal strategies—such as those defined by democratic governance and market-driven reforms—are often excluded from the dominant discourse on peacebuilding. This exclusion becomes particularly evident in practices that prioritize stability or conflict avoidance over liberal norms. The resulting discursive framing marginalizes non-liberal approaches and limits the recognition of alternative forms of peace as legitimate. This dynamic is especially apparent in the literature on illiberal peace and authoritarian conflict management, where critics highlight the liberal model's inability to accommodate local contexts and its dismissal of diverse peacebuilding strategies as valid or effective.

Illiberal peace has gained traction, challenging the foundational assumptions of liberal peacebuilding. Illiberal peace prioritizes order and stability over liberal ideals such as equality and freedom (Diprose & Azca, 2020:195) often adopting authoritarian mechanisms that centralize power and emphasize control. These approaches reflect a broader ideological critique of liberalism. By emphasizing pragmatic governance structures that eschew liberal values, illiberal peacebuilding is presented as a viable counter-model to the liberal paradigm, responding directly to the shortcomings of liberal interventions in conflict-affected regions.

Alternative approaches to peacebuilding, often dismissed or undervalued within liberal discourse, have been criticized through a pejorative lens. That is evident in the literature on norm diffusion, which predominantly examines how “good” global norms—primarily championed by Western norm entrepreneurs—seek to replace “bad” local ideas and practices, typically associated with the non-Western world (Acharya, 2013:468). The conduct of non-Western powers is primarily attributed to ideological motivations, and the engagement of liberal and illiberal actors in conflict and post-conflict settings is framed as a contest between democratic and authoritarian models of governance (Peter & Rice, 2022:27).

One prominent example is *Authoritarian Conflict Management* (ACM), a framework that diverges significantly from liberal peacebuilding by prioritizing stability over democracy, human rights, and consensus (Cheung, 2019; Keen, 2021). While these frameworks remain conceptually underdeveloped in mainstream academic discourse, they represent distinct priorities and methodologies for achieving peace. Critics from within the liberal tradition frequently argue that rising powers, such as the BRICS nations, lack a coherent ideological foundation or unified state and peacebuilding model. Richmond et al. (2011:8) contend that these actors fail to provide "a clear alternative model, ideology, or state or peace model," reinforcing the perception that liberal peacebuilding remains the dominant normative framework. However, such critiques often overlook the substantive practices employed by alternative peacebuilders, which are rooted in distinct approaches to managing conflict and fostering stability (Lewis et al., 2018) outside the liberal paradigm.

Illiberal peace, often exemplified by ACM, represents a departure from liberal practices such as negotiated settlements, third-party mediation, and power-sharing. ACM relies on coercive instruments of state power and hierarchical governance structures to prevent, de-escalate, or terminate armed insurgencies and communal violence. Its primary objective is the restoration of political order and stability, often at the expense of addressing the root causes of conflict or fostering reconciliation among warring factions (Lewis et al., 2018). Unlike liberal frameworks, the consequences of military victories in post-conflict contexts through non-liberal means such as ACM are conceptualized through the victor's peace perspective (Ohanyan, 2024).

ACM operates through three primary mechanisms: discourse, spatial control, and economic domination (Keen, 2021). Illiberal conflict intervention strategies are characterized by manipulating public discourse by suppressing dissent and producing hegemonic narratives that delegitimize oppositional movements. Spatially, they neutralize opposition strongholds and extend influence into extra-territorial domains, including diasporic and digital communities. Economically, these regimes consolidate resources and implement exclusionary systems that ensure political loyalty by creating dependency on state-controlled wealth. This comprehensive approach structurally weakens opposition movements, curbing their capacity to challenge the regime's authority.

While liberal critiques often portray ACM and similar illiberal approaches as morally and politically inferior due to their divergence from principles like democratic accountability and human rights, these criticisms are rooted in normative assumptions about legitimate governance and effective peacebuilding. Emerging actors in peacebuilding realm, including China, Japan, and Russia, offer alternative approaches that prioritize state sovereignty and centralized authority (Jütersonke et al., 2021:945). For instance Japan's investments in Cambodia and Sri Lanka focus on rebuilding robust state institutions. These practices challenge the universal applicability of liberal norms, highlighting the pragmatic and context-sensitive dimensions of non-liberal peacebuilding.

4. ILLIBERAL PEACEBUILDING IN CONTEXT

The rise of illiberal peace as an analytical framework reflects the need to reconceptualize peacebuilding beyond the liberal paradigm. Defined as the prevention, de-escalation, or resolution of conflict through coercive and hierarchical methods, illiberal peacebuilding fundamentally contrasts with liberal models that emphasize compromise, negotiation, and inclusivity. Despite its utility as a conceptual lens, discussions of illiberal peace are often shaped by a normative bias that

treats liberal peacebuilding as the implicit benchmark. This framing diminishes the strategic intent and coherence of illiberal practices, reducing them to reactive or second-tier approaches rather than acknowledging their legitimacy as alternative models.

The field of peace and conflict studies has historically privileged cases aligned with liberal interventions, such as Bosnia, Rwanda, and Kosovo, while underexamining non-liberal approaches. Post-conflict reconstruction efforts in Central Asia, including Tajikistan and Kyrgyzstan, are similarly marginalized in theoretical and empirical scholarship, despite offering valuable insights into alternative methods of peacebuilding. This oversight stems in part from the absence of doctrinal or policy frameworks for ACM akin to those that underpin liberal peace, reinforcing the perception of non-liberal approaches as incoherent or illegitimate. As Chetail and Jütersonke (2014) observe, the existing literature often fails to bridge the gap between Anglophone narratives and the realities of illiberal state practices. For instance, China's economic integration in conflict-affected regions is frequently framed as resistance to international intervention or mere byproducts of military victories. Such reductive interpretations obscure the strategic intent of illiberal practices and their ability to achieve stability in ways that liberal peacebuilding often cannot.

By framing these approaches as “illiberal,” discourse establishes a dichotomy that privileges liberal values while casting alternatives as deviations from the norm (Subedi, 2022:274). This normative bias not only limits the conceptual scope of peace studies but also hinders a more nuanced understanding of how illiberal practices contribute to sustainable stability in diverse political and cultural contexts.

5. NORMATIVE BIAS AND CONCEPTUAL CHALLENGES IN ILLIBERAL PEACE DISCOURSE

The concepts of *illiberal peace* and *authoritarian conflict management* (ACM) are frequently deployed in academic and political discourse not as neutral descriptors, but as heuristic tools that juxtapose ideologies and practices deviating from liberal norms. This usage perpetuates a liberal-centric perspective, clustering diverse approaches to peace and conflict management under a singular, homogenizing framework. By combining distinct phenomena into a single conceptual category, such terms reinforce the primacy of liberalism as the benchmark for normative and analytical evaluation.

Illiberalism, as a concept, is inherently relational and situational, defined primarily *ex negativo*—that is, in opposition to liberalism. Its substantive content is thus contingent upon the evolving and context-specific definitions of liberalism itself. Consequently, illiberalism lacks the coherence of a unified ideological framework, instead functioning as a polysemic and contextually fluid label that encompasses a wide array of ideologies and practices resisting or diverging from liberal norms. Furthermore, the term is often conflated with related constructs such as populism, conservatism, and authoritarianism (Laruelle, 2022:303), further diminishing its conceptual clarity and analytical precision.

More critically, illiberalism frequently operates as a normative rather than an analytical category (Laruelle, 2022:304). Both scholars and political actors leverage the term to either valorize or delegitimize specific political movements, ideologies, or policies. This dual functionality embeds a normative bias within the discourse, implicitly framing illiberal actors and practices as deviations from what are assumed to be the self-evident norms of liberal societies and the international community. This framing tends to delegitimize non-liberal approaches, portraying them as inherently regressive or as existential threats to liberal values. In doing so, it oversimplifies the motivations, strategies, and contextual realities

underpinning non-Western actors' approaches to peace and conflict management.

The portrayal of illiberal peacebuilding as intrinsically repressive or counterproductive further compounds these biases, obscuring the complexity of such practices and the socio-political realities they aim to address. This reductive narrative disregards the potential of non-liberal approaches to function as pragmatic responses to specific historical, cultural, and geopolitical contexts, rather than as mere antitheses to liberal norms.

To advance the discourse, it is essential to transcend the pejorative framing of terms like *illiberal peace* and *authoritarian conflict management* and establish a more nuanced analytical framework. Such a framework must acknowledge the relational and interactive nature of illiberalism, its intersections with overlapping concepts, and the multiplicity of motivations driving illiberal approaches to peace. By situating illiberalism within its specific historical and cultural contexts, scholars can offer a more balanced understanding of its role in political transformation and conflict resolution. This approach avoids reducing illiberalism to an antithetical "other" to liberalism and instead recognizes its potential to offer alternative pathways for addressing complex socio-political realities.

6. TOWARD A MULTI-NORMATIVE FRAMEWORK: BRIDGING CONTENT-ORIENTED AND PROCESS-ORIENTED NORMS

The oversimplified binary classifications of normative peace frameworks risk posing significant limitations that foster the normative bias. These include the reduction of diverse perspectives to a singular term, the neglect of the tension between universal and local contexts, and the overemphasis on monopolistic methods in conflict resolution and peacebuilding processes. A more accurate understanding of the normative underpinnings of peace models requires disaggregating the broad category of "norms" into more analytically useful components.

As peace studies have predominantly focused on norms within post-war peacebuilding processes, often sidelining the role of norms in peacemaking efforts. Therefore, while norms in peacebuilding are widely discussed, considerably less attention is given to norms in peacemaking. This tendency may result in the marginalization of the material conditions that underpin many conflicts. Although the intellectual and social dimensions of post-conflict transitions are frequently recognized, insufficient emphasis is placed on addressing foundational issues such as economic inequality, unequal access to resources, and structural disparities—each of which necessitates sustained, process-oriented interventions.

Building on this need, this section proposes a framework that distinguishes between process-oriented and content-oriented norms in peacebuilding, drawing on insights from the Norwegian Peacebuilding Resource Centre (NOREF). (Hellmüller et al., 2015). While initially developed to assist mediators, this framework can offer a broader conceptual lens for peace studies. In this framework, content-related norms refer to what is negotiable in mediation and what appears in peace agreements—such as power-sharing, governance, or security arrangements (Hellmüller et al., 2015:5).. Process-related norms, on the other hand, concern how peace processes are conducted—emphasizing principles such as inclusivity, consent, and impartiality among participants (Pscherer, 2021:10)

These norms ensure that peace processes are participatory and equitable, reducing the likelihood of exclusion or dominance by specific actors. Content-related norms, on the other hand, pertain to the substantive issues negotiated during mediation,

such as power-sharing, security arrangements, economic equity, and governance reforms. Process-oriented norms, such as power-balancing negotiations and inclusive dialogue, align closely with emergent paradigms like relational peace, contextual peace, and developmental peace. These paradigms emphasize the relational and contextual dynamics of peace processes, moving away from rigid, value-laden frameworks toward more flexible and adaptive approaches.

Content-related norms are primarily concerned within the liberal peace framework, as liberal peacebuilding has traditionally emphasized post-conflict arrangements of democracy, rule of law, and human rights. The liberal peace perspective, operating on the basis of content-related normative approaches, therefore implicitly recognizes democracy as a prerequisite for peace rather than vice versa. Practical challenges encountered by UN mediators in South Sudan and Syria (Federer, 2019:29-33) illustrate the pressures exerted to conform to this assumption, even in contexts where such an approach may not be suitable.

This categorization opens up new possibilities for analyzing and understanding diverse peace models. Through categorizing—one that accounts for both material and intellectual factors—peace studies can move beyond the limitations of binary classifications. Rethinking the normative dimensions of peace processes invites a critical engagement with the tensions between global and local dynamics, as well as the evolving challenges inherent in contemporary conflict resolution and peacebuilding efforts. Such a re-examination opens the possibility for a pluralistic understanding of peace—one that is attentive to diverse cultural, social, and political contexts. Rather than adhering strictly to predefined models, this approach encourages scholars and practitioners to consider how varying normative frameworks shape the trajectories and outcomes of peace processes. In this context, the conventional liberal versus illiberal dichotomy may be seen as overly reductive, potentially obscuring the complexities and specificities of local peacebuilding practices. A more context-sensitive lens, therefore, allows for a deeper and more differentiated analysis of how peace is conceived, negotiated, and implemented in practice.

Non-liberal approaches, frequently characterized as reactive or merely oppositional to liberal paradigms, need reconsideration as ideologically distinct and systematically articulated projects. This reconceptualization allows us to understand that approaches, not simply as a negation of liberal norms but as a set of alternative responses shaped by distinct philosophical premises and political objectives. Thus, a more rigorous examination of the internal heterogeneity of illiberal approaches, with diverse formulations and their embeddedness within broader global political and cultural shifts could be achieved. Engaging with illiberalism on these terms contributes to grasping the plurality of ideologies and practices shaped by specific historical trajectories and geopolitical conditions.

A norms-based analytical lens offers critical insight into the role and behavior of third-party actors in peace processes by foregrounding the normative content that informs both their strategies and goals. Within the liberal peacebuilding paradigm, external actors typically operate with an underlying normative assumption that peace is best sustained through the expansion of liberal institutions and participatory politics. However, this normative commitment is not universally shared. Alternative models, often labeled as "non-liberal" or "illiberal" peace frameworks, foreground a different constellation of priorities—such as sovereignty, stability, and state-led development (Mac Ginty, 2010; Pugh et al., 2008). These divergent orientations raise important questions about the values embedded in peacebuilding models and the processes by which they are

advanced.

When we decouple peacebuilding processes from outcomes, an instructive conceptual distinction emerges (Mitchell, 2024). Liberal peacebuilders, while normatively committed to inclusivity and participation, may rely on mechanisms—such as conditional aid, technocratic governance models, or external interventions—that reproduce dependency or undercut local agency (Duffield, 2007). This creates a normative dissonance between the ends and the means of liberal peace. In contrast, non-liberal actors often prioritize methods and objectives for creating a more internally consistent but ideologically distinct peacebuilding model.

Recognizing the layered nature of normative commitments in peacebuilding helps uncover ideological asymmetries in how Western and non-Western models are analyzed. Western strategies are typically studied through their normative goals (e.g., democracy, participation), while non-Western approaches are often reduced to implementation strategies. This obscures the ideological logics behind non-Western peace efforts. For example, China's developmental peace model exemplifies this divergence. Eschewing liberal norms of political reform and participatory governance, China's approach positions state-led development as the cornerstone of peace. This model frames peace as a mutually beneficial partnership, grounded in principles of sovereignty, non-interference, and economic cooperation—appealing particularly to conflict-affected states that prioritize these principles. Similarly, Russia's approach to peacebuilding underscores stability and hierarchical governance, utilizing military interventions and strategic alliances selectively to advance these priorities. These examples highlight the need to analyze not only the norms underpinning peacebuilding models but also the processes through which they are operationalized.

This conceptual approach also addresses a critical methodological flaw, as Western, or liberal in the context of our discussion, approaches are often examined through the lens of doctrinal frameworks and policy prescriptions, whereas non-Western practices are primarily evaluated in terms of their practice.

This discussion aligns with recent critiques of the liberal/illiberal peace binary, which argue that peace norms should be understood as fluid, contested, and embedded in specific political contexts. This framework does not seek to replace existing models but to broaden the analytical vocabulary available for peace scholars. It encourages a shift toward multi-normativity, where the coexistence of competing normative visions is acknowledged and explored rather than hierarchized or dismissed.

CONCLUSION

This study critically interrogated the liberal/illiberal peace dichotomy, exposing the normative biases that shape both academic discourse and practical peacebuilding efforts. The liberal/illiberal dichotomy in peace studies highlights its limitations and proposes pathways for a more context-sensitive and inclusive framework for analyzing peace processes. The study argued that the dominance of the liberal peace model perpetuates a normative hierarchy that delegitimizes non-liberal or hybrid approaches, undermining their potential as viable alternatives in diverse geopolitical contexts. The liberal peace framework, while heralded as a universal model, is neither neutral nor universally effective. It privileges specific content-oriented norms—democratic governance, human rights, and market-oriented reforms—while marginalizing alternative approaches that prioritize stability, context-specific solutions, or locally informed practices. Such a reductionist framing oversimplifies the complexities of peace processes and perpetuates a normative hierarchy that stifles the diversity

of conflict resolution strategies in an increasingly multipolar world.

A key discussion from this research is the identification of normative bias as a central issue in peace studies. By situating normative bias as central to the debate, this paper highlights the ways in which the liberal-centric paradigm delegitimizes alternative models, portraying them as reactive, inferior, or incoherent. These critiques underscore the urgency of moving beyond binary categorizations that confine peace studies within a singular normative lens. Instead, the analysis calls for a broader, more inclusive conceptual framework—one that bridges content-oriented and process-oriented norms to better address the multifaceted realities of peacebuilding.

The paper advocates for a paradigm shift that values multi-normativity and context-sensitive approaches, emphasizing the need to recognize peace models not merely as deviations from liberal standards but as legitimate, pragmatic responses to complex socio-political and historical contexts. By integrating material factors, such as economic disparities and structural inequalities, with normative considerations, peace studies can evolve to better account for the underlying drivers of conflict.

The proposed distinction between content- and process-oriented norms provides a promising way for bridging the polarized discourse. Such a framework reframes peacebuilding as an intersection of diverse normative approaches rather than a competition between liberal and illiberal paradigms. This perspective underscores the need for peace studies to transcend the liberal/illiberal dichotomy by embracing a multi-normative environment that accommodates alternative frameworks and fosters equitable and locally driven peace processes.

Future research should focus on expanding the conceptual toolkit for analyzing peace beyond the liberal paradigm. This includes deepening the exploration of multi-normative environments and integrating the perspectives of rising non-Western actors in peace and conflict studies. Additionally, empirical studies of underexamined cases, particularly those reflecting illiberal or hybrid approaches, are essential for challenging entrenched biases and broadening the field's analytical horizons. Through such efforts, peace studies can evolve into a more equitable and context-sensitive discipline, better equipped to address the complexities of contemporary international conflicts. Ultimately, this study urges scholars and practitioners to embrace a pluralistic vision of peace that transcends the liberal/illiberal binary. Such an approach would not only enrich theoretical discourse but also enhance the effectiveness of peacebuilding efforts in diverse and dynamic global contexts. In doing so, peace studies can reclaim its relevance as a field that fosters genuinely inclusive and sustainable peace processes.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100'dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada, çıkar çatışması bulunmamaktadır.

REFERENCES

- Abdenur, A. E. (2019). *UN Peacekeeping in a Multipolar World Order: Norms, Role Expectations, and Leadership*. In: C. de Coning & M. Peter (Eds.), *United Nations Peace Operations in a Changing Global Order* (pp. 45-65). Cham: Palgrave Macmillan.
- Acharya, A. (2013). The R2P and Norm Diffusion: Towards a Framework of Norm Circulation. *Global Responsibility to Protect*, 5(4), 466-479. doi:10.1163/1875984X-00504006
- Acharya, A. (2017). After liberal hegemony: The Advent of a Multiplex World Order. *Ethics & International Affairs*, 31(3), 271-285. doi:10.1017/S089267941700020X
- Akinola, A. O. & Uzodike, U. O. (2018). Ubuntu and the Quest for Conflict Resolution in Africa. *Journal of Black Studies*, 49(2), 91-113. doi:10.1177/0021934717736186
- Ambrosio, T. (2008). Catching the ‘Shanghai spirit’: How the Shanghai Cooperation Organization Promotes Authoritarian Norms in Central Asia. *Europe-Asia Studies*, 60(8), 1321-1344. doi:10.1080/09668130802292143
- Bayerlein, M., Kamin, K. & Krahmann, E. (2024). From Negative to Positive Peace: How Norms Relate to Different Peace Dimensions. *Journal of Intervention and Statebuilding*, 1-21. doi:10.1080/17502977.2024.2335609
- Ben-Josef Hirsch, M. & Dixon, J. M. (2021). Conceptualizing and Assessing Norm Strength in International Relations. *European Journal of International Relations*, 27(2), 521-547. doi:10.1177/1354066120949628
- Checkel, J. T. (1999). Norms, Institutions, and National Identity in Contemporary Europe. *International Studies Quarterly*, 43(1), 83-114. doi:10.1111/0020-8833.00112
- Chetail, V. & Jütersonke, O. (2014). *Introduction*. In: V. Chetail & O. Jütersonke (Eds.), *Peacebuilding Critical Concepts in Military, Strategic, and Security Studies* (pp. 1-12). New York: Routledge.
- Cheung, H. (2019). The Rise of Illiberal Peacebuilding and Authoritarian Modes of Conflict Management. *The Cornell International Affairs Review*, 13(1), 4-41. doi:10.37513/ciar.v13i1.547
- Cortell, A. P. & Davis Jr, J. W. (2000). Understanding the Domestic Impact of International Norms: A research Agenda. *International Studies Review*, 2(1), 65-87. doi:10.1111/1521-9488.00184
- De Coning, C. (2018). Adaptive Peacebuilding. *International Affairs*, 94(2), 301-317. doi:10.1093/ia/iix251
- Deitelhoff, N. & Zimmermann, L. (2020). Things We Lost in the Fire: How Different Types of Contestation Affect the Robustness of International Norms. *International Studies Review*, 22(1), 51-76. doi:10.1093/isr/viy080
- Diehl, P. F. (2024). Charting the Norms–Peace Relationship: Looking Back to Look Ahead. *Journal of Intervention and Statebuilding*, 1-18. doi:10.1080/17502977.2024.2407192
- Diprose, R. & Azca, M. N. (2020). Conflict Management in Indonesia’s Post-Authoritarian Democracy: Resource Contestation, Power Dynamics and Brokerage. *Conflict, Security & Development*, 20(1), 191-221. doi:10.1080/14678802.2019.1705074
- Duffield, M. (2007). *Development, Security and Unending War*. Cambridge: Polity.
- Eminoğlu, A. & Köse, B. (2022). Liberal Barış İnşası ve Geleneksel Çatışma Çözme Yaklaşımlarının Hibrit Barış Modeli Oluşturma Potansiyeli: Ubuntu Üzerine Bir Değerlendirme. *Gazi Akademik Bakış*, 15(30), 203-223. doi:10.19060/gav.1131169
- Epstein, C. (2012a). Stop Telling us How to Behave: Socialization or Infantilization? *International Studies Perspectives*, 13(2), 135-145. doi:10.1111/j.1528-3585.2012.00458.x
- Epstein, C. (2012b). Symposium: Interrogating the Use of Norms in International Relations: An Introduction. *International Studies Perspectives*, 13(2), 121-122. doi:10.1111/j.1528-3585.2012.00463.x
- Federer, J. P. (2019). We Do Negotiate With Terrorists: Navigating Liberal and Illiberal Norms in Peace Mediation. *Critical Studies on Terrorism*, 12(1), 19-39.
- Federer, J. P. (2023). *NGOs Mediating Peace: Promoting Inclusion in Myanmar’s Nationwide Ceasefire Negotiations*. Cham: Palgrave Macmillan.

- Finnemore, M. & Sikkink, K. (1998). International Norm Dynamics and Political Change. *International Organization*, 52(4), 887-917. doi:10.1162/002081898550789
- Finnemore, M. & Sikkink, K. (2001). Taking Stock: The Constructivist Research Program in International Relations and Comparative Politics. *Annual Review Of Political Science*, 4(1), 391-416. doi:10.1146/annurev.polisci.4.1.391
- Gill-Tiney, P. (2022). A Liberal Peace?: The Growth of Liberal Norms and the Decline of Interstate Violence. *Journal of Conflict Resolution*, 66(3), 413-442. doi:10.1177/00220027211035554
- Hellmüller, S., Federer, J. P. & Zeller, M. (2015). *The Role of Norms in International Peace Mediation*. Bern: Swisspeace and NOREF. Erişim Adresi: <https://noref.no/insights/publications/themes/peacebuilding-and-mediation/on-inclusivity-the-role-of-norms-in-international-peace-mediation>, Erişim Tarihi: 10.11.2024
- Höglund, K. & Orjuela, C. (2012). Hybrid Peace Governance and Illiberal Peacebuilding in Sri Lanka. *Global Governance: A Review of Multilateralism and International Organizations*, 18(1), 89-104. doi:10.1163/19426720-01801008
- Huda, Q.-u. (2010). *Crescent and Dove: Peace and Conflict Resolution in Islam*. Washington, DC: US Institute of Peace.
- Ikenberry, G. J. & Kupchan, C. A. (1990). Socialization and Hegemonic Power. *International Organization*, 44(3), 283-315. doi:10.1017/S002081830003530X
- Jarstad, A. K. & Sisk, T. D. (2008). *Introduction*. In: A. K. Jarstad & T. D. Sisk (Eds.), *From War to Democracy: Dilemmas of Peacebuilding*. Cambridge Cambridge University Press.
- Joshi, M., Lee, S. Y. & Mac Ginty, R. (2014). Just How Liberal is the Liberal Peace? *International Peacekeeping*, 21(3), 364-389. doi:10.1080/13533312.2014.932065
- Jütersonke, O., Kobayashi, K., Krause, K. & Yuan, X. (2021). Norm Contestation and Normative Transformation in Global Peacebuilding Order (s): The cases of China, Japan, and Russia. *International Studies Quarterly*, 65(4), 944-959. doi:10.1093/isq/sqab060
- Keen, M. (2021). Assessing Authoritarian Conflict Management in the Middle East and Central Asia. *Conflict, Security & Development*, 21(3), 245-272. doi:10.1080/14678802.2021.1940011
- Kostic, R. & Eriksson, M. (2013). *Mediation and Liberal Peacebuilding: Peace From the Ashes of War?* In. New York: Routledge.
- Krasner, S. D. (1982). Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. *International Organization*, 36(2), 185-205. doi:10.1017/S0020818300018920
- Laruelle, M. (2022). Illiberalism: A Conceptual Introduction. *East European Politics*, 38(2), 303-327. doi:10.1080/21599165.2022.2037079
- Lewis, D. (2012). Who's Socialising Whom? Regional Organisations and Contested Norms in Central Asia. *Europe-Asia Studies*, 64(7), 1219-1237. doi:10.1080/09668136.2012.701391
- Lewis, D. (2024). *Illiberal Peace? Illiberalism in Peacebuilding, Mediation, and Conflict Resolution*. In: M. Laruelle (Ed.), *The Oxford Handbook of Illiberalism* (pp. 733-746). New York: Oxford University Press.
- Lewis, D., Heathershaw, J. & Megoran, N. (2018). Illiberal Peace? Authoritarian Modes of Conflict Management. *Cooperation and Conflict*, 53(4), 486-506. doi:10.1177/001083671876590
- Linsenmaier, T., Schmidt, D. R. & Spandler, K. (2021). On the Meaning (s) of Norms: Ambiguity and Global Governance in a Post-Hegemonic World. *Review of International Studies*, 47(4), 508-527. doi:10.1017/S0260210521000371
- Mac Ginty, R. & Richmond, O. P. (2013). The Local Turn in Peace Building: A Critical Agenda for Peace. *Third World Quarterly*, 34(5), 763-783. doi:10.1080/01436597.2013.800750
- Mac Ginty, R. (2010). Hybrid Peace: The Interaction Between Top-Down and Bottom-Up Peace. *Security Dialogue*, 41(4), 391-412. doi: 10.1177/0967010610374312
- McKeown, R. (2009). Norm Regress: US Revisionism and the Slow Death of the Torture Norm. *International relations*, 23(1), 5-25. doi:10.1177/0047117808100607
- Mitchell, C. (2024). 'Illiberal' Peace and the Nature of 'Illiberality': Concepts and Cases. *International Negotiation*, 29(1), 11-43. doi:10.1163/15718069-20231352

- Nadarajah, S. & Rampton, D. (2015). The Limits of Hybridity and the Crisis of Liberal Peace. *Review of International Studies*, 41(1), 49-72. doi:10.1017/S0260210514000060
- Newman, E., Paris, R. & Richmond, O. P. (2009). *Introduction*. In: E. Newman, R. Paris & O. P. Richmond (Eds.), *New Perspectives on Liberal Peacebuilding* (pp. 3-25). New York: United Nations University Press.
- Ohanyan, A. (2024). ‘Illiberal Peace’: Oxymoron, Political Necessity, or Old Wine in a New Bottle. *International Negotiation*, 29(1), 44-85. doi:10.1163/15718069-bja10081
- Owen, C., Juraev, S., Lewis, D., Megoran, N. & Heathershaw, J. (2018). *Interrogating Illiberal Peace in Eurasia: Critical Perspectives on Peace and Conflict*. New York: Rowman & Littlefield.
- Özerdem, A. & Lee, S. (2015). *International Peacebuilding: An Introduction*. London: Routledge.
- Panke, D. & Petersohn, U. (2012). Why International Norms Disappear Sometimes. *European Journal of International Relations*, 18(4), 719-742. doi:10.1177/1354066111407690
- Park, S. (2005). Norm Diffusion within International Organizations: A Case Study of the World Bank. *Journal of International Relations and Development*, 8, 111-141. doi:10.1057/palgrave.jird.1800051
- Pereira, M. M. (2019). The Liberal Peace and its Contesting Universal Values: a Theoretical Approach to the Development of Hybrid Forms of Political Order in Post Conflict Societies. *Brazilian Journal of International Relations*, 8(2), 427-453. doi:10.36311/2237-7743.2019.v8n2.10.p427
- Pugh, M., Cooper, N., Turner, M. (2008). *Conclusion: The Political Economy of Peacebuilding — Whose Peace? Where Next?*. In: Pugh, M., Cooper, N. & Turner, M. (Eds.), *Whose Peace? Critical Perspectives on the Political Economy of Peacebuilding* (pp. 390-397). London: Palgrave Macmillan, London.
- Peter, M. & Rice, H. (2022). *Non-Western Approaches to Peacemaking and Peacebuilding: State-of-the-art and an Agenda for Research*. Retrieved from University of Edinburgh, Peace and Conflict Resolution Evidence Platform: Erişim Adresi: <https://peacerep.org/wp-content/uploads/2022/04/State-of-the-Art-Report-Digital-1.pdf>, Erişim Tarihi: 17.11.2024
- Prytz, L. (2017). *Whose Peace? ” A Content of Ideas Analysis of the Underlying Norms of Democratic Involvement in Peacemaking—as Improvers of Circumstances for Legitimate Peace Processes, or as Complicating Idealist Norms.”* (Unpublished Doctoral Dissertation). School of Global Studies, University of Gothenburg, Gothenburg.
- Pscherer, D. (2021). Analysis of Normative Orders in International Mediation: Lessons learned from the Colombian Peace Process. *Encuentro Latinoamericano*, 6(1), 7-27.
- Raymond, G. A. (2000). *International Norms: Normative Orders and Peace*. In: J. A. Vasquez (Ed.), *What do we know about war* (pp. 281-297). New York: Rowman & Littlefield Publishers Inc.
- Richmond, O. P. (2006a). Human Security and the Liberal Peace: Tensions and Contradictions. *Whitehead Journal of International Studies*, 7(1), 75-87.
- Richmond, O. P. (2006b). The Problem of Peace: Understanding the ‘Liberal Peace’. *Conflict, Security & Development*, 6(3), 291-314. doi:10.1080/14678800600933480
- Richmond, O. P. (2012). *A post-Liberal Peace*. London: Routledge.
- Richmond, O. P., Björkdahl, A. & Kappler, S. (2011). The Emerging EU Peacebuilding Framework: Confirming or Transcending Liberal Peacebuilding? *Cambridge Review of International Affairs*, 24(3), 449-469. doi:10.1080/09557571.2011.586331
- Sandholtz, W. (2008). Dynamics of International Norm Change: Rules Against Wartime Plunder. *European Journal of International Relations*, 14(1), 101-131. doi:10.1177/1354066107087766
- Smith, C. Q., Waldorf, L., Venugopal, R. & McCarthy, G. (2020). Illiberal Peace-Building in Asia: A Comparative Overview. *Conflict, Security & Development*, 20(1), 1-14. doi:10.1080/14678802.2019.1705066
- Subedi, D. (2022). The Emergence of Populist Nationalism and ‘Illiberal’ Peacebuilding in Sri Lanka. *Asian Studies Review*, 46(2), 272-292. doi:10.1080/10357823.2021.1983519
- Tom, P. (2018). A ‘Post-Liberal Peace’ via Ubuntu? *Peacebuilding*, 6(1), 65-79. doi:10.1080/21647259.2015.1040605

- Tourinho, M., Stuenkel, O. & Brockmeier, S. (2016). "Responsibility while Protecting": Reforming R2P Implementation. *Global Society*, 30(1), 134-150. doi:10.1080/13600826.2015.1094452
- Wallis, J. (2018). *Is There Still a Place for Liberal Peacebuilding?* In: J. Wallis, L. Kent, M. Forsyth, S. Dinnen & S. Bose (Eds.), *Hybridity on the Ground in Peacebuilding and Development* (pp. 83-89). Acton: ANU Press.
- Walton, O. (2012). Between War and the Liberal Peace: The Politics of NGO Peacebuilding in Sri Lanka. *International Peacekeeping*, 19(1), 19-34. doi:10.1080/13533312.2012.642143
- Wiener, A. (2004). Contested Compliance: Interventions on the Normative Structure of World Politics. *European Journal of International Relations*, 10(2), 189-234. doi:10.1177/1354066104042934
- Wiener, A. (2009). Enacting Meaning-in-Use: Qualitative Research on Norms and International Relations. *Review of International Studies*, 35(1), 175-193. doi:10.1017/S0260210509008377
- Winston, C. (2018). Norm Structure, Diffusion, and Evolution: A Conceptual Approach. *European Journal of International Relations*, 24(3), 638-661. doi:10.1177/1354066117720794
- Wolff, J. (2015). Beyond the Liberal Peace: Latin American Inspirations for Post-Liberal Peacebuilding. *Peacebuilding*, 3(3), 279-296. doi:10.1080/21647259.2015.1040606
- Wong, K. C. (2021). The Rise of China's Developmental Peace: Can an Economic Approach to Peacebuilding Create Sustainable Peace? *Global Society*, 35(4), 522-540. doi:10.1080/13600826.2021.1942802
- Yan, X. (2011). International Leadership and Norm Evolution. *Chinese Journal of International Politics*, 4(3), 233-264. doi:10.1093/cjip/por013



Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Psikolojik Dayanıklılık, İş ve Yaşam Tatmini İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma

Ahmet MUMCU¹

Öz

Bu araştırmanın amacı çalışanların zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının iş ve yaşam tatmin üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık rolünü test etmektir. Araştırma evreni Tokat ili merkez ilçesinde faaliyet gösteren 20 bankanın toplam personelinden oluşmaktadır. Araştırmada tam sayı hedeflenerek anket formu tüm çalışanlara uygulanmıştır. Araştırmanın istatistiksel analizleri 199 anket formundan elde edilen veriler ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma hipotezlerini test etmek için AMOS yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Çalışmada nedensellik ilişkine dayanan ilişkisel bir tarama modeli kurularak değişkenler arasındaki doğrudan dolaylı ve toplam etkiler tespit edilmiştir. Araştırma verilerinden elde edilen bulgulara göre zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının psikolojik dayanıklılık, iş ve yaşam tatmini üzerinde negatif yönlü ve anlamlı doğrudan etkilere sahip olduğu ortaya konmuştur. Psikolojik dayanıklılığın iş ve yaşam tatmin üzerinde pozitif yönlü anlamlı doğrudan etkisi olduğu tespit edilmiştir. Kurulan aracılık modeli ile psikolojik dayanıklılığın zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı ile iş ve yaşam tatmini arasındaki kurulan ilişkide dolaylı bir etkiye (kısmi aracılık) sahip olduğu belirlenmiştir. Araştırmanın sonucunda sektörde yer alan uygulayıcılara ve araştırmacı olarak yönelik çeşitli öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Psikolojik Dayanıklılık, İş Tatmini, Yaşam Tatmini

Jel Kodu: D23, M10

The Relationship between Compulsory Organizational Citizenship Behavior, Psychological Resilience, Job and Life Satisfaction: A Study on Banking Sector

Abstract

This study aims to determine the mediating role of psychological resilience in the effect of employees' compulsory organizational citizenship behavior on job and life satisfaction. The research universe consists of the total personnel of 20 banks operating in the central district of Tokat province. The survey form was applied to all employees by targeting a whole number of them in the study. Statistical analyses of the study were carried out using data obtained from 199 survey forms. Research hypotheses were tested by structural equation modeling using the Amos statistical analysis program. The study established a relational screening model based on causality, and direct, indirect, and total effects between variables were determined. According to the findings obtained from the research data, compulsory organizational citizenship behavior has negative and significant direct effects on psychological resilience and job and life satisfaction. It was determined that psychological resilience has a positive and significant direct effect on job and life satisfaction. With the established mediation model, it was determined that psychological resilience has an indirect effect (partial mediation) on the relationship between compulsory organizational citizenship behavior and job and life satisfaction. As a result of the study, various suggestions were presented for practitioners and researchers in the sector.

Keywords: Compulsory Organizational Citizenship Behavior, Psychological Resilience, Job Satisfaction, Life Satisfaction

Jel Codes: D23, M10

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Acil Yardım ve Afet Yönetimi, Tokat, Türkiye. E-posta: ahmet.mumcu@gop.edu.tr Orcid no: 0000-0001-6610-5073

Atf/Citation: Mumcu, A. (2025), Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Psikolojik Dayanıklılık, İş ve Yaşam Tatmini İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 264-282.

Extended Abstract

Introduction

While employees who continue their activities under factors such as increasing competition, high-performance expectations, excessive workload, etc., have difficulty even exhibiting the role behaviors included in their official job descriptions, do they voluntarily exhibit the behaviors required by organizational citizenship behavior? At this point, the concept of compulsory organizational citizenship emerges. The concept was first defined by Vigoda-Gadot (2006) as the dark side of the good soldier syndrome. While researchers explain compulsory organizational citizenship behavior in their studies, they state that although the results seem to be organizational citizenship behavior, the behavior that occurs is not exhibited voluntarily and voluntarily. They state that this behavior is exhibited due to pressure from the workplace. Although this behavior exhibited has many positive individual and organizational outcomes for the organization in the short term, such as organizational citizenship behavior, it is also possible that these behaviors that are not exhibited voluntarily and voluntarily have many negative consequences. In this context, the study will first reveal the effects of compulsory organizational citizenship behavior on job and life satisfaction, perhaps the two most important concepts of work life. The research model was designed by predicting that psychological resilience would mediate the relationship between concepts.

Although this behavior, such as organizational citizenship behavior, has many positive individual and organizational outcomes for the organization in the short term, it is also possible that these behaviors that are not displayed voluntarily and willingly will have many negative consequences. In this context, the first thing to be investigated is the effect of compulsory organizational citizenship behavior on job and life satisfaction, perhaps the two concepts that have the most important consequences in working life. The research model was designed to predict that psychological resilience will mediate the relationship between the concepts. The concept of psychological resilience explains a person's ability to cope with the negativities they encounter in their life conditions and the adaptation behavior they show in the face of negative events (Block & Kremen, 1996, p.349). If a person is forced to regularly fulfill the requirements of compulsory organizational citizenship behavior such as overtime, additional tasks, and more effort without volunteering or willingly, this may negatively affect their psychological resilience. This situation may indirectly cause the person to be weaker against the difficulties, troublesome, and stressful situations they encounter in their life and business life. The banking sector was selected as the research universe for the research subject and sample integrity in the study. Because employees in the sector work overtime under a heavy workload, have to make excessive efforts and help managers and colleagues due to high-performance expectations (Güney & Mandacı, 2009:88). If they do not perform these stated behaviors, employees may be subject to sanctions such as termination of employment contract, low record, etc. These behaviors, exhibited compulsorily, may reduce the psychological endurance levels of employees and cause their job and life satisfaction levels to be negatively affected. The research was designed to test these predicted relationships.

Method

The research universe of the study consists of employees working in bank branches operating in the district center of Tokat. While the number of bank branches in the research universe is 19, the total number of personnel working there is 286, according to the information received from the authorized personnel. An intensive effort was made to apply the survey form to the personnel working under an intense work tempo. After a four-month period, a total of 199 participants could provide feedback. The single-dimension, 5-item Compulsory Organizational Citizenship Behavior Scale developed by Vigoda-Gadot (2007), the single-dimension, 6-item brief psychological resilience scale developed by Smith et al. (2008), and the six-item job satisfaction scale developed by Agho, Price, and Mueller (1992) were used in the study. Reliability and validity analyses were conducted for all scales. As a result of the statistical analyses, it was determined that compulsory organizational citizenship behavior had a standardized regression weight of (Std β : -.215) on job satisfaction (p: 0.02). It was determined that compulsory organizational citizenship behavior had a standardized regression weight of (Std β : -.172) on life satisfaction (p: 0.015). It was determined that compulsory organizational citizenship behavior had a standardized regression weight of (Std β : -.227) on psychological resilience (p: 0.001). It was determined that psychological resilience had a standardized regression weight of (Std β : .173) on job satisfaction (p: 0.014). It was determined that psychological resilience has a standardized regression weight on life satisfaction (p: 0.009) at a statistically significant level (Std β : .184). The effect of compulsory organizational citizenship behavior, designed as an independent variable in the research model, on the dependent variable of job and life satisfaction is realized through psychological resilience, which has a mediating role. Regarding indirect effects, compulsory organizational citizenship behavior negatively affects job satisfaction (Std β : -.048) and life satisfaction (Std β : -.050) through psychological resilience. The Sobel test was conducted to determine whether the mediating relationship was significant. As a result of the Sobel test, it was determined that the z values obtained were between the reference values, and the (p) significance coefficients were $p < 0.05$. These indirect effects revealed that psychological resilience played a partial mediating role in the relationship established between the variables. All research hypotheses are supported.

Result and Discussion

According to the findings obtained from the research model designed in the study, if employees are forced to perform mandatory organizational citizenship behavior, their job and life satisfaction and psychological resilience levels are negatively affected. Over time, they work against their will, fulfilling additional duties that are not in their official job descriptions, endless managerial demands and expectations for more effort, etc., all these situations will have a negative effect on the employee's psychological resilience level and job and life satisfaction. Another result revealed in the research findings is that the level of psychological resilience has significant positive effects on employees' job and life satisfaction. Psychological resilience, defined as the employee's ability to cope with stressful, troublesome, and difficult periods and to return to their previous state easily, enables them to be more resistant and happy in their work and daily lives. Personnel who can overcome difficult and troublesome processes with psychological resilience can increase their job and life satisfaction levels. With the mediation model established to determine the main purpose of the research, it has been determined that psychological resilience partially mediates the relationship between mandatory organizational citizenship behavior and job and life satisfaction. This result shows that being obliged to perform mandatory organizational citizenship behavior systematically will reduce employees' psychological resilience levels and have a negative indirect effect on their job and life satisfaction. Various suggestions have been presented for sector managers and researchers within the scope of the findings obtained from the research. Banking is a sector with a competitive and dynamic business structure. Banks that have more profitability, larger credit sales volume, and more credit card and product sales apply a pressure process on employees through their general directorates and regional and branch directorates. Branch managers and personnel who are forced to achieve the aggressive sales targets of these employees are forced to perform the behaviors required by mandatory organizational citizenship behavior. This situation indirectly causes the psychological resilience levels of employees to decrease and their job and life satisfaction to decrease. At this point, managers should not give employees tasks outside of their official (formal) job descriptions against their will, in other words, without volunteering. They should not be forced to work overtime. They should not be constantly pressured to make more effort. They should not be forced to help managers and colleagues even though they do not want to.

GİRİŞ

21. yy. iş dünyasında çalışanlar gerçekten isteyerek mi örgütsel vatandaşlık davranışı sergiliyorlar? Yoksa bu davranışı gerçekleştirmek zorunda mı kalıyorlar? Aslında zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı kavramının ortaya çıkışı bu iki sorunun cevabı temelinde şekillenmektedir. İçten sergilenen örgütsel vatandaşlık davranışında çalışanlar özgeci, sivil erdem sahibi, vicdanlı, nazik ve sportmen davranışlar sergilemektedir. Aslında bu davranışları çalışanın herhangi bir zorlamaya maruz kalmadan gönüllü olarak gerçekleştirmesi onun örgütsel vatandaşlık davranışı ortaya koyduğunu göstermektedir. Bu davranış tarzında çalışanlar örgütün sosyal ve psikolojik ortamında bilinçli bir şekilde katkı sunmak amacıyla formel iş tanımların ötesinde rol ötesi davranışlar sergilemektedir (Organ, 1997).

Artan rekabet, yüksek performans beklentileri, aşırı iş yükü vb. faktörler altında faaliyetlerine devam eden çalışanlar resmi formal iş tanımlarında yer alan rol davranışlarını sergilemekte bile zorlanırken acaba örgütsel vatandaşlık davranışının gerektirdiği davranışları gönüllü olarak mı gerçekleştiriyor? Bu noktada karşımıza zorunlu örgütsel vatandaşlık kavramı ortaya çıkmaktadır. Kavram ilk olarak Vigoda-Gadot (2006) tarafından iyi bir asker sendromunun karanlık yönü olarak tanımlanmıştır. Araştırmacı çalışmada zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışını açıklarken, sonuçları örgütsel vatandaşlık davranışı gibi görünmekle birlikte aslında gerçekleşen davranışın gönüllü ve isteğe bağlı olarak sergilenmediğini ifade etmektedir. Bu davranışın işyeri tarafından gerçekleşen baskı sonucu sergilendiğini ifade etmektedir.

Ortaya konan bu davranışın örgütsel vatandaşlık davranışı gibi örgüt için kısa vadede birçok pozitif bireysel ve örgütsel çıktıları olmakla birlikte gönüllü ve istekli olarak sergilenmeyen bu davranışların birçok olumsuz sonuçları olması da muhtemeldir. Bu bağlamda araştırmada ilk olarak zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının belki de çalışma hayatının en önemli ardıllara sahip olan iki kavramı iş ve yaşam tatmini üzerindeki etkisi ortaya konacaktır. Araştırmalar zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır (Chou vd. 2020; Kerse vd. 2019; Golparvar & Taleb, 2016). Kavramlar arası ilişkide psikolojik dayanıklılığın aracılık rolü üstleneceği öngörülerek araştırma modeli kurgulanmıştır. Psikolojik sağlamlık kavramı, kişinin yaşam koşullarında karşılaştığı olumsuzluklarla başa çıkabilme yeteneği ve olumsuz olaylar karşısında gösterdiği uyum davranışını açıklamaktadır (Block ve Kremen, 1996: 349). Kişinin gönüllü ve istekli olmadan düzenli bir şekilde fazla mesai, ek görevler, daha fazla çaba gibi gönüllü olmayan zorunlu örgütsel vatandaşlık davranış gerçekleştirmek zorunda kalması, onun psikolojik dayanıklılık seviyesini negatif yönde etkileyebilecektir. Bu durum dolaylı olarak kişinin yaşamında ve iş hayatında karşılaştığı zorluklara sıkıntılı ve stresli durumlara karşısında daha güçsüz kalmasına neden olabilecektir (Chaudhary vd., 2023; Çoban, 2021).

Çalışmada konu ve örneklem bütünlüğünü yakalamak amacıyla araştırma evreni olarak özellikle bankacılık sektörü seçilmiştir. Çünkü sektör çalışanları ağır bir iş yükü altında fazla mesailer yapmakta, yüksek performans beklentileri nedeni ile isteği dışında fazla çaba göstermek, yönetici ve çalışma arkadaşlarının yardımcı olmak zorunda kalmaktadır (Güney ve Mandacı, 2009:88). İfade edilen bu davranışları gerçekleştirmemeleri durumunda ise çalışanlar iş akdi feshi, düşük sicil notu vb. yaptırımlara maruz kalabilmektedir (Sağlam, 2014). Zorunlu olarak sergilenen bu davranışlar çalışanların psikolojik dayanıklılık seviyelerini düşürerek (Ölçer & Çoban, 2021), iş ve yaşam tatmin düzeylerini negatif yönde etkilenmesine neden olabilmektedir (Chou vd. 2020; Kerse vd. 2019; Golparvar & Taleb, 2016). Araştırma öngörülen bu

ilişkileri test etmek amacıyla kurgulanmıştır. Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı 2006 yılında ortaya konan bir kavram olmakla birlikte özellikle alan yazında konu üzerine Türk örneklemeler üzerine yapılan araştırma sınırlı sayıdadır. Yapılacak bu araştırma ile kavramın Türk örneklemeler üzerinde ve özellikle bankacılık sektör çalışanları üzerinde etkileri tespit edilecektir.

1.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı, Organ ve arkadaşlarının 1980’li yıllarda tanımlamış oldukları “iyi asker sendromu” kavramının süregelen yıllarda evrimleşmesinden doğan bir kavramdır (Vigoda-Gadot, 2006: 77). Organ (1997) örgütsel vatandaşlık davranışını “isteğe bağlı olan, resmi ödül sistemi tarafından doğrudan veya açık bir biçimde tanınmayan ve organizasyonun etkin işleyişini destekleyen bireysel davranış” olarak tanımlamıştır.

Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı kavramı ise, ÖVD’nin kişinin içten gelen ve isteğe bağlı olarak sergiledikleri davranışın tam aksine yönetim tarafından kurulan baskıdan kaynaklanan taciz edici ve sömürücü bir versiyonunu ifade etmektedir (Vigoda-Gadot, 2007: 383).

Örgüt çalışanlarının kayıt dışı çalışma faaliyetlerine katılmaları konusunda hür iradeleriyle veya teşvik edilmeleri sonucuyla örgüt atmosferine uymalarını ifade eden bazı temel terimler bulunmaktadır. Bunlara örnek olarak; örgütlerde bulunan belirli bir kesime yönelik yardım davranışları (özgecilik), organizasyonun tamamına yönelik yardım davranışları (vicdanlılık), iş ile ilgili sakıncalara tahammül gösterme ve şikâyet etmeme (sportmenlik), iş ortamında olayların çıkmasını önlemeye yönelik ortamdakileri bilgilendirme (nezaket), örgüt hayatına katılım gösterme ve örgüt yaşamıyla ilgili olan olaylarla ilgilenme (yurttaşlık erdemi) bulunmaktadır. Zorunlu ÖVD’de ise bu davranışların kişinin istekleri dışında ve baskı altında gerçekleştirildiği anlayışı hakimdir. Bu baskılar bazı çalışanlar tarafından olumsuz olarak algılansa da buna boyun eğen çalışanlar olduğu da bilinmektedir. Bu süreci olumsuz olarak algılayanlar hem ruhsal hem de iş performansı yönüyle olumsuz tepkiler vermeleri beklenmektedir (Vigoda-Gadot, 2007: 380).

1.2. İş ve Yaşam Tatmini

İş tatmini kavramı literatüre ilk kez 1920’li yıllarda giriş yapmakla beraber asıl anlamını 1940’lı yıllarda kazanmıştır. Çalışanlar iş hayatında edinilen bilgiler ve yaşanan olaylar karşısında çeşitli algı ve tutumlara sahip olmaktadır (Eğinli, 2009: 36).

Aslında iş hayatımız, hayatımızın önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Hayattaki herhangi bir eylemden daha fazla zaman almakta ve yaşam tarzı için ekonomik bir temel sağlamaktadır. Bu nedenle, algı ve tutumlarımızla oluşan iş tatmini birçok uzman için önemli ve en sık incelenen araştırma alanlarından biridir. İş tatmini kişinin mutlu olmasını sağlayan durumların sahip olduğu iş üzerinden gerçekleşmesi olarak tanımlanmaktadır (Koustelios, 2001:354). İş tatmini kavramı çalışanın yaptığı işten kazançlarıyla elde ettiği değerlerin kendi kişisel değerlerine uygun olup olmadığını değerlendirmesi sonucu hissettiği bir duygu olarak tanımlanmıştır (Barutçugil, 2004: 389).

İş tatmini ile ilgili yapılan çalışmalarda tanımlamaların üç ortak unsuru bulunmaktadır;

- İş tatmini, dışardan bakıldığında gözlenemez fakat bireyin gösterdiği davranışlardan saptanabilir.

- İş tatmini, çalışanın işle ilgili hedeflerine ulaştığı ya da hedeflerinden daha yüksek ödüllendirmelere tabi tutulduğunda gerçekleşir.
- İş tatmini, birbiriyle farklı ancak aralarında ilişki olan birkaç tutumu içinde barındırmaktadır (Solmuş, 2004: 186).

Yaşam Tatmini, kişinin hayatının tamamını olumlu yönde değerlendirmesi anlamını ifade etmektedir (Aşan ve Erenler, 2008: 206). Yaşam tatmini, kişinin hayatına ve yaşantısına dair yaptığı zihinsel bir değerlendirme süreci olarak tanımlanmaktadır (Diener vd., 1985: 71). Yaşam tatmini ile ilgili çeşitli tanımlar bulunsun da yaşamın sürekli değişen yönü olması itibarıyla ve beklentilerin kişiden kişiye değişmesi neticesinde yaşam tatmini kavramının anlaşılması güç bir hal almaktadır (Keser, 2005: 80). Yaşam tatmini kavramı genellikle mutluluk kavramıyla karıştırılmasına karşın aslında yaşanmakta olunan hayatın kişiyi ne kadar tatmin ettiğiyle ilgilenmektedir (Dikmen, 1995:119).

1.3. Psikolojik Dayanıklılık

Psikolojik sağlamlık kavramı incelendiğinde kökeninin Latince'den geldiği görülmektedir.. Bu kavram, “resiliens” kökünden ve bir maddenin kolay bir şekilde esnetilebilmesi, elastik olması anlamından türemiştir (Greene, 2002). Psikolojik sağlamlık kavramı, kişinin yaşam koşullarında karşılaştığı olumsuzluklarla başa çıkabilme yeteneği ve olumsuz olaylar karşısında gösterdiği uyum davranışını açıklamaktadır (Block & Kremen, 1996: 349). Yine bu tanımlamaya benzer bir tanımlamada ise psikolojik sağlamlığın, koşulların sıra dışı bir hal alması ve zorlaşması durumunda bile mücadele edebilme yeteneğini kaybetmeme ve beklenmedik başarılarla imza atma şeklinde açıklanabileceği söylenmiştir (Fraser vd., 1999: 136).

Literatür incelendiğinde psikolojik sağlamlık kavramıyla mevcut çalışmalar göz önüne alındığında çalışmaların ortak noktası olarak üç temel husus karşımıza çıkmaktadır. Bunlar uyum gösterme, koruyucu faktörler ve zorluklardır. Bu bağlamda psikolojik sağlamlık kavramı, olası zorluklarla baş edebilme çabası güderken koruyucu faktörlerin etkileşimi yardımıyla bu koşullara uyum gösterme yeteneği olarak tanımlanmıştır (Windle, 1999: 163).

2. ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ

Williams ve Anderson (1991) yılında yaptıkları çalışmada, çalışanların yaptıkları işten doyum sağlayabilmesi için yöneticilerin ve çalışma arkadaşlarının davranışlarının, tutumlarının ve çalışanların bulundukları çalışma koşullarının tatmin düzeylerinde etkisi olduğu sonucuna varmışlardır.

Vigoda-Gadot (2007) zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının örgütsel üretkenliği artırmak için bireylere yönelik olduğunu ve bunun karşılığında çalışanlara çabaları için resmi bir ödül verilmediğini ileri sürmektedir. Bu davranıştan kaynaklı olarak da çalışanların iş tatmin seviyeleri negatif yönde etkileneceğini ifade etmektedir.

Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı baskı altında gerçekleştiği için, kişinin iş ve yaşam tatmin düzeyini olumsuz yönde etkileyecektir. Baskı altında kalan çalışan, yaptığı işten ve bulunduğu çalışma koşullarından duyduğu stres ve mutsuzluk sebebiyle beklenen doyuma ulaşamayacaktır (Ünaldı vd., 2020; Che, 2015). Bu yönden bakıldığında zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının istismarcı ve baskıcı özelliği, kişinin iş ve yaşam tatmini düzeyinde düşüşlere yol açabilecektir (Chou vd. 2020; Kerse vd., 2019; Golparvar & Taleb, 2016).

H1_a: Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerinde etkisi vardır.

H1_b: Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının yaşam tatmini üzerinde etkisi vardır.

Çalışanın, yaşadığı olumsuzluklara direnç gösterebilecek kapasiteye sahip olması örgütsel vatandaşlık davranışını olumlu yönde etkilemektedir. Psikolojik sağlamlığa ait olan boyutlardan kendilik algısı, çalışanın kendinden emin olması ve zor koşullar altında dahi yapıcı olabilmesine zemin hazırlamaktadır. Yine aynı şekilde psikolojik sağlamlık boyutlarından bir diğeri olan aile uyumu, ailesi tarafından desteklenerek gelişimini devam ettiren çalışanların da tıpkı kendilik algısı yüksek olan çalışanlar gibi stres faktörleri karşısında dirayetli durabilmeleri onların örgütsel vatandaşlık davranışı göstermelerine yol açmaktadır (Budak, 2015).

Bolino vd. (2010) bazı çalışanların zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışlarına karşı direnç göstereceğini belirtmektedir. Bu bağlamda, psikolojik sağlamlığa sahip bireylerin bu karanlık davranışa karşı direnç göstermeleri beklenmektedir. Aksi bir durum söz konusu olduğunda yani psikolojik sağlamlığa sahip olmayan ve boyun eğen çalışanların, zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışına katılacağı bilinmektedir.

Zorunlu ÖVD, güce sahip olanların ve otoriteli çalışanların, direnme gücü olmayan veya “hayır” demekte güçlük çeken çalışanlara göre avantaj sağladığı bir boyut olarak ele alınmıştır (Vigoda-Gadot 2006:83). İfade edilen bu tespitler aslında zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı sergileyen çalışanların iş yerinde daha fazla çaba harcamasına neden olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışan iş yerinde daha fazla çaba göstererek ek mesai yaparak, yönetici ve çalışma arkadaşlarına istemeden yardım ederek, zorlu ve sıkıntılı süreçler için saklaması gereken bireysel gücünü tüketmektedir. Çalışanların bu zorlayıcı davranışlar karşısında psikolojik dayanıklılık seviyesi negatif yönde etkilenecektir.

H2: Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının psikolojik dayanıklılık üzerinde etkisi vardır.

Polatçı vd. (2017) tarafından 165 infaz koruma memuru üzerinde yapılan araştırmada psikolojik dayanıklılığın iş ve yaşam tatmini üzerinde pozitif yönlü anlamlı etkilere sahip olduğu belirlenmiştir. Onan vd. (2021) tarafından lojistik ve finans sektöründe faaliyet gösteren 208 çalışan üzerinde gerçekleştirilen araştırmada psikolojik ve örgütsel dayanıklılığın çalışanların iş tatminlerini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Benzer şekilde Uzunbacak vd. (2023) tarafından yapılan araştırmada 454 kamu ve özel sektör çalışanı üzerinde gerçekleştirilen araştırmada, çalışanların sahip oldukları psikolojik dayanıklılığın iş tatminleri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Temiz & Cömert (2018) tarafından 302 üniversite öğrencisi üzerinde gerçekleştirilen araştırmada psikolojik dayanıklılığı yüksek olan bireylerin yaşam tatmin düzeyleri düşük olan bireylere göre daha yüksek seviyede olduğu belirlenmiştir. Uzun (2019) tarafından İstanbul ilimde yaşayan 200 kadın ve 200 erkek olmak üzere toplam 400 öğretmen adayı üzerinde gerçekleştirdiği araştırmada, çalışanların psikolojik dayanıklılık düzeylerinin yaşam kalitesinin anlamlı bir yordayıcısı olduğu tespit edilmiştir. Yakıcı & Traş (2018) tarafından 659 üniversite öğrencisi üzerinde gerçekleştirilen araştırma sonucunda psikolojik dayanıklılığın yaşam tatmininin önemli bir belirleyicisi olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan bu araştırmalar temelinde psikolojik sağlamlık kavramının iş ve yaşam tatmini boyutunda pozitif yönlü anlamlı bir etkisi olacağı öngörülmektedir. Yapılan araştırmalar psikolojik dayanıklılık düzeyi yüksek olan bireyin iş ve yaşam tatmin seviyesi de yüksek olacağını ortaya koymaktadır. Zorlu, stresli ve sıkıntılı koşullarla mücadele etme kabiliyeti yüksek olan çalışanlar, bu koşullarla karşılaştığında hızlı bir şekilde kendini toparlayabilecek ve iş ve yaşam tatmin düzeyini arttırabilecektir.

H3a: Psikolojik dayanıklılığın iş tatmini üzerinde etkisi vardır.

H3_b: Psikolojik dayanıklılığın yaşam tatmini üzerinde etkisi vardır.

Araştırmada çalışanların yönetimin baskıcı tutumundan dolayı gönüllü ve istekli olmayarak sergiledikleri zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışları, onların psikolojik dayanıklılık seviyelerini olumsuz yönde etkileyecek ve bu durum dolaylı olarak iş ve yaşam tatminleri üzerinde negatif yönlü bir etki oluşturacaktır. Diğer bir ifadeyle zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı psikolojik dayanıklılık üzerinden iş ve yaşam tatminini negatif yönde etkileyecektir. Bu açıklamalar doğrultusunda çalışmanın aracılık ilişkisini test eden hipotezleri;

H4_a: Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışın iş tatmini üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık rolü vardır.

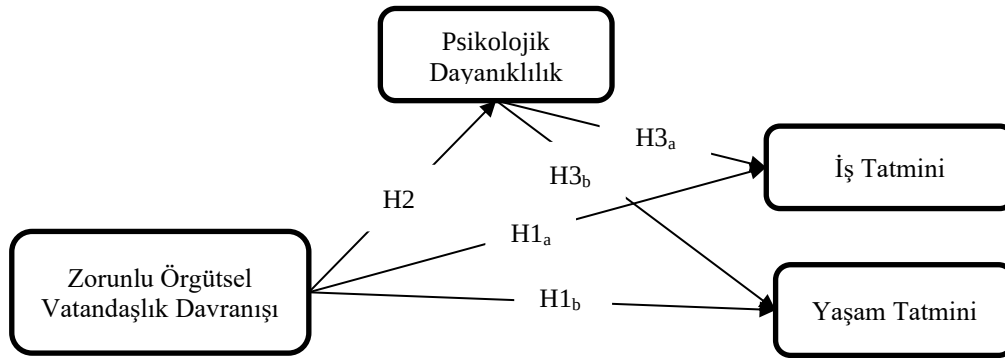
H4_b: Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışın yaşam tatmini üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık rolü vardır.

3. YÖNTEM

Araştırmada betimleyici araştırma tiplerinden nedensellik ilişkisine dayanan ilişkisel tarama modelini kullanılmıştır. Tümdengelim analiz yöntemini kullanılan araştırmada veriler tam sayı hedeflenerek elde edilmiştir. Verilerin istatistiksel analizi SPSS 22.0 ve AMOS 23.0 programları ile gerçekleştirilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı çalışanların sergilemek zorunda kaldıkları zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının iş ve yaşam tatminleri üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık rolünü tespit etmektir. Araştırmada yer alan tüm örgütsel değişkenler tek boyutlu olarak araştırma modelinde yer almaktadır. Araştırma değişkenlerin tek boyutlu yapısal dağılımı yapılan doğrulayıcı faktör analizi ile test edilmiştir. Çalışmada araştırma hipotezlerin geliştirilmesine yönelik yapılan tespitler temelinde araştırma modeli Şekil 1’ de kurgulanmıştır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3.2. Evren ve Örneklem

Çalışmanın araştırma evrenini Tokat il merkezinde faaliyet gösteren banka şubelerinde yer alan çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırma evreninde yer alan banka şubesi sayısı 19 olmakla birlikte, yetkili personellerden alınan bilgiler doğrultusunda şubelerde çalışan toplam personel sayısı 286’dır. Araştırma için TOGÜ Sosyal ve Beşerî Bilimler 30.11.2021 tarihli 24 sayılı oturumunda alınan 12 numaralı kararla gerekli olan etik kurul izni alınmıştır. Araştırmada tam sayı hedeflenerek

araştırma evreninde yer alan tüm personele anket formu dağıtılmıştır. Yoğun iş temposu altında çalışan personele anket formunu uygulatabilmek için yoğun bir çaba gösterilmiştir. Dört aylık bir süreçten sonra toplam 199 katılımcıdan geri dönüş sağlanabilmiştir. Evrenin örneklem temsil kabiliyetini ölçmek amacıyla $(n:Nt^2pq/d^2(N-1)+pq)$ formülasyonu kullanılmıştır. %95 güven aralığı ve 0,05 hata payında 286 kişilik bir evrende 164 kişilik bir örneklem büyüklüğün araştırma evrenine temsil kabiliyetinin olduğu belirlenmiştir. Araştırmada ulaşılan örneklem sayısı tespit edilen bu sayının üstündedir. Araştırma örnekleminde yer alan katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1’ de sunulmaktadır.

Tablo 1: Araştırma Örnekleminin Demografik Özelliklerine Ait Bulgular

		f	%			f	%
Cinsiyet	Kadın	73	36,7	Medeni	Evli	137	68,8
	Erkek	126	63,3	Durum	Bekar	62	31,2
Kadro Pozisyonu	Memur/Personel	110	75,3	Eğitim Durumu	Lise	10	5,0
	İlk Düzey Yönetici	64	13,6		Ön Lisans	9	4,5
					Lisans	156	78,4
	Orta ve Üst Düzey Yönetici	25	11,1		Yüksek Lisans	24	12,1
Kurumdaki Çalışma Süresi	0-5yıl	28	14,1	Yaş	18-25	10	5,0
	6-10 yıl	90	45,2		26-35	89	44,7
	11-15 yıl	51	25,6		36-45	88	44,2
	16-20 yıl	21	10,6		46-55	12	6,0
	21 yıl ve üzeri	9	4,5				

Tablo 1’den elde edilen bulgulara bakıldığında çalışanların %90,5’inin lisans ve yüksek lisans mezunu olduğu, önemli bir bölümünün 26-45 yaş aralığında yer aldığı ve 6-15 yıl çalışma süresine sahip olduğu görülmektedir. Banka şubelerinde farklı kadro yapılanması nedeniyle çalışanlar kadro pozisyonu olarak memur/personel, ilk, orta ve üst düzey yönetici olarak sınıflandırılabilir.

Araştırmada konu ve örneklem bütünlüğü elde etmek amacıyla özellikle bankacılık sektörü çalışanları tercih edilmiştir. Bankacılık sektör çalışanları yoğun bir iş temposu altında performans ve hedef baskısı altında çalışmak zorunda kalmaktadır. Çalışanlar özellikle çalışma sürelerinde esneklik göstermek zorunda kalarak isteği dışında ek mesailer yapmak zorunda kalmaktadır. Personel iş yeri uygulamalarında ek görevleri zorunlu olarak yerine getirmektedir. Yüksek performans hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla isteği dışında fazla çaba harcamak zorunda bırakılmaktadır. Aksi takdirde iş fesihleri, düşük sicil notları vb. yaptırımlara maruz kalmaktadır (Acer & Irk, 2023; Ataman vd., 2021; Oğrak vd., 2019; Bakan vd.,

2015). Bu durum çalışanların psikolojik dayanıklılık seviyelerini negatif yönde etkileyerek iş ve yaşam tatmin seviyelerinin düşmesine neden olabileceği düşünülmektedir.

3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın anket formunda zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı, psikolojik dayanıklılık, iş tatmini ve yaşam tatmini olmak üzere toplam dört farklı ölçek ve kapalı uçlu altı demografik özellik sorusu bulunmaktadır. Anket formu 5’li Likert tipi derecelendirme skalasına göre hazırlanmıştır. Araştırmanın bu kısmında araştırma değişkenlerine ait ölçeklere ait temel bilgilere, geçerlilik ve güvenilirlik analizi bulgularına yer verilecektir.

Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği: Araştırmada çalışanların zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı algılarını ölçmek amacıyla Vigoda-Gadot (2007) tarafından geliştirilen tek boyut ve 5 ifadeli ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe çevirisi Şeşen & Soran (2013) tarafından gerçekleştirilmiştir. Ölçme aracı “‘Bu işte yasal iş gereklerim ve isteğim dışında fazla çaba harcamam yönünde bir beklenti olduğumu hissediyorum’’ vb. ifadeleri yer almaktadır. Ölçeğin tek boyutlu yapısal geçerliliğini ortaya koymak amacıyla yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda $\chi^2/df:3,794$, SRMR: 0,034, CFI: 0,969; NFI: 0,959; GFI: 0,969 uyum iyiliği indeks değerlerine sahip olduğu belirlenmiştir. Ölçeğe ait ifadelerin faktör yükleri değer aralığında olduğu tespit edilmiştir. Ölçeğin Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı 0,868 olarak tespit edilmiştir.

Psikolojik Dayanıklılık Ölçeği: Çalışmada katılımcıların psikolojik dayanıklılık seviyelerini belirlemek amacıyla Smith vd. (2008) tarafından tek boyut ve 6 ifadeli olarak geliştirilen kısa psikolojik dayanıklılık ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte yer alan ifadelerden üçü ters kodludur. Ölçeğin Türkçe uyarlaması, geçerlilik ve güvenilirlik analizi Doğan (2015) tarafından yapılmıştır. Ölçeğin yapısal geçerliliğini ortaya koymak amacıyla yapılan doğrulayıcı faktör analizi neticesinde $\chi^2/df:3,794$, SRMR: 0,043, CFI: 0,969; NFI: 0,957; GFI: 0,973 uyum iyiliği indeks değerlerine sahip olduğu belirlenmiştir. Ölçeğe ilişkin yapılan güvenilirlik analizi neticesinde 0,785 Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısına sahip olduğu ortaya konmuştur.

İş Tatmini Ölçeği: Çalışanların iş tatmin düzeylerini ölçmek amacıyla Agho vd. (1992) tarafından geliştirilen altı maddelik iş tatmin ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek, Brayfield & Rothe (1951) tarafından geliştirilen ve araştırmalarda sıklıkla kullanılan 18 maddelik ölçeğin kısaltılmış halidir. Ölçeğin Türkçe çevirisi ve geçerlilik analizi Göker (2019) tarafından yapılmıştır. Araştırmada İş tatmini ölçeğinin yapı geçerliğini belirlemek amacıyla birincil düzey tek faktörlü modele dayalı doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yapılan faktör analizi neticesinde ölçeğin yapısal geçerliliğine ilişkin uyum iyiliği değerlerini negatif yönde etkileyen faktör yükü düşük olan bir ifade “‘İşimden nadiren sıkılıyorum’’ analizden çıkarılmıştır. Uyum iyiliği indeks değerleri $\chi^2/df:3,167$, SRMR: 0,027, CFI: 0,987; NFI: 0,982; GFI: 0,981 olarak belirlenmiştir. Ölçeğe yapılan güvenilirlik analizi neticesinde Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı 0,856 olduğu tespit edilmiştir.

Yaşam Tatmini Ölçeği: Katılımcıları yaşam tatminlerine ilişkin algılarını ölçmek amacıyla Diener vd. tarafından 1985 yılında geliştirilen yaşam tatmini ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe çevirisi Yetim (1991) tarafından yapılmıştır. Ölçek beş ifade ve tek boyuttan oluşmaktadır. Yaşam tatmini ölçeğine yapılan doğrulayıcı faktör analizi neticesinde ölçeğin uyum iyiliği değerlerinde artış sağlayan bir modifikasyon yapılmıştır. Ölçeğin uyum iyiliği indeks değerleri $\chi^2/df:1,564$, SRMR: 0,018, CFI: 0,993; NFI: 0,990; GFI: 0,993 olarak tespit edilmiştir. Yapılan güvenilirlik analizi neticesinde Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısının 0,835 olduğu belirlenmiştir.

3.4. Araştırma Bulguları

Çalışmada hipotez testlerine yönelik istatistiksel analizlere geçmeden verilerin normallik dağılımı için gerekli olan analizler yapılmıştır. Araştırma verilerini normallik dağılımı skewness(çarpıklık) ve kurtosis(basıklık) katsayılarına bakılarak test edilmiştir. Verilerin istatistiksel analizinde her bir ifadenin çarpıklık ve basıklık katsayısı test edilmiştir. Elde edilen bulgular uç değerler baz alınarak Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Anket Formunda Yer Alan İfadelerin Çarpıklık ve Basıklık Katsayıları

Araştırma Değişkenleri	Skewness (Çarpıklık)	Kurtosis (Basıklık)
Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	,971	-1,152
Psikolojik Dayanıklılık	-,640	-,688
İş Tatmini	-,749	-,972
Yaşam Tatmini	,464	-,738

Tablodan elde edilen bulgulara bakıldığında anket formunda yer alan ifadelerin sahip olduğu çarpıklık ve basıklık katsayıları Tabachnick & Fidell (2013)’ün ortaya koyduğu referans değerleri arasında yer almaktadır. Verilerin normallik dağılımına ilişkin istatistiksel analizleri ortaya koyduktan sonra araştırma değişkenleri arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ile test edilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 3’de ortaya konmaktadır.

Tablo 3: Korelasyon Analizi Bulguları

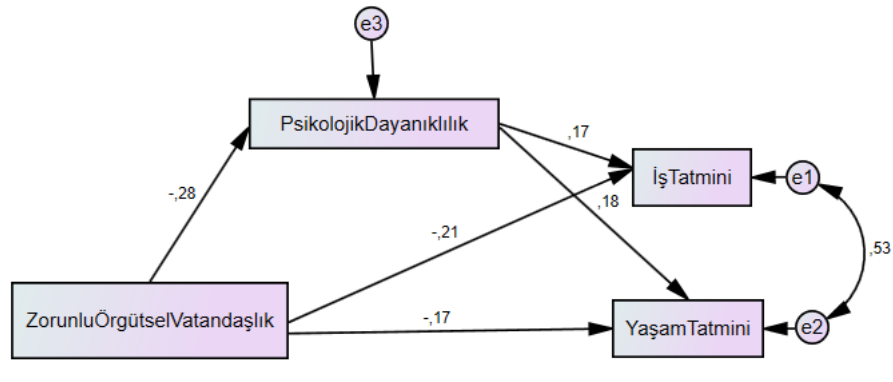
Araştırma Değişkenleri	1	2	3	4
1.Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	1			
2.Psikolojik Dayanıklılık	-,275**	1		
3. İş Tatmini	-,263**	,232**	1	
4.Yaşam Tatmini	-,223**	,231**	,569**	1

**p<0,01

Tablo 3’ten elde edilen bulgulara bakıldığında zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı ile diğer araştırma değişkenleri arasında (-,223 ile -,275) değerleri arasında negatif yönlü ilişkiler olduğu belirlenmiştir. Psikolojik dayanıklılık ile iş tatmini arasında (,232) değerinde pozitif yönlü anlamlı, psikolojik dayanıklılık ile yaşam tatmini arasında (,231) değerinde pozitif yönlü anlamlı ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca iş tatmini ile yaşam tatmini arasında (,569) değerinde pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Tespit edilen tüm ilişkiler p<0,01 istatistiksel anlamlılık düzeyindedir.

Elde edilen korelasyon analizi bulgularından sonra araştırma hipotezlerinin test edilmesine yönelik istatistiksel analizlere geçilmiştir. Araştırma hipotezlerinin test edilmesinde yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Araştırma modelinde yer alan

dört farklı değişken arasındaki Yapısal eşitlik modeli farklı örgütsel değişkenlerin aynı araştırma kurgusu içerisinde test edilmesine imkân sağlamaktadır. Araştırma hipotezlerinin test edilmesine yönelik yapısal eşitlik modeli Şekil 2’de sunulmuştur.



Şekil 2: Araştırma Modeli

Araştırma modelinde test edilen yapısal eşitlik modeli uyum iyiliği indeks değerleri χ^2/df : 1,968, SRMR: 0,039, CFI: 0,983; NFI: 0,966; GFI: 0,990 olarak belirlenmiştir. Test edilen yapısal eşitlik modeli yollarına ait bulgular Tablo 4’de sunulmuştur.

Tablo 4: Araştırma Modeline Ait Yolların Regresyon Ağırlıkları

Test Edilen Yol	Tahmin(β)	Standart Hata	Kritik Oran	Standardize Edilmiş Regresyon Ağırlığı	p
ZÖVD → İş Tatmini	-,179	,058	-3,059	-,215	0,02
ZÖVD → Yaşam Tatmini	-,148	,061	-2,431	-,172	,015
ZÖVD → Psikolojik Dayanıklılık	-,227	,056	-4,028	-,275	***
Psikolojik Dayanıklılık → İş Tatmini	,175	,071	2,466	,173	,014
Psikolojik Dayanıklılık → Yaşam Tatmini	,192	,074	2,595	,184	,009

*** $p < 0,001$, ZÖVD: Zorunlu Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Tablo 4’te görüldüğü üzere test edilen tüm yollar istatistiksel olarak anlamlıdır. Yapısal eşitlik modelinde istatistiksel olarak ortaya konan anlamlı yollar, psikolojik dayanıklılık değişkeninin, zorunlu örgütsel vatandaşlık ile iş ve yaşam tatmini arasında kurulan ilişkide aracılık rolüne sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Baron & Kenny (1986) tarafından geliştirilen aracılık tipolojisi ile kurulan aracılık rolü analizlerinde yapısal eşitlik modeli toplam üç farklı etki sonucu ortaya koymaktadır. Bu üç etki; doğrudan, dolaylı ve toplam etkidir. İfade edilen tüm bu etkiler Tablo 5’te gösterilmektedir.

Tablo 5: Araştırma Değişkenleri Arasındaki Doğrudan, Dolaylı ve Toplam Etkiler

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken								
	İş Tatmini			Yaşam Tatmini			Psikolojik Dayanıklılık		
	Doğrudan	Dolaylı	Toplam	Doğrudan	Dolaylı	Toplam	Doğrudan	Dolaylı	Toplam
ZÖVD	-,215	,048	-,263	-,172	-,050	-,222	-,275	-	-,275
Psikolojik Dayanıklılık	,173	-	-,173	,184	-	,184	-	-	-

*Standardize edilmiş veriler raporlanmıştır.

Tablo 5’den elde edilen bulgulara bakıldığında zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerinde ($p: 0,02$) istatistiksel anlamlılık düzeyinde (Std β : -,215) standardize edilmiş regresyon ağırlığına sahip olduğu belirlenmiştir. H1_a desteklenmektedir. Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının yaşam tatmini üzerinde ($p: 0,015$) istatistiksel anlamlılık düzeyinde (Std β : -,172) standardize edilmiş regresyon ağırlığına sahip olduğu belirlenmiştir. H1_b desteklenmektedir. Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının psikolojik dayanıklılık üzerinde ($p: 0,001$) istatistiksel anlamlılık düzeyinde (Std β : -,227) standardize edilmiş regresyon ağırlığına sahip olduğu belirlenmiştir. H2 desteklenmektedir. Psikolojik dayanıklılığın iş tatmini üzerinde ($p: 0,014$) istatistiksel anlamlılık düzeyinde (Std β : ,173) standardize edilmiş regresyon ağırlığına sahip olduğu belirlenmiştir. H3_a desteklenmektedir. Psikolojik dayanıklılığın yaşam tatmini üzerinde ($p: 0,009$) istatistiksel anlamlılık düzeyinde (Std β : ,184) standardize edilmiş regresyon ağırlığına sahip olduğu belirlenmiştir. H3_b desteklenmektedir.

Araştırma modelinde bağımsız değişken olarak kurgulanan zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının bağımlı değişken iş ve yaşam tatmini üzerinde etkisi aracılık rolüne sahip olan psikolojik dayanıklılık üzerinden gerçekleşmektedir. Dolaylı etkilere baktığımızda zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı psikolojik dayanıklılık üzerinden iş tatminini (Std β : -,048), yaşam tatminini (Std β : -,050) negatif yönde dolaylı olarak etkilemektedir. Aracılık ilişkisinin anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla sobel testi yapılmıştır. Yapılan sobel testi sonucunda elde edilen z değerlerinin referans değerleri arasında olduğu ve (p) anlamlılık katsayılarının $p < 0,05$ değerinde olduğu belirlenmiştir. Bu sonuçlara göre H4_a ve H4_b desteklenmektedir. Tespit edilen bu dolaylı etkiler psikolojik dayanıklılık değişkenleri arasında kurulan ilişkide kısmi aracık rolü üstlendiğini ortaya koymaktadır. Yapılan istatistiksel analizlerden elde edilen bulgulara göre araştırma hipotezlerinin özet sonuçları Tablo 6’ da sunulmuştur.

Tablo 6: Hipotez Sonuçları

Araştırma Hipotezleri	Sonuç
H1a Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmektedir.
H1b Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının yaşam tatmini üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmektedir.
H2 Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının psikolojik dayanıklılık üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmektedir.
H3a Psikolojik dayanıklılığın iş tatmini üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmektedir.
H3b Psikolojik dayanıklılığın yaşam tatmini üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmektedir.
H4a Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık rolü vardır.	Desteklenmektedir. (Kısmi Aracılık)
H4b Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının yaşam tatmini üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracılık rolü vardır.	Desteklenmektedir. (Kısmi Aracılık)

SONUÇ

Çalışmada tasarlanan araştırma modelinden elde edilen bulgular doğrultusunda çalışanların zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışına zorlanması durumunda iş ve yaşam tatminleri, psikolojik dayanıklılık düzeyleri negatif yönde etkilenmektedir. İsteği dışında fazla mesai, resmi görev tanımlarında olmayan ek görevlerini yerine getirmek, daha fazla çaba harcanması yönünde bitmek bilmeyen yönetici istek ve beklentileri vb. tüm durumlar çalışanın psikolojik dayanıklılık düzeyinde, iş ve yaşam tatmininde negatif yönde etki yapacaktır. H1_a ve H1_b, H2 desteklenmektedir. Alan yazında yer alan çalışmalar araştırma bulgularını desteklemektedir.

Araştırma bulgularında ortaya konan bir diğer sonuç psikolojik dayanıklılık düzeyinin çalışanların iş ve yaşam tatminleri üzerinde pozitif yönlü önemli etkilere sahip olduğudur. Çalışanın stresli, sıkıntılı ve zor dönemlerle baş edebilme, tekrar eski durumuna kolayca dönebilme kabiliyeti olarak tanımlan psikolojik dayanıklılık çalışanı iş hayatında ve günlük yaşamında daha dirençli ve mutlu olmasına imkân sağlamaktadır. Psikolojik dayanıklılık ile zor ve sıkıntılı süreçlerinde üstesinden gelme kabiliyetini kazanan personel iş ve yaşam tatmin seviyesinin artırabilmektedir. H3_a ve H3_b desteklenmektedir..

Araştırmanın temel amacını tespit etmek amacıyla kurulan aracılık modeli ile olduğu psikolojik dayanıklılığın, zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı ile iş ve yaşam tatmini arasında kurulan ilişkide kısmi aracılık rolü üstlendiği tespit edilmiştir. Bu sonuç sistemli bir şekilde zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışını gerçekleştirmek durumunda kalmanın, çalışanların psikolojik dayanıklılık seviyelerini düşürerek onların iş ve yaşam tatminleri üzerinde negatif yönlü bir dolaylı etki oluşturacağını orta koymaktadır. H4_a ve H4_b desteklenmektedir.

Zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışına maruz bırakılmak kısa vadede olumlu bireysel ve örgütsel sonuçlar elde edilmesine imkân vermekle birlikte iş hayatı gibi uzun bir çalışma süresinde kişinin psikolojik olarak da bu durumdan olumsuz etkilenmesi muhtemeldir. Örgüt çalışanlarının ZÖVD gerçekleştirme nedenlerine bakıldığında ise sahip oldukları işleri kaybetme korkusu ön plana çıkmaktadır. Çalışanların işlerini kaybetme korkusuyla yaptıkları zorunlu örgütsel

vatandaşlık davranışı sonucunda ise çalışma arkadaşlarından uzaklaşma davranışını gerçekleştirdikleri görülmüştür (Alkan & Turgut, 2015: 187). Bu davranış biçimi literatürdeki çoğu çalışmada her ne kadar olumlu sonuçlar doğuruyor gibi görünse de aslında olumsuz ve yıkıcı sonuçlara yol açmaktadır (Ölçer & Çoban, 2021: 116). Bu sonuçlara örnek olarak zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışı örgütsel bağlılık ve bağlamsal performans üzerinde negatif yönlü, psikolojik sözleşme ihlali üzerinde pozitif yönlü (Peng & Zhao, 2011); işten ayrılma niyeti, tükenmişlik, iş stresi, çatışma üzerinde pozitif yönlü anlamlı, iş performansı, örgütsel kimlik ve örgütsel güven üzerinde negatif yönlü anlamı etkilere (Ahmadian vd., 2017) sahiptir.

Araştırma modelinin bağımlı değişkeni konumunda olan ve iş ve yaşam tatmini kavramları, ardılları yönüyle önemli düzeyde bireysel ve örgütsel sonuçları olan iki kavramdır. Her iki kavramda iş ve günlük hayatımız için önemli sonuçlara sahiptir. Bu nedenle çalışanı istemediği bir davranışı yapmaya mecbur bırakmak dolaylı olarak hem bireysel hem de örgütsel düzeyde birçok olumsuz sonucun ortaya çıkmasına neden olabilecektir.

Araştırmadan elde edilen bulgular kapsamında sektör yöneticilerine ve araştırmacılara yönelik çeşitli öneriler sunulmuştur. Bankacılık rekabetçi ve dinamik bir iş yapısına sahip bir sektördür. Daha fazla karlılık, daha büyük kredi satış hacmi, daha fazla kredi kartı ve ürün satışı içerisinde olan bankalar genel müdürlük, bölge ve şube müdürlükleri vasıtasıyla çalışanlar üzerinde baskıcı bir süreç uygulamaktadır. Bu çalışanların agresif satış hedeflerini gerçekleştirme zorunda kalan şube müdürü ve personel zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışının gerektirdiği davranışları gerçekleştirmek zorunda kalmaktadır. Bu durum dolaylı olarak çalışanların psikolojik dayanıklılık seviyelerinin düşmesine, iş ve yaşam tatminlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bu noktada yöneticiler;

- Çalışanlara istekleri dışında diğer bir ifade ile gönüllü olmadan resmi(formal) iş tanımlarının dışında görevler vermemelidir.
- Fazla (ek) mesai yapmak zorunda bırakılmamalıdır.
- Daha fazla çaba göstermesi yönünde sürekli bir baskı uygulamamalıdır.
- Yönetici ve çalışma arkadaşlarına istemediği halde yardım etmek zorunda bırakılmamalıdır.

Bu noktada özellikle üzerinde durulması gereken günümüzde işletme çalışanlarında gerçekleşen örgütsel vatandaşlık davranışın zorunlu örgütsel vatandaşlık davranışına doğru yapılan geçişin (Şeşen & Sormaz, 2013) tersine döndürülmesidir. Diğer bir ifade çalışan bu davranışları gönüllü ve istekli bir şekilde gerçekleştirmesini sağlamaktır. Bu durumda aslında örgütsel vatandaşlık davranışının örgütte gerçekleşmesi adına yapılması gereken hususların tesis edilmesi ile mümkün olacaktır.

Çalışmada zaman ve mekân kısıtı nedeniyle bir ilin sadece il merkezinde bulunan banka personelleri araştırma örneğine dahil edilebilmiştir. Farklı iş sektörleri ya da daha kapsamlı araştırma evrenleri ile araştırma değişkenleri arasındaki ilişkiler tekrar test edilebilir. Bundan sonraki yapılacak araştırmalarda belirli bir zaman dilimini kapsayan verilerle boylamsal bir çalışma yürütülebilir. Nitel araştırma yöntemleri de eklenerek karma bir yöntem ile konu derinlemesine araştırılabilir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Etik Kurulu tarafından 30.11.2021 tarih ve 24. oturum 12 sayılı kararla bu çalışmanın etik kurallara uygunluğu onaylanmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100'dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Acer, E. & Irk, E. (2023). Hedef Baskısının İş Stresi Üzerine Etkisi: Banka Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Organizational Behavior Studies*, 3(2), 105-126.
- Agho, A. O., Price, J. L., & Mueller, C. W. (1992). Discriminant Validity of Measures of Job Satisfaction, Positive Affectivity and Negative Affectivity. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65(3), 185-195
- Ahmadian, S., Şesen, H. & Soran, S. (2017). Expanding The Boundaries of Compulsory Citizenship Behavior: Its Impact on Some Organizational Outputs. *Business and Economic Horizons*, 13(1), 110-118.
- Alkan, S. E. & Turgut, T. (2015). A Research About the Relationship of Psychological Safety and Organizational Politics Perception with Compulsory Citizenship Behavior and the Pressures Behind Compulsory Citizenship Behavior. *Research Journal of Business and Management*, 2(2), 185-203.
- Aşan, Ö. & Erenler, E. (2008). İş Tatmini ve Yaşam Tatmini İlişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 203-216.
- Ataman, S., Oğrak, A. & Ataman, F. (2021). Hedef Baskısı ve İş Tatmini İlişkisi: Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Uygulama. *Yüüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 52, 393-412.
- Bakan, İ., Erşahan, B., Sezer, B. & Sünbül, Ş. (2015). Bankacılıkta Mesai, Hedef ve Güven Olgularının Performans ve Mobbing Üzerindeki Etkisi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 159-172.
- Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986). The Moderator–Mediator Variable Distinction In Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Barutçugil, İ. (2004). *Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi* 1. Baskı, İstanbul: Kariyer Yayıncılık.
- Block, J. & Kremen, A. M. (1996). IQ and Ego-Resiliency: Conceptual and Empirical Connections and Separateness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(2), 349-361.
- Bolino, M. C., Turnley, W. H., Gilstrap, J. B. & Suazo, M. M. (2010). Citizenship Under Pressure: What's A "Good Soldier" To Do?. *Journal of Organizational Behavior*, 31(6), 835-855.
- Brayfield, A. H. & Rothe, H. F. (1951). An Index of Job Satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 35(5), 307-311.
- Budak, G. (2015). *Psikolojik Dayanıklılık ve Örgütsel Adalet Algısının Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkisi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Chaudhary, A., Cheema, A. U., Sheikh, L., & Islam, T. (2023). How Does Compulsory Citizenship Behavior Disturb Police Employees' Psychological Health? The Roles of Work–Family Conflict and Putting Family First. *International Journal of Public Sector Management*, 36(4/5), 420-439.
- Che, X. (2015). *Effects of Occupational Stressors on Nurses' Safety Performance and Well-Being: A Within-Individual Study* (Unpublished Doctoral Dissertation). South Florida University, USF Tampa Graduate Theses and Dissertations.
- Chou, H. H., Fang, S. C. & Yeh, T. K. (2020). The Effects of Facades of Conformity on Employee Voice and Job Satisfaction: The Mediating Role of Emotional Exhaustion. *Management Decision*, 58, 495–509.
- Çoban, C. (2022). The Mediating Role of Psychological Capital in the Effect of Compulsory Organizational Citizenship Behavior on Organizational Cynicism: A Research in the Retail Industry. *Journal of Organizational Behavior Review*, 4(1), 1-22.
- Diener, E. D., Emmons, R. A., Larsen, R. J. & Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49(1), 71-75.
- Dikmen, A. A. (1995). İş Doyumu ve Yaşam Doyumu İlişkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 50(3), 115-140.
- Doğan, T. (2015). Kısa Psikolojik Sağlamlık Ölçeği'nin Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *The Journal of Happiness & Well-Being*, 3(1), 93-102.
- Eğimli, A. T. (2009). Çalışanlarda İş Doyumu: Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarının İş Doyumuna Yönelik Bir Araştırma.

Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 23(3), 35-52.

- Fraser, M. W., Richman, J. M. & Galinsky, M. J. (1999). Risk, Protection, and Resilience: Toward A Conceptual Framework for Social Practice. *Social Work Research*, 23, 129-208.
- Golparvar, M. & Taleb, M. (2016). Mediating Role of Job Satisfaction on The Relationship Between Compulsory Citizenship Behaviors and Organizational Citizenship Behaviors. *Contemporary Psychology*, 11(1), 33-46.
- Göker, A. Z. (2019). *Girişimcilik Teorisi ve Kurumsal Girişimcilik Kavramı: Kurumsal Girişimcilik ve İş Tatmini İlişkisinde Örgüt Yapısının Rolü*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Greene, R. (2002). Human Behavior Theory: A Resilience Orientation. In R. Greene (Eds.). *Resiliency: An Integrated Approach to Practice, Policy, and Research*. Washington, DC: NASW Press.
- Güney, S. & Mandacı, G. (2009). Makyavelizm ve Etik Algısı İlişkileri: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(2), 83-104.
- Kerse, G., Koçak, D. & Yücel, I. (2019). If Organizational Citizenship is Compulsory, Will Job Satisfaction Be Affected? A Study in The Context of Job Stress. *Afyon Kocatepe University. Journal of Social Sciences* 21, 547-560.
- Keser, A. (2005). İş Tatmini ve Yaşam Tatmini İlişkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama, *Çalışma ve Toplum*, 4, 77-96.
- Koustelios, A. D. (2001). Personal Characteristics and Job Satisfaction of Greek Teachers. *International Journal of Educational Management*, 15(7), 354-358.
- Luthans, F. (2002). Positive Organizational Behavior: Developing and Managing Psychological Strengths. *Academy of Management Executive*, 16(1), 57-72.
- Oğrak, A., Ataman, S. & Ataman, F. (2019). Bankacılık Sektöründe Hedef Baskısı Algısı: Van İlinde Faaliyet Gösteren Bankalar Üzerine Bir Uygulama. *Iksad Journal*, 5(19), 259-267.
- Onan, G., Turhan, M. & Helvacı, İ. (2021). Psikolojik Dayanıklılık, Çalışan Dayanıklılığı, Örgütsel Dayanıklılık ile İş Tatmini Arasındaki İlişkiler: Hizmet Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(4), 3278-3292.
- Organ, D. W. (1997). Organizational Citizenship Behavior: It's Construct Clean-Up Time. *Human Performance*, 10(2), 85-97.
- Ölçer, F. & Çoban, C. (2021). A Research on Compulsory Organizational Citizenship Behavior, Psychological Capital and Organizational Cynicism in Terms of Demographic Factors. *Journal of Business Economics and Finance*, 10(3), 115-126.
- Peng, Z. L. & Zhao, H. D. (2012). Does Organization Citizenship Behavior Really Benefit the Organization? Study on the Compulsory Citizenship Behavior in China. *Nankai Business Review International*, 3(1), 75-92.
- Polatçı, S., Irk, E., Gültekin, Z., & Sobacı, F. (2017). Psikolojik Dayanıklılık ve Kişilik Özellikleri Tatmin Düzeyini Etkiler Mi?. *Journal of Süleyman Demirel University Institute of Social Sciences*, 29(4), 553-578.
- Sağlam, A. (2014). *İş Güvencesizliği Algısı, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Eğilimi Arasındaki İlişki: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Smith, B. W., Dalen, J., Wiggins, K., Tooley, E., Christopher, P. & Jennifer Bernard, J. (2008). The Brief Resilience Scale: Assessing The Ability to Bounce Back. *International Journal of Behavioral Medicine*, 15, 194-200.
- Solmuş, T. (2004). *İş Yaşamında Duygular ve Kişilerarası İlişkiler, Psikoloji Penceresinden İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Şeşen, H. & Soran, S. (2013). Örgütsel Vatandaşlıktan Zorunlu Vatandaşlığa: Zorunlu Vatandaşlık Davranışının Bazı Faktörlerle İlişkisi. 21. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı 2013, 407-410.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S. & Ullman, J. B. (2013). *Using Multivariate Statistics*, 6, 497-516. Boston, MA: Pearson.
- Temiz, Z., & Cömert, I. (2018). The Relationship Between Life Satisfaction, Attachment Styles and Psychological Resilience in University Students. *The Journal of Psychiatry and Neurological Sciences*, 31(3), 274-283.

- Ünalı Baydin, N., Tiryaki Şen, H., Kartoğlu Gürleri, S., Dalli, B., & Harmancı Seren, A. K. (2020). A Study on the Relationship Between Nurses' Compulsory Citizenship Behaviours and Job Stress. *Journal of Nursing Management*, 28(4), 851-859.
- Uzun, Ü. (2019). *Öğretmen Adaylarının Öznel İyi Oluş Psikolojik Sağlamlılık ve Yaşam Kalitesi Arasındaki Yordayıcı İlişkiler* (Yayınlanmamış Yüksek Lisan Tezi). İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, İstanbul.
- Uzunbacak, H. H., Erhan, T. & Karagöz, Ş. (2023). Psikolojik Dayanıklılık ve İş Tatmini Arasındaki İlişkide Öz-Şefkatin ve İçsel Motivasyonun Rolü. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 26(2), 267-282.
- Vigoda-Gadot, E. (2006). Compulsory Citizenship Behavior in Organizations: Theorizing Some Dark Sides of the Good Soldier Syndrome. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 36(1), 77-93.
- Vigoda-Gadot, E. (2007). Redrawing The Boundaries of OCB? An Empirical Examination of Compulsory Extra-Role Behavior in The Workplace. *Journal of Business and Psychology*, 21(3), 377-405.
- Williams, L. J. & Anderson, S. E. (1991). Job Satisfaction and Organizational Commitment as Predictors of Organizational Citizenship and In-Role Behaviors. *Journal of Management*, 17(3), 601-617.
- Windle, M. (1999). Critical Conceptual and Measurement Issues in The Study of Resilience. In (Ed: M. D. Glantz ve J. L. Johnson) *Resilience and Development: Positive Life Adaptations* (161-176). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers,
- Yakıcı, E. & Traş, Z. (2018). Life Satisfaction and Loneliness as Predictive Variables in Psychological Resilience Levels of Emerging Adults. *Research on Education and Psychology*, 2(2), 176-184.
- Yetim, Ü. (1991). *Kişisel Projelerin Organizasyonu ve Örüntüsü Açısından Yaşam Doyumu*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.



Ulusal Marka Deneyiminin Ulusal Marka Sadakati, E-Ağızdan Ağıza Pazarlama Üzerindeki Etkisi: Ulusal Marka Sevgisinin Rolü

Ali KOSAT¹

Öz

Ulus marka oluşturma, birden fazla paydaşı içerdiğinden karmaşık bir iştir. Küreselleşme bağlamında güçlü bir ulus markasının, yalnızca yabancı işletmeleri ve turistleri çekmede değil, aynı zamanda o ülke menşeli markalar açısından da önemli etkileri vardır. Tüketici değerlendirmesi ve markalama uygulamalarına tepki, son yıllarda bilimsel bir araştırma konusu olmuştur. Gerçek anlamda küresel bir marka, küresel olarak tüm büyük pazarlarda varlığa sahiptir ve bunu, pazarlar arasında standardizasyona yönelik bütünlük bir yaklaşım uygulayarak oluşturur. Olumlu bir ulus marka imajına sahip olmak, ülkeler için önemlidir. Bu çalışma, ulus marka aşkının aracılık etkisini de dahil ederek, ulus marka deneyiminin ulus marka sadakati ve e- ağızdan ağıza pazarlama üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır. Araştırmada analizlere dahil edilecek veriler Türkiye'ye tatile gelen 528 turistten elde edilmiştir. Veri seti doğrulayıcı faktör analizi kullanılarak incelenmiş ve araştırma hipotezleri yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak değerlendirilmiştir. Sonucunda duyuşal ve duyuşal ulus marka deneyimlerinin, ulus marka aşkı(sevgisi), sadakati ve elektronik ağızdan ağıza pazarlamanın ana itici güçleri olduğu bulunmuştur. Marka aşkı, ulus marka deneyimi, sadakati ve ilgili iletişim oluşturmada önemli bir etken olarak tanımlanmıştır. Bu çalışmanın yeniliği, daha önce literatürde yapılan çalışmaların ayırt edici ulus marka deneyimi boyutlarını ve bunların e-ağızdan ağıza pazarlama ile ilişkilerini bu çalışmadaki gibi incelememiş olmasıdır.

Anahtar Kelimeler: E-Ağızdan Ağıza Pazarlama, Ulus Marka Sadakati, Ulus Marka Deneyimi, Ulus Marka Sevgisi (Aşkı)

Jel Kodu: M31, M38, L10

The Impact of National Brand Experience on National Brand Loyalty, E-WOM: The Role of National Brand Affection

Abstract

Nation branding is a complex task as it involves multiple stakeholders. In the context of globalization, a strong nation brand has significant implications not only for attracting foreign businesses and tourists but also for brands originating from that country. Consumer evaluation and response to branding practices have been a subject of scientific research in recent years. A truly global brand has a presence in all major markets globally and builds this by applying an integrated approach towards standardization across markets. Having a positive nation brand image is important for countries. This study aims to investigate the effect of nation brand experience on nation brand loyalty and e-WOM by including the mediating effect of nation brand love. The data to be included in the analysis in the research was obtained from 528 tourists who came to Turkey for a holiday. The data set was examined using confirmatory factor analysis, and the research hypotheses were evaluated using structural equation modeling. As a result, it was found that sensory and emotional nation brand experiences were the main drivers of nation brand love, loyalty, and e-WOM. Brand love has been identified as an important factor in creating nation brand experience, loyalty, and related communication. The novelty of this study is that no previous study in the literature has examined the distinctive nation brand experience dimensions and their relationship with e-word-of-mouth marketing as in this study.

Keywords: E-Word of Mouth Marketing, Nation Brand Loyalty, Nation Brand Experience, Nation Brand Love

Jel Codes: M31, M38, L10

¹ **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Öğr. Gör. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Domaniç Hayme Ana Meslek Yüksekokulu, Sosyal Güvenlik Programı, Kütahya Türkiye. **E-posta:** ali.kosat@dpu.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-8192-5712

Atf/Citation: Kosat, A. (2025). Ulusal Marka Deneyiminin Ulusal Marka Sadakati, E-Ağızdan Ağıza Pazarlama Üzerindeki Etkisi: Ulusal Marka Sevgisinin Rolü, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 283-307.

Extended Abstract

Introduction

Nation branding is a complex task as it involves multiple stakeholders. In the context of globalization, a strong nation brand has significant implications not only for attracting foreign businesses and tourists but also for brands originating from that country. Consumer evaluation and response to branding practices have been a subject of scientific research in recent years. A truly global brand has a presence in all major markets globally and builds this by implementing an integrated approach to standardization across markets. Having a positive nation brand image is important for countries.

Although marketers have significant experience in using word of mouth (WOM) to build reputation (Hameed et al., 2021:1048) and influence customers' purchase decision processes, the emergence of e-WOM presents different challenges and opportunities (Litvin et al., 2008:460). Digital information about any brand or service is much larger in quantity and can spread rapidly across a wide network (Mishra and Satish, 2016:225). Moreover, access to information is also convenient for the user because the user can search at the same speed without the difficulty of any face-to-face interaction (Phelps et al., 2004:340).

E-WOM is a positive or negative sentence or discussion about a product, service or organization and is accessible online by the entire community (Hennig-Thurau et al. 2004:40).

Nation branding is a subfield that focuses on marketing and branding nations as a place to live for current and potential residents and invest in for businesses (Merrilees et al., 2009:363). Lucarelli et al. (2011:12) argue that nation branding is a general phenomenon that involves an interdisciplinary approach that includes the academic fields of marketing, branding, promotion, environmental psychology, and national planning.

The concept of brand love has gained considerable importance in academic research in marketing (Gumparathi and Patra, 2019:95; Roy et al., 2013:326). Brand love is defined as emotional and passionate feelings for a brand that can lead to commitment and loyalty.

"Brand love is the degree of passionate, emotional attachment that a satisfied consumer has for a particular trade name" (Carroll and Ahuvia, 2006:81). It has also been explained as one of the aspects of emotional attachment and consumer-brand relationship quality (Fournier, 1998:345). Consumers who find value in a brand show higher levels of relationship with the brand and intense feelings of brand love.

Nation Brand Experience (NBE) is the concept of brand experience extended to the context of nations. Experience with products, services or brands can be a factor when evaluating a nation's brand and influencing travel intentions (Lee & Lee, 2021:125; Yadav et al., 2021:30). A positive evaluation of a nation resulting from a positive experience can lead to a greater status for that country's brands, products, and services (Davvetas et al., 2020:44). A strong country brand can create a positive country image and perception, promote exports, and attract tourism, investment, and immigration. There are two approaches to evaluating a country brand: consumer-based brand equity and company-based brand equity (Fetscherin, 2010:434). Aaker (1991:350) defines customer-based brand equity as the value that consumers associate with a brand, measuring dimensions of brand awareness, associations, perceived quality, brand loyalty, and other property assets. In other words, the consumer-based brand equity approach is a bottom-up approach to evaluating brand equity and emphasizes the value that consumers attach to the brand. Following such an approach, Anholt (2005:117) used the Anholt National Brand Index (NBI) to measure the strength and attractiveness of America's brand image by surveying 10,000 consumers in 10 countries regarding America's cultural, political, commercial, and human assets.

Aaker (2001:494) defined loyalty as "the customer's attachment to a brand". Attachment is driven by emotions (Bowlby 2012:24). This means that consumers establish emotional bonds with brands and other objects (Prentice and Nguyen 2020:104).

Jacoby and Kyner (1973:5) define store brand loyalty as a biased behavioral response as a function of psychological processes that occur over time. Therefore, the one-dimensional structure of the behavioral aspect is emphasized as a response behavior caused by affect and cognition (psychological processes).

This study aims to investigate the effect of nation brand experience on nation brand loyalty and e-word-of-mouth marketing by including the mediating effect of nation brand love.

Nation brand can be explained as a country stereotype that carries with it cultural or other intangible assets that have experience or impact depending on the context of the place where it is placed without any connection. Therefore, experiences and intangible impacts open new avenues for further research on nation branding. Issues such as nation brand experience and loyalty etc. need to be examined in detail in terms of traditional and unconventional branding methods. This situation has been identified as a deficiency in the literature, and this issue has been deemed worthy of examination, considering that the research results will contribute to the literature.

Method

Turkey has been selected as the national brand for this study. Turkey's popular tourist destinations include many rivers, mountains, heritage monuments, forests, and beaches. In addition, Turkey offers tourists a variety of experiences, including cultural, adventure,

medical, and eco-tourism. Therefore, it is of great importance to examine the experience, love, loyalty and advocacy characteristics of tourists towards Turkey as a nation brand.

The survey was conducted in Antalya, one of the leading tourism regions of Turkey. Data collection was carried out through a structured questionnaire. Resort and hotel tourists over the age of 18 participated in this study. The survey included a preliminary screening of the questions to determine the adequacy of the participants to represent the specified sample. Tourists were also asked to indicate the number of visits they made to the country (Turkey) and their repeated visits to these places in the last 3 years. A total of 528 participants met the participation criteria. The sample size was determined according to Krejcie and Morgan's (1970) universe sample size determination table. Each participant was informed to think about Turkey in the context of a country brand while answering the survey items. They were also informed to indicate the scope of Turkey as a nation brand in all variables evaluated. Since it is important to determine the nation brand experience perspective of tourists from different nations, participants were also asked to indicate their own country.

Responses from 528 participants were included in the analysis. The demographic information about the participants can be found in the table below.

Result and Discussion

Although this study contributes significantly to the industry understanding of brand love in the tourism context, it has some limitations that can be addressed by future research. The first limitation is that only international tourists were surveyed in this study. Therefore, it would be interesting to include domestic and international tourists in future research. Second, the findings were based on Turkey as a nation brand. Following previous studies (Paul and Mas, 2016, 2020), future researchers can conduct a cross-country analysis to improve the generalizability of the research findings.

Third, the data were collected during the summer season in Turkey (June-July-August), and therefore, only attracted a limited number of participants; therefore, sample bias is likely to exist. In addition, participants' experiences reading a message or watching a video about Turkey may have been influenced by many other existing relationships with the country that were not part of the survey. Future researchers conducting similar studies are advised to include other relationships or measures, such as controlling for message type, and also use specific control variables to isolate the true message effect.

Understanding nation branding and implementing nation branding activities is a complex task because it is multifaceted, and involves various stakeholders, faces huge competition, and has the capacity to influence national interests. Nations are continuously improving their experiential services to gain a competitive advantage not only to increase tourism revenues but also to project soft power. This study evaluated tourists' nation brand affection as a mediator between the relationship between nation brand experiences and nation brand loyalty and travelers' positive e-WOM.

Sensory and emotional nation brand experiences were found to be the main drivers of nation brand affection, loyalty, and e-WOM. Brand affection was identified as an important factor in creating nation brand experience, loyalty, and related communication. The novelty of this study is that no previous study has examined the distinctive nation brand experience dimensions and their relationship with e-WOM. Furthermore, the study evaluates the role of nation brand affection as a mediator in the relationship between nation brand experience, nation brand loyalty, and travelers' e-WOM. The results highlight the need to include sensory and emotional stimuli to create a stronger nation brand and brand affection. These findings will assist institutions and organizations tasked with developing and promoting a country's brand image. This is critical to presenting the country as a preferred global destination to attract foreign tourists, foreign investments, etc. It is also important to create a positive country of origin (COO) image for various products, services, and brands from the country.

GİRİŞ

Pazarlamacıların itibar oluşturmak (Hameed vd., 2021:1048) ve müşterilerin satın alma karar süreçlerini etkilemek için ağızdan ağıza (WOM) pazarlamayı kullanma konusunda önemli deneyimleri olmasına rağmen, e-WOM'un ortaya çıkışı farklı zorluklar ve fırsatlar sunmaktadır. (Litvin vd., 2008:460). Herhangi bir marka veya hizmete ilişkin dijital bilgi, nicelik olarak çok daha büyüktür ve geniş bir ağda hızla yayılabilir (Mishra ve Satish, 2016:225). Üstelik bilgiye erişim kullanıcı için de uygundur, çünkü kullanıcı aynı hızda, herhangi bir yüz yüze etkileşimin zorluğu olmadan ihtiyaç duyduğu bilgileri arayabilmektedir (Phelps vd., 2004:340).

E-WOM, bir ürün, hizmet veya organizasyon hakkında olumlu veya olumsuz bir cümle veya tartışmadır ve tüm topluluk tarafından çevrimiçi olarak erişilebilir (Hennig-Thurau vd. 2004:40).

Ulus markalaşması, ulusların pazarlama ve markalaşmasına önem veren, mevcut ve potansiyel sakinlere yaşayacakları bir bölge ve işletmelere yatırım yapılacak bir yer olarak odaklanan bir alt alandır (Merrilees vd., 2009:363). Lucarelli vd. (2011:12), ulus markasının, pazarlama, markalaşma, tanıtım, çevre psikolojisi ve ulusal planlama akademik alanlarını içeren disiplinlerarası bir yaklaşımı içeren genel bir fenomen olduğunu iddia etmektedir.

Marka sevgisi kavramı, pazarlama alanında gerçekleştirilen akademik araştırmalarda dikkate değer bir önem kazanmıştır (Gumparthi ve Patra, 2019:95; Roy vd., 2013:326). Marka sevgisi, bağlılığa ve sadakate yol açabileceği için bir markaya yönelik gelişen duygusal ve tutkulu duygular olarak tanımlanır.

“Marka aşkı, memnun bir tüketicinin belirli bir ticaret adı için sahip olduğu tutkulu, duygusal bağlılık derecesidir” (Carroll ve Ahuvia, 2006:81). Ayrıca duygusal bağlılık ve tüketici -marka ilişkisi kalitesinin yönlerinden biri olarak da açıklanmıştır (Fournier, 1998:345). Bir markada değer bulan tüketiciler, marka ile daha yüksek ilişki seviyeleri gösterir ve marka sevgisinin yoğun duygularını gösterir.

Tüketicilerin kimliğini şekillendirmede önemli bir rol oynayan marka tüketiciler tarafından daha fazla sevilmektedir. Kendini ifade eden marka, tüketicinin belirli markanın kişinin sosyal benliğini nasıl geliştirdiğini ve/veya kişinin içsellliğini yansıtmaya derecesi hakkındaki algısıdır.

Ulus Marka Deneyimi (Nation Brand Experience), ulus bağlamına genişletilen marka deneyimi şeklinde tanımlanmaktadır. Ürünler, hizmetler veya markalarla ilgili deneyim, bir ulus markasını değerlendirirken ve seyahat niyetlerini etkilerken bir faktör olabilir (Lee & Lee, 2021:125; Yadav vd., 2021:30). Olumlu bir deneyimden kaynaklanan ulusun olumlu bir değerlendirmesi, o ülkenin markaları, ürünleri ve hizmetleri için daha büyük bir statüye yol açabilir (Davvetas vd., 2020:44).

Güçlü bir ulus markası olumlu ülke imajı ve ülke algısı yaratabilir, ihracatı teşvik edebilir, turizmi, yatırımları ve göçü çekebilir. Bir ulus markasını değerlendirmede tüketici temelli marka değeri yaklaşımı ve şirket bazlı marka değeri yaklaşımı şeklinde iki yaklaşım vardır (Fetscherin, 2010:434). Aaker (1991:350) tüketici temelli marka değerini, tüketicilerin marka farkındalığı, çağrışımlar, algılanan kalite, marka sadakati ve diğer mülkiyet varlıklarının boyutlarını ölçen markayla ilişkilendirdiği değer olarak tanımlamaktadır. Başka bir deyişle, tüketici temelli marka değeri yaklaşımı, marka değerinin değerlendirilmesinde aşağıdan yukarıya bir yaklaşımdır ve tüketicilerin markaya verdiği değeri vurgular. Bu tür bir yaklaşımı izleyen Anholt (2005:117), 10 ülkede 10.000 tüketicinin Amerika'nın kültürel, politik, ticari ve insani varlıklarına

ilişkin algılarını araştırarak Amerika'nın marka imajının gücünü ve çekiciliğini ölçmek için Anholt Ulusal Markalar Endeksi'ni (Nation Brand Index) kullanmıştır.

Aaker (2001:494) sadakati “müşterinin bir markaya olan bağlılığı” olarak tanımlamıştır. Bağlanma duygular tarafından yönlendirilir (Bowlby 2012:24). Bu da tüketicilerin markalar ve diğer nesnelerle duygusal bağ kurması anlamına gelir (Prentice ve Nguyen 2020:104).

Jacoby ve Kyner (1973:5) tarafından mağaza marka sadakatini zaman içinde oluşan psikolojik süreçlerin bir fonksiyonu olarak önyargılı bir davranışsal tepki olduğu şeklindeki tanımlamaktadır. Dolayısıyla davranışsal yönü olan yapının tek boyutlu yapısını duygulanım ve bilişin (psikolojik süreçler) neden olduğu tepki davranışı olarak vurgulanmaktadır.

Ulus markası, herhangi bir bağlantı olmaksızın yerleştirildiği yerin bağlamına bağlı olarak deneyim veya etkiye sahip kültürel veya diğer maddi olmayan varlıkları beraberinde taşıyan bir ülke stereotipi olarak açıklanabilir. Bu nedenle deneyimler ve soyut etkiler, ulus markalaşmasına yönelik daha ileri araştırmalar için yeni yollar açmaktadır. Ulus marka deneyimi ve sadakati vb. konuların geleneksel ve yeni araştırmalarla geliştirilen markalaşma yöntemleri açısından ayrıntılı olarak incelenmesi gerekmektedir. Bu durum literatürde eksiklik olarak tespit edilmiş ve bu konu araştırma sonuçlarının literatüre katkısı olacağı düşünülerek incelenmeye değer görülmüştür.

Bu çalışma, ulus marka aşkının aracılık etkisini de dâhil ederek, ulus marka deneyiminin ulus marka sadakati ve e- ağızdan ağıza pazarlama üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır.

Bu açıklamalar doğrultusunda bu çalışmada öncelikle araştırmada kullanılan değişkenlere yönelik teorik çerçeve açıklanmıştır. Daha sonraki bölümde araştırma analizinde verilerin toplanmasına ilişkin metodolojik bilgiler paylaşılmıştır. Bir sonraki bölümde verilerin dâhil edildiği analizler sonucunda ortaya çıkarılan bulgulara yer verilmiştir. Araştırmanın son bölümü olan beşinci bölümde de araştırma sonuçları sınırlılıkları ve gelecek araştırmalar için öneriler yer almaktadır.

1. E-AĞIZDAN AĞIZA PAZARLAMA

Pazarlamacıların itibar oluşturmak (Hameed vd., 2021:1048) ve müşterilerin satın alma karar süreçlerini etkilemek için ağızdan ağıza (WOM) pazarlamayı kullanma konusunda önemli deneyimleri olmasına rağmen, e-WOM'un ortaya çıkışı farklı zorluklar ve fırsatlar sunmaktadır (Litvin vd., 2008:460). Herhangi bir marka veya hizmete ilişkin dijital bilgi, nicelik olarak çok daha büyüktür ve geniş bir ağda hızla yayılabilir (Mishra ve Satish, 2016:225). Üstelik bilgiye erişim kullanıcı için de uygundur, çünkü kullanıcı aynı hızda, herhangi bir yüz yüze etkileşimin zorluğu olmadan ihtiyaç duyduğu bilgileri arayabilmektedir (Phelps vd., 2004:40). E-WOM'un belgelenmiş ve yazılı doğası (geleneksel WOM'un aksine), bilginin birden fazla tüketiciye ve diğer paydaşlara oldukça hızlı bir şekilde yayılmasına olanak tanır. Ek olarak, gelişen teknolojiler, kuruluşların otomatik yorumlama için gelişmiş analitik teknikleri kullanarak tüketiciden tüketiciye olan konuşmaları izlemesine olanak tanır (Dellarocas, 2003:1410). Daha da önemlisi, hem kurum hem de kuruluşlarda genel olarak "güvenin" azalması eğilimi göz önüne alındığında, günümüzde tüketiciler e-WOM'a şirket tarafından başlatılan herhangi bir iletişimden daha fazla güvenme eğilimindedir (Allsop vd., 2007:400).

Faydaları ve avantajları iyi anlaşılmış olsa da, e-WOM aynı zamanda birkaç benzersiz zorluğu da beraberinde getiriyor. Bunların arasında en önde gelenleri, hakemlerin güvenilirliği ve “öznel bilgilerin” minimum bağlamsal ayrıntıyla

yorumlanmasındaki zorluklarla ilgilidir (Reimer ve Benkenstein, 2016:5994).

Konunun artan önemi doğrultusunda, çeşitli literatür taramalarında mevcut bulgular özetlenmiştir. Örneğin, Libai vd. (2010:270), müşteri-müşteri etkileşiminin farklı boyutlarını, bağlamsal moderatörü ve bunların iş üzerindeki etkilerini içeren kavramsal bir çerçeve sağlamak için WOM araştırmasına geniş bir bakış açısı getirmiştir. Chan ve Ngai (2011:490), birden fazla yönetim akışından 94 makaleyi inceledikleri çalışma 2000 ve 2009 yılları arasında gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonundamevcut araştırmaları organize etmek için bir girdi-süreç-sonuç çerçevesini (e-WOM'un öncülleri, süreçleri ve sonuçları) benimsemişlerdir. Yan vd. (2012:340), e-WOM'un entelektüel yapısını ortaya çıkarmak için 12 yıllık bir süre içerisindeki verileri kapsayanbibliyometrik analiz kullanmıştır. Litvin vd. (2008:462), e-WOM'u, özellikle konaklama ve turizm endüstrisinde müşterilerin satın alma kararlarını etkilemek için potansiyel, uygun maliyetli bir mekanizma olarak şekillendirmişlerdir. 2018'de aynı yazar grubu, teknolojiye, özellikle de mobil teknolojiye değişiklikleri ve bunların çevrimiçi kişilerarası iletişim üzerindeki etkilerini yakalamak için önceki incelemelerini güncellemiştir. Sonucunda elektronik ağızdan ağıza pazarlamanın (e-WOM) misafirperverlik ve turizm endüstrisi üzerindeki etkisini inceleyerek öneriler sunmuşlardır (Litvin vd., 2018:318). Purnawirawan ve arkadaşlarının (2015:20) meta-analitik incelemesi., yorum değerinin, yorumların algılanan faydası ve tüketicilerin bir ürüne yönelik tutumları üzerindeki etkisini pekiştirdi. Chen ve Law (2016:350), 2008 ile 2013 yılları arasında e-WOM literatürünü gözden geçirdi ve mevcut çalışmaların öncelikle e-WOM'un birçok özelliğini ve bunun tüketiciler üzerindeki etkisini araştırdığı sonucuna vardı. Verma ve Yadav (2021:115), birden fazla disiplinden 1.896 makalenin bibliyometrik incelemesini gerçekleştirdi. Öneri sistemleri, veri madenciliği, anlambilim ve duyarlılık analizinin önemli konular olarak ortaya çıktığını ve böylece gelecekteki e-WOM araştırmalarında teknolojilerin öneminin vurgulandığını buldular. Ayrıca incelemeleri, mevcut literatür incelemelerinin öncelikli olarak subjektif olduğunu ve parçalı çalışmaları birleştirmek amacıyla farklı teorik çerçeveler kullanarak sınırlı sayıda yayını kapsadığını ele almıştır.

E-WOM, bir ürün, hizmet veya organizasyon hakkında olumlu veya olumsuz bir cümle veya tartışmadır ve tüm topluluk tarafından çevrimiçi olarak erişilebilir (Hennig-Thurau vd. 2004:40). E-WOM, hem mal ve hizmetler hem de satıcılar biçiminde, ürün kullanımı veya spesifikasyonlarıyla ilgili olarak internet medyası aracılığıyla tüketicilere yönelik tüm resmi olmayan iletişimidir (Litvin, Goldsmith ve Pan, 2008:463). Goyette ve arkadaşlarına (2010:8) göre, e-WOM'un ölçülmesinde kullanılan göstergeler şunlardır:

- (1) Müşteriler tarafından yazılan ve internet üzerinden erişilebilen görüşlerin sayısı olan yoğunluk dikkate alınır
- (2) Olumlu Görüş Değeri, Ürünler, hizmetler ve markalar hakkında olumlu müşteri görüşüdür. Olumlu Görüş Değeri, diğer kullanıcıların önerilerini içerir.
- (3) Olumsuz Görüş Değeri; Ürünler, hizmetler ve markalar hakkında olumsuz müşteri görüşleridir. Olumsuz Görüş Değeri, diğer kullanıcıların Olumsuz yorumlarını içerir.
- (4) E-WOM İçeriği, ürün ve hizmetlere ilişkin e-ticaretin temel bilgileridir.

2.MARKA AŞKI (SEVGİSİ)

Merrilees vd., 2009:363) ulus markalaşmasını, ulusların pazarlama ve markalaşmasına önem veren mevcut ve potansiyel

sakinlere yaşanacakları bir bölge ve işletmelere yatırım yapılacak bir yer olarak odaklanan bir alt alan olarak değerlendirirken; vd.Lucarelli vd. (2011:12), ulus markasının, pazarlama, markalaşma, tanıtım, çevre psikolojisi ve ulusal planlama akademik alanlarını içeren disiplinlerarası bir yaklaşımı içeren genel bir fenomen olduğunu iddia etmektedir. Ulus markalaşmasının özelliklerinin, ürün veya hizmetler için markalaşma özelliklerine benzer olduğu ileri sürülmektedir (Anholt, 2005; Boisen vd., 2011:118). Bir ülkenin adı, bireyin zihninde dernekleri ve algıları ürün veya hizmet markalarına benzer şekilde getirebilir. Örneğin, New York Şehri, Apple'ın (şirket) yapabileceği bir şekilde belirli dernekleri yaratabilir.

Marka sevgisi kavramı, pazarlama alanında gerçekleştirilen akademik araştırmalarda dikkate değer bir önem kazanmıştır (Gumparthi ve Patra, 2019:95). Marka sevgisi, bağlılığa ve sadakate yol açabileceği için bir markaya yönelik gelişen duygusal ve tutkulu duygular olarak tanımlanır (Roy vd., 2013:326). Marka sevgisi memnun müşterilerin duygusal hislerini temsil eder (Gumparthi ve Patra, 2019). Bireyler sevdikleri nesnelerle derin ilişkiler kurabilirler. Bunlar, aile, arkadaşlar, sevenler ve mekanlar dahil olmak üzere çok çeşitli şeyleri içerebilir (Ahuvia vd., 2014:238; Manzo, 2005:68). Aro vd. (2018:72) ve Swanson (2017:90), turistler ve ziyaretçiler tarafından bir turizm hedefine gösterilen marka sevgisi olarak tanımlanan hedef marka sevgisi kavramını önermektedir.

Araştırmalar, hedef marka sevgisinin daha fazla hedef sadakatine (yani bu varış noktasına geri dönme olasılığı) yol açabileceği gibi, fiyat değişikliklerine daha fazla duyarsızlık, yatırım yapma istekliliği, olumsuz bilgilere karşı daha fazla direnç, ünlü (tanınmış kişi) onaylamadan etkilendiğini vb. konularda marka sevgisi literatürüyle olan bazı ortaklıkları tespit etmektedir (Zhang vd., 2020:10).

Tüm bu çalışmalar arasında dikkate değer bir benzerlik, tüm bunların kısa vadeli ziyaretçiler veya turistlerle ilgili olarak yer veya hedef marka sevgisini araştırmasıdır. Bununla birlikte, önceki çalışmalar turistlerin ve sakinlerin belirli bir yeri beğenmek için farklı nedenleri olduğunu bildirmektedir (Zenker vd., 2017:18; Stylidis vd., 2014:265).

Bu, hedef marka sevgisinin, sakinlerin yaşam yerleriyle (yani şehir) sahip olabilecekleri marka sevgisi hissini anlamak için geliştirilemeyebileceği anlamına gelir. Bu çalışma, bu araştırma boşluğunu, bir yer sevgisi hissini sadece turistler ve turistik yerler arasında sınırlı değil, aynı zamanda sakinler ve bu sakinlerin bulunduğu şehir arasında da var olabileceğini düşünerek ele almaktadır. Bu nedenle, sakinler, şehir markası sevgisi olarak adlandırılan şehirlerine olan sevgiyi de geliştirebilirler. Şehir markası aşkı, sakinlerin şehre güçlü bağlılığının sonucudur. Şehre bağlılık, somut ve somut olmayan şehir unsurları ile olumlu etkileşimlerin sonucudur (Green vd., 2018:352). Ayrıca, şehirde farklı ihtiyaç ve arzularla motive edilen farklı yerleşik segmentler olabilir (Freire, 2009:422; Insch, 2010:166). Bununla birlikte, yerleşik heterojenliğin varlığı önceki araştırmalarda ampirik olarak araştırılmamıştır. Bu, sakinlerin şehir markası aşk oluşumuna giden yolun, farklı yerleşik segmentlerin ihtiyaçlarına bağlı olarak da farklılık gösterebileceği de ifade edilmektedir. Bu durumu kapsamlı olarak ele almak için, bu araştırmanın amaçları iki yönlüdür:

Şehir markası aşk oluşumuna giden yolun farklı olduğu iki farklı yerleşik segmenti tanımlamaktadır. Bu bulgu yeni bir bulgudur, çünkü sakinlerin heterojen olduğunu ve bir şehrin sakinleri arasında şehir markası sevgisini etkileyebilecek ihtiyaçlar farklılıkları olduğunu göstermektedir (Swanson,2017:90). Bu, şehir marka yöneticilerinin ve kentsel planlamacıların farklı yerleşik segmentlere hitap etmek için farklı stratejiler formüle etmeleri ve uygulamaları gerektiği anlamına gelir.

Araştırmacılar onlarca yıldır tüketicilerin markalara karşı tutumları nasıl bulunduğunu ve/veya sevmediklerini incelediler. Son birkaç yılda, tüketicilerin markalara olan sevgisinde hem uygulayıcılar hem de akademisyenler arasında gelişen bir ilgi artmaktadır (Batra vd., 2012:6). Önceki araştırmalar, memnun edici müşterilerin günümüzün olgun ve rekabetçi pazarlarında uzun vadeli başarı sağlamak için yeterli olmayabileceğini göstermektedir (Carrol ve Ahuvia, 2006:82). Bir markayı seven tüketiciler marka sadakatini potansiyel olarak iyileştirecek, harcayacakları ve daha olumlu konuşacağı için marka aşkı şu anda modaya uygun bir konudur (Batra vd., 2012:8; Albert ve Meruka, 2013:260). Tüketici araştırmalarında, marka sevgisi kavramına yaklaşan ilk yazarlar Sternberg (1986:124), Ahuvia (2005:172) ve Fournier (1998:345), aşkı tüketicilerin geliştirmesi için kilit konulardan biri olarak düşünerek Hedonik faktörlere dayanan bir marka ile bir ilişki olarak ifade etmişlerdir. Kişisel ilişki fikrine göre (Fetscherin, 2014:432; Hess vd., 2011:61), aşk, bir kişinin diğerine karşı tutulan ve belirli bir şekilde hissetmek, düşünmek ve davranmak için eğilimleri içeren bir tutum olarak tanımlanabilir. Bu akıl yürütmenin ardından, marka sevgisi, tatmin edici tüketicilerin markalar için sahip olduğu tutkulu duyguları ve duygusal bağlılığı tanımlayan bir yapı olarak anlaşılabilir. Marka sevgisinin bu yorumu hem duygusal yargı hem de uzun vadeli ilişkilere dayanmaktadır ve tüketicilerin belirli bir markaya karşı tutkulu bir duygusal bağlantı geliştirmelerini sağlar (Albert ve Merunka, 2013:260).

“Marka aşkı, memnun bir tüketicinin belirli bir ticaret adı için sahip olduğu tutkulu, duygusal bağlılık derecesidir” (Carroll ve Ahuvia, 2006:81). Ayrıca duygusal bağlılık ve tüketici -marka ilişkisi kalitesinin yönlerinden biri olarak da açıklanmıştır (Fournier, 1998:345). Bir markada değer bulan tüketiciler, marka ile daha yüksek ilişki seviyeleri gösterir ve marka sevgisinin yoğun duygularını gösterir. Tüketicinin belirli ürün veya hizmetlere olan sevgisi daha önce gözlemlenmiştir. Bununla birlikte, tüketicilerin markalara yönelik aşk benzeri hissi, zevk ve tüketici markası ilişkileri çalışmaları ile temin edilmektedir. Bununla birlikte, bu tür duygular diğer insanlar için olanlara benzer olmayabilir, ancak Carroll ve Ahuvia’nın 2006’da yayınladığı araştırması, bu tür duyguların beğenmekten çok daha güçlü olabileceğini düşündürmektedir. Sevgi, sevgili ve sevgilinin birleşmesi olarak kavramsallaştırılır ve sevginin bir insanın benlik duygusunu nasıl etkilediği de gözlenmiştir. Tüketicilerin kimliğini şekillendirmede önemli bir rol oynayan marka onlar tarafından daha fazla sevilir. Kendini ifade eden marka, tüketicinin belirli markanın kişinin sosyal benliğini nasıl geliştirdiğini ve/veya kişinin içselliğini yansıtırma derecesi hakkındaki algısıdır (Carroll ve Ahuvia, 2006:82).

3.ULUS MARKA DENEYİMİ

Ulus Marka Deneyimi, ulus bağlamına genişletilen marka deneyimi kavramıdır. Ürünler, hizmetler veya markalarla ilgili deneyim, bir ulus markasını değerlendirirken ve seyahat niyetlerini etkilerken bir faktör olabilir (Lee & Lee, 2021:125; Yadav vd., 2021:30). Olumlu bir deneyimden kaynaklanan ulusun olumlu bir değerlendirmesi, o ülkenin markaları, ürünleri ve hizmetleri için daha büyük bir statüye yol açabilir (Davvetas vd., 2020:43). Marka Deneyimi ölçeğinin boyutları bir ulus bağlamına uyarlanabilir (Yadav vd. 2021:30).

Duyusal marka deneyimi, bir ülkeyle doğrudan veya dolaylı temas halinde olduğunda tüm görsel (manzaralar, anıtlar), gustatory (tat alma), işitsel (geleneksel müzik, sesler), koku alma (kokular) ve dokunsal deneyimleri ifade eder.

Entelektüel marka deneyimi, bir müzeye gitmek gibi merakı artıran düşünce kışkırtıcı faaliyetlerle gerçekleşebilir.

Duyuşsal deneyimler, özel bir anlamı olan ve kişinin bağlı, insanlar tarafından memnuniyetle karşılandığını veya mimariyi

seven bir varış yeri ziyaret ederken gerçekleşir.

Davranışsal marka deneyimi, yürüyüşe çıkmak veya spor yapmak gibi fiziksel ve motor aktivitelerden oluşur.

Ulus marka deneyimi literatürü, pazarlamacılar turizm deneyimleri yaratmaya gittikçe daha fazla yatırım yaptıkça genellikle turizme odaklanmaktadır. Turizm ile olumlu bir deneyim pozitif WOM'a yol açabilir ve ziyaretçiler genellikle hedeflere bir bağlılık hisseder veya geliştirir (Moliner-Velázquez vd., 2019:115).

Duyusal ve duygusal hedef marka deneyimi bileşenlerinin yeniden ziyaret niyetlerinde ve ağızdan ağıza önerilerde doğrudan ve aracılık edilmiş bir rolü vardır ve memnuniyet aracı bir rol oynar. Davranışsal ve entelektüel deneyimlerin bir turizm bağlamında elde edilmesi daha zor görünmektedir (Barnes vd., 2014:22).

Bu çalışma, ülkenin deneyiminin fiziksel, yerinde bir deneyim değil, bir dizideki görüntülerle gerçekleşmesi anlamında farklıdır. Çoğu literatürde, bir yerin deneyimi bir ziyaret nedeniyle birincil bir kaynaktır. Bununla birlikte, bir ülkenin deneyimi, seri ve filmler gibi ikincil bir kaynak veya ikincil yer etkileşimi yoluyla gerçekleşebilir. Bu öneri, vekâleten deneyim fikrinden gelmektedir. Filmler ve dizi durumunda, seyirci kendilerini karakterleri tanımlayarak ve pozisyonuna koyarak vahşice bir yerde yaşayabilir. Bu, tasvir edilen ürün deneyiminin izleyici tarafından vekâleten yaşadığı reklamlarda da olur. Bir filmin veya dizinin izleyicisi bir bilgi işlemcisi olarak kabul edilebilir ve hedefi karakterler ve ülkenin manzaralarının, altyapısının, kültürünün, geleneklerinin gözlemlenmesi ile deneyimleyebilir. İkincil bilgi kaynakları olarak televizyon, edebiyat, resim ve film yoluyla dolaylı yer deneyimleri, ziyaret öncesi görüntüyü etkilemede ilgilidir.

4.ULUS MARKA DEĞERİ

Ulus markalamanın tanımlanması konusunda araştırmacılar, ulus markalaşmanın nasıl tanımlanacağı ve ulus markalaşmayı hangi bileşenlerin oluşturduğu konusunda farklı görüşte olabilmektedir. Ulusal markanın kapsamının tanımlanması konusunda fikir birliğine varılamamıştır. Kavramın karmaşıklığı ve destinasyon markası, yer markası ve ulus markası gibi diğer kavramlarla olan karışıklığı, ulus markalamanın ne anlama geldiği konusunda ortak bir tanımın olmamasına yol açmıştır. “Ulus” ve “ülke” terimleri farklı olsalar da literatürde sıklıkla birbirinin yerine kullanılmaktadır. Ulus markalaşmasına artan ilgiye rağmen, ulus markalaşmasına ilişkin şaşırtıcı derecede az sayıda tanım bulunmaktadır. Bu tür tanımlar, ulus markalama alanındaki araştırmacılar için yararlı bir yönlendirme sağlar, ancak alan olgunlaştıkça ulus markalama yapısının daha fazla kavramsallaştırılması beklenebilir.

Güçlü bir ulus markası olumlu ülke imajı ve ülke algısı yaratabilir, ihracatı teşvik edebilir, turizmi, yatırımları ve göçü çekebilir. Bir ülke markasını değerlendirmede tüketici temelli marka değeri yaklaşımı ve şirket bazlı marka değeri yaklaşımı şekline iki yaklaşım vardır (Fetscherin, 2010:434). Aaker (1991:300) müşteri temelli marka değerini, tüketicilerin marka farkındalığı, çağrışımlar, algılanan kalite, marka sadakati ve diğer mülkiyet varlıklarının boyutlarını ölçen markayla ilişkilendirdiği değer olarak tanımlamaktadır. Başka bir deyişle, tüketici temelli marka değeri yaklaşımı, marka değerinin değerlendirilmesinde aşağıdan yukarıya bir yaklaşımdır ve tüketicilerin markaya verdiği değeri vurgular. Bu tür bir yaklaşımı izleyen Anholt (2005:118), 10 ülkede 10.000 tüketicinin Amerika'nın kültürel, politik, ticari ve insani varlıklarına ilişkin algılarını araştırarak Amerika'nın marka imajının gücünü ve çekiciliğini ölçmek için Anholt Ulusal Markalar Endeksi'ni (NBI) kullanır.

İkinci yaklaşım şirket bazlı marka değeridir. Bu yaklaşımın savunucuları, marka değeri ölçümünün finansal yönlerini incelemiş ve marka değerini, ayrılabilir bir varlık olan bir markanın toplam değeri olarak tanımlamıştır (Fetscherin, 2010:434). Fetscherin'e (2010:434) göre, şirket bazlı marka değeri yaklaşımı, ülkenin ihracat, turizm çekme, doğrudan yabancı yatırımları ve göçü çekme açısından ne kadar iyi performans gösterdiğini tahmin eden yukarıdan aşağıya bir ölçüm yaklaşımıdır. Nesnel ikincil verilere dayalı olarak bir ülke markasının gücünü değerlendiren ve mevcut öznel ankete dayalı ölçüm endeksine (NBI) alternatif bir ölçüm temsil eden bir ulus marka gücü endeksi oluşturup sunmaktadır. Gelecekteki araştırmalar, hem nesnel ikinci verileri hem de öznel birincil verileri içeren daha eksiksiz ve karmaşık ölçümleri araştırmalıdır.

5. ULUS MARKA SADAKATI

Aaker (2001:494) sadakati müşterinin bir markaya olan bağlılığı olarak tanımlamıştır. Bağlanma duygular tarafından yönlendirilir (Bowlby 2012:25). Bu da tüketicilerin markalar ve diğer nesnelerle duygusal bağ kurması anlamına gelir (Prentice ve Nguyen 2020:104).

Jacoby ve Kyner (1973:5) tarafından mağaza marka sadakatini zaman içinde oluşan psikolojik süreçlerin bir fonksiyonu olarak önyargılı bir davranışsal tepki olduğu şeklindeki tanımlamaktadır. Dolayısıyla davranışsal yönü olan yapının tek boyutlu yapısını duygulanım ve bilişin (psikolojik süreçler) neden olduğu tepki davranışı olarak vurgulanmaktadır. Başlangıçta irade olarak adlandırılan davranış (Hilgard 1980:110), insanın farklı uyaranlara verdiği tepkilerden başka bir şey olmayan belirli eylemlerden oluşur (Wicker 1969:44). Dolayısıyla sadakat, belirli tefekkür ve duygular gibi farklı uyaranlara yanıt olarak ortaya çıkan spesifik bir eylemdir.

Biliş, belirlenen hedeflere ulaşmaya yönelik düşünce ve eylemlerin koordinasyonu yeteneğini içerir ve insanın rasyonel işlevlerine atıfta bulunur (Estelami 2020:96; Miller ve Wallis 2009:102). Kavramsal modeli geliştirmek için kullanılan Russell'ın duygulanım modeli, uyaranları bilişsel bir süreç olarak algılar ve sonrasında heyecan ve samimiyet ilk etapta uyaran olarak kabul edilebilir. Aaker'in (1997:300) Beş Büyük boyuttan biri olarak uyumlulukla ilişkilendirdiği samimiyet, sıcaklığı ve kabul edilebilirliği temsil eder (Lee ve Eastin 2020:80). Bu, bu boyutu ölçen sorulardan da görülebilir (örneğin, 'Bu çikolatayı neşeli görüyorum'). Heyecan (Beş Büyük modeldeki dışa dönüklüğe benzer şekilde) sosyallik, aktivite ve enerji anlamına gelir. Aslında Briggs (1992:260) bu iki boyutun insan kişiliğinin doğuştan bir parçası olduğunu ileri sürmüştür.

Kim vd. (2015:174) müşteriye elde tutmanın yeni müşteri kazanmaktan daha ucuz olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla daha yüksek müşteri sadakati sağlanarak sürdürülebilir rekabet avantajı elde edilebilir (Makanyeza, 2015:170). Marka sadakati deterministik bakış açısı ve stokastik bakış açısı şeklinde iki yaklaşımla tanımlanabilir. Birincisi, deterministik görüş, bunu dış etkinin bir fonksiyonu, yani tekrarlanan veya sık satın alma davranışı olarak tanımlar (Makanyeza ve Chikazhe, 2017:545; Rungie vd., 2013:1670). İkincisi, stokastik bir bakış açısı, onu herhangi bir dış etkiden bağımsız olarak, yani tavsiyeye karşı istekli bir tutum olarak tanımlar (Makanyeza ve Chikazhe, 2017:545; Rungie vd., 2013:1670). İkinci yaklaşım tüketicinin içsel işleyişine ve bilişlerine önem vermektedir (Krystallis, 2013:108). Bu çalışma, marka sadakatinin davranışsal ve tutumsal boyutlarını modelleyerek önceki araştırmalardaki boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır (Kabiraj ve Shanmugan, 2011:288; Moliner-Velazquez vd., 2019:150).

6. METODOLOJİ

6.1. Araştırma Bağlamı

Bu çalışma için Türkiye ulus markası olarak seçilmiştir. Türkiye'nin popüler turistik destinasyonları arasında çok sayıda nehir, dağ, miras anıtı, orman ve plaj bulunmaktadır. Ek olarak Türkiye, turistlere kültürel, macera, tıbbi ve eko-turizm dâhil olmak üzere çeşitli deneyimler sunmaktadır. Bu nedenle turistlerin bir ulus markası olarak Türkiye'ye yönelik deneyim, sevgi, sadakat ve savunuculuk özelliklerinin incelenmesi büyük önem taşımaktadır.

6.2. Örneklem ve Veri Toplama

Anket çalışması Türkiye'nin önde gelen turizm bölgelerinden olan Antalya'da gerçekleştirilmiştir. Veri toplama, yapılandırılmış bir anket aracılığıyla tesadüfi örneklem yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmaya 18 yaş üstü resort ve otel turistleri katılmıştır. Anket, katılımcıların belirlenen örneği temsil etme yeterliliğini belirlemek için soruların ön taramasını içermektedir. Turistlerden ayrıca ülkeye (Türkiye'ye) yaptıkları ziyaret sayısını ve son 3 yıl içinde bu yerlere tekrar tekrar yaptıkları ziyaretleri belirtmeleri istenmiştir. Toplam 528 katılımcı katılım kriterlerini karşılamıştır. Örneklem büyüklüğü Krejcie ve Morgan'ın (1970) evren örneklem büyüklüğü belirleme tablosuna göre belirlenmiştir. Her katılımcıya, anket maddelerini yanıtlarken bir ülke markası bağlamında Türkiye hakkında düşünceleri konusunda bilgi verilmiştir. Ayrıca değerlendirilen tüm değişkenlerde Türkiye'nin bir ulus markası olarak kapsamını belirtmeleri konusunda bilgilendirilmişlerdir. Çeşitli milletlerden turistlerin ulus markası deneyimi perspektifini tespit etmek önemli olduğundan, katılımcılardan ayrıca kendi ülkelerini belirtmeleri istenmiştir. Tüm yanıt verenlerin köken ülkelerinin tam listesi ve katılımcı özellikleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

6.3. Araştırma Hipotezleri

6.3.1. Ulusal Marka Deneyimi ve Ulusal Marka Sevgisi

Pazarlamacılar, müşterilerine benzersiz deneyimler sunarak destinasyonlarını markalaştırmaya büyük yatırımlar yaparlar. Bu, turizm bağlamında, özellikle turizm markası deneyimi bağlamında, tüm bir markalama kavramları yelpazesini açar (Buhalis, 2000; Ivars-Baida vd., 2019; Jovicic, 2019). Turizm sektöründe, pazarlamacılar giderek daha fazla önceki müşterilerden aldıkları geri bildirimleri dikkate alan ürünler oluşturmaktadırlar. Deneyimsel pazarlama, günümüzde ilerici pazarlama firmalarının temelidir (Ahn vd., 2019; Chanavat ve Bodet, 2014). Önceki araştırmalar, olumlu bir markası deneyiminin müşteriyi sonunda hazzı yol açan memnuniyet yolculuğuna çıkardığını kanıtlamıştır. Önceki çalışmalarda tüketicilerin markalarla yaşadığı deneyimler, çeşitli ürün ve hizmetlere yönelik markası sevgisini belirlemede hayati bir rol oynamıştır (Batra vd., 2012:15; Roy vd., 2013:326). Bu nedenle, çalışma için ilk hipotezler şu şekilde türetilmiştir:

H1a. Duyusal ulus markası deneyimi, ulus markası aşkı(sevgisi) üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

H1b. Duyusal ulus markası deneyimi, ulus markası sevgisi üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

H1c. Davranışsal ulus markası deneyimi, ulus markası sevgisi üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

H1d. Entelektüel ulus markası deneyimi, ulus markası sevgisi üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

6.3.2. Ulusal Marka Sevgisi ve Ulusal Marka Sadakati

Markası sadakati, durumsal etkilere ve değiştirme davranışına neden olma potansiyeline sahip pazarlama çabalarına rağmen,

tercih edilen bir ürünü/hizmeti gelecekte sürekli olarak tekrar satın alma veya müşteri olma konusunda derin bir bağlılık olarak tanımlanmaktadır (Chaudhuri ve Holbrook, 2001; Kaufmann vd., 2016). Buna karşılık, Roy vd. (2013:327), memnuniyet ve sadakat arasındaki ilişkinin basit olmayabileceğini ileri sürmüş ve marka sevgisinin müşteri memnuniyeti ve sadakati arasındaki ilişki üzerinde aracılık etkisi olduğunu ileri sürmüştür. Ayrıca, marka sevgisinin marka sadakatini güçlendirdiğini ve bunun diğer çalışmalar tarafından desteklendiğini ifade edilmektedir (Bergkvist ve Bech-Larsen, 2010; Carroll ve Ahuvia, 2006:83). Langner vd. (2016) ve Palusuk vd. (2019), marka sevgisinin tüketicilerde olumlu duygular ortaya çıkardığını ve tüketici ile marka arasında kalıcı bir ilişki geliştirdiğini ifade etmişlerdir. Bu nedenle bir diğer hipotez şu şekilde oluşturulmuştur;

H2. Ulus marka sevgisi, ulus marka sadakatini olumlu şekilde etkiler.

6.3.3. Ulusal Marka Sevgisi ve Olumlu Ağızdan Ağıza İletişim

Tüketiciler, algıladıkları benliklerini yansıtan sevdikleri markaya zaman, enerji ve kaynak yatırırlar (Bergkvist ve Bech-Larsen, 2010; Kaufmann vd., 2016; Vernuccio vd., 2015). Markalar ile tüketicilerin algıladıkları benlik arasındaki bu uyum, bir ulusal marka hakkındaki ağızdan ağıza iletişimlerini yönlendirir (Black ve Veloutsou, 2017; Essamri vd., 2019; Ruane ve Wallace, 2015). Elbette e-ağızdan ağıza pazarlama olumlu olabileceği gibi olumsuz da olabilir; ancak bu çalışma, Elsharnouby vd. (2021) tarafından yapılan ve olumsuz bilgilere karşı dayanıklılığı değerlendiren bir çalışmanın aksine, marka aşkının bir sonucu olarak olumlu e-ağızdan ağıza pazarlamaya odaklanmaktadır. Tüketici ambalajlı ürünler üzerine daha önce yapılmış bir çalışmada, Carroll ve Ahuvia (2006:83), marka aşkının ağızdan ağıza iletişimi önemli ölçüde etkilediğini bulmuşlardır. Benzer kavramsallaştırmaları kullanan sonraki çalışmalar, diğer tüketici markaları için marka aşkı ile e-ağızdan ağıza pazarlama arasındaki bağlantıyı doğrulamıştır (Albert ve Merunka, 2013:261; Karjaluo vd., 2016). Bu doğrultuda araştırmada incelenen bir diğer hipotezimiz şu şekildedir;

H3. Ulus marka sevgisi, bir ulus için e-ağızdan ağıza pazarlamayı olumlu şekilde etkiler.

6.3.4. Ulusal Marka Sevgisinin Aracılık Etkisi

Keller'ın (2013) marka rezonans modelini kullanan Karjaluo vd. (2016), ulusal marka sadakati ve topluluk katılımının (yani WOM (marka rezonansı)) duygular (yani ulusal marka sevgisi (imgeler ve hisler)) yoluyla elde edildiğini kavramsallaştırdı ve tüm bunların gerçekleşmesi için pazarlamacıların doğru marka deneyimini oluşturması gerektiğini belirtmiştir. Müşterinin deneyimleri benzersizdir ve güçlü bir marka deneyimi güçlü çağrışımlar oluşturur (Sen vd., 2015). Geçmişte yapılan araştırmalar, marka müşterilerinin deneyimlerinin bağlanma, sadakat ve bağlılık dahil olmak üzere marka çağrışımlarını daha da artırdığını belirtmiştir (Cardinale vd., 2016; HuamanRamirez ve Merunka, 2019). Marka aşkı, olumlu tutum, tutkulu bağlanma, beğenme ve bağlılık gibi farklı duyguları içerir (Albert ve Merunka, 2013:261; Cardinale vd., 2016; Carroll ve Ahuvia, 2006:82). Müşterilerin aşkla güçlü bir şekilde ilişkilendirilmesi daha sonra yüksek bir sadakat ve topluluk katılımı hissine, yani ağızdan ağıza iletişime dönüşür (Batra vd., 2012:8). Bu olgu, müşterinin bir ürün tavsiyesinde bulunarak sadakat gösterdiği deterministik sadakatle ilişkilendirilebilir. Albert ve Merunka (2013:262) tarafından analiz edildiği gibi, Fransız tüketici pazarındaki marka aşkı, marka sadakati ve ağızdan ağıza iletişim niyetleriyle güçlü bir ilişki göstermektedir. Tsai (2014), farklı marka aşkı boyutlarının müşterilerin değiştirme direnci sadakatini güçlü bir şekilde etkilediğini deneysel olarak doğrulamıştır. Dolayısıyla, bir sonraki hipotezler şunlardır:

H4. Ulus marka sevgisi, ulus marka deneyimi ile ulus marka sadakati arasındaki ilişkiyi aracılık eder.

H5. Ulus marka sevgisi, ulus marka deneyimi ile e-ağızdan ağıza pazarlama arasındaki ilişkiyi aracılık eder.

6.4. Anket Tasarımı

Her yapının ölçüm ölçekleri önceki çalışmalardan uyarlanmıştır: Brakus vd.(2009)’nden ulus marka deneyimi (duyusal, entelektüel, duygusal ve davranışsal), ulus marka sevgisi (Bagozzi vd., 2017; Carroll ve Ahuvia, 2006:83); ulus marka sadakati (Chaudhuri ve Holbrook, 2001; Tsai ve Wang, 2017); ve e-ağızdan ağıza pazarlama (Batra vd., 2012; Carroll ve Ahuvia, 2006:83) şeklinde kullanılmıştır.

Ayrıca yapıların dili bu çalışmanın bağlamına uyacak şekilde ayarlanmıştır. Ölçekler orijinal olarak İngilizce ve dönüştürülerek Türkçe şeklinde uygulanmıştır. Her madde, “kesinlikle katılmıyorum (1)” ve “kesinlikle katılıyorum (5)” uç noktalarına sahip beşli Likert ölçeği kullanılarak değerlendirilmiştir.

6.5. Önyargıya İlişkin Önlemler

Tüm yapılar 5 noktalı Likert ölçeği kullanılarak değerlendirildiğinden, bu, ortak ölçüm tekniklerini paylaşan yapılardan kaynaklanan ortak yöntem varyansı (CMV) olasılığını artırır (Podsakoff vd., 2003). Çalışma kapsamındaki tüm yapıları yanıtlayan aynı katılımcıları içeren her öz-bildirimli ankette olduğu gibi, CMV'ye yönelik risk artar, bu da bağımsız değişken ve bağımlı değişken ilişkisini etkiler (Podsakoff ve Organ, 1986). CMV, tekniğin kendisi gözlemlenen ve gerçek ilişkiler arasında önemli ve önemsiz olmayan varyasyonun nedeni olduğundan sonuçlarda yanlılığa neden olur (Fuller vd., 2016). Podsakoff vd. (2003) riskleri sınırlamak için bazı teknikler önermektedir. Başlangıçta anket, çalışmanın amacını, anketi yanıtlamak için tahmini süreyi ve araştırmacının daha sonraki sorular için iletişim bilgilerini belirten bir ön yazıdan oluşmaktadır. Araştırma üzerindeki planlı, mantıksal akış ve kontrol, yakınlık ve zamansal ayırmda bağımlı ve bağımsız değişkenlerin kolay ölçümüne olanak sağlanmıştır. Katılımcılara bağımlı veya bağımsız değişkenler ile ilgili sorular hakkında bilgi verilmemiştir. Bu prosedür çözümleri, ortak yöntem önyargısını azaltmak için uygulanmıştır.

6.6. Demografik Özellikler

Veri toplama sürecinde 542 adet verisi toplanmış olup bunlardan 14 tanesi elenerek 528 tanesi analize dahil edilmiştir. Aşağıdaki tablodan katılımcılara ilişkin demografik bilgilere ulaşılabilmektedir.

Tablo 1: Demografik Dağılım Tablosu

Ölçüm	Kriterler	Oran	Yüzde
Toplam		528	
Cinsiyet	Erkek	267	50,1
	Dişi	261	49,9
Yaş	18–25	155	28,3
	25–34	295	55,8

	35 ve üzerinde	78	15,9
Eğitim	Lise	166	31,4
	Üniversite derecesi	200	37,8
	Diğer	162	30,8
Seyahat nedenleri	Boş vakit	247	46,7
	İş için	107	20,2
	Macera	93	17,6
	Din	81	15,5
Ülke	Avrupa (İngiltere dahil)	252	49,9
	Amerika ve Kanada	30	0,7
	Rusya	146	30,7
	Avustralya ve Yeni Zelanda	26	0,5
	Asya (Hindistan Hariç)	74	18,2

Örneklem verilerinin %50,1'i erkeklerden, %49,9'u kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların çoğunluğunu %55,8'lik bir oranla 25-34 yaş arası grup oluşturmaktadır. 20-25 yaş grubundaki genç turistler %29,3'ünü oluşturmakta; %15,9'u ise 35 yaş ve üzerindedir.

Örneklem katılımcılarının toplam %31,4'ü liseyi, %37,8'i ise üniversiteyi bitirmiştir. Katılımcıların %49,9'u Avrupa'da (Türkiye hariç-İngiltere dâhil), %0,7 Amerika ve Kanada'da, %30,7'si Rusya'da, %18,2'si Asya'da ve %0,5'i Avustralya ve Yeni Zelanda'da ikamet etmektedir (Tablo 1).

7. ANALİZLERE AİT BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın amaçları doğrultusunda gerçekleştirilen ölçüm ve yapısal model testlerine ilişkin bulgular ele alınmaktadır.

7.1 Ölçüm Modeli Testi

Çalışmada, uyum iyiliği endekslerini değerlendirmeye yönelik ölçüm modeli üzerinde doğrulayıcı faktör analizi (CFA) yapılmıştır (Bentler ve Bonett, 1980:6). Çalışmanın sonuçları, kabul edilebilir endeks puanıyla (χ^2 5 192,4; def. 5 90; RMSEA 5 0,059; CFI 5 0,96; GFI 5 0,95) iyi bir model uyumu göstermiştir.

Örnek veriler faktör yapısı düzenlemesine ve ölçüm yeterliliğine göre test edilmiştir. Başlangıç olarak, tüm anket öğeleri için standartlaştırılmış faktör yükleri, o maddenin yapılarındaki ağırlığını doğrulamak için değerlendirilmiştir. Çalışmada, Cronbach alfa (CA) yoluyla yapı ölçeklerinin önemli bileşik güvenilirliğini (CR) veya iç tutarlılığını değerlendirmek için Nunnally'nin (1978) parametrelerini kullanılmıştır. Tablo 2, tüm yapı ölçekleri için CA değerinin 0,70 gibi önemli bir

değerin üzerinde olduğunu göstermektedir. Yakınsak geçerliliği ölçmek için Hair vd.(2010) çalışması kullanılarak değerlendirilmiştir. Bunu için standartlaştırılmış faktör yüklerinin 0,60'tan büyük, ölçek güvenilirliğinin (SR) 0,70'den büyük ve çıkarılan ortalama varyansın (AVE) 0,50'den büyük olduğunun değerlendirilmesi gerçekleştirilmiştir. Veri analizinde, faktör yüklerinin eşik değerinin (0,70) üzerinde olduğunu, ölçek güvenilirliğinin (0,6-0,85) ve AVE'nin (0,5) de gereksinimleri karşıladığını ve verilerin gücünü doğruladığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma, Fornell ve Larcker'in (1981) yönergelerini kullanarak, yani her yapı için AVE'leri yapı çiftleri arasındaki kareli çoklu korelasyonlarla karşılaştırarak ölçüm modelinin ayırt edici geçerliliğini değerlendirmiştir. Her yapı için AVE değerleri, ayırma geçerliliği sergileyen yapılar arasındaki kare çoklu korelasyonlardan daha büyük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İlgili sonuçlara Tablo 3'te ulaşmak mümkündür.

Tablo 2: Yapıların Psikometrik Değerleri Tablosu

Maddeler	Ortalama	Std. Sapma	FL	CA	SFL	CR	AVE
DuyusalUMD				0,754		0,98	0,72
DUMD1	3,69	0,83	0,79		0,751		
DUMD 2	3,60	0,91	0,75		0,717		
DUMD 3	3,57	1,21	0,77		0,742		
DuygusalUMD				0,687		0,93	0,79
DUYGUMD 1	3,70	0,83	0,78		0,716		
DUYGUMD 2	2,93	1,31	0,72		0,727		
DUYGUMD 3	3,38	9,59	0,86		0,867		
DavranışsalUMD				0,648		0,94	0,85
DAVUMD 1	3,79	0,898	0,71		0,710		
DAVUMD 2	3,44	0,932	0,74		0,760		
DAVUMD 3	3,49	1,125	0,79		0,739		
EntelektüelUMD				0,752		0,97	0,86
EUMD 1	3,27	1,312	0,83				
EUMD 2	3,58	1,132	0,82				
EUMD 3	3,64	1,211	0,76				
Ulus Marka Aşkı				0,863		0,95	0,83
UMA 1	3,95	0,845	0,86		0,862		
UMA 2	3,90	0,832	0,85		0,907		

UMA 3	3,48	0,829	0,87	0,879		
UMA 4	3,87	0,958	0,77			
Ulus Marka Sadakati			0,844	0,96	0,81	
UMS1	3,79	0,867	0,88	0,838		
UMS 2	3,79	0,921	0,83	0,863		
E-Ağızdan Ağıza Pazarlama			0,796	0,98	0,87	
EAAP 1	3,96	1,123	0,81	0,727		
EAAP 2	3,69	0,914	0,79	0,787		
EAAP 3	3,88	0,815	0,76			
EAAP 4	3,98	0,813	0,75			
Not(lar): UMD: Ulusal Marka Deneyimi; CA: Cronbach Alfa; SFL: Standardize Faktör Yükleme, CR: Bileşik Güvenilirlik; AVE: Çıkarılan Ortalama Varyans; FL: Faktör Yükleme						

Tablo 3: Yapılar Arası Korelasyonlar ve Ortalama Varyans Kökü Tablosu

Yapılar	1	2	3	4	5	6	7
1.DuyusalUMD	0,89						
2.DuyusalUMD	0,63	0,90					
3.DavranışsalUMD	0,54	0,69	0,93				
4.EntelektüelUMD	0,46	0,54	0,65	0,89			
5.Ulus Marka Aşkı	0,62	0,55	0,55	0,55	0,89		
6.Ulus Marka Sadakati	0,62	0,59	0,57	0,46	0,51	0,88	
7.E-Ağızdan Ağıza Pazarlama	0,56	0,60	0,52	0,58	0,52	0,59	0,86
Not(lar): UMD: Ulusal Marka Deneyimi; UMA: Ulus Marka Aşkı, UMS: Ulus Marka Sadakati; EAAP: E-Ağızdan Ağıza Pazarlama							

7.2 Yapısal Model Testi

Araştırma modelinin değerlendirmesi için yapısal eşitlik modellemesi (SEM) yaklaşımı kullanılmıştır. Bu yaklaşım, araştırmacıların çeşitli bağımsız ve bağımlı değişkenleri içeren karmaşık bir çerçeveyi incelemesine olanak tanımaktadır. SEM, diğer çok değişkenli istatistiksel yöntemlere göre daha fazla karmaşıklık sunduğu için kavramsal çerçeveleri ardışık olarak değerlendirmek ve değiştirmek için bütünsel bir araç sağlar. SEM ölçümüyle yapısal olmak üzere iki model testiyle gerçekleştirilir.

SEM için, değerlendirilen modele ve önerilen araştırma hipotezlerine uyumun iyiliğini kullanarak yapısal model uyumunu değerlendirmek için AMOS programı kullanılmıştır. Model uyum indeksleri verilere kabul edilebilir bir model uyumu önermektedir ($\chi^2=189,4$; d.f.=90; RMSEA=0,062; CFI=0,95; GFI=0,94). Her bir araştırma hipotezi için yol analizi katsayıları Tablo 4'te sunulmaktadır. Araştırmanın sonuçlarına göre, ulus marka deneyiminin iki öncülü (duyusal ve duygusal) ulus marka aşkını – Duyusal (H1a)'yı olumlu ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir: $\beta=0,401$, $p < 0,001$ ve duygusal (H1b): $\beta=0,286$, $p < 0,001$.

Ayrıca davranışsal ve entelektüel faktörlerin ulus marka aşkı üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu inceleyen H1c ve H1d, sırasıyla $\beta=0,264$, $p =0,423$ ve $\beta=0,312$, $p=0,053$ sonuçlarıyla desteklenmemiştir. Sonuç olarak, H1a ve H1b sonuçlarına dayalı olarak sonuçlar H1 için kısmi destek sağlamaktadır. Ayrıca H2 için ulus marka aşkının ulus marka deneyimi üzerindeki önemli pozitif etkisi doğrulanmıştır ($\beta=0,302$, $p < 0,001$). Benzer şekilde sonuçlar, ulus marka aşkının e-ağızdan ağıza pazarlamayı olumlu ve anlamlı bir şekilde etkilediğini iddia eden H3'ün kabulünü desteklemektedir. ($\beta=0,231$, $p < 0,001$).

Bu çalışma, kavramsallaştırılmış modelde ulus marka aşkının önerilen aracılık etkisini değerlendirmek için Baron ve Kenny'nin (1986) aracılık yaklaşımını kullanmıştır. Baron ve Kenny (1986) arabuluculuğun test edilmesi için gerekli dört koşulu önermiştir. İlk olarak, her bağımsız değişkenin (ulus marka deneyimi), aracı değişkeni (ulus marka aşkı) önemli ölçüde etkilemesi gerekir. İkincisi, aracı değişkenin bağımlı değişkenleri (bu çalışmada NBLT ve WOM) önemli ölçüde etkilemesi gerekir. Tablo 4'te her iki koşulunda sağlandığı görülmektedir. Üçüncüsü, bağımlı değişkenler (ulus marka deneyimi) bağımsız değişkenleri (bu çalışmada ulus marka sadakati ve e-ağızdan ağıza pazarlama) doğrudan etkilemelidir. Üçüncü koşulu incelemek için çalışma, ulus marka deneyiminin ulus marka sadakati ve e-ağızdan ağıza pazarlama üzerindeki doğrudan etkisi incelenmiştir.

Çalışmanın sonuçları, duyusal ve duygusal ulus marka deneyiminin hem ulus marka sadakatini ($\beta_1=0,239$, $p < 0,001$; $\beta_2=0,286$, $p < 0,001$) hem de e-ağızdan ağıza pazarlamayı ($\beta_1=0,302$, $p < 0,001$; $\beta_2=0,296$, $p < 0,001$) etkilediğini ortaya koymaktadır. Dördüncü ve son koşul olan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenlere olan yol katsayıları, aracı değişken modele dâhil edildiğinde ya azalabilir (kısmi aracılık) ya da anlamsız olabilir (tam aracılık). Çalışma sonuçları, ulus marka sadakati ile duyusal ve duyusal ulus marka deneyimi için yol katsayısının istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde ettiğini (sırasıyla $\beta_1=0,143$, $p < 0,001$; $\beta_2=0,121$, $p < 0,001$) ve kısmi aracılığa neden olduğunu ortaya koymaktadır. Duyusal ve duygusal ulus marka deneyiminden e-ağızdan ağıza pazarlamaya giden yol katsayıları önemsiz bir ilişki göstermiştir. ($\beta_1=0,124$, $p=0,135$; $\beta_2=0,082$, $p=0,226$), bu da tam bir aracılık olduğunu göstermektedir. Bu nedenle ulus marka aşkı, ulus marka deneyimi ile ulus marka sadakati arasında kısmi aracılık kurarken, ulus marka deneyimi ve e- ağızdan ağıza pazarlama arasında tam aracılık etkisinin olduğu tespit edilmiştir. (H4 ve H5'in kabulü). Tablo 5 arabuluculuğun sonuçlarını sunmaktadır.

8. TARTIŞMA VE ÇIKARIMLAR

Kavramsal çerçeve, ulus markalama bağlamında ulus marka deneyimi, ulus marka aşkını ulus sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlama boyutunu değerlendirmek için tasarlanmıştır. Sonuçlar üç araştırma hipotezinin kabulüne destek sağlarken bir hipoteze kısmi destek sağlamaktadır. Marka deneyimi ana değişken olarak ele alınmış ve bunun turistlerin ülke markasına

yönelik davranışları üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Farklı uluslar kendilerine ait farklı deneyimler sunduklarından; bu nedenle her öncül, turistlerin farklı uluslara yönelik davranışlarını önemli ölçüde belirlemeyebilir.

Tablo 4: Hipotez Testi Tablosu

Hipotezler	Yol			SC	t-değeri	Sonuç (Kabul/Red)
H1a	DuyusalUMD	→	UMA	0,401	8.501**	Kabul
H1b	DuygusalUMD	→	UMA	0,286	5.242**	Kabul
H1c	DavranışsalUMD	→	UMA	0,264	2.499	Red
H1d	EntelektüelUMD	→	UMA	0,312	2.866	Red
H2	UMA	→	UMS	0,302	8.243**	Kabul
H3	UMA	→	EAAP	0,231	7.555**	Kabul

Not(lar): **p değeri < 0,01'de anlamlıdır, UMD: Ulusal Marka Deneyimi; UMA: Ulus Marka Aşkı, UMS: Ulus Marka Sadakati; EAAP: E-Ağızdan Ağıza Pazarlama, SC: Standartlaştırılmış Katsayı

Marka sevgisi yeni bir kavram olmamasına rağmen nadiren ülke markası bağlamında değerlendirilmektedir. Bir ulus bağlamında turistlerin psikolojik tepkilerini ve ilişkilerini etkileyen çeşitli değişkenlerin kapsamlı bir şekilde anlaşılması, ulus marka pazarlamacıları için önemlidir. Bu nedenle, çalışma bulguları birkaç yeni fikir sunmaktadır. Birincisi, duyusal ve duygusal ulus marka deneyimi ulus marka aşkının ana itici güçleridir. İkincisi, duyusal ve duygusal ulus marka deneyimi esas olarak müşterilerin ulus marka sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlamasını yönlendirirken davranışsal ve entelektüel ulus marka deneyimi, ulus marka aşkının aracılık ettiği sırada e-ağızdan ağıza pazarlamayı etkilemez. En önemlisi, bu çalışma ulus marka aşkının ulus marka deneyimi, ulus marka sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlama arasındaki ilişkide aracılık etkisine sahip olduğunu bulmuştur. Olası bir neden, duyusal ve duygusal ulus marka deneyiminin kısa süreli psikolojik tepkiler yaratan bilişsel bir unsur oluşturmasıdır.

Duyusal ulus marka deneyimi, turistlerin duyularının işitsel, dokunsal, koku alma ve tat alma gibi ulus uyaranlarıyla etkileşimi yoluyla meydana gelmektedir. Örneğin, bu etkileşim etkisi ortamdaki seslerden, bahçelerdeki kokulardan, karların zirvelerde dinlenmesinden duyulan histen, mutfakların lezzetinden keyif almaktan ya da doğal manzara güzelliklerinden keyif almaktan kaynaklanabilmektedir. Ancak bir ulus markasında duygusal ulus marka deneyimi, turistlerin bir ulusu ziyareti sırasında tetiklediği çeşitli duygular, duygular veya hisler nedeniyle ortaya çıkar. Duygusal ulus marka deneyiminin e-ağızdan ağıza pazarlamayı artıran en önemli ikinci unsur olduğu bulunmuştur. Bunun nedeni Türkiye'deki turistlerin deneyimlediği daha yüksek tarihi, dini veya kültürel değerler olabilir.

Tablo 5: Ulus Marka Aşkının (Sevgisinin) Aracılık Etkisi Tablosu

Hipotez	Bağımsız Değiş.	Bağımlı Değiş.	Doğrudan	Dolaylı	Moderatörlük
H4	DuyusalUMD	UMS	0.239**	0.143**	Kısmen
	DuygusalUMD	UMS	0.286**	0.121**	Kısmen
	DavranışsalUMD	UMS	0.097	0.052	Yok
	EntelektüelUMD	UMS	0.049	0.031	Yok
H5	DuyusalUMD	EAAP	0.302**	0.124**	Tam
	DuygusalUMD	EAAP	0.296**	0.082	Tam
	DavranışsalUMD	EAAP	0.080	0.040	Yok
	EntelektüelUMD	EAAP	0.040	0.011	Yok

Not(lar): p değeri < 0,01 olduğunda anlamlıdır, UMD: Ulusal Marka Deneyimi; UMA: Ulus Marka Aşkı, UMS: Ulus Marka Sadakati; EAAP: E-Ağızdan Ağıza Pazarlama

Ulus marka aşkının davranışsal sonuçları, ulus marka sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlama üzerindeki etkileri aracılığıyla değerlendirilmiştir. Bulgular ulus marka sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlamanın millete duyulan sevgiden doğrudan etkilendiğini göstermektedir. Sonuçlar, belirli bir ulusa karşı sevgi duyguları yüksek olan turistlerin daha yüksek sadakat gösterdiklerini, bunun da onların o belirli ulus hakkında diğerlerine göre daha olumlu konuşmasına/savunmasına yol açtığını göstermektedir. Ancak duyusal ve duygusal ulus marka deneyimlerine ilişkin bulguların da desteklediği gibi, turistler yalnızca mesajda iletilen ulusun bir dereceye kadar kendilerinin bir ifadesi olduğunu hissettiklerinde harekete geçmeyi seçmektedirler. Bu davranış, ziyaretçilerin duyuları ile ait olma veya şefkat duygusunun etkileşimi ile beslenmektedir. Ayrıca, ulusal markanın olumlu değerlendirilmesi, potansiyel olarak markanın küresel statüye sahip olmasına yol açan ve o ulustan çıkan diğer marka, ürün ve hizmetlerin üstün performans sağlıyor olarak algılanmasına neden olan bir hale etkisi yaratmaktadır (Davvetas vd., 2020:45).

8.1. Teorik Çıkarımlar

Bu çalışma, ulus marka deneyimi ve ulus marka aşkını ulus marka sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlama ile birlikte kavramsallaştırarak, ulus marka deneyimini ulus marka aşkının öncülü olarak tutarak ve ulus marka sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlamayı bağımlı değişkenler olarak kullanarak bütünsel bir yaklaşım benimsemiştir. Brakus ve arkadaşları (2009) tarafından geliştirilen marka deneyimi ölçeğinin kapsamlı bir testi ve validasyonu ulus markası ve turizm bağlamında ele alınmıştır. Çalışma sonuçları, bir ulus markası olarak Türkiye bağlamında ölçeğin geçerliliğini ve güvenilirliğini doğruladı.

Bu ölçeğin turistlerin davranışlarını belirlemede her şeyi kapsayan ve etkili bir araç olduğu kanıtlanmıştır. Ek olarak, farklı ulus marka deneyimi bileşenlerinin turistlerin davranışsal sonuçları üzerindeki etkilerinin ölçülmesi yoluyla çalışma, ülke markası literatürüne katkıda bulunmaktadır (Avraham, 2018; Barnes vd., 2014:22; Stokburger-Sauer, 2011). Spesifik olarak, çalışma ulus marka deneyimi ve ulus marka aşkının turistler için sonuçların belirlenmesi üzerindeki kolektif etkisini, yani destinasyonlara yönelik ulus marka sadakati ve e ağızdan ağıza pazarlamayı değerlendirmektedir. Çalışma, bu tür turistlerin davranışlarını etkilemede duyusal ve duygusal ulus marka deneyimlerinin entelektüel ve davranışsal ulus marka deneyimlerine göre önemli öncüllerini vurgulamaktadır.

Çalışma, ulus marka pazarlamacılarına ulus marka deneyiminin duyusal ve duygusal unsurlarını vurgulamalarını önermektedir. Çalışma sonuçları, bu unsurların her ikisinin de (duyusal ve duygusal), bir ülkenin turistler için genel deneyimini planlamada çok önemli olduğunu ve olumlu turist algılarına yol açtığını göstermektedir. Örneğin, ulusal bir tanıtım kampanyasının tasarımı, ulusla ilgili duygusal unsurları harekete geçiren duygusal deneyimlere açıkça odaklanmalı, dolayısıyla ulus ile turist arasında güçlü bir duygusal bağ veya bağlılık oluşturmalıdır. Markwell (2004) duyusal deneyimin turistlere “bakma” pratiğini aşan “orada olma” hissini sağladığını ileri sürmüştür. Duyusal deneyim, ziyarete heyecan ve keyif getirdiği için sadakat ve e-ağızdan ağıza pazarlama savunuculuğu üzerinde en yüksek etkiye sahiptir. Bu nedenle pazarlamacıların ve yöneticilerin heyecan, keyif ve ilgi uyandıracak kampanyaları dikkatli bir şekilde oluşturması ve ilemesi gerekir. Buna ek olarak, pazarlamacılar ve yöneticiler ülkeyi ve kampanyalarını tanıtırken çeşitli, eğlenceli programları ve heyecan verici ortamları vurgulamalıdır. Bu nedenle, pazarlamacıların ve yöneticilerin turizm kampanyalarını, turistlerin kendi ulus marka deneyimine ortak yapımcı olacakları şekilde geliştirmeleri gerekmektedir. Turizm söz konusu olduğunda turistler bu tür ulus deneyimlerini açık yerlerde görme, dokunma, tatma, koku ve ses yoluyla kazanırlar. Bu deneyimleri yaratmak için pazarlamacıların, müşteri deneyimlerine hitap eden benzersiz, ülkeye özgü etkinlikler düzenlemesi gerekir. Çünkü bu, müşterilerin memnuniyetini ve ülkelerini ziyaret etme değerini artırır, bu da onların çeşitli platformlarda ülke için olumlu savunuculuğunu daha da artırır. Genel olarak sonuçlar, bir müşterinin farklı deneyimlerinin ve sevgisinin/sevgisinin onların sadakatini ve elektronik ağızdan ağıza pazarlama savunuculuğunu olumlu yönde etkilediğini ve böylece turizm bağlamına yeni bir bakış açısı sunduğunu ortaya koymaktadır.

8.2.Yönetmel Çıkarımlar

Bu çalışmanın uygulayıcılar ve akademisyenler için oteller, profesyonel hizmetler veya eğitim gibi diğer bağlamlara da genişletilme potansiyeli bulunan çok sayıda çıkarımı vardır. Bu çalışma, turistlerin kalplerinde bir ülkeye yönelik marka sevgisi duygularının katalizörü olarak görev yapan ulus marka deneyimiyle ilgili olarak yöneticiler için birçok çıkarımı vurgulamaktadır.

Pazarlamacılar, turistlerin bir marka olarak bir ulusa olan sevgisini (aşkını) ölçmek ve izlemek için ulus marka deneyiminin duyusal ve duygusal unsurlarına odaklanan iletişim programlarını stratejik olarak oluşturmalarıdır. Bu nedenle, ulus marka pazarlamacıları, bir ulusun çekiciliğine özel çeşitli çevrimiçi topluluklar ve hayran kulüpleri formüle etmelidir. Çünkü marka şeması aynı zamanda tüketicilerle etkileşim kurma yetenekleri üzerinde de önemli bir etkiye sahiptir (Puligadda vd., 2021). Bu tür sanal topluluklarda turistler iletişim kurabilir, bilgi alışverişinde bulunabilir ve çeşitli destinasyonlar hakkında bilgi sağlayabilir ve aynı zamanda sosyal etkileşimi teşvik edebilir.

Özellikle çalışma, pazarlamacıların hedef tüketiciler için Facebook ve Nike'ta marka-tüketici etkileşimi çalışması yoluyla yapıldığı gibi bir ulus marka deneyimini geliştirmek için turistler ve markalar arasındaki farklı temas noktalarına odaklanması gerektiğini öne sürmektedir (Qin, 2020). Bu, müşteri sadakatini ve elektronik ağızdan ağıza pazarlamayı iletirmek için bir markayla duygusal marka sevgisi oluşturarak sayısız faydadan yararlanmaya yardımcı olacaktır.

Bulgular ayrıca, ulus temelli duygusal ve duygusal deneyimlerin gelişimini vurgulayarak, tüketici deneyimi tasarımı konusunda ülke pazarlamacıları için stratejik öneme sahiptir. Tüketici deneyimi oluşturmak için pazarlamacılar, bir ülkenin çeşitli tarihsel gelişmelerine ilişkin etkileşimli sergiler gibi çok sayıda ayrıntılı bilgi sağlayabilir. Seyahat sürecinde kişiye özel içerik sunmak da faydalı olacaktır. Ayrıca reklam kampanyaları duygusal deneyimler ve turistleri memnun eden yönler dikkate alınarak tasarlanmalıdır. Duygusal deneyim açısından bakıldığında, ulus pazarlamacıları markalaşma kampanyası için bir ulusun duygusal yönlerini dikkate almalıdır. Ek olarak, sosyal medya platformları aracılığıyla ulus marka hikâyeleri oluşturmak ve paylaşmak, turistlerin karar vermelerine yardımcı olacaktır. Yenilikçi teknolojik ortamlar, tüketici deneyimini artırma aracı olma potansiyeline sahiptir. Örneğin sanal gerçeklik, tarihsel olarak ilgili olaylar (örneğin savaşlar, savaşlar vb.) gibi ulusun hayatındaki önemli olayları simüle ederek turistlerin ilgisini çekme olanağıdır. Sanal gerçekliğe dayalı teknolojiler, ülke ziyaretine çok benzeyen yüksek ürün ve hizmet deneyimlerini teşvik etmektedir. Bu nedenle ulus markaları, duygusal girdileri çevrimiçi bir çerçeveye alan duygusal deneyime dayalı teknolojik ortamlara yönelmektedir (Ahn ve Back, 2018; Harrigan vd., 2018).

Uygulayıcılar için, yalnızca marka ilişkileri kurmaya, olumlu bir marka çağrışımı yerleştirmeye ve marka farklılaşması yaratmaya odaklanmak yerine, turistlerin sadakatini ve elektronik ağızdan ağıza pazarlamasını artıran faktörlerin farkına varmak çok önemlidir (Talay vd.:2015). Markaya ait sosyal medya içerik pazarlaması, tüketicinin marka tutumu üzerinde olumlu bir etki yarattığından firmaların kişiselleştirilmiş ve odaklanmış içerik yoluyla farklı bir etki yaratması gerekmektedir. Elektronik ağızdan ağıza pazarlama, ilişki kurmanın verimli ve etkili bir yolu olarak kabul edilir; dolayısıyla, ulusal marka katılımının ve iletişiminin nasıl en üst düzeye çıkarılacağını anlamak rekabet avantajı sağlayacaktır. Turistlerin motive edici savunuculuğu, elçiliği ve elektronik ağızdan ağıza pazarlama da reklam maliyetlerinin azaltılmasına katkıda bulunur. Genel olarak, bu çalışmanın sonuçları, özellikle müşteriler tarafından sosyal medya tüketiminin arttığı gelişmekte olan ekonomilerdeki ulus markalama uygulayıcıları için önemlidir.

8.3. Gelecekteki Araştırmalar için Sınırlamalar ve Talimatlar

Her ne kadar bu çalışma, turizm bağlamında marka sevgisine ilişkin endüstri anlayışına önemli katkılarda bulunsa da, gelecekteki araştırmalarla ele alınabilecek bazı sınırlamalara sahiptir. İlk sınırlılık, bu çalışmada yalnızca uluslararası turistlere anket uygulanmış olmasıdır. Bu nedenle gelecekteki araştırmalara yerli ve yabancı turistlerin de dâhil edilmesi ilginç olacaktır. İkinci olarak, bulgular bir ulus markası olarak Türkiye'ye dayanıyor olmasıdır. Önceki çalışmaları takiben (Paul ve Mas, 2016, 2020), gelecekteki araştırmacılar, araştırma bulgularının genellenebilirliğini geliştirmek için ülkeler arası bir analiz yapabilirler.

Üçüncüsü, araştırmaya ilişkin veriler Türkiye'nin yaz sezonunda (Haziran-Temmuz-Ağustos) toplanmış ve bu nedenle örneklem boyutu sınırlıdır. Bu nedenle örnek yanlılığının var olma ihtimali yüksektir. Ayrıca, katılımcıların Türkiye ile ilgili bir mesajı okuma veya bir videoyu izleme deneyimleri, anketin parçası olmayan, ülkeyle olan diğer birçok mevcut

ilişkiden etkilenmiş olabilir. Benzer çalışmaları yürüten gelecekteki araştırmacılara, mesaj tipi denetimi gibi diğer ilişkileri veya önlemleri eklemeleri ve ayrıca gerçek mesaj etkisini izole etmek için belirli kontrol değişkenlerini kullanmaları tavsiye edilir.

SONUÇ

Ulus markasını anlamak ve ulus marka oluşturma faaliyetlerinin uygulanması, çok yönlü olması ve çeşitli paydaşları içermesi, muazzam rekabetle karşı karşıya olması ve ulusal çıkarları etkileme kapasitesine sahip olması nedeniyle karmaşık bir iştir. Milletler, yalnızca turizm gelirlerini artırmak için değil, aynı zamanda yumuşak güç projelendirmek için de rekabet avantajı elde etmek amacıyla deneyimsel hizmetlerini sürekli olarak geliştirmektedirler. Bu çalışma, turistlerin ulus marka sevgisini, ulus marka deneyimleri ile ulus marka sadakati arasındaki ilişki ile turistlerin olumlu e-WOM'u arasında aracı olarak değerlendirmiştir.

Duyusal ve duygusal ulus marka deneyimlerinin, ulus marka sevgisi, sadakati ve elektronik ağızdan ağıza pazarlamanın önemli etkileyici unsurları olduğu bulunmuştur. Marka sevgisi, ulus marka deneyimi, sadakati ve ilgili iletişim oluşturmada önemli bir etken olarak tanımlanmıştır. Bu çalışmanın yeniliği, daha önce literatürde yapılan çalışmalarınayrıt edici ulus marka deneyimi boyutlarını ve bunların e-ağızdan ağıza pazarlama ile ilişkilerini bu çalışmadaki gibi incelememiş olmasıdır. Ayrıca çalışma, ulus marka sevgisinin, ulus marka deneyimi, ulus marka sadakati ve turistlerin elektronik ağızdan ağıza pazarlaması arasındaki ilişkilerde aracı olarak rolünü değerlendirmektedir. Sonuçlar, daha güçlü bir ulus markası ve marka sevgisi oluşturmaya yönelik duysal ve duygusal uyarıların dâhil edilmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Bu bulgular, bir ülkenin marka imajını geliştirmek ve tanıtmakla görevli kurum ve kuruluşlara yardımcı olacaktır. Bu, söz konusu ülkenin yabancı turistleri, yabancı yatırımları vb. çekmek için tercih edilen küresel bir destinasyon olarak sunulması açısından kritik öneme sahiptir. İlgili ülkeden çeşitli ürün, hizmet ve markalar için olumlu bir menşé ülke (COO) imajı yaratılması açısından da önemlidir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 02.02.2024 tarihli 32'nolu kararı gereğince çalışmanın yapılması uygun bulunmuştur.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Sorumlu yazar çalışmanın her aşamasını kendisi yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Tek yazar olduğu için herhangi bir çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

- Aaker, J. L. (1997). Dimensions of Brand Personality. *Journal of Marketing Research*, 34(3), 347–356.
- Aaker, J. L., V. Benet-Martínez, and J. Garolera. (2001). Consumption Symbols as Carriers of Culture: A Study of Japanese and Spanish Brand Personality Constructs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(3), 492–508.
- Ahuvia, A.C. (2005). Beyond the Extended Self: Loved Objects and Consumers' Identity Narratives. *Journal of Consumer Research*, 32(1), 171-184.
- Ahuvia, A., Bagozzi, R.P. & Batra, R. (2014). Psychometric vs. C-OAR-SE Measures of Brand Love: A Reply to Rossiter. *Marketing Letters*, 25(2), 235-243.
- Albert, N.& Merunka, D. (2013). The Role of Brand Love in Consumer-Brand Relationships. *Journal of Consumer Marketing*, 30(3), 258-266.
- Allsop, D.T., Bassett, B.R. & Hoskins, J.A. (2007). Word-of-Mouth Research: Principles and Applications. *Journal of Advertising Research*, 47(4),398-411.
- Amaro, S., Barroco, C. & Antunes, J. (2020). Exploring the Antecedents and Outcomes of Destination Brand Love. *Journal of Product and Brand Management*, 30(3), 23-42.
- Anholt, S. (2005).Some Important Distinctions in Place Branding. *Place Branding*, 1(2), 116-121
- Aro, K., Suomi, K. & Saraniemi, S. (2018).Antecedents and Consequences Of Destination Brand Love – a Case Study From Finnish Lapland. *Tourism Management*,67(1),71-81.
- Batra, R., Ahuvia, A. & Bagozzi, P. (2012). Brand Love. *Journal of Marketing*, 76(2), 1-16.
- Boisen, M., Terlouw, K. and van Gorp, B. (2011). The Selective Nature of Place Branding and the Layering of Spatial Identities. *Journal of Place Management and Development*, 4(2), 135-147.
- Bowlby, J. (2012). *The Making and Breaking of Affectional Bonds*. London: Routledge.
- Briggs, S. (1992). Assessing the Five-Factor Model of Personality Description. *Journal of Personality*, 60(2), 253–293.
- Carroll, B.A. & Ahuvia, A.C. (2006). Some Antecedents and Outcomes of Brand Love. *Marketing Letters*, 17(2), 79-89.
- Chan, Y.Y. & Ngai, E.W. (2011). Conceptualising Electronic Word of Mouth Activity: an InputProcess-Output Perspective. *Marketing Intelligence and Planning*, 29(5),488-516.
- Chen, Y.F. & Law, R. (2016). A review of research on electronic word-of-mouth in hospitality and tourism management. *International Journal of Hospitality and Tourism Administration*, 17(4), 347-372.
- Davvetas, V., Diamantopoulos, A.,& Liu, L. (2020). Lit up or Dimmed Down? Why, When, And How Regret Anticipation Affects Consumers' Use of the Global Brand Halo. *Journal of International Marketing*, 28(3), 40-63.
- Dellarocas, C. (2003). The Digitization of Word of Mouth: Promise and Challenges of Online Feedback Mechanisms. *Management Science*,49(10),1407-1424.
- Estelami, H. (2020).The Effects of Need for Cognition, Gender, Risk Preferences and Marketing Education on Entrepreneurial Intentions. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 22(1), 93–109.
- Fetscherin, M. (2014). What Type Of Relationship Do We Have With Loved Brands? *Journal of Consumer Marketing*, 31(6/7), 430-440.
- Fournier, S. (1998). Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research. *Journal of Consumer Research*, 24(4), 343-373.
- Freire, J.R. (2009). Local People' a Critical Dimension for Place Brands. *Journal of Brand Management*, 16(7), 420-438.
- Goyette, I., Ricard, L., Bergeron, J., & Marticotte, F. (2010). e-WOM Scale: Word-of-Mouth Measurement Scale for e-Services Context. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 27(1), 5-23.

- Green, A., Grace, D. & Perkins, H. (2018). City Elements Propelling City Brand Meaning-Making Processes. *Marketing Theory*, 18(3), 349-369.
- Gumparathi, V.P. & Patra, S. (2019). The Phenomenon of Brand Love: A Systematic Literature Review. *Journal of Relationship Marketing*, 19(2), 93-132.
- Hameed, I., Hussain, H. & Khan, K. (2021). The Role of Green Practices Toward The Green Word-Of-mouth Using Stimulus-Organism-Response Model. *Journal of Hospitality and Tourism Insights*. 5(5), 1046-1061.
- Hennig-Thurau, T., Gwinner, K. P., Walsh, G. & Gremler, D. D. (2004). Electronic Word-of-Mouth Via Consumer-Opinion Platforms: What Motivates Consumers to Articulate Themselves on the Internet?. *Journal of Interactive Marketing*, 18(1), 38-52.
- Hess, J., Story, J., & Danes, J. (2011). A Three-Stage Model of Consumer Relationship Investment. *Journal of Product & Brand Management*, 20(1), 14-26.
- Hilgard, E. (1980). The Trilogy of Mind: Cognition, Affection, and Conation. *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 16(2), 107–117.
- Insch, A. (2010). Managing Residents' Satisfaction With City Life: Application of Importance– Satisfaction Analysis. *Journal of Town and City Management*, 1(2), 164-174.
- Jacoby, J. & D. Kyner. (1973). Brand Loyalty vs. Repeat Purchasing Behavior. *Journal of Marketing Research* 10(1), 1–9.
- Kabiraj, S. & Shanmugan, J. (2011). Development of a Conceptual Framework for Brand Loyalty: A Euro-Mediterranean Perspective. *Journal of Brand Management*, 18(4-5), 285-299.
- Kim, M.R., Vogt, C.A. & Knutson, B.J. (2015). Relationships Among Customer Satisfaction, Delight, and Loyalty in the Hospitality Industry. *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 39(2), 170-197.
- Krystallis, A. (2013). Uncovering Attribute-Based Determinants of Loyalty in Cigarette Brands. *Journal of Product and Brand Management*, 22(2), 104-117.
- Lee, J. A. & M. Eastin. (2020). I like What She's #endorsing: The Impact of Female Social Media Influencers' Perceived Sincerity, Consumer Envy, and Product Type. *Journal of Interactive Advertising*, 20(1), 76–91.
- Lee, R. & Lee, Y.-i. (2021). The Role of Nation Brand in Attracting Foreign Direct Investments: A Case Study of Korea. *International Marketing Review*, 38(1), 124-140.
- Libai, B., Bolton, R., Bügel, M. S., De Ruyter, K., Götz, O., Risselada, H. & Stephen, A. T. (2010). Customer-to-Customer Interactions: Broadening the Scope Of Word Of Mouth Research. *Journal of Service Research*, 13(3), 267-282.
- Litvin, S. W., Goldsmith, R. E. & Pan, B. (2008). Electronic Word-of-Mouth in Hospitality and Tourism Management. *Tourism management*, 29(3), 458-468.
- Litvin, S.W., Goldsmith, R.E. & Pan, B. (2018). A Retrospective View of Electronic Word-of-Mouth in Hospitality and Tourism Management. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(1), 313-325.
- Lucarelli, A., Kalandides, A. & Olof Berg, P. (2011). City Branding: A State-of-the-Art Review of the Research Domain. *Journal of Place Management and Development*, 4(1), 9-27.
- Makanyeza, C. (2015). Consumer Awareness, Ethnocentrism and Loyalty: An Integrative Model. *Journal of International Consumer Marketing*, 27(2), 167-183.
- Makanyeza, C. & Chikazhe, L. (2017). Mediators of the Relationship Between Service Quality and Customer Loyalty: Evidence From the Banking Sector in Zimbabwe. *International Journal of Bank Marketing*, 35(3), 540-556.
- Manzo, L.C. (2005). For Better or Worse: Exploring Multiple Dimensions of Place Meaning. *Journal of Environmental Psychology*, 25(1), 67-86.
- Merrilees, B., Miller, D. & Herington, C. (2009). Antecedents of Residents' City Brand Attitudes. *Journal of Business Research*, 62(3), 362-367.
- Miller, E. & J. Wallis. (2009). Executive Function and Higher-Order Cognition: Definition and Neural Substrates. *Encyclopedia of Neuroscience*, 4(18), 99–104.

- Mishra, A. & Satish, S. (2016). EWOM: Extant Research Review and Future Research Avenues. *Vikalpa*, 41(3), 222-233.
- Moliner-Velazquez, B., Fuentes-Blasco, M. & Gil-Saura, I. (2019). The Role of ICT, eWOM and Guest Characteristics in Loyalty. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 10(2), 153-168.
- Phelps, J.E., Lewis, R., Mobilio, L., Perry, D. & Raman, N. (2004). Viral Marketing or Electronic Word-of-Mouth Advertising: Examining Consumer Responses and Motivations to Pass Along Email. *Journal of Advertising Research*, 44(4), 333-348.
- Prentice, C. & M. Nguyen. (2020). Engaging and Retaining Customers with AI and Employee Service. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 56(1), 102-118.
- Purnawirawan, N., Eisend, M., De Pelsmacker, P. & Dens, N. (2015). A Meta-Analytic Investigation of the Role of Valence in Online Reviews. *Journal of Interactive Marketing*, 31(1), 17-27.
- Reimer, T. & Benkenstein, M. (2016). When Good WOM Hurts and Bad WOM Gains: the Effect of Untrustworthy Online Reviews. *Journal of Business Research*, 69(12), 5993-6001.
- Roy, S.K., Eshghi, A. & Sarkar, A. (2013). Antecedents and Consequences of Brand Love. *Journal of Brand Management*, 20(4), 325-332.
- Rungie, C., Uncles, M. & Laurent, G. (2013). Integrating Consumer Characteristics into the Stochastic Modelling of Purchase Loyalty. *European Journal of Marketing*, 47(10), 1667-1690.
- Russell, J. (1980). A Circumplex Model of Affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(6), 1161-1178.
- Sternberg, R. J. (1986). A Triangular Theory of Love. *Psychological Review*, 93(2), 119-135.
- Strandberg, C. & Styvén, M.E. (2019). What's Love Got to Do With It? Place Brand Love and Viral Videos. *Internet Research*, 30(1), 1066-2243.
- Stylidis, D., Biran, A., Sit, J. & Szivas, E.M. (2014). Residents' Support For Tourism Development: The Role of Residents' Place Image and Perceived Tourism Impacts. *Tourism Management*, 45(1), 260-274.
- Swanson, K. (2017). Destination Brand Love: Managerial Implications and Applications to Tourism businesses. *Journal of Place Management and Development*, 10(1), 88-97.
- Verma, S. & Yadav, N. (2021). Past, Present, and Future of Electronic Word of Mouth (EWOM)", *Journal of Interactive Marketing*, 12(1), 111-128.
- Wicker, A. (1969). Attitudes Versus Actions: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects. *Journal of Social Issues*, 25(4), 41-78.
- Yadav, R., Paul, J., & Mittal, A. (2021). Impact of Nation Brand Experience on Nation Brand Loyalty, and Positive WOM in a Changing Environment: The Role of nation brand love. *International Marketing Review*, 40(1), 28-48.
- Yan, Y., Wang, C.C. & Lai, M.C. (2012). Using Bibliometric Analysis to Explore Research Trend of Electronic Word-of-Mouth From 1999 to 2011. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 3(4), 337-349.
- Zenker, S., Braun, E. & Petersen, S. (2017). Branding The Destination Versus The Place: The Effects of Brand Complexity and Identification For Residents And Visitors. *Tourism Management*, 58(1), 15-27.
- Zhang, H., Xu, H. & Gursoy, D. (2020). The effect of celebrity endorsement on destination brand love: a comparison of previous visitors and potential tourists. *Journal of Destination Marketing & Management*, 17(1), 1-16.



Vatansızlığın Önlenmesi Bağlamında Milliyet ve Vatandaşlık Temelli Yaklaşımlar Üzerine Bir İnceleme

Tuğba AYDIN HALISOĞLU¹

Öz

Kitlel göç hareketlerinin son yıllarda artması sebebiyle vatansızlığın önlenmesine yönelik çalışmalar da hız kazanmaya başlamıştır. Birleşmiş Milletler'in 2008 yılından itibaren vatansızlık kavramına daha sıklıkla değinmeye başladığı göz önüne alındığında, vatansızlığı önlemeye yönelik yaklaşımlar daha fazla tartışılır olmuştur. İnsan hakları, uluslararası hukuk, milliyet ve vatandaşlık gibi kavramlar üzerine yaklaşımlar geliştirilmiş ve her yaklaşım vatansızlığı önleme veya azaltma iddiası ile çözüm üretmeye çalışmıştır. Bu çalışmanın amacı, söz konusu yaklaşımlar bağlamında milliyet temelli ve vatandaşlık temelli yaklaşımları kavramsal çerçevede analiz etmektir. Bu amaçla milliyet temelli ve vatandaşlık temelli yaklaşımlar literatür incelemesi ile analiz edilmiş, her iki yaklaşımın haklar ve yasal tanıma bağlamında vatansızlığı önlemeye yönelik iddiaları kavramsal çerçevede değerlendirilmiştir. Çalışmanın nihai sonucu, vatansızlığın kitlel göçlerin yaşandığı bu dönemde acil önlem alınması gereken bir sorun olduğu, milliyet temelli yaklaşımın kapsayıcı vatandaşlık uygulamalarını vurgularken vatandaşlık temelli yaklaşımın ise vatandaşlığa geçişi kolaylaştırmaya ve yasal tanınırlığı artırmaya odaklandığı, mevcut vatandaşlık uygulamaları ve politikalarının vatansızlığı etkili bir şekilde önleyemediği ve bu sebeple daha sıkı uluslararası iş birliklerinin gerektiği yönündedir.

Anahtar Kelimeler: *Vatansızlık, Milliyet, Vatandaşlık, Düzensiz Göç, İnsan Hakları*

Jel Kodu: *F50, F59, J60*

A Review of Nationality-Based and Citizenship-Based Approaches to the Prevention of Statelessness

Abstract

As mass migration movements have increased in recent years, efforts to prevent statelessness have also gained momentum. Since the United Nations has mentioned the concept of statelessness more frequently since 2008, approaches to avoid statelessness have become more debated. Approaches have been developed on concepts such as human rights, international law, nationality, and citizenship, and each approach has tried to find solutions with the claim of preventing and reducing statelessness. This study aims to analyze nationality-based and citizenship-based approaches in the context of these approaches in a conceptual framework. In this study, nationality-based and citizenship-based approaches are analyzed through a literature review, and the claims of both approaches to prevent statelessness in the context of rights and legal recognition are evaluated in a conceptual framework. The final conclusion of the study is that statelessness is a problem that requires urgent measures in this period of mass migration, that the nationality-based approach emphasizes inclusive citizenship practices, while the citizenship-based approach focuses on facilitating naturalization and increasing legal recognition, that current citizenship practices and policies cannot effectively prevent statelessness, and that therefore closer international cooperation is required.

Keywords: *Statelessness, Nationality, Citizenship, Irregular Migration, Human Rights*

Jel Codes: *F50, F59, J60*

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, Tarsus Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Mersin, Türkiye. E-posta: taydin@tarsus.edu.tr
Orcid No: 0000-0003-0572-2267

Atf/Citation: Aydın Halisoğlu, T. (2025), Vatansızlığın Önlenmesi Bağlamında Milliyet ve Vatandaşlık Temelli Yaklaşımlar Üzerine Bir İnceleme, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 308-327.

Extended Abstract**Introduction**

Statelessness is a concept defined in international law through the UN Convention Relating to the Status of Stateless Persons, where a stateless person is someone not recognized as a national by any state. Statelessness can occur *de facto*, where an individual lacks citizenship of any state, or *de jure*, where an individual is not subject to any state's citizenship laws. The concept of statelessness can result from intentional or unintentional actions of the state, leading to exclusion from citizenship rights and impacting individuals' well-being, consciousness, and freedom, according to arguments in the literature. Among these, several factors, such as the emergence of nation states, national security concerns, gaps in international law, lack of documentation, discrimination, gaps in citizenship policy, colonial era policies, and climate change are identified as factors affecting the phenomenon of statelessness. While discussions on the intentional or unintentional effects of states on the phenomenon of statelessness remain important in the literature, states are considered as the primary actors that produce the concept of statelessness and directly or indirectly affect statelessness. Statelessness is also one of the concepts of irregular migration, which has an increasing characteristic in the global context. This concept, which has a dynamic character, can also refer to individuals being stateless either by birth or becoming stateless later due to reasons such as war, instability in the region, or gaps in citizenship laws. From 1.4 million stateless people in 2004 to 4.4 million in the last two decades, statelessness is a concept that requires national and international measures and cooperation. The aim of this study is to analyze nationality-based and citizenship-based approaches to preventing statelessness, as presented in the literature.

Method

This study is a theoretical study that analyzes nationality-based and citizenship-based approaches through a literature review. For this purpose, a review of national and international literature on the concept of statelessness and its consequences and prevention has been conducted, and the approaches to statelessness addressed by different country examples have been compiled through these studies.

Result and Discussion

The nationality-based approach highlights the impact of legal frameworks on statelessness, focusing on citizenship, nationality discrimination, and rights violations based on national identity. Critics argue against identity-based discrimination and marginalization in statelessness prevention. The citizenship-based approach focuses on transforming stateless individuals into citizens to enhance access to rights and prevent statelessness, supporting legal recognition and access to rights for all individuals. Advocates of a citizenship-based approach support policies empowering individuals to choose their citizenship status. Statelessness is viewed as a spectrum of rights access rather than just an issue of injustice. States can grant citizenship based on lineage or territory, with territorial citizenship emphasized for preventing statelessness.

A review of the literature reveals that there are many situations that lead to statelessness, but most of them occur due to nationality, either due to national identity or due to rigid citizenship practices to acquire citizenship. While the nationality-based approach argues for preventing discrimination based on nationality, the citizenship-based approach argues for preventing statelessness and facilitating access to rights through naturalization. What both approaches have in common is access to rights. However, while the nationality-based approach considers access to rights in terms of identity, the citizenship-based approach considers access to rights in terms of citizenship laws and practices.

In conclusion, the phenomenon of statelessness is criticized in the literature for being a concept produced by the state. There are discussions in the literature that the state intentionally or unintentionally produces statelessness through various practices, tools, and policies. To prevent statelessness, in addition to international cooperation, the most important duties and tasks are attributed to the nation-state, which is considered the primary actor in building statelessness. States have different citizenship practices according to their strategic priorities and political preferences. Some states may trigger statelessness by establishing strict rules based on nationality, leading directly or indirectly to discriminatory and exclusionary policies. This is where the nationality-based approach criticizes the implementation of discriminatory identity-based legislation based on the tension between state sovereignty and individual rights. Some states may create conditions of statelessness that deprive access to citizenship status or support. Therefore, the citizenship-based approach addresses citizenship practices in terms of access to rights and uses citizenship practices in the context of *jus soli* as a reference to prevent statelessness. Current practices, whether based on nationality or facilitating access to citizenship through amendments to nationality laws, are not as effective as desired in preventing statelessness. Both approaches may have political reservations on the part of States.

GİRİŞ

Vatansızlık, düzensiz göç literatüründe sıklıkla kullanılan kavramlardan biridir. Kavram yabancılar, mülteciler veya birden fazla vatandaşlığı olanlar gibi vatandaşlık kavramına karşıtlık oluşturan diğer kavramlara benzetmekle birlikte, yabancılar ve mültecilere göre farklı bir hukuki statü sağlayan, dolayısı ile bireyin bir devletin vatandaşlığını kazanma koşullarını sağlamadığı durumlarda ortaya çıkan bir statü olarak tanımlanmaktadır (Demirdelen, 2020:69-72). Genel olarak, bireyin herhangi bir devlet vatandaşlığında olmama durumunu ifade eden bu kavram, vatandaşlıktan yoksun olma durumunun çok daha ötesinde olumsuz sonuçlar yaratabilen bir içeriğe sahiptir. Bireyin belirli bir devlete olan aidiyetini içeren, onu belirli bir topluma veya millete ait kılan, bu sebeple bireyi diğer devletlerin vatandaşı olan yabancılardan veya hiçbir devletin vatandaşlığına sahip bulunmayan vatansızlardan ayıran bir hukuki durum olarak tanımlanan vatandaşlık kavramından bu yönü ile ayrılmaktadır (Erdem, 2010:3). Yani vatansızlık kural dışılık yaratan, özel düzenlemelerle çözüm gerektiren, yasal, siyasi veya fiili nedenlerle ortaya çıkabilen bir durumu yansıtmaktadır (Odman, 2020:145-146). Vatandaşlık, birey ile devlet arasındaki hukuki ve siyasi bağ olarak ele alındığında (Ünsal, 2023a:1352; Dolunay, 2016:379), vatansızlık kavramı vatandaşlığın yokluğu, fiili vatansızlık ve vatandaşlığın ispatlanamaması hallerinden biri olarak tanımlanmaktadır (Dolunay, 2016:379). Bir devletin vatandaşlığını kazanma koşulları ile ilintili olduğundan vatandaşlık düzenlemeleri ve vatandaşlık anlayışına indirgenmesi gereken bir kavramdır (Ünsal, 2023a:1349).

Bireyler vatansız doğabilmekte veya savaş, istikrarsızlık, iklim değişikliği ya da vatandaşlık yasasındaki boşluklar gibi birçok nedenle vatansız konumuna düşebilmektedir. Özellikle günümüzde kitlesel göç hareketlerinin artması ile vatandaşlığın belgelenmesi sürecinde yaşanan aksaklıklar veya bu sürecin kötüye kullanımı, vatansızlık sorununu daha da derinleştirebilmektedir. Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği'ne göre 2023 yılı itibari ile dünyada 4,4 milyon vatansız kişi bulunmaktadır (Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (UNHCR), t.y.a). 2004 yılında bu oran 1,46 milyon kişi iken (Dyvik, 2024), yirmi yılda 4 kata yakın bir artış yaşanmıştır. Vatansız bireylerin sayısındaki bu artış, ulusal ve uluslararası düzeyde alınması gereken önlemleri gündeme getirmiştir.

Bu çalışma kapsamında, ulusal ve uluslararası düzeyde iş birliği ve önlem faaliyetlerine katkı sağlamak amacı ile sunulan vatansızlık yaklaşımlarından milliyet temelli ve vatandaşlık temelli yaklaşım ele alınmaktadır. Her iki yaklaşımın incelenmesinin temel nedeni, vatansızlığı yaratan birincil aktör olarak devlet faaliyetlerine odaklanması ve somut çıktılar üretebilmesidir. Çalışmanın ilk bölümünde vatansızlık kavramı, vatansızlığa yol açan sebepler ve vatansızlığın önlenmesi üzerine kavramsal bir çerçeve sunulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde ise milliyet temelli ve vatandaşlık temelli yaklaşımlar literatür incelemesi ile analiz edilmiş, ortak noktaları ve eleştirildikleri hususlar bağlamında değerlendirilmiştir.

1.VATANSIZLIK ÜZERİNE

1.1. Kavramsal Çerçeve

Vatansızlık kavramı, içeriği konusunda fikir birliğine varılan ancak uygulama sonuçları bakımından literatürde tartışılmaya devam edilen kavramlardan biridir. Uluslararası hukuk çerçevesinde genel kabul görmüş haliyle vatansızlık kavramı, Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) tarafından 28 Eylül 1954 tarihinde kaleme alınan ve 6 Haziran 1960 tarihinde yürürlüğe giren Vatansız Kişilerin Statüsüne İlişkin Birleşmiş Milletler Sözleşmesi'nin (Convention Relating to the Status of Stateless Persons) 1. maddesinde ele alınmıştır. Vatansız kişi, söz konusu Sözleşme'ye göre

“herhangi bir devlet tarafından kendi yasalarının işleyişi altında vatandaş olarak tanınmayan kişi” dir (The UN Refugee Agency, t.y:6). Bu ifadeye göre, vatansız bir kişi hiçbir bir devletin vatandaşlığını taşımayan kişidir. Başka bir deyişle vatansızlık, ulusal vatandaşlığa sahip olmama ve tabiiyetsizlik durumunu ifade eden bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Cañas vd., 2022; Drakokhrust, 2023:61; Berki, 1948:168).

Vatansızlık durumu de facto ve de jure olmak üzere iki şekilde gerçekleşebilmektedir. De jure vatansızlık durumunda birey, hiçbir devletin vatandaşlığına tabi değildir (Ergül, 2012:219). Birleşmiş Milletler tarafından 1949 yılında yayınlanan “A Study of Statelessness” isimli çalışmada de jure vatansızlık yaratan durumlar bireye doğumla vatandaşlık verilmemesi, bireyin vatandaşlığını kaybetmesi ve yeni bir vatandaşlık kazanmadığı için bir devletin vatandaşı olmaması şeklinde tanımlanmıştır (UNHCR, 1949:7). De jure durumda vatansızlık, bir devletin iç hukukuna göre belirlenen resmi vatandaşlık bağının yokluğundan kaynaklanabilmektedir. De jure vatansızlık açıkça istenmeyen bir durum olmakla birlikte, uluslararası teamül hukuku ile tutarsız değildir. Uluslararası teamül hukuku, devletlerin vatandaşlık verme veya vatandaşlığı iptal etme konusundaki genel yetkisini tanımakta, bu nedenle bir devletin iç hukuku, yalnızca taraf devletler için bu statüyü değiştiren antlaşma yükümlülüklerine tabi olarak bir kişiyi kendi vatandaşlığından mahrum bırakabilmektedir (Shearer & Opekin, 2012:8).

De facto vatansızlık ise, vatandaşı olduğu ülkeyi terk eden bireyin vatandaşı olduğu devletin koruma ve yardım sağlamasını reddetmesi veya bireyin vatandaşı olduğu devletin yardım ve korumasından feragat etmesini anlatan, yani bireyin ulusal makamların koruma ve yardımından yararlanamama durumunu ifade eden bir kavramdır (UNHCR, 1949:7). Bu durumda bireyin belirli bir devletin vatandaşı olmasına rağmen siyasi sebeplerden dolayı devletin bireye diplomatik koruma sağlamayı ya da bireyin devletten koruma talep etmeyi reddettiği bir durumu yansıtmaktadır (Ergül, 2012:219). De facto vatansızlık, vatandaşlığa sahip olmanın getirdiği devlet desteği ve korumanın yokluğunu içeren (Buechel, 2022:238), bazı bireylerin veya azınlık gruplarının bir devletin vatandaşı olmalarına rağmen çeşitli nedenlerle vatandaşlıklarını anlamlı bir şekilde kullanmalarının imkânsızlığı veya isteksizliğini anlatan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Bello, 2014:5).

Birleşmiş Milletler vatansızlığın ya doğuştan ya da sonradan kazanılan bir statü olduğu konusunda nettir. Basitçe ifade etmek gerekirse, bazı insanlar vatansız doğarken, diğerleri sonradan vatansız hale gelmektedir (UNHCR, t.y.a). Bello’ya göre (2014:5), Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) tarafından vatansızlık de facto olarak tanımlanmakta ve bir devletin vatandaşı olan, ancak vatandaşlığını herhangi bir şekilde etkin olarak kullanamayan kişileri kapsamaktadır. Ancak, Birleşmiş Milletler tarafından de facto vatansız bireylerin de jure vatansız bireyler gibi muamele görmesi gerektiği de vurgulanmaktadır (Yıldız, 2021:320).

Vatansızlık kavramı, devletin kasıtlı veya kasıtsız olarak ürettiği bir sonuç olarak da ele alınmaktadır. Vatandaşlık yasalarından kaynaklanan boşluklardan ötürü teknik bir sorun olduğu, vatandaşlık yasalarının kullanımının bir sonucu olarak belirli grupların dışlandığı bir durum yarattığı (Petrozziello, 2019:137) veya vatansızlığın, sadece vatandaşlık haklarından dışlanmakla ilgili olmadığı, aynı zamanda insanların refahı, bilinci ve özgürlük kapasitesi üzerindeki etkisiyle de ilgili olduğu yönünde literatürde tartışmalar mevcuttur (Shearer & Opekin, 2012:8). Makalenin ilerleyen bölümlerinde bu durum detayları ile tartışılmıştır. Ancak özetle vatansızlık, birincil aktör olarak devlet eliyle kasıtlı veya kasıtsız olarak üretilen, haklar ve özgürlükler bağlamında sonuçlar yaratan bir durumu yansıtmaktadır.

Vatansızlık kavramı, Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) tarafından zaman içinde yaşanan küresel ve bölgesel gelişmeler nedeni ile güncellenmiş ve içerik değişikliğine uğramıştır. Tablo 1, vatansızlık kavramına ilişkin yapılan bu güncellemeleri göstermekte ve Bello'nun Birleşmiş Milletler tarafından 1998-2013 yılları arasında yayınlanan belgelerde vatansızlık kavramının kullanımına dair içerik analizi ile elde ettiği görselleştirmenin orijinaline sadık kalarak aktarılmaktadır:

Tablo 1: Birleşmiş Milletler Kurumlarında Vatansızlık Kavramının Ele Alınması

Yıl	Birleşmiş Milletler Genel Kurulu	Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi	Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konsey	Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği
2000'e kadar	36	2	22	0
2001	35	1	15	0
2002	21	2	9	0
2003	24	1	19	0
2004	37	3	12	0
2005	35	0	16	0
2006	53	2	4	1
2007	70	2	3	26
2008	442	2	6	385
2009	392	5	2	339
2010	403	2	6	355
2011	51	0	0	25
2012	354	0	10	272
2013	316	12	3	260
1998-2013	2269	34	127	1663

Kaynak: Bello, 2014:6

Tablo-1 incelendiğinde, Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği bünyesinde vatansızlık kavramının 2006 yılından itibaren tartışılmaya başlandığını, 2006-2013 yılları arasında ise toplamda 1663 kez kavrama ilgili belgelerde yer verildiği görülmektedir. Tablo-1'e göre vatansızlık kavramına belgelerinde en fazla yer veren birimin 2269 tekrar ile Birleşmiş Milletler Genel Kurulu olduğu görülmektedir. Bello'ya göre (2014:8). Birleşmiş Milletler, 2008 yılından bu yana vatansızlık kavramı üzerine daha derin bir siyasi söylem içerisindedir. Vatansızlık meselesinin bir uluslararası güvenlik meselesi mi yoksa insan güvenliği meselesi mi olduğu tartışmaları bu süreçte yoğunlaşmış ve üç farklı aşamadan geçmiştir. Buna göre, 2000-2004 yılları arasında güvenlik ve terörizm kavramsallaştırılmış, 2004-2007 yılları arasında uluslararası

güvenlik üzerine yeni söylem ortaya çıkarılmış ve 2008-2013 yılları arasında ise insani güvenlik paradigmasına doğru bir eğilim yaşanmıştır (Bello, 2014:8).

Sonuç olarak, 'vatansızlık' terimi, bir devletin yasalarına veya koşullarına göre vatandaş olarak kabul edilmeyen bireyleri tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu, dünya çapında milyonlarca insanı etkileyen, onların temel haklarını ve yasal olarak tanınmalarını engelleyen önemli bir sorundur. Vatansızlığa ilişkin uluslararası yasal çerçevelerin yetersizliği ise uluslararası korumadan yoksun bireyler için önemli bir zorluk teşkil etmektedir (Basu, 2022). Vatandaşlık ve devlet arasında yasal bir bağın olmaması olarak da tanımlanabilecek vatansızlık kavramı, bireyleri temel hak ve yetkilerden mahrum bırakan, ilgisizlik ve savunmasızlık durumunu teşvik eden çok önemli bir konudur (Ahmad, 2017:2).

1.2.Vatansızlığa Yol Açan Sebepler

Vatansızlığa yol açan sebepler, literatürde birçok faktör bağlamında ele alınmaktadır. Genellikle bir kişi doğumla veya sonradan kazanmak üzere bir vatandaşlık edinebilmektedir. Bununla birlikte, vatansızlık olgusuna ulus devletlerin ortaya çıkışı, ulusal güvenlik kaygıları, uluslararası hukuktaki boşluklar, belge eksikliği, ayrımcılık, vatandaşlık politikasındaki boşluklar, sömürge dönemi politikaları ve iklim değişikliği gibi bir dizi faktörün katkıda bulunabileceği unutulmamalıdır. Dolayısı ile vatansızlık kavramını tek bir faktör bağlamında analiz etmek yanlış olacaktır.

Devletlerin kasıtlı veya kasıtsız olarak vatansızlık olgusuna etkileri yönünde tartışmalar literatürde önemini korurken, devletler vatansızlık kavramını üreten ve vatansızlığa doğrudan veya dolaylı olarak etki eden birincil aktör olarak ele alınmaktadır. Devletler, birçok yönden vatansızlık olgusunu tetiklemektedir. Bunlardan ilki, tarihsel süreçte ulus-devletlerin yükselişidir. Mueser (2022:124), ulus-devletlerin yükselişini vatansızlığı etkileyen bir faktör olarak ele almakta, 19. yüzyıl sonları ve 20. yüzyılın başlarında vatansız insan sayısındaki önemli artışa değinmektedir. Mueser (2022:124), ulus-devletlerin kurulması sürecinin daha katı vatandaşlık yasaları oluşturulması ve bu sebeple bireylerin sınır dışı edilmesi ile sonuçlandığını ve bunun da vatansızlık vakalarında artışa yol açmış olabileceğini öne sürmektedir. Günümüz perspektifinden bakıldığında da yeni devletlerin ortaya çıkması ile sınırlar değişmekte, bu durum ise bazı grupların vatansız kalma ihtimalini artırmaktadır. Her ne kadar sınır değişikliği veya yeni bir devlet kurulması gibi sebeplerle ortaya çıkan yeni ülkeler vatandaşlık hakkı sunsa bile, bazı etnik ve dini azınlıklar söz konusu ülkeyle olan bağlarını kanıtlamakta zorlanabilmekte ve vatandaşlığın sadece soy bağı yoluyla kazanıldığı ülkelerde, bu durum vatansızlığın bir sonraki nesle aktarılmasıyla sonuçlanabilmektedir (UNHCR, t.y.a).

Ulusal güvenlik kaygıları ve ulusal güvenliğe zarar verme endişesi, vatansızlığa etki eden bir diğer faktördür (Ahmad, 2017:1). Devletler stratejik, ekonomik ve politik faktörlerin etkisi ile vatansızlaştırma politikası izleyebilmektedir. Bu politika kapsamında devletler belirli bir nüfusu dışlamak, milliyetçilik duygularını pekiştirmek, zorunlu göçle gelen ekonomik baskıları azaltmak (Rahman & Sakib, 2021:160) veya küresel insan hakları standartlarının egemenliğine veya ulusal çıkarına olumsuz etki ettiğine inandığı noktada (Hayden, 2008:253) bu politikaya başvurabilmektedir. Vatansızlaştırma politikaları, vatandaşlık parametrelerinin yeniden tanımlanmasına neden olmaktadır. Bu durum ise uluslararası yasal tanımanın yokluğu ile uluslararası ilişkileri etkilemekte ve vatansızlık olgusuna katkıda bulunmaktadır (Olaitan, 2023). Devletlerin egemenlik endişeleri de ulusal güvenlik kaygılarının temel sebepleri arasındadır. Devletlerin vatandaşlıkla ilgili uluslararası anlaşmaları özerkliklerine ve egemenliklerine yönelik bir tehdit olarak algıladıklarında, bu

uluslararası anlaşmalara uyma konusunda isteksiz olmaları sıklıkla karşılaşılan durumlardan biridir. Uluslararası sözleşmeler ile bir devletin hükümet politikalarında belirlenen öncelikler çakıştığında, ilgili sözleşmelere uyulmaması sonucunu doğurabilmektedir. Benzer şekilde, bir devletin stratejik çıkarlarına veya ittifak statüsüne bağlı olarak diğer devletlerle olan ilişkileri, bu uluslararası anlaşmalara bağlılıklarını etkileyen hususlardan biri olmaktadır (Basu, 2022).

Devletlerin çeşitli uygulamalar ile insan hakları ihlalleri gerçekleştirerek doğrudan veya dolaylı olarak vatansızlığı tetiklediği yönünde eleştiriler bulunmaktadır. Jain (2022:250-275) tarafından bu durum, devletlerin kasıtlı olarak üç ana kriter aracılığıyla vatansızlık yarattığı şeklinde ileri sürülmektedir. Bu kriterler kısaca ikamet süresi veya vatandaşlık başvurularının zamanlaması açısından zaman kriteri; toprak iddiaları veya coğrafi sınırlar açısından toprak kriteri ve son olarak, belirli nüfuslar için vatandaşlık başvurularının önüne engellerin konulduğu idari uygulamalar kriteri olarak tanımlanmıştır. Dolayısıyla Jain (2022:250-275), devletlerin bu üç kriter yoluyla dışlayıcı araçlar üretebildiği ve yasal belirsizlikler yaratarak kasıtlı olarak vatansızlığa katkıda bulunabildiğini iddia etmektedir.

Devletlerin dışlayıcılık yaratan araçlarından biri, belgelendirmedir. Belgelendirme, bireylerin herhangi bir devletle olan hukuki bağlarına dair sundukları bir kanıt olma yönüyle vatandaşlığı tesis etmenin önemli bir aracı olarak ele alınırken, bireyin kanıt sunamaması halinde vatansızlık riski yaratabilmektedir. Doğum belgesinin bir kişinin doğum yerinin ve ebeveynlerinin kimliğinin kanıtı olarak hizmet ettiği göz önüne alındığında, doğum kaydı eksikliğinin bireylerin vatansızlık riski altında olmasına yol açabileceğini belirtmek gerekmektedir (UNHCR, t.y.b:53).

Devletlerin kasıtlı vatansızlık yarattıkları yönündeki bir başka eleştiri, kimlik ve keyfiyet bağlamında da ele alınmaktadır. Rajan (2023:96), devletlerin kasıtlı eylemleriyle, özellikle kimlik faktörü açısından vatandaşlığı reddedebileceğini, din ve etnik köken gibi faktörler temelinde vatandaşlıktan keyfi olarak mahrum bırakabileceğini ve nüfusları vatansız hale getirmek için kasıtlı bir çaba içine girebileceğini ileri sürmektedir. Etnik köken veya din gibi kimliğe dayalı dışlama bağlamında çocukların ebeveynlerinin bilinmemesi veya uyruklarının bildirilememesi durumunda çocuklar vatansız doğabilmekte, bu suretle cinsiyete dayalı dışlama, çatışmalar nedeniyle yerinden edilme ve bireylerin belgelerini kaybetmeleri nedeniyle uyruklarını kanıtlamada yaşadıkları zorluklar, vatansızlığı şiddetlendirmeye ve ayrımcılığa dayalı uygulamalara neden olabilmektedir (Siddika, 2019:3). Birleşmiş Milletlere göre vatandaşlık kanunlarındaki cinsiyet ayrımcılığının çocuk vatansızlığının önemli bir nedeni olabileceği ihtimalini göz önünde bulundurmak ihmalkârlık olarak tanımlanmakta, bu sebeple, ebeveynleri vatansız, bilinmeyen, kayıp veya ölmüş olan çocukların vatansız kaldığı vurgulanmaktadır (UNHCR, t.y.a).

Devletlerin, kasıtsız olarak vatansızlık ürettiğine dair yaklaşımlar da mevcuttur. Petrozziello'ya göre (2019:137) devletler, istemeden de olsa vatandaşlarının kontrolü ile sonuçlanabilecek koşullar yaratabilmekte ve bu da potansiyel olarak bir tür kasıtsızlık olarak algılanabilmektedir. Özellikle vatandaşlık yasalarındaki boşluklar istemeden de olsa bu sonuca katkıda bulunabilmekte ve bu nedenle, vatandaşlık hukukundaki boşluklar göç eden veya sınır ötesi ilişkiler kuran bireyleri kasıtsız olarak etkileyebilmektedir. Vatandaşlık yasasındaki boşlukların yanı sıra, söz konusu kanunların belirsiz veya tutarsız olması, devletlerin kasıtsız vatansızlık yaratma durumlarına bir başka örnektir. Kimin vatandaşlığa uygun olduğuna dair net tanımlar içermeyen veya tutarsız bir şekilde uygulanan vatandaşlık kanunları, vatandaşlık konusunda keyfi kararlara yol açabilir. Buna ek olarak, güncelliğini yitirmiş yasalar nedeniyle bireyler vatansız kalabilmektedir. Vatandaşlık yasasındaki

belirsizliğin yarattığı sonuç, ülkenin bağımsızlığını kazanmasının ardından önemli sayıda Burkinabe kökenli bireyin vatansız kaldığı Fildişi Sahili örneğinde görülebilmektedir (Siddika, 2019:3-4). Vatansızlık riski, çelişkili vatandaşlık kanunlarının ortaya çıkma potansiyeli nedeniyle doğdukları ülkeden başka bir ülkeye taşınan bireyler için daha da artabilir. Örnek vermek gerekirse, yabancı bir ülkede doğan bir çocuk için o ülke doğuma dayalı vatandaşlığa izin vermiyorsa birey vatansız kalma riskiyle karşı karşıya kalabilir. Benzer durum, menşe ülkenin bir ebeveynin vatandaşlığını yurtdışında doğan çocuklarına devretmesine izin vermediği hallerde de geçerlidir (UNHCR, t.y.a).

Uluslararası hukuk, devletleri kasıtsız olarak vatansızlık yaratmaya iten sebeplerden bir diğeri olarak gösterilmektedir. Pudzianowska'ya göre (2017:16-17) uluslararası hukukun karmaşık yapısı, her ne kadar uluslararası anlaşma ve sözleşmelerde vatandaşlık tanımına değinilse de devletlerin bu kuralları nasıl yorumlayacağı ve uygulayacağına yönelik açık ve belirli kurallar içermemekte, dolayısı ile devletler arasında birbiri ile çelişen farklı uygulamalar ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple devletler, uluslararası standartlara uygun vatandaşlık yasalarının sonuçlarını tam olarak anlayamamaktadır. Bu süreç ise istemeden de olsa vatansızlığa yol açmaktadır. Ayrıca, vatandaşlık için evrensel olarak kabul edilmiş uluslararası standartların olmaması, farklı ülkeler arasında yasaların yorumlanma ve uygulanma biçiminde önemli farklılıklara yol açabilmektedir (Siddika, 2019:3). Aynı şekilde, uluslararası hukukun başarısızlığının da vatansızlık olgusuna katkıda bulunduğu ifade edilmektedir. Hanley'e göre (2014:322), devletlerin yeterli çözüm yolları sunmadan bireyleri vatandaşlıktan çıkarabilmesi istenmeyen bir sonuç yaratmakta ve bu durum vatansızlığı uluslararası hukuka entegre etmeyi zorlaştırmaktadır.

Sömürge politikaları, vatansızlığa etki eden bir diğer faktördür. Sömürge politikalarının ve sınır anlaşmazlıklarının zaman zaman bireylerin vatansız kalmasına neden olabileceği ihtimali bulunmaktadır. Örneğin, Fildişi Sahili'ne sömürge döneminden kalma zorunlu çalışma ve göçle ilgili koşullar nedeniyle yerleşen kişilerin, 1960 yılı sonrasında bağımsızlıkla birlikte vatansız kalmış olmaları bu durumu açıklamaktadır. Bugün bile vatansız kalan bu kişilerin torunlarının Fildişi Sahili uyruğu olmadan doğdukları bilinmektedir (U.S Committee for Refugees and Immigrants, 2024).

İklim değişikliğinin yerinden edilmeye yönelik bir risk çarpanı olarak potansiyel etkisi vardır. Çevresel sorunlara bağlı olarak gelişen toplumsal ve siyasi olaylar sonucunda yoğun nüfus hareketleri ile sonuçlanan ve literatürde çevresel mültecilik veya iklim mülteciliği gibi isimlerle yer edinen bu mültecilik türü, irade dışı vatansız kişi statüsü olarak tanımlanmaktadır (Demirdelen, 2020:76). İnsan hareketliliği, yerinden edilme durumları da dâhil olmak üzere, iklim değişikliği ve afetler bağlamında vatansızlık riskini potansiyel olarak artırabilecektir (UNHCR, 2021). Çevre şartlarındaki bozulmalardan dolayı yaşadıkları yeri zorunlu olarak terk etmek zorunda kalan, geri dönemeyen ve göç edilen yerde yeni vatandaşlık alamayan kişiler vatansız konumuna düşebileceklerdir (Magnusson vd., 2024:180).

1.3. Vatansızlığın Önlenmesi

Vatansızlık, en başta bireyleri olumsuz etkilemekle birlikte, ulusal ve uluslararası düzlemde de istenmeyen sonuçlar yaratabilme potansiyeline sahiptir.

Devletler tarafından kasıtlı veya kasıtsız olarak gerçekleştirilen ve vatansızlıkla sonuçlanan uygulama ve politikalar, bireyler açısından bakıldığında ayrımcılık ve insan hakları ihlalleri gibi geniş kapsamlı olumsuz etkiler yaratmaktadır. Vatansızlık olgusu aynı zamanda bir nesilden diğerine aktarılabilme kapasitesiyle de karakterize edilmektedir. Bu bağlamda

bireyler yasal bir kimlikten mahrum bırakılabilmekte, sağlık, eğitim, evlilik ve istihdam gibi sosyal ve ekonomik haklara erişimleri kısıtlanabilmekte ve hatta ölüm belgesi hakkından mahrum kalabilmektedir (UNHCR, t.y.a). İklim değişikliği veya salgın durumunda, vatansız bireyler benzer şekilde afet yardımı veya acil sağlık hizmetlerine erişememekte ve kritik destek hizmetlerinden mahrum kalmaktadır. Ayrıca, vatansızlık zorla yerinden edilme ile sonuçlanabilmekte ve siyasi ve sosyal gerilimlere katkıda bulunabilmektedir (UNHCR, 2014:7).

Vatansızlığı önlemeye yönelik olarak uluslararası alanda birçok girişim başlatılmıştır. Uluslararası sözleşmeler, bu girişimlerden en önemlisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Vatansızlığı önlemeye yönelik bu girişimler, Tablo-2’de detaylandırılmıştır.

Tablo 2: Vatansızlığı Önlemeye Yönelik Yayınlanan Uluslararası Sözleşmeler

Sözleşme Adı	Sözleşme Maddesi
İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi (Universal Declaration of Human Rights)	Madde 15
Kişisel ve Siyasi Haklar Uluslararası Sözleşmesi (International Covenant on Political and Civil Rights)	Madde 16, Madde 26
Çocuk Hakları Bildirgesi (Convention on The Rights of The Child)	Madde 2, Madde 7
Her Türlü Irk Ayrımcılığının Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Uluslararası Sözleşme (Convention on The Elimination of Racial Discrimination)	Madde 5
Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Önlenmesine İlişkin Uluslararası Sözleşme (Convention on The Elimination of All Forms of Discrimination Against Women)	Madde 9
1954 Tarihli Vatansız Kişilerin Statüsüne İlişkin Uluslararası Sözleşme (1954 Convention on The Status of Stateless People)	Tüm Maddeler
1961 Tarihli Vatansızlığın Azaltılmasına İlişkin Uluslararası Sözleşme (1961 Convention on The Reduction of Statelessness)	Madde 1, Madde 2, Madde 4, Madde 9, Madde 10
Engelli Kişilerin Haklarına İlişkin Uluslararası Sözleşme (Convention on The Rights of Persons With Disabilities)	Madde 18
Tüm Göçmen İşçilerin ve Aile Fertlerinin Haklarının Korunmasına Dair Uluslararası Sözleşme (International Convention on The Protection of The Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families)	Madde 29
BM Genel Kurulu'nun Vatandaşlık ve Vatansızlıkla Kısmi İlgili Kararları (UN General Assembly Resolutions of Particular Relevance To Nationality and Statelessness)	18 Aralık 2013 tarihli A/Res/68/141 Karar
BMMYK Yürütme Komitesi, Vatansızlığın Tespiti, Önlenmesi ve Azaltılması ve Vatansız Kişilerin Korunması Hakkında Karar, No 106 (UNHCR Executive Committee, Conclusion on Identification, Prevention and Reduction of Statelessness and Protection of Stateless Persons, No 106)	Tüm Maddeler

BMMYK Yürütme Komitesi Nüfus Kayıtlarına İlişkin Karar, No 111 (UNHCR Executive Committee, Conclusion on Civil Registration, No 111)	Tüm Maddeler
BM İnsan Hakları Konseyi, İnsan Hakları ve Keyfi Olarak Vatandaşlıktan Çıkarılmaya Dair Karar / İnsan Hakları Konseyi Tarafından 11 Temmuz 2014 tarihinde A/Hrc/Res/26/14 sayısı ile kabul edilmiştir. (UN Human Rights Council, Human Rights and Arbitrary Deprivation of Nationality: Resolution / Adopted By The Human Rights Council 11 July 2014, A/Hrc/Res/26/14)	Tüm Maddeler
BM İnsan Hakları Konseyi, Vatandaşlık Hakkı: Kadınlar ve Çocuklar, 16 Temmuz 2012, A/Hrc/Res/20/4 (UN Human Rights Council, The Right to A Nationality: Women and Children, 16 July 2012, A/Hrc/Res/20/4)	Tüm Maddeler
Devletlerin Halefiyetine İlişkin Gerçek Kişilerin Tabiiyetine Dair Uluslararası Hukuk Komisyonu Maddeleri (International Law Commission Articles of Nationality of Natural Persons In Relation To The Succession of States)	Tüm Maddeler
Çocuk Hakları ve Refahına Dair Afrika Şartı (African Charter on The Rights and Welfare of The Child)	Madde 6
Amerikan İnsan Hakları Sözleşmesi (American Convention on Human Rights)	Madde 20
Amerikan İnsan Hakları ve Ödevleri Bildirgesi (American Declaration of The Rights and Duties of Man)	Madde 19
Milliyete Dair Avrupa Sözleşmesi (European Convention on Nationality)	Madde 6
Devlet Halefiyetine Bağlı Olarak Vatansızlığın Önlenmesine İlişkin Avrupa Konseyi Sözleşmesi (Council of Europe Convention on The Avoidance of Statelessness In Relation to State Succession)	Madde 2 Madde 3
Bağımsız Devletler Topluluğu İnsan Hakları ve Temel Özgürlükler Sözleşmesi (Commonwealth of Independent States Convention on Human Rights and Fundamental Freedoms)	Madde 24
İslam'da Çocuk Haklarına Dair Sözleşme (Covenant On The Right of The Child In Islam)	Madde 7
İnsan Hakları Üzerine Arap Şartı (Arab Charter On Human Rights)	Madde 29
ASEAN İnsan Hakları Bildirgesi (ASEAN Human Rights Declaration)	Madde 18
Amerikan Devletleri Örgütü, Genel Kurul Kararı, Ag/Res. 2826 (Xlrv-O/14), Amerika Kıtasında Vatansızlığın Önlenmesi ve Azaltılması ve Vatansız Kişilerin Korunması, 4 Haziran 2014 (Organisation of American States, Resolution of The General Assembly, Ag/Res. 2826 (Xlrv-O/14), Prevention and Reduction of Statelessness and Protection of Stateless Persons In The Americas, 4	Tüm Maddeler

June 2014)

Kaynak: UNHCR, 2014:33-37

Tablo 2’de görüleceği üzere, vatansızlığı önleme adına birçok uluslararası sözleşme yayınlanmış ve bu sözleşmelerde vatandaşlık kavramı tanımlanarak vatansızlık önlenmeye çalışılmıştır. Bütün bu çabalar esas alındığında, bireyleri vatansız olmaktan korumak ve milliyet anlaşmazlıklarını etkili bir şekilde ele almak için yasal olarak bağlayıcı çerçeveler oluşturmanın önemi ortaya çıkmaktadır (Siddika, 2019:7-8).

Günümüzde, vatansızlığı sona erdirmenin en etkili yolunun öncelikle hükümetlerin, devamında ise uluslararası kuruluşların eylemleri olduğuna inanılmaktadır. Vatandaşlık yasalarını reformlar yoluyla etkili bir şekilde ele alabilecek olan hükümetler, uluslararası örgütler, sivil toplum örgütleri ve bölgesel örgütlerin de desteği ile sürece olumlu katkıda bulunabilecektir (UNHCR, t.y.a).

Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği’nin bu alandaki katkıları özellikle dikkate değerdir. 4 Kasım 2014 tarihinde 2024 yılına kadar vatansızlığa son verme hedefiyle #IBelong Kampanyası başlatılmış ve kampanya kapsamında UNHCR ve diğer paydaşların desteğiyle devletler tarafından gerçekleştirilecek eylem çerçeveleri ortaya atılmıştır. Bu eylemler Vatansızlığı Sona Erdirmek için Küresel Eylem Planı’nda, devletler, sivil toplum ve uluslararası kuruluşlarla istişare edilerek oluşturulmuştur (UNHCR, t.y.a). Küresel Eylem Planı’nda yer alan eylemler kısaca mevcut kitlesel vatansızlık durumlarının çözüme kavuşturulması (Eylem-1), her çocuğun vatansız doğmamasının sağlanması (Eylem-2), vatandaşlık yasalarından cinsiyet ayrımcılığının kaldırılması (Eylem-3), ayrımcı gerekçelerle vatandaşlığın reddi, kaybı veya yoksun bırakılmasının önlenmesi (Eylem-4), devlet halefiyeti durumlarında vatansızlığın önlenmesi (Eylem-5), vatansız göçmenlere koruma statüsü verilmesi ve vatandaşlığa kabullerinin kolaylaştırılması (Eylem-6), vatansızlığın önlenmesi için doğum kaydının sağlanması (Eylem-7), hak sahibi olanlara vatandaşlık belgelerinin verilmesi (Eylem-8), Birleşmiş Milletler tarafından sunulan vatansızlık sözleşmelerine taraf olunması (Eylem-9) ve vatansız nüfuslara ilişkin nicel ve nitel verilerin iyileştirilmesi (Eylem-10) şeklindedir (UNHCR, 2014:5).

2. VATANSIZLIK YAKLAŞIMLARI

Vatansızlık kavramına ilişkin olarak birçok yaklaşım literatürde yerini almaktadır. Bu yaklaşımlar insan hakları, uluslararası hukuk, milliyet ve vatandaşlık temelli yaklaşımlar olarak sıralanmaktadır. Bu çalışmanın konusu, devleti birincil aktör olarak ele alan milliyet temelli yaklaşım ve vatandaşlık temelli yaklaşım bağlamında konuyu tartışmaktır. Çünkü her iki yaklaşım, ülkelerin siyasi perspektifleri ve stratejilerine göre aktif olarak uygulanmaktadır.

Her iki yaklaşım arasındaki temel tartışma, vatansız kişilerin hak ve ihtiyaçları etrafında ele alınmaktadır. Milliyet temelli yaklaşım, genellikle yasal statüyü ve vatandaşlığın varsayılan faydalarını vurgulamakta, vatandaşlık temelli yaklaşım ise vatansız kişilerin güçlendirilmesine öncelik veren hak merkezli bir bakış açısını savunmaktadır. Bu bölümde, her iki yaklaşımın temel argümanları ele alınacak ve eleştiri noktaları ile tanımlanacaktır.

2.1. Milliyet Temelli Yaklaşım

Milliyet hem hukuki hem de kültürel bağlamda sonuç yaratan bir kavramdır. Milliyet, temel olarak vatandaşlık ve ulusal kimliğin oluşumu için bir temel görevi görür. Vatandaşlık, birey ve devlet arasında hukuki bağ oluşturan bir ilişki olmakla birlikte, bireylere ikamet, çalışma, politik katılım gibi birçok hak ve sorumluluklar yükleyen hukuki bir bağdır (Van Den

Brink, 2020). Milliyet ise bireyi dil, din veya ırk yönünden türdeş bir topluluğa bağlayan (Turhan & Tanrıbilir, 2012:23), kültürel ve sosyal sonuçlar doğuran bir bağ olarak tanımlanmaktadır.

Kültürel bir perspektiften bakıldığında milliyet, belirli bir grup insan arasında tarihsel deneyimlerin, dilsel ve kültürel geleneklerin ve paylaşılan değerlerin bir araya gelmesiyle oluşan ulusal kimlikle bağlantılıdır. Ulusal kimlik, bir ulus içinde aidiyet ve birlik duygusunu teşvik ederek bireyler için psikolojik bir temel işlevi görebilir (Ji & Zhang, 2023:2). Milliyet ve ulusal kimlik arasındaki ilişki sosyolojik çalışmalarda yinelenen bir temadır. Milliyet, sosyal sonuçları ile değerlendirildiğinde ise, genellikle bireylerin kendilerini uluslarının daha geniş bağlamı içinde nasıl konumlandıklarını ve kolektif kimliklerini şekillendiren tarihsel ve kültürel anlatıları ve yansımaları anlatan bir işlev görmektedir (Thompson, 2001; Brubaker, 2009:28).

Milliyet temelli yaklaşım, işte bu noktada milliyet ve vatandaşlığın hukuki ve siyasi boyutuna odaklanmaktadır. Bu yaklaşıma göre, vatandaşlığın yokluğu durumunda insan hakları ihlalleri başta olmak üzere sosyal dışlanmanın ortaya çıkacağından şüphe yoktur. Dolayısı ile vatansızlık, belirli gruplara karşı milliyet kaynaklı ayrımcılık yapan ve onları vatandaşlık hakkından mahrum bırakan yasal çerçevelerin sonucu olarak tanımlanmaktadır. Cheva-Isarakul (2024:47), vatansızlığın nasıl sürekli hale getirildiğini, vatandaşlık ve vatansızlığın sosyal olarak inşa edildiği bağlamında savunmaktadır. Tayland üzerine örnek veren Cheva-Isarakul (2024:47), Tayland devletinin yirminci yüzyılda vatandaşlığı tarihsel olarak araçsallaştırdığını ve belirli gruplar arasında vatansızlığın yaratılmasına ve sürdürülmesine katkıda bulunduğunu ifade etmiştir. Bir başka örnek, Balaton-Chrimes (2014) tarafından Kenya'daki Nubyalılar üzerinden verilmektedir. Buna göre, Nubyalıların tarihsel olarak vatansız kabul edildiği, vatansızlık statüsünün hakları ve kimlikleri üzerinde önemli etkileri olduğu ifade edilmektedir. Nubyalılar örneğinde bu durum, milliyet temelinde marjinalleştirilmiş bir topluluğu ve vatandaşlık sorunlarının yarattığı etkilere dikkati çekmekte, vatandaşlık kavramının birey haklarına etkilerinin yanı sıra, topluluğun kimliğini, sosyal aidiyetini ve sosyal entegrasyonunu da kapsayan sosyal bir süreç olduğunu anlatmaktadır. Dube ve Mahleza (2024:1), benzer şekilde Afrika ve Asya'nın sömürge geçmişine vurgu yaparak, mevcut vatandaşlık yasalarının vatansızlık olgusuna katkısını ve vatansızlığın kimlik ve haklarla iç içe geçen bir kavram olduğunu vurgulamaktadır. Rajan (2023:97-98) ise din, etnik köken ve kimlik gibi faktörlere dayalı olarak vatandaşlıktan keyfi olarak mahrum bırakılmanın vatansızlığa yol açtığını vurgulayarak, zulüm başta olmak üzere işkence gibi insanlığa karşı işlenen suçlara katkıda bulunacağı yönünde endişelerini dile getirmiştir.

Vatansızlığa yönelik milliyet temelli yaklaşım, bireyler ve ulusal kimlikleri arasındaki ilişkiye odaklanma eğilimindedir. Ulusal kimlik kavramı, milliyet temelli yaklaşımın merkezinde yer almaktadır. Kimlik, modern siyasette yükselen bir öneme sahip olan, insanların sivil katılım durumunu ve görevlerini etkileyen bir kavramdır (Waldron, 2000:156). Çünkü ulusal kimlik, bireylerin bir ulusun üyesi olarak kabul edilip edilmemesinde sıklıkla belirleyici faktör olarak hizmet etmektedir. Yerleşik bir ulusal kimliğin yokluğunda, bu bireylerin yasal statüleri belirsiz kalabilmekte ve bu da haklarını ileri sürme kapasitelerini zayıflatabilmektedir. Sosyal içermeye de olumsuz katkı yaratan bu durum dışlanmayı tetikleyebilmekte, marjinalleşme ve ayrımcılık gibi sonuçlar doğurabilmektedir. Bu sebeple, ulusal kimlik ve milliyet arasındaki etkileşim vatansız bireyler için çeşitli sonuçlara yol açabilmekte, sosyal konumlarını etkileyebilmektedir (Williams, 2019).

Milliyet ve vatandaşlık kavramının sıklıkla birbirinin yerine geçerek kullanımı, vatansız bireyleri dışlayan sistemleri istemeden de olsa güçlendirebileceği ve marjinalleştirilmelerini potansiyel olarak meşrulaştırabileceği yönündeki endişeleri gündeme getirmektedir. Tonkiss (2017), bu bağlamda katı vatandaşlık yasaları üzerine bir değerlendirmede bulunmaktadır. Buna göre, etnik veya kültürel kimlik temelinde vatandaşlığa öncelik veren mevzuat, azınlık gruplarına mensup bireyleri marjinalleştirme ve vatansız bırakma potansiyeline sahiptir. Vatandaşlık yasalarındaki bu tür ayrımcı uygulamalar, sistematik ve kurumsallaşmış bir şekilde vatansız olanların toplum içindeki statülerini daha da kalıcı hale getirebilmektedir.

Milliyet, sadece bir devlet içinde yaşayan etnik gruplar için olumsuz sonuçlar yaratmaz. Milliyet benzer şekilde, uluslararası göç bağlamında düzensiz göçmenler, özellikle sığınmacılar nezdinde önemli sonuçlar doğurur (Shearer & Opekin, 2012:4). Düzensiz göçmenler, ülkeye girişlerinin reddedilmesi nedeniyle menşe ülkelerine dönemeyerek kendilerini bir belirsizlik durumunda bulabilirler ve bu da vatansız kalmalarına neden olabilir. Yine, bireylerin ikametlerini başka bir ülkeye taşıyabilmeleri, hatta iş veya eğlence amacıyla geçici olarak yurtdışına seyahat edebilmeleri, uyruklukla ilgili belirli hususlara tabidir. Yabancı uyruklulara yönelik olarak ise, yabancının vatandaşı olduğu devlet, ev sahibi devlet nezdinde vatandaşlarının menfaatini savunabilmek adına 'diplomatik koruma' hakkını kullanarak vatandaşları adına hareket edebilmektedir (Shearer & Opekin, 2012:2). Ancak günümüzde göç, vatandaşlık haklarının kullanımı ve devlet egemenliği kavramlarını tekrar sorgulatmaktadır. Ballin (2014), devlet egemenliği ve bireysel haklar arasında yaşanan gerilimin vatandaşlık haklarını önemli ölçüde etkilediğini, devletlerin vatandaşlığı özgürce verebileceğine dair geleneksel görüşün göçmenler nezdinde milliyet temelinde dışlamaya yol açabileceğini ifade etmektedir.

Kısacası milliyet temelli yaklaşım, milliyet ve ulusal kimlikle ilgilidir. Bireyin uyrukluğuna bağlı olarak yaşadığı hak ihlallerini ve vatandaşlık yasaları ile keyfi olarak uyrukluk nezdinde yapılan ayrımcılığı ön plana almaktadır. Vatansızlığın önlenmesine yönelik olarak temel eleştiriler, kimlik temelinde ayrımcılık, marjinalleştirme ve devlet tarafından gerçekleştirilen keyfi uygulamalara odaklanmaktadır.

2.2. Vatandaşlığa Dayalı Yaklaşım

Vatandaşlığa dayalı yaklaşım, vatansızlığın önlenmesi ile ilgili olarak dikkatleri vatandaşlık kavramına çekmektedir.

Vatandaşlık kavramı dört farklı şekilde tanımlanmaktadır. Bunlar, ulusal kimliğe bağımlı olan ulusal kimlik veya milliyet olarak vatandaşlık, kişilerin hukuki konumunu belirleyen evraklara göre tanımlanan evraklar temelinde vatandaşlık, sivil, sosyal ve siyasal haklar bağlamında tanımlanan haklar temelinde vatandaşlık ve haklardan ziyade görevlere vurgu yapan görev ve sorumluluklar temelinde vatandaşlık şeklindedir (Kadıoğlu, 2005:21-29). En yalın hali ile vatandaşlık, ulus-devletin üyesi olarak bireylerin hem siyasi hem de kültürel açıdan ulusal topluluğun bir üyesi haline gelmesidir (Abadan-Unat, 2006:350). Vatandaşlık, en yalın haliyle, haklar ve görevler kapsamında bir ulusa ait olma statüsüdür. Dolayısı ile vatandaşlık, birey ile devlet arasında haklar ve yükümlülükler yönünden hukuki bir bağ yaratmaktadır (Aybay, 1982).

Bu hukuki ilişki kendi içinde sosyal ve siyasi kapalılığı da ortaya çıkarmaktadır. Siyasi kapalılık bağlamında vatandaşlık, siyasi bir topluluğun parametrelerini ve bu topluluğun dışında kalanları belirlemekte, üyelik ve yönetime katılım etrafında sınırlar oluşturmaktadır. Sosyal kapalılık bağlamında ise vatandaşlık, haklara ve ayrıcalıklara erişimi sınırlayabilen bir sosyal kapanma biçimi olarak işlev görebilmektedir (Pullano, 2023:6). Kısaca vatandaşlık, vatandaşı olanları vatandaş olmayanlardan ayırarak, vatandaşlar nezdinde haklar, ödevler, ayrıcalıklar ve faydalar sağlamaktadır (Kambala, 2022:19).

Vatandaşlık sadece yasal bir statü olmamakta, aynı zamanda sosyal, mekânsal ve zamansal faktörler tarafından şekillendirilmektedir. Bu bakış açısı, vatandaşlık ve vatansızlığın akışkanlığını vurgulayan bir özellik göstermektedir (Redclift, 2013:86).

Vatandaşlık, üye olma ve hakların kullanımı ile ilgili durum yaratır. Ulus-devletler egemenliğini, üyelik ve aidiyet ile sürdürürler. Dolayısı ile hakların kullanımı ve diplomatik koruma, üye devletin vatandaşlarına sunduğu temel bir uygulamadır. Sığınmacılar gibi düzensiz göçmenler ise, ev sahibi ülkenin üyeliğine sahip olmadığı için ayrımcılık ve marjinalleşme gibi istenmeyen bir durumla karşılaşabilirler (Basok & Ilcan, 2024).

Vatandaşlık temelli yaklaşım, vatandaşlığın doğası gereği faydalı olduğu varsayımına dayanmaktadır. Swider tarafından bu durum, genellikle vatansız bireyleri vatandaşlara dönüştürmeyi amaçlayan politikalara yol açma yönü ile tanımlanmakta ve haklara erişimin geliştirilmesi noktasında desteklenmektedir (Swider, 2018:23).

Vatandaşlık temelli yaklaşım, vatandaşlık kanunlarını düzenleyen uluslararası ve bölgesel yasal çerçevelerin önemini vurgulamakta, bireylerin vatandaşlığa sahip olmalarını sağlayarak vatansızlığı önlemeyi amaçlamaktadır. Buna göre, bireyin yasal olarak tanınması önemlidir. Yasal olarak tanınma noktasında ise devletle birey arasında etkili çözüm yollarının geliştirilmesi yönünde vurgu yapılarak, vatansızlığın küresel bağlamda önlenmesine odaklanılmaktadır (Dube & Mahleza, 2024:1). Swider (2018), vatandaşlığı haklara, korumalara ve sosyal hizmetlere erişimin bir aracı olarak görmekte ve vatansızlığın acilen ele alınması gereken önemli bir sorun olduğunu ifade etmektedir. Banerjee (2010) bu noktada, vatandaşlığa dayalı bir yaklaşımın mevcut vatandaşlık normlarını yeniden değerlendirmesi gerektiğini ve böylelikle adil ve açık bir topluma ulaşılabileceğini ifade etmektedir. Dolayısı ile bu yaklaşım, yasal tanıma ve haklara erişim noktasında öne çıkartılan, vatansızlığın önlenmesi bağlamında ele alınan temel yaklaşımlardan biridir.

Giriş hakkı, vatandaşlık temelli yaklaşım bağlamında ele alınan konulardan biridir. Manzotti (2023:160), kişinin kendi ülkesine girme hakkının vatandaşlık kavramının vazgeçilmez bir bileşeni olduğunu ortaya koymaktadır. Bir devlet girişi reddettiğinde veya konsolosluk yardımı sağlamadığında, bu durum bireyin o devletin vatandaşı olarak tanınmadığının bir göstergesi olabilir. Bu durum, tanınmış bir vatandaşlığı olmadığı için bireyin vatansız kalmasıyla sonuçlanabilir. Ayrıca, bir devletin seyahat belgelerini düzenlememesi veya konsolosluk yardımı taleplerine yanıt vermemesi, durumu daha da karmaşık hale getirebilir. Bu destek eksikliği, bireylerin vatandaşı oldukları varsayılan ülkelere dönmelerini engelleyebilir ve böylece vatansızlık statülerini pekiştirebilir (Manzotti, 2023:161-162).

Vatandaşlık temelli yaklaşım, insanları vatandaşlık statülerini seçmeleri için güçlendiren politikaları da savunmaktadır (Swider, 2018). Bu kavram, vatansızlığın bir adaletsizlik durumundan ziyade, haklara erişim yelpazesini kapsadığını kabul etmektedir (Sardelić, 2023). Bu bağlamda devletlerin kendi menfaatlerini gözetmek kaydıyla soy bağı (jus sanguinis) esasına veya toprak (jus soli) esasına bağlı olarak vatandaşlık statüsünü kazandırması mümkündür. Devletler genelde her ikisini birden tercih etmekle birlikte, göç, toprak büyüklüğü veya nüfus yoğunluğu gibi sebeplerle siyasi bir tercih olarak gözlenmektedir (Vural Çelenk, 2023:146). Toprak esasına (jus soli) dayalı vatandaşlık, üç ayrı gerekçe ile devletler tarafından yerine getirilmektedir. Birincisi, belirli bir ülkede doğmuş olan bireylerin o ülkede doğmuş olmasına istinaden vatandaşlık kazandırmak, ikinci olarak ana-babadan kaynaklı vatandaşlık kazanamayan bireylerin veya ana-babası belli olmayan çocuklara o ülkenin vatandaşlığını kazandırmak suretiyle vatansızlığın engellenmesini sağlamak, üçüncüsü ise

belirli ülkede doğan ikinci ve üçüncü kuşak göçmenlere doğumla birlikte vatandaşlık kazandırmaktır (Ünsal, 2023b:525). Dolayısı ile vatansızlığı önleme noktasında toprak esasına dayalı (jus soli) vatandaşlık kazandırılmasının önemi sıklıkla vurgulanmaktadır. Sullivan (2022:68), Amerika Birleşik Devletleri'nde İngiliz halkı, köle çocuklar ve göçmen aileler için çok eskiden beri uygulanan doğum yeri esaslı vatandaşlık (jus soli) uygulamasının vatansızlığı önleme noktasında etkili olduğunu, düzensiz göçmenler dâhil Amerika Birleşik Devletleri'nde doğan tüm bireylere vatandaşlık hakkı verilerek vatansızlık yönünde adım atıldığını ifade etmektedir. Sullivan'a göre (2022:68) jus soli, küresel olarak uygun bir içeriğe sahiptir. Price (2017:2), benzer şekilde jus soli esasına göre vatandaşlık verilmesinin vatansızlığı önleyeceği fikrine katılmakla birlikte, jus soli uygulamasına rağmen vatansızlığın etkin bir şekilde devam ettiğini ve belgeleme süreçlerinin eksik veya kötü uygulanmasının vatansızlığı tetikleyebileceğini vurgulamaktadır.

Vatandaşlık temelli yaklaşıma önemli bir eleştiri, Kochenov (2024) tarafından yapılmıştır. Kochenov'a göre (2024:121-122) vatandaşlık, ırksal hiyerarşi yaratmakta ve böylelikle marjinalleşmiş toplulukların ihtiyaçları göz ardı edilmektedir. Dolayısı ile ırksal hiyerarşi kavramı, vatandaşlıkla ilişkili eşitsizliklerin sürdürülmesinde önemli bir faktördür. Vatandaşlık kavramı sıklıkla ırksal hiyerarşilerin pekiştirilmesine hizmet eder ve bu sayede belirli gruplara milliyetleri veya etnik kökenleri temelinde diğerlerine göre ayrıcalık ve avantaj tanınır. Bu durum, marjinal geçmişe sahip bireylerin haklara ve kaynaklara erişimlerini engelleyen çok sayıda sistemik engelle karşı karşıya kaldıkları ve dolayısıyla sosyal ve ekonomik eşitsizliklerin ortaya çıktığı bir sistemin yaratılmasıyla sonuçlanmaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, vatansızlığı önlemeyi hedefleyen yaklaşımlar, farklı ülke ve bölgelerdeki uygulamalardan yola çıkılarak geliştirilmiştir ve vatansızlığın temel nedenlerini ele almak, ulusal ve uluslararası yasal çerçeveler geliştirmek ve bireylerin haklara erişimini kolaylaştırmak amacındadır.

Her yaklaşım, vatansızlığı önleme noktasında kendi önceliklerini belirlemektedir. Milliyet temelli yaklaşımın odak noktası kolektif kimlik olarak tanımlanan milliyet durumudur. Buna göre milliyet temelinde yapılan ayrımlar marjinalleştirmeye sebep olmakta ve vatansızlığın derinleşmesine katkıda bulunmaktadır. Ulusal kimlik çerçevesinde gelişen bu durum, kişilerin uyruklarından bağımsız olarak kapsayıcı vatandaşlık uygulamalarının geliştirilmesini önermekte ve desteklemektedir. Vatandaşlık temelli yaklaşım ise, milliyet konusuna odaklanmanın vatansızlığın çözümü noktasında süreci saptırdığını öne sürmekte ve önemli olanın bireylerin vatandaşlıkla birlikte hak yelpazesine erişimlerinin artırılması olduğunu vurgulamaktadır. Çünkü vatandaşlık, birey ve devlet arasında hukuki ilişki sağlayan ve aidiyet yaratan önemli bir bağdır. Vatandaşlık ile bireyler, birçok haktan faydalanabilmektedirler. Dolayısı ile bu yaklaşım, vatansızlığı önleme bağlamında bireylerin vatandaşlığa alınmasını kolaylaştıracak tedbirler üzerine odaklanmakta ve yasal tanıma konuları ile ilgilenmektedir.

Her iki yaklaşım kendi içinde haklara erişim noktasında ortak paydada buluşmaktadır. Gerek milliyet temelinde gerekse vatandaşlık yasaları ile yapılacak düzenlemeler ile vatandaşlığa erişimin kolaylaştırılması olsun, mevcut uygulamalar vatansızlığın önlenmesinde istenilen etki düzeyinde değildir. Devletler nezdinde her iki yaklaşım siyasi çekinceler barındırmaktadır. Milliyet, devletlerin bulunduğu jeo-politik konuma göre siyasi bir içerik olarak anlamlandırılabilmekte ve dış politikaları gereği milliyet temelinde vatandaşlık verilmesinden kaçınılabilmektedir. Keza, vatandaşlık temelli yaklaşımın argümanlarından biri olan jus soli, yani toprak esasına bağlı vatandaşlık kazanımının özellikle etnik aidiyet

duygusunun güçlü olduğu toplumlarda yer edinmesi oldukça güçtür. Dolayısı ile her iki yaklaşım, mevcut vatansızlık sorununa bir içerik üretmekte, ancak siyasi çekinceler gerekçesi ile sorunun bütünüyle çözümüne katkı sağlayamamaktadır.

SONUÇ

Vatansızlık hukuki, kültürel ve sosyal sonuçlarıyla birlikte düzensiz göç literatüründe sıklıkla tartışılmaktadır. Vatandaşlık uygulamaları ile birey ve devlet arasında hukuki bir bağ tesis edilirken, aynı zamanda bir ulus içinde aidiyet ve birlik duygusu yaratılabilmektedir. Vatansızlık ise bireyi devlete bağlayan hukuki bağdan yoksun kılan, hak ve özgürlükler bağlamında bireyin kısıtlanması ile sonuçlanan, kısacası vatandaşlık ile elde edilen kazanımlardan bireyi mahrum bırakan bir statü olarak ortaya çıkmaktadır.

Vatansızlık, kavramsal olarak üzerine ortak kabul bulunan, ancak uygulama sonuçları bakımından farklılaşan bir olgudur. En kabul gören hali ile vatansızlık, hiçbir devletin vatandaşlığını taşıyama halidir. Yeni devletlerin kurulması, vatandaşlık yasalarının katılaşması, milliyet temelinde sistematik ayrımcı politikaların geliştirilmesi ve belgeleme sisteminde yaşanan eksik ve kötü uygulamalar vatansızlık sorununun derinleşmesine katkıda bulunmaktadır.

Vatansızlıkla ilgili yapılan tartışmalar, vatansızlığı yaratan birincil aktör olarak devlet üzerine yoğunlaşmaktadır. Devlet uygulamalarının kasıtlı ve kasıtsız olarak vatansızlığı ortaya çıkardığını, önemli insan hakları ihlallerini ve ayrımcılığı pekiştirdiği yönündeki etkisi ele alınmaktadır. Ulusal ve uluslararası düzeyde iş birliğinin önemi vurgulansa da vatansızlığı önlemede devlete yüklenen misyonlar ve beklentiler çok daha fazladır.

Vatansızlığın önlenmesine yönelik farklı yaklaşımlar, vatansızlığı doğuran temel nedenleri ele almak, yasal çerçeveleri iyileştirmek ve bireylerin haklara erişimini sağlamak için farklı ülke ve bölgeler örneğinde geliştirilmektedir. Milliyet temelli yaklaşım kapsayıcı vatandaşlık uygulamalarını vurgularken, vatandaşlık temelli yaklaşım vatandaşlığa geçişi kolaylaştırmaya ve yasal tanınırlığı artırmaya odaklanmaktadır. Milliyet temelli yaklaşım, bireyler ile ulusal kimlikleri arasındaki bağlantıya odaklanırken, bu durum bireye yönelik yasal statüyü, sosyal içermeyi ve ayrımcılığı etkileyebilmektedir. Çünkü milliyet ve vatandaşlığın birbirinin yerine kullanılması vatansız bireyleri dışlayabilir ve ötekileştirilmelerini meşrulaştırabilir. Etnik veya kültürel kimliğe dayalı katı vatandaşlık yasaları azınlık gruplarını daha da marjinalleştirebilir ve vatansızlığı kalıcı hale getirebilir. Milliyet aynı zamanda düzensiz göçmenleri ve sığınmacıları da etkileyerek belirsizliğe ve potansiyel vatansızlığa yol açmaktadır. Vatandaşlık ise bireylere hak ve fayda sağlar. Sosyal, mekânsal ve zamansal faktörler tarafından şekillendirilir. Dolayısı ile bir ulus-devlete vatandaşlık yolu ile üyelik ve aidiyet, hakların kullanılmasına ve korunmaya olanak sağlarken, düzensiz göçmenlerin ayrımcılıkla karşılaşmasına yol açabilmektedir. Bu sebeple vatandaşlık temelli yaklaşım, daha iyi haklara erişim için vatansız kişileri vatandaşlara dönüştürmeyi amaçlamakta, vatansızlığı önlemek ve bireylerin vatandaşlığa sahip olmasını sağlamak için yasal tanıma ve giriş hakkı bağlamında haklara erişimi vurgulamakta, uluslararası ve bölgesel yasalara odaklanmaktadır.

Her iki yaklaşım, devlete yönelik siyasi çekince barındırmakta ve vatansızlık sorununu ele alırken siyasi kısıtlamalar nedeniyle sorunu tamamen çözmemektedir. Kısacası, mevcut vatandaşlık uygulamaları ve politikaları, vatansızlığı etkili bir şekilde önleyememekte ve siyasi çekinceler bu uygulama ve politikaların etkinliğini engellemektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde vatansızlık, kitlesel göçlerin yaşandığı bu çağda acil önlem alınması gereken önemli bir sorundur. Bu sorunun çözümünde hem uluslararası örgütler daha etkin çalışmalar yürütmeli, devletler ise uluslararası iş birliklerini kolaylaştırarak sürece katkı sağlayabilmelidir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100'dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada, çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Abadan-Unat, N. (2006). *Bitmeyen Göç: Konuk İşçilikten Ulus-ötesi Yurttaşlığa* (2. Baskı). İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Ahmad, N. (2017). The Right to Nationality and the Reduction of Statelessness: The Responses of the International Migration Law Framework. *Groningen Journal of International Law*, 5(1), 1-22.
- Aybay, R. (1982). *Yurttaşlık Hukuku Ders Kitabı ve Temel Yasa Metinleri*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: Ankara
- Balaton-Chrimes, S. (2014). Statelessness, Identity Cards and Citizenship as Status in the Case of the Nubians of Kenya. *Citizenship Studies*, 18(1), 15-28.
- Ballin, E. H. (2014). *Citizens Rights and Rights To Be A Citizen*. Leiden: Brill Nijhoff.
- Banerjee, K. (2010). *Negotiating the Claim to Inclusion: Statelessness and the Contestation of the Limits of Citizenship* (Research Report No: 7/2010). Comparative Research in Law & Political Economy.
- Basok, T. & Ilcan, S. (2024). *Migration, Citizenship and Human Rights*. İçinde: M. G. Cabeza & T. Faist (Ed.), *Encyclopedia of Citizenship Studies* (s. 95-99). Edward Elgar Publishing.
- Basu, S. (2022). *The State of Being Stateless*. İçinde: S. Rajan (Ed.), *The Routledge Handbook of Refugees in India*. London: Routledge India.
- Bello, V. (2014). *Is the Discussion of 'Statelessness' in the UN Security Council A Question of Human Security or International Security?* (UNU-GCM Policy Report). Barcelona: United Nations University Institute on Globalization, Culture and Mobility.
- Berki, O. F. (1948). Vatansızlık. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 5(1), 167-192.
- Brubaker, R. (2009). Ethnicity, Race, and Nationalism. *Annual Review of Sociology*, 35, 21-42.
- Buechel, B. (2022). A Typology of Statelessness. *Statelessness & Citizenship Review*, 4(2), 237-255.
- Cañas, T., De Souza, R., Grieves, G. & Butt, D. (2022). Performing Statelessness: Creative Conversations between First Peoples and Refugees. *Global Performance Studies*, 5(1-2).
- Cheva-Isarakul, J. (2024). Contextualising Statelessness: Contingent Citizenship and The Politics of (non)Recognition in Thailand. *TRaNS: Trans -Regional and -National Studies of Southeast Asia*, 12(1), 45-59.
- Demirdelen, Ö. (2020). *Vatansız ve Mülteciler Açısından Vatandaşlık Esasına Göre Yetkili Hukuk*. Adalet Yayınevi: Ankara
- Dolunay, A. (2016). Vatandaşlık Hukuku Temel İlkelerinin Türk Hukuku ve Kıbrıs Türk Hukuku Açısından Değerlendirilmesi. *TBB Dergisi*, (122), 369-416.
- Drakokhrust, T. (2023). The Concept and Structure of Status of Stateless Persons – International Law Approach. *Studia Prawnoustrojowe*, 59, 61-68.
- Dyvik, E. H. (2024). Number of Stateless People Globally 2000-2022. Statista. Erişim adresi: <https://www.statista.com/statistics/268720/number-of-stateless-people-worldwide/>, Erişim tarihi: 13.08.2024.
- Dube, A. & Mahleza, Y. (2024). Analysing the International Legal Framework on Nationality: An African and Asian Perspective. *Comparative and International Law Journal of Southhern Africa*, 57(2), 1-45.
- Erdem, B. B. (2010). *Türk Vatandaşlık Hukuku*. Beta Basım Yayım Dağıtım: İstanbul.
- Ergül, E. (2012). Uluslararası Hukuk ve Türk Mevzuatında Yabancı Kavramı ve Türleri. *Türk İdare Dergisi*, (475), 213-228.
- Hayden, P. (2008). From Exclusion to Containment: Arendt, Sovereign Power, and Statelessness. *Societies Without Borders*, 3(2), 248–269.
- Hanley, W. (2014). Statelessness: An Invisible Theme in the History of International Law. *The European Journal of International Law*, 25(1), 321-327.
- Jain, N. (2022). Manufacturing Statelessness. *American Journal of International Law*, 116(2), 237-288.

- Ji, W. & Zhang, D. (2023). *The Interactive Relationship between National Identity and Citizenship Education*. International Conference on Language, Innovative Education and Cultural Communication (CLEC 2023), 168, 1-4.
- Kadioğlu, A. (2005). *Vatandaşlığın Dönüşümü: Üyelikten Haklara*. İstanbul: Metis Yayınları.
- Kambala, Y. J. (2022). The Concept and Context of Citizenship in India. *The Journal of Multidisciplinary Research*, 2(1), 18-24.
- Kochenov, D. V. (2024). Statelessness: A Radical Rethinking of the Dominant Citizenism Paradigm. *Annual Review of Law and Social Science*, 20, 117-139.
- Magnusson, M. A. S., Allansdottir, H., Beauchemin, D. E., Fakouri, E., Rodriguez, J. & Tanasie, A. (2024). The New Atlanteans: Forced Migration, Statelessness and Justice. *Management & Marketing*, 22(2), 179-192.
- Manzotti, C. (2023). Nationality and The Right To Enter: Assessing The Impact of Refusal of Entry for The Purpose of Statelessness Determination. *Statelessness and Citizenship Review*, 5(2), 136-165.
- Mueser, B. (2022, 12 23). The Promise and Peril of Statelessness. *Cambridge Review of International Affairs*, 36(1), 124-130.
- Odman, M. T. (2020). *Tarihsel Gelişim Sürecinde Güncelleştirilmiş Mülteci Hukuku (Dünya’da ve Türkiye’de İlticanın Gelişim Süreci)*. Yetkin Yayınları: Ankara
- Olaitan, Z. (2023). A Modern History of Statelessness and the Socio-political Question. *Cambridge Review of International Affairs*, 36(1), 131-135.
- Petrozziello, A. (2019). Statelessness as a Product of Slippery Statecraft: A Global Governance View of Current Causes, Actors, and Debates. *Statelessness & Citizenship Review*, 1(1), 136-155.
- Price, P. J. (2017). *Ius Soli and Statelessness: A Comparative Perspective from the Americas*. İçinde: B. N. Lawrance & J. Stevens (Ed.), *Citizenship in Question: Evidentiary Birthright and Statelessness* (s. 1-12). Duke University Press.
- Pudzianowska, D. (2017). The Complexities of Dual Citizenship Analysis. *Central and Eastern Europe Migration Review*, 6(1), 15–30.
- Pullano, T. (2023). Citizenship, Time and Crisis. *Global Europe – Basel Papers on Europe in a Global Perspective*, 123, 1-12.
- Rahman, M. S. & Sakib, N. H. (2021). Statelessness, Forced Migration and the Security Dilemma Along Borders: An Investigation of the Foreign Policy Stance of Bangladesh on the Rohingya Influx. *SN Social Sciences*, 1(7), 159-179.
- Rajan, S. (2023). Statelessness Arising out of Arbitrary Deprivation of Nationality and Persecution: An Irrefutable Link. *International Relations and International Law Journal*, 1(101), 92-107.
- Redclift, V. (2013). *Statelessness and Citizenship: Camps and The Creation of Political Space*. New York: Routledge.
- Sardelić, J. (2023). Citizenship and Statelessness through a Superdiversity Lens. İçinde: F. Meissner, N. Sigona & S. Vertovec (Eds.), *The Oxford Handbook of Superdiversity*.
- Shearer, I. & Opeskin, B. (2012). *Nationality and Statelessness*. İçinde: B. Opeskin, R. Perruchoud & J. Redpath-Cross (Eds.), *Foundations of International*. Cambridge University Press.
- Siddika, B. (2019). Impact of Statelessness: Are We Ready to Face?. *Open Journal of Social Sciences*, (7), 1-11.
- Sullivan, M. (2022). Protecting Minorities from De Facto Statelessness: Birthright Citizenship in the United States. *Statelessness & Citizenship Review*, 4(1), 66-87.
- Swider, K. (2018). *A Rights-Based Approach to Statelessness*. University of Amsterdam.
- The UN Refugee Agency. (t.y). The 1954 Convention Relating To The Status of Stateless Persons. Erişim adresi: https://www.unhcr.org/ibelong/wp-content/uploads/1954-Convention-relating-to-the-Status-of-Stateless-Persons_ENG.pdf , Erişim tarihi: 10.08.2024.
- Thompson, A. (2001). Nations, National Identities and Human Agency: Putting People Back into Nations. *The Sociological Review*, 49(1), 18-32.
- Tonkiss, K. (2017). *Statelessness and the Performance of Citizenship*. İçinde: T. Bloom, K. Tonkiss & P. Cole (Ed.),

Understanding Statelessness. London: Routledge.

Turhan, T. ve Tanrıbilir, F.B. (2012). *Vatandaşlık Hukuku*. Yetkin Yayınları: Ankara.

UNHCR. (t.y_a). About Statelessness. UNHCR. Erişim tarihi: 10 01, 2024. Erişim adresi: <https://www.unhcr.org/ibelong/about-statelessness/>

UNHCR. (t.y_b). Global Appeal 2024: Statelessness. UNHCR. Erişim tarihi: 22.08.2024. Erişim adresi: <https://reporting.unhcr.org/global-appeal-2024/focus-areas/statelessness>

UNHCR. (1949). A Study of Statelessness. E/1112; E/1112/Add.1. Erişim tarihi: 10.03.2025. Lake Success- New York.

UNHCR. Erişim Adresi: <https://www.unhcr.org/media/study-statelessness-united-nations-august-1949-lake-success-new-york>

UNHCR. (2014). Global Action Plan To End Statelessness (2014-2024). Erişim tarihi: 22.09.2024. Erişim adresi: <https://www.unhcr.org/ibelong/?p=632>

UNHCR. (2021). Statelessness and Climate Change Factsheet. Refworld. Erişim Tarihi: 20.09.2024. Erişim Adresi: <https://www.refworld.org/reference/tools/unhcr/2021/en/123945>

U.S Committee for Refugees and Immigrants. (2024). What is Statelessness?. 13.09.2024. Erişim Tarihi:13.09.2024. Erişim Adresi: <https://refugees.org/what-is-statelessness/>

Ünsal, H. (2023a). 5901 Sayılı Türk Vatandaşlığı Kanununun Bazı Hükümlerinin “Vatansızlığın Önlenmesi” Hedefi Bağlamında Değerlendirilmesi. *Sakarya Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 11(2), 1347-1405.

Ünsal, H. (2023b). Doğum Anında Vatandaşlığın Kazanılmasında Ius Soli Esası. *Public and Private International Law Bulletin*, 43(2), 517-579.

Van Den Brink, M. (2020). A Qualified Defence of The Primacy of Nationality Over European Union Citizenship. *International and Comparative Law Quarterly*, 69(1), 177-202.

Vural Çelenk, B. (2023). Uluslararası Korumada Çok vatandaşlık Meselesine Bakış. *Sakarya Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 11(1), 143-164.

Yıldız, Y. (2021). Terör Örgütü Üyeliği Sebebiyle Vatandaşlıktan Çıkarmanın Uluslararası Hukuk Açısından Değerlendirilmesi. *Sakarya Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9(2), 311-340.

Waldron, J. (2000). *Cultural Identity and Civic Responsibility*. İçinde: W. Kymlicka & W. Norman (Ed.), *Citizenship in Diverse Societies*. Oxford University Press.

Williams, S. (2019). *Rethinking Stateless Nations and National Identity in Wales and the Basque Country*: Palgrave Macmillan Cham.



Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Türk İktisat Geleneğinde Kooperatifçiliğin Kurumsal ve Kültürel Temelleri

Oktay AKTÜRK¹

Öz

Osmanlı Devleti'nde kooperatifçilik 19. yüzyılın ikinci yarısında Mithat Paşa'nın Memleket Sandıkları teşebbüsüyle başlamıştır. Bu gelişmenin Türk iktisat tarihinde kooperatifçiliği destekleyici bir kültürel zemininden beslendiği, Avrupa'daki kooperatifçilikten bağımsız ve kendine özgü birtakım siyasi ve iktisadi nedenlere dayandığı görülmektedir. İslam öncesi Türklerden Osmanlı'ya uzanan potlaç, imece, Ahilik; Osmanlı iktisadına hâkim olan yeniden dağıtıcı iktisat prensipleri ve toplumun iktisat zihniyeti kooperatifçiliğin DNA'sını teşkil eden temel belirleyiciler olmuştur. Kurumlar dış görünüşüyle benzeşse de kültürel farklılıklar ve tarihsel geçmiş toplumun ona yüklediği anlamı farklılaştırabilmektedir. Osmanlı döneminde kooperatifçilik tabandan gelen bir hareket olmaktan ziyade aydın ve siyasetçi desteğiyle gelişmiştir. Bu gelenek kooperatiflerin devletçe geliştirilmesi ve desteklenmesi gereken, bürokrasinin güdümünde kurumlar olarak algılanmasına neden olmuştur. Bu nedenle, kooperatif fikrine uyumlu kültürel kodların varlığına rağmen bu kurumların yeterince yaygınlaşmadığı da bir gerçektir. Osmanlı döneminde kooperatifçilik, mikro düzeyde bireyin iktisadi zorlukları aşmasının bir aracı olmaktan ziyade iktisadi kalkınmanın bir yolu olarak görülmüştür. Bu anlayış modern kooperatifçiliğin hukuki boyutuyla yeni bir aşamaya girdiği Türkiye Cumhuriyeti'ni döneminde de devam etmiştir. Bu çalışma kooperatifçiliği destekleyen kültürel kodları ortaya koymayı ve kooperatifçiliğin geliştirilmesi için içerdiği avantajları tespit etmeyi; Türk kooperatifçiliğinin tarihsel koşullara bağlı olarak nasıl bir misyon kazandığını tespit etmeyi amaçlamaktadır. Çalışma literatür taraması ile edinilen veriler üzerinden bir yorumlama ve tarihsel-sosyolojik analiz şeklinde gerçekleştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kooperatifçilik, Memleket Sandıkları, Osmanlı İktisadi, Kapitalizm, Potlaç, Ahilik

Jel Kodu: F50, F59, J60

Institutional and Cultural Foundations of Cooperatives in the Turkish Economic Tradition from the Ottoman Empire to the Republic

Abstract

The genesis of cooperatives in the Ottoman Empire can be traced to the late 19th century, with the initiative of Mithat Pasha, who established the "Homeland Funds." This development is based on a cultural background that has historically favored cooperatives in Turkish economic history, but the political and economic dynamics that have led to this situation are unique and independent of the European context. From the pre-Islamic Turks to the Ottomans, the redistributive economic principles such as potlatch, imece, and Akhizm that dominated the Ottoman economy and the economic mentality of the society were the main determinants of the DNA of cooperatives. While the institutions may appear similar at first glance, it's important to acknowledge that cultural differences and historical backgrounds can sometimes influence the interpretation of their meaning within a society. The development of cooperatives in the Ottoman period was mainly driven by the support of intellectuals and politicians rather than emerging as a grassroots movement. This tradition led to the perception of cooperatives as institutions under the influence of bureaucracy that needed to be developed and supported by the state. Therefore, despite the existence of cultural codes compatible with the idea of cooperatives, these institutions did not become widespread enough. During the Ottoman period, cooperatives were regarded as a means for economic development rather than a solution to the economic difficulties experienced by individuals at the micro level. This understanding continued in the Republic of Turkey, where modern cooperatives entered a new phase with a new legal dimension. This study aims to reveal the cultural codes that support cooperatives from the Ottoman Empire to the present day and to identify the advantages of these codes for the development of cooperatives, thus determining how the "Turkish cooperative culture" has gained a mission depending on historical conditions. The study was carried out as an interpretation and historical-sociological analysis based on the data obtained through a literature review.

Keywords: Cooperatives, Memleket Sandıkları, Ottoman Economy, Capitalism, Potlatch, Akhizm

Jel Codes: F50, F59, J60

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Kırşehir, Türkiye. E-posta: oakturk@ahievran.edu.tr Orcid no: 0000-0002-1871-4007

Extended Abstract

Introduction

In the modern sense, cooperativism was born in England as a result of a series of socio-economic developments brought about by industrial capitalism. The aim of such institutions is to protect the relatively weaker producer and consumer segments within the system from the economic imbalances created by capitalism. In the Ottoman Empire, modern cooperativism is considered to have begun in the second half of the 19th century with Mithat Pasha's initiative of Memleket Sandıkları. Cooperativism, especially during the years of the Second Constitutional Era, was conceived as a means to resist capitalism and nationalize the economy. The thesis that modern cooperativism, which began to develop in the late Ottoman period, was based on certain political and economic reasons different from Europe, contained an ancient cultural essence, and developed more under the leadership of intellectuals and politicians rather than being a grassroots movement, constitutes the foundation of the study. From this point, the main aim of the study is to demonstrate that there has been a cooperative-like cultural code in Turkish economic history since the pre-Islamic Turks, which has evolved in form up to the present day; and that Mithat Pasha's initiative was not solely derived from Europe but was a development nourished by Turkish culture. In the study, it is aimed to address the institutions and traditions that laid the groundwork for the development of modern cooperativism in the Turkish economic culture in general and specifically in the Ottoman economic system.

Method

This study employs historical analysis to evaluate and synthesize the social, political, and economic conditions that facilitated the development of Turkish cooperatives. To identify the distinctive foundations of Turkish cooperatives, the sources obtained for this purpose are subjected to an interpretive and critical analysis. In order to determine the originality of Turkish cooperatives, a comparative and interpretative method was used with the pioneer economies of capitalism.

Result and Discussion

The traditions and institutions that have involved social solidarity and cooperation in economic activities have played an important role in the economic history of Turkey. The “İmce”, “Ahi Sandıkları”, “Orta Sandıkları”, “Memleket Sandıkları” and “Menafi Sandıkları” are the institutions that embodied this spirit of solidarity. While these institutions do not adhere to the same principles of international cooperatives that have been developed over time, they undoubtedly share a similar spirit and purpose. In this respect, the place and development of cooperatives as a concept and organization in Turkish economic history are based on the cultural foundations of cooperatives long before 1844, which is accepted as the date of the beginning of cooperatives in the modern sense. In ancient Turks, practices similar to potlatch and institutions and behaviors such as “imece”, “kirvelik”, “sağdıçlık”, and Ahi Guilds, which we encounter over time, were institutions and norms that formed the basic structure of the economy, aimed at purposes such as mutual aid, solidarity, the distribution of wealth to society, justice in income distribution, and the protection of the weak. These institutions and behaviors centered around mutual aid and solidarity formed the foundation of economic activities, and economic life was established within this framework. However, the cooperatives and other social balance-providing regulations that emerged in Europe after the Industrial Revolution are practices aimed at reducing the problems caused by the capitalist system, which inherently produces economic imbalances. The Ottoman economy, at least until the mid-18th century, was characterized by its fundamental principles and institutional structure, which were far from being a bourgeois economy, focusing on the distribution of capital rather than its accumulation. The modern cooperativism, which the architecture of the Ottoman economy deemed unnecessary until capitalist modernization, became a necessity in the second half of the 19th century. This development is an inevitable consequence of the Ottoman economy's intense entry into the sphere of capitalist capital and the deterioration that emerged in the economic structure, particularly in the agricultural sector.

The cooperatives of the post-2nd Constitutional Monarchy period were a tool that the Committee of Union and Progress deemed necessary to implement within the framework of the National Economic Policy. The concept of cooperatives was presented as a potential solution to the insufficient domestic capital base and the subsequent need for large-scale investment from external sources. In this regard, the cooperatives that emerged in the Ottoman economy were shaped as a macro-level solution tool, in comparison to the cooperatives that existed in Europe. In addition to the traditional economic structure and economic mentality of the Ottoman Empire, it was regarded as a means of addressing the challenges posed by the emergence of capitalism and even socialism. While modern cooperatives were perceived as a means of addressing producer and consumer concerns at the micro level in Europe, the shift in the conceptualization of cooperatives in the Ottoman economy represents a notable divergence. Consequently, it became a pivotal instrument employed by the political will in economic policy. This transformation bestowed upon cooperatives the identity of a public enterprise.

In conclusion, while Turkish cooperatives have developed in parallel with their European counterparts, they are based on much more deeply rooted institutions, culture, and practices. Evidently, the economic culture of solidarity, fairness, and the sharing of resources prevalent in Turkish society are valuable assets for cooperatives. This accumulated knowledge should be harnessed to facilitate the growth and development of cooperatives. While the partnership culture and corporatization in developed countries represent an important source of economic dynamism, the fact that the solidarity and mutual support inherent in the cultural codes of Turkish society are not sufficiently involved in such a process represents a significant challenge for the Turkish economy. The fusion of cooperative thinking with this solidaristic understanding of economics may be evaluated as a potential solution to this problem.

GİRİŞ

İnsanlık tarihi iktisadi ihtiyaçların karşılanması maksadıyla çeşitli organizasyonlara tanıklık etmiştir. Her toplum farklı ve benzer yönleriyle üretim, dağıtım, tüketim ve insan yaşamına dokunan daha birçok iktisadi mevzuda belirli ölçüde kendine has uygulamalar geliştirmiştir. İktisadi faaliyetler ve kurumlar, içinde vücut buldukları toplumun tarihinden, kültüründen, ahlakından beslenir ve gelişir. Zaman bu yapı ve davranışların değişerek daha girift bir yapıya erişmesine neden olur.

Milletlerin tarihsel ve kültürel farklılıkları devlet ve toplum hayatında kurumlara yüklenen anlamı da farklılaştırmaktadır. Biçimsel olarak birbirine benzeyen, aynı sıfatı taşıyan kurumlar onlara hayat veren fertlerin sahip oldukları kültüre, yönetici elitin zihinsel kodlarına, yönetim alışkanlıklarına bağlı olarak nispeten yüklendiği misyonla ayrışabilmektedir. Milli kültürlerin kurumlar ve yönetim üzerinde etkili olabileceği fikri 1960'lara değin bilim dünyasında yaygın olarak kabul edilen bir husus değildi. Özellikle ABD ve Avrupa'da yönetimin evrensel ilkelere dayandığına ilişkin bir genel kabulün varlığı göze çarpar. Ancak bu yaklaşım 1970'lerde gözden düşmeye başladı. Kurumsal İktisat alanının önde gelen teorisyenlerinden Hofstede (1983:75), kurumların resmiyette aynı olsa bile işleyişleriyle ulusal ve hatta bölgesel olarak farklılaştığını tespitle, kurumların ve yönetim tarzlarının zamanla benzeceğini ileri süren “yakınsama hipotazi” yaklaşımının gerçeklerle örtüşmediğine işaret etmektedir. Kültür farklılıkları kurumlara ilişkin beklentiye, ona yüklenen misyonu farklı kılabilir. Kurumsal kültür toplumsal kültürün bir yansıması olarak meydana gelmektedir (Eğinli ve Çakır, 2011:40-42). Hofstede'ye göre kültür fert ve toplumdaki beklenen davranışların belirleyicisidir. Kültür toplumun mensuplarına zaman içinde çok fazla değişmeyen bir zihinsel program kazandırmakta, davranışlarını etkilemektedir (İlhan ve Alımanoğlu Yemişçi, 2020:706-707). Kooperatifçilik de ülkeler arasında benzerlikler gösterdiği kadar kültürel ve tarihsel birikimin farklılaştırdığı bir öze karşımıza çıkar.

Muhtelif görüşler mevcut olmakla birlikte, modern mahiyette ilk kooperatifçilik örneğinin 1844 yılında İngiltere'de 28 işçi tarafından kurulan tüketici kooperatifi olduğu kabul edilmektedir (Can, 2012:29). Modern kooperatiflerin kurulmasının Sanayi İnkılabı sonrasına tekabül etmesi rastlantısal bir gelişme değildir. Kapitalizm ve onun doğurduğu Sanayi İnkılabı toplumsal ve iktisadi ilişkileri daha girift bir yapıya dönüştürüp, gelir ve servet dağılımında büyük dengesizliklere yol açarken, bireyin karşı karşıya kaldığı iktisadi sorunların aşılması bu dönemde kooperatifleri zorunlu kılmıştır.

Üretim teknolojisinin bir gereği olarak, tarih sahnesine çıkan ilk kooperatif benzeri yapılar tarımsal faaliyetler ekseninde vücut bulmuştur. Örneğin milattan önce Çin'de kredi işlemleri yapan *kooperatif benzeri* yapılar, Babil'de tarlaların ortaklaşa işlenmesi, Mezopotamya'da sulama işlemleri için oluşturulan yapılar bu çerçevede sayılabilecek oluşumlardır. Bu yapılar üretim, tüketim veya kredi amaçlı olarak toplumsal yardımlaşma ve dayanışma işlevi görmüşler; zamana, mekâna devlet otoritesinin yapısı ve tavrına göre biçimlenmişlerdir (İerapetritis, 2019:1580; Cevherli, 2022:26-27). Bu örnekler, *doğrusalcı*² veya *ilerlemeci* bir tarih anlayışı ile birçok kurumsal gelişmeyi Batı merkezli bir çıkışla açıklayan

² G.W.F.Hegel tarih anlayışıyla dizgeselliği veya doğrusalcılığı esas alan yaklaşımın en önemli temsilcisi olmuştur (Bayar, 2004:245). Bu Batı merkezli ilerlemeciliğin örtülü bir imasıyla; dünyada meydana gelen bütün gelişmenin belirli bir kültürün -ki buradaki özne Avrupa'dır- eseri olduğu, bütün toplumların belirli zaman aralıklarında benzer ilerleme gösterdiği ve ortaya çıkan her gelişmenin öncekilerden daha iyi olduğu kabulü ister istemez diğerlerini önemsiz kılmaktadır. Elbette ki burada ilerlemenin ve modernin ne

görüşlere karşın, aslında birçok kurum gibi kooperatif olgusunun da insanlığın ortak eseri olduğunu, farklı toplumların kendi kültürel birikimi ekseninde kooperatif benzeri organizasyonlar teşkil ettiğini ortaya koymaktadır.

Kooperatifçiliğin köklerinin aslında İngiltere'deki Rochdale tecrübesinden daha eski olduğu birçok araştırmayla da ortaya konulmuştur. Bunlardan en dikkat çekenlerden biri de İngiltere kooperatiflerinin üst yapısı olan Cooperatives UK'nin Genel Sekreteri Ed Mayo'nun bir çalışmasıdır. Ed Mayo, *A Short History of Co-operation and Mutuality* adlı eserinde, temeli birlikte iş yapmaya dayanan kooperatifçiliğin gelişiminde Rochdale tecrübesini önemsemekle birlikte, 1844'in çok daha öncesinde farklı kültürlerde kooperatif benzeri kurumların veya davranış normlarının varlığından bahsedilebileceğini ifade etmektedir. Eserde Avrupa dışındaki formal ve informal karşılıklık (mutuality) ilişkileri kooperatifçilik bağlamında incelenmekte, bu tarihsel birikim ve tecrübenin bir örneği olarak Ahilik'ten bahsedilmektedir. Mayo, kooperatifçiliği loncalara ve çeşitli karşılıklık ilişkilerine dayandırırken bu ilişkilerin zamanla nesiller boyu değiştiğini ve geliştiğini ifade etmektedir (Mayo, 2017:4-52). İngiltere'deki Rochdale tecrübesinin ve modern kooperatifçiliğin Anadolu'daki Ahi birlikleri tecrübesine dayandığına ilişkin önemli bir tespit de Öksüz (1982:174) tarafından yapılmıştır. Öksüz, Rochdale kasabasında kurulan kooperatifin kurucuları arasında yer alan Michael Somdown isimli işçinin 1828-1831 yılları arasında Kırşehir, Niğde, Sivas ve Kayseri'de yaptığı seyahatlerle Ahi birliklerini tetkik edip elde ettiği bilgileri 1844 yılında kurulan kooperatife aktardığını ifade etmektedir. Bu tespiti kaynak olarak John B. Higgins'in 1944 yılında yayımladığı *The Ahims and Its Influence on Co-Operation* isimli makalesi gösterilmektedir (Özdemir, 2021:108).

İktisadi faaliyetlerde toplumsal dayanışmayı ve yardımlaşmayı içeren gelenek ve kurumlar Türk iktisat tarihinde önemli bir yere teşkil etmiştir. İmece, Ahi birlikleri, Orta Sandıkları, Memleket Sandıkları ve Menafi Sandıkları bu dayanışma ruhunun vücuda bürünmüş müesseseleridir. Bu müesseseler zaman içinde olgunlaşan uluslararası kooperatifçilik ilkelerine birebir sahip olmasa da şüphesiz benzer bir ruha ve gayeye sahiptir. Bu bakımdan, kavram ve teşkilatlanma olarak kooperatifçiliğin Türk iktisat tarihindeki yeri ve gelişimi, modern manada kooperatifçiliğin başladığı tarih olarak kabul edilen 1844 yılından çok daha öncesinin kültürel temellerine dayanır.

Osmanlı devlet ve toplumunun kendine has iktisat geleneği ve kapitalizme yabancı bünyesi, 19. yüzyılda yoğun bir biçimde kapitalist ülkelerin iktisadi rekabetine maruz kalışı, kooperatifçiliğin Avrupa'dan farklı bir motivasyonla ilerlemesine sebep olmuştur. Osmanlı ekonomisi mimarisinin, kapitalist modernleşmeye değin gereksiz kıldığı modern kooperatifçilik, 19. yüzyılın ikinci yarısında bir zaruret haline gelmiştir. Bu gelişme Osmanlı iktisadının yoğun bir biçimde kapitalist sermayenin etki sahasına girmesi ve başta tarım kesimi olmak üzere iktisadi yapıda ortaya çıkan bozulmanın kaçınılmaz bir sonucudur.

olduğunun belirleyicisi de Batı merkezli gelişmeler olmaktadır. Bu bakış açısının gayet açık bir eleştirisi Toynbee'nin Tarih Bilinci adlı eserinde şöyle ifade edilmiştir: “Belirli bir ülkenin, bir uygarlığın, bir dinin, sırf bizim olduğu için merkezi bir konumda olduğunu düşünmek bir yanlısamadır. Bir tarihçi için tarihe kendi atalarına duyduğu bağlılık açısından bakmak, tarihinin küresel panoramayı gerçek orantıları içinde görmesini zedeleyen bir pürüzdür” (Toynbee, 1978:10). Hegel'in ilerlemeci ve bütüncü tarih anlayışını eleştiren önemli filozoflardan biri de M. Foucault'dur. Foucault bütüncü bir tarih bakışı yerine **tek**leri önemseyen bir yaklaşım ortaya koymuştur (Bayar, 2004: 245).

Esasen fertlerin ortak ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçlarının korunmasını hedefleyen kooperatifler bu temel amacın yanında makro ekonomik hedeflerin de bir aracı olabilmektedir. Örneğin Osmanlı özelinde iktisadi yaşamın millileştirilmesi ve yabancı sermaye egemenliğinin kırılmasına yönelik bir bakış açısı kooperatifçilik politikasına tesir ederken, Türkiye Cumhuriyeti döneminde kooperatifçilik kalkınmacı bir yaklaşımın aracı olarak görülmüştür. Tarihsel geçmişi ve iktisat kültürü ile kooperatifçiliğe yatkın bir medeniyet olmasına karşın Osmanlı-Türkiye hattında kooperatifçilik devlet öncülüğünde gelişme göstermiştir. Bu tarihsel tecrübe kooperatifçiliğin tabanda yeterince sahiplenilmesini de nispeten azaltıcı bir tesir meydana getirmiştir. Avrupa’da sivil inisiyatif olarak doğan kooperatifler yatay örgütlenme niteliğiyle öne çıkarken Türk kooperatifçiliği devlet yönlendirmesinin etkisiyle bürokratik bir görünüm kazanmıştır. Köy-Koop ve Tarım Kredi Kooperatifleri bu devlet güdümlü yapılanmanın örneklerindendir. Oysa İngiltere, Almanya ve Fransa gibi Avrupa ülkelerinde kooperatifçilik devlet eliyle değil, tabandan gelen hareketler olarak-makro politik hedeflerden ziyade- fertlerin mesleki ve insani ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kurulmuştur. Örneğin Almanya’da kooperatifler devlet yardımlarından kaçınmak suretiyle siyasal otoritenin olumlu veya olumsuz tesirinden uzak kalmış; yönetsel ve işlevsel açıdan özerk yapılar olarak var olmuşlardır. İngiltere’de ise Sanayi İnkılabının doğurduğu ağır koşullar altında sefalet içinde yaşayan insanların varlık mücadelesinin bir aracıdır kooperatifler. İngiltere’de de kooperatifler devlet desteğine sahip olmadan gelişmiştir. Kooperatif ve devlet arasındaki mesafe Avrupa’da kooperatiflerin demokratik ve özerk yapılar olarak gelişmesini ve başarılı olmasını sağlamıştır (Akbolat, 2012:24-28).

Bu çalışma Türk kooperatifçiliğinin gelişmesinde etkili olduğu düşünülen kültürel kodları ortaya koymayı hedeflemektedir. Diğer yandan bu elverişli öze karşın kooperatifçiliğin devlet güdümünde gelişmesinin nedenleri ve sonuçları analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede çalışmanın ilk iki bölümünde kooperatif kavramı ve Türk iktisat kültüründe kooperatifçiliğin gelişmesini destekleyici olduğu düşünülen potlaç, imece, Ahilik, Orta Sandıkları ve Memleket Sandıkları inceleme konusu yapılmıştır. Memleket Sandıkları başlığı altında modern kooperatifçiliğin ve devlet güdümlü oluşumun izleri ortaya konulmuştur. Çalışmanın üçüncü bölümünde II. Meşrutiyet’ten Cumhuriyet’e kooperatifçiliğin Avrupa’daki bağlamından nasıl ve neden ayrıştığı açıklanmıştır. Kooperatifçiliğin Cumhuriyet döneminde geçirdiği hukuksal gelişim de incelemenin diğer bir yönünü teşkil etmiştir. Sonuç bölümünde ise incelenen tarihsel gelişim bağlamında kooperatifçiliğin geliştirilebilmesi için tespit ve öneriler ortaya konulmuştur.

1.KOOPERATİFÇİLİK KAVRAMI

Uluslararası Kooperatifler Birliği (International Cooperative Alliance-ICA) kooperatifleri, “*Ortak ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçları karşılamak üzere, müşterek sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen bir işletme yoluyla karşılanabilmesi için oluşturulan özerk yapılar*” olarak tanımlamaktadır (International Cooperative Alliance-ICA, 2023). Yapılan tanımlardan hareketle kooperatif üst kavramının içerdiği alt kavramlardan ve davranış normlarından bahsetmek mümkündür. Bu çerçevede; karşılıklı yardım, iktisaden zayıf olanı koruma, beraberce iş yapma, gelir dağılımında adalet sağlama, bencilliği reddetme, sermaye birikimine destek olma, haksız rekabetin önlenmesi gibi vurgular öne çıkar (Serinikli, 2017:681; Mayo, 2017:4-6; International Cooperative Alliance-ICA, 2023:1). Kooperatifler üyelerine sahip oldukları hisselerinden bağımsız olarak temsilde eşitlik sağlayan, ortakların girişimcilik riskini azaltan, finansal eşitsizlik ve iş imkanlarına erişim zorluklarını gideren ve yoksullar için sosyal izolasyon sağlayan kurumlar olarak karakterize edilebilecek kurumlardır. Şu halde, hem iktisadi hem de sosyal kurum olarak, hibrit bir bünyeye sahiptir (Ierapetritis, 2019:

1581). Bir bakıma iktisadi faaliyetler ile insani nitelikleri, ahlaki değerleri bir araya getiren yapılardır.

2. TÜRK İKTİSAT TARİHİNDE KOOPERATİFÇİLİĞE UYUMLU KÜLTÜREL VE KURUMSAL İZLER

Karl Polanyi'ye (2001:31, 49) göre kişisel kazancın insan davranışlarının temel belirleyicisi oluşu kapitalizmin bir eseridir. Oysa sanayi öncesi toplumlarda ve hatta piyasa olgusunun henüz oluşmadığı toplumlarda kişisel kazanç toplumsal yaşamın merkezini teşkil etmemektedir. İnsanların hem ihtiyaçlarını karşılayabildiği hem de elde edilen ürünün sosyal konumun edinilmesi ve korunmasının bir aracı olduğu, gelenekçi cemiyetlerdeki yeniden bölüşüm metotlarının sosyal adaletin gerçekleştirilmesine hizmet ettiği, çeşitli toplumlara ilişkin antropolojik incelemelerle ortaya konulmuştur (Eröz, 2014:254-255). Eröz *İktisat Sosyolojisine Başlangıç* isimli eserinde antropologların Kuzey Amerika yerlilerinde *Potlaç* (*Potlatch*) adı verilen bir sisteme rastladığından bahisle, üretimi arttırıcı ve elde edilen ürünün veya mülkiyetin bir biçimde yeniden dağıtımını içeren bazı ayin ve merasimle sosyal hayatın işlediğini, toplumsal mevkilerin bu sayede elde dildiğini belirtmektedir.

Eski Türklerde potlaç benzeri uygulamalar ve zamanla karşılaştığımız imece, kirvelik, sağdıçlık, Ahi birlikleri gibi kurum ve davranışlar Türk toplumunda yardımlaşma, dayanışma ve servetin topluma yayılması, gelir dağılımında adalet, zayıfın korunması vb. amaçlara dönük, iktisadiyatın temel kurgusunu oluşturan kurum ve normlardı. Sosyal statünün yükseltilmesi malın biriktirilmesine değil, toplum için sarf edilmesine bağlıydı. Bu kurum ve davranış normları bugün dahi toplumsal yaşamda ve iktisat zihniyetinde kapitalist kültürün bütün erozyonuna karşın varlığını devam ettirmektedir. Türk iktisadında bahse konu yardımlaşma ve dayanışma eksenli kurum ve davranışlar iktisadi faaliyetlerin temelini teşkil etmekte, iktisadi yaşam bu çerçevede kurulmaktaydı. İktisadi faaliyetler bir amaç değil, toplumsal yapının inşasının ve korunmasının bir aracıdır. Başka bir ifadeyle, iktisadi sistem adil gelir dağılımı ve servetin tabana yayılması esasına dayanmaktadır. İktisadi dayanışma ve yardımlaşma temelli kurum ve normlar tali değil esas olandır. Ahilik kurumu ve loncaların üretim sürecindeki fiyat, kalite ve miktar kontrolleri; tımar sistemi çerçevesindeki toprak mülkiyeti ve tarımsal üretim süreci bu dengeli ve adil, yeniden dağıtımcı esasa dayanmaktaydı. Oysa Avrupa'da Sanayi İnkılabı sonrası oluşan kooperatifler ve diğer sosyal dengeyi sağlayıcı düzenlemeler, işleyişinin neticesi iktisadi dengesizlikler üreten kapitalist sistemin ortaya çıkardığı problemleri azaltmaya dönük uygulamalardır.

2.1. Türklerde Potlaç Müessesesi Bağlamında Şölen, Yağma Ziyafeti, Sağdıçlık ve Kirvelik

Kâr düşüncesi ve arzusunun henüz belirginleşmediği iptidai topluluklarda çalışmak ve mal sahibi olmak başlı başına bir amaç değil, toplumda statü ve itibar elde etmenin bir aracıydı (Eröz, 2014:181, 255). Potlaç karşı tarafın mukabele edemeyeceği bir düzeyde ihtişamlı bir ziyafettir. Potlacın eski Türklerdeki karşılığı *Şölen* ve *Yağma Ziyafeti* idi. Gökalp'e (1976:202) göre Türk kültüründe potlaç kurumunun karşılığı *şölen* adı verilen abartılı bir ziyafetti. Potlaç mahiyetindeki *şölen*, *ülüş*, *yağmal ziyafet* veya *yağmal toyun* iki esaslı fonksiyonu vardır: Birincisi, kazancın sosyal adalet amacıyla dağıtımını sağlamak; ikincisi ise, kazancın cömertçe paylaşımıyla toplumsal statü ve siyasal erki devam ettirmek. Özellikle siyasal erkin belirlenmesine yönelik fonksiyon, daha sonraki tarihsel devrelerde sosyal adaletin sağlanmasını ve zayıf olanın desteklenmesini Türk devletlerinde bir temel işlev haline getirecektir.

Potlaç müessesesinin Türk iktisadi kültüründeki numuneleri Dede Korkut Kitabı ile günümüze değin ulaşmıştır. Dede Korkut kitabında Dirse Han'ın verdiği ziyafet şöyle tasvir edilmektedir: "*Attan aygır, deveden erkek deve, koyundan koç*

kestirdi. İç Oğuz, Dış Oğuz beylerini başına topladı. Aç görse doyurdu. Çıplak görse donattı. Borçluyu borcundan kurtardı. Tepe gibi et yığdı, göl gibi kımız sağdırdı” (Ergin, 1969:12). Dede Korkut’un aktardığı Dirse Han bu ziyafetlerden sonra hatunu ile ziyafet yerini terk ederken sahip olduğu sürülerin ve sair malların yağmalanmasını talep ederdi. Salur Kazan’ın da benzer bir toy ile sahip olduğu malları rızası ile davetlilere talan ettirmesi aktarılan bir diğer örnektir (Cansız, 1999: 58; Eröz, 2014:257). Türkler Ortadoğu ve Anadolu’ya göçleriyle bu geleneği, kısmi değişikliklerle, Selçuklular ve Osmanlı Devleti’ne de taşımışlardır (Sümer, 1972:412). Selçuklu, Osmanlı ve günümüz Türkiye’inde potlaç ruhunu taşıyan uygulamalar muhtelif biçimlere dönüşerek devam etmiştir. Üretim veya gelir bölüşümünü hedefleyen, iktisaden zayıf olanı desteklemeyi gaye edinen bu uygulamalara muhtelif misaller verilebilir. Kirve ve sağdıcin gerçekleşen merasimler bağlamında masrafları üstlenmesi ve konuklara ikramda bulunması halen devam eden bir gelenektir³. Adana ve Hatay civarında **şekere** adı verilen bir uygulama ile varlıklı kişilerin sahip oldukları arazinin bir kısmını ekerek fakirlere bırakması ve harmandan pay verilmesi; Anadolu’da halen varlığını devam ettiren **ülüş, komşu hakkı, mihman lokması, dede aşı** gibi uygulamalar sosyal adaleti sağlamayı içeren uygulamalardır. Osmanlı döneminde devlet katında verilen ziyafetlerden sonra konuklara **dış kirası** adı altında verilen para, yağma ziyafeti veya yağma toyu geleneğinin yansımasından başka bir şey değildir. Kırgız Türklerinde borca düşen kişiler için uygulanan **yurtçilik** ve **cila**, Azeri Türklerinde düğün sahibine destek amaçlı **şabaş** uygulaması bu meyanda sayılabilir (Eröz, 2014:258-259). Kazakistan’da Hoca Ahmet Yesevi Türbesi’nde bulunan **Toy Kazanı** adı verilen kazanlar ise devlet ve halk kaynaşmasını, yardımlaşmayı temsil eden eski bir uygulamanın sembolüdür. Anadolu’da Hacı Bektaş Veli’ni Hacı Bektaş’ta bulunan türbesindeki **Kara Kazan** da bölüşme ve paylaşmaya yönelik uygulamaların birer örneğidir (Çelepi, 2018:99). Bu uygulamalar sosyal bünyeyi oluşturan önemli kültürel değerler olmanın yanında iktisadi kazanımların paylaşımını sosyal yapının devamının bir aracı görme anlayışını yansıtır. Bütün bu değerlerin ve gayelerin bugünün kooperatiflerinin hedefi olan sermayenin tabana yayılması hedefiyle, dolaylı olarak, uyumlu olduğu açıktır.

Türk iktisadında bir kültür kodu olarak **ülüşün** Osmanlı toplumunda varlığını koruduğunu belirten Mardin bu olguyu şöyle ifade eder: “*Toplum içinde beliren zenginlikler bir kişide toplanmamalıdır. Bunların bir dereceye kadar topluma dağıtılması gerekir. Başlangıçta harpte elde edilen ganimetin dağıtılması şeklinde gözüken bu değer, daha sonra başka başka şekiller altında, fakat temelde aynı görüşü ifade etmek üzere, Osmanlı toplumunda kaldı*” (Mardin, 1992:116). Mardin’e göre Batıya giden Türk aydınlarının Marksizm’den ziyade Fransa’da gelişen tasanütçülüğü tercih etmeleri de bu kültür kodunun yansımasıdır. Cumhuriyetin kurucularını önemli nispette etkileyen sosyolog Gökalp’in önerdiği tasanütçü sistem de eski Türklerdeki servetin belirli ellerde toplanmasını reddeden potlaç anlayışının bir başka yorumu olarak görülmelidir (Türkdoğan, 1996:202). Özetle, potlaç kültürünün topluma ya da topluluğa faydayı önceleyen kooperatiflere zihinsel bir yatkınlık sağladığı düşünülebilir.

2.2. İmece Kültürü

Türk Dil Kurumu sözlüğü internet sayfasında imece, “*birçok kimsenin toplanıp el birliğiyle bir kişinin veya bir topluluğun işini görmesi ve böylece işlerin sıra ile bitirilmesi*”, “*kırsal topluluklarda köyün zorunlu ve isteğe bağlı işlerinin köylülerce eşit şartlarda emek birliğiyle gerçekleştirilmesi*” olarak tanımlanmıştır. İmece, bir nevi, yazılı olmayan hukuka dayanan ve geliştiği topluluk fertlerinin tüm tarafından kabul edilen bir dayanışma sürecidir (Kara, 2016:380). Yol yapımı, tarımsal

³ Bu hususta geniş bilgi için bkz: (Türkdoğan, 1996:195-201; Eröz, 2014:254-259)

hasat, düğün ve benzeri durumlarda ayni, nakdi ve bedeni yardım, su yollarının yapımı vs. imeceye tabi olan faaliyetlerdir. İmece Osmanlı dönemindeki kooperatifçilik hareketine önemli bir fikri zemin olmuştur. Çiftçilerin kredi ihtiyacını karşılamada karşılaştığı zorluklar nedeniyle tefecilerden borçlanması karşısında Mithat Paşa'nın Niş valiliği sırasında 1863 yılında kurduğu Memleket Sandıkları modern anlamda kooperatif olmasa da imece esasına dayanan öncü uygulama olarak görülebilir. Bu benzerliğe karşın nihai amaç ve yapı itibarıyla imece ve kooperatifler farklı kurumlardır. Her şeyden önce imece bir sürekli teşkilat niteliği göstermez; yapılan işin süresi ile sınırlıdır. Güreşçi ve Gönc'e (2017:221) göre bu benzerlikler ve geçişkenliğe karşın, imece olgusuyla kooperatifi birbirinden farklılaştıran husus ikincilerin "*ortak işlerin ortak çıkarlar doğrultusunda yürütülmesi ve elde edilen bir kâr ve dağılımı*" esasına dayanmasıdır. Çünkü imecede bir kâr ve bunun dağılımı ender rastlanan bir durumdur. Başka bir ifadeyle, modern kooperatifçilik üreticiler ve/veya tüketiciler açısından faaliyet ortaklaşması neticesinde çıkar ortaklığı sağlarken, imece ve Ahilik gibi kurumlar, müşterek tutum ve davranışlar neticesinde müstakil çıkarlar amaçlamaktadır. Anadolu'da bugün dahi yaygın olan imece, kooperatiflerin birlikte üretim anlayışının enformel pratiğidir. Kooperatifler bu pratiği kurumsallaştıran yapılar olarak da değerlendirilebilir. Şu hâlde, özellikle kırsal kesimde kooperatifçilik bu kültürel altyapının desteğiyle, bir sivil inisiyatif olarak daha etkin olabilme potansiyeline sahiptir.

2.3. Ahi Birlikleri

Ahi birlikleri Anadolu Selçukluları ve Osmanlı tarihi boyunca siyasi, ekonomik, kültürel ve toplumsal birçok yönü olan mesleki teşekküllerdir.⁴ 13. yüzyılda Anadolu Selçukluları döneminde şekillenmeye başlayan Ahi birlikleri kooperatifçilik fikrinin olgunlaşmasına kaynaklık teşkil eden kurumlardandır. Esnaf ve sanatkârların teşkil ettiği bu mesleki kuruluşlar üretici ve tüketicinin korunması, gelir ve servet farklılıkları arasında aşırı dengesizliklerin giderilmesi gibi fonksiyonlar üstlenmiştir. Bu nitelikleri Ahi birliklerini ve Ahilik zihniyetini kooperatif ilkelerine yakınlaştıran hususlardır (İrmaklıoğlu ve Irk, 2022:106). Esnaf ve sanatkârların mesleklerini icra sürecinde teşkilatlı bir yapı olarak gerçekleştirdikleri uygulamalar incelendiğinde bugünkü kooperatiflerin de hedeflediği bazı amaçları içerdiği görülecektir. Üretim sürecinde gerekli olan hammaddenin temin edilmesi, finansal olarak zayıflamış veya sıkıntıya girmiş olan üyelere destek sağlanması, üretimde miktar ve kaliteyle ilgili düzenlemeler ile üretici kesimin desteklenmesi, fiyat ve kalite kontrolleri vasıtasıyla üreticinin korunması, kooperatif fikrini içeren uygulamalardır (Aydın ve Yaşa, 2019:356). Bir mesleki örgütlenme olmasına karşın Ahilik sadece çalışma ilişkileri ve sürecine dair değil, toplum ve fert yaşamına ilişkin genel birtakım prensipleri de içerir. Bu prensiplerin bazıları şöyle sıralanabilir (Özata ve Şener, 2019:247-248):

- Kanaatkâr olmak, ihtiyaç fazlasını dağıtmak ve hırs sahibi olmamak,
- Cömert olmak, bencil olmamak, misafiri sevmek,
- Dayanışmacı olmak,
- Mal biriktirmeye ve bu uğurda istismara tevessül etmemek.

Özata ve Şener'in detaylı bir dökümünü yaptığı prensiplerin sayısı oldukça fazla olmakla beraber burada sadece doğrudan ve dolaylı olarak iktisadi yardımlaşma ve dayanışmaya yönelik maddeler alınmıştır. Muhtemeldir ki bu prensipler meslek

⁴ Ahilik kurumunun doğuşu ve gelişiminin detaylı bir tahlili için bkz: (Köksal, 2008; Kaçanoğlu, 2021)

mensuplarının yardımlaşma ve dayanışmayı iktisadi faaliyetlerinin esası haline getirmesine, iktisadi dengesizliklerin ve sömürünün ortaya çıkmasına engel olmuştur.

Ahiliğin prensipleri modern kooperatifçilik prensipleriyle birlikte değerlendirildiğinde önemli benzerlikler içerdiği görülecektir. İki kurumsal yapılanma da mensuplarını yıkıcı rekabetten korumak, hammadde teminini desteklemek, finansal kolaylıklar sağlamak vb. amaçlar içermektedir. Öyleyse Ahi teşkilatları birer kooperatif miydi? Elbette değildi. Bunun birinci nedeni kooperatiflerde ortak bir iş, ortak çıkar ve kâr dağıtımı amacı varken, Ahi teşkilatlarında birbirinden farklı işletmeler kendi işlerini yürütürken dayanışma içindedir. Dolayısıyla ortaklaşa bir iş söz konusu olmadığı gibi kâr dağıtımı da mevzubahis değildir. Fakat her iki kurumun vücut bulduğu iktisadi zemin ve iktisat zihniyet dikkate alındığında Ahiliğin, kooperatifçiliğin birlikte üretim ve kâr dağıtımı uygulamasını bir gereklilik olmaktan çıkardığı görülür. Dolayısıyla Ahilik biçimsel olarak bir kooperatif olmasa da üyelerine sağladığı kolaylıklar ve koruyuculukla işlevsel olarak benzerlik göstermektedir.

Osmanlı Devleti'nin iktisadi sistemi üzerine oldukça detaylı çalışmaları olan Mehmet Genç'e (2010:47) göre devletin iktisadi sistemine hâkim olan belirli prensipler mevcuttur. Bunlar iâşe (provizyonizm), gelenekçilik ve fiskalizmdir. Kanaatimizce bunlardan iâşe prensibi yukarıdaki dayanışmacı ruhun temel dayanağını teşkil eden bir iktisadi işleyiş çerçevesi sunmaktadır. İâşe prensibine dayanan Osmanlı iktisadında esas olan, üretici veya ticaret erbabının çok kâr etmesi ve sermaye biriktirmesi değil, tüketicinin ucuz, kaliteli ve bol miktarda mal bulabilmesidir. Bu işleyişin düşündürdüğü iki husus öne çıkmaktadır: Birincisi, tüketiciyi önceleyen ve piyasa denetimleri (fiyat, kalite ve mal arzı açısından) ile sıkı tutulan işleyiş modern anlamdaki tüketici kooperatiflerini- en azından 19. yüzyılın ikinci yarısına kadar- Osmanlı iktisadi yaşamında bir ihtiyaç haline getirmemiştir. İkincisi, üretim sürecinde cari olan düzenlemeler, Ahi birliklerinin- ve zamanla locaların- diğerleriyle ve kendi içinde yıkıcı rekabete girişmesini önleyici fonksiyon icra etmiştir. Bu düzenlemeler üreticiler arasında büyük sermaye farklılıklarını engellemiş, dengeli bir üretim sağlamıştır. Bu amaçla; hammadde dağıtımı, üretim miktarı, çalışma süreleri ve ücret düzeyleri, ürünlerin kalite ve satış fiyatlarına değin bir dizi kural konulmuştur (Pamuk, 2010:57). Örneğin hammaddenin üreticiler arasında taksimi mesleki kıdem esasına göre yapılmaktaydı. Bu uygulamada da bir denge gözetilir, en kıdemli ile kıdemsiz arasında iki-üç kattan fazla hammadde tahsisine imkân tanınmazdı (Kaleli, 2022:123). Böyle bir sınırlama ve dengeleme esnaf arasında yıkıcı rekabeti önlediği gibi, üreticinin hammadde tedariki sürecinde finansal zorluklar yaşamasını da engellemiştir. Oysa modern kooperatifçiliğin tesisinin belki de en önemli sebebi üreticiler arasındaki anormal sermaye farklılıklarının doğurduğu yıkıcı rekabeti önleyici bir yapı oluşturmaktır.

Servetin belirli ellerde toplanmasını ve bir toprak aristokrasisinin oluşmasını önleyici *miri arazi rejimi* de Selçuklu ve Osmanlı döneminin önemli bir politikasıdır. Devlet mülkiyetine bağlı olarak, toprak köylü arasında dengeli bir biçimde dağıtılmakta ve sıkı denetime tabi tutulmaktaydı. Bu yolla hem mal arzı korunmakta hem de fiyat sınırlamalarıyla (narh) tüketicinin korunması hedeflenmekteydi (Akdağ, 1979:125; Tabakoğlu, 2010:117; Aktürk, 2021:42). Bu düzenlemelerin üretim kooperatiflerinden beklenen bazı işlevleri dolaylı olarak gördüğü düşünülebilir. Ayrıca, toplumun geneline hâkim olan iktisadi zihniyet, üretim ve tüketim sürecinin bu dengeli işleyişini destekleyici bir etken olmuştur. Sayar'a (2009:64)

göre serveti, mal biriktirmeyi hor gören bir iktisat anlayışı Osmanlı toplumunun geneline hâkim bir ahlaki nitelikti⁵.

Ahilik ve sonradan lonca olarak adlandırılan yapıların işleyişi, sahip olduğu prensipler ve topluma hâkim olan iktisat zihniyeti birlikte değerlendirildiğinde, biçim değiştirmekle beraber, eski Türklerdeki potlaç geleneğinin izlerini burada da görmek mümkündür. Türkdoğan'a (1996:206-237) göre İslam inancının iktisadi faaliyetler ve toplumsal yaşama ilişkin ahlaki emirleri de potlaç, *Hanı Yağma* ve ülüş gibi kültür kodlarıyla örtüşmektedir. Bu kültür kodları zaman içinde değişime uğrasa da özünü farklı formasyonlar içinde dışa vurmaktadır (Mardin, 1992:116-117). Köksal'a (2008:140) göre Ahilik kurumunda sadece mal, para ve servet için çalışmak tek başına bir anlam ifade etmezdi. Bunların toplum için, yüce gayelerle harcanması bir değer ifade ederdi. Köksal'ın ortaya koyduğu bu yaklaşımın, mal ve serveti toplumda itibar elde etmek için paylaşmayı esas alan potlaç geleneği ile uyumlu olduğu açıktır.

2.3.1. Orta Sandıkları

Ahi Birliklerinde doğrudan doğruya üyelere nakdi destek sağlayan bir birim de bulunmaktadır. Orta Sandığı, Esnaf Sandığı, Esnaf Kesesi ve Teavün Sandığı gibi isimler alan bu teşekküller vasıtasıyla üyelerin sosyal ve iktisadi olarak desteklenmesi, sosyal güvenlik sağlanması, finansal ihtiyaç gerekli olduğunda üyelerin tefecilerden korunması ve hammadde tedarikinde destek sağlanması hedeflenmekteydi. Sandıkların geliri esnaf kazançlarının belirli bir yüzdesi, çeşitli bağışlar ve kurum içi terfi süreçlerinde alınan harçlardan oluşmaktaydı (Akpınar ve Küçüköksel, 2017:12; Aydın, 2016:44). Esnafın kaza, ölüm, hastalık gibi durumlarda desteklenmesi; birliğin sahip olduğu taşınmazların tamir ve tadilatı, vergiler ve birliğin diğer giderleri bu sandıklardan karşılanmaktaydı. Bir bakıma esnaf için sigorta mahiyetine sahipti. Yapılan zorunlu giderlerden sonra kalan fon fazlası üyelere kredi olarak verilirdi (Bayram, 2012:88).

Orta Sandıkları Ahiliğin sosyal yardımlaşma ve dayanışmacı ruhunun doğrudan finansal boyutta vücut bulmuş hali olarak görülebilir. Bir bakıma günümüz sosyal güvenlik ve sigortacılığının, pek tabii, kooperatifçiliğinin bir öncülüydü (Özdemir, 2021:99-101). Sandık kaynaklarının aynı zamanda yatırımcıların finans ihtiyacını karşılamak amacıyla kullanılması basit bir bankacılık işlevi olarak da görülebilir. Borç verme işlemlerinde sandığın varlıklarının reel değerini muhafazaya yönelik düşük oranlı bir faiz uygulaması gerçekleştirilmiştir. Çağatay'a (1997:135) göre bu oran %1 düzeyindedir. Muhtemeldir ki bu oran döneme göre enflasyonun aşındırıcılığını önlemeye dönük olarak farklılaşabilmekteydi. Ancak, bu uygulamanın bir kâr gayesi gütmeyeceğini belirtmek gerekir. Fonların kullanımı karşılığında elde edilen gelir yine sosyal amaçlarla kullanılırdı (Gürsoy, 2018:125). Osmanlı iktisadi sisteminin dayandığı prensipler (başta iâşecilik olmak üzere) ve bu prensiplerin çerçevelediği yapı üzerinde vücut bulmuş Ahilik kurumu ve loncaların böylesi bir netice doğurması bir zorlama sonucu değil, sistemin mantığının tabii bir sonucuydu. Çünkü sistem Max Weber'in tarifine uygun bir burjuvaziye imkân vermediği gibi, Ahiliğin kurumsal yapısı ve üretim-bölüşüm sistemi de Karl Marx'ın terminolojisiyle *artık değer*in belirli ellerde toplanmasına imkân vermemektedir. Esas olan sınırsız kazanç güdüsüyle sermaye birikimi değil, kazancın ihtiyaç fazlasının yine topluma dönük olarak sarf edilmesiydi (Kaptaner, 2021:367). Sistemin prensipleri ve işleyiş mantığına Ahiliğin kuralları eklendiğinde bu işleyiş dıştan içe ve içten dışa kuvvetlendirilmiş bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu mevzu bağlamında ulaşılabilecek netice şu ki; temeli iktisadi adalete dayanan sistem, kapitalizmin Osmanlı iktisadına

⁵ Bu konuda detaylı bilgi için bkz: (Ülgener, 2006a; Ülgener, 2006b; Bulut, 2021; Karaoğlu, 2018). Bu zihniyetin değişimi ve modernleşmesi üzerine detaylı bir tahlil için bkz: (Sayar, 2009).

sızmasına bağlı olarak değiştikçe ve küresel rekabete maruz kaldıkça yeni kurumlara da ihtiyaç duyulmuştur. Modern kooperatifçilik ise bu etkilerin Osmanlı devletini de içermeye başladığı 19. yüzyılın kaçınılmaz bir sonucu ve gereği olmuştur. Bu dönüşümle birlikte Ahi birlikleri veya loncalar yüzyılın sonuna doğru etkisini kaybetmiş, sandıkların varlıkları da devlete devrolunmuştu (Kaleli, 2022:127). Sonuç olarak, Orta Sandıkları etkin olduğu dönemde bugünkü kooperatiflere benzer bir fonksiyon icra etmiştir. Başta Mithat Paşa olmak üzere Osmanlı dönemi yönetici ve aydınlarının kooperatifçiliğe ilişkin fikirlerinin olgunlaşması Ahi Birlikleri ve Orta Sandıkları tecrübesine de dayanmaktadır. Çünkü bu yapılar da esasen kâr maksimizasyonu yerine kazancın tabana yayılması esasına dayanan kooperatiflerle benzer gayelere sahiptir.

2.4. Memleket Sandıkları ve Menafi Sandıkları

Türk iktisat tarihinin gelişim aşamalarında sosyal ve iktisadi dayanışmayı içeren norm ve kurumların içinde kooperatifçilik fikrini en fazla içeren gelişmelerden biri de Mithat Paşa tarafından teşkil olunan Memleket Sandıklarıdır. Bu teşekküller ülkemizde modern kooperatifçiliğin başlangıcı olarak da görülmektedir (Atasoy, 1991:174). Memleket Sandıklarının böyle bir paye kazanmasının nedeni, doğrudan doğruya birlikte üretim ve kâr dağıtımını içermesi ve bunu Ahi birlikleri, loncalar ve bu yapıların bir alt birimi olan Orta Sandıkları'ndan farklı olarak, müstakil bir teşekkül sıfatıyla icra etmiş olması gerektir. Oysa önceki kurum ve oluşumlar (imece, Ahilik, Orta Sandıkları) ferdi teşebbüsleri dışardan destekleyici bir misyona sahiptir. Yardımlaşma ve dayanışmayı esas alan bu kurumlardan Ahi birlikleri ve Orta Sandıkları dışındakiler ise süreklilik arz etmeyen mahiyetteydi.

2.4.1. Memleket Sandıklarını Doğuran İktisadi İklim

Memleket Sandıklarının temellendiği iktisadi zemin Avrupa'nın gelişmiş kapitalist devletlerinin Osmanlı iktisadını kapsamlı bir biçimde tesir altına aldığı bir zaman aralığına denk gelir. Osmanlı iktisadı, en azından 18. yüzyılının ortalarına kadar, sistemin temel prensipleri ve kurumsal yapılanması ile bir burjuva iktisadı olmaktan uzak, sermayenin terakümünden ziyade tabana yayılması esasını gözetir mahiyettedir. Dolayısıyla kooperatifvari yapılar olarak gördüğümüz Ahilik ve Orta Sandığı gibi kurum ve uygulamalar sistemin arızalarını gidermeye yönelik yapılar değil, bizatihi yapının adaletli işleyişinin temel kurumlarını teşkil etmekteydi. Bu izaha bağlı olarak şu soru karşımıza çıkacaktır: Osmanlı iktisadında modern kooperatifçiliği bir zorunluluk haline getiren faktörler nelerdir? Müstakil bir araştırma derinliğinde olan bu hususta muhtelif görüşler vardır. Ancak bu çalışmada, bahse konu gelişmenin 19. yüzyıldaki bir dizi gelişmenin eseri olduğu genel kanaatinden hareket edilecektir. İktisadi yaşama hâkim olan temel prensiplerin 19. yüzyıl itibarıyla gevşemesi, 1838 Serbest Ticaret Anlaşması, Tanzimat dönemi reformları, 1858 tarihli Arazi Kanunnamesi gibi değişimler Osmanlı ekonomisinde sanayi kapitalizminin tesirlerini hissettirmesine sebep olmuştur. Özetle, kooperatifçiliği gerektirmeyen iktisadi yapı değişmiş ve hem üretici hem de tüketiciler için modern kooperatifçilik gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Osmanlı iktisadına hâkim olan prensipler ve kurumsal yapı ferdiyetçiliğe ve sermaye birikimine müsait olmayan bir nitelik arz etmekle birlikte, sistem öteden beri bazı arızalar ve servet biriktirme eğilimlerine de maruz kalmıştır. Nitekim, 16. yüzyıldan itibaren fiili olarak miri arazinin gaspı, tefecilik gibi bozulmalar ve zaman zaman üretici kesimin hammadde darlığı yaşaması gibi sıkıntılar ortaya çıkmıştır (Cem, 1999:139-140). Yine aynı dönemde loncaların üyeleri arasındaki dengelerin bozulduğu, dış piyasalara yönelik üretimin yoğun olduğu Bursa, Selanik gibi kentlerde üreticinin lonca kurallarına uymayarak hareket ettiği görülmektedir. Fakat bu gelişmeler karşısında devletin müdahale girişimleri göze çarpar (Özyüksel, 2007:201-202; Genç, 2010:235). Bu hadiselerin istisnai olduğunu ve sistemin genel prensiplerini ortadan

kaldırma gücüne sahip olmadığını belirtmek gerekir. Devlet çoğu durumda bu bozulmaları bertaraf etme irade ve kudretini ortaya koymuştur. Ancak, 19. yüzyılda ortaya çıkan değişimler bu türden değildir. Çıkarılan bir dizi ferman ve yapılan anlaşma, ülke içi ve ülke dışı tesirlerle sistem kapitalist bir yapıya dönüşmeye başlamıştır. Serbest ticaret antlaşmaları, çeşitli reformlar, yabancı sermayenin girişine izin verilmesi ve miri arazilerin özel mülk haline getirilmesi Osmanlı'nın klasik iktisat sitemindeki değişimlerden bazılarıdır. Ayrıca, imalat faaliyetleri sürecindeki fiyat kontrollerinin gevşetilmesi ve iâşeci politikalarından vazgeçiş de bu gelişmeler arasındadır. Kısaca, sistemin kapitalist bir mantığa evrilmesi finansal zorlukları daha ağır hale getirmekteydi (Pamuk, 2010:202-209). Örneğin Tabakoğlu'na (2010:357) göre 18. yüzyılın ikinci yarısına kadar tımar sistemi tarım kesiminde belli bir iktisadi güvenlik sağlamakta; tohumluk, çift hayvanı gibi ihtiyaçlar giderilebilmekteydi. Ancak 18. yüzyılın ikinci yarısı itibariyle tımar sisteminin bozulmasıyla bu kredi mekanizması da bozulmuş, köylü tefecilere mecbur kalmıştır. Tabakoğlu'nun bu tespiti, 19. yüzyılda Osmanlı piyasalarının serbest ticaret anlaşmalarıyla kapitalist gelişmiş ülkelere açık hale gelişi de eklendiğinde durumun daha da ağırlaştığını tahmin etmek zor olmayacaktır. Tarımsal üretimde kredi ihtiyacını şiddetlendiren bir neden de 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren artan makineleşme sürecidir. Tarım makineleri temininde tefecilerden %40'lara varan oranlarda faizle borçlanma önemli bir finansman sıkıntısıydı (Güner, 2019:291). Mithat Paşa'nın Memleket Sandıkları teşebbüsünün tarımsal üretici kesime yönelik oluşu bu yeni gelişmenin özellikle tarım ve toprak sistemindeki bozulmadan kaynaklandığını ortaya koymaktadır. 1857-1858 yılları arasında İzmir'de bulunan ünlü iktisatçı N.W. Senior bu bölgedeki refah gerilemesinden bahsetmekte ve eline para geçirenin gösteriş tüketimine yöneldiğini, üretime ve ticari hayata ilgisiz kaldığını vurgulamaktadır. Ekonomik hayatta ortaya çıkan boşluk yabancılar ve gayrimüslim azınlıklarca doldurulmaktadır. Mithat Paşa'nın Tuna vilayetlerindeki girişimleri bu iktisadi iklimde Osmanlı orta sınıfıyla iktisadi durgunluğu gidermeye, tarımsal üreticiyi korumaya yönelik hareketler olarak ele alınmalıdır (Sayar, 2009:236). Dolayısıyla, Mithat Paşa'nın Memleket Sandıkları teşebbüsünün arka planında oldukça derinlikli bir iktisadi aklın olduğunu da tespit etmek gerekir. Bir bakıma İttihat ve Terakki dönemi (1908-1918) *Millî İktisat Siyaseti*'nin öncülü bir fikri mayalanma sürecinden bahsedilebilir. İttihat ve Terakki dönemi iktisat siyasetinde, öncülüne nazaran daha bariz bir biçimde, iktisatta yabancı ve gayrimüslim hakimiyetini bertaraf etme ve iktisadi yapıyı Türkleştirme iradesi öne çıkar. Dahası, bu siyasetin esaslı araçlarından biri de kooperatifçiliktir.

2.4.2. Mithat Paşa ve Özgün Bir Organizasyon: Memleket Sandıkları

Memleket Sandıklarına *özgün* nitelmesi yapmamızın nedeni, ithal bir kurum olmayıp Osmanlı iktisat dünyasında geliştirilmiş bir kurum olmasından kaynaklanmaktadır. Friedrich Wilhelm Raiffeisen'in kurduğu kredi kooperatiflerinden dokuz ay önce kurulmuş olması Memleket Sandıkları teşebbüsünün bir bakıma öncü olduğunu göstermektedir (Özcan, 2007:58). Memleket Sandıkları teşebbüsünün imece, Ahi birlikleri ve loncalardaki Orta Sandıklarına benzer bir mantığı tarımsal üretime taşıma fikrinin eseri olduğunu düşünülebilir. Mithat Paşa'nın 1863 yılında oluşturduğu Memleket Sandıklarının amacı tarımsal üreticilerin karşılaştığı kredi temini güçlüğüne ortadan kaldırmaktır. Mithat Paşa Tuna vilayetindeki görevi esnasında çiftçilerin yaşadığı bu sorunun onları tefecilerin eline düşürdüğünü, bankacılık sisteminin de kredi taleplerini karşılamaktan uzak olduğunu tespit etmiştir (Güner, 2019:291). 1867 yılında hazırladığı 29 maddelik nizamnamenin kabulü ile üretim ve kredi kooperatiflerinin niteliklerini içeren bir yapı oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu iki kooperatif türünün niteliklerinin aynı çatıda toplanmış olması ve çiftçilerin müşterek çalışmasının (imece) sermaye kaynağını teşkil etmesi eşi olmayan bir uygulamaydı (Mülayim, 1992:39).

Memleket Sandıkları uygulaması dönemin ve günümüzün kooperatifçilik anlayışından belirli farklılıklara sahiptir. Öncelikle sandıkların teşkilinde, Avrupa'dan farklı olarak, halkın değil bir devlet adamının öncülüğü ve kamu girişimi hüviyeti öne çıkar (Cevherli, 2022:35). Bunun nedeni Mithat Paşa'nın vali sıfatına sahip oluşudur. Sermayesini oluşturma süreci ve elde edilen hasılanın paylaşımı da özgünlüğünün bir diğer işaretidir. Üretim ve kredi kooperatifçiliği amacını birlikte içeren bu teşebbüste başlangıçta imece usulüyle, devlete ait boş arazilerin ve kiralanan diğer arazinin çiftçiler tarafından birlikte işlenmesi suretiyle elde edilen ürünlerin satışı sermaye kaynağını oluşturmuştur. Bu suretle çiftçilerin kredi talepleri karşılanmaya çalışılmıştır (Cevherli, 2022:33-35).

Kooperatiflerin sermaye oluşumunda ortaklardan sağlanan ürünlerin satılması da bir diğer yöntemdir. Örneğin Midilli'de çeşitli ürünlerin 1/10 oranı sandığa verilmiş ve kamu görevlilerinin nezaretinde satılarak sandığa aktarılmıştır. Bu uygulama zamanla angaryaya neden olduğu için terkedilmiş ve çiftçi başına belirli bir miktar ürün verilmesi esası getirilmiştir. Elde edilen sermayeden çiftçilere kredi imkânı sağlanmakta ve bu işlemde elde edilen getiri masraflar düşüldükten sonra sermaye sahiplerine 1/3 oranında risturn olarak dağıtılmaktaydı. Kalan 2/3 ise yol, okul gibi hizmetlere harcanmaktaydı (Atasoy, 1991:174; Güner, 2019:292). Sermayenin elde ediliş sürecinde kamu arazilerinin kullanılması ve gelir kontrolünde kamunun etkin oluşu sistemin modern kooperatifçilikten farklılaştığı bir husustur. Bu nitelikler, gelecekte, kooperatifçiliğin devlet güdümlü kurumlar izlenimi uyandırmasına sebebiyet vermiş; Mithat Paşa sonrası gelişmeler ve özellikle II Meşrutiyet dönemi kamuoyu tartışmaları da bu kanaati güçlendirici faktörler olmuştur.

Avrupa'da kurulan kooperatiflere benzemeyen nitelikleri nedeniyle Memleket Sandıklarının bilinen anlamda kooperatif olmadığı ileri sürülmüş olsa da karşılıklı yardımlaşma esasına dayalı yapısı, demokratik yönetim ve kredilerin adil dağıtılması gibi hususlar bu teşebbüslerin kooperatif ruhunu içerdiğini göstermektedir (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008:140).

Memleket Sandıkları 1883 yılı itibariyle değişikliğe tabi tutulmuştur. Menafi Sandıkları adı verilen yeni yapılanma ile hem sermaye yetersizliği sorunu giderilmeye hem de Ticaret Bakanlığının denetim ve gözetimiyle bir kurumsallaşma sağlanmaya çalışılmıştır (Güner, 2019:292). Sermaye desteğinin kaynağı, aşar vergisine *menafi hissesi* olarak adlandırılan %1'lik bir payın aktarılmasıydı. Menafi Sandıklarının sermayesi 1888 yılında Ziraat Bankası'nın teşkilinde kullanılarak sonlandırılmıştır (Güner, 2019:293). Bu gelişmeyle kooperatifçilik kesintiye uğramış, durgunluk dönemine girmiş ve ancak II. Meşrutiyet döneminde tekrar canlanmaya başlamıştır.

Kooperatifçiliğe zemin teşkil ettiğini düşündüğümüz yukarıdaki kurumsal, kültürel ve zihinsel altyapı Türk kooperatifçiliğinin gelişimi açısından oldukça önemli potansiyeli barındırmaktadır. Bu potansiyel bir taban hareketi ile bütünleştirildiği taktirde tıpkı Avrupa'daki gibi kooperatiflerin yaygınlaşması kolaylaşabilecektir. Fakat Memleket Sandıkları modelinde devletin sürükleyici rolü ve gerek II. Meşrutiyet döneminde gerekse Türkiye Cumhuriyeti döneminde kooperatiflerin makro düzeyde iktisadi ve siyasi hedeflerin bir aracı olarak devlet güdümünde gelişmesi bu potansiyelin tabi seyrinde kullanılabilesine fırsat vermemiştir.

3. II. MEŞRUTİYETTEN CUMHURİYETE KOOPERATİFÇİLİĞİN FİKRİ VE HUKUKSAL GELİŞİMİ

II. Meşrutiyet'le birlikte İttihat ve Terakki'nin yayın organı olan *İktisadiyat Mecmuası* ve sair yayın organlarında kooperatifçiliğe ilişkin tartışmalar yoğunlaşmıştır. Bu dönem Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarındaki kooperatifçiliğe önemli bir fikri katkı sağlamıştır. Dönemin kooperatif fikrinin gelişiminde Edhem Nejat, Mustafa Suphi, Muhiddin

[Birgen], Ahmed Cevad [Emre], Cemal Bey gibi isimler öncü olmuştur (Ballı, 2017:663). Edhem Nejat'ın kooperatifçiliğe ilişkin görüşleri mikro düzeyde bir iktisat tahlilinden ziyade makro düzeyde Osmanlı ekonomisinin içinde bulunduğu koşullar çerçevesinde şekillenmiştir. Edhem Nejat yerli sermayenin yetersizliği ve buna bağlı olarak büyük yatırımların yabancı sermaye tarafından gerçekleştirilmesinden bahisle, kooperatifçiliği bir çözüm olarak sunmuştur. *İttihat Ticaret Şirketleri* adını verdiği ortaklıklar Osmanlı'daki tüketim kooperatifçiliğinin ilk uygulamalarıdır. Kooperatif düşüncesinin bu dönemdeki gelişiminde önemli bir faktör de II. Meşrutiyet'in vurguladığı *teşebbüs-i şahsi* fikrine bir karşı duruş aracı olarak görülmesidir. Mustafa Suphi servet ve gelir dengesizliklerine bir çözüm olarak kooperatifleri önermiştir (Toprak, 2019:301-302). Ahmet Cevad [Emre] Bey ise benzer bir kaygıyla kooperatifçiliği, kapitalizm ile sosyalizmin sakıncalarına karşı bir çözüm olarak sunmaktaydı (Ballı, 2017:664). Kısmen değinilen bu fikirler, açıktır ki, kooperatifçiliği sadece mikro düzeyde tüketici ve üretici gibi birimlerin iktisadi sorunlarına çözüm olarak görme anlayışından çok daha kapsayıcı bir bakış açısını içermektedir. Kooperatifçilik, hem Osmanlı klasik iktisadi sisteminin çözülmesinden doğan sorunlara hem de yabancıların ve gayrimüslim azınlıkların sermaye, ticaret ve üretimdeki belirgin üstünlüğüne karşı Türk-Müslüman unsurları desteklemenin bir aracıydı. Bu bakımdan, II. Meşrutiyet dönemi kooperatifçiliği, İttihat Terakki Cemiyetinin Milli İktisat Siyaseti çerçevesinde uygulanmasını zaruri gördükleri bir araçtır (Demir, 2021:203). İttihat Terakki'nin Milli İktisat Siyaseti uygulamaları ve bu çerçevedeki fikri tartışmalar Türkiye Cumhuriyeti'nin Osmanlı'dan devraldığı fikri bir çerçeve olarak da etkili olmuştur (Varlı ve Koraltürk, 2010:130-131). Nitekim Cumhuriyetin ilk yıllarında Mustafa Kemal Atatürk ve arkadaşları kooperatifçiliğe büyük bir önem atfetmiştir. Henüz Cumhuriyet ilan edilmeden toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde kooperatifçiliğe ilişkin görüş ve önerilerin gündeme gelmiş olması bu yaklaşımın bir göstergesidir. İktisat Vekili Mahmut Esat Bozkurt kongrede yaptığı konuşmada şirketleşmenin öneminden bahsetmiş, kooperatifçiliğin ise ülke ihtiyaçları için daha da zaruri olduğunu belirtmiştir. Kongrede kooperatiflerin kurulmasını teşvik eden ve çiftçilerin ortak edilerek kuruluş sermayesinin devletçe karşılanmasını içeren kararlar alınmıştır (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2019).

Modern anlamda kooperatifçilik Cumhuriyet'in ilk yıllarından itibaren sağlanan hukuksal zeminle yeni bir merhaleye erişmiştir. Mustafa Kemal Atatürk ve diğer kurucu kadro muhtelif yerlerdeki beyanlarında kooperatifçiliğe kalkınma penceresinden baktıklarını ortaya koymuşlardır. Kooperatifler sermaye yoksunluğuna ve yabancı sermayenin saldırılarına karşı bir araç olarak görülmüştür. Henüz Cumhuriyetin ilan edilmediği 1920 yılında hazırlanan 77 maddelik Kooperatif Şirketler Kanunu tasarısı kooperatifçilik meselesine verilen önemin göstergesidir. Bu tasarı kanunlaşmamış olsa da sonraki gelişmelere yol gösterici olmuştur. Tüketim dışında tüm kooperatifçilik işlerine yönelik olarak çıkarılan 1923 tarihli 97 maddelik "İstihsal, Alım ve Satım Ortaklık Kooperatifleri Nizamnamesi" bir diğer önemli düzenlemedir (Kılıç ve Aydoğan, 2022:47). 1924 yılında çıkarılan 396 sayılı kanunla 1850 tarihli Ticaret kanununa ticaret şirketleri yanına kooperatif şirketler de eklenmiştir. Bu düzenlemeyle kooperatifler ilk defa bir kanun metninde yer bulmuştur. 1926 yılında çıkarılan Türk Ticaret Kanunu da kooperatiflere ticaret şirketleri yanında yer verilmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2019). 1924 yılında çıkarılan "İtibari Zirai Birlikler Kanunu" ile Ziraat Bankası'ndan ayrı bir kredi kaynağı oluşturulmuş; köylünün krediye erişimi kolaylaştırılarak kooperatifçiliğin kurumsallaşmasında gelişme sağlanmıştır. 1929 yılında çıkarılan 1470 sayılı "Zirai Kredi Kooperatifler Kanunu" ile de kooperatif aracılığıyla Ziraat Bankası kredilerinin köylüye dağıtımı hedeflenmiştir (Cevherli, 2022:36).

Cumhuriyetin ilanıyla gerçekleştirilen yasal düzenlemeler kooperatifçiliği yaygınlaştırmakla beraber ortaya çıkan gelişme ulusal çapta değil yerel nitelikte gerçekleşmiştir. Kooperatifçiliğe ilişkin yaklaşımda önemli bir değişim 1930’lu yıllarda ortaya çıkmıştır. 1929 krizinin tarım sektörünü derinden etkilemesi kooperatiflerin daha fazla önemsenmesine neden olmuştur. 1931 yılında kurulan ve kooperatifçiliğin bilimsel olarak desteklenmesi gayesi güden “Türk Kooperatifçilik Cemiyeti” kooperatifçiliğin gelişimine önemli katkılar sağlamıştır (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2019). Cumhuriyetin ilk yıllarında özellikle tarımsal kooperatifler kalkınmanın bir aracı olarak desteklenmiştir. Ancak 1930’lu yılların devletçi politikaları kooperatifçiliğe verilen önemi daha da arttırmıştır. 1929 tarih ve 1470 sayılı Ziraî Kredi Kooperatifleri Kanunu’ndan beklenen neticelerin yeterince elde edilememesi ve 1929 ekonomi krizinin özellikle tarım kesimini sarsması karşısında yeni bir yasal düzenleme zarureti doğmuştur. 2834 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri Kanunu ve 2836 sayılı Tarım Kredi Kooperatifleri Kanunu kırsal kesimin iktisadi sorunlarının çözümü için devlete önemli görev ve yetkiler yükleyen düzenlemelerdir. Bu yasal düzenlemelerle Ziraat Bankası ve Ticaret Bakanlığı üzerinden kooperatifler üzerinde devlet güdümü ve denetimi kuvvetlenmiştir (Bilgin ve Tanıyıcı , 2008:142). 1961 Anayasasının kooperatifçiliğe ilişkin düzenlemesi de devletin meseleye ilgisinin bir başka göstergesidir. Kooperatiflere ilişkin 1163 sayılı ve 1969 tarihli Kooperatifler Kanunu yasal düzenlemelerdeki dağınıklığı gideren bir düzenleme olmuştur. Türkiye’de kooperatiflerin devlet güdümünden kurtarılacak daha özerk yapılar haline gelmesi ancak 1980’li yıllarda mümkün olmuştur. Kooperatiflerde devlet denetimi ve yönlendirmesine vurgu yapan düzenlemeler 1982 Anayasasında da yer almış ve ancak 1996 yılında bu hükümler anayasadan çıkarılmıştır. Gerek yasal düzenlemelerde ve gerekse kalkınma planlarında kooperatifçiliğe ilişkin düzenlemelerin ve hedeflerin varlığı kurumsallaşma açısından önemli katkılar sağlasa da toplumun kendi motivasyonu ile kooperatifleşmeye girişmesinin de bu nedenle eksik kaldığı görülür.

SONUÇ

Toplumların iktisadi davranışları ve oluşturdıkları iktisadi kurumlar çağdaşlarıyla benzeştiği kadar aynı zamanda tarihsel köklerinden ve iktisadi kültürlerinden de önemli düzeyde etkilenmek suretiyle farklılaşabilmektedir. Belirli bir topluma hâkim olan iktisadi zihniyeti ve kurumsal gelenekleri bilmek mevcut kurum ve politikaları sağlam temellere oturtmak, toplumu motive etmek bakımından oldukça önemli bir mihenk taşı mahiyetindedir. Bu bağlamda kooperatifçiliğe ilişkin politika geliştirme ve kooperatifleri güçlendirme yönünde bir çabanın Türk toplumunun tarihsel tecrübesi ışığında ele alınması gerekir. Türk toplumunun yardımlaşma, dayanışma ve iktisadi kaynağın adilane paylaşımı hususundaki iktisadi kültürü kooperatifçilik için esaslı bir kaynak olarak görülmelidir. Sosyo-kültürel ve iktisadi dokusuyla bir tür yardımlaşma sistemi olan imece, Ahilik Teşkilatı ve son olarak modern kooperatifçiliğin izlerini taşıyan Memleket Sandıkları, bunun en iyi örneklerindendir. Diğer yandan iktisadi alanın düzenlenmesinde devletten beklenen öncülük de Türk iktisadının, tarihsel olarak, temel hususiyetlerinden biri olarak kooperatifçilik açısından önemlidir. Türk kooperatifçiliğinin gelişmesi ve yaygınlaşması, toplum tarafından içselleştirilmesi açısından oldukça zengin bir kültürel birikimin olduğu ortadayken, bu potansiyelin yeterince harekete geçirilemediği bir gerçektir. İktisadi yaşamda devletin baskın rolünün ferdi teşebbüsün Avrupa’daki gibi gelişme gösterememesine neden olmasına benzer bir sürecin kooperatifçilikte de yaşandığı görülmektedir. Dolayısıyla Türkiye’de kooperatifçiliğin geliştirilebilmesi bu kültürel zeminin canlandırılmasıyla mümkün olacaktır.

Avrupa’da kooperatifçiliğin gelişimi kapitalizmin ve piyasa olgusunun içinde özel kesimin öncülüğünde gerçekleşmiştir. Oysa kapitalizmle geç tanışan, sanayi inkılabı için geciken Türk toplumu için kooperatifçilik devlet öncülüğünde gelişme

göstermiştir. Dolayısıyla, yerleşmiş olan bu gelenek ve toplumsal beklenti nedeniyle, kooperatifçiliğin belirli bir olgunluğa ulaşana kadar devletçe motive edilmesi, desteklenmesi önemli bir gerekliliktir. Fakat bu, tabandan gelen bir talep olma gerekliliğini köreltmemelidir. Gelişmiş ülkelerdeki ortaklık kültürü ve şirketleşme iktisadi dinamizmin önemli bir kaynağı iken, Türk toplumunun kültür kodlarında var olan yardımlaşma ve dayanışmanın böylesi bir sürece yeterince girmemesi Türk iktisadının önemli bir sorunu olarak karşımızda durmaktadır. Kooperatif düşüncesi ile bu dayanışmacı iktisat anlayışının kaynaştırılması bahse konu sorunun gidermenin bir yolu olarak değerlendirilebilir. Bunun gerçekleştirilmesi ancak devletin geleneksel tutumundan vazgeçerek, destekleyici bir rol üstlenmesinden geçmektedir. Toplumsal hafızada yer alan kültürel birikimin canlandırılması ise kapsamlı bir eğitim süreciyle gerçekleştirilebilir. Kooperatifçilik bilincinin geliştirilmesi çerçevesinde kültürel ve tarihsel birikimin nasıl harekete geçirilebileceği başta İktisat Sosyolojisi, İktisat Tarihi, Sosyoloji, Antropoloji gibi bilim dallarının üzerinde durması gereken bir araştırma konusudur.

Günümüzde kooperatifçilik gerek gelişmiş gerekse azgelişmiş ülkeler açısından kalkınmanın önemli araçlarından biri olarak görülmektedir. Türkiye gibi sanayileşme ve sermaye birikimi açısından geç kalmış gelişmekte olan ülkelerde kooperatifçilik sermaye sorununun çözümünde etkin bir şekilde kullanılabilir. Türkiye’de tasarrufların yetersizliği ve aynı zamanda verimsiz alanlara kayması karşısında kooperatifler bu tasarrufların etkinliğini arttırmada bir alternatif olarak değerlendirilmelidir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100’dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akbolat, S. (2012). *Türkiye’de Kooperatiflerin Doğuşunda Devlet Etkisi ve Memleket Sandıkları* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aktürk, O. (2021). *Osmanlı’dan Cumhuriyete Ahilik, Küçük Esnaf ve Girişimcilik Kültürü*. Y. Taş, M. Küçükoğlu ve M. Demirdöğmez (Ed), *Girişimcilik ve KOBİ Araştırmaları* (s.29-54) İçinde. Ekin Yayınları, Bursa.
- Aydın, R., & Yaşa, A. A. (2019). Türkiye’de Tarım Kredi Kooperatiflerinin Mali Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Siiir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(14), s. 352-368.
- Akdağ, M. (1979). *Türkiye’nin İktisadi ve İçtimai Tarihi* (2 b., Cilt 2). Ankara: Tekin Yayınevi.
- Akpınar , T., & Küçüköksel, N. Ç. (2017). Esnaf Ahilik Sandığı Sigortası. *International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress Series IV. IBANESS Congress Series* (s. 10-17). Russe / Bulgaria: University of Agribusiness and Rural Development.
- Aktürk, O. (2021). Osmanlı’dan Cumhuriyete Ahilik, Küçük Esnaf ve Girişimcilik Kültürü. *Girişimcilik ve KOBİ Araştırmaları*. içinde
- Atasoy, Ö. A. (1991). Türkiye’de Kooperatifçiliğin Tarihsel Gelişimi, Konut Yapı Kooperatiflerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri. *E.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(9), s. 171-188.
- Aydın, S. (2016). Küreselleşme Ve Neo-Liberal Uygulama Sürecinde Sosyal Politika Alanında Ortaya Çıkan Problemlere Çözüm Önerisi: Osmanlı İmparatorluğu’nda Ahilik Sistemi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(13), s. 40-49.
- Ballı, E. (2017). Türkiye’de Tarımsal Kooperatifçiliğin Gelişimi ve Fiskobirlik: Tarihsel Bir Değerlendirme. *Türkiye Cumhuriyeti’nin Ekonomik ve Sosyal Tarihi Uluslararası Sempozyumu /2015. Cilt 1*, s. 657-700. İzmir: Atatürk Araştırma Merkezi.
- Bayar, I. (2004). Tarih Anlayışları Bakımından G.W.F. Hegel, F. Nietzsche ve M. Foucault. *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 21(2), s. 245-252.
- Bayram, S. (2012). Osmanlı Devleti’nde Ekonomik Hayatın Yerel Unsurları: Ahilik Teşkilatı ve Esnaf Loncaları. *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*(21), s. 82-115.
- Bedir, A. (2020). Türklerin İktisadi Hayatında Sosyal Yardımlaşma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(3), s. 1141-1169.
- Bilgin, N., & Tanıyıcı , Ş. (2008). Türkiye’de Kooperatif ve Devlet İlişkilerinin Tarihi Gelişimi. *KMÜ İİBF Dergisi*(15), s. 137-159.
- Cansız, İ. (1999). Dede Korkut Hikayelerine Göre Türklerde Tören Geleneği ve Tören Çeşitleri. *Bilig / Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*(11), s. 55-66.
- Cem, İ. (1999). *Türkiye’de Geri Kalmışlığın Tarihi* (14. Baskı b.). İstanbul: Can Yayınları.
- Cevherli, F. (2022). Tarihten günümüze kooperatifler ve İslam iktisadı açısından değerlendirilmesi. M. B. Salih ÜLEV içinde, *Banka dışı İslami finansal kuruluşlar*. Ankara: Orion Akademi.
- Çağatay, N. (1997). *Bir Türk Kurumu Olan Ahilik* (2 b.). Ankara: Türk Tarih Kurumu.
- Çelepi, M. S. (2018). Türk halk kültüründe dünden bugüne kamu kazanları. 9. *Milletlerarası Türk Halk Kültürü Kongresi Bildirileri* (s. 93-101). Akara: Kültür ve Turizm Bakanlığı.
- Demir , Z. (2021). İttihat ve Terakki Dönemi İktisat Politikası Tartışmaları. *Tarih ve Gelecek Dergisi*, 7(1), s. 180-220.
- Duymaz, A. (2008). XV-XVI. Asırlarda Akşehir Kent Merkezinin Nüfus Yapısı. *Bilig / Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*(45), s. 165-198.
- Eğinli, A. T., & Çakır, S. Y. (2011). Toplum Kültürünün Kurum Kültürüne Yansıması. *Sosyal Ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 3(2), s. 37-50.
- Ergin, M. (1969). *Dede Korkut Kitabı*. İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- Eröz, M. (2014). *İktisat Sosyolojisine Başlangıç*. İstanbul: Ötügen.

- Genç , M. (2010). *Osmanlı İmparatorluğu'nda Devlet ve Ekonomi*. İstanbul: Ötüken Yayınevi.
- Gökarp, Z. (1976). *Türk Medeniyeti Tarihi*. İstanbul: Kültür Bakanlığı.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. (2015). *G-20 Ülkelerinde Kooperatifçilik*. Ankara: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı.
- Güner, M. F. (2019). Tarımsal Kalkınma Projesi Memleket Sandıklarından Türkiye'nin En Büyük Bankasına Dönüşüm: Ziraat Bankasının Osmanlı Dönemi Kuruluş ve Örgütlenme Süreci. *3rd International Conference on Food and Agricultural Economics*, (s. 289-295). Alanya.
- Güreşçi, E., & Gönç, M. (2017). Türkiye'de Kooperatiflerin Temel Sorunları ve Çözüm Önerileri Üzerine Düşünceler. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi, 2017, 52 Özel sayı, 52*(Özel Sayı).
- Gürsoy, Ç. (2018). Osmanlı Esnaf ve Avarız Sandıklarının Günlük Hayata Katkısı. *Journal of History Studies*, 10(8), s. 121-142.
- Hofstede, G. (1983). The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories. *Journal of International Business Studies*(14), s. 75-89. doi:<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490867>
- Ierapetritis, D. G. (2019). Guilds and Cooperative Community Networks in the Eastern Mediterranean: Evidence from Greece Under Ottoman Occupation. *J Knowl Econ*, 10, s. 1578–1596.
- International Cooperative Alliance-ICA. (tarih yok). *Guidance Notes to the Co-operative Principles*. 03 27, 2023 tarihinde International Cooperative Alliance-ICA: <https://ica.coop/sites/default/files/basic-page-attachments/guidance-notes-en-221700169.pdf> adresinden alındı
- Irmaklıoğlu, T., & Irk, E. (2022). Türkiye'de Kooperatifçiliğin Tarihsel Gelişimi. *Journal of Management and Organization History*, 1(2), s. 102-115.
- Kaçanoğlu, M. (2021). Kapitalizm ve Ahilik Tartışmalarında İslam İktisadının Yeri. *Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(Özel Sayı), s. 150-170.
- Kaderli, Z. (2008). Deliorman'ın Aydogdu Köyünde Meci/ İmece. *Türkbilig / Türkoloji Araştırmaları Dergisi*, 9(16), s. 90-112. 4 1, 2023 tarihinde Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/turkbilig1/issue/13387/161939> adresinden alındı
- Kaleli, H. (2022). Osmanlı Toplumunda Sosyal Güvenlik ve Ahi Sandığı. *Uygulamalı Sosyal Bilimler ve Güzel Sanatlar Dergisi (SOSGÜZ)*, 4(9), s. 119-128.
- Kaptaner, H. (2021). *Middle East International Conference on Contemporary Scientific Studies-VI*, (s. 363-369). Beirut, Lebanon.
- Kara, M. A. (2016). Toplumsal Dayanışma Temelinde İmece Kültürü: Trebolu-Doğankent Yöresi Örneği. *The Journal of Academic Social Science Studies*, s. 377-386.
- Mardin, Ş. (1992). *İdeoloji*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mayo, E. (2017). *A short history of co-operation and mutuality*. Co-operatives UK.
- Mehmet Ferit Can, E. S. (2012). Dünya ve Türkiye'de tarım ve hayvancılık kooperatiflerinin tarihsel gelişimi, iktisadi önemi ve mevcut durumu. *Veteriner Hekimler Derneği Dergisi*, 83(1), s. 27-36.
- Mülayim, Z. G. (1992). *Kooperatifçilik*. Ankara: Yetkin Yayıncılık.
- Mülayim, Z. G. (2010). *Kooperatifçilik*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Öksüz, E. (1982). Kooperatifçilik kavramı ve ilkelerinin ışığında, Türkiye'de köy kalkınma kooperatifleri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 0(31), s. 329-358.
- Özata, M., & Şener, E. (2019). Esnaf ve Sanatkarların Ahilik Değerlerine Sahip Olma Durumlarının Bazı Değişkenler Açısından Belirlenmesi: Kırşehir Örneği. *Business and Economics Research Journal* , 10(4), s. 945-958.
- Özcan, O. (2007). *Türkiye'de Kooperatifçiliğin Tarihsel Gelişimi ve Cumhuriyet Dönemi Kooperatifçiliği*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- Özdemir, R. (2021). Bir Finansman Kurumu Olarak Orta Sandıklar. *İslami İlimler Araştırmaları Dergisi*(10), s. 93-115.

- Özyüksel, M. (2007). *Feodalite ve Osmanlı Toplumunu*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2010). *Osmanlı- Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1914*. İstanbul: İletişim Yayıncılık.
- Rızvanoğlu, E. (2013). Çizgisel Tarihe Karşı Çıkışları Bağlamında Spengler ve Toynbee'nin Döngüsel Tarih Yaklaşımları. *Kaygı. Bursa Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Felsefe Dergisi*(20), s. 239-252.
- Sayar, A. G. (2009). *Osmanlı İktisat Düşüncesinin Çağdaşlaşması*. İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Serinikli, N. (2017). Kooperatifçilik ve Ahi Birlikleri. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(2), s. 680-689.
- Sümer, F. (1972). *Oğuzlar*. Ankara: Ankara Üniversitesi Dil Tarih Coğrafya Fakültesi.
- Tabakoğlu, A. (2010). *Türkiye İktisat Tarihi* (10. Baskı b.). İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Toprak, Z. (2019). *Türkiye'de Milli İktisat 1908-1918*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Toynbee, A. (1978). *Tarih Bilinci*. İstanbul: Bateş Yayınları.
- Türkdoğan, O. (1996). *Milli Kültür Modernleşme ve İslam* (2. Baskı b.). İstanbul: Birleşik Yayıncılık.
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. (2019, Ağustos 2). 05 02, 2025 tarihinde https://ticaret.gov.tr/kooperatifcilik/kooperatifler-hakkinda-bilgiler/tarihce#_ftn9 adresinden alındı
- Uygun, O. (2008). *İbni Haldun'un Toplum ve Devlet Kuramı*. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Varlı, A., & Koraltürk, M. (2010). II. Meşrutiyet'ten Erken Cumhuriyet'e Milli İktisadın Sürekliliği ve İzmir İktisat Kongresi. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 9(20), s. 127-142.



İslam İktisadi Açısından Gösterişçi Tüketim Yaklaşımı

Mustafa CANBAZ¹, Muhammet Fatih CANBAZ²

Öz

Geçmişten günümüze “tüketim” farklı anlamlar kazanan bir kavramdır. İlk olarak insani fizyolojik ihtiyaçlar bağlamında başlayan temel tanımlamalar, bugün sosyolojik ve psikolojik ihtiyaçları daha çok anlatır olmuştur. İktisadi bir teori olan ve Thorstein Veblen tarafından ortaya atılan gösterişçi tüketim teorisi de bu anlam genişlemesinin bir yansıması olarak ortaya çıkmıştır. “Gösterişçi Tüketim” ihtiyaçtan bağımsız olarak zengin ve onlara benzemeye çalışan sınıfların gösteriş amacıyla yapmış oldukları keyfi harcamaları ifade etmektedir. Bu tip harcamalar temel ihtiyaçları karşılamaktan ziyade bireysel arzuları, kimlik arayışını ve statü inşasını beslemektedir. Gösterişçi tüketim biçimi tüm dünyanın enflasyonla savaştığı mevcut dönemde daha bir belirgin hal almış, zengin ile fakir arasındaki açıklığı büyötmektedir. Gösterişe dayalı harcamalar, toplumdaki gelir grupları arasında empati ve sosyal etkileşimi azaltırken bireylerin tüketim temelli bir kimlik inşasına yönelmesine ve bireysel bir yaşam tarzı geliştirmesine zemin hazırlayabilir. Bu gerçeklikten hareket eden çalışma, gösterişçi tüketimi ortaya çıkaran faktörlerin belirlenmesi, farkındalık üretilmesi ve İslam iktisadi açısından değerlendirilmesini amaçlamıştır. Çalışma, gösterişçi tüketim olgusunu kavramsal analiz yöntemiyle değerlendiren nitel bir araştırmadır. İslam iktisadi, tüketimde itidal, sorumluluk ve paylaşımı esas alırken; gösterişçi tüketim bu ilkelerle çelişmekte ve bireyleri hem maddi hem manevi açıdan zarara uğratmaktadır. Çalışma, İslam iktisadi yaklaşımının geleneksel ekonomi ile ontolojik farklılıklarının ortaya koyulması ve toplumsal sağduyuya katkı sağlaması yanında gösterişçi tüketimin tehlikelerinin anlaşılması açısından önem arz etmektedir. İncelemeler neticesinde İslam iktisadi anlayışa göre, gösterişçi tüketimin Kur’an-ı Kerim ve Hz. Muhammed’in Sünneti ışığında olumlu görülmeyip, özellikle riya, israf, mülkiyetin doğru kullanımı açılarından eleştirilmektedir. İslam’ın bu konudaki ilkelerine göre, gösterişten uzak, itidalli ve sorumlu bir tüketim davranışı hem bireyin hem toplumun maddi manevi huzuru açısından daha sağlıklı kabul edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Gösterişçi Tüketim, İslam Ekonomisi, İslami Finans

Jel Kodu: A0, G2, G24, B26

An Islamic Economic Perspective on Conspicuous Consumption

Abstract

Consumption, as a concept, has evolved significantly from past to present. While it initially referred to meeting basic physiological needs, it now increasingly encompasses sociological and psychological aspects. The theory of conspicuous consumption, introduced by Thorstein Veblen, reflects this shift by describing extravagant spending by the wealthy and those aspiring to emulate them, not out of necessity but for display. Such consumption patterns feed personal desires, identity formation, and status-building rather than meeting essential needs. In today's global context —marked by inflation and rising inequality— conspicuous consumption is gaining visibility and worsening the gap between social classes. This behavior erodes empathy and social cohesion, while promoting an identity shaped by consumption. This study seeks to identify the factors that drive conspicuous consumption, raise awareness, and examine the issue from an Islamic economic perspective. It is a qualitative study based on conceptual analysis. Islamic economics promotes moderation, responsibility, and sharing in consumption, which stand in contrast to the principles of conspicuous consumption. The findings emphasize that, under Islamic economic thought, such behavior is incompatible with the ethical teachings of the Qur'an and the Sunnah, especially in terms of ostentation, wastefulness (isrâf), and misuse of wealth. A consumption style based on humility and responsibility is seen as more conducive to individual and societal well-being.

Keywords: Conspicuous Consumption, Islamic Economics, Islamic Finance

Jel Codes: A0, G2, G24, B26

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, Afyonkarahisar, Türkiye. E-posta: mcanbaz67@yahoo.com Orcid no: 0000-0002-5261-6187

² Doç. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Bolu, Türkiye. E-posta: muhammetfatih.canbaz@ibu.edu.tr Orcid no: 0000-0002-4711-3489

Atf/Citation: Canbaz, M., Canbaz, M. F. (2025), Vatansızlığın Önlenmesi Bağlamında Milliyet ve Vatandaşlık Temelli Yaklaşımlar Üzerine Bir İnceleme, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27/1, s. 347-369.

Extended Abstract

Introduction

Conspicuous consumption is a concept that has evolved over time, initially defined in terms of fulfilling basic physiological needs and now increasingly reflecting sociological and psychological motivations. Thorstein Veblen's conspicuous consumption theory, introduced in *The Theory of the Leisure Class* (1899), represents this conceptual expansion. "Conspicuous consumption" refers to the practice of spending on goods and services not out of necessity, but to display wealth and social status. These forms of consumption feed personal desires, identity formation, and status-seeking rather than meeting basic needs. Especially in today's world—marked by global inflation—this type of consumption has become more visible and has widened the gap between the rich and the poor. Conspicuous consumption weakens empathy and social interaction among income groups while encouraging identity construction through consumption. Based on this context, the present study aims to identify the underlying factors of conspicuous consumption, raise awareness, and assess its implications from the perspective of Islamic economics.

Method

This qualitative study adopts a conceptual analysis method to evaluate the phenomenon of conspicuous consumption. A comprehensive literature review was conducted, examining the conceptual, historical, and structural foundations of conspicuous consumption, particularly from the viewpoint of Islamic economic thought. Sources including academic articles, books, and religious texts were analyzed. The method of conceptual analysis aims to trace the meaning, historical transformation, and practical implications of the concept within both conventional and Islamic paradigms. The central objective is to determine the Islamic economic response to conspicuous consumption based on Qur'anic verses, prophetic traditions, and jurisprudential interpretations.

Result and Discussion

Conspicuous consumption is driven by individual, social, and cultural motivations. Factors such as advertisement, social media, status competition, self-esteem, and identity formation contribute to the rise of this pattern. Islam views property not as a tool for boasting but as a trust to be used responsibly. The Islamic consumption framework is built upon moderation (*wasatiyyah*), ethical restraint, and collective well-being. It categorizes consumption into necessities (*daruriyyat*), needs (*hajiyyat*), and luxuries (*tahsiniyyat*), emphasizing the prioritization of essential needs and discouraging extravagance. Qur'anic injunctions explicitly prohibit wastefulness (*israf*) and ostentation (*riya*), while promoting responsible use through mechanisms like *zakat*, *infâq*, *sadaqah*, and *qard al-hasan*.

From an Islamic economic perspective, conspicuous consumption is considered ethically and structurally incompatible with the goals of equitable wealth distribution, social cohesion, and sustainable development. The contrast between the self-centered tendencies of consumerist society and the Islamic emphasis on gratitude, modesty, and social responsibility highlights a fundamental ontological divergence. This study finds that Islam not only condemns ostentation on a moral level but also proposes a systemic framework for responsible consumption rooted in justice, accountability, and communal welfare.

Islamic economics aims to establish a fair and balanced economic system rooted in divine principles and moral consciousness. By prioritizing moderation, equity, and sustainability, it categorically rejects conspicuous consumption. Unlike secular economic approaches that center on utility maximization, Islamic economics promotes consumption governed by ethical responsibility and the pursuit of divine pleasure (*rida' Allah*). This research demonstrates that conspicuous consumption is harmful not only to the individual's moral integrity but also to the socio-economic fabric of society. It triggers psychological distress, fuels material obsession, and deepens social inequalities. The Islamic alternative proposes a consumption ethic that is conscious, moderate, and socially inclusive. Future research may investigate the practical manifestations of conspicuous consumption, including group-based differences, and examine intervention strategies for its minimization in an increasingly digitalized world.

GİRİŞ

Gösterişçi tüketim, kişinin ihtiyaçtan ziyade zenginliğini veya statüsünü göstermek amacıyla yapmış olduğu mal veya hizmet harcamalarını ifade etmektedir. Bu tür tüketim lüks ürünlere ve statü kazandıran varlıklara odaklanmaktadır. Dolayısıyla bu ürünler kişinin sosyal konumunu artırmaya yönelik bir görev üstlenmektedir. Bu davranış biçimi özellikle modern kapitalist toplumlarda giderek yaygınlaşmakta ve bireylerin tüketim tercihleri üzerindeki etkisi giderek artmaktadır. Tüketim, yalnızca ekonomik bir faaliyet değil; sosyal aidiyet, benlik sunumu ve kimlik inşası gibi çok katmanlı anlamlar içeren bir fenomen haline gelmiştir.

Bu çalışmanın temel amacı, gösterişçi tüketim davranışını ortaya çıkaran unsurları belirlemek ve bu davranışın İslam iktisadı bağlamında nasıl değerlendirileceğini tartışmaktır. Özellikle bireysel tüketim tercihleri ile sosyal görünürlük arasında kurulan ilişki modern toplumların ekonomik ve ahlaki yapısında önemli dönüşümler doğurmaktadır. Bu noktada çalışma klasik iktisat anlayışının dışına çıkarak, İslam iktisadı çerçevesinden hareketle gösterişçi tüketimi ahlaki ve normatif düzeyde ele almaktadır.

Bu yönüyle çalışma, yalnızca sosyolojik ve psikolojik bakış açılarıyla ele alınan gösterişçi tüketim literatürüne, İslam iktisadına özgü ahlaki ve normatif ilkeleri entegre ederek özgün bir katkı sunmaktadır. Özellikle İslam ekonomisinde tüketim davranışına ilişkin disiplinler arası analizlerin sınırlı oluşu, bu çalışmayı hem teorik hem de pratik anlamda önemli kılmaktadır. Türkiye özelinde ise gösterişçi tüketim ile İslamî değerlerin birlikte değerlendirildiği sistematik bir analiz çok az sayıdadır.

Bu bağlamda çalışma, şu temel sorulara cevap aramaktadır:

1. Gösterişçi tüketimi ortaya çıkaran temel dinamikler nelerdir?
2. Bu davranış biçimi bireysel ve toplumsal düzeyde ne tür finansal sonuçlara yol açmaktadır?
3. İslam iktisadı, gösterişçi tüketimi nasıl ele almakta ve bu davranışı hangi ilkeler doğrultusunda değerlendirmektedir?

Çalışma kapsamında nitel araştırma yöntemi olarak kavramsal analiz tekniği kullanılmıştır. Bu yöntem hem teorik arka planı irdelemek hem de kavramların İslam iktisadı içindeki karşılıklarını tahlil edebilmek açısından tercih edilmiştir. Bu doğrultuda hem klasik hem çağdaş literatürde yer alan eserler analiz edilerek, gösterişçi tüketimin tarihsel gelişimi, kuramsal temelleri ve günümüzdeki görünümü ortaya konmuş; ardından İslam iktisadı bağlamında bu tüketim anlayışının eleştirisi yapılmıştır. İslam'ın israf, riyâ, kibr ve aşırılıkla mücadeleye dayalı tüketim ahlâkı ilkeleri merkeze alınarak; gösterişçi tüketimin sadece ekonomik değil aynı zamanda manevi zararları da tartışılmıştır.

Bu çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, gösterişçi tüketim kavramının tarihsel ve teorik temelleri incelenmekte, başta Veblen olmak üzere ilgili literatür detaylı şekilde ele alınmaktadır. İkinci bölümde, gösterişçi tüketimi ortaya çıkaran sosyolojik, psikolojik ve kültürel faktörler ile bu eğilimin bireysel ve toplumsal düzeyde yol açtığı finansal ve sosyal sonuçlar değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde ise, gösterişçi tüketim İslam iktisadı perspektifinden ele alınmakta; Kur'an ve Sünnet ışığında konuya ilişkin İslami tüketim ilkeleri, ahlaki sorumluluklar ve sistematik çözüm önerileri tartışılmaktadır. Böylece çalışma hem teorik bir zemin oluşturmayı hem de İslam iktisadına dayalı özgün bir

yaklaşım geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Bu yaklaşım hem bireysel farkındalık üretmek hem de toplumsal sağduyuya katkı sunmak amacı taşımaktadır. Gösterişçi tüketimin yalnızca maddi değil aynı zamanda ahlaki aşındıran bir tehdit olduğunu ortaya koymak çalışmanın temel motivasyonudur.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Gösteriş Tüketimi eğilimini literatüre kazandıran ilk isim Thorstein Veblen olmuştur. Veblen, 1899 yılında yayımladığı “The Theory of the Leisure Class” (Aylak Sınıfın Teorisi) adlı eserinde “*gösterişçi tüketim*” kavramını ilk kez kullanmış ve takip eden tanımı yapmıştır. Gösterişçi tüketim, bireylerin toplum içindeki sosyal statülerini vurgulamak veya yükseltmek amacıyla, ihtiyaçlarından bağımsız olarak, genellikle lüks pahalı mal ve hizmetleri satın almasıdır. Bu tür tüketim, toplumsal statüyü belirli bir şekilde ifade etme ve diğer insanlara bu statüyü gösterme arzusundan kaynaklanmaktadır. Veblen, Sanayi Devrimi sonrası artan refahla birlikte ortaya çıkan varlıklı sınıfı “*aylak sınıf*” olarak adlandırmış ve bu sınıfın zaman ve kaynak israfına dayalı gereksiz tüketim davranışlarını eleştirmiştir (Veblen, 1899/2015; Veblen, 1973, s. 58).

Teorisinde bu harcama biçiminin bazı önemli unsurlar ve anlamlar içerdiğini belirtmektedir. Bunlar;

- Gösteriş: Tüketimin temel amacı, statü ve kimlik göstermektir.
- Benlik Sunumu: Ürünler ve hizmetler, kişinin benliği hakkında bir hikâye anlatmak için kullanılmaktadır.
- Simgesel Anlam: Ürünlerin ve hizmetlerin maddi değeri, sembolik anlamlarından daha az önemlidir.
- Sosyal Grup: Tüketim, kişinin hangi sosyal gruba ait olduğunu göstermek için kullanılmaktadır.

Veblen'in teorisi, gösteriş, benlik sunumu, simgesel anlam ve sosyal gruba aidiyet gibi öğeleri içeren tüketim davranışının toplumsal ve ahlaki boyutlarını açıklayan ilk yaklaşımlardan biridir. Bu erken teori, daha sonra gelişen tüketim toplumlarını anlamada temel kaynak olmuştur. Aynı zamanda pazarlamacıların ve reklamcıların bireyleri nasıl etkileyebileceği konusundaki ilk öngörülerden biridir.

Gösterişçi Tüketim kavramı tarihsel açıdan 1. Dünya savaşının hemen öncesinde ortaya atılmış bir teoridir. Bu büyük savaş sonrasında 2. Dünya savaşı gecikmemiş ve bu süreçler gösterişçi tüketim teorisinin tartışılması ve geliştirilmesi için gerekli konjonktürü sağlamamıştır. Literatür incelendiğinde Gösterişçi tüketimle ilgili araştırmalar, 20. yüzyılın ortalarından itibaren özellikle tüketim kültürünün ve sosyal sınıfın değişen dinamikleriyle birlikte yoğunlaşmış ve 21. yüzyılda ise büyük bir ivme kazanmıştır.

1957 yılında Vance Packard tarafından yayımlan “The Hidden Persuaders” adlı çalışma tüketici davranışları, pazarlama ve reklam endüstrisindeki manipülasyonlara odaklanarak kitlelerin yönlendirilmiş tüketimleri üzerinde durmaktadır. Packard, şirketlerin ve reklam endüstrisinin, tüketicilerin bilinçaltını etkilemek ve onları belirli ürünleri satın almaya yönlendirmek amacıyla psikolojik taktikler uyguladığını ifade etmektedir. Gizli ikna ediciler olarak adlandırdığı pazarlama stratejilerinin tüketiciyi etkileme gücünü vurgulayarak toplumun bilinçsizce ihtiyacı olmayan varlıklara yani gösterişçi tüketime yönlendirildiğini savunmaktadır (Packard & Miller, 2007, s. 6). Çalışma gösterişçi tüketimle doğrudan ilgili olmasa da

tüketici davranışlarını yönlendiren ve manipüle eden unsurları ele alarak, tüketicilerin bilinçaltında oluşturulan arzuların ve tercihlerin nasıl şekillendirildiğini açıklamaktadır. Gösterişçi tüketim de benzer şekilde tüketicilerin bilinçaltında oluşan istekler ve sosyal etkilerle ilişkili olarak açıklanmaktadır. 1959’da yayımladığı “The Status Seekers” isimli eserinde ise tüketicilerin sosyal statü arayışları ve bu arayışların tüketim alışkanlıklarını nasıl etkilediğine dair geniş bir çerçeve sunmaktadır. Yazar, öncüsü Veblen gibi tüketicilerin genellikle belirli markaları ve ürünleri tercih etmelerinin, sosyal sınıflar arasındaki farkları vurgulama ve diğerleriyle rekabet etme isteğinden kaynaklandığını düşünmektedir (Packard, 1959, ss. 3-10).

1979 yılında Pierre Bourdieu “Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste” adlı çalışmasıyla gösterişçi tüketim konusunda yeni bir açılım yapmıştır. Eserinde Fransız burjuvazisinin zevklerine ve tercihlerine odaklanarak, modernleşen orta sınıfın sosyal zihin dünyasını açıklamaya çalışmıştır. Çalışma, dönemin Fransa’ında kültürel tüketim alışkanlıklarını, sanat zevklerini ve yaşam tarzlarını inceleyerek sosyal sınıflar arasındaki kültürel farklılıkları anlamaya yönelik bir analiz sunmaktadır. Bourdieu burjuvazinin yaptığı seçimlerin, salt bir estetik kaygıdan değil diğer sınıfların tüketim alışkanlıklarına karşı önemli karşıt seçimler olduğunu iddia etmektedir. Bu tarz tüketim unsurlarının toplum içerisinde güç ilişkisini düzenlediğini ve sınıflar arası belirleyici semboller haline geldiğini ifade etmektedir. Bireyler ürün veya değer seçimlerini, sosyal statülerini vurgulamak veya belirli bir toplumsal gruba ait olduklarını ifade etmek için yapmaktadır. Çalışma, kültürel sermayenin³ sınıflar arasındaki eşitsizlikleri nasıl yeniden ürettiğini ve bu eşitsizliklerin estetik tercihlerin şekillenmesinde nasıl rol oynadığını tartışarak duruma eleştirel bir bakış açısı sunmaktadır. Çalışmanın en önemli tespitlerden biri ise gösteriş tüketimine konu olan kültürün, ürünün veya değerlerin üst sınıflar tarafından belirlendiği ve diğer sosyal sınıflar için ulaşılamaz kılınmaya çalışıldığıdır (Bourdieu, 1986).

Juliet B. Schor’un “The Overspent American” (1998) adlı eseri, gösterişçi tüketimin Amerikan toplumundaki yaygınlığına odaklanmaktadır. Yazar, Amerikan toplumunun aşırı tüketim kültürünü ve bireylerin neden daha fazla harcamaya yöneldiğini araştırmaktadır. Hızlı büyüyen gösterişçi tüketimi üç nedene bağlamaktadır. Bireylerin statü elde etme yarışı, medya ve reklamlar. İnsanların daha fazla harcamak adına daha fazla çalıştığını ve bu durumun yaşam kalitelerini olumsuz etkilediğini ifade etmektedir. Çalışmasında Amerikalıların dünyadaki herkesten daha az tasarruf ettiğini vurgulayarak nedenleri üzerine sorgulamalar yapmaktadır. Schor’u diğer araştırmacılardan ayıran nokta, gösterişçi tüketime neden olan şeyleri suçlamıyor oluşudur. Örneğin bireylerin öz denetim sorunlarını veya reklam verenleri suçlamaz. Çalışmada daha çok Amerikan tüketicisinin hayat tarzına dönüştürdüğü tüketim krizini eleştirmektedir (Media Education Foundation, 2002, ss. 5-6). 2010 yılında yayımladığı “Plenitude: The New Economics of True Wealth” adlı devam çalışması ise gösterişçi tüketimle başa çıkmak adına daha sürdürülebilir, adil ve çevre dostu bir ekonomik model önerisi sunmaktadır. Çalışma, gösterişçi tüketim ve aşırı tüketim kültürünün hem bireyler hem de çevre üzerindeki olumsuz etkilerini incelemektedir. Olumsuz etkileri azaltmak ve daha adil bir ekonomik sistem oluşturmak için yeni yollar aranmalıdır (J. Schor, 2010, ss. 147-148).

Gösterişçi tüketim, mutluluk arayışı ve tatminle yakından ilişkilidir. Bu ilişkiyi özelde araştıran ilk çalışma ise Robert H. Frank tarafından hazırlanmıştır. Yazar, “Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess” (1999) adlı

³ Eğitim, bilgi, sanat anlayışı gibi faktörler

çalışmasıyla gösterişçi tüketimin bireylerin mutluluğu üzerindeki etkilerine odaklanmıştır. Çalışmasında bireylerin gösterişli ve pahalı ürünleri tercih etmelerinin genellikle toplumsal rekabet ve prestij arayışlarından kaynaklandığını savunmaktadır. Başkalarıyla rekabet içerisinde olma duygusu bu tüketim tarzını beslemektedir. Ona göre, gösteriş tüketimi uzun dönemli değil kısa süreli tatmin ve prestij üretmektedir. Çünkü, insanların belirli bir tatmin düzeyine ulaştıklarında bile daha fazlasını istemeye devam edeceği için elde edilen tatmin sürdürülemez bir yapıdadır. Çalışmanın en belirgin çıkarımı, insanların daha fazla harcama ile daha fazla mutluluğa erişemeyeceğidir. Bireyler maddi zenginlik hedefine ulaşsalar bile tüketerek kalıcı mutluluğu elde etmek mümkün değildir (Nesse, 2001, s. 73).

Gösterişçi tüketimin farklı açılardan değerlendirildiği çalışmalar arasında; Eastman, Goldsmith ve Flynn (1999) tarafından geliştirilen ve bireylerin statü elde etme motivasyonlarını ölçen ölçek çalışması, Lee ve Shrum'un (2012) sosyal dışlanmanın kimi zaman hayırsever davranışları artırabildiğine dair bulguları ve Bellezza, Pahlaria ve Keinan'ın (2017) zamanın da bir statü sembolüne dönüştüğünü savunduğu çalışma öne çıkmaktadır.

Veblen'den Bourdieu'ye, Schor'dan Frank'a kadar pek çok çalışma, gösterişçi tüketimin sosyal dinamiklerine ve bireysel psikolojisine dair önemli çözümlemeler sunsa da bu yaklaşımlar çoğunlukla davranışın ahlaki boyutuna ve değer temelli çözüm önerilerine yeterince yer vermemiş ve normatif bir çerçeve çizmemiştir. Batı merkezli literatür, gösterişçi tüketimi çoğunlukla seküler etik çerçevede değerlendirirken, İslamî tüketim ahlakı bağlamında yapılmış analizler oldukça sınırlıdır. Bu noktada İslam iktisadı literatürü, yalnızca tüketime ilişkin bir analiz sunmakla kalmaz; aynı zamanda bireyin harcama davranışlarını dini ilkelere bağlayarak ahlaki bir yönlendirme de sağlar.

Türkiye özelinde yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır. Kavramla ilgili ilk akademik çalışma Açıkalin ve Erdoğan (2004) tarafından yapılmış olup Veblen'in teorisi çerçevesinde kavramsal bir çerçeve sunmaktadır. Dergipark üzerinde yapılan incelemelerde bu çalışma ardından uzun bir süre araştırma makalesi yazılmadığı ve 2010 yılı itibarıyla tekrar üretilmeye başlandığı görülmektedir. YÖK Ulusal Tez Merkezi kayıtlarına göre ise konu 2005 yılında yüksek lisans düzeyinde (Köktürk, 2005) ve 2009 yılında doktora düzeyinde (Hız, 2009) ilk kez ele alınmıştır. Toplamda 77 tez çalışmasına rastlanmış; bunların yalnızca küçük bir kısmının İslam iktisadı perspektifini içerdiği tespit edilmiştir (Ulusal Tez Merkezi, 2024).

Ayrıca, İslam iktisadı literatüründe doğrudan gösterişçi tüketime ilişkin vurgular az olsa da, tüketim ahlâkına dair önemli değerlendirmeler mevcuttur. Yusuf el-Karadâvî, israf, gösteriş ve kibir amacı taşıyan harcamaların İslâmî tüketim ilkeleriyle bağdaşmadığını özellikle vurgulamakta; bu tür davranışların bireyi dünyevîleşmeye ve ahlaki yozlaşmaya sürüklediğini belirtmektedir (Karadâvî, 2023, s. 128–129). Öte yandan, Timur Kuran, modern İslam ekonomisi yaklaşımını eleştirirken, İslam'ın ekonomik sistem anlayışının yalnızca faiz yasağı üzerinden değil, aynı zamanda ahlaki bir disiplin ve toplumsal adalet vizyonu üzerinden okunması gerektiğini ifade etmektedir (Kuran, 1995). Ancak bu yaklaşımların çoğu, gösterişçi tüketim gibi güncel ve giderek artan davranış biçimlerine karşı somut ahlaki çözüm tekliflerinden yoksun kalmaktadır. Bu çalışma, söz konusu literatürdeki boşluğu İslam iktisadının ahlaki ilkeleri doğrultusunda kapatmayı ve gösterişçi tüketimin bireysel/toplumsal etkilerine karşı kavramsal bir çözüm zemini sunmayı hedeflemektedir.

2. YÖNTEM / METODOLOJİ

Bu çalışma, gösterişçi tüketim olgusunu çok boyutlu bir perspektiften ele almakta ve özellikle İslam iktisadı literatürü

çerçevesinde yeniden anlamlandırmayı hedeflemektedir. Çalışmanın genel amacı, gösterişçi tüketimin tarihsel ve teorik arka planını ortaya koymanın ötesinde, bu davranış biçiminin bireysel ve toplumsal düzeydeki finansal sonuçlarını analiz etmek ve nihayetinde İslami iktisat düşüncesi bağlamında bu eğilime yönelik alternatif ahlaki ve yapısal çözüm önerileri geliştirmektir. Bu kapsamda, araştırma kavramsal analiz yöntemi çerçevesinde yapılandırılmıştır. Bu yöntem, çalışmanın konusunun normatif, ahlaki ve yapısal yönlerini bütüncül bir biçimde değerlendirebilmek için en uygun çerçeve olarak tercih edilmiştir.

Kavramsal analiz yöntemi, belirli bir kavramın farklı bilim dallarında nasıl tanımlandığını, nasıl işlev kazandığını ve değişim gösterdiğini incelemeye odaklanan nitel bir yaklaşımdır (Furner, 2004, ss. 233-234). Bu çalışma özelinde, gösterişçi tüketim kavramı tarihsel, sosyolojik, psikolojik ve ekonomik düzlemlerde ele alınmış, ardından bu kavramın İslami iktisadi anlayış içerisindeki karşılığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmada birincil veri toplanmamış, bunun yerine ikincil kaynaklara dayalı sistematik bir literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Taramada akademik kitaplar, hakemli dergilerde yayımlanmış makaleler, yüksek lisans ve doktora tezleri, raporlar ve İslam iktisadına dair klasik eserler kullanılmıştır. Veriler betimsel olarak analiz edilerek yorumlanmış ve konunun İslamî düşünce açısından nasıl değerlendirilebileceğine dair normatif bir çerçeve oluşturulmuştur.

İlk aşamada, gösterişçi tüketimin ortaya çıkışına neden olan sosyo-psikolojik ve kültürel motivasyonlar kuramsal çerçevede ele alınmıştır. Özellikle Veblen’in “ayrışma” ve “gösteriş yoluyla statü inşası” teorisi başta olmak üzere Bourdieu, Schor ve Frank gibi çağdaş kuramcıların görüşleri dikkate alınarak, gösterişçi tüketimin bireyin kimlik inşası, statü rekabeti ve toplumsal aidiyet arayışlarıyla nasıl iç içe geçtiği açıklanmıştır. Bu bağlamda özdeşleşme arzusu, sosyal onay beklentisi, medya etkisi ve modern yaşam tarzının dayattığı tüketim kalıpları gibi faktörler üzerinden gösterişçi tüketimin psikolojik ve kültürel temelleri analiz edilmiştir.

İkinci aşamada, gösterişçi tüketimin bireysel ve toplumsal sonuçları incelenmiştir. Bireysel düzlemde, aşırı harcama eğilimi, kontrolsüz borçlanma, düşük tasarruf oranı, finansal istikrarsızlık ve psikolojik tatminsizlik gibi olumsuz etkiler öne çıkarken; makro düzeyde bu davranış kalıbının gelir eşitsizliğini artırdığı, sosyal tabakalaşmayı derinleştirdiği ve kaynak israfını teşvik ettiği ortaya konmuştur. Ayrıca bu aşamada, toplumsal beklentiler, dijitalleşme, sosyal medya etkisi, ünlülerin yönlendirici rolü, tüketim kültürü ve marka bağımlılığı gibi sosyal ve kültürel değişkenlerin bu süreci nasıl pekiştirdiği örneklerle detaylandırılmıştır.

Üçüncü ve son aşamada, gösterişçi tüketim İslam iktisadı perspektifinden değerlendirilmiştir. Bu bağlamda, Kur’anî ve nebevî referanslar ışığında riya (gösteriş), israf (savurganlık) ve tekebbür (büyüklik taslama) gibi temel kavramlar üzerinden tüketim davranışlarının ahlaki boyutu incelenmiştir. İslam’ın insanı mutedil, sorumlu ve kanaatkâr bir yaşam tarzına teşvik eden ilkeleri doğrultusunda, gösterişçi tüketimin sadece bireysel anlamda değil, toplumsal adalet, mülkiyetin sorumluluğu ve nimetin şükürü gibi ilahi ilkelere de aykırı düştüğü ortaya konmuştur. Ayrıca zekât, sadaka ve infak gibi iktisadi ibadetler bağlamında bireyin sahip olduğu mal varlığının sorumlu bir şekilde kullanılması gerektiği vurgulanmış; zühd, itidal ve şükür kavramları çerçevesinde gösterişçi tüketimin İslam ahlakıyla neden bağdaşmadığı normatif düzlemde değerlendirilmiştir.

Tablo 1: Kavramsal Analiz Süreci

Aşama	İçerik	Amaç
1. Kavramsal ve Kuramsal Zemin	Gösterişçi tüketim literatürünün teorik temelleri (Veblen, Bourdieu, Frank, Schor)	Gösterişçi tüketimin sosyolojik, psikolojik ve kültürel kökenlerinin anlaşılması
2. Etki ve Sebep Analizi	Gösterişçi tüketimi ortaya çıkaran faktörlerin detaylandırılması ve olumsuz ekonomik sonuçlar	Gösterişçi tüketimin günümüzdeki tezahür biçimleri, bireysel ve makro ekonomik etkilerinin analizi
3. İslam İktisadi Perspektifi	İslam'ın gösteriş (riyâ), israf ve mülkiyet tasarrufu konularındaki temel yaklaşımları; Kur'an ve sünnet bağlamında kavramsal değerlendirme	Ahlaki, iktisadi ve toplumsal sorumluluk bağlamında normatif bir değerlendirme

İslam iktisadi literatüründe, tüketim ahlâkına dair güçlü ilkeler bulunmasına karşın, gösterişçi tüketim özelinde sistematik ve çok boyutlu çalışmaların sınırlı olması bu çalışmanın temel motivasyonlarından biridir. Bu yöntemsel yaklaşım sayesinde, gösterişçi tüketim sadece bir ekonomik davranış biçimi olarak değil, aynı zamanda ahlaki, sosyal ve kültürel bir sorun başlığı olarak ele alınmıştır. Böylece çalışmanın hem akademik literatüre hem de İslam iktisadi uygulamalarına katkı sunması hedeflenmiştir. Yaklaşım, yalnızca teorik bir harita sunmakla kalmayıp, aynı zamanda gösterişçi tüketimin dönüştürülmesine ilişkin İslami ilkeler temelli bir çözüm arayışı sunmayı da amaçlamaktadır. Böylece araştırma, seküler tüketim eleştirileri ile İslami perspektifleri buluşturarak disiplinler arası ve özgün bir değerlendirme ortaya koymayı hedeflemektedir.

3. GÖSTERİŞÇİ TÜKETİM VE GÖSTERİŞÇİ TÜKETİMİ ORTAYA ÇIKARTAN FAKTÖRLER

Gösterişçi Tüketim olgusu Veblen'in teorisinde varlıklı sınıfın ürettiği bir psikolojinin bir sonucu olarak incelenmiştir. Üst sınıfların kendilerini alt sınıflardan ayrı konumlandırabildiği bir özgürlük alanı ve ayrıcalık sahasıdır. Varlıklı sınıfların ihtiyaçtan bağımsız olarak sadece gösteriş amacıyla yapmış oldukları harcamalar tanımı bugün hala güncelliğini korusa da yeterli bir tanım olmaktan uzaktır. Günümüzde bu tüketim biçiminin toplumsal yapının her katmanında az veya çok bir şekilde tezahür ettiği görülmektedir. Yediden yetmişe her yaş grubunda gösterişçi tüketim kapsamına giren davranışlar görülmektedir. Ailenin çocuğu üzerindeki tasarruf yetkisinden sosyal sınıf baskılarına kadar farklı şekillerde istekli veya isteksiz kişilerin kendisini içinde bulduğu bir davranış kalıbına dönüşmüştür.

Gösterişçi tüketim konsepti sosyal ve psikolojik dinamikleri içeren karmaşık bir olgudur. Bu nedenle birçok farklı faktörden etkilenmektedir. Bu faktörler arasında reklamların etkisi, sosyal medyanın yarattığı algı, toplumsal rekabet, özsaygı, kendini ispat, farklılık çabası ve statü arayışı gibi psikolojik etmenler yer almaktadır (Wai & Osman, 2019, ss. 336–340; Demir & Köroğlu, 2022, s. 166). Gösterişçi tüketim, genellikle bireylerin kendi değerlerinden ve ihtiyaçlarından ziyade dışsal beklentilere odaklanmaları sonucu ortaya çıkmaktadır. Harcamalar bütünüyle dış dünyaya bir mesaj verme kaygısı taşımaktadır. Bu kaygısı sonucunda ise gösterişçi tüketimin olumsuz sonuçları tezahür etmektedir.

Gösterişçi tüketim olgusu ilk ortaya atıldığı dönem itibarıyla sınıf farkları üzerinden ele alınmış ve varlıklı birey davranışı olarak değerlendirilmiştir. Bu tüketim biçiminin daha görünür hale gelmesi; modern dünyada kast gibi geleneksel yapıların ortadan kalkması, köleliğin son bulması, demokrasi ve görece refahın daha ulaşılabilir bir olguya dönüşmesi sonrasında gösterişçi tüketimi tabana yaymıştır. Bu nedenle gösterişçi tüketimi ortaya çıkaran faktörlerde de genişleme görülmüştür.

Gösterişçi tüketimin olumsuz sonuçları bireysel ve genel ekonomik açıdan incelenebilir. Bireysel açıdan olumsuz sonuçlar; artan harcamalara dayalı aşırı bireysel borçlanma, tasarruf edememeye dayalı acil durumlarda yaşanan likidite sorunları ve

finansal sorunlara dayalı psikolojik problemler şeklinde gerçekleşir. Bu üç sonuç birbirini zincirleme takip eden bir seyir izlemektedir. Genel ekonomik sonuçlar açısından değerlendirildiğinde ise; gelir dağılımı sorunlarına dayalı servet eşitsizliğinin artışı ve finansal sistemde borçlanma maliyetinin artışı şeklindedir. Bu minvalde gösterişçi tüketimi etkileyen faktörler; bireysel faktörler, sosyal faktörler ve coğrafi faktörler olarak 3 başlık altında incelenecektir.

3.1. Bireysel Faktörler

Kişisel Kimlik İnşası: Kişisel imaj, bireylerin kendisini topluma nasıl sunduğudur. Bu imaj, giyim tarzı, konuşma şekli, davranışları ve tüketim alışkanlıkları gibi birçok faktörden etkilenmektedir. Bireylerin toplum nazarında nasıl görülmek istedikleri gösterişçi tüketimi önemli ölçüde etkileyen faktörlerdendir. Kişisel imaj inşası olarak kabul edebileceğimiz bu süreçte bireyler, tükettikleri, tercih ettikleri veya taşıdıkları ürünlerle kişisel kimliklerini inşa etmeye çabalamaktadır. Gösterişçi tüketim, kişisel imajı geliştirmenin bir yolu olarak kullanılırken özellikle marka giyim, pahalı aksesuarlar veya lüks otomobiller kişinin kendini ifade etme şekli haline gelmektedir. Pahalı ve lüks ürünler satın almak, kişinin statü, başarı ve zevk sahibi olduğunu göstermek adına araç haline gelmektedir (Zhou, 2024, ss. 25 - 26; Tunç, 2017, s.428).

Finansal Durum: Finansal durum ve gösterişçi tüketim arasında sosyal sınıflar bağlamında karmaşık bir ilişki görülmektedir. Bu karmaşanın sebebi ise finansal durumu iyi veya kötü olan tüm tarafları etkilemesi ile ilgilidir.

Varlıklı kesimler, gösterişçi tüketimin felsefesi gereği bu tür bir tüketime daha fazla eğilimlidirler. Pahalı ürünler satın almak için daha fazla maddi imkana sahip olmalarının yanı sıra statü ve prestijlerini göstermek için de bu ürünleri kullanabilirler. Maddi başarılarının bir göstergesi olan bu satın alma davranışı bir dışa vurum eylemidir. Bunu sahip oldukları varlığın bir gereği olarak normalleştirmişlerdir. Varlıklı birey tarafından finansal durumlarının, kalite veya estetik kaygılarının gereği olarak yapılan bu tüketim tarzı gösterişçi tüketimi fazlasıyla beslemektedir. Bu tüketim biçimi kendi içerisinde anlamlı kabul edilse de günümüzde düşük gelirli bireylerde de bu tüketimin tezahürleri görülmektedir (Hız, 2011, s.126). Bu durum düşük gelirli bireylerin yaşadığı sosyal baskılar, kendine saygı eksikliği, pazarlama, reklam politikaları veya aidiyet oluşturma gibi çeşitli faktörlerden kaynaklanmaktadır.

Kişisel Değerler ve İnanç: Bireyin kişisel değerleri ve inancı hangi tür ürünleri tercih edeceğini veya yaşam tarzını benimseyeceğini etkilemektedir. Bu faktör özellikle ürün seçiminde öne çıkmaktadır. Kişisel değerler ve inançlar bireylerde olumlu veya olumsuz şekillerde gelişebilir (Güçlü, 2022, ss. 125-126). Örneğin; “Maddiyatçılık” olarak ifade edilen maddi varlıklara ve zenginliğe aşırı önem verme, “Bireysellik” olarak kavramsallaşan kendini diğerlerinden farklılaştırma ve öne çıkarma arzusu ve “Başarı” kavramını maddi başarı ile eşdeğer tutmak gibi bireysel değerler gösterişçi tüketimi teşvik etmektedir (Tosun & Cesur, 2018, s. 167).

Psikolojik ve Duygusal Tatmin: Gösterişçi tüketim, bireylerin psikolojik tatmin ve özsaygı ihtiyaçlarına hitap etmektedir. Belirli bir ürün veya yaşam tarzını benimsemek onay arayışının bir yansıması olarak ortaya çıkabilmektedir. Bu tarz bir tüketimle onaylanacağını düşünen kişi psikolojik nedenlerle tüketim alışkanlığı kazanmaktadır. Yanı sıra gösterişçi tüketim, bireylerin duygusal tatmin ve mutluluk arayışlarını karşılamak için de kullanılmaktadır. Belirli ürünler veya hizmetlerin sahibi olma ve yeni bir ürün satın almanın heyecanı yaşama kişisel memnuniyeti artırabilir (Güleç, 2015, s. 78). Son yıllarda birçok popüler kültür aracıyla topluma empoze edilen tükenmişlik halinde alışveriş yaparak kısa vadede mutlu olma ve bir şeyleri arkada bırakma çabası da bu kapsamda bir anomalidir.

Psikolojik ve duygusal tatmin birbiriyle yoğun etkileşim içerisinde. Duygusal mutluluğun veya tatminin sağlanması psikolojik tatmini doğrudan etkileyen bir unsurdur. Bu tatminin tüketimle sağlanmaya çalışılması ise çoğu zaman gösterişçi gereksiz tüketimi tetiklemektedir.

Anında Tatmin ve Hedonik Tüketim: Hedonik tüketim, kişisel zevk ve keyif almak amacıyla gerçekleştirilen tüketim biçimini ifade etmektedir. Gösterişçi tüketim genellikle bu kapsamda değerlendirilir çünkü bireyler, lüks ve pahalı ürünleri satın alarak bu ürünlerin sağladığı prestij ve keyfi elde etmeye çalışmaktadır (Kayacan & Tunca, 2023, s. 52). Gösterişçi tüketim yapan kişiler genellikle anında tatmin arayışındadırlar. Bir ürünü hemen satın alarak, sosyal çevresinde anında yükseltme veya başkalarının ilgisini çekme isteği şeklinde gerçekleşmektedir. Bu hızlı tatmin arayışı düşünmeden eyleme dönüşen satın almalarla yol açarken gelecekteki olumsuz mali sonuçlara da neden olmaktadır.

3.2. Sosyal Faktörler

Toplumsal Beklentiler ve Rekabet: Toplumsal normlar ve beklentiler, bireyleri belirli bir yaşam tarzı veya standartlara uymaya zorlayabilir. Toplum içerisinde, başarı maddi varlıklarla ve lüks ürünlere sahip olmakla ilişkilendiriliyor ise bu durumda sosyal kabul ve saygınlık kazanmak isteyen kişi gösterişçi tüketime meyledebilir (Uludağ & Soyer, 2023, ss. 164-165). Sosyal çevre içindeki rekabet, diğerlerinden farklılaşmak ve öne çıkmak için daha pahalı ve lüks ürünler satın alma eğilimini ortaya çıkarmaktadır. Rakiplerinden daha prestijli ürünlere sahip olma arzusu bireyleri daha fazla tüketmeye yönlendirmektedir. Kimi zaman, bireyler başkalarını geçme, daha iyi veya daha pahalı şeylere sahip olma isteğiyle gösterişli tüketim sergilerler. Örneğin, komşular arasındaki sosyal rekabet sonucu evlerin büyüklüğü, arabaların markası veya gidilen tatil noktaları konusundaki aile içi sorunlar gösterişçi tüketimin neden olduğu en sık karşılaşılan sosyal vakalardandır.

Sosyal Statü ve Dışsal Onay Arayışı: Statü arayışı ve gösterişçi tüketim arasında güçlü bir ilişki vardır. Bireyler sosyal statülerini yükseltmek ve prestij kazanmak amacıyla gösterişli ürünleri satın alma eğilimindedirler. Belirli markalar veya lüks ürünler, bu sosyal statü arayışında bir araç olarak kullanılmaktadır. Statünün gereği olarak düşünülen imajın sürekli biçimde desteklenmesi ihtiyacı ise gösterişçi tüketimi artıran bir olgudur (Bayuk & Öz, 2018, s. 2847). Geleneksel ve modern medya araçları da bu gerçeği besleyici politikalar izlemektedir. Örneğin, varlıklı kitlelere hitap eden dergilerde görülen lüks araç veya saat reklamlarını avamın ulaştığı dergilerde görmek mümkün değildir. Dolayısıyla bu kitleler için reklamlardaki varlıklar yerlerini teyid eden metallerdir.

Dışsal onay statü arayışı ile bağlantılı bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Gösterişçi tüketiciler, çevrelerinden onay, kabul ve beğeni almayı amaçlarlar. Başkalarının olumlu tepkilerini çekmek ve sosyal statülerini artırmak adına tüketmektedirler. Bu durum, bireyin kendisini başkalarına karşı değerli hissetme arzusuyla ilişkilidir. Bu tüketiciler genellikle öz kimliklerini inşa edememiş, öz güvensiz, kendine saygısı düşük ve yüksek sosyal baskı hisseden bireylerden oluşmaktadır (Tenia, Justine, & Pangaribuan, 2022, s. 51).

Mükemmel Görünme Baskısı: Toplum mühendisliği yapan tarafların belirli bir standardı “mükemmellik” ölçütü olarak sunması bireyleri sürekli olarak dış görünüşlerini iyileştirmeye yönlendirmektedir. Estetik cerrahi, lüks giyim ve kozmetik gibi alanlarda yapılan gösterişçi harcamalar sosyal medya araçlarının mükemmel görünme baskısının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Medya ve reklamlar, suni olarak üretilen güzellik ve çekicilik standartlarını ön plana çıkararak, estetik cerrahiye, giyim kuşama ve kozmetiğe olan ilgiyi sürekli olarak artırmaktadır (Kahraman vd., 2023, ss. 252-253). Örneğin,

bir kişinin estetik bir ameliyatla daha genç veya daha çekici görünmesi onun toplumda daha yüksek bir statü elde etmesine veya daha fazla dikkat çekmesine yardımcı olabilmektedir. Bu nedenle, estetik müdahaleler gerekli haller dışında gösterişçi tüketimle ilişkilendirilmektedir.

Sosyal Medya Etkisi: Günümüzde internetin ve sosyal medyanın olmadığı bir hayat düşünülemez bir hale gelmiştir. Bu nedenle etkileri de bir o kadar fazladır. Sosyal medya platformları, bireylerin yaşamlarını ve tüketim alışkanlıklarını göstermek için en uygun mecra haline gelmiştir. Bu gerçek; gösterişli yaşam tarzının özendirilmesini, ihtiyaç dışı tüketimin artmasını, sosyal onay ve beğeni alma arzusunu, içerik üreticilerinin etkisini artırırken aslı itibarıyla gösterişçi tüketimi teşvik eden bir ortam yaratmaktadır (Ünlü & Filan, 2021, ss. 42-43). Instagram, X, Facebook ve benzeri platformlar aracılığıyla insanlar, lüks tatilleri, marka kıyafetleri veya özel etkinlikleri paylaşarak hayatlarından kesitleri statü gösterisi olarak paylaşmaktadır. Bu durum, diğer insanlarda da benzer bir tüketim davranışını teşvik etmektedir. Sosyal medya ek olarak dijital gösteriş ve sanal varlığın inşasında da önemli rol oynamaktadır. Dijital çağın etkisiyle, bireyler çevrimiçi platformlarda ek bir kimliğe sahip olurlar. Birey gösterişçi tüketimle dijital varlığını oluştururken aynı zamanda sanal ortamda diğerleriyle rekabet etmeye çalışmaktadırlar.

Marka ve Tüketim Kültürü: Markalar, ürünleriyle sadece bir ihtiyacı karşılamaktan ziyade prestij, lüks ve sosyal statü sunmak amacıyla pazarlama yapmaktadırlar. Markalar, prestij ve statüyü temsil eden araçlar olarak öne çıkmaktadır. Örneğin; Louis Vuitton, Chanel, Gucci gibi lüks marka kültürünü kıyafetleriyle temsil etmek veya Bugatti, Rolls-Royce, Ferrari gibi lüks otomobil markalarını tercih etmek sadece ihtiyaçtan tezahür eden tüketim örnekleri değildir. Belirli markaların yarattığı kültür ve marka imajı, bireylerin bu markaları tercih etmelerine ve gösterişli tüketimde bulunmalarına neden olmaktadır (Öztaş & Bozyiğit, 2020, s. 122).

Birçok toplumda tüketim, bireylerin kendi değerlerini ve kimliklerini ifade etmelerinin bir yolu haline gelmiştir. Gösterişçi tüketim, tüketim toplumunu inşa etmiştir. İnsanlar lüks markaları veya pahalı hizmetleri satın alarak kimliklerini ve toplumsal rollerini, tükettikleri ürünler aracılığıyla yaşadıkları gerçeği anlatma çabasındadır. Bu çabalar ise gösterişçi tüketimin toplumda ve bireyde derinleşmesine neden olmaktadır.

Ünlülerin Etkisi: Gösterişçi tüketimde ünlülerin güçlü bir etkisi bulunmaktadır. Ünlülerin rol model olması, yapmış oldukları marka iş birlikleri, milyonlarca takipçiye erişimi kolaylaştıran sosyal medya güçleri ve kamusal görünürliğünün yüksek olması toplumun satın alma davranışlarının yönlendirilmesinde önemli silahlardır. Bu faktörler vesilesiyle ünlülerin lüks ve gösterişli yaşam tarzlarını taklit etme arzusu, iş birliği yaptığı markaların satın alma isteğinin tetiklenmesi ve nihayetinde ünlüleri taklit etme isteği toplumun gösterişçi tüketim davranışlarını artırmaktadır (Akyazı, 2019, ss. 105 - 106). İlginç olan etki düzeyi yüksek bireyler gösterişçi tüketim üzerinde önemli bir rol oynadıklarının farkındadırlar ve bunu bir kazanca dönüştürmekte herhangi bir beis görmezler.

3.3. Kültürel ve Coğrafi Faktörler

Gösterişçi tüketim, kültür ve coğrafyaya bağlı olarak değişiklik gösterebilir. Bazı toplumlarda lüks ürünler ve gösteriş, sosyal statünün bir göstergesi olarak daha fazla vurgulanabilirken, diğer toplumlarda bu durum daha düşük profile olabilir. Belirli bir toplumun normları ve değerleri, bireylerin ne tür ürünleri veya yaşam tarzlarını benimsemeleri gerektiği konusunda etkili olabilir. Bu nedenlerden dolayı, kültürel ve coğrafi farklılıklar, gösterişçi tüketim üzerinde nispi bir etkiye

sahiptir. Gösterişçi tüketim algısı ve davranışları, belirli bir kültür veya coğrafi bölgenin değerleri, normları ve ekonomik koşullarıyla da ilişkilidir (Şahin & Nasır, 2019, s. 383). Örneğin; ülkemizde pahalı olarak sınıflandırılan Apple telefon ve bilgisayarların üreticisi olan USA’da herkesin erişebildiği bir araç olması bu coğrafi ve ekonomik farklılığın bir sonucudur. Bu örnekten hareketle ülkeler arasında lüks veya gösterişçi mal tanımı değişkenlik arz edebilir.

4. GÖSTERİŞÇİ TÜKETİMİN İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

20. ve 21. yüzyılda, dünyanın ekonomik sistem arayışı sonucunda kapitalizmin ve liberal düşüncenin egemen olduğu bir süreç yaşanmaya başlamıştır. Bu anlayış kimi ülkelere refah getirirken kimi ülkelere ise sürekli biçimde acı reçeteler sunmuştur. Özellikle batıda refah doğuran bu iktisadi anlayış bugün etkileri devam eden “tüketim toplumu” realitesini ortaya çıkarmıştır. Tüketim toplumu pratiğinde refah ve estetik konusunda belirli bir doygunluğa ulaşan bireyler yaşadığı tatmin boşluklarını yönlendirilmiş tüketim alışkanlıkları üzerinden doldurulmaya çalışmaktadır. Maddi zorluklar yaşamayan, kanaat ve dert olgusundan uzak toplumların tüketim dinamiklerinin değiştirilerek ve dönüştürülerek motive edilmesi gerekmiştir. Tüketim toplumunda, temel işlevinin dışında gelişen harcama alışkanlıkları toplumu yönlendiren bir güce ulaşır. Bu güç kimlik veya statü inşası çabalarıyla sosyal tabakalaşmaya neden olurken asli itibarıyla toplumları yeniden dizayn etmektedir. Bunu yaparken en uygun araçlar ise sınıfsal kimlik inşa eden sembolik metalar olarak belirlenmiştir. Bu metalar belirli zümrelerin kendine özgü bir çevre oluşturmalarına ve diğer sınıflardan ayrışmalarına hizmet etmektedir. Bu toplum anlayışında tüketilmesi istenen ürünler popüler kültür araçlarıyla kitlelere sunularak metalaşma süreci hızlanırken topluma bunun parçası olma mesajı verilmektedir. Bu metalar kafası karışık insana statü, kimlik, sembol veya estetik hazlar vadetmektedir. Medyanın yaygınlaşarak kişisel hayatın ayrılmaz bir parçası olması yapay ihtiyaçların bireylere kolay empoze edilmesine vesile olmuştur (Canbaz, 2020, 253-254). Nihayetinde İnsanoğlu temel ihtiyaçlarına yabancılaşarak kurgulanmış istek ve arzuların peşinde koşan yarış atlarına dönüştürülmüştür.

Gösterişçi tüketim yaklaşımı bireylere suni bir ideoloji aşılacaktır. Bu ideolojide insanın hayatın anlamını yakalaması ve varoluşsal sorunlarını çözmesi pahalı tüketime indirgenmektedir. Sürekli bir yarış içinde olan insan yapay anlam arayışları peşinde oyalanmaktadır. Bu durum çoğu zaman insanın kendini gerçekleştirme amacını engellemektedir. Tüketim toplumlarının temel özelliği ihtiyaçtan fazla üretim, sürekli talep, anlamsız tüketim, tüketememe, israf ve gereksiz harcamalar şeklinde karşımıza çıkmıştır. 20. yüzyıl tüketim toplumunun zirve yaptığı, aşırı tüketim ve aşırı fakirliğin bir arada yaşandığı çarpık bir zaman dilimi olarak hafızalarda kalacaktır.

İslam dininde sahip olunan imkânlar insanoğlu için bir imtihan ve şükür vesilesi olarak telakki edilmektedir. İmtihan konusunda da özellikle hassas davranılması ve aşırıya kaçılmaması önerilmektedir. Tüketim toplumunun önerdiği tüm hazlar ise “dünyevileşme” olarak ifade edilerek metaya fazlaca değer atfetme şeklinde açıklanmaktadır. Basit bir karşılaştırma ile insanın sahip olduğu tüm varlık ve imkanlar İslam’da imtihan, şükre vesile, emanet, Allah’ın lütfu, nimet bağlamında açıklanırken tüketim toplumunda; gösterişe aracılık eden, statü sağlayan, kimlik inşa eden ve hayatı anlamlı kılacak nesnelere dönüştürülmüştür (Demirezen, 2021, s. 51).

Gösterişçi tüketim, İslam’ın temel iktisadi kaideleriyle çelişen birçok amaca hizmet etmektedir. Bu nedenle pek çok noktada İslam’ın önerdiği insan ve tüketim pratikleriyle çelişmektedir. Gösterişçi tüketimin temel misyonu olan “gösteriş” İslam dininde yasaklanarak kesin bir dille haram kılınmıştır. Dolayısıyla temelden bir ayrışma ile karşı karşıya kalınmaktadır.

İzleyen başlıklarda öncelikle İslam iktisadında tüketim anlayışı ardından İslam iktisadının gösterişçi tüketime ilişkin perspektifi incelenecektir.

4.1. İslam İktisadında Tüketim Anlayışı: Temel Unsurlar

İslam iktisadı, tüketimi yalnızca ekonomik fayda maksimizasyonu şeklinde değerlendirmez. Bireyin ahlaki sorumluluğu, toplumsal denge ve rıza-ı ilahiyi de esas alarak meseleye yaklaşmaktadır. Bu bağlamda tüketim, bireyin sahip olduğu mal üzerindeki tasarrufun hem dünya hem de ahiret sorumluluğunu yüklediği bir alan olarak değerlendirilmektedir. Aşağıda bu yaklaşımın temel unsurları başlıklar hâlinde sunulmuştur.

4.1.1. Tüketimin Gayesi: Fayda Değil, Rızâ-i İlâhî

Konvansiyonel iktisat kuramları, tüketimi bireyin fayda (utility) maksimizasyonu olarak tanımlarken; İslam iktisadı bu bakışı rızâ-i ilâhî ilkesiyle sınırlandırır. Tüketim, yalnızca maddi tatmin değil, kulun sorumluluk bilinciyle yaptığı bilinçli bir tercih olarak görülür. Bu çerçevede, helal ve tayyib (temiz) olanla yetinmek, başlı başına bir ibadet olarak değerlendirilir. Özellikle itidal/ölçülülük anlayışı çerçevesinde, tüketim hem maddi hem de manevî ve toplumsal fayda gözetten üç yönlü bir amaç taşır (Biplob & Abdullah, 2021, ss. 6–7, 10–11).

4.1.2. Zaruret – Hacet – Tahsiniyat Ayrımı: Tüketimin Hiyerarşisi

İslam iktisadında tüketim kalemleri genellikle üçlü bir tasnif çerçevesinde ele alınır: zaruriyat, haciyat ve tahsiniyat. Bu ayrım, tüketim davranışlarının meşruiyet sınırlarını belirlemede önemli bir referans teşkil eder. Zaruriyat, bireyin hayatını idame ettirmesi için zorunlu olan (gıda, barınma, sağlık vb.) harcamaları ifade ederken; haciyat, yaşamı kolaylaştıran fakat zorunlu olmayan (eğitim, ulaşım, temel araçlar vb.) tamamlayıcı tüketim kalemlerini kapsar. Tahsiniyat ise daha çok zevk ve sosyal beğenilere (estetik/lüks) hitap eden tüketim türlerini ifade etmektedir. Bu tasnif, bireyin tüketime yaklaşımında öncelik sıralamasını belirler ve lüks ile israfa kaçınılması gerektiğine dair ilahi bir yönlendirme sunar. İslam ahlakı, bireyin öncelikle zarurî ihtiyaçlarını gözetmesini, ardından ihtiyaçlarını karşılamasını ve nihayetinde tahsiniyatı dikkatli bir şekilde değerlendirmesini öğütler (Ghani, Ismail & Radzi, 2019, s. 54).

4.1.3. İsrâf, Riya ve Gösteriş Yasağı

Kur'an'da israf açıkça yasaklanmış; israf edenler için “şeytanın kardeşleri” ifadesi kullanılmıştır (Bkz. En'âm 6/141; A'râf 7/31). İslam ahlakında israf, sadece malî değil ahlâkî bir sapma olarak da görülür. Gösteriş (riyâ), kibir (tekebbür) ve müsriflik, tüketimde ahlâkî yozlaşmanın göstergeleri sayılır. Bu yönüyle gösterişçi tüketim, bireylerin hem iç dünyalarını hem toplumun ekonomik adalet ve dengelerini zedeleyen ciddi bir davranıştır (Pramana & Khair, 2024, s. 115).

4.1.4. Toplumsal Sorumluluk ve Mülkiyetin Emânet Anlayışı

Mülkiyet, İslam'da sınırsız tasarrufa imkân tanıyan bir hak değil; Allah'ın emaneti olarak değerlendirilir. Dolayısıyla tüketici, sahip olduğu malı israf etmek veya başkalarının dikkatini çekmek amacıyla değil; helâl dairede yaşamak, topluma katkı sunmak ve nimetin şükrünü edâ etmek üzere kullanılmalıdır. Bu sebeple zekât, infak, sadaka ve karz-ı hasen gibi uygulamalar, bireyin serveti üzerindeki sorumluluğunu sürekli hatırlatan ve hem bireysel hem toplumsal dengeyi koruyan araçlar olarak işlev görür (Demir, 2012, ss. 184-187).

4.1.5. Takvâ, İtidal ve Zühhd: Tüketimin Manevi Boyutu

İslam iktisadı, yalnızca toplum içerisinde gösterilen davranış kalıplarını değil, aynı zamanda niyet ve iç yönelimleri de

dikkate almaktadır. Takvâ, kanaatkârlık ve zühd gibi kavramlar, bireyin tüketim davranışını şekillendiren manevi unsurlardır. Tüketimde denge, aşırılıktan kaçınma ve her nimet için şükür bilinci, bu anlayışın yapı taşlarını oluşturur.

Bu temel unsurlar çerçevesinde, İslam iktisadı tüketimi sadece ekonomik bir işlem değil, ahlaki ve sosyal bir sorumluluk olarak ele alınır. Modern tüketim kültürünün bireyi nesneleştiren ve gösterişçi kalıplara iten yapısını dönüştürmeyi hedeflemektedir. Böylelikle, gösterişçi tüketim yalnızca bireysel düzeyde değil; toplumsal adalet, denge ve sorumluluk bağlamında da yeniden tartışmaya açılmaktadır.

4.2. İslam İktisadında Gösterişçi Tüketim

İslam iktisadının konuya ilişkin çerçevesi; gösterişçi tüketimin temel misyonu olan gösteriş, gösteriş harcamalarının sonucunda oluşan israf ve ikram edilmiş olan mülkiyetin sorumlu biçimde kullanılmaması açılarından incelenmiştir.

4.2.1. Gösteriş

Gösteriş kavramı İslami literatürde “riya” olarak kavramsallaşır. Riya: eylemlerin samimiyetten uzaklaşarak, ilahi rızanın ve asıl saiklerin dışında insanların beğenisini kazanmak veya nazire yapmak arzusuyla işlenmesini ifade etmektedir. Riya içeren eylemlerde sebeplerin ve en önemlisi ilahi rızanın sosyal beğenin gerisinde tutulmasının şirke (Allah’a ortak koşmak) götüreceği ayetler ve hadis-i şeriflerle belirtilir. İslam dini, inananların samimiysiz davranış sergilemesini istemez ve samimi olmalarını vaaz eder. “Din samimiyettir” şeklinde gelişen anlayış, eylemlerde riyadan ve gösteriştan uzak durmanın önemine vurgu yapmaktadır. Dolayısıyla İslam ahlakında, gösteriş ve savurganlık hoş karşılanmayan davranışlar olarak kabul edilir. Müslümanlar, varlıklarını sorumlu bir şekilde kullanmaya ve ihtiyaçlarını karşılamak için harcamaya teşvik edilmektedir. Gösterişçi tüketim ise kişinin maddi varlıklarını başkalarını etkilemek ve ayrışmak için harcamasıdır ki bu davranış, İslam’ın temel ilkelerine aykırılık göstermektedir. Kuran-ı Kerim’de Riya veya gösteriş konusunda bilhassa durulmuş ve sonuçları üzerinde değerlendirmeler yapılmıştır. Bu hususta dikkat çeken ayeti kerimeler şu şekildedir:

- “-Ey iman edenler! Allah’a ve âhiret gününe inanmadığı halde malını insanlara gösteriş yapmak için harcayan kimse gibi sadakalarınızı başa kakmak ve incitmek suretiyle boşa çıkarmayın. O kimsenin misali, üzerinde toprak bulunan düzgün ve yalçın bir kayadır; kayanın üzerine şiddetli bir yağmur yağmış, onu çıplak halde bırakmıştır. Bu gibilerin kazandıkları hiçbir şeyden istifadeleri olmaz...” (Bakara Suresi 264. Ayet)

İlgili ayeti kerimede gösteriş için yapılan tüm eylemlerin sonuçlarının boş, faydasız olacağı ve kişiye herhangi bir fayda sağlamayacağı vurgulanmaktadır. Yanı sıra eylemin çirkinliği sadaka verdiğinde başa kakan, inciten insanların ve inkarcıların örneğiyle açıklanmaktadır.

- “... Ve bunlar Allah’a ve âhiret gününe inanmadıkları halde mallarını, insanlara gösteriş için sarf edenlerdir. Bir kimsenin arkadaşı şeytan olursa o ne kötü bir arkadaştır!” (Nisâ Suresi 38. Ayet)

İlgili ayeti kerimede gösteriş için harcama yapanların arkadaşının şeytan olduğunun vurgulanması önemli bir uyarı olarak dikkat çekicidir. Burada hatırlanması gereken önemli husus; Şeytan’ın cennetten atılmasına vesile olan kibir, gösteriş eyleminin doğasında var olan bir olgudur.

- “Münafıklar Allah’a oyun etmeye kalkışıyorlar. Hâlbuki Allah onların oyunlarını kendi başlarına çevirmektedir. Onlar namaza kalktıklarında üşenerek kalkarlar, insanlara gösteriş yaparlar, Allah’ı da pek az hatıra getirirler.” (Nisâ Suresi 142. Ayet)

İlgili ayeti kerimede ise gösterişçi eylemlerin münafıklık alameti olduğu vurgulanarak bu konuda dikkat edilmesi gerektiği emredilmektedir. Gösterişçi eylemlerin insanı bilinçli veya bilinçsizce şirke düşürmesi ise Hz. Muhammed’in (sav) aktardığı şu örnekten anlaşılmaktadır.

- Resûlullah (sav): -Müslümanlar için en çok korktuğum şey gizli (veya küçük) şirktir buyurmuşlardır. Bunun üzerine Ashab: -Gizli şirk nedir ya Resûlallah? diye sorduklarında Resûlullah (sav): -Riyadır yani gösteriştir. Başkalarına gösteriş için ibadet yapmaktır. Allahu Teala, kıyamet günü insanlar amelinin karşılığını alırken, riya (gösteriş) ehline: -Dünyada kendileri için gösteriş yaptığınız kimselere gidin. Bakın bakalım onların yanında size verecekleri bir karşılık bulabilecek misiniz? buyuracaktır⁴.

Gösterişçilik, Kur’an’dan anlaşıldığı üzere toplumsal hayatta bir realite olarak kabul edilir ancak hatalı bir davranış olarak yasaklanır. Psikoloji bilimi ise bu yasağı destekler nitelikte gösteriş insanda normalde var olması gereken bir davranış olarak kabul etmez. Psikolojide gösteriş tutkunu olmak sağlıklı olmayan patolojik savunma mekanizması olarak değerlendirilerek geçici yapay bir rahatlamaya vesile olduğu belirtilmektedir. Bu tutkuya kapılan bireyler sürekli gösterişle beslenmeye ihtiyaç duymaktadır. Kurguladıkları sahte kişilikleri bu suni gıdayla gelişirken ilgiyi kaybettiklerinde ise depresyon gibi ağır sonuçlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu tutkunun bir diğer ileri aşama sonucu ise sosyal medyanın gücüyle tehlikesi iyiden iyiye artan kişilerin narsist bireylere dönüşme ihtimalidir (Tarhan, 2023).

Gösterişçilik kişiyi İslam’ın bir diğer önemli yasaklarından olan kibre (büyüklenme) götürmesi nedeniyle de uygun görülmez. Gösteriş eylemi ister istemez insanlarda kibir duygusunu beslerken kibrin kötü bir ahlak olduğu ayeti kerimeler ve hadisi şeriflerle tekrar tekrar vurgulanmaktadır. Bilinen en kadim günahlardan olan ve tüm ilahi metinlerde Şeytan’ın cennetten kovulmasına neden olan büyük günahın kibir olduğu bilinmektedir. Bu kapsamda aşağıdaki ayeti kerime konunun önemini anlamakta yeterli olacaktır.

- “Yeryüzünde böbürlenerek (kibirle) dolaşma! Ne yeri yarabilir ne de dağlarla boy ölçüşebilirsin.” (İsrâ Suresi 37. Ayet)

Gösterişin olmazsa olmazı olan giydiğiyle veya sahip olduğuyla böbürlenmek sosyal hayatta karşımıza sıkça çıkan bir durumdur. Kibirden nefret eden Hz. Muhammed (sav), hayatı boyunca Müslümanlara karşı mütevazî olmuş ve bunu değişmez bir davranış olarak ümmetine örneklik sergilemiştir. Gösterişçi tüketiminin İslami açıdan çok geniş günahlar silsilesine sebep olduğu söylenebilir. Üzerinde uzunca durulmayan; insanda aç gözlülük, hırsı teşvik etmesi, mala aşırı düşkünlük, ihtiyaç sahiplerini görmezden gelme, kıskançlığa, hasede neden olma ve aşağılama gibi önemli sorunlara da yol açtığı kaynaklarda sıkça vurgulanmaktadır. Sonuç olarak İslam, Müslümanların harcamalarında, yürüyüşlerinde, giyim kuşamında ve dahi tüm eylemlerinde gösterişten uzak itidal üzere (iki aşırı tutum ve davranış arasındaki orta hal) hareket etmesini emrederek gösterişçiliği reddetmektedir.

4.2.2. İsraf

⁴ Ahmed b. Hanbel, Müsned, V, 428,429

Gösterişçi tüketim günümüzde erişilen refahın ve maddi imkanların bir tezahürüdür. Lüks ve sınırsız tüketim anlayışının devam edeceğini de tahmin etmek zor olmasa gerektir. İnsanlık, modern hayatın kendisine sunduğu dayanılmaz stresi, manevi boşluğu ve tatminsizlik duygusunu aşamada zorluklar yaşamakta ve daha fazla tüketerek kendisine bir kaçış yolu geliştirmektedir. Bu kaçışın, sınırsız harcamaların ve tüketim çılgınlığının önlenemez sonucu ise israf gerçeğidir.

İsraf veya savurganlık, ihtiyaç ve istekleri karşılayan mevcut kaynakların ve imkanların dengesiz, plansız ve gereğinden fazla harcanması anlamına gelmektedir. İsraf günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan tüm toplumların temel sorunlarından. Hatta bu sorunu aşmak üzere Sürdürülebilir Kalkınma hedefleri kapsamında politikalar dahi geliştirilmiştir. Küresel bilinç özellikle gelişmiş toplumlarda erişilen varlığın kullanımında sorun olduğunu kabul ederek önlemler alırken fakir ülkeler de ise en temel varlıklara erişimde sorunlar yaşamaktadır. Dünyanın belirli bölgelerindeki kıtlık endişe verici düzeydeyken aynı zamanda, dünyanın diğer (gelişmiş) bölgelerinde aşırı tüketim nedeniyle artan diyabet ve obezite vakalarına ilişkin haberlerle karşılaşmaktadır. İki dünya arasında bir denge kurulamamıştır. Bu çarpık durum herkesi rahatsız etse de tüketim ve israf kültürünü değiştirmede etkili olamamaktadır. İnsanlık alışkanlıklarından vaz geçmemektedir.

İslam'da israfa, gereksiz yere harcama veya tüketime sıkça değinilmiştir. Hem ekonomik hem de manevi açıdan zararlı görülen israf konusunda Kur'an'da net bir çerçeve çizilmektedir. Bu hususta dikkat çekici ayeti kerimeler şu şekildedir:

• *“Ey Âdemoğulları! Her namaz kılacağınızda güzelce giyinin, yiye için fakat israf etmeyin. Çünkü Allah israf edenleri sevmez.”* (A'râf Suresi - 31. Ayet)

Ayetten anlaşıldığı üzere israf etmemek kat'i bir emirdir. Bu emre uymayanların ise Allah (c.c.) tarafından sevilmeyeceği vurgulanmaktadır. İnançlı bireyler açısından Yaradan'ı tarafından sevilmemenin ne denli önemli bir kayıp olacağı anlaşılabilir. İsraf hususunda bir diğer önemli uyarı En'âm Suresinde yer almaktadır.

• *“Çardaklı ve çardaksız bağları, değişik ürünleriyle hurmaları, ekinleri, birbirine benzeyen ve benzemeyen biçimlerde zeytin ve narları meydana getiren O'dur. Her biri ürün verdiğinde ürününden yiyin; hasat günü de hakkını verin; fakat israf etmeyin; çünkü Allah israf edenleri sevmez.”* (En'âm Suresi - 141. Ayet)

En'âm suresinin önemli özelliklerinden biri Câhiliye dönemi uygulamalarına referanslar verilerek bunların reddedilmesine ilişkin hükümleri içermesidir. Puta tapıcılığının reddedilmesi, tevhid inancı, peygamberlik, yaratılış, yeniden diriliş, yeme içmede haram ve helaller gibi önemli hususlara ilişkin delillere bu surede yer verilmektedir. Dolayısıyla israfın bu surede yer alması, cahiliye uygulaması olduğu vurgulanarak kaçınılması gerektiği hassas bir mesaj olarak kabul edilebilir. Ayrıca İsrâ Suresi 26. Ayeti kerimesinde ise *“Gereksiz yere de saçıp savurma!”* şeklinde güçlü bir israf karşıtı vurguyla karşılaşmaktadır.

Kuranın israf konusunda koyduğu sınırlar Peygamber (s.a.s.) tarafından da sık sık hatırlatılmıştır. Bu noktada Sa'd b. Ebû Vakkâs ile aralarında geçen vaka önemli bir ölçü olarak kabul edilir.

• *Peygamber (s.a.s.), Sa'd b. Ebû Vakkâs'ın abdest almasını izlemiş ardından onun suyu fazlaca kullandığını görünce “Bu ne israf?” diye sormuştur. Sahabe hayretle “Abdestte de israf olur mu?” diye sorduğunda Resûlullah (s.a.s.) şu nasihati yapmıştır: “Evet, akan bir nehirde dahi abdest alsan, israf olur.”* (İbn Mâce, Tahâret, 48)

İsraf meselesinin akan bir nehir üzerinden açıklanması konunun ne denli hassas olduğunun anlaşılması adına önemli bir teşbihtir. Varlığın fazlalığının ölçülememesi veya sonsuz kabul edilmesi halinde dahi gereksiz kullanımı İslam'ın itidal ve denge anlayışına uygun görülmemektedir. Bu örneğin Peygamber (s.a.s.) tarafından bir bilinç inşa etmek adına özellikle

seçildiği anlaşılabilmektedir.

İslam, Müslümanlara tevazu sahibi, kanaatkâr ve mutedil olmayı öğütlemektedir. Gösterişçi tüketim hem bireysel hem de toplumsal düzeyde zararlara yol açan yapısıyla İslam'ın israf ilkelerince aykırı kabul edilir. Bu nedenle, İslam'da dengeli, bilinçli ve paylaşmaya odaklanan bir hayat tarzı teşvik edilmektedir.

4.2.3. Mülkiyetin Doğru Kullanımı

İslam dini insanın yaşadığı süre boyunca münasebette olduğu tüm varlıklarla ilişkilerine dair çerçeveler sunmaktadır. Bu çerçeveler; insan, hayvanat ve tabiat ile ilişkileri gibi detaylara dahi nüfuz etmektedir. Mülkiyet konusu da benzer bir biçimde insanın eşyayla olan ilişkisi, ona sahipliği ve tasarrufu gibi özel kaideleri olan bir başlıktır.

İslam'da "mülk ve mülkiyet" konusunda öncelikli olarak ifade edilmesi gereken husus mülkün Allah'a ait olduğu kaidesidir. Bu kaide Nûr Suresi - 42. ayeti kerimesinde "Göklerin ve yerin egemenliği (mülkü) Allah'a aittir, dönüş de Allah'adır." ifadesinin bir tezahürüdür. Bu temel inancın sonucu olarak insanlar yaşamları boyunca ancak mülkün emanetçisi olarak kabul edilirler. Mülkiyetin emanet bilinci ile sarf edilmesi Allah'ın rızasına uygun biçimde yönetilmesini gerektirmektedir. Kur'an-ı Kerim'de yaradılışı itibarıyla insanın mülk edinme arzusuna sahip olduğu ve varlığı sevdiği açıkça zikredilir. Özellikle Âl-i İmrân Suresi - 14. ayeti kerimesinde "*Nefsânî arzulara, (özellikle) kadınlara, oğullara, yığın yığın biriktirilmiş altın ve gümüşe, soylu atlara, sağmal hayvanlara ve ekinlere düşkünlük insanlara çekici kılınmıştır.*" buyrulurken dünya menfaatleri sıralanmıştır. Bu saiklerle özel mülkiyet konusu İslam'da engellenmemiştir ancak kullanımında belirli sınırlar çizilmiştir. Dünya mülküne muhabbetin ve faydalarına meylin insani olduğu kabul edilirken geçici ve imtihan vesilesi olduğunun unutulmaması vurgulanmıştır. Mal sevgisinin kontrol altında tutulması, mülkiyetin hayırlı işlerde kullanılması, varlığın meşrû ihtiyaçları karşılaması ve sarfında toplumsal faydanın gözetilmesi kriterlerine özellikle dikkat çekilmiştir. Mülkiyetin bu kapsamda meşru olacağı aksi hallerde meşruiyeti bozacağı hatırlatılmıştır.

Gösterişçi tüketim kendini sergileme, kıskandırma, aşağılama, materyalist anlayışı temsil ve sınıfsal ayrımını belirginleştirmek gibi saiklerle yapılması hasebiyle mülkiyetin hatalı kullanımına işaret etmektedir. Bu kullanım tarzı bireysel bir tatmin sağlarken toplumun yanlış bir eyleme öykünmesine neden olarak daha büyük sosyo-ekonomik sorunlara neden olmaktadır. Bu tüketim biçimi, İslam'ın sahiplik konusunda dikkat edilmesini emrettiği temel kaidelere aykırılık içermektedir. Bu temel kaideler;

Zekât ve Sadaka Gibi Finansal Emirler Bağlamında Mülkiyet: Mülkiyetin doğru kullanılmasında öncelikli hususlardan biri varlığın şükrünün edası olan finansal emirlerdir. Varlıklı Müslümanlar mallarının belirli bir kısmını Kur'an'da belirlenen zekât alabilecek sınıflara belirli oranlarda vermek zorundadır. Varlığın cinsine göre zekât oranları değişiklik göstermektedir. Örneğin: nakdin zekâtı %2,5 iken zirai ürünlerin zekâtı %10'dur⁵. Zekât İslam'ın beş temel kaidesinden biridir. Yani Müslüman olmanın nişanesi olarak kabul edilir. Zekât Allah'ın insana bahşettiği nimetlerin tüm kullar için olduğunu hatırlatmak için bir vesile kabul edilmektedir. Nimetlerinde toplumda adilce paylaşılması önemsenmiştir. Zekât, Allah'ın emrini yerine getirmek, sosyal adaleti sağlamak, yoksulluğu azaltmak, mutmain olmak, insanlarla yakınlaşmak ve tevhit bilincini kuvvetlendirmek gibi birçok faydası bulunmaktadır. Mülk sahibi olmanın bir farızası olan zekât gösterişçi tüketimin tersine sınıflar arası ünsiyeti artıran ve toplumsal gelir eşitsizliğini düzenleyen bir kaidedir. Zekâtın yanı sıra

⁵ Tarım ürünleri, sulama masrafları ve ilave masraflar çıkarıldıktan sonra nisaba ulaşması hâlinde 1/10 oranında zekâta/öşre tabidir. Eğer masraflar çıkarılmadan verilecekse 1/20 oranında öşür verilir.

sadaka, infak, fitre ve karz-ı hasen gibi diğer finansal emirler hem fakirlerin ihtiyaçlarını karşılamaya hem de toplumda adaleti sağlamaya yardımcı olmaktadır. Varlığın doğru kullanımı, meşruiyeti ve bereketi çoğu zaman bu emirlere uymak koşuluyla açıklanmaktadır.

Şükür Bağlamında Mülkiyet: İslam’a göre mülk ile şükür arasındaki ilişkinin doğrusal olarak kurulması lazımdır. Nimet ne kadar yaygın ise şükürün de o denli hayatta yaygınlaştırılması gerekmektedir. Bu önemli dengenin kurulmasının gerekliliği Kur’an’ı kerimde insanın zenginleştikçe veya iktidar sahibi oldukça azdığı ve gaflete sürüklendiği gerçeğiyle vurgulanmaktadır. Alak Suresi - 6-7 . ayeti kerimelerinde “Hayır! Gerçek şu ki insan, kendini kendine yeterli (daha zengin ve daha ihtiyaçsız) gördüğü için çizgiyi aşar.” buyurarak insanın azgınlığına ve tuğyana meyli hatırlatmaktadır. Bu hal insanı mülkün gerçek sahibi olarak kabul edilen Allah’ı unutmaya neden olmaktadır.

Kur’an’da mülk sahibi olmak durumunda şükür ile ilgili birçok referans bulunmaktadır. Ancak bunlar arasında bilhassa Hz. Süleyman’ın (a.s.) örnek verilmesi dikkat çekicidir. Hz. Süleyman (a.s.) peygamberler arasında ömrü boyunca güç ve iktidara ve büyük bir servete sahip olmuş nebi olarak farklılaşmaktadır. Bununla birlikte Hz. Süleyman’ın (a.s.) anlatıldığı sureler incelendiğinde sürekli bir şükür vurgusuyla karşılaşılmaktadır. Neml Suresi - 19. Ayeti kerimesinde “Ey rabbim!” dedi, “Gerek bana gerekse anne babama verdiğin nimete şükretmeye ve hoşnut olacağın iyi işler yapmaya beni muvaffak kıl. Rahmetinle beni iyi kullarının arasına kat!” şeklinde duası bu örneklerden yalnızca biridir. Şükürün Hz. Süleyman aracılığıyla anlatılması ve öğretilmesinin altında yatan hikmetin o denli bir devlete rağmen şükürün gereği açısından olduğu düşünülmektedir (Aydemir, 2023). Aksi halde günümüz insanında tersi örnekler fazlasıyla müşahade edilmektedir.

Şükür vesilesi olarak kabul edilen mülkün diğer taraflara nazire amacıyla kullanılması İslam ahlakınca yasaklanmıştır. Şükürün göstergesi, tam tersine mütevazı biçimde malın Allah’tan olduğunu bilerek kullanılması gerektiği kabulüdür. Şükür insanları daha kanaatkâr ve nimetin değerini bilmeye itmeli. Dolayısıyla şükür ahlakı ile gösteriş eylemi temelden çelişmektedir.

Sorumluluk Bağlamında Mülkiyet: İslam’da Müslümanlar, sahip oldukları varlığı kendi ihtiyaçlarının yanında toplumun refahı için de kullanmaya teşvik edilmektedir. Sosyal sorumluluk açısından değerlendirildiğinde mülk bireye toplumda hamilik görevi yüklemektedir. Geçmişte, Osmanlı Devleti örneğinde vakıf medeniyetinin toplumun tüm katmanlarına nüfuz ederek gelişmiş olması ve devletten beklenen hizmetlerin vakıf insanları tarafından üstlenilmiş olması bu çerçevede değerlendirilmelidir. İslam’da her hususta ihtiyaç sahiplerine yardım etmek sosyal sorumluluğu gerçekleştirmede bir yol olarak önerilirken icra esnasında gösterişten uzak durulması gerekmektedir. Gösterişçi tüketim eylemlerinin ve kültürünün ise bu misyonla bağ kurması mümkün değildir.

SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışma, gösterişçi tüketimin bireysel, toplumsal ve ahlaki boyutlarını İslam iktisadı perspektifinden inceleyerek hem teorik bir çerçeve sunmayı hem de İslami tüketim anlayışıyla bu kavram arasında derinlikli bir karşılaştırma yapmayı amaçlamıştır. Literatürde Veblen (1899), Bourdieu (1984), Schor (1998) ve Frank (1999) gibi yazarlar tarafından geliştirilen gösterişçi tüketim teorileri, tüketimin bireysel kimlik inşası, sosyal statü mücadelesi ve sembolik sermaye birikimiyle doğrudan bağlantılı olduğunu ifade etmektedir. Bu teoriler, tüketim davranışlarının temel güdüsünü salt “fayda” değil, “görünürlük” ve “ayrışma” arzusu olarak tanımlamaktadır.

Çalışmanın İslam iktisadı literatürüyle en önemli kesişim noktası, gösterişe dayalı tüketimin yalnızca bireysel bir ahlaki sorun olarak değil, aynı zamanda toplumsal adaleti ve ekonomik dengeyi bozan yapısal bir problem olarak da ele alınmasıdır. Veblen’in “aylak sınıf” kavramı üzerinden şekillenen ayrışmacı tüketim yapısı, İslam’ın “itidal”, “kanaat” ve “cemiyet faydası” ilkeleriyle çelişmektedir. Bu çalışmanın özgün katkılarından biri, bu çelişkiyi yalnızca ahlaki bir uyarı olarak değil aynı zamanda ekonomik eşitsizlik, servet yoğunlaşması ve sosyal dışlanma gibi makro etkiler bağlamında da tartışmasıdır. Bu yönüyle araştırma normatif bir çerçevede yapısal bir çözüm arayışı içindedir.

Literatürde gösterişçi tüketimin İslamî çerçevede ele alındığı bazı çalışmalar bulunsa da bu çalışma yöntemsel bütünlüğü ve kavramsal analiz yaklaşımıyla sistematik bir değerlendirme sunmaktadır. Örneğin, Yusuf el-Karadâvî’nin israfa ve gösterişe dair uyarıları (2023, s. 128–129), çalışmada İslami tüketim yaklaşımının temel referansları arasında yer alırken; Timur Kuran’ın İslam ekonomisinin ahlaki yönüne dair eleştirileri (1995), bu anlayışın modern bağlamda eksik yorumlandığını ortaya koymaktadır. Bu çalışmada, klasik literatürdeki bu yaklaşımlar karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiş ve İslam iktisadının gösterişçi tüketime karşı sadece bir davranışsal reddiye olmadığı yanı sıra adalet, mülkiyetin sorumluluğu ve toplumsal huzur ilkeleri doğrultusunda sistemik bir eleştiri sunduğu gösterilmiştir.

Bu yönüyle çalışmanın sonucu hem klasik Batılı literatürle hem de mevcut İslam iktisadı yazınıyla örtüşmekle birlikte, farklılıklarını da açıkça ortaya koymaktadır. Örneğin Bourdieu’nün “kültürel sermaye” yaklaşımında gösterişçi tüketim sınıfsal farklılıkların yeniden üretimi olarak ifade edilir; oysa İslam iktisadı bu farkları yumuşatmayı ve servetin adil dolaşımını esas almaktadır. Bu ayrım, gösterişçi tüketimin yalnızca bireysel bir tercih olmadığını toplumsal bir sorumluluk meselesi olduğunu da ortaya koymaktadır.

Ayrıca, literatürde benzer konuya odaklanan çalışmalar genellikle İslami tüketim ilkeleriyle gösterişçi tüketimi teorik düzeyde ilişkilendirmekle sınırlı kalmaktadır. Bu çalışmanın farkı ise kavramsal analiz süreci içerisinde tüketim davranışının sadece “israf” değil, aynı zamanda “riya”, “tekebbür” ve “nimetin şükrü” gibi daha derin ahlaki temalar üzerinden değerlendirilmiş olmasıdır. Bu boyut, İslam iktisadının yalnızca yasaklayıcı olmadığını aynı zamanda eğitici ve dönüştürücü yönü olduğunu gösterme çabası olmuştur.

Son olarak, çalışmanın sınırlılıkları arasında, gösterişçi tüketimin toplumsal tabakalara, yaş gruplarına veya gelir düzeylerine göre farklı tezahürlerini inceleyen ampirik bir boyutun bulunmaması gösterilebilir. Bu, ilerleyen araştırmalarda gösterişçi tüketimin demografik değişkenlerle nasıl şekillendiğine dair daha derinlikli çalışmalar yapılmasını gerekli kılmaktadır. Özellikle dijitalleşme, sosyal medya etkisi ve mikro-ünlülerin tüketim üzerindeki yönlendirici rolleri gibi modern etkenler, bu davranış biçiminin günümüzdeki dönüşümünü analiz etmek açısından önemli alanlar sunmaktadır.

Bu bağlamda, gelecekte yapılacak araştırmalar, İslam iktisadının gösterişçi tüketime karşı sunduğu ahlaki ilkelerin genç nesiller üzerindeki etkisini, sosyal medya tüketim davranışlarıyla karşılaştırmalı olarak ele alabilir. Böylece, yalnızca teorik değil, aynı zamanda pratik ve stratejik katkılar sunan çalışmaların önü açılmış olacaktır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarların katkısı %50 - %50'dir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada yazarlar açısından herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Açıkalın, S., ve Erdoğan, L. (2004). Veblen’ci Gösteriş Amaçlı Tüketim. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 4(7), (1-18).
- Akakçe. (2024). akakçe.com. iPhone 15 Pro Max 256 GB Fiyat Analizi: <https://akakce.com/cep-telefonu/en-ucuz-iphone-15-pro-max-fiyati,1745758201.html#m-std>
- Akyazı, A. (2019). Sosyal Medya ve Tüketim İlişkisi: Popüler Ünlülerin Instagram Hesapları Üzerine Bir Araştırma. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21, (93-108).
- Aydemir, H. (2023). Hz. Süleyman (a.s.) Büyük Bir Mülk Sahibi Olmuşken Hep Şükrü Bize Öğretiyor. Youtube.com
- Bayuk, M. N., ve Öz, A. (2018). Sosyal Medya Ortamında Gösterişçi Tüketimin Sergilenmesi. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 27(27), (2846–2861).
- Bellezza, S., Paharia, N., & Keinan, A. (2017). Conspicuous Consumption of Time: When Busyness and Lack of Leisure Time Become a Status Symbol. *Journal of Consumer Research*, 44(1), 118-138.
- Biplob, H., & Abdullah, M. F. (2021). The concept of wasatiyyah in consumption: An analysis from Islamic financial jurisprudence. *Islam and Civilisational Renewal (ICR)*, 12(1), 1–25. <https://doi.org/10.52282/icr.v12i1.810>
- Bolat, E. (2024). 2023’te en çok satan akıllı telefon modelleri belli oldu!: <https://shiftdelete.net>
- Bourdieu, P. (1986). *Distinction (1st edition)*. Londra:Routledge.
- Canbaz, M. F. (2020). İslam İktisadı ve Finansında Temel Sorunlar - Basic Problems in Islamic Economics and Finance in Turkey. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 244-258. <https://doi.org/10.33707/akuiibfd.727380>
- Consultancy.eu. (2024). Global luxury goods market comes roaring back to hit new record: <https://www.consultancy.eu/news/7044/global-luxury-goods-market-comes-roaring-back-to-hit-new-record>
- Danziger, P. N. (2024). Forbes. \$387 Billion Luxury Market Remains Turbulent. Here Are The Bright Spots: <https://www.forbes.com>
- Demir, F. (2012). *İslam Hukukunda Mülkiyet Hakkı ve Servet Dağılımı*. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Demir, E., ve Köroğlu, A. (2022). Gösterişçi Tüketimi Etkileyen Faktörler. *Enderun Dergisi*, 6(2). (156-167)
- Demirezen, İ. (2021). *Tüketime Dayalı Hayat Tarzı ve İslam*. Ankara: Diyanet Yayınları.
- Dünya. (2024). Türkiye’de yoksunluğa rağmen lüks tüketim yüzde 67 arttı. Dünya: <https://www.dunya.com/ekonomi/turkiyede-yoksunluga-ragmen-luks-tuketim-yuzde-67-artti-haberi-690977>
- Eastman, J. K., Goldsmith, R. E., & Flynn, L. R. (1999). Status Consumption in Consumer Behavior: Scale Development and Validation. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 7(3), (41-52).
- el-Karadâvî, Y. (2021). *İslam’da Helal ve Haram* (A. Çetinkaya, Çev., 1. baskı). İstanbul: Nida Yayıncılık.
- Furner, J. (2004). Conceptual analysis: A method for understanding information as evidence, and evidence as information. *Archival Science*, 4(3–4), 233–265. <https://doi.org/10.1007/s10502-005-2594-8>
- Ghani, B., Ismail, N., & Radzi, N. A. M. (2019). Islamic-based hierarchical consumption: Guide for Muslim consumer. *Jurnal Intelek*, 14(2), 53–57. <https://doi.org/10.24191/ji.v14i2.217>
- Güçlü, F. (2022). İslami Duyarlılık Portföy Performansını Etkiler Mi? İslami Hisse Senedi Yatırımlarına Farklı Bir Bakış Açısı. *TESAM Academy Journal*, 9(1), (105-128).
- Güleç, C. (2015). Thorstein Veblen ve Gösterişçi Tüketim Kavramı. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(38), (62-82).
- Hız, G. (2011). Gösterişçi Tüketim Eğilimi Üzerine Bir Alan Araştırması (Muğla Örneği). *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), (117-128).
- Hız, G. (2009). *Gelişmekte olan ülkelerde gösterişçi tüketim: Türkiye ile ilgili bir araştırma (Muğla örneği)*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Kahraman, B., Cırdı, R., Aslan, F., Yasan, Y. N., ve Çetinkaya, M. (2023). Tüketim Kültürü Ekseninde Estetik Algısı. *Temaşa Erciyes Üniversitesi Felsefe Bölümü Dergisi*, 20, (236-255).
- Kayacan, İ., ve Tunca, M. Z. (2023). Hedonik Tüketim Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 46, (40-58).
- Köktürk, G. (2005). *İletişimsel kamunun gösterişçi tüketimi: Yeni toplumsal hareketler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kuran, T. (1995). Islamic Economics and the Islamic Subeconomy. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 155–173. <https://doi.org/10.1257/jep.9.4.155>
- Lee, J., & Shrum, L. J. (2012). Conspicuous Consumption versus Charitable Behavior in Response to Social Exclusion: A Differential Needs Explanation. *Journal of Consumer Research*, 39(3), (530-544).
- Media Education Foundation. (2002). *The Overspent American (Transcript)*. [Film transcript]. Northampton, MA. <https://www.mediaed.org/transcripts/Overspent-American-Transcript.pdf>
- Nesse, R. M. (2001). Review of *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess* by Robert H. Frank. *Evolution and Human Behavior*, 22(1), 71–74. [https://doi.org/10.1016/S1090-5138\(00\)00062-3](https://doi.org/10.1016/S1090-5138(00)00062-3)
- Öztaş, Ö., ve Bozyiğit, S. (2020). Gösterişçi Tüketim Eğiliminin ve Marka Farkındalığının Küresel Marka Tercihi Üzerindeki Etkisi. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 8(16), (122-139).
- Packard, V. (1959). *The Status Seekers (First Edition)*. Londra: Longmans.
- Packard, V., & Miller, M. C. (2007). *The Hidden Persuaders (Reissue Ed edition)*. New York: Ig Publishing.
- Pramana, M. S. A., & Khair, M. S. (2024). Israf's Prohibition in QS. al-A'raf: 31 (Abdullah Saeed's Contextual Approach). *Al-Fahmu: Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir*, 3(1), 108–124. <https://doi.org/10.58363/alfahmu.v3i1.191>
- Schor, J. (2010). *Plenitude: The New Economics of True Wealth*. New York: Penguin Press.
- Şahin, O., ve Nasir, S. (2019). Tüketicilerin Gösterişçi Tüketime Yönelik Tutumlarına Göre Sınıflandırılması. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(41), (383-400).
- Tarhan, N. (2023). Gösteriş tutkunu olmak patolojik bir savunma mekanizmasıdır. (İ. Özalp, Röportaj Yapan)
- Tenia, A. L., Justine, N. P., & Pangaribuan, C. H. (2022). *How self-esteem and sense of belonging drives conspicuous consumption*. IDEAS: Journal of Management and Technology, 2(2), 49–56. <https://doi.org/10.33021/ideas.v2i2.4353.g1450>
- Topbaş, O. N. (2022). *Müslümanın Gönül Dünyası*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Tosun, N., ve Cesur, D. K. (2018). Tüketime Paranormali: Gösterişçi Tüketim ve Paranormal İnanç İlişkisi. *Öneri Dergisi*, 13(49), (167-186).
- Tunç, M. (2017). Diyarbakır'da Gösterişçi Tüketim Davranış Kalıpları ve Eğilimleri. *Şarkiyat*, 9(1), (412-432).
- Türkiye Diyanet Vakfı. (2024). Zirai Mahsuller Zekâtı Hakkında. TDV: <https://zekathesapla.tdv.org/zekat-hesaplama/zirai-mahsuller>
- Uludağ, D., ve Soyer, M. (2023). Gösterişe Yönelik Tüketim Kavramının İncelenmesi. *Topkapı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), (159-172).
- Ulusal Tez Merkezi. (2024). YÖK Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/giris.jsp>
- Ünlü, S., ve Filan, M. (2021). Veblen'in gösterişçi tüketim kavramı çerçevesinde sosyal medya: Instagram influencer'ları üzerine bir analiz. *Abant Kültürel Araştırmalar Dergisi*, 6(12), (39-55).
- Wai, L. K., & Osman, S. (2019). The influence of self-esteem in the relationship of social media usage and conspicuous consumption. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(2), 335–352. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v9-i2/5549>
- Veblen, T. B. (1899 / 2015). *The Theory of the Leisure Class: An Economic - Aylak Sınıfın Teorisi Kurumların İktisadi İncelemesi*. Ankara: Heretik Yayınları.

- Veblen, T. (2005). *Aylak Sınıfın Teorisi*. (Z. Gültekin, & C. Atay, Çev.) İstanbul: Babil Yayınları.
- Veblen, T. (1973). *The Theory of the Leisure Class* (Penguin Classics ed.). Harmondsworth: Penguin Books.
- Zhou, Y. (2024). *Unveiling the influences: Self-esteem and peer impact on luxury consumption among consumers*. In Proceedings of the 2024 International Conference on Economics, Management, and Global Development (ss. 24–30). <https://doi.org/10.54254/2754-1169/114/2024BJ0158>