



KMUSEKAD

**KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL VE EKONOMİK ARAŞTIRMALAR DERGİSİ**

**KARAMANOĞLU MEHMETBEY UNIVERSITY
JOURNAL OF SOCIAL AND ECONOMIC RESEARCH**

ARALIK 2022

CİLT: 24

SAYI: 43

DECEMBER 2022

VOLUME: 24

ISSUE: 43

E-ISSN 2147 - 7833



KMUSEKAD

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi
Karamanoğlu Mehmetbey University Journal of Social and Economic Research

ARALIK 2022/DECEMBER 2022 CİLT: 24/ VOLUME: 24 SAYI: 43/ISSUE: 43 E-ISSN: 2147 – 7833

Sahibi / Owner

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Adına
Prof. Dr. Hüseyin KARAMAN

Editör / Editor

Prof. Dr. Ercan OKTAY

Editör Yardımcısı / Editor Assistant

Doç. Dr. Tufan SARITAŞ
Dr. Öğr. Üyesi Tuba AKAR

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Metin BAYRAK (Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi)
Prof. Dr. Zijad DŽAFIĆ (Tuzla Üniversitesi, Bosna-Hersek)
Prof. Dr. Birol MERCAN (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet ALAGÖZ (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet İNCE (Mersin Üniversitesi)
Prof. Dr. Rabia ÖZPEYNİRCİ (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)

Alan Editörleri / Field Editors

Prof. Dr. Ercan OKTAY (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Serkan ADA (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali AYATA (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Rabia ÖZPEYNİRCİ (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Doç. Dr. Sinem YAPAR SAÇIK (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)

Dil Editörü / Language Editor

Arş. Gör. M. Emirhan ONHAN (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)

Yayın Sekreteryası / Secretary

Arş. Gör. Dr. Ayşenur ÖKTEM ÖZGÜR
Arş. Gör. Dr. Serhat ŞAMİL
Arş. Gör. Ece TOPOĞLU
Arş. Gör. M. Emirhan ONHAN

Dergi Yayın Tarihi: Aralık 2022

Yayın hayatına Selçuk Üniversitesi bünyesinde Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi olarak başlayan dergimiz 2007 yılında Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi bünyesinde Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi olarak isim değiştirmiştir. 2010 yılında Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi olarak tekrardan isim değişikliğine giden dergimiz, bu isimle yayın hayatını sürdürmektedir.

KMU Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi iktisat, işletme, maliye, çalışma ekonomisi, ekonometri, kamu yönetimi, siyaset bilimi, uluslararası ilişkiler, hukuk, davranış bilimleri, pazarlama, sosyal hizmetler, uluslararası ticaret, lojistik, sosyoloji, felsefe ve benzeri alanlarda, kuramsal ve/veya özgün araştırmaya dayanan makaleleri yayınlamak üzere bu alandaki literatüre katkıda bulunmaya çalışır.

KMU Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda iki kez yayınlanan hakemli ve uluslararası bilimsel bir dergidir.

Dergide yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlara aittir. Kaynak gösterilerek kullanılabilir.

Dergimiz, **TR DİZİN**, **EBSCO**, **ProQuest**, **SOBİAD** ve **Türk Eğitim İndeksi (TEİ)**'nde taranmaktadır.

KMU Journal of Social and Economic Research which is a peer-reviewed in accordance with the double-blind system and an open access journal is published twice a year, in June and December. Since the issue of December 2013, the journal has passed to the e-journal format and its all issues can be accessed from the journal homepage (<http://dergi.kmu.edu.tr>) and EBSCO database. In this context, the journal's ISSN number has changed and our new ISSN number has been updated by ULAKBİM as "ISSN: 2147-7833". KMU Journal of Social and Economic Research is indexed by TR DİZİN, EBSCO, ProQuest, SOBİAD and the Turkish Education Index (TEI).

İletişim

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi Ofisi

70100 Karaman, Türkiye

Faks: 0 338 226 21 01 Tel: 0 338 226 2100 kmusekad@kmu.edu.tr

BİLİM VE DANIŞMA KURULU / SCIENCE AND ADVISORY BOARD

Prof. Dr. Doğan Nadir LEBLEBİCİ (Hacettepe Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Ali DANIŞMAN (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Adriana Burlea SCHIOPUIU (Craiova Üniversitesi, Romanya)
Prof. Dr. Małgorzata PANKOWSKA (Katowice Ekonomi Üniversitesi, Polonya)
Prof. Dr. Hasan GÜL (Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan)
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK (Atatürk Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Zijad DŽAFIĆ (Tuzla Üniversitesi, Bosnia-Herzegovina)
Prof. Dr. Ahmet AY (Selçuk Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Abdulkadir BULUŞ (Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Abdullah YILMAZ (Anadolu Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Ahmet Hamdi AYDIN (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Atilla DOĞAN (Karadeniz Teknik Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Bekir Berat ÖZİPEK (İstanbul Medipol Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Birol MERCAN (Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Ekrem YILDIZ (Kırıkkale Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Fatih UŞAN (Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. H. Bahadır AKIN (Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. H. Kürşat GÜLEŞ (Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. İsmail SEYREK (Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Kadir ARDIÇ (Sakarya Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Kadir CANATAN (İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Salih BARIŞIK (Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Selim Adem HATIRLI (Süleyman Demirel Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Zekeriya MIZIRAK (Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Mehmet ALAGÖZ (Selçuk Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Mehmet BULUT (İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Mehmet İNCE (Tarsus Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Muhammed KARATAŞ (Akdeniz Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Musa EKEN (Sakarya Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Mustafa AYDIN (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Nail ÖZTAŞ (İstanbul Gelişim Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Nihat IŞIK (Kırıkkale Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Osman ÇEVİK (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ (TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Ramazan YELKEN (Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Veysel EREN (Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, Türkiye)
Prof. Dr. Haluk DUMAN (Aksaray Üniversitesi, Türkiye)
Doç. Dr. Muhammad Riaz SHAD (National University of Modern Languages, Pakistan)

BU SAYININ HAKEMLERİ / REVIEWERS OF THIS ISSUE

-
- Prof. Dr. Alper ÖZMEN (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Ayşe Meral UZUN (Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Ceyhun Çağlar KILINÇ (Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Erkan TOKUCU (Kafkas Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil ALTINTAŞ (Erciyes Üniversitesi)
Prof. Dr. Hasan GÜL (Ondokuz Mayıs Üniversitesi)
Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK (İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi)
Prof. Dr. İlhami YÜCEL (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet İNCE (Tarsus Üniversitesi)
Prof. Dr. Nesrin DEMİR (İzmir Katip Çelebi Üniversitesi)
Prof. Dr. Osman ÇEVİK (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Rasim YILMAZ (Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi)
Prof. Dr. Rifat İRAZ (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Sevinç GÜLER ÖZÇALIK (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Sevtap ÜNAL (İzmir Katip Çelebi Üniversitesi)
Prof. Dr. Taner AKÇACI (Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Yusuf KARACA (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Prof. Dr. Zeliha SEÇKİN (Aksaray Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet TAN (İğdır Üniversitesi)
Doç. Dr. Ali YILDIRIM (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Doç. Dr. Alper Veli ÇAM (Gümüşhane Üniversitesi)
Doç. Dr. Aysun ÖCAL (Aksaray Üniversitesi)
Doç. Dr. Bengü HIRLAK (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Doç. Dr. Bilsen BİLGİLİ (Kocaeli Üniversitesi)
Doç. Dr. Bora YILDIZ (İstanbul Üniversitesi)
Doç. Dr. Çiğdem AKMAN (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Doç. Dr. Demet DÖNMEZ (Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi)
Doç. Dr. Ebru KEMER (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Eray ACAR (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Doç. Dr. Ercan KARAÇAR (Sinop Üniversitesi)
Doç. Dr. Esra Banu SİPAHİ (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Doç. Dr. Halim Emre ZEREN (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Doç. Dr. Harun KIRILMAZ (Sakarya Üniversitesi)
Doç. Dr. Havanur ERGÜN TATAR (Bartın Üniversitesi)
Doç. Dr. Kadir AKSAY (Eskişehir Teknik Üniversitesi)
Doç. Dr. Meryem ARSLAN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Murat ÇAKIRKAYA (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Doç. Dr. Mesut YÜCEBAŞ (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Nalan IŞIK (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Nuray AKAR (Akdeniz Üniversitesi)
Doç. Dr. Serap BAYRAM (Düzce Üniversitesi)
Doç. Dr. Serkan NAKTİYOK (Atatürk Üniversitesi)
Doç. Dr. Sertaç HOPOĞLU (İskenderun Teknik Üniversitesi)
Doç. Dr. Şefik ÖZDEMİR (Aksaray Üniversitesi)
Doç. Dr. Şeniz ÖZHAN (Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi)
Doç. Dr. Taner GÜNEY (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Doç. Dr. Ümit NALDÖKEN (Sivas Cumhuriyet Üniversitesi)
Doç. Dr. Üzeyir KEMENT (Ordu Üniversitesi)
Doç. Dr. Vasfiye ÇELİK (Kırıkkale Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Didem TEZSÜRÜCÜ COŞANSU (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Durdane KÜÇÜKAYCAN (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Elif SİS ATABAY (Trabzon Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Fatma ÖZMEN (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Fatma Feyza GÜNDÜZ (Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Hatice AKDAĞ (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi İrem ERASA AKÇA (Hakkari Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi İsmail Cem KARADUT (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mahmut ATLAS (Anadolu Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mahmut Sami İŞLEK (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet ETLİOĞLU (Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Muhammed Bilgehan AYTAÇ (Aksaray Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa İYİBİLDİREN (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Nur ÇAĞLAR ÇETİNKAYA (Çankırı Karatekin Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Nur ÖZER CANARSLAN (Anadolu Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Özge ÇONAK (Beykent Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Sibel EZGİN AĞILLI (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)

Dr. Öğr. Üyesi Süleyman Ertan TAĞMAN (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Tuğçe ŞİMŞEK (Gümüşhane Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Uğur TAŞKAN (Trakya Üniversitesi)
Arş. Gör. Dr. Yasin Emre OĞUZ (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Öğr. Gör. Dr. Pınar AVCI (Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi)

Dergimizin bu sayısında makale değerlendirmelerinde katkıda bulunan değerli öğretim üyelerine teşekkür ederiz.

İÇİNDEKİLER/CONTENTS	SAYFA NO
Künye	
Sunuş	
Makaleler / Articles	
Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma (<i>Araştırma Makalesi</i>) A Research on The Intermediation Role of Organizational Culture in The Effect of The Leadership Style of The Managers on Workplace Incivility (<i>Research Article</i>) Sultan ÇELİK ve Hasan GÜL	586-613
COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Mediating Role of Generalized Anxiety in the Impact of Fear of COVID-19 on Compulsive Buying (<i>Research Article</i>) Emre ÇOLAKOĞLU ve İbrahim Halil SEYREK	614-633
Kuru Dökme Yük Taşımacılığı Piyasasının Geleceğine Dair Öngörüler (<i>Araştırma Makalesi</i>) Predictions on the Future of the Dry Bulk Cargo Market (<i>Research Article</i>) İbrahim Sarper KARAKADILAR	634-654
Yeni Kamu (Yönetimi, İşletmeciliği, Hizmeti) (<i>Derleme Makale</i>) New Public (Administration, Management, Service) (<i>Review Article</i>) Gökhan BİLİCİ ve Şerife PEKKÜÇÜKŞEN	655-669
Sigara Uyarı Etiketlerinin Sigarayı Bırakma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Effect of Cigarette Warning Labels On Smoking Cessation Behavior: A Study On Gumushane University Students (<i>Research Article</i>) Candan YILMAZ UĞUR	670-685
Impact Of The COVID-19 Outbreak On World Trade in Goods And Services: A Structural Break Analysis (<i>Research Article</i>) COVID-19 Salgının Dünya Mal ve Hizmet Ticareti Üzerindeki Etkisi: Yapısal Bir Kırılma Analizi (<i>Araştırma Makalesi</i>) Erdem ATEŞ	686-703
FOMO ve Online Kompulsif Satın Alma: Sosyal Medya Fenomenleri Tüketicilerin Kaygılarını ve Takıntılarını Tetikliyor Mu? (<i>Araştırma Makalesi</i>) FOMO and Online Compulsive Buying: Do Social Media Influencers Trigger Consumers' Anxiety and Obsession? (<i>Research Article</i>) Yağmur KERSE ve Alpaslan YÜCE	704-716

Airbnb Hosts' Strategies to Market Their Place: The Case of Eskisehir (<i>Araştırma Makalesi</i>) Airbnb Ev Sahiplerinin Evlerini Pazarlama Stratejileri: Eskişehir Örneği (<i>Research Article</i>) O. Can YILMAZDOĞAN, Selçuk YÜCESOY ve Tuna DEMİRAY	717-730
MINT Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz (<i>Araştırma Makalesi</i>) Determinants Of Life Expectancy At Birth In MINT Countries: An Empirical Analysis (<i>Research Article</i>) Dilek ATILGAN, Tuba İSPİR ve Sefa ÖZBEK	731-744
Yönetişim İçin Bir Fırsat Penceresi: Covid 19 Salgını ile Mücadele Süreci (<i>Derleme Makale</i>) A Window of Opportunity for Governance: The Process of Combating the Covid 19 Outbreak (<i>Review Article</i>) Fatma Gül GEDİKKAYA	745-761
Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Relationship of Globalization and Economic Growth: An Implementation on Selected Countries (<i>Research Article</i>) Tutku ÜNKARACALAR	762-784
Charles Taylor'un 'Modernlik Eleştirisi' Bağlamında 'Bireysellik' ve 'Özgürlük' Sorunları Üzerine Bir Çözümleme (<i>Araştırma Makalesi</i>) An Analysis on The Problems of 'Individuality' and 'Freedom' in The Context of Charles Taylor's 'Critique of Modernity' (<i>Research Article</i>) Fikret ÇELİK ve Hayati ÖZGÜR	785-802
İçerik Pazarlamasının Marka Savunuculuğu Üzerindeki Etkisi: Konya İli Saha Araştırması (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Effect of Content Marketing on Brand Advocacy: Konya Province Field Study (<i>Research Article</i>) V. Özlem AKGÜN ve Zeynep KIZILKAN	803-820
Human Capital and Economic Growth in Türkiye: Long-run Analysis (<i>Research Article</i>) Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Uzun Vadeli Analiz (<i>Araştırma Makalesi</i>) Yüksel OKŞAK ve Cüneyt KOYUNCU	821-838
Dolarizasyonun Belirleyicileri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (<i>Araştırma Makalesi</i>) Determinants of Dolarization and The Relationship to Economic Growth: The Case of Türkiye (<i>Research Article</i>) Zekayi KAYA ve Oğuz KARA	839-856

İslami Yönetim ile Konvansiyonel Yönetimin İş Ahlakı Temelinde Karşılaştırılması (<i>Araştırma Makalesi</i>) Comparison of Islamic Management and Conventional Management on The Basis of Business Ethics (<i>Research Article</i>) Kemal KAMACI ve Murat ÖZ	857-872
The Impact of Workplace Spirituality on Perceived Institutionalization and Perceived Performance (<i>Research Article</i>) İşyeri Manevîyatının Algılanan Kurumsallaşma ve Algılanan Performans Üzerindeki Etkisi (<i>Araştırma Makalesi</i>) Ahmet Bora KIRKLIKÇI	873-890
Ahlaki Çözülmenin Bir Öncülü Olarak Karanlık Üçlü: Bir Alan Araştırması (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Dark Triad as a Premise of Moral Disengagement: A Field Study (<i>Research Article</i>) Zafer AYKANAT ve Tayfun YILDIZ	891-909
Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü (<i>Araştırma Makalesi</i>) Moderator Effect of Vanity Traitment in the Influence of Luxury Brand Perception on the Intention of Purchase (<i>Research Article</i>) Engin YAVUZ ve Aysel ERCİŞ	910-930
Doğal Afetler Bağlamında Kadına Yönelik Cinsiyet Temelli İnsan Hakları İhlalleri (<i>Araştırma Makalesi</i>) Gender-Based Human Rights Violations Against Women in The Context of Natural Disasters (<i>Research Article</i>) Yunus DÜGER ve Murat YAMAN	931-952
Modern Yönetim Düşüncesinin Teşekkülünde Modern İktisat Düşüncesinin Rolü (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Role of Modern Economic Thought in The Organization of Modern Administration Thought (<i>Research Article</i>) Sinan SUNAR ve Özgür ÖNDER	953-973
Paydaş Teorisi Kapsamında Sürekli Denetimin Rolü ve Blok Zinciri Teknolojisi Etkileşimi: BIST Bilişim Sektörü Firmalarında Uygulanması (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Role of Continuous Audit and Blockchain Technology Interaction within The Scope of Stakeholder Theory: Implementation of BIST in It Firms (<i>Research Article</i>) Gülşah KAZAK ve Namık Kemal ERDEMİR	974-991
Türkiye'deki Özel Sermayeli Bankaların Finansal Performans Analizi: SWARA Ağırlıklı CODAS Yöntemi (<i>Araştırma Makalesi</i>) Financial Performance Analysis of Privately-Owned Banks in Turkey: SWARA Weighted CODAS Method (<i>Research Article</i>) Erdi BAYRAM	992-1004

Osmanlı Modernitesinin Bir Panoraması: 19. Yüzyılda Tüketim Örüntüleri (<i>Araştırma Makalesi</i>) A Panorama of Ottoman Modernity: Consumption Patterns in the 19 th Century (<i>Research Article</i>) Talha KÖSEOĞLU	1005-1017
Peter Singer'ın Perspektifinden Küresel Dünyada Etik Bir Yaşamın Olanağı (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Possibility of an Ethical Life in the Global World from Peter Singer's Perspective (<i>Research Article</i>) Barış MUTLU ve Gökçe YOĞURTÇU	1018-1030
The Impact of Digitalisation on Employment: A Study on Occupations Classified by Skill Levels in Turkey (<i>Research Article</i>) Dijitalleşmenin İstihdam Üzerine Etkisi: Türkiye'de Beceri Düzeyine Göre Sınıflandırılmış Meslek Grupları Üzerine Bir Araştırma (<i>Araştırma Makalesi</i>) Yasemin ARI KOVANCI ve Faruk SAPANCALI	1031-1050
Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü (<i>Araştırma Makalesi</i>) Organizational Prestige and Career Satisfaction: The Mediating Role of Organizational Identification and Organizational Trust (<i>Research Article</i>) B. Dilek ÖZBEZEK	1051-1068
Kamu Bütçelemede Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye'de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma (<i>Araştırma Makalesi</i>) As a New Approach in Public Budgeting: Participatory Budgeting a Research For Municipalities in Turkey (<i>Research Article</i>) Semra ALTINGÖZ ZARPLI	1069-1088
Turistlerin İsraf Eğilimlerine İlişkin Yönetici Algıları (<i>Araştırma Makalesi</i>) Executive Perceptions of Tourists Regarding the Waste Tendencies (<i>Research Article</i>) Oğuz ÇAM ve Hüseyin PAMUKÇU	1089-1112
Atasözleri Ekseninde Psikolojik Dayanıklılık Kavramı Üzerine Bir Araştırma (<i>Araştırma Makalesi</i>) A Research on The Concept of Hardiness Within the Context of Proverbs (<i>Research Article</i>) Rabia ÖZPEYNİRCİ ve Canan KIRMIZI	1113-1126
Sosyal Medyanın Türk Aile Yapısına Etkisi (<i>Araştırma Makalesi</i>) The Effect of Social Media on Turkish Family Structure (<i>Research Article</i>) Veysel EROL	1127-1139

<p>Özel Sağlık Sektöründe Hekim Dışındaki Çalışanların ve Hastaların Hekimden Memnuniyeti ile Hekimin Finansal Sonuçları Arasındaki İlişki (<i>Araştırma Makalesi</i>)</p> <p>The Relationship Between Physician's Satisfaction with the Physician and the Physician's Financial Results of Non-Physicians and Patients in the Private Health Sector (<i>Research Article</i>)</p> <p>Yusuf KARAŞİN ve Mustafa ŞEHİRLİ</p>	<p>1140-1152</p>
<p>BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Firmalarda Örgütsel Öğrenmenin Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi (<i>Araştırma Makalesi</i>)</p> <p>The Impact of Organizational Stress on Employee Performance: An Application on Local Governments (<i>Research Article</i>)</p> <p>Safa ACAR ve Hatice ÖZUTKU</p>	<p>1153-1175</p>



Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma*

Sultan ÇELİK**

Hasan GÜL***

Öz

Örgütlerin yönetim kademelerinde yer alan insanların benimsedikleri liderlik tarzları ve astlarının onları nasıl gördükleri, astlarının yöneticilerine ve örgüt kültürüne dair sergiledikleri davranışları ile ilgili belirleyici bir etki yaratmaktadır. Bu sebeple yöneticilerin liderlik tarzlarının astları tarafından nasıl algılandığını bilmek başarılı bir yönetim için son derece önemlidir. Bu bağlamda liderlik tarzlarının çalışanların işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkisinde örgüt kültürünün aracı bir rol üstlenip üstlenmediğini araştırmak bu araştırmanın amacını oluşturmaktadır. Samsun ilinde yer alan otomotiv özel sektöründeki yerli bir firmada görev yapan 162 beyaz yakalı çalışandan elde edilen verilere göre örgüt kültürünün liderlik tarzları ve işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkide anlamlı ölçüde bir aracılık etkisine sahip olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Liderlik Tarzları, İşyeri Nezaketsizliği, Örgüt Kültürü.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

A Research on The Intermediation Role of Organizational Culture in The Effect of The Leadership Style of The Managers on Workplace Incivility

Abstract

The leadership styles adopted by the people in the management levels of the organizations and how their subordinates see them have a determining effect on the behavior of their subordinates towards their managers and organizational culture. For this reason, it is extremely important for successful management to know how managers' leadership styles are perceived by their subordinates. In this context, the aim of this research is to investigate whether organizational culture plays a mediating role in the effect of leadership styles on workplace incivility of employees. According to the data obtained from 162 white-collar employees working in a domestic company in the automotive private sector in Samsun, it has been determined that organizational culture has a significant mediating effect in the relationship between leadership styles and workplace incivility.

Keywords: Workplace Incivility, Leadership Styles, Organizational Culture.

Article Type: Research Article

* Bu çalışma ikinci yazarın danışmanlığındaki birinci yazarın yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

** Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, sultanckmk61@gmail.com, ORCID: 0000-0001-6283-0673

*** Prof. Dr. Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, hasan.gul@omu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3720-5451

1. GİRİŞ

Günümüzde organizasyonların temel amaçlarına ulaşmaları ve yüksek performans göstermelerinde insan kaynağının önemi oldukça artmıştır. Kapasitesi sürekli yükseltilebilen insan kaynağından azami fayda ve verimin elde edilmesinde çalışanlarını iyi tanıyan liderlere sahip olmak elzemdir. Değişim ve dönüşümün organizasyonların temel özellikleri haline geldiği günümüz iş ortamında liderlerin hem psikolojik hem de sosyolojik olarak insan doğasını anlaması ve gelişimine destek olabilecek yetenekte olması durumunda insan kaynaklarını daha rahat kontrol edebileceğine ve yönetebileceğine dair görüşler artık bir paradigma haline gelmiştir. Bu sebeple içinde bulunduğumuz modern çağda liderlik becerilerine sahip ve sürekli olarak gelişmeleri takip eden yönetici modeli oldukça önem arz etmektedir.

Varoluş gereği ve hedeflerine ulaşması amacıyla bir araya gelmiş insanlardan oluşan örgütlerin her türlü kaos ortamına karşı desteklediği ve izleyicisi olduğu bir yönetici veya lider tarafından yönetilmeleri gerekmektedir. Liderlerin sergiledikleri tarzın örgüt içerisindeki anlaşmazlık ve huzursuzlukları bertaraf edecek nitelikte olması ve çalışanlar tarafından kabul görmesi örgütün refahı ve işleyişi açısından son derece önemlidir. Ne yazık ki modern hayatın getirdiği trafik, aile, eğitim, sağlık, geçim gibi ekonomik, psikolojik ve sosyal sorunlar iş hayatına da yansımakta ve çalışanlar sözlü ve/veya filli kaba ve nezaketten uzak davranışlar sergileyebilmektedirler. Örgütler ve doğal olarak liderler bireysel ve örgütsel performansı olumsuz olarak etkileyen işyeri nezaketsizliğini bir sorun olarak değerlendirmeli ve çözümler üretmelidirler. Liderler tarafından oluşturulan, şekillendirilen veya geliştirilen kültürünün başta işyeri nezaketsizliği olmak üzere tüm örgüt içi ve dışı değer, tutum ve davranışlar üzerinde belirleyici olduğu düşünülmektedir. Liderlerin davranış tarzlarındaki farklılıkların çalışanların işyeri nezaketsizliğine olan etkisini araştırmak, bu süreçte örgüt kültürünün aracı bir rol üstlenip üstlenmediğini belirlemek bu çalışmanın temel amacını ve konusunu oluşturmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Yöneticilerin Liderlik Tarzları

İnsanoğlu varlığından bu yana toplum içinde yaşayan bir canlı olduğundan, içinde bulunduğu toplumu yönetebilecek ve yol gösterebilecek bir lidere her zaman ihtiyaç duymuştur. Liderlik literatürüne bakıldığında lider ve liderlik üzerine yapılmış birçok tanımın bulunduğu görülmektedir. Bu tanımlardan birinde lider yön belirleyen, yol gösteren, hedef belirleyen, öğreten ve emrine verilmiş kişilerde azim, hırs, istek gibi duygular uyandıran kişi olarak ifade edilmektedir. Bu bağlamda lider, bağlı olduğu yapının amaç ve kültürünün etkisiyle hareket eden kimsedir (Saruhan ve Yıldız, 2009: 232). Liderin yol gösterici veya rehber yönü her bir örgüt şeklinde ve her durumda farklı şekilde kendini gösterse de sonuç olarak aynı fonksiyonu yerine getirmeyi hedeflemektedir. Liderlik tarzları liderin izleyicilerini etkileme şekli, kişilik özellikleri, örgüt üyelerinin özellikleri gibi faktörleri önemseyen bir davranış tarzıdır (Bono ve diğerleri, 2012: 134). Bu davranış tarzları, liderlerin örgütlerde işleri nasıl yöneteceğinin, izleyicilerini nasıl etkileyeceğinin daha genel anlamda istenen hedeflere ulaşırken hangi yol ve yöntemleri kullanacağını simgesidir (Colbert ve diğerleri, 2012: 671). Yönetim literatürü tipik olarak yetkili, katılımcı ve yönetsel liderlik tarzları arasında seçim yaparken, yeni anlayışta daha çok vizyoner, karizmatik, özgün, ekip ruhu olan stratejik liderlik dâhil popüler ve daha geniş iş çevrelerinde olumlu çağrışıma sahip liderlik tarzları ortaya çıkmıştır.

Her liderin kendine has bir duruşu, anlayışı, davranışı, bakış açısı ve yeteneği olduğundan bu farklılıklar onu izleyenlere bir tarz ifade etmektedir. Dolayısıyla liderin davranışı örgüt hedeflerine ulaşmasında, sorunların üstesinden gelmesinde, çalışanların motive edilmesinde etkili olmaktadır. Geleneksel yönetim tarzlarından biri olan otokratik liderlik, liderin tüm organizasyon faaliyetlerini

kendi yetkisinde sürdürdüğü, bütün yasal ve konum yetkisini kendisinde topladığı ve tek yetkili merci olarak kendisini gördüğü bir tarzdır. Bu liderlik tarzında iletişim tek yönlü işlemekte ve hedefler lider tarafından belirlenmekte ve yürütme talimatlar şeklinde çalışanlara iletilmektedir (Vugt ve diğerleri, 2004: 2-3). Otokratik liderler otoriteyi merkezileştirmekte, karar mekanizmalarını ellerinde tutmakta ve kararlarını tek başlarına vermektedirler. Bu tür liderler ellerinde bulundukları gücü tam olarak kullanmaktadırlar. Çünkü liderin izleyicileri üzerindeki sert ve katı yönetim şeklinin çalışanlar arasında benimsenmesi, otoritenin çalışanlar tarafından kabul görmesi ile mümkün olabilmektedir (Van de Vliert, 2006: 46). Bu liderlik tarzının bulunduğu yapılarda kültür de benzer şekilde etkilenmektedir. Bu da otokratik havanın bütün örgüt çalışanları tarafından hissedilmesi sonucunu meydana getirmektedir. Otokratik liderlik tarzında çalışanlar bir nevi emir kulu olarak görülmekte ve bu davranışa sahip liderler aslında çalışanlarından düşünce güçlerini, yeteneklerini, karar alma ve karar verme hazlarını elinden alarak onların gelişmeye kapalı çalışanlar olmasına neden olmaktadır. Bu tür liderliğin en avantajlı yönü hızlı karar almayı doğurduğu için zamandan tasarruf sağlamasıdır. Bu tarz liderlik ile yönetilen örgütlerde örgüt faaliyetlerinde bir memnuniyetsizlik olması kaçınılmazdır. Güçlü bir otorite tarafından yönetim sağlandığı için verim yüksek olsa da kalite düşük kalabilmektedir. Ayrıca bu liderlik tarzının olumsuz sonuçları arasında nezaketsiz çalışma ortamı, iş tatminsizliği, moral bozukluğu gibi durumlar sayılabilmektedir (Arıkkök, 2017: 38-39).

Bir diğer liderlik tarzı olan demokratik liderliğin en önemli özelliği kararların örgüt üyeleri tarafından alınmasıdır. Demokratik liderler kararları tüm örgüt üyelerinin katılımıyla ve bir tartışma ortamı içinde almaktadırlar. Her örgüt üyesinin karar mekanizmasındaki söz hakkı liderine eşittir (Güney, 2012: 377). Bu tür liderler, izleyicilerini örgütle ilgili konularda ve görevlerini etkileyen hususlarda bilgilendirmekte ve görüş ve önerilerini söyleme noktasında teşvik etmektedirler. Bu bağlamda demokratik liderlik, yetki devri ve paylaşımıyla izleyicileri karar ve yönetim süreçlerine dâhil etme konusunda oldukça etkili ve başarılı bir tarzdır (Newstrom ve Davis, 1993: 227). Bu tarz liderler, örgüttekilerin iç faktörlere göre güdülendiklerine inandıklarından iyi işleri övmeye tutumu sergilemektedirler (Türk ve Süngü, 2004). İyi bir dinleyici olan demokratik bir liderin, özellikle takım çalışmasına, etkileme gücüne, duygusal zekâyâ ve çatışma yönetimi gibi yetkinliklere ihtiyacı bulunmaktadır. Stratejik konularda, projelerde ve planlarda çalışanların düşüncelerine başvurulmaktadır. Dolayısıyla kolektif aklın ön plana çıkarıldığı bir liderlik tarzıdır. Diğer davranış tarzlarında olduğu gibi tek başına demokratik tarzın da bazı zamanlarda eksiklikleri olabilmektedir. Eğer lider sadece bu yaklaşıma göre davranırsa, çok sayıda çalışan açısından düşüncelerinin ve tartışılan şeylerin karara bağlanmayıp bir türlü görüş birliğine varılamaması ve sonuç olarak bir kez daha bir araya gelme kararı ile yorucu ve sıkıcı bulunabilmekte ve bitmeyen, sonu gelmeyen uzun süren toplantılara yol açabilmektedir. Ayrıca demokratik lider, herkesin görüş ve fikirlerine aynı ölçüde yaklaşmak ve değerlendirmek durumundadır aksi halde kayırma gibi sorunlar ve liderin gayri adil algılanması çalışanlar arasında huzursuzluğa sebebiyet verebilmektedir.

Serbest bırakıcı lider, yönetim görevlerinde aktif olamayan ve liderlikten çekinen lider şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tür liderde yönlendirme ve yöneltme en düşük seviyededir. Liderle çalışanlar arasındaki iletişim sınırlı bir düzeydedir. Yani idari güce duyulan ihtiyaç azalırken, örgütteki kişiler kendi hallerine bırakılıp tüm üyelere plan, hedef ve strateji belirlemelerinde yardımcı olunmaktadır (Seltzer ve Bass, 1990: 698). Çalışana tam serbestlik sunan bu liberal liderlik tarzında, çalışanlar kendilerini eğitip problemlerine en iyi çözümü bulma konusunda güdülenmişlerdir. Lider, fikri sorulduğunda görüşünü belirtmekte ve ana görevi olan her türlü kaynağı temin etmeye yoğunlaşmaktadır (Arun, 2008: 11). Lider sadece bazı konularda düşüncesi sorulduğunda bunu belirtmektedir ancak bu düşünce, çalışanları bağlayıcı nitelikte değil, daha çok yol göstermek anlamını taşımaktadır. Mesleki uzmanlık gerektiren durumlarda ve uzmanların çalışmalarında, işletmelerin ar-ge

birimlerinde işgören, bilgi, beceri ve tecrübe sahibi kişilerin yenilikçi düşüncelerini büyütüp yüceltmelerinde bu tarzda liderlik tercih edilebilmektedir (Eren, 2008: 459). Şüphesiz sadece bu tarz davranış modelini uygulayan liderlikte de bazı sorunlar olasıdır. Çünkü, bu liderliğin olduğu örgütlerde kararların çalışanlar tarafından alınacak olması çatışmaya sebep olabilmekte ve söz konusu kararların alınma süresi uzayabilmektedir. Ayrıca süreçler içerisinde liderler kendilerine ihtiyaç duyulduğu zamanları iyi anlayabilmeli, çalışanlardan kaynaklanabilecek çatışmalara karşı hazırlıklı olmalı ve gerekli olduğunda görüşlerini kabul ettirebilmelidir. Bu bakımdan, söz konusu davranış tarzının liderler tarafından benimsenmesi çok da kolay bir durum olmamaktadır.

Dönüşümcü liderlik, ilk ortaya atıldığı yıllardan günümüze kadar araştırmacılar tarafından etkin bir liderlik türü olarak görülmüştür. Çünkü dönüşümcü (transformatif) liderler çalışanların performanslarını beklentilerin çok üstüne taşıyacak davranışlar sergilemektedirler (Arslantaş ve Pekdemir, 2007). Genel bir ifadeyle dönüşümcü lider; bir vizyon geliştiren, izleyicilere bu vizyonu aktarabilen ve dönüşümün gerekliliği noktasında ilham kaynağı olabilen kimsedir. Bu bağlamda dönüşümcü lider örgütsel hedefleri bireysel hedef ve çıkarların önüne geçirebilen liderdir. Dönüşümcü liderler, organizasyonu hızla değişen çevre şartlarına entegre edebilecek süreci başlatan, organizasyonel yapıyı harekete geçiren ve izleyicilerinde saygı ve güven uyandırabilen özelliklere sahiptir (Özalp ve Öcal, 2000: 5). Dönüşümcü liderlik birbiriyle ilişkili beş unsur (boyutu) kapsamaktadır. Bunlar (Bureau ve diğerleri, 2017: 3-4); (a) takipçilerin liderin saygı duyulacak ve hayran olunacak biri olarak karakterine ilişkin atıflarından oluşan atfedilen idealleştirilmiş etki, (b) değerleri ifade etmekten ve etik davranmaktan oluşan davranışsal idealleştirilmiş etki, (c) bir vizyon ifade ederek, iyimser ve coşkulu bir şekilde hareket ederek takipçilere anlam ve meydan okuma sağlamaktan oluşan ilham verici motivasyon, (d) bireysel ihtiyaçlara dikkat etmeyi, koçluk ve mentorluk yoluyla bireysel gelişimi sürekli olarak kolaylaştırmayı içeren bireyselleştirilmiş değerlendirme ve (e) yaratıcılığı ve yeniliği cesaretlendirmekten ve rasyonelliği ve problem çözme teşvik etmekten oluşan entelektüel teşviklerdir.

Dönüşümcü liderliğin, yukarıda sayılan boyut ve özellikleriyle bireylerde ve organizasyonlarda köklü değişim ve dönüşüm dalgası yaratan bir yaklaşım olduğu ortaya konulmuştur. Bu dönüşüm sürecinde lider, yaratıcılık ve inovasyon arayışı içinde olan bir çalışma iklimi ve vizyon ile kuşatılmış bir çevre oluşturmaktadır (Chen ve diğerleri, 2015: 439). Dönüşümcü liderlik, örgütlerde radikal değişikliklerin yapılmasında çok başarılı bir liderlik tarzıdır. Dönüşümcü lider; özgürlük, barışçıl, adalet, hümanist gibi üstün değerlerle çalışanlarını yönlendirmekte ve korku, mobbing, kıskançlık ve aşırı rekabet gibi duygusal faktörleri devre dışı bırakmaktadır (Kirel, 2001: 47).

Etkileşimci liderlik (transaksyonel), işgörenlerin uzun süredir devam eden faaliyetlerinin daha etkin ve yararlı olması ya da iyileştirilmesi koşuluyla görev yapabilme ve yaptırabilme şeklindedir. Bu tarzı kabullenen liderler yetkilerini, işgörelere ödüllendirme ya da daha fazla emek göstermeleri için ödeneğe ve terfi hediyesi şeklinde kullanmaktadırlar. İşgörenlerin üretici ve girişimci tarafları ile minimum seviyede ilgilidirler (Eren, 2001: 456-458). Örgütün başarılı olabilmesi için bireysel çıkarlar ön plandadır ve karşılıklı alışveriş söz konusudur. Astlar, liderin verdiği görevleri başarılı bir şekilde yerine getirmeleri durumunda ücret, terfi, ödül vs. almaktadırlar. Bu karşılıklı alışveriş sırasında lider ve astlar birbirine bağlanmaktadır ancak görev tamamlandıktan sonra bu görev ve bilinç ortadan kalkmaktadır. Etkileşimci lider, üyelerinin ilgisini çeken öncelikli işler üzerinde çalışmaktadır (Demir ve Okan, 2008: 73). Bu liderlik tarzında çalışanların sorumlulukları, liderin onlardan istedikleri, yapmaları gereken işler, liderin emrine göre hareket etmenin önemi ve işleri tamamlamaları durumunda alacakları ödüller açık ve net bir şekilde ifade edilmektedir. Karşılıklı değiş tokuş diğer ifadeyle trampa mantığına dayalı etkileşimci liderlikte taraflar karşılıklı olarak çıkarlarını koruma güdüsüyle hareket etmektedirler. Bu tip liderlik tarzında liderle izleyici arasındaki bağ, dönüşüm davranışını gerektirmekte veya liderle

izleyici arasındaki belirli bir uzlaşa ile temin edilmektedir. Bu liderler, talep ve hedefler doğrultusunda verimli olabilmektedirler. Fakat etkileşimci liderler, genelde çalışanlarının uzun vadede potansiyellerini iyileştirmeyi görmezden gelebilmektedirler (Lievens ve diğerleri, 1997: 56).

2.2. İşyeri Nezaketsizliği

Çağımızda insanlar iş yerlerinde ve sosyal yaşamlarında yaşadıkları farklı nedenlerden dolayı birbirleriyle anlaşma konusunda daha fazla zorluk yaşamaya başlamışlardır (Leiter, 2013: 1). Yaşanan bu zorluklar bireylerin tüm yaşamlarını olumsuz etkilediği için günümüzde sosyal etkileşim alanlarının önemi giderek artmaktadır. Bir organizasyonda meydana gelme olasılığı yüksek olan davranışlar genellikle iki kategoriye ayrılmaktadır. Bunlar; olumlu davranışlar ve sapkın (üretkenlik karşıtı) davranışlar olarak sınıflandırılmışlardır. Sapkın davranış; sabotaj, hırsızlık, kabalık, dolandırıcılık, ifşa edilmesi gereken bilgilerin gizlenmesinin yanı sıra mülk ve tesislerin kötüye kullanılması gibi davranışlardan oluşmaktadır. Nezaketsizlik, fark edilmeyen ve hemen göze çarpmayan, ancak genellikle işyerinde ortaya çıkan sapkın bir davranış türüdür (Novitasari ve diğerleri, 2020: 387). İşyeri nezaketsizliği olarak tanımlanan iletişimsel davranışlar, küçümseyici sözler, iş arkadaşlarını görmezden gelme veya birinin başka birinin yorumuna gözlerini devirme gibi sözlü veya sözsüz olabilmekte, ancak genellikle işyeri saldırganlığı olarak kabul edilenlerden daha az yoğunlukta olmaktadır (Gill, 2015: 3). Ne yazık ki son yıllarda nezaketsizlik görgü kuralları ihlallerinden profesyonel suistimallere, genel sivil huzursuzluktan ahlaki çürümeye kadar çeşitli biçimler almıştır (Andersson ve Pearson, 1999: 455).

Nezaketsizliği simgeleyen kaba veya saygısız davranışlar, eski bir görgü kalesi olarak bilinen iş dünyası da dâhil olmak üzere modern toplumun neredeyse tüm yönlerinde yaygın hale gelmektedir (Harold ve Holtz, 2015: 16). Bu nedenle son birkaç yılda, işyeri nezaketsizliğinin önemi sadece yönetim ve psikoloji literatürüne değil, dergilere, gazetelere ve hatta popüler kitaplara da yansımıştır. Popüler literatürde işyerinde kötü muameleye artan ilgi, işyeri nezaketsizliğinin bugün binlerce çalışan için önemini korumaya devam eden bir konu olduğunu göstermektedir (Gallus ve diğerleri, 2014: 143; Samosh, 2019: 82). Aslında işyeri nezaketsizliği, ilk kez Katz tarafından 1964 yılında örgüt üyeleri arasında görülen olumsuz bir davranış olarak açıkça ileri sürülmüş, ancak bu tür davranışlar ve olumsuz sonuçları o dönemde yönetim araştırmacılarının çok fazla dikkatini çekmemiştir (Shi ve diğerleri, 2018: 1). Yaklaşık otuz yıl sonra işyeri nezaketsizliği en yaygın antisosyal davranış türlerinden biri olan kişilerarası kötü muamelenin yeni bir versiyonu olarak literatürde yer almaya başlamıştır (Shabir ve diğerleri, 2014: 2). Örgütsel davranış ve yönetim literatüründe nezaketsizlik, genel anlamda yerleşmiş ve kabul gören değer ve normların ihlal edilmesiyle birey ve örgüt performansını azaltan bir saldırgan davranış olarak ele alınmaktadır (Çiçek ve Çiçek, 2020: 268). 1999 yılında, Yönetim Akademisi Dergisi'nde Pearson ve Andersson tarafından ortaya atılan iş yeri nezaketsizliği, geçen süre zarfında pek çok çalışmaya konu olmuştur. Andersson ve Pearson (1999: 455) işyeri nezaketsizliğini, "işyeri çatısı altında karşılıklı saygı norm ve kurallarının ihlal edilmesi neticesinde ortaya çıkan, amacı net olarak belli olmayan ve yoğunluğu düşük ancak karşı tarafa zarar verici sapkın bir davranış" olarak ifade etmişlerdir. Zauderer (2002: 38) ise işyeri nezaketsizliğini, çalışanlara gereksiz acılar yaşatan ve öz saygılarını zayıflatan saygısız davranış şeklinde tanımlamıştır. Spence Laschinger ve arkadaşları (2014) işyeri nezaketsizliğini; şiddet eğilimi olan, iyi bir çalışma ortamını olumsuz yönde etkileyen davranışlar bütünüdür şeklinde ele almışlardır.

Nezaketsiz davranışların failleri, akranları tarafından kaba mizaçlı, astlarına saygısız ve geçinilmesi zor kişi olarak tanımlanmıştır. Sutton (2007: 1) tarafından belirtildiği gibi, bunlar çoğu zaman kişinin çalışma ortamına musallat olan "sürüngeçenler, geri zekâlılar, işkenceciler, tiranlar, seri katiller, despotlar veya sınırsız egomanyaklardır". Nezaketsizlik, çalışanların sapkınlığı şemsiyesi altına girse de işyerinde kötü muamelenin daha açık zararlı eylemlerinden farklıdır (Gallus ve diğerleri, 2014:

144). İşyeri nezaketsizliği üretkenlik karşıtı davranışlarından biraz farklıdır. Üretkenlik karşıtı davranışlar ve bireysel saldırılar zarar verme niyeti taşıırken, nezaketsizlik illaki bilerek ya da kötü bir niyetle yapılmayabilmektedir. Bu nedenle, nezaketsizliği gerçekleştiren kişinin karşısındaki kişiyi incitmek isteyip istemediği belli değildir. Bu durum, işyeri nezaketsizliğinin belirlenmesini zorlaştırmaktadır (Polatçı ve Özçalık, 2013: 21-23; Milam ve diğerleri, 2009: 59). İşyeri nezaketsizliği, işyerinde saygı normlarını ihlal eden, yine de kabalığın hedefine zarar verme amacının olup olmadığı konusunda belirsiz olan düşük yoğunluklu sosyal etkileşimlerle karakterize edilen işyerinde kötü muamelenin bir alt türü olarak tanımlanmıştır. Bu tanımın ima ettiği gibi, nezaketsiz davranışlarla ilişkili üç önemli özellik vardır; normları ihlal etmeleri, düşmanca niyetle ilgili belirsizlikleri ve genel olarak düşük yoğunluklarıdır (Ferris ve diğerleri, 2017: 316; Liu ve diğerleri, 2009: 164-165; Kanten, 2016, 533-536). Her türlü kaba ve sıradan hakareti, küçümseyici davranışları ve rutin hakaretleri ifade eden işyeri nezaketsizliği tüm organizasyonları ve yönetimini ilgilendiren bir konu haline gelmiştir (Akella ve Eid, 2021: 54).

İşyeri nezaketsizliği konusunda yapılan onlarca akademik çalışmaya rağmen (Schilpzand ve diğerleri, 2014), yönetimin nezaketsizliğe verdiği yanıtlar “sivilceli” olarak değerlendirilmektedir (Pearson ve Porath, 2005: 9). Maalesef genellikle yöneticiler nezaketsizliği hesaba katmamaktadırlar. Örgüt, medeni olmayan diğer bir ifadeyle nezaketsiz davranışlara müdahale etmediği veya bu tür olumsuz davranışları caydırmadığı zaman, çalışanlar bunu kabul edilebilir bir işyeri davranışı olarak algılayabilmekte ve bu da işyeri tutum ve davranışlarını etkileyebilmektedir (Abubakar ve diğerleri, 2018: 2).

İşyeri nezaketsizliği, diğer çalışanlara saygısızlık içeren herhangi bir olumsuz davranıştır. Göz devirme veya kaş kaldırma gibi küçük düşürücü mimikler takınmak, bilgi saklamak, edepsizlik, pasif agresif bir şekilde iletişim kurmak, güven kırmak, günah keçisi yapmak, kabalık, dedikodu yapmak, kaba yorumlar, insanları aşağılamak ve hor görmek, başkalarını küçümseyerek konuşmak, küçük düşüren yorumlarda bulunmak, yersiz suçlamalar ve şikâyetlerde bulunmak, iş birliği içinde çalışmayı reddetmek, iş arkadaşını dinlemeden lafını kesmek ve görmezden gelmek, “lütfen” ya da “sağ olun”, “teşekkür ederim” gibi kibarlık içeren kavramları kullanmamak, telefonu “ne var?” şeklinde bir hitapla açmak, toplantılar sırasında cep telefonunu açık bırakmak, iş arkadaşlarının ortaya koyduğu gayret, emek ve çabaları değersiz görmek ve iş arkadaşı övgüyü hak ettiğinde itibar etmemek, iş arkadaşlarına rahatsız edici takma adlar (lakaplar) takmak, iş arkadaşlarına karşı “abla, bacı, efendi” gibi profesyonellikten ve nezaketten uzak terimler kullanmak, başkalarının konuşmalarını ve çağrılarını dinlemek, gelen çağrılara, mesajlara ya da e-postalara cevap vermemek, çalışma ortamını dağınık tutmak, dağınık iş yapmak, etrafı kirli bırakmak, sıkışmış bir fotokopi makinesini veya yazıcıyı başka birinin düzeltmesi için bırakmak, iş arkadaşlarının farklı fikirlerine önem vermemek, çocukları işe getirmek, bir iş arkadaşı veya üçüncü bir kişi bir iyilik istediğinde sinirli davranmak, iş arkadaşlarının eşyalarını izinsiz kullanmak, planlanmış randevuları tutmamak, kaba şakalar gibi kasıtsız, hafiften duyarsız eylemler gibi çok sayıda dikkat dağıtıcı ve sinir bozucu olumsuz ve saygısız davranıştır (Pearson ve Anderson, 1999: 457; Fellingner ve diğerleri, 2008: 414-420; Abid ve diğerleri, 2015: 6308; Kumral ve Çetin, 2016: 154-155; Daniels ve Jordan, 2019: 190; Gök, Karatuna ve Başol, 2019: 107; Shin ve Hur, 2019: 3; Green, 2019: 51; Nigarish ve diğerleri, 2019: 393; Akella ve Eid, 2021: 54).

İşyeri nezaketsizliğinin öncülleri çeşitlidir ve birkaç grupta sınıflandırılmaktadır. Schilpzand, De Pater ve Erez (2014) ruhsal, davranışsal ve durumsal öncüller şeklinde bir tasnif önermektedir. Benzer şekilde Cortina, Kabat-Farr, Magley ve Nelson (2017) işyeri nezaketsizliğinin öncülleri olarak; nezaketsizlik algısı/deneyimi, deneyimlenen nezaketsizlikle bağlantılı kimlikler (cinsiyet, etnik köken, kilo, annelik durumu vb.) ve işle ilgili durumsal faktörlerle bağlantılı bireysel farklılıklar şeklinde bir

sınıflandırma yapmaktadır. Ruhsal öncüller, işyeri nezaketsizliğinin belirleyicileri olarak kişisel özellikleri vurgulamaktadır. İşyeri nezaketsizliğinin davranışsal öncülleri, üretken olmayan iş davranışını (Meier ve Spector, 2013), belirli kişilik özellikleriyle ilişkili kışkırtıcı veya sinir bozucu davranışları (Milam ve diğerleri, 2009), çatışma yönetimi stilini (Trudel ve Rejo, 2011), işkolikliği (Lanzo ve diğerleri, 2016) vb. içerebilmektedir. İşyeri nezaketsizliğini kolaylaştıran durumsal öncüller organizasyonla ilgili değişkenler ve işle ilgili değişkenler olarak sınıflandırılmaktadır. Örgütsel faktörler arasında küçülme, yeniden yapılanma, yarı zamanlı istihdam, üretkenlik baskısı, örgütsel değişim (Andersson ve Pearson, 1999; Pearson ve Porath, 2005), hiyerarşiye vurgu, yetersiz örgüt kültürü, nezaket için yetersiz normlar, kayıt dışılık ortamı, dağıtım adaletsizliği, karşılıklılık eksikliği, düşük sosyal destek (Torkelson ve diğerleri, 2016) vb. sayılmaktadır. İşle ilgili öncüller arasında ise yüksek rol belirsizliği veya rol çatışması, yüksek iş talebi, iş yükü (Ferris, 2002) ve performans baskısı (Jensen ve diğerleri, 2019) gibi unsurlar yer almaktadır (Jelavic ve diğerleri, 2021: 2).

Örgüt kültürü ve yönetimin tarzıyla yakından ilişkili olan işyeri nezaketsizliğini etkileyen nedenler arasında işyeri çevresindeki sosyal etkileşimler, çalışanların inançları ve örgüt değerlerine ek olarak çalışanların ruh sağlıkları, ahlaki olgunluk seviyeleri ve psikolojik sözleşmeye bağlılıklarından da söz etmek mümkündür (Köse ve diğerleri, 2014: 243). Ayrıca, demografik değişkenlerin (Estes ve Wang, 2008), informal örgüt yapısının (Pearson ve Anderson, 1999), güç ve sosyal statünün (Pearson ve Porath, 2005) işyeri nezaketsizliğinin ortaya çıkmasında etkili olduğu da araştırmacılar tarafından vurgulanmıştır. Kültür ve işyeri nezaketsizliği ilişkisinde iletişim ağının kuvvetli olması gerekmektedir. İletişim, kültürel unsurların çalışanlara aktarılmasında ve kültürün benimsetilmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Gudykunst, 1997: 232). İletişim sayesinde örgüt kültürü çalışanlara doğru bir şekilde aktarılabilen ve nezaketsiz davranışların ortaya çıkması önlenebilmektedir.

Nezaketsiz davranışların yoğunluğu düşük olsa da araştırmalar yine de önemli zararlı etkilere yol açabileceğini öne sürmektedir. Belki de yüksek sıklıklarından dolayı onları kronik bir stres etkeni olarak görmelerine (Cortina, 2008; Lim ve diğerleri, 2008) yol açmaktadır (Holmvall ve Sobhani, 2020: 302). Örgütlerdeki nezaketsizlik, 1990'ların sonlarından bu yana önemli ölçüde artan eğilimle birlikte, işgücünün yaklaşık % 98'ini etkilemiştir. Bu yükselen eğilim, nezaketsizliğin iş gücü üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesinin önemini vurgulamaktadır. Şüphesiz liderlik davranışının işyeri nezaketsizliği üzerinde önemli bir etkisi vardır (Martinez ve Eisenberg, 2019: 1).

Nezaketsizlik, bireyler ve çalışma grubu arasındaki etkileşimler nedeniyle çalışma grubu nezaketsizliği olarak ortaya çıkabileceği gibi kuruluşlar arasındaki etkileşimler nedeniyle örgütsel nezaketsizlik şeklinde de ortaya çıkabilmektedir. Nezaketsizliğin tarafları açısından hareket edildiğinde hakaret failleri, iş arkadaşları ve işverenler gibi kuruluş içinden ve müşteriler ve aileler dahil olmak üzere kuruluş dışından da kaynaklanabilmektedir. Bu bağlamda nezaketsizliği; içsel ve dışsal nezaketsizlik şeklinde sınıflandırmak da mümkün olabilmektedir (Novitasari ve diğerleri, 2020: 387). Bu nezaketsizlik türlerinin kaynağı, failler dışında birbirine benzemektedir; yani, amir ve iş arkadaşı nezaketsizliğinin failleri organizasyon içinde, aile ve müşteri nezaketsizliğinin failleri ise organizasyonun dışındadır. Amir (süpervizör) nezaketsizliği; incitici yorumlar, sert e-postalar, dedikodu ve kasıtlı olarak kaçınma gibi bireysel süpervizör tarafından başlatılan davranışları ifade etmektedir. İş arkadaşı tarafından yapılan nezaketsizlik ise iş arkadaşına “lütfen” veya “teşekkür ederim” gibi nezaket içerikli kavramları kullanmaktan kaçınmayı, sesini yükseltmeyi veya meslektaşlarına karşı kayıtsız kalma gibi davranışları kapsamaktadır. Buna karşın müşterilerin bir çalışana karşı nezaketsiz davranması müşteri nezaketsizliği olarak isimlendirilmektedir (Arasli ve diğerleri, 2018: 1246).

Gigi ve Kumari (2020) tarafından Andaman ve Nicobar adalarında farklı hastanelerde görev yapan hemşireler üzerinde yapılan araştırmada işyeri nezaketsizliğinin temel nedeninin hekimler olduğu

ve yaş, cinsiyet, iş deneyimi, hastane konumu, medeni durum ve nitelik gibi demografik değişkenlerin hiçbirinin işyeri nezaketsizliğini etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır. Şüphesiz Gigi ve Kumari tarafından yapılan çalışmanın bulguları literatürde ağırlıklı olarak ortaya konulan görüş ve bulgularla örtüşmemektedir. Zira literatürde işyeri nezaketsizliğinin yaş, cinsiyet, medeni durum gibi çeşitli demografik değişkenlerden, örgüt kültürü, liderlik tarzı gibi unsurlardan etkilendiğine dair onlarca çalışma bulunmaktadır.

İş yerinde nezaketsizlik salgını endişe vericidir çünkü nezaketsizlik çalışanlar, iş arkadaşları ve genel olarak kuruluşlar için ciddi maliyetler taşımaktadır (Harold ve Holtz, 2015: 16). Nezaketsizlik sadece ofis ortamlarında hoş olmayan şeyler yaratmakla kalmamakta şirketin karlılığını, itibarını ve kurumsal imajını da olumsuz etkilemektedir (Akella ve Lewis, 2019: 1). Örneğin, çeşitli sektörlerle yapılan bir anket saha çalışmasında, Porath ve Pearson (2013) nezaketsizlik yaşayanların (hedeflerin) %40'ından fazlasının iş motivasyonunda kayıp, iş kalitesinde düşüş ve görevle ilgili sonuçlarda azalma yaşadığını bulmuşlardır. Ek olarak, diğer araştırmalar, nezaketsizliği deneyimlemenin, iş tutumlarında bir düşüş ve işten ayrılma bilişlerinde bir artış ile ilişkili olduğunu ileri sürmektedir (Daniels ve Jordan, 2018: 2). Cortina, Magley, Williams ve Langhout (2001: 64) 1180 çalışan üzerinde yaptıkları bir araştırmada çalışanların % 71'inin son beş yılda işyeri nezaketsizliğini deneyimlediklerini bildirmişlerdir. Üstelik yapmış oldukları çalışmada işyeri nezaketsizliğinin mağdur, tanık ve ortak faydayı paylaşan diğer taraflar tarafından kuruluş değerlerini yok eden ve kuruluş kaynaklarını tüketen davranışlara yol açtığını bulgulamışlardır. İşyeri nezaketsizliği deneyimi, çalışanların iş çabalarını, işe harcadıkları zamanı, üretkenliklerini ve performanslarını düşürmekte aynı zamanda daha az iş tatmini, organizasyon bağlılığı ve sadakate neden olabilmektedir (Lim ve diğerleri, 2008: 96-99; Yan ve Zhang, 2016: 830). Algılanan nezaketsizlik iş yerinde sorunlu davranışlardandır. Örneğin, küfürlü eylemlerin takipçilerine zarar verdiğine, psikolojik iyilik hali, iş performansı, evde yaratıcılık ve ilişki kalitesini azalttığına (Mitchell ve Ambrose, 2007) dair güçlü ampirik kanıtlar vardır (Fouk ve diğerleri, 2018: 662).

Araştırmacılar işyeri nezaketsizliğinin üretkenlik, lider-çalışan etkileşimi, örgütsel aidiyet, iş tatmini ile negatif yönlü; devamsızlık, iş yavaşlatma, işten ayrılma niyetiyle (Çoban ve Deniz, 2021) pozitif yönlü bir ilişki içerisinde olduğuna dikkat çekmişlerdir (Penney ve Spector, 2005). Bir davranış bozukluğu olan işyeri nezaketsizliğinin çalışanların moral ve motivasyonlarını, iş tatminini, örgütsel bağlılığını, iş performansını azalttığı, işgören devir hızı, işten ayrılma niyeti, devamsızlığı ve iş stresini (Carter ve Loh, 2017: 42-44) artırdığı, takım çalışmasını bozduğu, hoş olmayan bir çalışma ortamına, daha yüksek iş stresine, bilişsel sapmaya, psikolojik sıkıntıya, düşük yaratıcılığa ve mali kayıplara yol açtığı ileri sürülmektedir (Polatçı ve Özçalık, 2013: 23; Sleem ve Seade, 2017: 34; Çiçek ve Çiçek, 2020: 268). Aynı zamanda nezaketsiz davranışların tükenmişliğe (Polatçı ve Özçalık, 2013) neden olduğu, yöneticilerin nezaketsiz davranışlarının çalışanın iş tatmini, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi olduğu bilinmektedir (Spence Laschinger ve diğerleri, 2009: 308). Bu durumdan dolayı yöneticiler aslında çalışanların sorunlarını çözmek için daha çok uğraşmak zorunda kaldıklarının ve işyeri nezaketsizliğinin örgüt kültürüne verdiği zararın farkına varamamaktadırlar.

2.3. Örgüt Kültürü

1980'li yıllardan itibaren araştırmacıların örgüt kültürüne olan ilgisi artmış ve beraberinde örgüt kültürü ile ilgili çok sayıda tanım ortaya konulmuştur. Bu tanımlardan birinde örgüt kültürü, bireyin örgütte kendine yer edinmesine olanak veren, onun inanış, düşünüş ve davranış biçimini belirleyen ve örgüt üyelerince paylaşılan normlar ve değerler sistemidir şeklinde tanımlanmıştır (Erengül, 1997: 7).

Kültür, üyelerin çevreyle ilgili olarak yaşadıklarını düzenleyebilmeleri için kullandıkları bir araçtır. Kültür konusunu örgütsel açıdan ele alan Smircich (1983) örgüt kültürünü örgütü bir arada tutan sosyal yapılandırıcı olarak tanımlamıştır. Kültür, tarihsel ve toplumsal gelişim süreci içerisinde oluşan her türlü değeri sonraki kuşaklara iletmeye, bunlarla ilgili gelişmelerle ve sosyal ilişkilerle ilgilidir. Örgüt kültürü toplum kültürünün bir alt kültürüdür. Bu sebeple kültür bir örgüte dâhil kişilerin ve grupların davranışını yönlendiren, normlar, davranışlar, inançlar ve alışkanlıklar sistemi olarak tanımlanabilmektedir (Özdevecioğlu ve Çelik, 2009: 99).

2.4. Değişkenler Arasındaki İlişkilerle İlgili Literatür

Liderlik ve örgüt kültürünün işyeri davranışı üzerinde derin bir etkisi olduğu bilinmektedir ancak liderlik tarzı ile işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkiyi inceleyen çok az çalışma vardır. J. A. Kaiser'in "Journal of Nursing Management" adlı dergide hemşireler üzerinde yaptığı anket çalışması dönüşümcü liderlik tarzının, düşük nezaketsizlik seviyesi ile en güçlü korelasyona sahip olduğunu ve lider-personel ekip çalışmasının da personel kabalığını etkilediğini göstermiştir. Sonuçlara göre liderlik tarzı, nezaketsizliğin kesin bir faktörü değildir ancak lider davranışları çalışanlar arasındaki nezaketsizlik seviyesini etkilemektedir. Liderler ve personeller arasındaki ilişki ve personelin yetkilendirilmesinin çalışan nezaketsizliği üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu savunulmuştur (Kaiser, 2017: 110).

Literatürde takipçilerin işyeri nezaketsizliğini teşvik etmede veya engellemede liderliğin önemini tartışmak için çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bir liderin organizasyonun vizyonunu şekillendirmesi zorunludur. Liderlerin, organizasyonel yapının ayrılmaz bir parçası olmaları için takipçilerini heyecanlandırması ve onların esenliği konusunda gerçekten endişe duymaları gerekmektedir. Liderlerin çalışanlara karşı pratik bir yaklaşımı yoksa işyerleri davranış ve tutumla ilgili standartlar veya resmi prosedürlerden yoksun olabilmektedir (Kanwal, 2016: 2). Nezaketsizliğin öncüllerini anlamaya yönelik deneysel çalışmalar yetersiz olmasına rağmen, bilim insanları iş yerinde nezaketsizliği teşvik etme veya engellemede liderliğin önemine (Cortina, 2008; Cortina ve diğerleri, 2013) değinmişlerdir. Cortina (2008: 62) tarafından belirtildiği gibi, "liderler tüm organizasyonun gidişatını belirler ve çalışanlar kabul edilebilir davranışı neyin oluşturduğuna dair ipuçları için onlara bakarlar". Yönetici ve liderler uyulması gerekli açık kural ve normlar oluşturarak ve istenilmeyen davranışları düzelterek ve gerekirse cezalandırarak normları kalıcı ve örgüt kültürünün bir parçası haline getirirler. Liderler işyeri nezaketsizliğini organizasyondan kaldırmak için proaktif olmalı ve bu tür istenilmeyen davranışlara hoşgörü ile yaklaşılmayacağını bizzat kendi tutum ve davranışları ile takipçilerine göstermelidirler (Keçeci ve Turgut, 2018: 437).

Pasif liderlik, bir kişinin otorite konumunda sergilediği bir eylemsizlik örüntüsünü içermektedir. Bu tür liderler kararlardan kaçınma, işyeri sorunlarını ihmal etme ve uygun davranışı modellememe veya pekiştirememesi gibi davranışları içermektedir. Pasif liderlik, istisna yoluyla pasif yönetimi ve bırakınız yapsınlar (laissez-faire, serbest bırakıcı, liberal) liderliğini kapsamaktadır. Kavramsal olarak her iki pasif liderlik türü çalışanları yönetmek için etkin olmayan bir yaklaşımı içermektedir. Pasif bir liderlik tarzı sergileyen yöneticiler, nezaketsizliğin gelişmesine izin veren "her neyse" zihniyetiyle tutarlı, kayıtsız bir davranış biçimini model almaktadırlar. Pasif liderlerin çalışanları için davranışsal beklentileri tanımlaması ve netleştirmesi çok az olasıdır. Genellikle uygun davranışı modellemek ve ödüllendirmek için proaktif adımlar atmazlar. Ayrıca, nezaketsizlik düşük yoğunluklu davranışı temsil ettiğinden, pasif liderlerin astları arasındaki nezaketsizlik eylemlerini basitçe gözden kaçırmaları veya görmezden gelmesi muhtemeldir. Dolayısıyla pasif liderlik ile işyeri nezaketsizliği arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Harold ve Holtz, 2015: 19-20). Akhtar (2016) tarafından yapılan çalışmada kamu kuruluşlarında pasif liderlik ve sonuçları arasındaki ilişki ve söz konusu değişkenler arasındaki ilişki

işyeri nezaketsizliğinin aracılık rolü incelenmiştir. Veriler, Pakistan'ın 245 kamu sektörü çalışanından toplanmıştır. Araştırmada işyeri nezaketsizliğinin pasif liderlik ile tükenmişlik ve kişilerarası çatışmayı içeren sonuçlar arasındaki ilişkiye tam aracılık yaptığı belirlenmiştir. Çalışmada pasif liderlik ile işyeri nezaketsizliği arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki; pasif liderlik ile tükenmişlik arasında ise negatif yönlü ve önemsiz bir ilişki bulunmuştur. Baig ve Zaid (2020) tarafından yapılan çalışmada liderlik, çeşitli tarzlarına bağlı olarak nezaketsizlik uygulamalarını motive etmede ve cesaretlendirmede oldukça belirgin bulunmuştur. Pasif liderlik, hizmetkâr liderlik, iş gerilimi, istihdam güvencesizliği ve ilişkiyel adaletsizlik ve davranışsal nezaketsizlik arasındaki ilişkiye dair literatür gözden geçirilmiştir. Pakistan imalat sektörü bağlamında iş gerilimi, istihdam güvencesizliği ve ilişkiyel adaletsizliğin aracı rolünü açıklığa kavuşturmak için kavramsal bir model önerilmiştir. Pasif liderliğin davranışsal nezaketsizliği artırdığı ortaya konulmuştur.

Nezaketsizliğe karşı tepkisiz kalmanın bu tür davranışları normalleştirdiği ileri sürülmektedir (Clark ve diğerleri, 2013: 44). Başka bir deyişle, nezaketsizliği ele almamak, davranışa göz yummak olarak tercüme edilmektedir (Hoel ve diğerleri, 2010: 457). Bu durumda, yönetim adına katılımın olmaması, fail tarafından düşük algılanan kötü davranış maliyetleri yaratmaktadır. Bu eylemsizlik, medeni olmayan davranışların kendisinden daha fazla olmasa da daha fazla zarara neden olmaktadır (Clark ve diğerleri, 2013: 215). Benzer şekilde, işlemsel liderler, ayrıntılara ve günlük eylemlere aşırı derecede odaklanma ve personele birey olarak ilgi eksikliğini aktarma eğilimindedir, bu da kötü muameleye ve işle ilgili olmayan endişelere tolerans gösteren bir kültürle sonuçlanmaktadır (Hutchinson ve Hurley, 2013: 560).

Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, geçmiş araştırmalar, pozitif liderliğin ve örgütsel çalışma koşullarının, iş arkadaşlarının nezaketsizliğini azaltmada önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Spence Laschinger ve Read, 2016: 575). Literatürde yer alan çalışmalar, liderlerin nezaketsiz davranışlarının, astların işteki olumlu davranışlarının sıklığını ve kalitesini azalttığını ve bunun da örgütler için zararlı olduğunu göstermiştir. Şayet liderler, pozitif liderliği teşvik etmek için empatik bir kültür oluşturlarsa, ilişkileri daha olumlu gelecek ve böylece işyeri nezaketsizliği azaltılacaktır (Ko ve diğerleri, 2021: 2).

Singapur çalışanları üzerinde yaptıkları bir çalışmada, Lim ve Lee (2011), nezaketsizlik (kabalık) algılarının örgütsel hiyerarşideki liderin seviyesi ile ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Özellikle, çalışanlar nezaketsiz davranışlara en çok yöneticileri, ardından akranları ve daha sonrada astları tarafından muhatap olduklarını bildirmişlerdir. Genç çalışanlar, yaşlı çalışanlara; erkekler de kadınlara göre daha fazla nezaketsizlik olayı yaşadıklarını bildirmişlerdir (Martinez ve Eisenberg, 2019: 3). Holmvall ve Sobhani (2020) başkalarının çalışmalarını denetleyen veya yöneten 50 çalışandan (28 kadın, 22 erkek) oluşan bir örnekleme, kesitsel bir ilişkiyel tasarım kullandıkları çalışmalarında erkek ve kadın yöneticilerin, astlarından ve üst düzey yöneticilerden kaynaklanan benzer nezaketsizlik seviyeleri bildirdiklerini tespit etmişlerdir. Erkekler iş arkadaşlarından daha fazla nezaketsizlik bildirmişlerdir. Daha üst yöneticilerden gelen nezaketsizlik ile olumlu etki (yüksek ve düşük yoğunluk) ve algılanan etki arasındaki ilişki, kadın (erkeklere karşı) yöneticiler için önemli ölçüde daha güçlü bulunmuştur. Yazarlar, daha üst kademelerden gelen deneyimli nezaketsizliklerin refah etkilerinin genellikle kadın liderler için daha güçlü olduğuna dair kanıtlar bulmuşlardır. Nezaketsizliğin kaynağı, onun nasıl algılandığını ve hedefleri üzerindeki sonuçlarını etkileyebilmektedir. Herhangi bir düzeyde bulunan yöneticilerin kaba davranışlarının çalışanlar üzerinde olumsuz etkiler meydana getirme potansiyeli olsa da bu tür davranışlarda bulunan bir lider eğer kuruluşun tepesindeyse, liderin davranışının tüm kuruluş üzerinde geniş kapsamlı etkilerde bulunma ihtimali çok daha yüksektir.

Örgüt kültürü, zamanla gelişen inançlar, semboller, ritüeller ve mitler hakkında örgütün karşılıklı anlaşmasıdır. Örgüt kültürü, liderin davranışlara rehberlik eden ve davranışları sınırlayan rutinleri, kuralları ve normları tarafından inşa edilmektedir (Novitasari ve diğerleri, 2020: 389). Sosyal ilişkilerin karmaşık doğası göz önüne alındığında, işyerinde nezaketsizlik ve ilişki çatışması beklenen bir durumdur. Değişmeyen nezaketsizlik davranışı ekip çalışmasını engellemekte, işle ilgili verimli sonuçları ve maliyeti düşürmekte ve çalışma ilişkilerinin kalitesini yıpratmaktadır. İş yerinde nezaketsizlik yapmak personel ve kurumlar için zararlı olduğundan, kurumsal liderler, işyeri nezaketsizliğinin tam olarak ne olduğu ve örgütsel davranışlarda nasıl görüldüğü konusunda büyük bir öngörüye sahip olmalıdır (Atalla ve Farghally, 2019: 1).

Araştırmalar, çalışma ortamlarının nezaketsizliğin başlangıcında potansiyel olarak önemli bir rol oynayabileceğini öne sürmektedir. Örneğin, çalışanlarını destekleyen örgütler, daha düşük düzeyde nezaketsizlikle karakterize olma eğilimindedir. Çalışmalar ayrıca, pozitif liderlik tarzlarının (örneğin, yapıcı) daha düşük işyeri sapma seviyeleri ile ilişkili olduğunu vurgulamaktadır ki, bu tür çalışmalarla birlikte, yönetsel liderlik tarzlarının işyeri nezaketsizliği ile ilişkili olabileceği ileri sürülmektedir. Dönüşümcü liderlik tarzı çalışanlar için olumlu sonuçları teşvik eden ve temel özelliği ekip üyelerini yetkilendirmek olan bir liderlik türüdür (Bureau ve diğerleri, 2017: 3). Çalışanların güçlendirilmesi, artan iş tatmini, işte kalma, profesyoneller arası iş birliği, profesyonel uygulamada özerklik ve diğer faktörlerle ilişkilendirilmiştir (Beteh ve Heyliger, 2014: 38, Kennedy ve diğerleri, 2015: 488). Güçlendirme, çalışanlar arası nezaketsizlikte kilit bir rol oynama eğilimindedir (Spence Laschinger ve diğerleri, 2014: 44; Wing ve diğerleri, 2015: 636). Güçlendirmeye odaklanan dönüşümcü liderlik tarzı, dolayısıyla daha olumlu bir kişilerarası çalışma ortamı yaratmaktadır.

Arnold ve Walsh (2015) tarafından hizmet sektöründen 215 çalışan üzerinde yapılan araştırmanın amacı müşteri nezaketsizliği, olumsuz duygulanım ve cinsiyet arasındaki ilişkilerde dönüşümcü liderliğin moderatör rolünü incelemektir. Çalışmanın birinci bölümünde bağımsız değişkenler (müşteri nezaketsizliği), kontrol değişkenleri (olumsuz duygulanım ve cinsiyet) ve moderatör (dönüşümcü liderlik) ölçümleri ile ilgili veriler toplanmıştır. Bir ay sonra, iki moderatör (anlam ve bakış açısı alma) ve sonuç (psikolojik iyi oluş) ölçümleri ile ilgili veriler toplanmıştır. Araştırmanın sonucunda anlam ve bakış açısı almanın müşteri nezaketsizliği ve çalışan refahı arasındaki ilişkinin moderatörleri olduğu sonucuna varılmıştır. Sonuçlar, çalışanları müşteri nezaketsizliğinin olumsuz etkilerinden koruma potansiyeline sahip üç faktörün; işte anlam bulma, bakış açısı alma ve denetçilerin dönüşümcü liderliği olabileceğini göstermiştir (Vasconcelos, 2020: 533).

Jelavic, Aleksic ve Braje (2021) tarafından yapılan çalışmada işyeri nezaketsizliğinin öncülleri olarak kişilik özellikleri ve örgüt kültürünün etkileşimi incelenmiştir. 251 çalışandan oluşan bir örneklem üzerinde yapılan ampirik araştırma, işyeri nezaketsizliği algılarının ve oluşumunun, kişilik özellikleri ve organizasyon kültürünün özellikleri ile önemli ölçüde ilişkili olabileceğini göstermiştir. Kişilik ve örgüt kültürünün birleşik etkisine bakıldığında kültür, kişinin nezaketsizlik algısını ve deneyimini tek başına kişilik özelliklerinden daha güçlü şekilde belirlediği sonucuna varılmıştır. Araştırma, kişilik özelliği uyumluluğunun ve klan, pazar veya adhokrasi kültürüyle ilgili değerleri vurgulamanın işyeri nezaketsizliği olasılığını azaltabileceğini göstermiştir.

LaGuardia ve Oalke (2021) tarafından yapılan çalışma sağlık sektöründeki en büyük meslek grubu olan hemşirelerde nezaketsizlik ve zorbalığın etkilerini araştırmayı amaçlamıştır. Araştırmada gücü kötüye kullanan, eşitliği göz ardı eden ve baskıyı kolaylaştıran örgüt kültürlerinin işyerinde nezaketsizlik ve zorbalığın varlığını teşvik ettiğini ortaya koymuştur. Bu tür kültürlerin, failerin kaynak tahsisini, sosyal eşitsizliklere karşı cehaleti ve mağdurların sessizliğini kontrol etmek için yetkilerini

kötüye kullanmalarına izin verdiği belirlenmiştir. Ayrıca, neoliberal kuralsızlaştırma, kemer sıkma ve bireycilik kavramlarının işyeri nezaketsizliğini daha da ilerlettiği bulgulanmıştır.

Yöneticilerin liderlik tarzları ile işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkide örgüt kültürü kristalleştirici olarak ilişkiye temel sağlamaktadır. İşyeri nezaketsizliği, günümüzde yönetim literatüründe önemli bir yapı olarak ortaya çıkmaktadır. Yöneticilere sunulan raporlar işyeri nezaketsizliğinin çalışanlar arasında yaygın olduğunu gösterdiğinden konuyu dikkate almaktadırlar. Zira bir organizasyonun kültürü olumsuz olduğunda işyeri nezaketsizliği meydana gelmektedir (Shah ve Hashmi, 2019: 937). Özetle, liderler ve yöneticiler örgütün en önemli varlığı ve üyesi olan “insan-çalışan” olmadan görevlerini icra edemezler. Varoluş gayesi ve hedeflerine ulaşmak amacıyla bir araya gelmiş insanlardan oluşan her örgüt, oluşabilecek her türlü kaos ortamına karşı kendi desteklediği ve izleyicisi olduğu bir yönetici veya lider tarafından yönetilmek zorundadır. Her lider örgüt kültürüne uygun bir yönetim tarzı uygulayacağından ki aksi durumda örgüt içinde huzursuzluklar çıkabilmektedir, kullandığı bu yönetim tarzı çalışanlarıyla direkt ilişkili olmaktadır. Bu durumda hem lider çalışanlarından hem de çalışanlar liderlerinden etkilenmiş olacaklardır. Liderlerin bu davranış tarzlarındaki farklılıkların çalışanların işyeri nezaketsizliğine olan etkilerini araştırmak, bu süreçte örgüt kültürünün aracı bir rol üstlenip üstlenmediğine bakmak bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

3. YÖNTEM

Çalışma kapsamında literatür taraması yapılmış ve konu ile ilgili ulusal ve uluslararası literatürde yer alan yayınlar gözden geçirilmiştir. Nicel araştırma yönteminin kullanıldığı bu çalışmada, araştırma konusuyla ilgili değişkenleri en iyi şekilde ortaya çıkaracağı düşünülen ölçekler yardımıyla veriler toplanmış ve analiz edilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi

Son yıllarda ekonomik, sosyal, kültürel ve teknolojik krizler, dünyada meydana gelen salgın hastalıklar, iş dünyasında art arda yaşanan ekonomik buhranlar işyeri nezaketsizliğinin dünya ölçeğinde artış eğilimine girmesine yol açmıştır (Akçakavaklı, 2019: 1). Örgütler insan ihtiyaçlarını gidermek amacıyla kurulan ve yönetilen ekonomik ve sosyal birimlerdir. Örgütlerin başarıya ulaşmalarında yöneticilerin sergiledikleri liderlik tarzlarının önemli etkileri bulunmaktadır. Liderler sergilemiş oldukları demokratik, otoriter, serbest bırakıcı, etkileşimci ve dönüşümcü liderlik tarzları ile örgütün başarı veya başarısızlığına doğrudan etkide bulunabilmektedirler. Ortaya konulan liderlik tarzı başarı, etkinlik, verimlilik, iş tatmini, motivasyon, örgütsel vatandaşlık davranışları, örgütsel bağlılık, örgütsel sabotaj, devamsızlık, işten ayrılma niyeti gibi pek çok bireysel ve örgütsel çıktı üzerinde önemli sonuçlar doğurabilmektedir. Bu bağlamda liderlik tarzının etkilediği konulardan birisi de işyeri nezaketsizliğidir.

İşyeri çatısı altında karşılıklı saygı norm ve kurallarının ihlal edilmesi neticesinde ortaya çıkan, amacı net olarak belli olmayan ve yoğunluğu düşük ancak karşı tarafa zarar verici sapkın bir davranış olarak nitelendirilen işyeri nezaketsizliğinin liderlik tarzı ile yakından ilişkili olduğu literatürde sıklıkla dile getirilmiştir. Bir örgütte liderler ortaya koydukları tutum ve davranışlarla, liderlik tarzlarıyla, şekillendirdikleri örgüt politikaları ve kültürüyle işyeri nezaketsizliğinin artmasına veya azalmasına doğrudan etkide bulunabilmektedirler. Literatürde yer alan bilgiler doğrultusunda pozitif ve yapıcı liderlik tarzlarının işyeri nezaketsizliği ile ters yönde; pasif, yıkıcı ve olumsuz liderlik tarzlarının ise pozitif yönde ilişkili olduğu anlaşılmaktadır. Yerli ve yabancı literatürde liderlik tarzları özellikle de demokratik, otokratik, serbest bırakıcı, dönüşümcü ve etkileşimci liderlik türleri ile işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkileri bir arada inceleyen bir araştırmaya rastlanılamamış olması bu çalışmanın yapılma

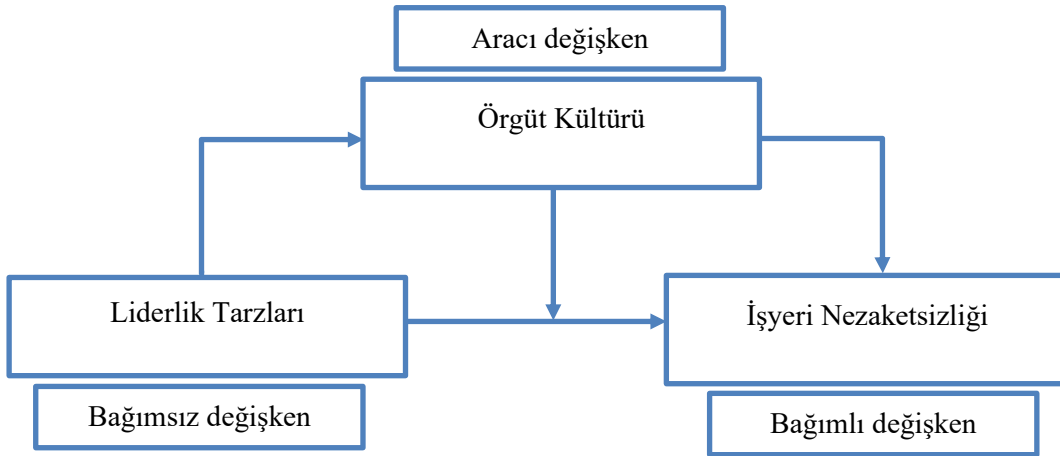
nedenini oluşturmaktadır. Literatürde var olan söz konusu boşluk çalışmayı hem özgün hem de değerli kılmaktadır.

Özetlemek gerekirse araştırmanın temel amacı yöneticilerin liderlik tarzlarının işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkilerini belirlemek ve örgüt kültürünün bu iki faktör üzerindeki aracı rolünü ortaya çıkarmaktır. Araştırmanın diğer amaçları ise şunlardır:

- Bir özel sektör işletmesindeki yöneticilerin liderlik tarzlarını belirlemek,
- Yöneticilerin liderlik tarzları ile işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkileri incelemek,
- Örgüt kültürünün yöneticilerin liderlik tarzları ile işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkide aracılık rolünü belirlemek ve
- Liderlik tarzları, işyeri nezaketsizliği örgüt kültürünün yaş, cinsiyet, eğitim durumu gibi bazı demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek.

3.2. Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli

Yöneticilerin liderlik tarzının işyeri nezaketsizliği üzerine etkisinde örgüt kültürünün aracılık rolünün incelendiği bu araştırmanın modeli Şekil 1'de gösterilmektedir. Araştırmada liderlik tarzları bağımsız değişkeni, işyeri nezaketsizliği bağımlı değişkeni ve örgüt kültürü de aracı değişkeni oluşturmaktadır.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma kapsamında test edilmek üzere geliştirilen hipotezler şunlardır;

H1: Yöneticinin liderlik tarzı çalışanların işyeri nezaketsizliğini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H2: Örgüt kültürü çalışanların işyeri nezaketsizliğini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H3: Liderlik tarzının örgüt kültürü üzerinde pozitif yönlü anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H4: Örgüt kültürü yöneticilerin liderlik tarzları ile çalışanların işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkide aracılık etmektedir.

3.3. Araştırmanın Ön Kabulleri ve Sınırlılıkları

Her bilimsel çalışmada olduğu gibi bu çalışmanın da bir takım varsayım ve sınırlılıkları bulunmaktadır. Araştırmada katılımcıların ankette yer alan tüm ölçek sorularına doğru yanıt verdiği, birbirinden ve yöneticilerinden etkilenmediği, işletmenin çalışanlara herhangi bir baskıda bulunmadığı, değişkenlerle ilgili ölçeklerin araştırmanın amacına uygun olduğu, araştırma yönteminin ve uygulanan

istatistiksel analiz tekniklerinin ileri sürülen hipotezlerin test edilmesine ve problemin çözümüne uygun olduğu ve araştırmayı etkileyebilecek çevre koşullarının kontrol altında tutulduğu varsayılmaktadır. Araştırmaya işletmenin mavi yaka çalışan olarak ifade edilen üretim işçileri, hizmet personelleri, lojistik ve depo sorumluları ile en üst kademe yöneticileri dâhil edilmeyip sadece beyaz yaka çalışanlar dâhil edilmiş ve kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

3.4. Araştırmanın Evreni ve Örneklem Seçimi

Araştırmanın evrenini Samsun ilinde yer alan ve toplamda (mavi ve beyaz yaka) 2500 çalışana sahip, otomotiv özel sektöründen yerli bir üretim firması oluşturmaktadır. Ancak araştırmada sadece bu firmanın Samsun şubesinde görev yapan beyaz yakalı çalışanlardan elde edilen veriler kullanılmıştır. Firmada yaklaşık 260 beyaz yakalı çalışan bulunmaktadır. Bu sebeple evren sayısı bilinen örneklem hesaplama formülü $n = \frac{Nt2pq}{(d^2(N-1)) + (t2pq)}$ kullanılmıştır (Büyüköztürk vd., 2014: 83). Örneklem sayısı 0.95 doğruluk değeri için belirlendiğinde 155 kişiden oluşması gerektiği hesabıyla toplamda 162 anket toplanmış ve tamamı analize dâhil edilerek evreni temsil edeceği varsayılmıştır.

3.5. Soru Formunun Oluşturulması

Daha önce ifade edildiği üzere araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Hazırlanan anket formu toplamda 4 bölümden oluşmaktadır. Veri toplama aracının birinci bölümünde çalışanların yaşı, cinsiyeti, eğitim durumu gibi demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır. Veri toplama aracının ikinci bölümünde yöneticilerin liderlik tarzını ölçmek amacıyla Liderlik Tarzı Davranış Ölçeği (LTDÖ) kullanılmıştır (Taş ve diğerleri, 2007). Ölçek toplamda 59 madde ve 5 alt boyuttan oluşmaktadır. Bu 5 alt boyutta otokratik, demokratik, serbest bırakıcı, dönüşümcü ve etkileşimci liderlik tarzına ilişkin ifadeler yer almaktadır. Beşli Likert Ölçeğindeki sorularda maddeler; “Her Zaman” ve “Hiç” (1.00-1.79) aralığında oluşturulmuştur. Ölçeğin güvenilirliği Taş, Çelik ve Tomul (2007) tarafından yapılan çalışmada (Cronbach Alfa katsayısı) .87 olarak bulunmuştur.

Anket formunun üçüncü bölümünde Cortina ve arkadaşları (2013) tarafından geliştirilen İşyeri Nezaketsizliği Ölçeği (İNÖ) kullanılmıştır. Ölçek toplamda 12 maddeden oluşmaktadır. Ölçekte çalışanların yöneticileri veya çalışma arkadaşları tarafından işyeri nezaketsizliği davranışlarına ne kadar sıklıkta maruz kaldıkları ölçülmektedir. Ölçek; “Asla”=0, “Bir/iki kez”=1, “Bazen”=2, “Sıklıkla”=3, “Çoğu zaman”=4 şeklinde beşli Likert Ölçeği şeklindedir. Ölçeğin Cronbach Alfa değeri .92 olarak bildirilmiştir. Ölçek puan aralığı minimum 0, maksimum 48 aralığındadır. Puanın artması çalışanların işyeri nezaketsizliği davranışlarına daha çok maruz kaldıklarını göstermektedir (Cortina ve diğerleri, 2013). Çalışmada Cortina ve arkadaşları tarafından geliştirilen ölçeğin Türkçe uyarlaması Kutlu ve Bilgin (2017) tarafından yapılan versiyonu kullanılmıştır. Kutlu ve Bilgin tarafından yapılan çalışmada ölçeğin güvenilirliği (Cronbach Alpha katsayısı) .90 olarak bulunmuştur (Kutlu ve Bilgin, 2017: 56).

Veri toplama aracının son bölümünde ise Cameron ve Quinn (2011) tarafından geliştirilen “Örgüt Kültürü Değerlendirme Ölçeği”nin (Organizational Culture Assessment Instrument- OCAI) Köse (2017) tarafından Türkçe’ye uyarlaması yapılmış şekli kullanılmıştır. Ölçek beşli Likert sisteminde “Asla”=0, “Bir/iki kez”=1, “Bazen”=2, “Sıklıkla”=3, “Çoğu zaman”=4 şeklinde yapılandırılmış olup toplamda 24 maddeden oluşmaktadır.

3.6. Bulgular ve Yorum

3.6.1. Araştırma Kapsamındaki Çalışanların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Araştırma kapsamında toplam 162 çalışana ulaşılmıştır. Bu çalışanlara ait demografik bilgiler Tablo 1.'de sunulmaktadır.

Tablo 1. Demografik Özellikler

Değişkenler	Kategoriler	N	%
Yaş	18-29	77	47.53
	30-39	64	39.51
	40-49	15	9.26
	50-59	6	3.70
Cinsiyet	Kadın	87	53.70
	Erkek	75	46.30
Eğitim	İlköğretim	1	0.62
	Lise	12	7.41
	Ön Lisans/Lisans	98	60.49
	Yüksek Lisans	46	28.40
	Doktora	5	3.09
Pozisyon/Unvan	Ara Düzey Yönetici	25	15.43
	Memur	15	9.26
	Mühendis	43	26.54
	Sorumlu/Görevli	26	16.05
	Şef/Şef Yardımcısı	8	4.94
	Teknisyen	6	3.70
	Uzman/Uzman Yardımcısı	39	24.07

Tablo 1.'de katılımcıların demografik bulgularına yönelik frekans analizi sonuçları gösterilmektedir. Bulgulara göre katılımcıların % 46.30'u erkek, % 53.70'i ise kadındır. Katılımcıların % 47.53'ünün 18-29, % 9.51'inin 30-39, % 9.26'sının 40-49, % 3.70'inin 50-59 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Bu katılımcıların % 0.62'si ilkokul, % 7.41'i lise, % 60.49'u üniversite, % 28.40'ı yüksek lisans ve % 3.09'u ise doktora mezunudur. Pozisyon ve unvanlarına göre katılımcıların % 15.43'ü ara düzey yönetici, % 9.26'sı memur, % 26.54'ü mühendis, % 16.05'i sorumlu/görevli, % 4.94'ü şef/şef yardımcısı, % 3.70'i teknisyen ve % 24.07'si ise uzman/uzman yardımcısıdır.

Tablo 1. Ölçek Puanlarına Ait Tanımlayıcı İstatistik ve Güvenirlik Analizi Bulguları

Ölçek	Ort.	SS	Cronbach Alfa
DEMLİD (Demokratik Liderlik)	2.965	0.771	0.776
OTOKLİD (Otokratik Liderlik)	3.123	0.905	0.913
SERBİRLİD (Serbest Bırakıcı Liderlik)	3.021	0.744	0.829
DÖNLİD (Dönüşümcü Liderlik)	3.129	0.868	0.910
ETKLİD (Etkileşimci Liderlik)	2.962	0.713	0.760
LİD (Liderlik)	3.040	0.475	0.902
İŞYNEZ (İşyeri Nezaketsizliği)	1.383	1.069	0.952
ÖRGKÜL (Örgüt Kültürü)	3.427	0.798	0.960

Tablo 2.'de liderlik tarzları, işyeri nezaketsizliği ve örgütsel kültür ölçekleri üzerinden elde edilen Cronbach Alfa güvenirlik analizi sonuçları ve ölçek puanlarının tanımlayıcı istatistikleri gösterilmektedir. Liderlik tarzları, işyeri nezaketsizliği ve örgütsel kültür ölçeklerine ait puan ortalamaları ve standart sapmaları verilmiştir. Liderlik tarzları, işyeri nezaketsizliği ve örgütsel kültür ölçeklerinin genel ve alt boyutlarına ait Cronbach Alfa katsayıları 0.70'in üzerindedir ve ölçeklerin tamamı güvenilir bulunmuştur.

3.6.2. Aracılık Analizi

Bağımlı ve bağımsız değişken arasında gözlenen ilişkinin tamamını veya sadece bir kısmını gösteren değişkene aracı değişken adı verilmektedir. Diğer bir ifadeyle aracı değişken, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisine aracılık yapan değişken olarak ifade edilmektedir (Saruhan ve Özdemirci, 2013: 129). Eğer aracı değişken ilişkinin tamamını yansıtıyor ise tam aracılık, bir kısmını yansıtıyor ise kısmi aracılıktan bahsedilmektedir. Değişkenler arasındaki ilişkide tam aracılık söz konusu olduğunda, aracı değişken analize eklendiğinde bağımlı ya da bağımsız değişken arasındaki ilişkinin oldukça zayıflaması veya istatistiksel olarak anlamsız hale gelmesi beklenmektedir. Kısmi aracılık söz konusu olduğundaysa aracı değişken bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin tamamını ölçmemektedir. Bu durumda bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişki anlamlılığını sürdürmekte fakat anlamlılık düzeyinde bir düşüş gerçekleşmektedir. Kısmi ya da tam aracılık durumunun belirlenebilmesi için bağımsız değişken tarafından açıklanan varyanstaki düşüş Sobel testi gibi testlerle belirlenmelidir (Yılmaz ve İlhan Dalbudak, 2018: 520).

Çalışmada aracılık ilişkisini belirlemek amacıyla Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen üç aşamalı regresyon analizi yaklaşımı uygulanmıştır (Newsom, 2002). Bu yaklaşıma göre aşağıdaki regresyon koşullarının sağlanması gerekmektedir:

- Bağımsız değişken olarak kullanılan liderlik tarzlarının (X) bağımlı değişken olarak kullanılan işyeri nezaketsizliği (Y) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmalıdır (X->Y).
- Bağımsız değişken olarak kullanılan liderlik tarzlarının (X) aracı değişken olarak kullanılan örgüt kültürü (M) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmalıdır (X->M).
- Aracı değişken olarak kullanılan örgüt kültürünün (M) bağımlı değişken olarak kullanılan işyeri nezaketsizliği (Y) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmalıdır (M->Y).

Son aşamada, aracılık etkisinin olduğunu tespit etmek için; bağımsız, bağımlı ve aracı değişkenlerin bir arada olduğu regresyon modeli tahmin edilmelidir. Son modelde; bağımsız değişken liderlik tarzlarının (X) bağımlı değişken işyeri nezaketsizliği (Y) üzerindeki regresyon katsayısı, aracı

değişkenin olmadığı ilk modele göre mutlak değerce daha düşük değer alıyorsa, aracılık etkisinin var olduğu söylenebilir. Ayrıca aracı değişken örgüt kültürünün yer aldığı bu son modelde, liderlik tarzları ile işyeri nezaketsizliği arasındaki regresyon katsayısı istatistiksel olarak anlamlı bulunursa kısmi aracılık; anlamsız bulunursa da tam aracılık etkisinin var olduğu sonucuna varılmaktadır (Demiral, 2016: 50). Son olarak, aracılık etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığının sınanması için ek bir aracılık testinin uygulanması önerilmektedir (Hayes, 2009: 409). Aracılık testi regresyon modelleri için Sobel testi, Aroian testi ve Goodman testi kullanılmaktadır. Bu çalışmada, örgütsel kültürün aracılık etkisinin son aşamada istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını sınamak için Sobel testi, Aroian testi ve Goodman testi uygulanmıştır (Nwankwo ve Igweze, 2016: 65).

Tablo 3. Liderlik Tarzlarının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisi Üzerine Regresyon Analizi Sonuçları

Katsayı	Bağımlı Değişken (İşyeri Nezaketsizliği)			
	B	SH(B)	t	p
Sabit terim	2.558	0.630	4.061	0.000
LİD	-0.408	0.205	-1.994	0.049
F	3.976			
R ²	0.035			
Düz. R ²	0.026			

Tablo 3’de aracılık analizi kapsamında liderlik tarzlarının işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkisini ölçmek için uygulanmış regresyon analizi sonuçları verilmiştir. Regresyon analizi sonuçlarına göre liderlik tarzlarının işyeri nezaketsizliği üzerinde ters yönlü, istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmaktadır ($p<0.05$).

Tablo 4. Liderlik Tarzlarının Örgüt Kültürüne Etkisi Üzerine Regresyon Analizi Sonuçları

Katsayı	Bağımlı Değişken (Örgüt Kültürü)			
	B	SH(B)	t	p
Sabit terim	1.636	0.446	3.666	0.000
LİD	0.582	0.145	4.011	0.000
F	16.090			
R ²	0.127			
Düz. R ²	0.119			

Tablo 4’de aracılık analizi kapsamında liderlik tarzlarının örgüt kültürü üzerindeki etkisini ölçmek için uygulanmış regresyon analizi sonuçları verilmiştir. Regresyon analizi sonuçlarına göre liderlik tarzlarının örgüt kültürü üzerinde aynı yönlü, istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır ($p<0.05$).

Tablo 5. Örgüt Kültürünün İşyeri Nezaketsizliğine Etkisi Üzerine Regresyon Analizi Sonuçları

Katsayı	Bağımlı Değişken (İşyeri Nezaketsizliği)			
	B	SH(B)	t	p
Sabit terim	2.613	0.426	6.131	0.000
ÖRGKÜL	-0.381	0.122	-3.116	0.002
F	9.712			
R ²	0.080			
Düz. R ²	0.072			

Tablo 5’de aracılık analizi kapsamında örgüt kültürünün işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkisini ölçmek için uygulanmış regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Regresyon analizi sonuçlarına göre örgüt kültürünün işyeri nezaketsizliği üzerinde ters yönlü, istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır ($p<0.05$).

Tablo 6. Liderlik Tarzları ve Örgüt Kültürü ile İşyeri Nezaketsizliği Üzerine Regresyon Analizi Sonuçları

Katsayı	Bağımlı Değişken (İşyeri Nezaketsizliği)			
	B	SH(B)	t	p
Sabit terim	3.105	0.651	4.771	0.000
LİD	-0.214	0.214	-1.000	0.320
ÖRGKÜL	-0.334	0.131	-2.557	0.012
F	5.355			
R ²	0.089			
Düz. R ²	0.072			

Tablo 6’da aracılık analizi kapsamında liderlik tarzları ve örgüt kültürünün işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkisini ölçmek için uygulanmış regresyon analizi sonuçları verilmiştir. Regresyon analizi sonuçlarına göre örgüt kültürünün işyeri nezaketsizliği üzerinde ters yönlü, istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır ($p<0.05$).

Tablo 7. Liderlik Tarzları, Örgüt Kültürü ve İşyeri Nezaketsizliği Uygulanan Aracılık Testlerinin Sonuçları

	Sobel	Aroian	Goodman
z-istatistiği	-2.156	-2.110	-2.205
p	0.031	0.035	0.027

Tablo 7’de aracılık analizi kapsamında uygulanmış Sobel, Aroian ve Goodman testi sonuçları verilmiştir. Test sonuçlarına göre örgüt kültürünün liderlik tarzları ve işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkide anlamlı ölçüde bir aracılık etkisine sahip olduğu görülmektedir. Aracılık analizi kapsamında, ilk üç modeldeki regresyon katsayıları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Örgüt kültürü faktörünün yer almadığı ilk modelde liderlik tarzlarına ilişkin regresyon katsayısı anlamlı bulunmuşken; aracı değişken olarak örgüt kültürünün yer aldığı modelde (Tablo 6) liderlik tarzlarına ilişkin regresyon katsayısı anlamsız bulunmuştur. Bu durum, örgüt kültürünün tam aracılık etkisinin olduğunu göstermektedir. Tam aracılık etkisinin anlamlılığı da Sobel, Aroian ve Goodman testleri ile sınanmış ve bu aracılık etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Rekabet, teknoloji, dijitalleşme ve kronik krizlerin yapısını ve şartlarını değiştirdiği çalışma hayatında, örgütlerin en değerli varlığı olan çalışanların kendilerinden beklenen performans ve verimliliği ortaya koyabilmelerinde iş, işyeri ve çalışma arkadaşlarından duydukları memnuniyet ön plana çıkmaktadır. Şüphesiz bu durumun tesisinde çalışma ortamındaki huzur ve güven oldukça önem arz etmektedir. Ne var ki son yıllarda dünyada yaşanan ekonomik, siyasi, kültürel krizler, ahlaki çözümler ve salgınlar ile toplumsal hayatta olduğu gibi çalışma hayatında da bu güven ve huzur ortamının bozulduğu görülmektedir.

Yapılan araştırmalar çalışma hayatında üretkenlik karşıtı kaba, saygısız ve nezaketsiz davranışların sürekli artma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda yöneticilerin söz konusu

davranışları azaltma hususunda önemli rol, görev ve sorumlulukları bulunmaktadır. Yöneticilerin sergiledikleri liderlik tarz ve uygulamaları ile yerleştirdikleri veya değiştirdikleri örgüt kültürü ile işyerinde nezaketsizliği azaltma veya artırmada belirleyici oldukları bilinmektedir. Bu çalışmanın amacı yöneticilerin liderlik tarzlarının işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkisinde örgüt kültürünün aracı rolü gösterip göstermediğini tespit etmektir.

Samsun ilinde yer alan otomotiv özel sektöründeki yerli bir firmada görev yapmakta olan 162 beyaz yakalı çalışandan elde edilen veriler ile liderlik tarzının işyeri nezaketsizliği üzerine etkisinde örgüt kültürünün aracılık rolü incelenmiştir. Araştırma modeli ve amacına uygun olarak hazırlanan hipotezleri test etmek amacıyla yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre liderlik tarzlarının işyeri nezaketsizliği üzerinde ters yönlü, istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmaktadır ($p<0.05$). Genel bir örnekleme ile çalışanlar ve yöneticileri arasındaki ilişkileri inceleyen Gallup araştırması, ankete katılan 7200 kişiden neredeyse yarısının işlerinden ayrılma sebebinin nezaketsiz davranışlar sergileyen yöneticileri olduğunu ortaya koymaktadır (Snyder, 2015). Bu çalışmada elde edilen bulgu Gallup araştırmasının sonuçları ile örtüşmektedir. Dolayısıyla lider tarzının çalışanların işyeri nezaketsizliği ile ilgili davranışları üzerinde olumlu veya olumsuz etkide bulunduğunu söylemek mümkün görünmektedir. Regresyon analizi sonuçlarına göre liderlik tarzlarının örgüt kültürü üzerinde aynı yönlü, istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır ($p<0.05$). Yani lider davranışı örgüt kültürü oluşumunda etkili bir faktördür. Ayrıca regresyon analizi sonuçlarına göre örgüt kültürünün işyeri nezaketsizliği üzerinde ters yönlü, istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır ($p<0.05$). Son olarak aracılık analizi test sonuçlarına göre örgüt kültürünün liderlik tarzları ve işyeri nezaketsizliği arasındaki ilişkide anlamlı ölçüde bir aracılık etkisine sahip olduğu görülmektedir.

Elde edilen bu bulgular ve değerlendirmeler doğrultusunda araştırmacılar ve yöneticiler için aşağıdaki önerilerde bulunmak mümkündür;

- Gelecek araştırmalarda söz konusu değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik olarak örneklem büyüklüğü daha geniş tutularak ve farklı örneklemler üzerinde çalışılarak daha farklı sonuçlar elde edilmesi mümkündür. Aynı zamanda özel sektör dışında kamu sektörü için de bu araştırma konusu ele alınabilir.
- Çalışma sürelerine bakıldığında, insanlar yaşamlarının büyük bir kısmını iş yerlerinde geçirmektedirler. Bu nedenle iş arkadaşlarıyla olan iletişimlerini güçlendirmek için çaba harcamaları gerekmektedir. Çünkü iletişimsizlik ilişkilerin bozulmasına ve zamanla kaba davranışların sergilenmesine hatta ilişkilerin kesilmesine kadar ilerleyebilmektedir. Ancak çoğu insan bu çabayı göstermeyen çalışma arkadaşlarıyla aynı ortamda çalışmak zorunda kalmaktadır. Bu durum kişilerin birbirlerine karşı soğuk bir tavır almalarına, iletişim kopukluğuna, yalnızlığa, sinirliliğe ve benzeri durumlara neden olabilmektedir. Bunların sonucunda da birbirlerine kaba söz ve davranışlar sergilemeye başlamaktadırlar. Nezaketten gittikçe uzaklaşmaya başladıklarında çalışanların performansları olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Bu nedenle işyeri nezaketsizliğinin üzerinde durulması gereken çok önemli bir konu olduğu düşünülmektedir. Bu tür nezaketsiz davranışlar çalışma ortamının bozulmasına neden olmaktadır. Kişiler birbirlerine düşmanca bir tavır alabilmektedirler (Fellinger ve diğerleri, 2008). Fakat bu davranışlar nezaketsizliğin en hafif hali gibi görünebilir. Çünkü işyerinde görülen nezaketsizliğin bir üst durumuna zorbalık diyebiliriz. Zorbalık yapan bir kişi çok daha ileri giderek iş arkadaşlarını şiddet veya işten kovdurmakla tehdit edebilmekte, intikam duygusu taşıyabilmekte, iş arkadaşlarını başkalarının önünde eleştirerek utandırabilmekte, küfredabilmekte ve bunun gibi daha kötü davranışlarda bulunabilmektedir. Bu sebeple çalışanlar kısa dönemde olmasa bile uzun dönemde

buldukları konumu terk etmek isteyebilmektedirler. Bu durum işvereni de zor bir durum içine sürükleyebilmektedir. Bu konuda örgüt yönetimi mümkün merteye iş birimleri arasında iletişimi maksimum seviyeye taşıyacak şekilde görev dağılımı yapılmalıdır. Çalışma ortamının düzeni, iş tanımları, yetki devri, farklı görevlendirme ve sorumluluklarla beraber örgüt içi iletişim ağını yaymalı ve çalışanları etkileşim içinde tutmalıdır. Böylelikle iş yapma gereğiyle insanlar sosyalleşmeye başlayabilecek, iş birliği içinde çalışırken takım ruhu artacak ve örgüt amaç ve hedeflerine daha net bakabilecektir. Çalışanlar daha organize oldukları sürece uzlaşmacı tavırlar sergilemeye başlayacak ve nezaketsiz tavırlardan uzaklaşabileceklerdir.

- İçinde bulunduğumuz bilgi ve teknoloji çağında sürekli ve süratli bir biçimde üstelik her alanda değişim yaşanmaktadır. Bu değişim ve dönüşüm sürecinde rekabette ayakta kalabilmek, başarılı olmak ve varlığını devam ettirmek isteyen örgütlerin zaman zaman örgüt kültürlerini gözden geçirmeleri ve güncellemeleri gerekecektir. Bu noktada kurum ve kuruluşların özellikle dönüşümcü lider potansiyeline sahip kişileri keşfetmeleri ve görevlendirmeleri etkili olabilir.
- Güncel literatürde daha sık ele alınan işyeri nezaketsizliğinin en yaygın anti sosyal davranış türlerinden biri olduğu ileri sürülmektedir. Ne yazık ki yöneticiler nezaketsizliği hesaba katmayarak medeni olmayan nezaketsiz davranışlara müdahale etmediği veya bu tür olumsuz davranışları caydırmadığı sürece, çalışanlar bunu kabul edilebilir bir işyeri davranışı olarak algılayabilmektedirler. Bu durumun önüne geçebilmek için işyeri nezaketsizliği hakkında farkındalık oluşturulması örgütler açısından önemli olacaktır. Farkındalığın artırılmasında insan kaynakları tarafından işyeri nezaketsizliğinin tanımının ve kapsamının açıklanması, bunun altında yatan sebeplerin önceden fark edilip ele alınmasında kolaylık sağlayacaktır. Özellikle örgütlerde üst kademedeki görev alan yöneticilere, işyeri nezaketsizliğinin çalışanlar ve örgütler üzerindeki etkisinin anlatılması, yöneticilerin daha çalışılabilir, saygılı bir iş ortamı oluşturmalarını sağlamalarına yardımcı olacaktır (Akçakavaklı, 2019). Ayrıca çalışanlara ve yöneticilere çatışmayı engelleme, stres yönetimi, dinleme ve yönlendirme gibi eğitimler verilerek, işyerinde nezaketsizlik durumlarıyla karşılaşıldığı zaman bu durumları yönetip, kontrol altında tutmaları sağlanabilir.
- İşyeri nezaketsizliğinin engellenebilmesinde en önemli yöntemlerden birisi geri bildirim süreci olabilir. Çalışanların performans yönetimlerinde özellikle 360 derece geri bildirim (üst düzey, orta ve alt düzey yöneticiler, çalışanlar, paydaşlar) sürecine dâhil ve teşvik edilmeleri, çalışma ortamında karşılaşılan nezaketsiz durumların rapor edilmesinin istenilmesi işyeri nezaketsizliğinin önlenmesinde önemli bir etken olabilir. Geri bildirim sürecinde, işyeri nezaketsizliğini başlatan kişi hakkında, resmi pozisyonlar gözetilmeden doğru bir geri bildirim sağlanmalıdır. Geri bildirim süreci doğru bir şekilde işlediği takdirde özellikle nezaketsizlik eylemlerini başlatan kişilerin, davranışlarına daha çok dikkat edecekleri öngörülmektedir (Zauderer, 2002).
- Örgüt içi ilişkilerin abi, abla gibi kavramlardan uzak daha resmi bir şekilde yürütülmesi de çalışma ortamını daha saygılı ve nezaketli kılabilir. Resmîyet, çalışanlara kişisel sınırlar çizerek ve daha profesyonel bir ortam yaratılmasına katkıda bulunabilecektir.
- Çoğu örgüt, iyi bir örgüt kültürünün çalışanların verimliliğini ve örgüte bağlılıklarını artıracığını hesap etmemektedirler. Çalışanlar kendilerine verilen maaş, terfi, yan haklar, hediye, örgüt içi toplu organizasyonlar, kutlamalar, en basiti bir teşekkür ve takdir ile motive olabilmektedirler. Motive edilmiş mutlu bir çalışan ise bireysel bir problemi olmadıkça kaba

davranışlar sergilememektedir. Bu sebeple işveren ve yöneticiler çalışanları motive edebilecek bütçeyi her zaman ayırmalı ve hesaba katmalıdırlar.

- Nezaketsizlik Sarmalına son vermek için, nezaketsizliğe karşı sıfır toleranslı bir kültür geliştirmek ve kabul edilebilir davranış ve normları teşvik etmek zorunludur. Örgüt kültürü, teşvik ettiği değerlerin arzu edilen bir çalışma ortamı ve karşılıklı ahlaki yükümlülükler duygusu yaratması durumunda işyeri sapmalarını engelleyebilmektedir. Bunu yapabilmek için örgüt kültürü açıklık, adalet, güvenilirlik, dikkate alma, iş birliği gibi değerlerin yanı sıra maneviyat, sabır, esneklik, psikolojik sermaye gibi değerleri içermelidir.
- İş ortamında yöneticinin çalışana olan etkisi çalışanın çalışana olan etkisinden çok daha yüksek olabilmektedir. Liderin yeni bir vizyon belirleyip bunu izleyicilerine aktarabilmesinde eski kabulleri yıkmaya, var olan direnci kırması ve yeni kabuller geliştirmesi son derece önemlidir. Liderler çevrelerinde yaşanan mevcut ve gelecekte ortaya çıkabilecek potansiyel değişimleri izleyerek örgüte yeni değerler kazandırabilmelidir.

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde liderlerin özellikle örgütlerin kuruluş aşamalarında ve değişim dönemlerinde örgüt kültürü üzerinde belirleyici oldukları görülmektedir. Liderler izleyiciler tarafından rol modeli olarak görülen, tavır, tutum ve davranışları izlenen ve örnek olarak alınan kişilerdir. Bu nedenle liderlerin yerleştirmek ve görmek istedikleri örgüt yapısına uygun kural, değer, inanç ve normları belirlemeleri, davranışlarına yansıtılmaları ve izleyicilerine kazandırmaları gerekmektedir. Tüm örgütlerin organizasyon yapısında ve işleyişinde şüphesiz ki işyeri nezaketi, çalışma ortamını daha yaşanılabilir kılan çok önemli kriterlerden biridir.

Etik Beyan

“Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma” başlıklı bu çalışma için Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu’ndan 26.02.2021 tarih ve 2021/193 sayılı karar ile izin alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Abid, G., Khan, B., Rafiq, Z. ve Ahmed, A. (2015). Workplace Incivility: Uncivil Activities, Antecedents, Consequences; and Level of Incivility. *Science International (Lahore)*, 27(6), 6307-6312.
- Abubakar, A. M., Megeirhi, H. A. ve Shneikat, B. (2018). Tolerance for Workplace Incivility, Employee Cynicism and Job Search Behavior. *The Service Industries Journal*, 1-15, <https://doi.org/10.1080/02642069.2017.1420171>, (06.09.2021).
- Akcakavaklı, H. (2019). *İşyeri Nezaketsizliği İle Stres Arasındaki İlişkide Psikolojik Sermayenin Rolü. (Doktora tezi)*. Marmara Üniversitesi, İstanbul, 1-182.
- Akella, D. ve Eid, N. (2021). An Institutional Perspective on Workplace Incivility: Case Studies from Academia. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, 16(1), 54-75.

- Çelik, S. & Gül, H. (2022). Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 586-613.
- Akella, D. ve Lewis, V. J. (2019). The Modern Face of Workplace Incivility. *Organization Management Journal*, 16(2), 55-60.
- Akhtar, A. (2016). Passive Leadership and its Outcomes in Public Sector Organizations; Mediating Role of Workplace Incivility. *Jinnah Business Review*, 4(1), 38-46.
- Andersson, L. M. ve Pearson, C. M. (1999). Tit for Tat? The Spiraling Effect of Incivility in the Workplace. *Academy of Management Review*, 24(3), 452-471.
- Arasli, H., Hejraty Namin, B. ve Abubakar, A. M. (2018). Workplace Incivility as a Moderator of The Relationships between Polychronicity and Job Outcomes. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(3), 1245-1272.
- Arıkök, M. (2017). *Etik Liderlik ve Tükenmişliğin Üretim Karşıtı İş Davranışları Üzerindeki Etkileri: Ankara Üretim Sektöründe Bir Uygulama. (Doktora tezi)*. Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Arnold, K. A. ve Walsh, M. M. (2015). Customer Incivility and Employee Well-being: Testing The Moderating Effects of Meaning, Perspective Taking and Transformational Leadership. *Work and Stress*, 29(4), 362-378.
- Arslantaş, C. C. ve Pekdemir, I. (2007). Dönüşümcü Liderlik, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Örgütsel Adalet Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Görgül Bir Araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 261-286.
- Arun, K. (2008). *Liderlik Tarzları ile Paylaşımçı Bilgi Kültürü İlişkisi. (Doktora tezi)*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Atalla, A. D. G. ve Farghally, S. M. (2019). Emotional Intelligence Skills of Academic Nursing Faculty Members and the Presence of Uncivil Workplace Behaviors. *IOSR Journal of Nursing and Health Science (IOSR-JNHS)*, 8(1), 1-7.
- Baig, J. ve Zaid, A. A. (2020). Behavioral Incivility and Leadership Styles: Assessing The Mediation of Job Strain, Employment Insecurity and Relational Injustice: A Conceptual Model. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 9(3), 687-693.
- Baron, R. M. ve 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.
- Beteh, J. ve Heyliger W. (2014). Academic Administrator Leadership Styles and The Impact on Faculty Job Satisfaction. *Journal of Leadership Education*, 13(3), 34-49.
- Bono, J. E., Hooper, A. C. ve Yoon, D. J. (2012). Impact of Rater Personality on Transformational and Transactional Leadership Ratings. *The Leadership Quarterly*, 23(1), 132-145.
- Bureau, J. S., Gagné, M., Morin, A. J. S. ve Mageau, G. A. (2017). Transformational Leadership and Incivility: A Multilevel and Longitudinal Test. *Journal of Interpersonal Violence*, 1-26.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2014). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri* (16. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- Cameron, K. S. ve Quinn, R. E. (2011). *Diagnosing and Changing Organizational Culture*. San Francisco: Jossey-Bass.

- Çelik, S. & Gül, H. (2022). Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 586-613.
- Carter, L. ve Loh, J. (2017). What has Emotional Intelligence got to do with it: The Moderating Role of EI on The Relationships between Workplace Incivility and Mental Health? *International Journal Work Organisation and Emotion*, 8(1), 41-58.
- Chen, A. S., Bian, M. ve Hou, Y. H. (2015). Impact of Transformational Leadership on Subordinate's EI and Work Performance. *Personnel Review*, 44(4), 438-453.
- Clark, C. M., Olender, L., Kenski, D. ve Cardoni, C. (2013). Exploring and Addressing Faculty to-Faculty Incivility: A National Perspective and Literature Review. *Journal of Nursing Education*, 52(4), 211-218.
- Colbert, A. E., Judge, T. A., Choi, D. ve Wang, G. (2012). Assessing the Trait Theory of Leadership using Self and Observer Ratings of Personality: The Mediating Role of Contributions to Group Success. *The Leadership Quarterly*, 23(4), 670-685.
- Cortina, L. M. (2008). Unseen Injustice: Incivility as Modern Discrimination in Organizations. *Academy of Management Review*, 33(1), 55-75.
- Cortina, L. M., Kabat-Farr, D., Leskinen, E. A., Huerta, M. ve Magley, V. J. (2013). Selective Incivility as Modern Discrimination in Organizations: Evidence and Impact. *Journal of Management*, 39(6), 1579-1605.
- Cortina, L. M., Kabat-Farr, D., Magley, V. J. ve Nelson, K. (2017). Researching Rudeness: The Past, Present, and Future of the Science of Incivility. *Journal of Occupational Health Psychology*, 22(3), 299-313.
- Cortina, L. M., Magley, V. J., Williams, J. H. ve Langhout, R. D. (2001). Incivility in the Workplace: Incidence and Impact. *Journal of Occupational Health Psychology*, 6(1), 64-80.
- Çiçek, B. ve Çiçek, A. (2020). İşyeri Nezaketsizliğinin Yaratıcı Çalışan Performansı Üzerindeki Etkisi: Lider-Üye Etkileşiminin Aracılık Rolü. *İş ve İnsan Dergisi*, 7(2), 267-282.
- Çoban, R. ve Deniz, M. (2012). İşyeri Nezaketsizliğinin İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Örgütsel Sinizmin Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *OPUS-Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 17(34), 1224-1259.
- Daniels, S. R. ve Jordan, S. L. (2019). The Effect of Paternalism on Incivility: Exploring Incivility Climate as an Important Boundary Condition. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 26(2), 190-203.
- Demir, H. ve Okan, T. (2008). Etkileşimsel ve Dönüşümsel Liderlik: Bir Ölçek Geliştirme Denemesi. *Yönetim Dergisi: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü*, 19(61), 72-90.
- Demiral, Ö. (2016). İzlenim Yönetiminin Olumsuz Örgütsel Sonuçlara Etkisi ve Performans Değerlemenin Aracılık Rolü: Türkiye'deki Lider Şirketlerden Ampirik Bulgular. *Niğde Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 43-66.
- Eren, E. (2001). *Yönetim ve Organizasyon (Çağdaş ve Küresel Yaklaşımlar)* (Genişletilmiş 5. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Eren, E. (2008). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Erengül, B., (1997). *Kültür Sihirbazları*, İstanbul: Evrim Yayınevi.

- Çelik, S. & Gül, H. (2022). Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 586-613.
- Estes, B. ve Wang, J. (2008). Integrative Literature Review: Workplace Incivility: Impacts on Individual and Organizational Performance. *Human Resource Development Review*, 7(2), 218-240.
- Fellinger, J., Holzinger, D., Sattel, H. ve Laucht, M. (2008). Mental Health and Quality of Life in Deaf Pupils. *European Child and Adolescent Psychiatry*, 17(7), 414-423.
- Ferris, D. L. (2002). Studying and Measuring Civility: A Framework, Trends, and Scale. *Sociological Inquiry*, 72, 376-392.
- Ferris, D. L., Chen, M. ve Lim, S. (2017). Comparing and Contrasting Workplace Ostracism and Incivility. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4(1), 315-338.
- Fouk, T. A., Lanaj, K., Tu, M. H., Erez, A. ve Archambeau, L. (2018). Heavy is the Head That Wears the Crown: An Actor-centric Approach to Daily Psychological Power, Abusive Leader Behavior, and Perceived Incivility. *Academy of Management Journal*, 61(2), 661-684.
- Gallus, J. A., Bunk, J. A., Matthews, R. A., Barnes-Farrell, J. L. ve Magley, V. J. (2014). An Eye for an Eye? Exploring the Relationship between Workplace Incivility Experiences and Perpetration. *Journal of Occupational Health Psychology*, 19(2), 143-154.
- Gigi, G. S. ve Kumari, J. (2020). Workplace Incivility and Its Causes among Nurses in Andaman and Nicobar Islands. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 26(2), 556-563.
- Gill, M. J. (2015). Incivility in the Workplace. C. R. Berger, M. E. Roloff, S. R. Wilson, J. P. Dillard, J. Caughlin ve D. Solomon (Ed.), *The International Encyclopedia of Interpersonal Communication* içinde, 2016 John Wiley & Sons, Inc. Published.
- Gök, S., Karatuna, I. ve Başol, O. (2019). İşyeri Nezaketsizliği Ölçeği'nin Türkçe'ye Uyarlanması. *Türk Psikoloji Yazıları*, 22(44), 106-115.
- Green, C. A. (2019). Workplace Incivility: Nurse Leaders as Change Agents. *Nursing Management*, January 2019, 51-53.
- Gudykunst, W. B. (1997). Cultural Variability in Communication: An Introduction. *Communication Research*, 24(4), 327-348.
- Güney, S. (2012). *Liderlik*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Harold, C. M. ve Holtz, B. C. (2015). The Effects of Passive Leadership on Workplace Incivility. *Journal of Organizational Behavior*, 36(1), 16-38.
- Hayes, A. F. (2009). Beyond Baron and Kenny: Statistical Mediation Analysis in the new Millennium. *Communication Monographs*, 76(4), 408-420.
- Hoel, H., Glaso, L., Hetland, J., Cooper, C. L. ve Einarsen, S. (2010). Leadership Styles as Predictors of Self-Reported and Observed Workplace Bullying. *British Journal of Management*, 2, 453-468.
- Holmval, C. M. ve Sobhani, S. M. (2020). Incivility Toward Managers: Gender Differences in Well-being Outcomes. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 39(3), 301-317.
- Hutchinson, M. ve Hurley J. (2013). Exploring Leadership Capability and Emotional Intelligence as Moderators of Workplace Incivility. *Journal of Nursing Management*, 21, 553-562.
- Jelavic, S. R., Aleksic, A. ve Braje, I. N. (2021). Behind the Curtain: Workplace Incivility-Individual Actors in Cultural Settings. *Sustainability*, 13(1249), 1-14.

- Çelik, S. & Gül, H. (2022). Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 586-613.
- Jensen, J. M., Cole, M. S. ve Rubin, R. S. (2019). Predicting Retail Shrink from Performance Pressure, Ethical Leader Behavior, and Store-Level Incivility. *Journal of Organizational Behavior*, 40(6), 723-739.
- Kaiser, J. A. (2017). The Relationship between Leadership Style and Nurse-to-Nurse Incivility: Turning The Lens Inward. *Journal of Nursing Management*, 25(2), 110-118.
- Kanten, P. (2014). İşyeri Nezaketsizliğinin Sosyal Kaytarma Davranışı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Duygusal Tükenmenin Aracılık Rolü. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 11-26.
- Kanwal, A. (2016). *Impact of Passive Leadership on Followers Workplace Incivility through Psychological Contract Breach; Moderating Role of Procedural Justice Climate and Perceived Organizational Support (Yüksek lisans tezi)*. Master of Science in Management Sciences, Department of Management Sciences Capital University of Science & Technology, Islamabad.
- Keçeci, M. ve Turgut, T. (2018). Workplace Incivility: Scale Development and Validation. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, 53(2), 433-449.
- Kennedy, S., Hardiker, N. ve Staniland, K. (2015). Empowerment an Essential Ingredient in The Clinical Environment: A Review of The Literature. *Nurse Education Today*, 35, 487-492.
- Kırel, Ç. (2001). Liderlik Davranış Biçimleri Konusuna Yeni Bir Yaklaşım: Karizmatik Liderlikten Dönüşümsel Liderliğe. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 43-59.
- Ko, S.-H., Kim, J. ve Choi, Y. (2021). Compassion and Workplace Incivility: Implications for Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(95), 1-12.
- Köse M. F. (2017). *Üniversitelerde Örgüt Kültürü İle Akademik Performans Arasındaki İlişkiler. (Doktora tezi)*. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Köse, S., İspirli, D., ve Eryılmaz, İ. (2014). Düzenleyici Odaklar ve İş Yeri Nezaketsizliği İlişkisinde Örgütsel İklimin Düzenleyici Etkisi: Keşfedici Bir Araştırma, 2. *Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı*. Melikşah Üniversitesi, 7-8, Kayseri.
- Kumral, T. ve Çetin, C. (2016). İşyeri Nezaketsizliği Üzerine Bir Yazın İncelemesi. *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sonbahar 2016, Ek Sayı 1, 153-171.
- Kutlu, A. ve Bilgin, N. (2017). İşyeri Nezaketsizlik Ölçeğinin Hemşireler Üzerinde Türkçe Geçerlik ve Güvenirliği Çalışması. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 2(4): 56-62.
- LaGuardia, M. ve Oelke, N. D. (2021). The Impacts of Organizational Culture and Neoliberal Ideology on The Continued Existence of Incivility and Bullying in Healthcare Institutions: A Discussion Paper. *International Journal of Nursing Sciences*, 8(3), 361-366.
- Lanzo, L., Aziz, S. ve Wuensch, K. (2016). Workaholism and Incivility: Stress and Psychological Capital's Role. *International Journal of Workplace Health Management*, 9, 165-183.
- Leiter, M. (2013). *Analyzing and Theorizing the Dynamics of the Workplace Incivility Crisis*. New York: Springer Science.
- Lievens, F. Van Geit, P. ve Coetsier, P. (1997). Identification of Transformational Leadership Qualities: An Examination of Potential Biases. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 6(4), 415-430.

- Çelik, S. & Gül, H. (2022). Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 586-613.
- Lim, S. ve Lee, A. (2011). Work and Nonwork Outcomes of Workplace Incivility: Does Family Support Help? *Journal of Occupational Health Psychology*, 16, 95-111.
- Lim, S., Cortina, L. M. ve Magley, V. J. (2008). Personal and Workgroup Incivility: Impact on Work and Health Outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 93(1), 95-107.
- Liu, W., Chi, Shu-Cheng, Friedman, R. ve Tsai, M. (2009). Explaining Incivility in the Workplace: The Effects of Personality and Culture. *Negotiation and Conflict Management Research*, 2(2), 164-184.
- Martinez, J. O. ve Eisenberg, J. (2019). Incivility and Beyond at the Top Management Team Level. *Organization Management Journal*, 1-13, DOI:10.1080/15416518.2019.1604200, Erişim Tarihi: 08.98.2012.
- Meier, L. L. ve Spector, P. (2013). Reciprocal Effects of Work Stressors and Counterproductive Work Behavior: A Five-Wave Longitudinal Study. *Journal of Applied Psychology*, 98(3), 529-539.
- Milam, A. C., Spitzmueller, C. ve Penney, L. M. (2009). Investigating Individual Differences among Targets of Workplace Incivility. *Journal of Occupational Health Psychology*, 14(1), 58-69.
- Mitchell, M. S. ve Ambrose, M. L. (2007). Abusive Supervision and Workplace Deviance and The Moderating Effects of Negative Reciprocity Beliefs. *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 1159-1168.
- Newsom, J. T. (2002). A Multilevel Structural Equation Model for Dyadic Data. *Structural Equation Modeling*, 9(3), 431-447.
- Newstrom, J. W. ve Davis, K. (1993). *Organizational Behavior: Human Behavior At Work* (9. Edition). New York: McGraw Hill Inc.
- Nigarish, U., Islam, B. ve Ali, S. (2019). Incivility? It's Effect on Performance in Organization. *Advances in Social Sciences Research Journal*, 6(7), 393-398.
- Novitasari, D., Riani, A. L., Suyono, J. ve Harsono, M. (2020). Organizational Context on Workplace Incivility and Turnover Intention. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 17, 387-396.
- Nwankwo, C. H. ve Igweze, A. H. (2016). Comparison of Tests of Indirect Effect in Single Mediation Analysis. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5(2), 64-69.
- Özalp, İ. ve Öcal, H. (2000). Örgütlerde Dönüştürücü (Transformational) Liderlik Yaklaşımı. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(4), 207-227.
- Özdevecioğlu, M. ve Çelik, C. (2009). Örgüt Kültürü Tipleri İtibariyle Bireylerin Algıladıkları Mağduriyet Farklılıklarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 95-111.
- Pearson, C. M. ve Porath, C. L. (2005). On The Nature, Consequences and Remedies of Workplace Incivility: No Time for "Nice"? Think Again. *Academy of Management Perspectives*. 19(1), 7-18.
- Pearson, M. ve Anderson, R. W. (1999). Reliability and Durability from Large Heat Recovery Steam Generators. *Proceedings of The Institution of Mechanical Engineers, Part A: Journal of Power And Energy*, 213(3), 151-168.

- Çelik, S. & Gül, H. (2022). Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 586-613.
- Penney, L. M. ve Spector, P. E. (2005). Job Stress, Incivility, and Counterproductive Work Behavior (CWB): The Moderating Role of Negative Affectivity. *Journal of Organizational Behavior*, 26(7), 777-796.
- Polatçı, S. ve Özçalık, F. (2013). Yapısal ve Psikolojik Güçlendirmenin İşyeri Nezaketsizliği ve Tükenmişliğe Etkisi. *İşletme Bilimi Dergisi*, 1(1), 17-34.
- Porath, C. L. ve Pearson, C. M. (2013). The Price of Incivility: Lack of Respect Hurts Morale and The Bottom Line. *Harvard Business Review*, 91, 115-121.
- Samosh, J. (2019). What is Workplace Incivility? An Investigation of Employee Relational Schemas. *Organization Management Journal*, 16(2), 81-97.
- Saruhan, Ş. C. ve Özdemirci, A. (2013). *Bilim, Felsefe ve Metodoloji* (3. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Saruhan, Ş. C. ve Yıldız, M. L. (2009). *Çağdaş Yönetim Bilimi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Schilpzand, P., De Pater, I. E. ve Erez, A. (2014). Workplace Incivility: A Review of The Literature and Agenda for Future Research. *Journal of Organizational Behaviour*, 37, 57-88.
- Seltzer, J. ve Bass, B. M. (1990). Transformational Leadership: Beyond Initiation and Consideration. *Journal of Management*, 16(4), 693-703.
- Shabir, M., Abrar, M., Baig, S. A. ve Javed, M. (2014). The Contribution of Workplace Incivility and Psychological Capital toward Job Stress. *International Journal of Human Resource Studies*, 4(2), 1-17.
- Shah, M. ve Hashmi, M. S. (2019). Relationship between Organizational Culture and Knowledge Hiding in Software Industry: Mediating Role of Workplace Ostracism and Workplace Incivility. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 13(4), 934-952.
- Shi, Y., Guo, H., Zhang, S., Xie, F., Wang, J., Sun, Z., Dong, X., Sun, T. ve Fan, L. (2018). Impact of Workplace Incivility against New Nurses on Job Burn-out: A Cross-sectional Study in China. *BMJ Open*, 8, 1-9.
- Shin, Y. ve Hur, W.-M. (2019). When do Service Employees Suffer more from Job Insecurity? The Moderating Role of Co-Worker and Customer Incivility. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(7), 1-17.
- Sleem, W. F. ve Seada, A. M. (2017). Role of Workplace Civility Climate and Workgroup Norms on Incidence of Incivility Behaviour among Staff Nurses. *International Journal of Nursing Didactics*, 7, 34-43.
- Snyder, B. (2015). Half of us have Quit our Job because of a Bad Boss. *Forbes Magazine*. <https://fortune.com/2015/04/02/quit-reasons/>, (10.04.2022)
- Spence Laschinger, H. K. ve Read, E. A. (2016). The Effect of Authentic Leadership, Person-Job Fit, and Civility Norms on New Graduate Nurses' Experiences of Co-Worker Incivility and Burnout. *JONA: The Journal of Nursing Administration*, 46(11), 574-580.

- Çelik, S. & Gül, H. (2022). Yöneticilerin Liderlik Tarzının İşyeri Nezaketsizliğine Etkisinde Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 586-613.
- Spence Laschinger, H. K., Leiter, M., Day, A. ve Gilin, D. (2009). Workplace Empowerment, Incivility, and Burnout: Impact on Staff Nurse Recruitment and Retention Outcomes. *Journal of Nursing Management*, 17(3), 302-311.
- Spence Laschinger, H. K., Wong, C. A., Cummings, G. G. ve Grau, A. L. (2014). Resonant Leadership and Workplace Empowerment: The Value of Positive Organizational Cultures in Reducing Workplace Incivility. *Nursing Economics*, 32(1), 1-12.
- Sutton, R. (2007). *The no Asshole Rule: Building a Civilized Workplace and Surviving one That isn't*. NY: Warner Business Books, New York.
- Taş, A., Çelik, K. ve Tomul E. (2007). Yeni İlköğretim Programlarının Uygulandığı İlköğretim Okullarındaki Yöneticilerin Liderlik Tarzları. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22(2), 85-98
- Torkelson, E., Holm, K., Bäckström, M. ve Schad, E. (2016). Factors Contributing to the Perpetration of Workplace Incivility: The Importance of Organizational Aspects and Experiencing Incivility from Others. *Work Stress*, 30, 115-131.
- Trudel, J. ve Reio, T. G. (2011). Managing Workplace Incivility: The Role of Conflict Management Styles-Antecedent or Antidote? *Human Resource Development Quarterly*, 22, 395-423.
- Türk, Z. ve Süngü, A. (2004). İşletmelerde Liderlik ve Çatışma Yönetimi. *Mevzuat Dergisi*, 7 (75).
- Van de Vliert, E. (2006). Autocratic Leadership around The Globe: Do Climate and Wealth Drive Leadership Culture? *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37(1), 42-59.
- Vasconcelos, A. F. (2020). Workplace Incivility: A Literature Review. *International Journal of Workplace Health Management*, 13(5), 513-542.
- Vugt, V. M., Jepson, S. F., Hart, C. M. ve De Cremer, D. (2004). Autocratic Leadership in Social Dilemmas: A Threat to Group Stability. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(1), 1-13.
- Wing, T., Regan, S. ve Spence Laschinger, H. K. (2015). The Influence of Empowerment and Incivility on The Mental Health of The New Graduate Nurse. *Journal of Nursing Management*, 23, 632-643.
- Yan, Y. ve Zhang, Z. (2016). Third Parties' Emotional and Behavioral Responses to Workplace Incivility: The Role of Belief and Power. *2016 8th International Conference on Information Technology in Medicine and Education (ITME)*, 830-834.
- Yılmaz, V. ve İlhan Dalbudak, Z. (2018). Aracı Değişken Etkisinin İncelenmesi: Yüksek Hızlı Tren İşletmeciliği Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(2), 517-534.
- Zauderer, D. G. (2002). Workplace Incivility and The Management of Human Capital. *The Public Manager*, 31, 36-42.



COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü

Emre ÇOLAKOĞLU *

İbrahim Halil SEYREK **

Öz

Bu çalışmanın amacı, COVID-19 korkusu, yaygın anksiyete seviyesi ve kompulsif satın alma eğilimi arasındaki ilişkileri inceleyerek, COVID-19 pandemisinin tüketici davranışlarına olan etkisini anlamaya yardımcı olmaktır. Bu kapsamda tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenen 276 kişiye online anket yapılmıştır. Elde edilen veriler PLS yapısal eşitlik modeli yöntemiyle analiz edilmiştir. Analizler sonucunda, COVID-19 korkusunun yaygın anksiyete düzeyi ve kompulsif satın alma eğilimi üzerinde doğrudan ve pozitif etkisinin olduğu; yaygın anksiyete seviyesinin kompulsif satın alma eğilimi üzerinde doğrudan ve pozitif etkisinin olduğu; COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma üzerindeki etkisinde yaygın anksiyete seviyesinin kısmi aracılık rolü olduğu gözlemlenmiştir. Elde edilen bulguların hem akademik hem de uygulamaya dönük katkılarının olduğu düşünülmekle birlikte, araştırmanın birtakım sınırlılıkları da bulunmaktadır. Bunlar; verilerin kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenen katılımcılardan toplanması; örnekleme oluşturan bireylerin sadece kompulsif satın alma eğilimi olanlardan değil, genel popülasyondan seçilmesi; katılımcılardan geriye dönük olarak durumları hakkında değerlendirme yapmalarının istenmesi ve COVID-19 korkusu ile yaygın anksiyete seviyesi olmak üzere sadece iki değişkenin kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki etkinin incelenmesi olarak sıralanabilir. Mevcut çalışma hem psikoloji hem de tüketici davranışları alanlarında incelenen bir konu olan kompulsif satın alma eğilimini, COVID-19 pandemisinin yol açtığı psikolojik faktörler açısından ele alması, özellikle de yaygın anksiyete seviyesinin aracılık rolünü ortaya koyması bakımından özgün bir değere sahip olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: COVID-19 Korkusu, Yaygın Anksiyete, Kompulsif Satın Alma

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Mediating Role of Generalized Anxiety in the Impact of Fear of COVID-19 on Compulsive Buying

Abstract

The aim of this study is to help understand the impact of the COVID-19 pandemic on consumer behavior by examining the relationships between fear of COVID-19, generalized anxiety level and compulsive buying tendency. For this purpose, an online survey was conducted with 276 people who were selected by a non-random convenience sampling method. The obtained data were analyzed using the PLS structural equation modeling method. As a result of the analyses, it was found that fear of COVID-19 has a direct and positive effects on the level of generalized anxiety and compulsive buying tendency; that generalized anxiety level has a direct and positive effect on compulsive buying tendency and that the level of generalized anxiety has a partial mediation role in the effect of fear of COVID-19 on compulsive buying. Although it is thought that the findings obtained have both academic and practical contributions, there are also some limitations of the study. These limitations are collecting data from participants determined by a convenience sampling method, the selection of individuals from a general population not from only those with compulsive buying tendencies, asking participants to evaluate their situation retrospectively, and only examining the effect of two variables, namely the fear of COVID-19 and the level of generalized anxiety, on the compulsive buying tendency. The current study is thought to have a unique value in terms of dealing with compulsive buying tendency, which is a subject studied in both psychology and consumer behavior fields, since it studies compulsive buying tendency in relation to psychological factors caused by the COVID-19 pandemic and shows the mediating role of generalized anxiety level in that relationship.

Keywords: Fear of COVID-19, Generalized Anxiety, Compulsive Buying

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, emre.colakoglu@kilis.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-0075-4684

** Prof. Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ihseyrek@kilis.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-0125-2475

1. GİRİŞ

Çin'in Wuhan kentinde, nedeni bilinmeyen zatürre benzeri hastalık vakalarındaki artışın yerel bir salgına dönüştüğü, Dünya Sağlık Örgütü'nün Çin ofisine 31 Aralık 2019 tarihinde resmi olarak bildirilmiştir (Budak ve Korkmaz, 2020). Hastalığa neden olan şeyin, daha önce insanlarda rastlanmamış yeni bir korona virüs türü olduğunun tespit edilmesinin ardından virüs SARS CoV-2, hastalık da 2019 yılında ortaya çıkmasından ötürü 11 Şubat 2020'de COVID-19 (Coronavirus Disease 2019) olarak adlandırılmıştır (Bayın Donar ve Aydan, 2021). Dünya Sağlık Örgütü tarafından 30 Ocak 2020'de "uluslararası boyutta halk sağlığı acil durumu" olarak sınıflandırılan salgın, Çin dışında 113 ülkede hızlı ve şiddetli (yüksek ölüm ve yoğun bakım yatış oranı) şekilde yayılması üzerine 11 Mart 2020 tarihinde "pandemi" (küresel boyutta salgın) olarak ilan edilmiştir (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2020). Bu tarih, günlük yaşamın rutinlerinin kısa sürede dramatik bir şekilde değiştiği (Shamshiripour, Rahimi, Shabanpour ve Mohammadian, 2020), geçmişte benzeri görülmemiş yeni bir durumun başlangıcı olmuştur.

Pandeminin erken dönemlerinde bu yeni virüse karşı etkili bir tıbbi önlem (ilaç, aşı vs.) olmaması, sağlık sistemlerinin hazırlıksız yakalanarak olumsuz etkilenmelerine neden olmuştur. Bu nedenle dünya genelinde bir çok ülke yönetimi çeşitli şekillerde ve düzeylerde karantina ve kapanma gibi fiziksel izolasyon odaklı halk sağlığı uygulamalarını hayata geçirmiştir (Atalan, 2020; Benke, Autenrieth, Asselmann ve Pané-Farré, 2020). Türkiye'de 11 Mart 2020'de ilk vakanın görülmesiyle birlikte 16 Mart 2020 tarihinden itibaren (Aslan ve Akçi, 2021) birçok ülkede uygulanan yüz yüze eğitime ara verilerek uzaktan eğitime geçilmesi, yurt içi ve yurt dışı seyahatlerin iptal edilmesi, birçok sektörde evden çalışma uygulamasına geçilmesi, kafe, restoran, eğlence mekânları ve alışveriş merkezlerinin kapatılması, sanat ve spor etkinliklerinin ertelenmesi, tam ve/veya kısmi süreli sokağa çıkma yasakları (Asıcı, Sarı ve Güngör, 2021; Kılıç, 2020) gibi halk sağlığı uygulamalarıyla vaka görülme hızı ve sayısının azaltılarak sağlık hizmetine olan yoğun talebin önüne geçilmeye çalışılmıştır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2020). Bu önlemler, COVID-19'un hızlı yayılmasını önlemede etkili olmalarına rağmen insanların günlük yaşamlarını önemli derecede olumsuz yönde etkilemiştir. Özellikle daha savunmasız ve yatkınlığı olan bireylerde öz düzenleme davranışlarının bozulmasına, bazı zihinsel sağlık problemlerinin ortaya çıkmasına yol açabilecek sosyal bağlantıların azalmasına neden olmuştur. Ayrıca COVID-19 olma riski nedeniyle insanların yaşamlarını kaybetme tehlikesi korku, belirsizlik ve endişe duygularını tetikleyerek başka zihinsel ve psikolojik sorunların ortaya çıkma potansiyelini artırmıştır (Brooks, Webster, Smith, Woodland, Wessely, Greenberg ve Rubin, 2020; Holmes vd., 2020). Bu sorunlardan biri de özellikle pandeminin ilk altı ayında artış gösterdiği tespit edilen kompulsif satın alma davranışıdır (Maraz ve Yi, 2022).

COVID-19 pandemisinin sağlık tehdidinin yanında, özellikle kısıtlamaların yoğunlaştığı ve tam kapanma uygulamalarının başladığı dönemde bireylerin üretim ve tedarik zincirinin aksayacağı düşüncesiyle (Laato, Islam, Farooq ve Dhir, 2020) temel gıda ve hijyen ürünlerine yönelik panik satın alma ve stoklama gibi normal olmayan tüketim davranışlarındaki gözle görünür artış (Gupta, Nair ve Radhakrishnan, 2021; Islam, Pitafi, Arya, Wang, Akhtar, Mubarak ve Xiaobei, 2021; Phang, Balakrishnan ve Ting, 2021) ile online alışveriş oranlarındaki hızlı yükseliş (Brunelle ve Grossman, 2022), tüketicilerin harcama kalıpları ve satın alma davranışlarının bu yeni olduğu kadar alışılmışın dışındaki koşullardan nasıl etkilendiğinin öğrenilmesini zorunlu hale getirmiştir (Tran, 2021). Buradan hareketle bu çalışmanın amacı hem psikoloji, hem de tüketici davranışları alanına giren kompulsif satın alma eğilimini, COVID-19 pandemisinin neden olduğu korku ve endişe bağlamında incelemektir. Bu sayede, pandeminin tüketici davranışları üzerindeki etkisine ışık tutularak, ilgili literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir.

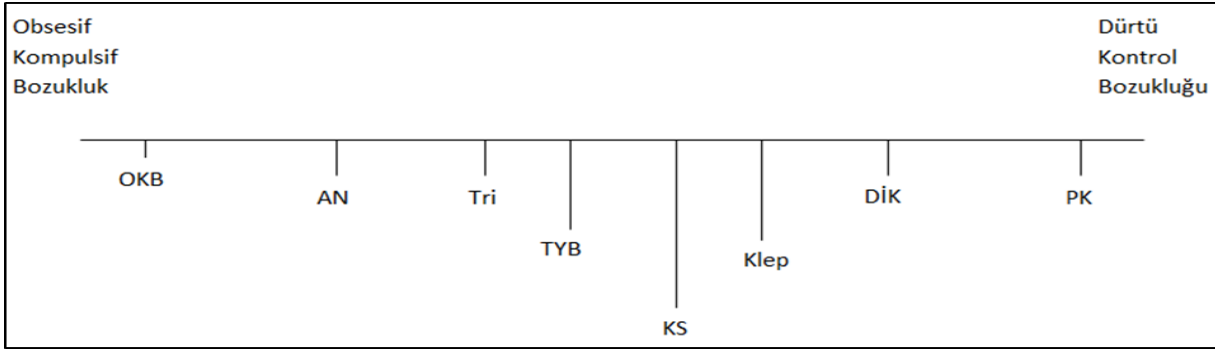
Çalışmada öncelikle kompulsif satın alma eğilimi, COVID-19 korkusu ve yaygın anksiyete düzeyi hakkında teorik bilgilere değinilmiş ve daha önceki çalışmalara dayalı olarak bu değişkenler arasındaki ilişkileri ön gören hipotezler geliştirilmiştir. Sonraki bölümlerde sırasıyla, yöntem bölümünde araştırmanın yöntemine, kullanılan ölçekler ve örnekleme ilgili bilgilere yer verilmiş, bulgular bölümünde ölçüm modelinin değerlendirilmesinin ve hipotezlerin test edilmesinin ardından son bölümde araştırmanın değerlendirmesi ve elde edilen sonuçlara yer verilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER

Tüketiciler olarak tüketim davranışlarımız ve tercihlerimiz, birçok kişisel davranış ve tercihlerimizle doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle psikolojik, sosyal ve pazarlama faaliyetleri gibi çeşitli faktörler, tüketim davranışlarımızı anlamak için araştırılmaktadır. Özellikle pazarlamacılar, dünya genelinde milyonlarca satın alma kararı veren bireylerin bu kararlarının altında yatan mekanizmaları anlamaya çalışmaktadır (Aydın, Selvi, Kandeger ve Boysan, 2021). Satın alma ya da alışveriş, günlük yaşamın sıradan bir rutini olsa da bazı durumlarda heyecan, coşku gibi hisler ve zor durumda bırakıcı güçlü dürtülerle tetiklenen, planlanmamış ve ani gerçekleşen bir durum olarak da ortaya çıkabilmektedir. Bu tür satın almalar tekrarlandığı, psikolojik ve ekonomik sıkıntılara yol açar hale geldiğinde kompulsif satın alma olarak tanımlanmaktadır (Billieux, Rochat, Rebetz ve Van der Linden, 2008). Olumsuz olaylar ve duygulara birincil tepki olarak problemler, kontrol edilemeyen satın alma sürecine giren kompulsif tüketiciler, birçok pazar bölümünde önemli bir yer kaplamakta ve sayıları giderek artmaktadır. Son dönemde Maraz, Griffiths ve Demetrovics (2016) tarafından yapılan meta analiz çalışmasında, kompulsif satın almanın yetişkinler arasında %4,9, üniversite öğrencileri arasında %8,3, alışveriş odaklı örneklemler arasında %16 ve genel popülasyonda ise yaklaşık %5 oranında görüldüğü tespit edilmiştir. Bu yaygınlık ve meydana getirdiği olumsuz sonuçlardaki artış nedeniyle psikologlar için olduğu kadar tüketici davranışları araştırmacıları ve kamu politikaları uygulayıcıları için de kompulsif satın alma önemli bir çalışma alanı olarak ilgi görmektedir (Horváth ve van Birgelen, 2015; Neuner, Raab ve Reisch, 2005; Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe, 2008).

Klinik olarak kompulsif satın alma olgusu ilk defa 1915 yılında Alman psikiyatrist Emil Kraepelin tarafından “Oniomania” (Yunanca alışveriş deliliği) olarak adlandırılmış, daha sonra 1924 yılında İsviçreli bir başka psikiyatrist Eugen Bleur’un, Kraepelin’e atıfla, “buying mania” terimini kullanmasıyla literatürde yer almaya başlamıştır (Filomensky, Almeida, Castro Nogueira, diniz, Lofe, Borcato, Tavares, 2012). Her iki bilim adamı da kompulsif satın almayı kleptomania (çalma hastalığı) ve pyromania (yangın çıkarma hastalığı) gibi bir dürtüsel delilik olarak sınıflandırmışlardır (Black, 2001). Daha sonraki dönemlerde modern psikiyatristler tarafından bir mental bozukluk olarak ele alınmış ve yaygın bir şekilde incelenmiştir (Workman ve Paper, 2010). Özellikle 1980’li yılların sonundan itibaren pazarlama ve tüketici davranışları araştırmacılarının da ilgilendiği bir konu haline gelmiştir (Türkyılmaz, Kocamaz ve Uslu, 2016). Pazarlama perspektifinden konuyla ilgili yapılan ilk çalışma Faber, O’Guinn ve Krych’nin (1987) öncü niteliğindeki çalışmasıdır (Ridgway vd., 2008). Araştırmacılar kompulsif tüketicileri, diğer problemlerden kaçabilmek için kendini kontrol edemeyecek şekilde dürtüsel olarak tüketime yönelen insanlar olarak tarif etmişler; kompulsif satın almayı ise olumsuz olaylara ve duygulara birincil tepki haline gelen kronik ve tekrarlayan bir satın alma davranışı şeklinde tanımlayarak literatürdeki en kabul gören tanımı geliştirmişlerdir.

Kompulsif satın almanın nasıl sınıflandırılacağı ve tanı kriterlerinin neler olduğu konusunda tam bir fikir birliği olmadığından birkaç tanımı ve tanı kriteri bulunmaktadır. Farklı araştırmacılar tarafından bir tür davranışsal bağımlılık, duygusal (affective) ve duygu durum (mood) bozukluğu ya da obsesif kompulsif bozukluk olduğu iddia edilse de net bir tanı ölçütü olmadığı, verilerin yetersiz olduğu, anksiyete ve depresyon gibi obsesif kompulsif bozukluklarla örtüştüğü (aynı şey olabileceği) iddia edildiğinden “Amerikan Psikiyatri Derneği Ruhsal Bozuklukların Tanısı ve İstatistik El Kitabı 5. baskıya (DSM-V)” ve “Dünya Sağlık Örgütü Uluslararası Hastalık Sınıflandırması Kitabı 10. Baskısına (ICD-10)” dahil edilmemiştir (Weinstein, Maraz, Griffiths, Lejoyeux ve Demetrovics, 2016). Önceleri kompulsif satın almanın psikiyatride yaygın olarak obsesif kompulsif bozuklardan ayrı sınıflandırılan bir tür dürtü kontrol bozukluğu olduğu kabul edilmekteydi (Black, 1996; Faber ve O’Guinn, 1992). Günümüzde ise bir çok araştırmacı hem obsesif kompulsif bozukluk, hem de dürtü kontrol bozukluğu özelliklerinin her ikisini de gösterdiği için internet bağımlılığı, patolojik kumarbazlık ve kleptomani gibi kompulsif satın almanın da obsesif kompulsif spektrum bozuklukları olarak isimlendirilen yeni bir sınıflandırmaya dahil edilmesi gerektiğine inanmaktadır (Hollander ve Allen, 2006; Hollander ve Dell’Osso, 2005; McElroy, Phillips ve Keck, 1994).



Not: OKB: Obsesif kompulsif bozukluk; AN: Anoreksiya; Tri: Trikotilomani; TYB: Tıkanırçasına yeme bozukluğu; KS: Kompulsif satın alma; Klep: Kleptomani (çalma hastalığı) DİK: Dürtüsel internet kullanımı (internet bağımlılığı); PK: Patolojik kumarbazlık.

Kaynak: Ridgway vd., 2008

Şekil 1. Obsesif Kompulsif Spektrum Bozuklukları

Şekil 1’de obsesif kompulsif spektrum bozuklukları, bir uca obsesif kompulsif bozukluk diğer uca da dürtü kontrol bozukluğunun olduğu bir doğru ile gösterilmektedir. Doğru üzerinde yer alan bozukluklar, yakın oldukları uca ait özellikler daha yüksek olacak şekilde her iki uca ait özellikleri de barındıran çoklu bozukluklardır. Burada kompulsif satın alma, tekrarlayan yapısı (obsesif kompulsif bozuklara ait özellik) ve dürtü kontrol eksikliğini (dürtü kontrol bozukluğuna ait özellik) bir arada barındırmasından dolayı doğru üzerinde ortalarda bir yerde bulunmaktadır (Ridgway vd., 2008).

Kompulsif tüketiciler diğerlerine göre daha farklı kişisel özelliklere ve daha ayırt edici alışveriş motivasyonlarına sahiptir (Horváth ve van Birgelen, 2015). Kendinden geçmiş ve karşı konulamaz biçimde deneyimlenen aşırı güçlü dürtüler sonucunda zihinleri sürekli alışverişle meşguldür ve sık sık alışveriş yaparlar (McElroy vd., 1994). Kendilerini depresif durumdan çıkartmak için alışverişini olumlu duygular yaşayarak, olumsuz duygulardan kurtulmanın bir aracı olarak kullanırlar (Claes, Bijttebier, Eynde, Van Den, Mitchell, Faber, Zwaan ve Mueller, 2010; Rindfleisch, Burroughs ve Denton, 1997; Roberts, Manolis ve Tanner, 2006). Alışveriş ve satın alma eylemi süresince rahatlama ve zevk hissetseler de daha sonra bu hisleri, alışverişler için yapılan harcamanın uyumsuzluğu nedeniyle pişmanlık ve suçluluk gibi olumsuz duygular izler. Çoğu için alışveriş zayıf benlik duygularını ve olumsuz ruh hallerini yönetmenin bir yoludur. Kişisel sorunlara odaklanmaktan kaçınmak için daha yüksek fiyatlı ve tanınmış markaları kullanarak başkaları tarafından onaylanma ve prestij sahibi olma

düşüncesiyle düşük öz saygılarını tolere etmeye çalışırlar (Kyrios, Frost ve Steketee, 2004; O'Guinn ve Faber, 1989). Bu tür kişiler aldıkları ürünleri ya hiç ya da nadiren kullanırlar. Onları asıl ilgilendiren ürünlerin kullanımından çok göz atma, seçme ve sipariş verme gibi satın alma süreçlerini yaşamaktırlar. Kompulsif tüketicilerin çoğu internet, televizyon ve alışveriş merkezleri gibi herkesin alışveriş yaptığı yerleri tercih ederken, bazıları ise seçkin mağazalardan alışveriş yaparak, satış elemanlarıyla uzman görüşmeleri yapmayı tercih ederler. Bazı kompulsif tüketiciler kendileri için alışveriş yapmak yerine akraba ve arkadaşları gibi yakın çevrelerine hediye etmek için alışveriş yaparlar, bazıları ise aldıkları ürünleri istiflerler (Horváth ve van Birgelen, 2015).

Doğal veya insan kaynaklı afetler nedeniyle ortaya çıkan ani, beklenmedik ve geçici olma eğilimindeki acil durumlar, tıpkı beklenmedik kişisel durumlarda (diğer insanlar veya hayvanlardan kaynaklı tehlikeler) olduğu gibi savunma davranışlarını harekete geçirir (Zsido, Csokasi, Vincze ve Coelho, 2020). Savunma davranışları, hayatta kalma mekanizmaları tarafından tehlikenin algılanması ve hemen ardından korku duygusunun oluşmasıyla tetiklenen ani tepkilerdir (Coelho, Suttiwan, Arato ve Zsido, 2020). Korku, genellikle gerçek ya da algılanan bir tehdit karşısında ortaya çıkan ve tehdit edici olduğuna inanılan şeye tepki vermeyi içeren ani (anlık) bir duygudur (Bakioğlu, Korkmaz ve Ercan, 2021). Anksiyete ise bireyin bir problemle baş edemediğinde aşırı uyarılmasını ifade eder (Biçer, Çakmak ve Demir, 2020). İçinde bulunulan anda veya gelecekte nasıl ortaya çıkacağı, hatta ortaya çıkıp çıkmayacağı belli olmayan öznel bir durumla ilgili olarak tedirginlik duyma hali şeklinde tanımlanabilir (Şahin, 2019). Anksiyete, yakın bir tehlikeyi ve buna yönelik düzeltici faaliyetler yapılması yönünde sinyal veren vücudun doğal uyarı sistemidir. İnsanlar yeni bir durumla karşılaştıklarında veya hayatlarında bazı önemli değişiklikler olduğunda ortaya çıkar (Bakioğlu vd., 2021).

COVID-19 pandemisinin yarattığı tehdit de tıpkı diğer afetler ve beklenmedik durumlara benzer şekilde korku ve anksiyete gibi savunma davranışlarının tetiklenmesine elverişli bir ortam yaratmıştır (Coelho vd., 2020). Özellikle pandeminin erken dönemlerinde yapılan bazı araştırmalarda; Fitzpatrick, Harris ve Drawve (2020) ABD'de, Srivastava vd. (2020) Hindistan'da, Yalçın vd. (2022) ise Türkiye'de COVID-19 korkusu ile anksiyete arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler olduğunu bildirmişlerdir. Farklı ülkelerde yapılan bazı araştırmalarda ise COVID-19 korkusunun anksiyete üzerinde doğrudan etkili olduğunu gösteren sonuçlara ulaşılmıştır (Belen, 2022; Chang, Strong, Pakpour, Griffiths ve Lin, 2020; Korkman ve Çolak, 2021; Lee, Jobe, Mathis ve Gibbons, 2020; Rodríguez-Hidalgo, Pantaleón, Dios ve Falla, 2020; Warren vd., 2021). Bu bilgilerden hareketle araştırmanın ilk hipotezi aşağıdaki gibidir;

H₁: COVID-19 korkusu yaygın anksiyete düzeyi üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Korku evrimsel olarak, insan türünün duygusal sürekliliğinde kritik rolü olan temel bir duygu olsa da belirli seviyelerin üzerine çıktığında tıpkı anksiyete ve streste olduğu gibi ruh sağlığı üzerinde zararlı ve yıkıcı etkileri olabilir (Yalçın, Can, Mançe Çalışır, Yalçın ve Çolak, 2022). Pandemiler ve salgınlar gibi büyük toplumsal zorluklar ortaya çıktığında yaygın olarak görülen, duygusal ve fizyolojik bir reaksiyon olan korku, oluşturduğu olumsuz duygu durumu nedeniyle psikolojik olarak rahatsız edici olabilir. Genellikle kompulsif satın alma, tehdit edici toplumsal zorluklara reaksiyon olarak, kontrol edilemeyen alışveriş faaliyetlerine yönelik aşırı ve uyumsuz davranışsal ve bilişsel bir eğilimdir. Salgınlar ve pandemiler gibi sağlık krizlerinin yarattığı korkunun, kompulsif satın alma için önemli bir tetikleyici olduğu SARS gibi daha önceki salgınlarda gözlemlenmiştir (Jaspal, Lopes ve Lopes, 2020). Pandemi öncesi dönemde, Gallagher, Weaver ve Murphy (2017) Kanada'da yaptıkları çalışmada; kontrolü kaybetme korkusu, kalp krizi geçirme korkusu ve alay edilme korkusunun; Aydın vd., (2021) Türkiye'de yaptıkları araştırmada ise gelişmeleri kaçırma korkusunun (Fear of Missing Out /FoMO) kompulsif satın alma eğilimi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Pandemi dönemine özgü

bir korku olan COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek için Birleşik Krallıkta yapılan iki ayrı çalışmada, Jaspal vd. (2020) ve Lopes, Bortolon ve Jaspal (2020) COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma eğilimi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu bilgiler doğrultusunda araştırmada test edilecek ikinci hipotez aşağıdaki gibidir;

H₂: COVID-19 korkusu kompulsif satın alma eğilimi üzerinde pozitif ve anlamlı etkiye sahiptir.

Anksiyete, kompulsif satın alma alanındaki ilk çalışmalardan bu yana araştırmacıların ilgisini çeken önemli belirleyicilerden biri olmuştur (Weinstein vd., 2016). Kompulsif satın alma, anksiyete gibi olumsuz duygulara tepki olarak ortaya çıkar. Bu olumsuz duygulardan kurtulma ve rahatlama hissi kompulsif satın almanın en yaygın psikolojik sonucudur. Fakat bu rahatlama hissi geçicidir ve anksiyete düzeyi tekrar artış gösterir (Lejoyeux ve Weinstein, 2010). Yapılan birçok araştırmada anksiyete ve kompulsif satın alma eğilimi arasında ilişki olduğunu gösteren sonuçlara ulaşılmıştır (Billieux vd., 2008; Davenport, Houston ve Griffiths 2012; Faber ve Christenson, 1996; Miltenberger vd., 2003; Otero-López ve Villardefrancos, 2014; Villardefrancos ve Otero-López, 2016; Weinstein, Mezig, Mizrachi ve Lejoyeux, 2015; Williams ve Grisham, 2012). Bu bilgiler doğrultusunda araştırmamızın üçüncü hipotezi aşağıdaki gibidir;

H₃: Anksiyete düzeyi kompulsif satın alma eğilimi üzerinde pozitif ve anlamlı etkiye sahiptir.

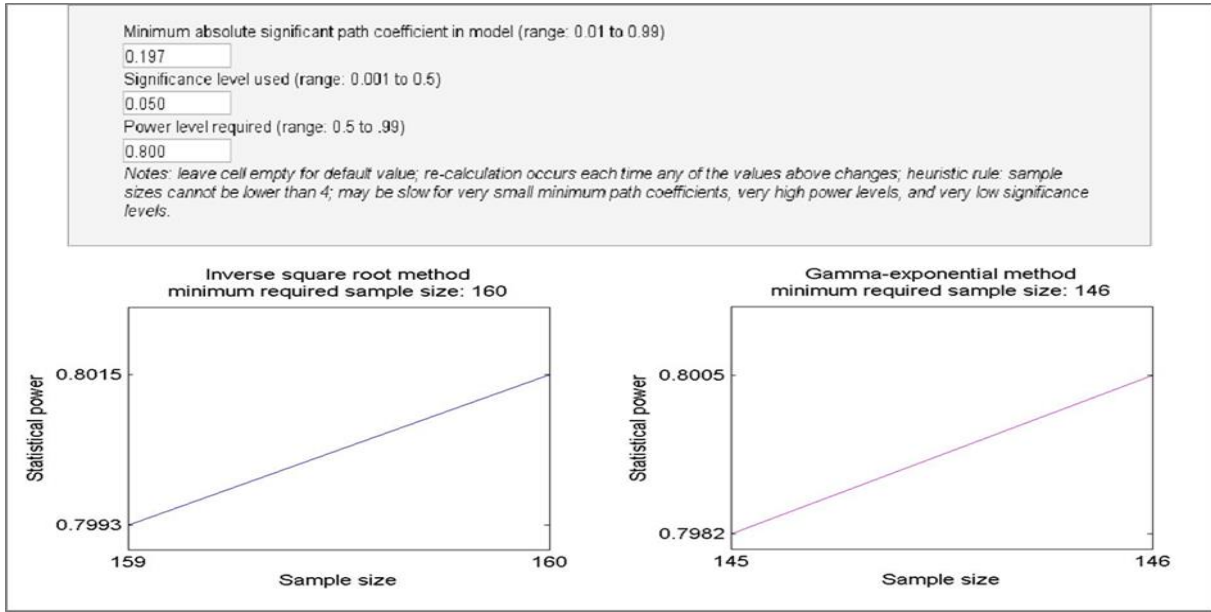
Daha önceki bölümlerde bahsedildiği üzere, COVID -19 korkusu hem yaygın anksiyete seviyesi hem de kompulsif satın alma eğilimi üzerinde etkili olduğu, bununla birlikte yaygın anksiyete seviyesinin de kompulsif satın alma eğilimi üzerinde etkili olduğu varsayımı, yaygın anksiyete seviyesinin aracılık rolü olabileceğini akla getirmektedir. Bu nedenle araştırmamızın dördüncü hipotezi aşağıdaki gibidir;

H₄: COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki etkisinde yaygın anksiyete düzeyinin aracılık rolü vardır.

3. YÖNTEM

Bu çalışma, koronavirüs pandemisi sırasında bireylerin COVID-19 korkusu, yaygın anksiyete seviyeleri ve kompulsif satın alma eğilimleri arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda, 2020 yılının kasım ve aralık aylarında, Google Formlar aracılığıyla hazırlanan online anket formunu dolduran, e- posta ve sosyal medya platformları üzerinden tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda ve kartopu örneklem alma yöntemleriyle ulaşılan 276 katılımcı araştırmamızın örneklemini oluşturmaktadır. Anket uygulanmadan önce, Kilis 7 Aralık Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 05.11.2020 tarih ve 2020/31 sayılı onay alınmıştır.

Örneklem büyüklüğünün yapılan analizler için yeterli olup olmadığını belirlemek için WarpPLS 7 programı aracılığıyla güç analizi uygulanmıştır. Bu program aracılığıyla yapılan güç analizi, yapısal eşitlik modeli yol analizi sonrasında oluşan en düşük yol katsayısını (0,197) kullanan, ters karekök (inverse square root) ve gamma üstel (gamma-exponential) yöntemleriyle minimum örneklem sayısını hesaplamaktadır (Kock ve Hadaya, 2018). Yapılan güç analizinin her iki yöntemiyle de elde edilen minimum örneklem sayısı (160;146), araştırmada ulaşılan örneklem sayısından (276) küçük olduğundan, araştırmamızda ulaşılan örneklem büyüklüğünün yeterli olduğuna karar verilmiştir. WarpPLS 7 programıyla yapılan güç analizi sonuçları Şekil 2'de gösterilmektedir.



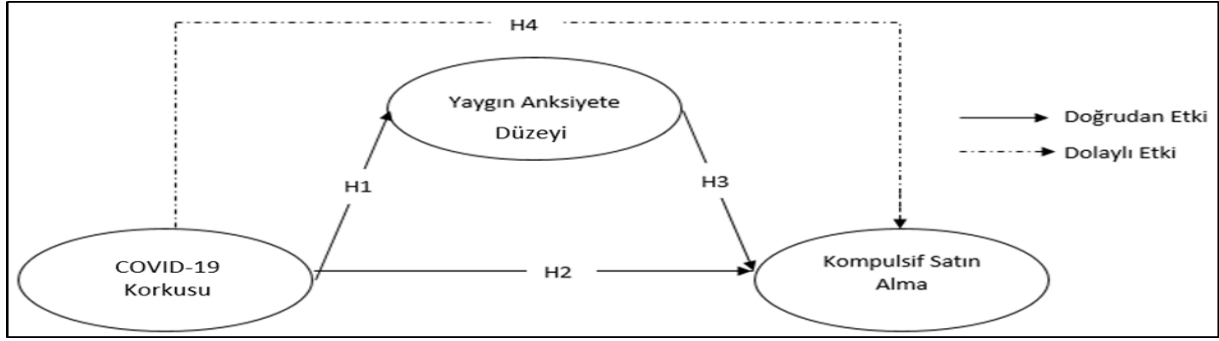
Şekil 2. Güç Analizi Sonuçları

Araştırmada kullanılan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, COVID-19 korkusunu ölçmek için Ahorsu vd. (2020) tarafından geliştirilen ve Haktanir, Seki ve Dilmaç (2022) tarafından Türkçeye uyarlanarak geçerlilik ve güvenilirliği test edilen altı ifadeli ölçek, beşli Likert olarak kullanılmıştır. Kompulsif satın alma eğilimini ölçmek için Ridgway vd. (2008) çalışmasından altı ifade, Lee ve Park (2008) çalışmalarından da üç ifade beşli Likert olarak kullanılmıştır. Yaygın anksiyete düzeyini ölçmek için ise Spitzer, Kroenke, Williams ve Löwe, (2006) tarafından geliştirilen, Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışması Konkan, Şenormanci, Güçlü, Aydın ve Sungur (2013) tarafından yapılan yedi ifadeli ölçek, dörtlü Likert (0=hiç, 1=Birçok gün, 2=günlerin yarısından fazlasında, 3=hemen hemen her gün) olarak kullanılmıştır. Katılımcılardan son altı aydaki durumlarını göz önüne alarak yaygın anksiyete ifadelerinin gerçekleşme sıklığını belirlemeleri istenmiştir. Anket formunun ikinci bölümünde katılımcıların cinsiyetleri, medeni durumları, yaşları, eğitim ve gelir durumlarını belirlemeye yönelik demografik sorular ile COVID-19 açısından risk oluşturacak bir kronik rahatsızlıkları olup olmadığı ve yakın çevrelerinde COVID-19 pozitif olmuş herhangi birinin olup olmadığı gibi pandemiye özel durumları belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır.

Araştırmanın analizlerine başlamadan önce ortak yöntem yanlılığı (common method bias) olup olmadığı incelenmiştir. Birçok değişkenin tek bir anket formunda, aynı zaman diliminde ve aynı katılımcılardan elde edildiği durumlarda, katılımcıların bir değişkene ait sorulara verdiği cevapların başka değişkenlere verdikleri cevaplardan etkilenmesi durumu, ortak yöntem yanlılığı olarak tanımlanmaktadır. Bu durumun olup olmadığını belirlemek için kullanılan en yaygın yöntem Harman tek faktör yöntemidir (Chang, Van Witteloostuijn ve Eden, 2010; Jakobsen ve Jensen, 2015). Bu yöntemde tüm ifadeler döndürme işlemi yapılmaksızın faktör analizine tabi tutulur. Faktör analizi sonucunda oluşan varyansın büyük çoğunluğunun (>%50) tek faktör tarafından açıklanması ortak yöntem yanlılığı durumunun varlığını gösterir (Podsakoff, MacKenzie, Lee ve Podsakoff, 2003). Yapılan faktör analizi sonucunda, öz değeri 1'den büyük dört faktör oluşmuştur. Oluşan faktörlerin açıkladıkları varyans sırasıyla 1. faktör %31, 2. faktör %16, 3. faktör %8 ve 4. faktör %5 olarak hesaplanmıştır. Hiçbir faktörün tek başına varyansın büyük kısmını açıklamadığı görüldüğünden ortak yöntem yanlılığı durumunun olmadığına karar verilmiştir.

Araştırmanın hipotezlerini test etmek için kısmi en küçük kareler (PLS) yapısal eşitlik modeli yöntemi WarpPLS 7 programı yardımıyla uygulanmıştır. İki bölümden oluşan analizlerde, ilk önce

ölçüm modeli değerlendirilmiş daha sonra değişkenler arası doğrudan ve dolaylı etkiler incelenerek hipotezler test edilmiştir. Araştırmanın teorik modeli Şekil 3’de gösterilmektedir.



Şekil 3. Araştırma Modeli

4. BULGULAR

Bu bölüm sırasıyla katılımcılara ait tanımlayıcı bilgiler, ölçüm modelinin değerlendirilmesi ve hipotezlerin test edilmesi aşamalarından oluşmaktadır.

Araştırmaya katılan bireylerin cinsiyetlerine göre dağılımına bakıldığında 203 (%73,6) kadın, 73 (%26,4) erkek olduğu; medeni durumlarına göre dağılımına bakıldığında ise 89 (%32,2) evli ve 187 (%67,8) bekâr olduğu görülmektedir. Yaş gruplarına bakıldığında en kalabalık grup 200 (%72,5) katılımcıyla 21-39 yaş arasındaki, en az grup ise 2 kişi (%0,7) ile 56-79 yaş arasındaki katılımcılardan oluşmaktadır. Eğitim durumuna bakıldığında en kalabalık grubun 161 (%58,3) katılımcıyla lisans mezunlarından, en az grubun da 6 (%2,2) katılımcıyla ilköğrenim mezunlarından oluştuğu görülmektedir. Gelir dağılımına bakıldığında en kalabalık grubun 121 (%43,8) katılımcıyla 2500 TL ve altı gelir gurubuna dahil katılımcılardan, en az grubun ise 40 (%14,5) katılımcıyla 5501 TL ve üzeri gelire sahip bireylerden oluştuğu görülmektedir. Araştırmaya katılan 51 (%18,5) kişi COVID-19 açısından risk oluşturabilecek kronik bir rahatsızlığı olduğunu belirtirken, 225 (%81,5) kişi olmadığını belirtmiştir. Son olarak da 162 (%58,7) katılımcı yakın çevresinde COVID-19 pozitif olan bireyler olduğunu belirtirken, 114 (%41,3) katılımcı ise olmadığını belirtmiştir. Katılımcılara ait bilgiler Tablo 1’de detaylı olarak gösterilmektedir.

Tablo 1. Katılımcılara Ait Tanımlayıcı Bilgiler

Değişken	f	%	
Cinsiyet	Kadın	203	73,6
	Erkek	73	26,4
	Toplam	276	100,0
Medeni Durum	Evli	89	32,2
	Bekâr	187	67,8
	Toplam	276	100,0
Yaş	20 ≤	46	16,7
	21-39	200	72,5
	40-55	28	10,1
	56-74	2	,7
	Toplam	276	100,0
Eğitim Durumu	İlköğretim	6	2,2
	Lise	31	11,2
	Ön lisans	24	8,7
	Lisans	161	58,3
	Lisansüstü	54	19,6
	Toplam	276	100,0
Gelir Durumu (TL)	2500 ≤	121	43,8
	2501- 3500	73	26,4
	3051- 4500	0	0

	4501- 5500	42	15,2
	5501 ≥	40	14,5
	Toplam	276	100,0
COVID-19 Risk Durumu	Evet	51	18,5
	Hayır	225	81,5
	Toplam	276	100,0
Yakın Çevrede COVID-19	Evet	162	58,7
	Hayır	114	41,3
	Toplam	276	100,0

PLS yapısal eşitlik modeli analizi, ölçüm modelinin değerlendirilmesi ve yol analizi ile değişkenler arası doğrudan ve dolaylı ilişkilerin incelenmesi olarak iki bölüm şeklinde uygulanmaktadır. Ölçüm modeli değerlendirilirken, madde güvenilirliği için ifadelerin faktör yükleri, iç güvenilirlik için Cronbach alfa (CA) ve Bileşik Güvenilirlik (CR), doğrusal bağlantı problemini kontrol etmek için Varyans Şişkinlik Faktörü (VIF), yakınsama geçerliliği için Ortalama Açıklanan Varyans (AVE), ayırışma geçerliliği için de çapraz yükler tablosu, Fornell ve Larcker kriteri ve Heterotrait-Monotrait (HTMT) oranları incelenmiştir.

Analiz sonucunda; değişkenleri oluşturan ifadelerin yüklerinin 0,50'nin üzerinde ve istatistiksel olarak anlamlı ($p < 0,05$) olmasından dolayı (Hulland, 1999) madde güvenilirliği; değişkenlerin CA ve CR değerleri 0,70'den büyük olduğundan (Bagozzi ve Yi, 1988) iç tutarlılık (güvenilirlik), VIF değerleri 5'ten küçük olduğundan (Wong, 2013) çoklu doğrusal bağlantı problemi ve AVE değerleri 0,5'ten büyük olduğundan (Hair, Risher, Sarstedt ve Ringle, 2019) yakınsama geçerliliği kriterleri sağlanmıştır. Bu değerlere ait detaylı bilgi Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Ölçüm Modelinin Değerlendirilmesi

Kod	İfadeler	Yükler	VIF	CA	CR	AVE
	COVID-19 Korkusu		1.502	0.874	0.905	0.615
COV1	En çok COVID-19'dan korkuyorum.	0.781**				
COV2	COVID-19'u düşünmek beni rahatsız ediyor.	0.700**				
COV3	COVID-19'U düşündüğümde ellerim titriyor.	0.826**				
COV4	Sosyal medyada COVID-19 ile ilgili haberleri ve hikâyeleri izlerken gergin ve endişeli oluyorum.	0.793**				
COV5	COVID-19'a yakalanmaktan korktuğum için uyuyamıyorum.	0.764**				
COV6	COVID-19'a yakalanmayı düşündüğünde kalbim çarpıyor.	0.832**				
	Yaygın Anksiyete Düzeyi		1.521	0.884	0.910	0.592
YA1	Sinirli, kaygılı, endişeli hissetme.	0.802**				
YA2	Endişeleri kontrol edememe ya da durduramama.	0.824**				
YA3	Birbirinden farklı konularda çok fazla endişelenme.	0.795**				
YA4	Gevşeyip rahatlayamama.	0.694**				
YA5	Yerinizde duramayacak kadar kıpır kıpır huzursuz olma.	0.722**				
YA6	Çabuk sinirlenme, kızma ya da huzursuz olma.	0.750**				
YA7	Her an çok kötü bir şey olacak diye korkma.	0.789**				
	Kompulsif Satın Alma		1.074	0.859	0.891	0.507
KS2	Çevremdekiler beni alışveriş kolik olarak tanımlar.	0.780**				
KS3	Zamanımın (hayatımın) çoğu bir şeyler satın almak merkezlidir.	0.816**				
KS4	İhtiyacım olmayan şeyler satın alırım.	0.683**				
KS5	Satın almayı planlamadığım şeyler satın alırım.	0.605**				
KS6	Kendimi dürtüsel satın alma yapan biri olarak tanımlarım.	0.758**				
KS7	Param yetmese bile internetten bir şeyler satın alırım.	0.686**				
KS8	Kendimi iyi hissetmek için internetten bir şeyler satın alırım.	0.739**				
KS9	İnternette alışveriş yapamadığım günlerde endişeli ve gergin olurum.	0.600**				

Not: ** 0,01 düzeyinde anlamlı; **VIF:** Varyans Şişkinlik Faktörü; **CA:** Cronbach Alfa; **CR:** Bileşik Güvenilirlik; **AVE:** Ortalama açıklanan Varyans.

Ölçüm modelinin ayrışma geçerliği üç farklı yöntemle incelenmiştir ve bu üç yöntemin her biriyle de ayrışma geçerliliğinin sağlandığı tespit edilmiştir. İlk yöntem çapraz yükler tablosunun incelenmesidir. Bu yöntemde maddelerin her biri ait olduğu değişkene, diğer değişkenlerden daha yüksek oranda yüklendiğinde ayrışma geçerliliğinin sağlandığı anlamına gelmektedir (Hair, Ringle ve Sarstedt, 2011). Tablo 3 incelendiğinde, modeldeki ifadelerin her birinin ait oldukları değişkene diğerlerine göre daha yüksek oranda yüklendikleri görülmektedir.

Tablo 3. Çapraz Yükler

	COVID-19 Korkusu	Yaygın Anksiyete Düzeyi	Kompulsif Satın Alma
COV1	(0.781)	0.454	0.166
COV2	(0.700)	0.494	0.158
COV3	(0.826)	0.445	0.214
COV4	(0.793)	0.467	0.125
COV5	(0.764)	0.352	0.154
COV6	(0.832)	0.486	0.209
YA1	0.535	(0.802)	0.150
YA2	0.516	(0.824)	0.211
YA3	0.462	(0.795)	0.166
YA4	0.281	(0.694)	0.122
YA5	0.378	(0.722)	0.166
YA6	0.373	(0.750)	0.255
YA7	0.510	(0.789)	0.241
KS2	0.182	0.201	(0.780)
KS3	0.155	0.198	(0.816)
KS4	0.066	0.114	(0.683)
KS5	0.065	0.108	(0.605)
KS6	0.243	0.224	(0.758)
KS7	0.135	0.253	(0.686)
KS8	0.171	0.174	(0.739)
KS9	0.223	0.098	(0.600)

Not: Koyu ve parantez içinde belirtilen değerler ifadelerin kendi değişkenlerine yüklenme oranlarıdır.

Ayrışma geçerliliğinin tespit edilmesinde kullanılan ikinci yöntem Fornell ve Larcker kriteridir. Bu yöntemde her bir değişkenin AVE değerlerinin karekökünün, diğer değişkenlerle aralarındaki korelasyon katsayısından büyük olması ayrışma geçerliliğinin sağlandığını göstermektedir (Fornell ve Larcker, 1981). Tablo 4 incelendiğinde, her değişkenin AVE değerlerinin kare kökünün diğer değişkenlerle aralarındaki korelasyon katsayılarından büyük olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Fornell ve Larcker Kriteri

	COVID-19 Korkusu	Yaygın Anksiyete Düzeyi	Kompulsif Satın Alma
COVID-19 Korkusu	(0.784)		
Yaygın Anksiyete Düzeyi	0.572	(0.769)	
Kompulsif Satın Alma	0.219	0.245	(0.712)

Not: Koyu ve parantez içinde belirtilen değerler AVE değerlerinin karekökünü ifade etmektedir.

Ayrışma geçerliliğinin sağlandığını görmek için kullanılan üçüncü yöntem, HTMT oranlarının incelenmesidir. HTMT, modelde yer alan tüm değişkenlere ait maddelerin birbirleriyle korelasyonlarının (heterotrait heteromethod korelasyon) aritmetik ortalamasının, aynı değişkene ait maddelerin korelasyonlarının (monotrait heteromethod korelasyon) geometrik ortalamalarına oranıdır

(Henseler, Ringle ve Sarstedt, 2014) . HTMT oranları 0,85 ya da 0,90'ın altında olması, modelin ayrışma geçerliliğinin sağlandığı anlamına gelmektedir (Hair, Hult, Ringle ve Sarstedt, 2017). Tablo 5 incelendiğinde, HTMT oranlarının 0,85 değerinden düşük olduğu görüldüğünden, bu yöntemle de modelin ayrışma geçerliliğinin sağlandığı tespit edilmiştir.

Tablo 5. HTMT Oranları

	COVID-19 Korkusu	Yaygın Anksiyete Düzeyi	Kompulsif Satın Alma
COVID-19 Korkusu	-		
Yaygın Anksiyete Düzeyi	0.648	-	
Kompulsif Satın Alma	0.255	0.277	-

Ölçüm modeli değerlendirilirken; açıklanan varyans (R^2), kestirim uygunluğu (Q^2) ve etki büyüklüğü (f^2) değerleri de incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, Yaygın Anksiyete Düzeyi değişkeninin R^2 değeri 0,50 ve 0,25 arasında (0,328) olduğundan orta, kompulsif satın alma değişkeninin R^2 değeri 0,25'ten küçük (0,114) olduğundan zayıf açıklama gücüne sahip olduğu gözlemlenmiştir (Henseler, Ringle ve Sinkovics, 2009). Q^2 değerleri 0'dan büyük olduğu için kestirim uygunluğuna sahip olduğu; bazı değişkenlerin f^2 değeri 0,15 ile 0,35 arasında (0,328) olduğundan orta etki büyüklüğüne, bazı değişkenlerin f^2 değerinin ise 0,02 ile 0,15 arasında (0,056;0,058) olduğundan düşük etki büyüklüğü değerlerine sahip olduğu sonucuna varılmıştır (Wong, 2016). Bu değerlere ait detaylı bilgi Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6. Açıklama Gücü, Kestirim Uygunluğu ve Etki Büyüklüğüne Ait Bilgiler

Girdi Değişkeni	Çıktı Değişkeni	R^2	Q^2	f^2
COVID-19 Korkusu	Yaygın Anksiyete Düzeyi	0.328	0.328	0.328
	Kompulsif Satın Alma	0.114	0.116	0.056
Yaygın Anksiyete Düzeyi				0.058

Ölçüm modelinin incelenmesi ve gerekli koşulların sağlandığının görülmesinin ardından hipotezlerin test edilmesi aşamasına geçilmiştir. WarpPLS 7 programı aracılığıyla değişkenler arası doğrudan ve dolaylı etkiler ile bunların anlamlılık düzeyleri hesaplanarak hipotezler test edilmiştir. Analizler sonucunda; COVID-19 korkusunun yaygın anksiyete düzeyi üzerindeki doğrudan etkisi ($\beta=0,573$; $p<0,01$) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olduğundan H_1 ; COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki doğrudan etkisi ($\beta=0,197$ $p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olduğundan H_2 ve yaygın anksiyete düzeyinin kompulsif satın alma üzerindeki doğrudan etkisi ($\beta=0,201$; $p<0,01$) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olduğundan H_3 hipotezleri kabul edilmiştir. Analizlerle ilgili detaylı bilgi Tablo 7'de gösterilmektedir.

Aracılık etkilerini içeren hipotezleri test etmek için değişkenler arasındaki dolaylı etkiler de incelenmiştir. Aracılık etkisinin varlığından söz edebilmek için dolaylı etkinin istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. Dolaylı etki anlamlı olduğu durumda, doğrudan etki anlamsız ise tam aracılık, doğrudan etki de anlamlı ise kısmi aracılık etkisi var demektir (Hair vd., 2017; Zsido, Csokasi, Vincze ve Coelho, 2010). Analiz sonucunda; COVID-19 korkusunun yaygın anksiyete düzeyi üzerinden kompulsif satın alma eğilimine olan dolaylı etkisi ($\beta=0,115$; $p<0,01$) istatistiksel olarak anlamlı ve COVID-19 korku düzeyinin kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki doğrudan etkisi de istatistiksel olarak anlamlı ($\beta=0,197$; $p<0,027$) bulunmuştur. Bu sonuçlar doğrultusunda, COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki etkisinde yaygın anksiyete düzeyinin aracılık rolü tespit edildiğinden H_4 hipotezi kabul edilmiştir. Analizlerle ilgili detaylı bilgi Tablo 7'de gösterilmektedir.

Tablo 7. Yol Analizi Sonuçları

Hipotez	Yol		β	p	Sonuç
	<u>Doğrudan Etkiler</u>				
H ₁	COVID-19 Korkusu	→ Yaygın Anksiyete Düzeyi	0.573	0.001	Kabul
H ₂	COVID-19 Korkusu	→ Kompulsif Satın Alma	0.197	0.027	Kabul
H ₃	Yaygın Anksiyete Düzeyi	→ Kompulsif Satın Alma	0.201	0.004	Kabul
	<u>Dolaylı Etkiler</u>				
H ₄	COVID-19 Korkusu	→ Yaygın Anksiyete Düzeyi → Kompulsif Satın Alma	0.115	0.005	Kabul

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

COVID-19 salgını ortaya çıktığından bu yana insanların fiziksel ve ruhsal sağlığını etkileyen bir krize dönüşmüştür. Virüsün yayılmasını engelleyebilmek için alınan kapanma ve sokağa çıkma yasakları, fiziksel mesafe ve maske takma zorunlulukları ile halka açık etkinliklerin yasaklanması gibi hem küresel hem de yerel boyuttaki halk sağlığı uygulamaları, insanların özgürlüğünü kısıtlamanın yanında ekonomileri, işletmeleri ve tüketicileri olumsuz yönde etkilemiştir (Akhtar, Nadeem Akhtar, Usman, Ali ve Iqbal Siddiqi, 2020). Dünya genelinde milyonlarca insana virüs bulaşmaya devam etmekte, birçok insan ise kendilerine bulaşma ve başkalarına bulaştırma endişesi, yakınlarını kaybetme korkusu, fiziksel izolasyonların yarattığı bunalmışlık, sürecin belirsizliği ve ekonomik sıkıntılar gibi faktörlerin etkisiyle psikolojik problemlerle yüzleşmeye devam etmektedir (Demir, Demir ve Cantürk Doğrul, 2021). Pandemiler gibi yıkıcı sonuçları olan beklenmedik olaylar, bireylerin ruhsal durumlarına büyük zararlar verebilmektedir. Her birey sahip olduğu genetik faktörlerin yanı sıra, sonradan edinilmiş bazı psikolojik faktörler ve davranış biçimleriyle bu olayların olumsuz sonuçlarını en az indirmeye çalışır. Örneğin, bir mizaç özelliği olarak daha yüksek psikolojik dayanıklılığa sahip olanlar yıkıcı olayların sonuçlarıyla, psikolojik dayanıklılığı düşük olanlara göre daha iyi baş edebilirler. Bazı bireyler bu olaylar sırasında sosyal destek ve tıbbi yardım alma gibi uyum sağlayıcı başa çıkma mekanizmalarını kullanmayı seçerken, bazıları ise stres ve travmayla başa çıkmak için alkol ve madde kullanımı, kumar ve bahis oyunları, aşırı yemek yeme veya kompulsif satın alma gibi uyumsuz tarzda başa çıkma mekanizmalarına başvurabilirler (Çelik ve GÜsan Köse, 2021).

Bu çalışma, COVID-19 pandemisinin tüketici davranışları üzerindeki etkisini, normal dışı bir tüketici davranışı olan kompulsif satın alma eğilimi özelinde incelemek için yapılmıştır. Özellikle pandeminin erken dönemlerinde, yoğun olarak hissedilen korku ve anksiyetenin, bireylerin kompulsif satın alma eğilimlerini nasıl etkilediğini görmek, böylece hem psikoloji hem de pazarlama araştırmacıları tarafından hala yoğun olarak araştırılmaya devam eden kompulsif satın alma olgusunu tetikleyen ve ortaya çıkaran mekanizmalar hakkındaki bilgi birikimine katkıda bulunmak amaçlanmıştır. Bu kapsamda tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda ve kartopu örneklem alma yöntemiyle online olarak ulaşılan 276 kişiye anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler PLS yapısal eşitlik modeli yöntemiyle analiz edilmiştir. Analizlerin ilk kısmında, yapısal model güvenilirlik, geçerlilik ve çoklu doğrusal bağlantı kriterleri açısından incelendikten sonra yol analizi ile hipotezlerin test edilmesi aşamasına geçilmiştir. Yol analizi ile COVID-19 korkusu, yaygın anksiyete düzeyi ve kompulsif satın alma değişkenleri arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkiler incelenerek hipotezler test edilmiştir.

Araştırmada ulaşılan ilk sonuç, COVID-19 korkusunun yaygın anksiyete düzeyi üzerinde doğrudan ve pozitif şekilde etkili ($\beta=0,573$; $p<0,01$) olduğudur. Bireylerin COVID-19 korkuları arttıkça anksiyete düzeyleri de artmaktadır. COVID-19, korkusu bireylerin yaygın anksiyete düzeylerinin %32,8'ini tek başına açıklamaktadır ($R^2=0.328$). Araştırmada ulaşılan ikinci sonuç, COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma eğilimi üzerinde doğrudan ve pozitif şekilde etkili ($\beta=0,197$; $p<0,05$)

olduğudur. Yani bireylerin kompulsif satın alma eğilimleri COVID-19 korkularına bağlı olarak artış göstermektedir. Elde edilen üçüncü sonuç, yaygın anksiyete düzeyinin kompulsif satın alma eğilimi üzerinde doğrudan ve pozitif olarak etkili ($\beta=0,201$; $p<0,01$) olduğudur. Bu da bireylerin anksiyete düzeyleri arttıkça kompulsif satın alma eğiliminin de arttığı anlamına gelmektedir. COVID-19 korkusu ve yaygın anksiyete düzeyi birlikte, kompulsif satın alma eğiliminin %11,4'ünü ($R^2=0,114$) belirlemektedirler. Son olarak ulaşılan ve belki de araştırmanın asıl özgün yanını oluşturan sonuç, yaygın anksiyete düzeyinin, COVID-19 korkusunun kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki etkisinde kısmi aracılık rolünün istatistiksel olarak gözlemlenmesidir. Yaygın anksiyete düzeyi, hem doğrudan ($\beta=0,201$; $p<0,01$) hem de COVID-19 korkusunun etkisine aracılık etmesiyle ($\beta=0,115$; $p<0,01$), özellikle pandemi döneminde, kompulsif satın alma eğilimini tetikleyen önemli bir faktör olduğu görülmektedir.

Araştırmada elde edilen bulguların, kompulsif satın alma üzerindeki pandemiden kaynaklı korku ile anksiyetenin doğrudan ve dolaylı etkilerini açığa çıkararak ilgili akademik alana katkı sağlar nitelikte olmasının yanında, halk sağlığından sorumlu yönetimler ile pazarlamacılar gibi saha uygulamacılarına da katkı sağlar nitelikte olduğu düşünülmektedir. Gerek mevcut COVID-19 pandemisinin devam etmesi gerekse ileride meydana gelmesi muhtemel yeni pandemilerin ortaya çıkması durumunda yönetimlerin önceliği, virüsün yayılmasını önlemeye ve fiziksel sağlığı korumaya yönelik tedbirler almaktır. Ancak bu tedbirlerin kapsamı, zamanlaması ve uygulanmasına yönelik kararların, bireylerin ruh sağlığı da dikkate alınarak, özellikle korku ve anksiyete seviyelerini en aza indirecek şekilde alınması önemlidir. Kurumlar, kamu otoriteleri ve işletmelerin toplumla iletişimde tehdidin abartılması, belirsizlik veya şüphe uyandırıcı mesajlardan kaçınmaları genel olarak toplumsal ruh sağlığının korunmasına yardımcı olabileceği gibi, kompulsif satın alma gibi psikolojik bozukluklara yatkınlığı olan bireylerin de korunmasına yardımcı olacaktır. Özellikle kompulsif satın alma ve benzeri tüketim davranışı bozuklarına eğilimi olan bireyler ve riskli gruplar için eğitim ve sosyal destek programlarının planlanması ve uygulanması süreçlerinde işletmelerin sosyal pazarlama ve sosyal sorumluluk faaliyeti olarak yer alması, halk sağlığından sorumlu yönetimlerin yükünü hafifletmenin yanında kendi imajlarının da olumlu yönde güçlenmesine yardımcı olabilecektir.

Araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk sınırlılık, katılımcıların tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda örneklem yöntemiyle belirlenmesidir. Maliyet ve zaman kolaylığı ile örneklem çerçevesinin olmaması nedeniyle tercih edilen bu yöntemle toplanan verilerden elde edilen sonuçlar ana kütleye genellenemese de, konu hakkında bir kanaat oluşturulmasını sağlamaktadır. İkinci sınırlılık, katılımcıların kompulsif satın alma eğilimi olduğu bilinen kişilerden değil de genel popülasyondan seçilmiş olmasıdır. İlerleyen araştırmalarda bu tür bireylerden oluşan örneklerle çalışılması daha net sonuçlar elde edilmesine yardımcı olabilir. Üçüncü sınırlılık, katılımcıların geriye dönük olarak son altı aylarıyla ilgili değerlendirme yapmalarının istenmesidir. Bu durum katılımcıların belirtilen dönem hakkındaki değerlendirmelerinin ne derece doğru olduğundan tam olarak emin olunamaması anlamına gelebilir. Dördüncü ve son sınırlılık ise pandeminin yarattığı koşulların kompulsif satın alma eğilimini nasıl etkilediği incelenirken sadece COVID-19 korkusu ve yaygın anksiyete değişkenlerinin kullanılmasıdır. Daha sonraki çalışmalarda COVID-19 pandemisinin veya ileride ortaya çıkan benzer durumların neden olduğu diğer psikolojik faktörlerin de araştırmalara dâhil edilmesi, kompulsif satın almayı tetikleyen ve ortaya çıkmasına neden olan mekanizmalar hakkında derinlemesine bilgi sahibi olunmasına yardımcı olacaktır.

Çolakoğlu, E. & Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 614-633.

Etik Beyan

“COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışmanın verileri toplanmadan önce Kilis 7 Aralık Üniversitesi Etik Kurulundan 05.11.2020 tarih ve 2020/31 sayılı onay alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere eşit katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ahorsu, D. K., Lin, C. Y., Imani, V., Saffari, M., Griffiths, M. D. ve Pakpour, A. H. (2020). The Fear of COVID-19 Scale: Development and Initial Validation. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 20, 1537–1545. Doi:10.1007/S11469-020-00270-8
- Akhtar, N., Nadeem Akhtar, M., Usman, M., Ali, M. ve Iqbal Siddiqi, U. (2020). COVID-19 Restrictions and Consumers' Psychological Reactance toward Offline Shopping Freedom Restoration. *The Service Industries Journal*, 40(13–14), 891–913. Doi:10.1080/02642069.2020.1790535
- Asıcı, E., Sarı, H. ve Güngör, A. (2021). Koronavirüs Anksiyete Envanteri (KAE): Türkçeye Uyarlama, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Psikoloji Çalışmaları*, 41(2), 711–734. Doi:10.26650/Sp2021-860079
- Aslan, R. ve Akçi, Y. (2021). Covid-19 Salgını ile E-Ticaret ve Sosyal Medya Kullanımının İncelemesi. *International Journal of Entrepreneurship and Management Inquiries*, 5(9), 380–399.
- Atalan, A. (2020). Is the Lockdown Important to Prevent the COVID-19 Pandemic? Effects on Psychology, Environment and Economy-Perspective. *Annals of Medicine and Surgery*, 56(June), 38–42. Doi:10.1016/J.Amsu.2020.06.010
- Aydin, D., Selvi, Y., Kandeger, A. ve Boysan, M. (2021). The Relationship of Consumers' Compulsive Buying Behavior with Biological Rhythm, Impulsivity, and Fear of Missing Out. *Biological Rhythm Research*, 52(10), 1514-1522. Doi:10.1080/09291016.2019.1654203
- Bagozzi, R. P. ve Yi, Y. (1988). On the Evaluation of Structural Equation Models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74–94. Doi:10.1007/BF02723327
- Bakioğlu, F., Korkmaz, O. ve Ercan, H. (2021). Fear of COVID-19 and Positivity: Mediating Role of Intolerance of Uncertainty, Depression, Anxiety, and Stress. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 19, 2369–2382. Doi:10.1007/S11469-020-00331-Y
- Bayın Donar, G. ve Aydan, S. (2021). Association of COVID-19 with Lifestyle Behaviours and Socio-Economic Variables in Turkey: An Analysis of Google Trend. *The International Journal of Health Planning and Management*, 37(1), 281–30.

Çolakoğlu, E. & Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 614-633.

- Belen, H. (2022). Fear Of COVID-19 and Mental Health: The Role of Mindfulness in During Times of Crisis. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 20, 607–618. Doi: 10.1007/s11469-020-00470-2
- Benke, C., Autenrieth, L. K., Asselmann, E. ve Pané-Farré, C. A. (2020). Lockdown, Quarantine Measures, and Social Distancing: Associations with Depression, Anxiety and Distress at the Beginning of the COVID-19 Pandemic among Adults from Germany. *Psychiatry Research*, 293(September), 1–9. Doi:10.1016/J.Psychres.2020.113462
- Biçer, İ., Çakmak, C. ve Demir, H. (2020). Coronavirus Anxiety Scale Short form: Turkish Validity and Reliability Study. *Anatol Clin*, 25(1), 216–225. Doi:10.21673/Anadoluklin.731092
- Billieux, J., Rochat, L., Rebetez, M. M. L. ve Van Der Linden, M. (2008). Are All Facets of Impulsivity Related to Self-Reported Compulsive Buying Behavior? *Personality and Individual Differences*, 44(6), 1432–1442. Doi:10.1016/J.Paid.2007.12.011
- Black, D. W. (1996). Compulsive Buying: A Review. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 57(8), 50–55.
- Black, D. W. (2001). Compulsive Buying Disorder Definition, Assessment, Epidemiology and Clinical Management. *CNS Drugs*, 15(1), 17–27. Doi:10.1097/Ppo.0000000000000291
- Brooks, S. K., Webster, R. K., Smith, L. E., Woodland, L., Wessely, S., Greenberg, N. ve Rubin, G. J. (2020). The Psychological Impact of Quarantine and How to Reduce It: Rapid Review of the Evidence. *The Lancet*, 395(10227), 912–920. Doi:10.1016/S0140-6736(20)30460-8
- Brunelle, C. ve Grossman, H. (2022). Predictors of Online Compulsive Buying: The Role of Personality and Mindfulness. *Personality and Individual Differences*, 185(February), 1–5. Doi:10.1016/J.Paid.2021.111237
- Çelik, S. ve Güsan Köse, G. (2021). Mediating Effect of Intolerance of Uncertainty in the Relationship between Coping Styles with Stress During Pandemic (COVID-19) Process and Compulsive Buying Behavior. *Progress in Neuro-Psychopharmacology and Biological Psychiatry*, 110, 1–9. Doi:10.1016/J.Pnpbp.2021.110321
- Chang, K. C., Strong, C., Pakpour, A. H., Griffiths, M. D. ve Lin, C. Y. (2020). Factors Related to Preventive COVID-19 Infection Behaviors among People with Mental Illness. *Journal of the Formosan Medical Association*, 119(12), 1772–1780. Doi:10.1016/J.Jfma.2020.07.032
- Chang, S. J., Van Witteloostuijn, A. ve Eden, L. (2010). From the Editors: Common Method Variance in International Business Research. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 178–184. Doi:10.1057/Jibs.2009.88
- Claes, L., Bijttebier, P., Eynde, F. Van Den, Mitchell, J. E., Faber, R., Zwaan, M. De ve Mueller, A. (2010). Emotional Reactivity and Self-Regulation in Relation to Compulsive Buying. *Personality And Individual Differences*, 49(5), 526–530. Doi:10.1016/J.Paid.2010.05.020
- Coelho, C. M., Suttiwan, P., Arato, N. ve Zsido, A. N. (2020). On the Nature of Fear and Anxiety Triggered by COVID-19. *Frontiers in Psychology*, 11, 1-8. Doi:10.3389/Fpsyg.2020.581314
- Davenport, K., Houston, J. E. ve Griffiths, M. D. (2012). Excessive Eating and Compulsive Buying Behaviours in Women: An Empirical Pilot Study Examining Reward Sensitivity, Anxiety, Impulsivity, Self-Esteem and Social Desirability. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 10(4), 474–489. Doi:10.1007/S11469-011-9332-7
- Demir, B., Demir, S. ve Cantürk Doğrul, A. (2021). COVID-19 Salgını Sürecinde Türkiye’de Endişe,

- Çolakoğlu, E. & Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 614-633.
- Stres, Öfke ve Korkudaki Değişim: Seri-Kesitsel Takip Bulguları. *Klinik Psikiyatri Dergisi*, 24(4), 523–536. Doi:10.5505/KPD.2021.43760
- Faber, R. J. ve Christenson, G. A. (1996). In the Mood to Buy: Differences in the Mood States Experienced by Compulsive Buyers and Other Consumers. *Psychology and Marketing*, 13(8), 803–819. Doi:10.1002/(Sici)1520-6793(199612)13:8<803::Aid-Mar6>3.0.Co;2-J
- Faber, R. J. ve O’Guinn, T. C. (1992). A Clinical Screener for Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, 19(3), 459-469. Doi:10.1086/209315
- Faber, R. J., O’Guinn, T. C. ve Krych, R. (1987). Compulsive Consumption. *Advances in Consumer Research*, 14, 132–135.
- Filomensky, T. Z., Almeida, K. M., Castro Nogueira, M. C., Diniz, J. B., Lafer, B., Borcato, S. ve Tavares, H. (2012). Neither Bipolar Nor Obsessive-Compulsive Disorder: Compulsive Buyers Are Impulsive Acquirers. *Comprehensive Psychiatry*, 53(5), 554–561. Doi:10.1016/J.Comppsy.2011.09.005
- Fitzpatrick, K. M., Harris, C. ve Drawve, G. (2020). Fear of COVID-19 and the Mental Health Consequences in America. *Psychological Trauma: Theory, Research, Practice and Policy*, 12(S1), 17–21.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. Doi: 10.1177/002224378101800104
- Gallagher, C. E., Watt, M. C., Weaver, A. D. ve Murphy, K. A. (2017). “I Fear, Therefore, I Shop!” Exploring Anxiety Sensitivity in Relation to Compulsive Buying. *Personality and Individual Differences*, 104, 37–42. Doi:10.1016/J.Paid.2016.07.023
- Gupta, R., Nair, K. ve Radhakrishnan, L. (2021). Impact of COVID-19 Crisis on Stocking and Impulse Buying Behaviour of Consumers. *International Journal of Social Economics*, 48(12), 1794–1809. Doi:10.1108/IJSE-03-2021-0163
- Hair, Joe F., Ringle, C. M. ve Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet. *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139–152. Doi:10.2753/MTP1069-6679190202
- Hair, Joe F., Risher, J. J., Sarstedt, M. ve Ringle, C. M. (2019). When to Use and How to Report the Results of PLS-SEM Article Information. *European Business Review*, 31(1), 2–24. Doi:10.1108/EBR-11-2018-0203
- Hair, Joseph F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. ve Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. *International Journal of Research & Method in Education* (Second., C. 38). Los Angeles: SAGE Publications. Doi:10.1080/1743727x.2015.1005806
- Haktanir, A., Seki, T. ve Dilmaç, B. (2022). Adaptation and Evaluation of Turkish Version of the Fear of COVID-19 Scale. *Death Studies*, 46(3), 719–727. Doi:10.1080/07481187.2020.1773026
- Henseler, J., Ringle, C. M. ve Sarstedt, M. (2014). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135. Doi:10.1007/S11747-014-0403-8
- Henseler, J., Ringle, C. M. ve Sinkovics, R. R. (2009). The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. R. R. Sinkovics ve P. N. Ghauri (Ed.), *Advances in International*

Çolakoğlu, E. & Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 614-633.

Marketing İçinde (C. 20, Ss. 277–319). Bingley: Emerald Group Publishing Limited. Doi:10.1108/S1474-7979(2009)0000020014

Hollander, E. ve Allen, A. (2006). Is Compulsive Buying a Real Disorder, and Is It Really Compulsive? *American Journal of Psychiatry*, 163(10), 1670–1672. Doi:10.1176/Ajp.2006.163.10.1670

Hollander, E. ve Dell’Osso, B. (2005). New Developments in an Evolving Field. *Psychiatric Times*, 22(8), 17.

Holmes, E. A., O’Connor, R. C., Perry, V. H., Tracey, I., Wessely, S., Arseneault, L., ... Bullmore, E. (2020). Multidisciplinary Research Priorities for the COVID-19 Pandemic: A Call for Action for Mental Health Science. *The Lancet Psychiatry*, 7(6), 547–560. Doi:10.1016/S2215-0366(20)30168-1

Horváth, C. ve Van Birgelen, M. (2015). The Role of Brands in the Behavior and Purchase Decisions of Compulsive Versus Noncompulsive Buyers. *European Journal of Marketing*, 49, 2–21. Doi:10.1108/EJM-10-2012-0627

Hulland, J. S. (1999). Use of Partial Least Squares (PLS) in Strategic Management Research: A Review of Four Recent Studies. *Strategic Management Journal*, 20(4), 195–204.

Islam, T., Pitafi, A. H., Arya, V., Wang, Y., Akhtar, N., Mubarik, S. ve Xiaobei, L. (2021). Panic Buying in the COVID-19 Pandemic: A Multi-Country Examination. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59(October), 1–13. Doi:10.1016/J.Jretconser.2020.102357

Jakobsen, M. ve Jensen, R. (2015). Common Method Bias in Public Management Studies. *International Public Management Journal*, 18(1), 3–30. Doi:10.1080/10967494.2014.997906

Jaspal, R., Lopes, B. ve Lopes, P. (2020). Predicting Social Distancing and Compulsive Buying Behaviours in Response to COVID-19 in a United Kingdom Sample. *Cogent Psychology*, 7(1), 1–14. Doi:10.1080/23311908.2020.1800924

Kılıç, Y. (2020). Borsa İstanbul’da COVID-19 (Koronavirüs) Etkisi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 5(1), 66–77. Http://Dergipark.Org.Tr/Joep Adresinden Erişildi.

Kock, N. ve Hadaya, P. (2018). Minimum Sample Size Estimation in PLS-SEM: The Inverse Square Root and Gamma-Exponential Methods. *Information Systems Journal*, 28(1), 227–261. Doi:10.1111/İsj.12131

Konkan, R., Şenormancı, Ö., Güçlü, O., Aydın, E. ve Sungur, M. Z. (2013). Yaygın Anksiyete Bozukluğu-7 (YAB-7) Testi Türkçe Uyarlaması, Geçerlik ve Güvenirliği. *Noropsikiyatri Arsivi*, 50(1), 53–58. Doi:10.4274/Npa.Y6308

Korkman, H. ve Çolak, T. S. (2021). Investigation of the Relationship between Covid-19 Fear and Intolerance of Uncertainty and Generalized Anxiety Disorder. *International Online Journal of Education & Teaching*, 8(1), 418–431.

Kyrios, M., Frost, R. O. ve Steketee, G. (2004). Cognitions in Compulsive Buying and Acquisition. *Cognitive Therapy and Research*, 28(2), 241–258. Doi:10.1023/B:COTR.0000021543.62799.32

Laato, S., Islam, A. K. M. N., Farooq, A. ve Dhir, A. (2020). Unusual Purchasing Behavior during the Early Stages of the COVID-19 Pandemic: The Stimulus-Organism-Response Approach. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 57(July), 1–12. Doi:10.1016/J.Jretconser.2020.102224

Lee, S. A., Jobe, M. C., Mathis, A. A. ve Gibbons, J. A. (2020). Incremental Validity of Coronaphobia:

Çolakoğlu, E. & Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 614-633.

Coronavirus Anxiety Explains Depression, Generalized Anxiety, and Death Anxiety. *Journal of Anxiety Disorders*, 74, 1-4. Doi:10.1016/J.Janxdis.2020.102268

Lee, Y. J. ve Park, J. K. (2008). The Mediating Role of Consumer Conformity in E-Compulsive Buying. *Advances in Consumer Research*, 35, 387–392.

Lejoyeux, M. ve Weinstein, A. (2010). Compulsive Buying. *American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36(5), 248–253. Doi:10.3109/00952990.2010.493590

Lopes, B., Bortolon, C. ve Jaspal, R. (2020). Paranoia, Hallucinations and Compulsive Buying during the Early Phase of the COVID-19 Outbreak in the United Kingdom: A Preliminary Experimental Study. *Psychiatry Research*, 293, 1-10. Doi:10.1016/J.Psychres.2020.113455

Maraz, A., Griffiths, M. D. ve Demetrovics, Z. (2016). The Prevalence of Compulsive Buying: A Meta-Analysis. *Addiction*, 111(3), 408–419. Doi:10.1111/Add.13223

Maraz, A. ve Yi, S. (2022). Compulsive Buying Gradually Increased during the First Six Months of the Covid-19 Outbreak. *Research Square*, 11(1), 88–101. Doi: 10.1556/2006.2022.00002

Mcelroy, S., Phillips, K. ve Keck, P. (1994). Obsessive Compulsive Spectrum Disorder. *Journal of Clinical Psychiatry*, 5(10), 33–53.

Miltenberger, R. G., Redlin, J., Crosby, R., Stickney, M., Mitchell, J., Wonderlich, S., ... Smyth, J. (2003). Direct and Retrospective Assessment of Factors Contributing to Compulsive Buying. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 34(1), 1–9. Doi:10.1016/S0005-7916(03)00002-8

Neuner, M., Raab, G. ve Reisch, L. A. (2005). Compulsive Buying in Maturing Consumer Societies: An Empirical Re-Inquiry. *Journal of Economic Psychology*, 26(4), 509–522. Doi:10.1016/J.Joep.2004.08.002

O'Guinn, T. C. ve Faber, R. J. (1989). Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157. Doi:10.1086/209204

Otero-López, J. M. ve Villardefrancos, E. (2014). Prevalence, Sociodemographic Factors, Psychological Distress, and Coping Strategies Related to Compulsive Buying: A Cross Sectional Study in Galicia, Spain. *BMC Psychiatry*, 14(1), 1–12. Doi:10.1186/1471-244X-14-101

Phang, I. G., K.P.D. Balakrishnan, B. ve Ting, H. (2021). Does Sustainable Consumption Matter? Consumer Grocery Shopping Behaviour and the Pandemic. *Journal of Social Marketing*, 11(4), 507–522. Doi:10.1108/JSOCM-12-2020-0245

Podsakoff, P. M., Mackenzie, S. B., Lee, J. Y. ve Podsakoff, N. P. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of The Literature and Recommended Remedies. *Journal Of Applied Psychology*, 88(5), 879–903. Doi:10.1037/0021-9010.88.5.879

Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M. ve Monroe, K. B. (2008). An Expanded Conceptualization and a New Measure of Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 622–639. Doi:10.1086/591108

Rindfleisch, A., Burroughs, J. E. ve Denton, F. (1997). Family Structure, Materialism, and Compulsive Consumption. *Journal of Consumer Research*, 23(4), 312–325. Doi:10.1086/209486

Roberts, J. A., Manolis, C. ve Tanner, J. F. (2006). Adolescent Autonomy and the Impact of Family Structure on Materialism and Compulsive Buying. *Journal of Marketing Theory and Practice*,

Çolakoğlu, E. & Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 614-633.

14(4), 301–314. Doi:10.2753/MTP1069-6679140404

Rodríguez-Hidalgo, A. J., Pantaleón, Y., Dios, I. ve Falla, D. (2020). Fear of COVID-19, Stress, and Anxiety in University Undergraduate Students: A Predictive Model for Depression. *Frontiers in Psychology*, 11, 1-9. Doi:10.3389/Fpsyg.2020.591797

Şahin, M. (2019). Korku, Kaygı ve Kaygı (Anksiyete) Bozuklukları. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(10), 117–135.

Spitzer, R. L., Kroenke, K., Williams, J. B. W. ve Löwe, B. (2006). A Brief Measure for Assessing Generalized Anxiety Disorder: The GAD-7. *Arch Intern Med.*, 166(10), 1092–1097. Doi:10.1001/Archinte.166.10.1092

Srivastava, A., Bala, R., Srivastava, A. K., Mishra, A., Shamim, R. ve Sinha, P. (2020). Anxiety, Obsession and Fear from Coronavirus in Indian Population: A Web-Based Study Using COVID-19 Specific Scales. *International Journal of Community Medicine And Public Health*, 7(11), 4570-4577. Doi:10.18203/2394-6040.İjcmph20204763

T.C. Sağlık Bakanlığı, . (2020). *COVID-19 (SARS-Cov-2 Enfeksiyonu) Genel Bilgiler, Epidemiyoloji ve Tanı. Bilimsel Danışma Kurulu Çalışması*. Ankara.

Tran, L. T. T. (2021). Managing the Effectiveness of E-Commerce Platforms in a Pandemic. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58(September), 1–9. Doi:10.1016/J.Jretconser.2020.102287

Türkyılmaz, Ceyda A., Kocamaz, İ. ve Uslu, A. (2016). Çevrimiçi Kompulsif Satın Alma Davranışının Yönlendirici Unsurları Olarak Materyalizm ve Marka Rezonansı. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 2(43), 91–91. Doi:10.9761/Jasss3303

Villardefrancos, E. ve Otero-López, J. M. (2016). Compulsive Buying in University Students: Its Prevalence and Relationships with Materialism, Psychological Distress Symptoms, and Subjective Well-Being. *Comprehensive Psychiatry*, 65, 128–135. Doi:10.1016/J.Comppsy.2015.11.007

Warren, A. M., Zolfaghari, K., Fresnedo, M., Bennett, M., Pogue, J., Waddimba, A., ... Powers, M. B. (2021). Anxiety Sensitivity, COVID-19 Fear, and Mental Health: Results from a United States Population Sample. *Cognitive Behaviour Therapy*, 50(3), 204–216. Doi:10.1080/16506073.2021.1874505

Weinstein, A., Mezig, H., Mizrachi, S. ve Lejoyeux, M. (2015). A Study Investigating the Association between Compulsive Buying with Measures of Anxiety and Obsessive-Compulsive Behavior among Internet Shoppers. *Comprehensive Psychiatry*, 57, 46–50. Doi:10.1016/J.Comppsy.2014.11.003

Weinstein, Aviy, Maraz, A., Griffiths, M. D., Lejoyeux, M. ve Demetrovics, Z. (2016). *Compulsive Buying-Features and Characteristics of Addiction. Neuropathology of Drug Addictions and Substance Misuse* (C. 3). Elsevier Inc. Doi:10.1016/B978-0-12-800634-4.00098-6

Williams, A. D. ve Grisham, J. R. (2012). Impulsivity, Emotion Regulation, and Mindful Attentional Focus in Compulsive Buying. *Cognitive Therapy and Research*, 36(5), 451–457. Doi:10.1007/S10608-011-9384-9

Wong, K. K.-K. (2016). Mediation Analysis, Categorical Moderation Analysis, and Higher-Order Constructs Modeling in Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM): A B2B Example Using Smartpls. *The Marketing Bulletin*, 26, 1–22. Doi:10.3980/J.İssn.1672-5123.2013.07.65

Çolakoğlu, E. & Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 614-633.

Wong, K. K. K.-K. (2013). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Techniques Using Smartpls. *Marketing Bulletin*, 24(1), 1–32.

Workman, L. ve Paper, D. (2010). Compulsive Buying : A Theoretical Framework. *The Journal of Business Inquiry*, 9(1), 89–126.

Yalçın, İ., Can, N., Mençe Çalışır Ö., Yalçın, S. ve Çolak, B. (2022). Latent Profile Analysis of COVID-19 Fear, Depression, Anxiety, Stress, Mindfulness, and Resilience. *Current Psychology*, 41, 459–469. Doi: 10.1007/s12144-021-01667-x

Zhao, X., Lynch, J. G. J. ve Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and Truths About Mediation Analysis. *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197–206. Doi:10.1086/651257

Zsido, A. N., Csokasi, K., Vincze, O. ve Coelho, C. M. (2020). The Emergency Reaction Questionnaire – First Steps Towards a New Method. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 49, 1-9. Doi:10.1016/j.ijdr.2020.101684



Kuru Dökme Yük Taşımacılığı Piyasasının Geleceğine Dair Öngörüler *

İbrahim Sarper KARAKADILAR**

Öz

Bu çalışmanın amacı Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) ile demir cevheri emtia fiyatı ve ikinci el gemi pazarındaki kuru yük gemisi fiyatlarıyla olan nedensellik ilişkilerinin incelenmesidir. Araştırmada ele alınan parametreler arasındaki bağlantıları incelemek için Toda-Yamamoto nedensellik analizinden faydalanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, emtia fiyatlarını temsil eden demir cevheri fiyatının, hem navlun hem de ikinci el gemi satış fiyatları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğu görülmektedir. Öte yandan, navlun ücretlerinin ikinci el gemi satış fiyatlarının üzerinde tek yönlü bir şekilde etkilediği anlaşılmaktadır. Bu sonuçlar denizyolu yük taşımacılığı piyasasının karakteristiğini tam olarak yansıtmakla beraber, önceki yapılmış bazı çalışmalarda ilgili parametreler arasında çift yönlü nedensellik ilişkileri tespit edildiğinden onlardan kısmen farklılaşmaktadır. Bu farklılık veri serilerinin temsil etmiş olduğu zaman dilimlerinin bir birlerinden farklı olmasından kaynaklanıyor olabilir. Bundan dolayı ileride daha farklı araştırma tasarımları geliştirilerek ve uygulanarak bu konunun detaylı bir şekilde incelenmesine devam edilmesine ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Baltık Kuru Yük Endeksi, Denizyolu Yük Taşımacılığı Sektörü, Nedensellik Analizi.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Predictions on the Future of the Dry Bulk Cargo Market

Abstract

The purpose of this study is to shed light on the future of the overseas freight market, based on the dry bulk freight market data reported by the Baltic Dry Cargo Index (BDI). In this context, causality relationships between iron ore, a commodity that affect demand for dry bulk cargo freight, and the dry cargo ship selling prices on the used ship market were examined. The Toda-Yamamoto causality analysis was used to investigate the links between the research parameters. According to the results, the iron ore price, which represents commodity pricing, has a statistically significant one-way causal relation on both freight and second-hand ship selling prices. Meanwhile, freight charges have a one-way effect on the second-hand ship selling prices. Although it is believed that these findings adequately reflect the characteristics of the overseas freight transport sector, this study partially differed from earlier studies that have discovered bidirectional causality relationships. These differences could be attributed to the varied periods during which the data sets were obtained. In the future, it is thought that there is a need to continue investigating this subject by developing and implementing various research designs.

Keywords: Baltic Dry Index, Overseas Freight Industry, Causality Analysis.

Article Type: Research Article

** Dr. Öğr. Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Türkoğlu Meslek Yüksek Okulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, e-mail: iskarakadilar@ksu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-1785-5756

1. GİRİŞ

Uluslararası ticaretin 2000'li yılların başından itibaren tamamen serbestleşmeye başlamasıyla birlikte dünya ekonomisinde de önemli bir dönüşüm meydana gelmiştir. Bu tarihten itibaren artık dünyada üretimin merkezi Güney Doğu Asya'ya özellikle de Çin'e kayması söz konusu olmuştur. Bununla birlikteyse üretim süreçlerinde kullanılan hammaddelerin ve insanların yaşamları için gerekli olan temel gıda ürünlerinin dünya üzerindeki farklı noktalardan temin edilmesi nedeniyle taşımacılık ihtiyacı da her geçen gün artmıştır. Bunun doğal bir sonucu olarak da denizyolu taşımacılığı bu tarihten sonra küresel ticaret için önemi çok daha fazla artarak kritik bir rol oynar hale gelmiştir (Hsiao, Chou ve Wu, 2014; Tarı ve İnce, 2019).

Denizyolu taşımacılığı türleri içinde ise özellikle kuru dökme yük taşımacılığı küresel ekonomik sistemde hayati bir önem taşımaktadır (Park, Kwon ve Kim, 2021). Ancak, kuru dökme yük taşımacılığı piyasasında armatörlerin uzun vadede başarılı olabilmeleri için üstesinden gelmeleri gereken çok sayıda belirsizlik bulunmaktadır. Başta 2008 küresel finansal krizi olmak üzere kuru dökme yük taşımacılığı sektörü geçmişte yaşanan bütün küresel ekonomik ve politik gelişmelerden büyük ölçüde olumlu ya da olumsuz etkilenmiş ve gelecekte de etkilenmeye devam edecektir (Munim ve Schramm, 2016).

Literatürde daha önce kuru dökme yük piyasası navlun oranlarını istatistiksel bir veri olarak sunmakta olan Baltık Kuru Yük Endeksi (BALTIC DRY INDEX=BDI) verisini inceleyen çok sayıda çalışma gerçekleştirilmiştir (Zeren ve Kahramaner, 2019). Ancak bu çalışmalar daha çok denizcilik piyasasının kendine has dinamiklerini bir bütün olarak ele almaktan ziyade, eldeki somut verilerin istatistiksel olarak analiz edilerek yorumlanmasına odaklanmıştır. Her ne kadar önceden yapılmış olan bu tür çalışmaların literatüre ve sektör uygulamalarına önemli katkılar sunmuş olsa da denizcilik piyasasının doğrusal olmayan döngüsel yapısını açıklamakta ise kısmen yeterli olabilmişlerdir. Bundan ötürü denizcilik piyasasının kendine has hareketlerine uygun bir araştırma tasarımının geliştirilmesi ve bununla birlikte mevcut bilgi birikiminin de değerlendirilmesiyle birlikte COVID-19 pandemisi sonrası belirsizlikle dolu yeni normal düzende sektörün geleceğinin analiz edilmesi ihtiyacı doğmuştur.

Bu çalışma ile amaçlanan kuru dökme yük piyasasının temel emtialarından olan demir cevheri fiyatları ve denizyolu yük taşımacılığının önemli bir ekonomik göstergesi olan ikinci el gemi fiyatları ile navlun piyasası arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu parametreler denizcilik piyasasını temsil eden temel göstergeler olarak tanımlanmaktadır (Wu, Yin ve Sheng, 2018). Bunların arasındaki ilişkileri istatistiksel olarak incelemek için oluşturulan modellemede zaman serisi yöntemlerinden faydalanılmaktadır. Bu çalışma kapsamında seçilen zaman serisi 2012 yılından itibaren on yıllık bir periyodu aylık olarak temsil eden 121 gözlem verisinden oluşmaktadır.

Denizyolu yük taşımacılığı sektöründe gemi işletme şirketlerine ilave yeni yaptırımlar ve buna bağlı olarak da yüksek ek maliyetler getiren çevreye yönelik yasal düzenlemeler gelişmiş ülkelerin limanları tarafından 2012 yılı itibarıyla uygulanmaya başlamıştır. Bundan dolayı on yıllık yakın geçmişi içeren daha dar bir zaman serisinin kullanılması bu araştırmanın hedefi doğrultusunda uygun görülmektedir. Bu çalışmada değerlendirilen üç faktörün piyasa hareketlerine göre COVID-19 pandemisi sürecinin denizcilik sektörü üzerinde yarattığı etkiler ile gelecekte küresel ekonominin yeni dinamiklerinin sektöre olan olası etkileri öngörülmeye çalışılmaktadır. Bu çalışma kapsamında mevcut bilgi birikiminden derlenerek ifade edilen tüm gelişmelerin ve bu çalışma özelinde ortaya konulan analiz bulgularının ışığı altında Türk denizcilik firmalarının geleceğe dair daha net stratejiler geliştirilmesine katkı sağlanması hedeflenmektedir.

2. LİTERATÜR GEÇMİŞ

2.1. Denizyolu Yük Taşımacılığı Kavramı ve Günümüzdeki Önemi

Günümüzde küresel ticaretin iki yönlü olarak ana merkezi konumuna gelen Çin denizcilik piyasası üzerinde de önemli bir etki göstermektedir. Demir cevheri, kömür, tahıl gibi temel hammadde mallarının büyük ölçekte ithalatçısı olan Çin kuru dökme yük talebinde ve mamul madde ve tüccar malı ihracat potansiyeliyle de denizyolu konteyner taşımacılığı talebinde tek başına önemli ölçüde etki edebilecek bir konuma gelmiştir (Li, Xiao, Chen, Zhang, Du ve Shi, 2018). Denizyolu taşımacılığının hacmi ve navlun oranları ithalat-ihracat dinamiklerinden etkilenen bir türetilmiş talep olarak tanımlanmaktadır (Acık ve Başer, 2018). Yani denizyolu taşımacılığına olan talep, uluslararası ticari emtia fiyatına ve bunların yerküre üzerindeki akış hareketliliğine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021).

Açık deniz ticari yük taşımacılığı taşınan yüklerin karakteristiğine göre dört kategoriye ayrılmaktadır (Katris ve Kavussanos, 2021; Li vd., 2018). Bunların başında kuru ve sıvı dökme yükler gelmektedir. Kuru dökme yük gemileri hammadde ve yarı mamul (demir, kömür, çimento, fosfat, alümina gibi) ve endüstriyel tarım ürünleri (buğday, pirinç, soya ve benzeri gibi) yığın (BULK) haldeki pek çok ürünün taşınmasında kullanılmaktadır. Kuru dökme yükler genellikle herhangi bir paketlemeye (konteyner, balya, çuval vs.) ihtiyaç duyulmaksızın direkt olarak gemi ambarlarında taşınabilen yüklerdir. Sıvı haldeki dökme yükler olan ham petrol ve benzeri türev ürünler ise tanker gemileriyle taşınmaktadır. Tanker gemileri de kendi içinde ham petrol taşıyan (kirli tanker) ve rafineden çıkmış işlenmiş kullanıma hazır (temiz tanker) ürün şeklinde olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ayrıca kimyasal madde (LPG, LNG) taşıyan tankerler ile birlikte sıvı gıda maddeleri (ayçiçek yağı, palmiye yağı ya da soğutma sistemli portakal suyu konsantresi gibi meyve suyu konsantreleri gibi) taşıyan tanker filoları da bulunmaktadır. Konteyner gemileri de sağlam çelik kasaları içinde yığın yüklere kıyasla daha küçük ölçeklerde parça parça taşınan çoğunlukla ihracatı yapılan nihai ürünlerin gönderilmesinde kullanılmaktadır. Genel kargo gemileriye daha çok elleçlenmesi zor olan proje yükleri ve özellikle de yüklenici firmanın yüklerinin taşınması için gerekli olan bir denizyolu taşıma aracıdır. Bu kapsamda bakıldığında denizyolu taşımacılığının geniş ölçüde her türlü yük taşınması için kullanılmasının gerekliliği denizyolu taşıması navlun maliyetlerinin de küresel ekonomi için önemli bir araştırma konusu haline gelmesine sebep olmuştur (Park vd., 2021).

Yukarıda sayılmış olan tüm bu denizyolu taşımacılığı türleri içerisinde dünya ekonomisinin gerçek anlamda nabzını tutan ise kuru dökme yük taşımacılığı olmaktadır. Çünkü bu gemiler esasen, ekonomik faaliyetlerin temel üretim girdi malları olan 'demir cevheri, kömür, tahıl, diğer tarım ürünleri, orman ürünleri, şeker, gübre' gibi pek çok kritik emtianın taşınmasında kullanılmaktadır. O nedenle bu ürünlere olan talep düzeyi dünya ekonomisinin canlılığının da bir temel göstergesi olarak ele alınmaktadır (Tsioumas ve Papadimitriou, 2016). Böylece, dünya çapındaki ticaret hacmi ile üretim faaliyetinin yanı sıra direk olarak endüstriyel emtialar ve dolaylı olarak da mamul madde ve/veya tüccar malları için küresel talebin önemli bir barometresi rolünü üstlenmektedir (Tari ve İnce, 2019). Dünya ekonomisi ve üretim hacmi büyüme trendine girdiği dönemde hammaddeye olan talep arttığından, bunun anlamı daha yüksek denizyolu nakliye hacmi oluşacağı ve bunda navlun ücretlerini arttıracacağı şeklinde yorumlanmaktadır (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021).

Bununla birlikte kuru dökme yük taşımacılığı doğası gereği büyük çoğunlukla (bazı istisnai sözleşmeler hariç) tarifersiz (düzensiz) gemi işletmeciliği (TRAMP SHIPPING) şeklindeki seferler ile yapılmaktadır. Düzenli hat taşımacılığının tersine, tarifersiz gemi işletmeciliğinde sefere çıkan geminin bir tarife doğrultusunda sadece belirli limanlar arasında önceden belirlenmiş tarihler arasında taşımacılık yapmaksızın sefere çıkmasıdır. Tarifersiz sefer yapan taşıyıcılar, gemiye yük bulan gemi

simsarlarının (SHIP CARGO BROKERS) navlun sözleşmesi bazında nereden uygun yük bulurlarsa o limana giderek yükleme yapıp ve akabinde varış limanı neresiyse orada da boşaltma yaptıkları bir iş modeli şeklinde faaliyetlerini sürdürmektedirler (Tarı ve İnce, 2019). Eğer piyasa koşulları olumlu ise kuru dökme yük taşımacılığı yapan armatörlük firmaları yeni inşa edilmiş daha yüksek taşıma kapasitesi olan gemilerini yoğun yük taşımacılığı yapılan ana hatlarda kullanmak üzere hizmete sokarlar. Yeni gemiler inşa edildikçe öncesinde ana hatlarda çalışan gemiler ise kaydırılarak diğer coğrafi bölge taşımalarında kullanılmaya başlanır (Munim ve Schramm, 2016).

Öte yandan uluslararası gemi işletmeciliği yasal düzenlemelerine (SOLAS, MARPOL vs.) göre gerekli teknik şartları karşılayamayan ya da bu şartları karşılaması için katlanılacak revizyon maliyetleri aşırı fazla olan daha yaşlı ve kötü durumda bulunana gemiler ise hurdaya çıkarılmaktadır. Bu tür regülasyon (uluslararası yasal düzenleme) değişikliklerinin dünya denizcilik gemi filosunu nasıl etkilediğine tipik bir örnek olarak 'Exxon Valdes' vakası gösterilebilir. Bu olayda, Alaska kıyılarında 24 Mart 1989 tarihinde 'Exxon Valdes' isimli petrol tankerinin kayalıklara oturmasıyla denize yayılan petrolün yaratmış olduğu kirlilik nedeniyle önleyici yasal tedbirlerin alınması gündeme gelmiştir. Bu kazadan yaklaşık on yıl sonra tamamen yürürlüğe girmiş olan bir uluslararası düzenlemeyle tanker gemilerinin kabuklarının (dış tekne katmanının) çift cidar (DOUBLE SKIN) olması yasal bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu dönemle birlikte belli tonajın üzerinde ve uluslararası çalışan tüm tek cidarlı tankerler yaşına bakılmaksızın hurdaya çıkarılması mecbur tutulmuştur.

Denizcilik piyasanın kendine has özelliklerinden kaynaklanan belirsizlikler nedeniyle önceden net bir şekilde planlanması mümkün olmayan bir yapısı vardır. Ancak günümüzde haberleşme teknolojilerinin sağladığı olanaklarla birlikte kuru dökme yük navlun piyasası oldukça etkin bir şekilde işletilebilmektedir. Bununla birlikte, kuru dökme yük denizyolu taşımacılığı piyasasında faaliyet gösteren irili ufaklı oldukça çok sayıda armatörlük firması bulunmakta ve pazara girmek isteyen yeni armatörlük firmaları için ise herhangi bir pazara giriş engeli bulunmamaktadır. Bu durumda piyasanın temel işleyişi üzerinde etkili olan bir rekabet düzeninin oluşmasına neden olmaktadır (Wu vd., 2018). Bundan ötürü bu piyasada navlun fiyatları arz kaynaklı olarak düzenlenememekte ve dünya üzerinde de çok sayıda ticari mal göndericisinin de bulunması nedeniyle tam rekabet pazar koşulunun tipik bir örneği ortaya çıkmaktadır (Acık ve Başer, 2018). Diğer bir ifadeyle kuru dökme yük piyasasında navlun fiyatları, gemi işletme operasyon maliyetlerinden bağımsız olarak tamamen piyasanın arz-talep dengesine göre şekillenmektedir. Hatta bazı dönemlerde (özellikle 1998-1999, 2015-2016 yıllarında) armatörlük firmaları operasyonel faaliyetlerinin maliyetlerini karşılayamadığı koşullara maruz kalmasına karşın, nakit akışı sağlamak adına piyasanın arz-talep dengesine göre belirlediği navlun fiyatı üzerinden sefere çıkmak zorunda kalmıştır (Li vd., 2018).

Denizyolu taşımacılığının hizmet kapasitesi: (i) yük taşımaya tahsis edilen toplam gemi sayısı, (ii) mevcut taşıma araçlarının toplam taşıma kapasitesi ve (iii) tamamlanması planlanan rota güzergâhının sefer süresinin (zaman ve/veya mesafe açısından) bir kombinasyonudur. Eğer ki küresel piyasadaki mevcut toplam gemi taşıma kapasitesi sevk edilecek kargo yük miktarından fazla ise navlun fiyatını düşürücü bir etki ortaya çıkmaktadır. Bu durumda denizyolu nakliye operasyonlarında piyasadaki mevcut arz fazlasıyla (veya yetersiz talep ile) başa çıkabilmek için bir takım arz yönlü esneklik taktiklerine başvurulmaktadır. Küresel ticarete daralma yaşanıp denizyolu taşımacılığına olan talep düştüğünde sektörün verdiği ilk tepki yeni inşa edilen gemilerin teslimatının geciktirilmesidir. Denizyolu taşımacılığı talebinin daha da daralmaya devam etmesiyle mevcut gemi filosunun kullanımını artırmak için güzergâh rotası uzatılmakta ve böylece sefer süresi genişletilmektedir. Navlun fiyatı ile gemilerin seferi tamamlama süresi arasında da bir ilişki vardır, yani navlun düzeyi düştüğünde gemiler yakıt tasarrufu yapmak için yavaş hızda seyrederek seferlerini

tamamlamayı tercih ederler. Böylelikle gemi taşımacılığının operasyonel maliyetinin en önemli gider kalemi olan gemi yakıtı (BUNKER) masrafından kısmen de olsa bir tasarruf sağlanmış olmaktadır. Rota değişikliğiyle de örneğin, Süveyş Kanalı geçiş ücretlerinden kaçınmak için 'Ümit Burnunun' dolaşarak geçilmesi gibi uygulamalar benimsenmektedir. Böylelikle hem ekstra kanal geçiş ücretinden kaçınmak mümkün olmakta ve aynı zamanda geminin daha uzun süre sefer esnasında meşgul tutulmasıyla sahip olunan fazla taşıma kapasitesinin kısıtlanmasıyla navlun ücretlerinin yukarıya çekilmesine de etki edilmeye çalışılmaktadır (Munim ve Schramm, 2016). Bu tür firma bazlı uygulamaların dışında kuru dökme yük navlun piyasasında dünya genelindeki gemi arzını daraltarak navlun fiyatlarını yukarıya çekmek adına gemi sahipleri bir defasında toplu halde sektörel bir karar ile hareket etmişlerdir. Bu maksatla ilk ve son kez seksenli yılların başında yaşanan büyük navlun krizine müdahale etmek için tüm yaşlı gemiler sektördeki firmalar tarafından hurdaya çıkarılmıştır.

Neticede, kuru dökme yük taşımacılığı navlun fiyatı düzeyini belirleyen faktörlerin başında talebin gücü, arz yönünde ise dünya gemi filosunun tonaj üzerinden taşıma kapasitesi ana etkenler olarak değerlendirilmektedir. Ancak bunlarla birlikte tali unsurlar olarak: hava koşulları, liman ve yanaşma ücretleri aracılığıyla uygulanan hükümet politikaları, petrol fiyatları gibi diğer ekonomik faktörler bir bütün halinde navlun düzeyi üzerinde etkili olmaktadır (Hsiao vd., 2014). Denizyoluyla yük taşımacılığında kuru dökme yük gemileri dışında kalan diğer gemi türlerinin pazar koşullarına bakıldığında navlun ücretlerinin belirlenmesinde kontrolün daha çok piyasaya hâkim olan tarafın elinde olduğu görülmektedir. Örneğin, konteyner taşımacılığında arz kaynaklı ya da tanker taşımacılığında ise talep kaynaklı bir şekilde taşıma ücretleri üzerinde taraflar baskı kurabilmektedirler. Buna karşın benzeri bir durum kuru dökme yük taşımacılığı için söz konusu değildir, yani kuru dökme yük gemi taşımacılığının arz piyasasında hâkim bir firma veya firmaların oluşturduğu ticari ittifak oluşumları yoktur. Denizyoluyla kuru dökme yük taşımacılığının bu özelliği nedeniyle, yani piyasa dışı etkenlerin taşıma ücret düzeyini manipüle etmesi mümkün olmadığından, navlun fiyatları ile dünya ekonomisi arasında paralel bir hareket söz konusu olmaktadır (Bildirici, Kayıkçı ve Şahin-Onat, 2015). Bu nedenle kuru dökme yük denizyolu taşımacılığı navlun piyasası dünya ekonomisinin mevcut durumunu gözlemlemek ve gelecek hakkında öngörülerde bulunabilmek adına sağlam bir referans gösterge olarak kabul edilmektedir (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021). Bu doğrultuda, Londra merkezli Baltık Borsası tarafından hazırlanıp yayınlanan Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) dünya genelinde işlem gören kuru dökme yük taşıma ücretlerini ortalama bir değer olarak kamuoyuna sunmaktadır (Tarı ve İnce, 2019). BDI fiyat hareketlerine bakıldığında kuru dökme yük taşımacılık pazarındaki gemi tonajı arzının aşırı fazla olması navlun piyasasının bir dengeye oturmasını engellemektedir. Buna karşın kuru dökme yük taşımacılığı navlun piyasasının sağlıklı bir dengeye oturarak ekonomik anlamda sürdürülebilir olması için ise Baltık Kuru Yük Endeksinin 1500-2000 seviyelerinde istikrarlı bir şekilde seyretmesi gerektiği düşünülmektedir (Şipal, 2016).

BDI borsa verisi, küresel ticarete taraf olan tüm paydaşların ihtiyaç duyduğu net bilgi gereksiniminin sağlanması bakımından önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Her şeyden önce böylesi bir istatistiksel verinin temin edilmesi sektör temsilcisi olan armatörlük firmaları için büyük bir anlam ifade etmektedir. Çünkü kuru dökme yük piyasası tamamen belirsizlikler üzerine kurulmuştur ve bu nedenle planlanması güç olan bu belirsizliklerin bilimsel tahmin yöntemleriyle önceden öngörülebilmesinde bu verilerden sektörün faydalanması büyük önem taşımaktadır. Piyasada kontrol edilemeyen faktörlerin baskın olmasından ötürü risk yönetimi de son derece önemli olmaktadır. Örneğin, armatörlük şirketleri büyük sermaye yatırımı gerektiren gemi filosu oluşturmak ve uzun vadede sürdürülebilir bir ticari operasyon sağlayabilmek için navlun fiyatlarındaki oynaklığı önceden veya fiyat trendinin kırılmaya başladığı tam zamanında kestirebilmelidirler (Hsiao vd., 2014).

Son on yılda küresel ticarete gelişmekte olan ülkelerin de aktif bir şekilde rol oynamaya başlamasıyla birlikte hızlı ekonomik büyümenin yaşanması denizyolu taşımacılığındaki oynaklığı, olumlu veya olumsuz yönde iyice arttırmıştır (Acık ve Başer, 2018). Buna karşın denizyolu taşımacılığı navlun fiyatlarındaki bu oynaklığın tahmin edilerek önceden öngörülebilmesi ise oldukça zordur. Bu gibi unsurların sonucu olarak denizyolu nakliye piyasasında navlun oranları aşırı oynaklık ve yüksek düzeyde risk barındırmaktadır. Navlunlarda yaşanan bu kısa vadeli oynaklıklar piyasada kolaylıkla balonların oluşmasına ve hemen ertesinde de kısa sürede patlamasına neden olmaktadır. Navlun oranlarındaki bu oynaklık iş karlılığını etkileyeceğinden ve hatta işin sürdürülebilirliğini tehdit edeceğinden armatörlük şirketleri, özellikle denizyolu nakliyesi navlun piyasası ile diğer piyasalar arasındaki ‘öncü gösterge-takipçi gösterge’ ilişkisine ve bu oynaklıkların sebep olduğu etkilere hakim olabilmelidirler (Hsiao vd., 2014). Bundan dolayı navlun oranlarının tahmin edilmesi, uzunca zamandır küresel ticari denizyolu taşımacılık sektöründe ilgi çeken bir konu haline gelmiştir. Özellikle de kuru dökme yük gemi taşımacılığı üzerine literatürde bu kapsamda oldukça geniş çapta çalışmalar yapılmaktadır (Munim ve Schramm, 2016).

2.2. Bir Ekonomik Gösterge Olarak Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) Kavramı

Toplam küresel ticaretin yaklaşık %30'unu kuru dökme yük nakliyesi oluşturmaktadır (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021) ve denizyoluyla en yüksek hacimli yük taşımacılığı kuru dökme yük gemi filosu tarafından gerçekleştirilmektedir (Zeren ve Kahramaner, 2019). Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) kuru dökme yük taşımacılığında çoğunlukla kullanılan taşınan yük tonaj kapasitesi bakımından 4 farklı gemi tipine göre ve 26 farklı ana nakliye rotasından günlük verilerle oluşturup yayınlanan bir navlun sözleşmesi endeksidir. Yüzyılı aşkın bir tarihi geçmişi olan BDI endeks oluşumu, özellikle 1985 yılında genel bir gösterge olarak kuru dökme yük taşımacılığıyla ilgili navlun ücretlerine ilişkin bir istatistiksel değer oluşturmak üzere kamuya açık olarak yayınlanmaya başlamıştır (Bildirici vd., 2015). Bu endeks son yıllarda günlük navlun bilgilerini üyesi olan 600 armatörlük şirketi ve 3000'den fazla gemi yük simsarından temin etmektedir. Bu özelliği ile Baltık Borsası üyeleri dünya kuru dökme yük deniz taşımacılığı filosunun yük taşıma kapasitesi bakımından yaklaşık %80'ini temsil ettiği söylenebilmektedir. Bu nedenle geniş veri tabanı ile kuru dökme yük navlun piyasası dinamiklerini doğru bir şekilde yansıtılmaktadır (Şahan, Memişoğlu ve Başer, 2018). Endeks kapalı bir sistemle sadece üyelerinden sağlamış olduğu gerçek piyasa verilerini kullanıp dışardan herhangi bir başka veri kabul etmediği için güvenilir, manipülasyondan uzak ve etkin bir borsa olarak kabul edilmektedir.

BDI endeks değerini kuru yük taşımacılığında çoğunlukla kullanılan dört tip gemi sınıfından Amerikan Doları bazında gelen navlun fiyatlarının basit ağırlıklı ortalaması alınarak hesaplanıp raporlanan bir bileşik endekstir (Katris ve Kavussanos, 2021). Bu endeksi oluşturan gemi türleri olan ‘Capesize, Panamax, Supramax ve Handysize’ kuru yük gemilerinin ölü ağırlık tonajı (DEADWEIGHT TON=DWt) ile ölçülen boyutları üzerinden sınıflandırılmaktadır. Ölü ağırlık tonajının (DWt) anlamı ise sefere çıkmadan önce geminin faaliyetleri için bulundurması gereken (yakıt, yağ vs.) ve gemi personelinin işesi için gereken (tatlı su vs.) ve gemi üzerindeki diğer her türlü ağırlıkların toplamına ilaveten gemiye yüklenebilecek kargonun maksimum ağırlığını gösterir. Yani geminin yükleyebileceği kargo miktarı, sefere çıkmadan önce geminin gereksinimleri için tedarik ettiği malzemelerin ağırlıklarının toplamından geminin DWt kapasitesi düşülerek belirlenmektedir.

Tüm bu kuru dökme yük gemi tipleri normalde farklı deniz yolu güzergâhlarında sefer düzenlerler. Örneğin, Capesize en büyük gemidir, bu nedenle bu tip gemiler Panama veya Süveyş Kanalı'ndan geçemedikleri için Boynuz (HORN) Burnu veya Ümit (HOPE) Burnu'ndan dolaşarak okyanus geçişlerinde güzergâh rotasını oluştururlar. Panamax gemiler ise Panama Kanalı'nı kullanan denizyolu güzergâhlarında çalışıp kanalı geçebilen en büyük gemi sınıfıdır. Dökme kuru yük taşıyan

gemilerin temel özelliği farklı sefer zamanlarında farklı türdeki dökme malları taşımak için tasarlanmış olmalarıdır. Örneğin Panamax ve Capesize gibi taşınan yükün ağırlık kapasitesi daha fazla olan gemiler normalde demir cevheri ve kömür gibi daha ağır yükler için tercih edilmektedir. Öte yandan pamuk, mısır, soya fasulyesi, tahıllar gibi endüstriyel tarım ürünleri ve daha hafif ağırlıktaki diğer kuru dökme mallar ise Supramax gemiler kullanılmaktadır (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021). Bu açıdan bakıldığında kuru dökme yük piyasasında en efektif gemi tipinin Panamax tipi gemiler olduğu söylenebilir.

Denizcilik piyasasında genellikle kuru dökme yük taşımacılığı navlun ücreti sefer bazında kiralama (VOYAGE CHARTER) şeklinde kısa vadeli olarak belirlenmektedir. Kısa vadeli sözleşmelerde belirlenen navlun ücretinin piyasanın genel ekonomik durumunu daha iyi yansıttığı düşünülmektedir. Bu özelliği ile BDI endeksinin navlun fiyatları küresel ekonominin güncel durumunu, konteyner piyasası gibi diğer alternatif navlun piyasalarına göre çok daha iyi temsil ettiğini söylemek yanlış bir ifade olmaz (Hsiao vd., 2014). Ancak denizyolu nakliyesinde navlun piyasasını etkileyen faktörler, döviz kuru ya da hisse senedi borsa fiyatlarında olduğu gibi ani reaksiyon vererek hemen etkisini gösterip navlun seviyesini çarpıcı bir şekilde anında değiştirmez. Bunun yerine kuru dökme yük navlun piyasası bu etkenlere biraz gecikmeli tepki vermektedir. Bu da nakliye navlun oranlarındaki önceki değişimsel tepkilerin gelecekteki navlun oranı değişikliklerini tahmin etmek için değerli bir bilgi kaynağı olarak kullanılabilmesine olanak tanımaktadır (Li vd., 2018). Bu özelliğinden ötürü BDI küresel bir ekonomik gösterge olarak kabul edilmektedir ve uluslararası ticaretin gelecekteki durumunun tahmin edilmesinde bir öncü referans bilgi kaynağı görevi görmektedir. Küresel tedarik zincirinin ilk aşamalarındaki değişiklikleri yakaladığı için ekonomik faaliyetlerin ve endüstriyel üretimin nasıl bir ekonomik büyüme düzeyinde olacağını tahmin edilmesinde kullanılan etkili bir gösterge olarak tanımlanmaktadır (Inglada-Pérez ve Coto-Millán, 2021). Bundan ötürü BDI yalnızca kuru dökme yük taşımacılığı pazarının gelişimini yansıtmakla kalmaz, aynı zamanda dünya ekonomisinin durumunu ve uluslararası ticaretteki eğilimleri de yansıtabilmektedir.

Bununla birlikte navlun oranlarını tahmin etmek karmaşık bir iştir, çünkü navlun düzeyi makro seviyede politik-ekonomik ve doğa koşulları ile önceden tahmin edilemeyen her türlü finansal kriz gibi birçok denizcilik piyasası dışında yer alan faktörden kolaylıkla etkilenabilmektedir. Bunun yanında kuru dökme yük nakliyesi pazarındaki navlun oranı serilerinin durağan olmayan ve doğrusal olmayan karmaşık yapısı navlun oranlarını tahmin etmedeki zorluğu iyice artırmaktadır. Bu anlamda kuru dökme yük taşımacılığı piyasası oldukça değişken bir özellik göstermekte olduğu ifade edilmektedir (Inglada-Pérez ve Coto-Millán, 2021).

2.3. Araştırma Geçmişi

Bu çalışmanın temel odak noktası BDI navlun endeksinin bilimsel bakış açısıyla ampirik olarak modellenmesidir. Böylelikle denizyolu taşımacılığı piyasasının ve kuru dökme yük ticaretinin gelecekteki olası durumu hakkında tahminde bulunulmaya çalışılmaktadır. Yakın zamanda yayınlanmış olan bir güncel çalışmada Bandyopadhyay ve Rajib (2021), BDI endeksi zaman serisi özelliklerini analiz eden çok sayıda çalışmanın literatürde yer aldığını ifade etmiştir. Bu çalışmalarda BDI navlun verisi modellenerek farklı kapsamlarda araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmaların başında ekonomik modellemeler yer almaktadır ve ekonomik büyüme, borsa performansı gibi finansal piyasalar ile BDI arasındaki ilişkilerin incelendiği doğrusal zaman serisi analizleri uygulanmaktadır. Başka bir ifadeyle hammaddelerin nakliyesi, endüstriyel üretim ile ekonomik büyümenin sağlanması ve uluslararası ticaret hacminin genişlemesi arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmaktadır. Kuru dökme yük taşımacılığı piyasasının karakteristik yapısından dolayı bu tarz ekonomik analizler yapan araştırmacılar, navlun oranlarındaki değişiklikleri değerlendirerek iş ve

ticaret hayatına ilişkin belirsizlikleri ortadan kaldırıp riskleri azaltmanın yolunu aramaktadırlar (Şahan vd., 2018). Genellikle bu maksatla gerçekleştirilen çalışmalarda panel regresyon yönteminin tercih edilmekte olduğu gözlenmektedir (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021).

Ticaret ve ekonomi piyasalarının işleyişinden ziyade denizcilik piyasasının kendi içsel dinamiklerine odaklanan çalışmalar ise temelde iki kategoriye ayrılmaktadır. Bunların birincisi, sadece BDI endeksinin geçmiş verilerine dayanarak navlun fiyatlarının gelecek tahminlerinin hesaplanmasına yönelik yapılan çalışmalardır. İkinci olarak ise taşınan emtia fiyatının ve yeni veya ikinci el gemi alım-satım piyasası ile BDI endeksi veri serisi arasındaki karşılıklı nedensellik ilişkisine bakılan araştırmalardır. Bu tür çalışmalar özünde piyasanın dinamikleriyle ilişkili öncü-takipçi ilişkisine dayanan kestirimlerde bulunulmasına odaklanmaktadır. Genel manada denizcilik piyasasının gelecekteki durumunu tahmin etmeye yönelik gerçekleştirilen her iki tür çalışmalar ile sektör için önemli katkılar ortaya konulmaktadır. Çünkü denizyolu yük taşımacılığı pazarında navlun oranlarının bir endeks ile takip edilerek davranışlarının açıklanması ve gelecek için öngörülerde bulunabilmesi armatörlük firmalarının faaliyetlerini etkin bir şekilde planlayabilmeleri için çok önemlidir. Böylelikle armatörlük şirketleri yönettikleri gemi filosunun durumuna ilişkin olarak bünyelerindeki gemi portföyünün gelecekte nasıl şekillenmesi gerektiğini belirleyebilmektedirler. Bu sayede filolarında kaç adet süreli kira (TIME CHARTER) sözleşmesiyle gemi bulundurmaları gerektiği, kaç tane gemi alınmasına veya satılmasına ihtiyaç duydukları, kaç gemiyi hurdaya çıkarmaları gerektiği gibi kritik kararları çok daha doğru bir şekilde verebilmektedirler. Örneğin, armatörlük şirketleri bu tür bilgiler ışığı altında navlun fiyatının yükselme potansiyeli olduğu koşullarda çeşitli gemi türleri için uygun fiyat seviyelerinden uzun vadeli kiralama sözleşmesi yapabilirler. Böylelikle minimum yatırım maliyetiyle, firmalarının denizcilik faaliyetleri gelirlerini optimize edip piyasadaki oynaklığı belli oranda istikrara kavuşturup riske karşı durabilme yeteneklerini güçlendirebilmektedirler.

2.3.1. BDI Endeksi Verisine Dayanılarak Yapılan Çalışmalara Genel Bakış

Son yıllarda denizyolu taşımacılığı navlun piyasasında talebin gücünün zayıflaması, buna karşın ise sahip olunan taşıma kapasitesinin aynı seviyelerde kalmaya devam etmesi navlun gelirlerinin düşmesine neden olmaktadır. Bundan ötürü düşük navlun düzeyi, armatörlük firmaları için gelecek operasyonlarını yönetmek adına risk oluşturmakta ve dolayısıyla karar verme süreçleri güçleşmektedir (Li vd., 2018). Her ne kadar kuru dökme yük gemileri ile diğer gemi türleri olan konteyner gemileri ve tankerler için navlun oynaklığı kısa vadede farklılık gösteriyor olsa da her bir denizyolu taşımacılık türü için navlun fiyatlarının uzun vadede bir birlerinden etkilenmekte olduğu önceki yapılmış olan araştırmalarda açıkça ortaya konulmuştur. Yani geniş bir zaman spektrumundan bakıldığında her bir gemi taşıma türünün getirilerindeki değişikliklerin benzer hareket etme eğiliminde olduğu ve bir birlerine karşılıklı bir şekilde bağımlı oldukları görülmektedir (Hsiao vd., 2014; Li vd., 2018). Bundan dolayı daha standart ve güvenilir veri kaynağı olarak BDI endeksinin kullanılarak denizyolu yük taşımacılığı navlun piyasasının gelecek tahmininin yapılması genel manada sektöre yön göstermektedir.

Bu kapsamda denizyolu yük taşımacılığı piyasasının gelecekteki navlun fiyat seviyesinin kestirilmesini amaçlayan çalışmalarda BDI endeksinin yapısal özelliklerine dayanılarak sadece endeksin geçmiş fiyatlarına bakılıp gelecekteki olası fiyat seviyesinin tahmin edilmesine odaklanılmaktadır. Yani bu maksatla yürütülen çalışmalarda diğer ekonomik değişkenlere başvurmaksızın sadece BDI endeksi navlun fiyat verisi tek başına dikkate alınarak tahmin modelleri geliştirilmektedir. Bu çalışmaların temel bilimsel dayanağı veri serisinin olası değişen varyans, normallikten sapma ve geçmiş hafızanın veri özelliklerini kullanarak en doğru tek değişkenli zaman serisi modelinin bulunmasının amaçlanmasıdır (Katris ve Kavussanos, 2021).

Ayrıca, kuru dökme yük navlun piyasası talebini oluşturan temel emtia ürünlerinin fiyatı ile BDI fiyatı arasındaki nedensellik ilişkisini inceleyen çok sayıda araştırma da literatürde yer almaktadır. Bu çalışmalarda navlun oranları ile emtia fiyatları arasındaki ilişkiyi tespit etmek için uzun bir süre zarfını kapsayan ve farklı piyasa koşullarındaki etkileşimi inceleyen çalışmalar gerçekleştirilmiştir (Tsioumas ve Papadimitriou, 2016). Öte yandan navlun piyasasındaki dalgalanmaların ikinci el gemi piyasasına ve yeni inşa gemi piyasasına yansıyan etkilerini inceleyen araştırma kapsamını biraz daha genişleten çalışmalar da yapılmıştır. Bu amaçla yapılmış olan çalışmalar navlun oranı ile yeni gemi inşa fiyatı arasındaki nedensellik ilişkisini ortaya koyarken yeni inşa edilen gemi fiyatının maliyetinin ise navlun oranına bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir (Wu vd., 2018). Bu nedenle navlun oranlarının yeni inşa edilen gemilerin fiyatlarının tahmin edilebilmesinde dikkate alınması gereken bir gösterge olduğu görüşü kabul görmektedir. Ayrıca ikinci el gemi fiyatları ve navlun oranlarının uzun vadeli bir denge ilişkisi içinde oldukları da önceki yapılmış olan araştırmalarda gözlemlenen bir durumdur (Park vd., 2021).

BDI endeksin uzun vadedeki genel hareketi ve ekonominin dinamik yapısı nedeniyle sürekli olarak aniden ortaya çıkan önceden tahmin edilmesi mümkün olmayan düzensiz şoklar endeks verisinin karakteristiğini şekillendirmektedir. Bu özelliğinden dolayı BDI endeksinin uzun vadede doğrusal olmayan bir yapı sergilediği düşünülmektedir. Bundan ötürü araştırmacılar tarafından endeksin gelecekteki olası seviyelerinin algoritma uygulamalarıyla tahmin edilmesinin mümkün olduğu kanısı hâkimdir. BDI endeksinin uzun dönemli hareketinde döngü süreleri en az 3 ila 5 yıl arasında olan güçlü ve nispeten istikrarlı bir veri serisi döngüsel modelin uygulanmasına imkân tanımaktadır (Şahan vd., 2018).

Tipik olarak denizyolu yük taşımacılığı navlun piyasasındaki döngüsel çevrimi üç kademe ile açıklamak mümkündür. Tarı ve İnce (2019) tarafından bu üç kademede yaşanan piyasa koşulları aşağıda ifade edildiği gibi açıklanmıştır. Buna göre denizyolu yük taşımacılığı sektörünün ilk kademesi piyasanın dip yaptığı koşul olarak tanımlanmış ve bu kademeyi gösteren üç kritik aşama belirtilmiştir. Denizcilik piyasasının dip yapmaya başladığı ilk aşamasında, sefer esnasında atıl kalan gemi kapasitesi ve yakıt tasarrufu yapmak amacıyla düşük hızda seyir yapılması gibi koşullar tanımlanmaktadır. İkinci aşamada ise navlun oranları taşımanın operasyon maliyetleri seviyesine kadar düşmekte ve genellikle gemilerin demir bölgesine çekilerek boşa beklemesine neden olur. Üçüncü aşamada ise armatörlerin işi çeviremeyeceklerini düşünceleri nedeniyle sahip oldukları gemileri elde tutmaktan kaynaklanan giderlerden kurtularak zararlarını durdurmak istemeleriyle sonuçlanır. Bu nedenle filolarında yer alan gemileri değerinin altında ikinci el gemi pazarında satmayı tercih ederler. Bu aşamanın ardından piyasa dengesini bulup normalleşmeye başladıkça armatörlük şirketlerinin faaliyetlerinden elde ettiği navlun gelirleri öncelikle maliyetlerinin üzerinde tatmin edici düzeye gelmeye başlar. Daha sonra navlun piyasası tepe noktasına geldiğinde ise gemilerin tamamı tam kapasite ile çalışmaya başlar. Navlun düzeyi sefer operasyon maliyetinin iki, üç katına kadar ve hatta bazı koşullarda ise geminin hurda değerinin dahi üzerine çıktığı dönemler söz konusu olur. Bu dönemde yaşanan yüksek kar oranları armatörlük şirketlerinin likiditesini artırmakta ve finansal büyümelerini sağlamaktadır. Tepe noktasının en ilginç yanlarından biri de yeni gemi inşası siparişlerinde bekleme süresi uzun olduğundan, yaşı fazla olmayan ikinci el gemi fiyatlarının yeni inşa edilen gemi fiyatlarının üzerinde piyasada değer görerek alıcı bulmasıdır. Bununla birlikte yeni gemi inşası için tersanelere verilen siparişlerde büyük artışlar yaşanmaktadır. Yeni gemilerinde pazara girmesiyle birlikte arz genişlemesi yaşanması sonucunda navlun oranlarında ani düşüşler yaşanmaya başlar ve piyasa yeniden daralma evresine girer. Bu aşamada artık limanlarda yük bekleyen gemi sayısı artar, navlun oranları düşer ve gemi işleticileri operasyon hızlarını azaltmaya başlarlar (Tarı ve İnce, 2019). Bu şekilde üç kademeli döngü yeniden tekrar etmeye başlar.

2.3.2. BDI Endeksi Verisi ile Geliştirilen Tahmin Modeli Uygulamaları

Çalışmanın bu bölümünde literatürde daha önce BDI endeksini temel alarak geliştirilmiş tahmin modellerinin nasıl bir yöntemle uygulandığı incelenmektedir. Bu konu ile ilgili öncü çalışmalardan biri Hsiao vd. (2014) tarafından gerçekleştirilmiş ve sonrasında literatürde yapılmış olan çalışmalara rehberlik etmiştir. Bahsi geçen bu araştırma 2008 küresel finansal krizi ‘öncesi, sırası ve sonrasında’ dönem boyunca denizyolu yük taşımacılığı navlun piyasaları arasındaki getiri gecikmesi ve oynaklık seviyeleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bu maksatla navlun piyasaları arasındaki ilişkiyi araştırmak için hem eşbütünleşme analizi hem de Granger nedensellik testi uygulamalarından oluşan bir model geliştirmiştir.

Bu tür bir araştırma modeli kurgulanırken ilk aşama veri serisinin doğrusal olup olmadığına bakılmasıdır. Veri serisinin doğrusallık testi için ‘Brock, Dechert ve Sceinkman (BDS)’ yöntemi gibi teknikler tercih edilmektedir. Parametrik olmayan bu yaklaşım örneklem serisinin cari değerleri ve geçmiş değerleri arasındaki otokorelasyonu incelemektedir. BDS test istatistiği çift taraflı bir test olup, test istatistiğinin kritik değerden büyük veya küçük olması durumunda serinin doğrusal olmadığı anlamını vermektedir (Hsiao vd., 2014).

Sonraki adım araştırma modelindeki değişkenlerin temsil ettiği zaman serisi verilerinin yapısal kırılma noktalarının tespit edilmesidir. Bunun için ‘Bai ve Perron’ tarafından önerilen çoklu yapısal değişim modellerinin kullanılması uygundur (Katrıs ve Kavussanos, 2021). Ayrıca yine bu amaçla ‘Carrion-i Sylvestre’ çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi (Zeren ve Kahramaner, 2019) ve ‘Augmented Dickey-Fuller’ birim kök testi (Acık ve Başer, 2018) gibi alternatif yöntemlerden de faydalanılabilmektedir.

Ardından, serilerin eşbütünleşik olup olmadığına bakılması gerekmektedir. Aynı düzende bütünleşmiş ve ortak bir skolastik kaymayı paylaşan iki durağan olmayan zaman serisinin eşbütünleşik olduğu söylenir (Tsioumas ve Papadimitriou, 2016). İki veya daha fazla zaman serisinin tek tek bakıldığında durağan olmadığı, ancak bunların bazı doğrusal kombinasyonları durağan hale geliyorsa o koşulda yine serilerin eşbütünleşik olduğu iddia edilebilmektedir. İki eşbütünleşik değişkenin ayırt edici özelliği, kısa vadeli düzeltmelerle uzun vadeli bir dengenin varlığının göstergesi olmaktadır. Değişkenlerin eşbütünleşik olmasının anlamı bu değişkenlerin uzun dönemde bir denge içinde oldukları anlamına gelir (Hsiao vd., 2014). Değişkenler arasındaki eşbütünleşmeyi istatistiksel olarak incelemek için ‘Johansen’ eşbütünleşme testi (Tsioumas ve Papadimitriou, 2016) veya ‘Maki çoklu yapısal kırılmalı’ eşbütünleşme testi (Zeren ve Kahramaner, 2019) kullanılarak değişkenlerin eşbütünleşik olup olmadığı incelenebilir.

Son aşamada ise Granger nedensellik testleri ile zaman serisi değişkenleri arasındaki nedensel ilişkinin analizi yapılmaktadır ve literatürde bu maksatla çok farklı teknikler kullanılmaktadır (Hsiao vd., 2014; Inglada-Pérez ve Coto-Millán, 2021; Tsioumas ve Papadimitriou, 2016). Son yıllarda ise geleneksel ‘Granger Nedensellik’ testinin geliştirilmiş formları olan ‘Toda ve Yamamoto’ ve ‘Fourier Nedensellik’ testlerinden de bu amaçla sıklıkla faydalanılmaktadır (Zeren ve Kahramaner, 2019).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırma Çerçevesi ile Modelinin Geliştirilmesi

Bu çalışma kapsamında ele alınan araştırma modelinin incelenmesinde literatürde daha önce kullanılmış olan yöntemler arasından genişletilmiş VAR (VECTOR AUTOREGRESSION) yaklaşımı prosedürünün uygulanmasına karar verilmiştir. Bu doğrultuda Toda-Yamamoto nedensellik analizi ile

maksimum bütünleşme derecesi (d_{max}) ve optimal gecikme uzunluğu (k) değerlerinin toplamı şeklinde hesaplama yapılan bir analiz denklemi oluşturulmaktadır.

Araştırma modeli emtia piyasasının, kuru dökme yük navlun piyasasını etkilediği ve navlun piyasasının yüksek karlı olduğu ya da operasyonel maliyeti karşılayamadığı koşullarda pazardaki armatörlük firmalarının ikinci el gemi pazarı alım-satım davranışlarının arasındaki nedensellik ilişkisini tespit etmek üzere tasarlanmıştır. Özellikle kuru dökme yük deniz taşımacılığı pazarında ikinci el gemi pazarı alım-satım kararları armatörlük firmaları açısından büyük önem taşımaktadır. Çünkü armatörlük firmaları navlun piyasasının yüksek ve canlı olduğu dönemlerde pazardan optimum gelir elde edebilmek adına, yönetmekte oldukları gemi filosunda sahip veya kiracı olarak arzu ettiği düzeyde işletebileceği sayıda gemiyi kontrolü altında bulundurması gerekir. Bunun tersineyse navlun piyasasının düşük düzeyde seyrettiği dönemlerde ise operasyon maliyetini karşılayamama riski söz konusu olduğundan armatörlük firmaları ellerinde gemi bulundurmak istemezler. Bu nedenle armatörlük firmalarının yönettikleri gemi filosu portföyünün mümkün olduğunca doğru bir şekilde oluşturulması firmaların pazardaki başarısı için çok önemli bir belirleyici olmaktadır.

Bu araştırma modelinde kuru dökme yük navlun piyasasındaki türetilmiş talebi oluşturan emtia piyasalarını temsil etmek üzere 'yüksek kaliteli demir cevheri (%62) fiyat endeksinin' kullanılması uygun görülmüştür. Bu emtianın endüstriyel üretim için temel girdi malzemesi olarak kullanılmasından dolayı önceki yapılmış pek çok araştırmada (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021; Tsioumas ve Papadimitriou, 2016) da benzer şekilde emtia piyasasını temsil etmek için kullanılmıştır. İkinci el gemi piyasasını temsil etmek üzere referans alınan gemi tipi ise yine daha önceki çalışmalarda tercih edildiği üzere genellikle demir cevheri taşımalarında kullanılan, beş yaş üzeri (maksimum 10 yaş olmak üzere) Panamax tipi dökme kuru yük gemilerinin ikinci el fiyat endeksidir. Bu çalışmada kullanılan zaman serileri daha önceki yapılmış olan benzer araştırmalarda da (Hsiao vd., 2014; Li vd., 2018; Şipal, 2016; Wu vd., 2018; Zeren ve Kahramaner, 2019) faydalanılmış olunan veri kaynaklarından (signalocean, 2022; tr.investing.com, 2022) aylık bazda temin edilmiştir ve verilerin tamamı Amerikan Doları para birimi cinsindedir. Araştırmada kullanılan zaman serisi verisi 2012 Ocak ila 2022 Ocak arasındaki dönemi kapsamaktadır. Bu dönemin tercih edilmesinin temel nedeni IMO deniz çevre koruma komitesinin 2011 yılında aldığı karar ile sektördeki firmaların 'Enerji Verimliliği Tasarım Endeksi (EEDI)' raporuna uygun hareket etmesinin zorunlu tutulmaya başlamasıdır. Böylelikle bu dönemden itibaren resmi olarak sektörün çevreye karşı olumsuz etkisini kontrol altına almak için ciddi bir adım atıldığından bu tarih milat özelliği taşımaktadır. Bundan dolayı çalışmanın ortaya koymaya çalıştığı gelecek projeksiyonunun AB Yeşil Mutabakat yaptırımlarının denizyolu yük taşımacılığı sektörü üzerindeki olası etkilerini de yorumlamak olduğundan araştırmanın zaman serisi verisinin bu şekilde kısıtlanması uygun görülmektedir. Bununla birlikte önceki yapılan çalışmaların piyasanın çarpıcı bir şekilde etkilendiği 2008 küresel finansal krizi dönemine odaklanmasından dolayı, önceki yapılmış olan çalışmalardan da farklılaşmak adına daha kısa bir zaman aralığını temsil eden veri serisinin incelenmesi de ayrıca bir tercih sebebi olmuştur. Böylelikle önceki yapılmış araştırmaların ortaya koymuş olduğu bulgular ile bu çalışma kapsamında incelenen veri serisinin kıyaslanarak yorumlanabilmesi imkânı ortaya çıkmaktadır.

3.2. Ampirik Analiz Bulguları

Çalışmanın araştırma modeline ilişkin olarak öncelikle tanımlayıcı istatistik sonuçlarına bakılmış ve bu değerler Tablo 1'de sunulmuştur. Bu tabloda araştırmanın temel parametreleri olan demir cevheri emtia (DCE) fiyat endeksi, BDI navlun fiyatı ve ikinci el gemi (PNMX) fiyatlarının Ocak 2012-Ocak 2022 dönemine ilişkin ortalama değerleri ve en yüksek ve en düşük veri hareketleri görülmektedir.

Tablo 1. Araştırma Modeli Değişkenleri Tanımlayıcı İstatistik Değerleri

	Demir Cevheri Fiyat Endeksi	BDI Navlun Fiyat Endeksi	2. El Gemi Fiyatları
Ortalama	97.83934	1247.884	21050826
Medyan	90.91000	1090.000	19750000
Maksimum	214.5500	5167.000	33750000
Minimum	39.58000	317.0000	12250000
Standart Sapma	37.85355	762.6617	5258552

Maksimum bütünleşme derecesi (dmax) ve optimum gecikme uzunluğunu temsil eden k değeri toplanarak (k + dmax) analiz denklemi oluşturulmaktadır. Bunun için ilk olarak araştırmacı tarafından birim kök sınaması yapılarak modeli oluşturan faktörlerin içinde I (1) olarak tanımlanan bir değişken olup olmadığına bakılmaktadır. Bu modeldeki değişkenlerden Tablo 2’de raporlandığı üzere ‘Augmented Dickey-Fuller’ (ADF) Birim Kök test sonuçlarına göre bir değerlendirme süreci uygulanmaktadır.

Tablo 2. ADF Birim Kök Testi

Faktörler	ADF Test Sonuçları	Verilerin Anlamlılık Düzeyi				
		%1	%5	%10	OLASILIK	
DCE	Sabit ve trend yok	-0.802085	-2.584539	-1.943540	-1.614941	0.3666
	Sabit ve trend var	-2.318165	-4.036983	-3.448021	-3.149135	0.4206
D(DCE)	Sabit ve trend yok	-7.728655	-2.584539	-1.943540	-1.614941	0.0000
	Sabit ve trend var	-7.732678	-4.036983	-3.448021	-3.149135	0.0000
BDI	Sabit ve trend yok	-1.326804	-2.584375	-1.943516	-1.614956	0.1700
	Sabit ve trend var	-4.698982	-4.038365	-3.448681	-3.149521	0.0012
D(BDI)	Sabit ve trend yok	-11.33755	-2.584539	-1.943540	-1.614941	0.0000
	Sabit ve trend var	-11.23960	-4.036983	-3.448021	-3.149135	0.0000
PNMX	Sabit ve trend yok	-0.682413	-2.584539	-1.943540	-1.614941	0.4194
	Sabit ve trend var	-2.263548	-4.036983	-3.448021	-3.149135	0.4501
D(PNMX)	Sabit ve trend yok	-6.432513	-2.584539	-1.943540	-1.614941	0.0000
	Sabit ve trend var	-6.514180	-4.036983	-3.448021	-3.149135	0.0000

Tablo 2’nin son sütununda gözükten olasılık değerleri 0.05 eşik değerinden büyük olduğu için faktörlerin düzeyde birim kök içerdiği ve durağan olmadıkları anlaşılmaktadır. Faktör serilerinin birincil farkının alındığı D düzeyinde ise bütün değişkenler için olasılık değerleri 0.05 eşik değerinden küçük olduğu, verilerin ADF anlamlılık düzeylerine bakıldığında ise birim kök olmadığı ve D düzeyinde değişkenlerin durağan olduğu görülmektedir. Ayrıca D düzeyinin durağan olduğunu ispatlamak için iki kritik değerlendirmenin daha yapılması gerekmektedir. Buna göre faktörlerin D

düzeği ADF test sonuçlarını olasılık değerlerinden küçük olması birim kök içermediği yani durağan olduğu anlamını vermektedir. Örneğin; D(DCE) Sabit ve trend yok için ADF test sonucu (-7.728655<-2.584539<-1.943540<-1.614941) verilerin anlamlılık düzeği sonuçlarından küçüktür. Aynı şekilde D(DCE) Sabit ve trend var için de ADF test sonucu (-7.732678<-4.036983<-3.448021<-3.149135) verilerin anlamlılık düzeği sonuçlarından düşük değer vermiştir. Bir diğer değerlendirme kriteri olarak ise D düzeğinin yine %1; %5; %10 anlamlılık düzeği değerlerinin mutlak değerinin ADF test sonuçlarına göre karşılaştırılması yapıldığında ADF test sonucu sayısının büyük olması değişkenin durağan olduğu göstergesi olmaktadır. Örneğin; D(DCE) Sabit ve trend yok için ADF test sonucu mutlak değeri (7.728655>2.584539>1.943540>1.614941) verilerin anlamlılık düzeği sonuçlarından daha büyük bir sayıdır. Aynı şekilde D(DCE) Sabit ve trend var için de ADF test sonucu değeri (7.732678>4.036983>3.448021>3.149135) verilerin anlamlılık düzeği sonuçlarına göre daha yüksek bir sayıdır. Bütün bu değerlendirmelerin sonucunda serinin I (1) olduğu tespit edilerek dmax=1 olarak tanımlanmaktadır.

İkinci kritik husus k değerinin belirlenmesidir. Bunun için VAR modeli işletilerek gecikme uzunluğu tablosu oluşturulup ortaya çıkan değerlere bakılmaktadır. Tablo 3’de tüm faktörlerin düzeği değerleri seçilir ve en düşük olan değer uygun gecikme uzunluğu seviyesini vermektedir. Bu çalışmada gecikme uzunluğu değerinin belirlenmesi için Tablo 3’de raporlandığı üzere Hannan-Quinn bilgi kriterine bakılmıştır ve düzeği değerleri arasında en düşük değer olan 52.82081 temsil ettiği düzeği olan 2 uygun gecikme uzunluğu olarak bulunarak, k değeri 2 olarak tespit edilmiştir. Bu durumda, dmax = I (1) olarak belirlendiğinden; analiz denklemi k+dmax=3 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 3. Gecikme Uzunluğu

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC.	HQ
0	-3332.916	NA	8.80e+21	59.04276	59.11517	59.07214
1	-2967.676	704.6227	1.61e+19	52.73762	53.02726*	52.85515
2	-2951.755	29.86905	1.42e+19	52.61513	53.12199	52.82081*
3	-2945.983	10.52271	1.51e+19	52.67226	53.39635	52.96609
4	-2933.269	22.50191*	1.41e+19	52.60654	53.54785	52.98851
5	-2924.15	15.64449	1.42e+19	52.60454*	53.76308	53.07467
6	-2917.183	11.60253	1.47e+19	52.64041	54.01617	53.19867
7	-2911.52	9.110277	1.57e+19	52.69958	54.29257	53.34600
8	-2903.360	12.72006	1.61e+19	52.71433	54.52454	53.44890

Not: * işareti kriter tarafından seçilen gecikme sırasını gösterir, yani değerlendirme kriterinin en düşük değeridir ve Lag sütunundaki gecikme uzunluğunu ifade eder. LR: sıralı değiştirilmiş LR test istatistiği (%5 düzeyinde); FPE: Son tahmin hatası; AIC: Akaike bilgi kriteri; SC: Schwarz bilgi kriteri ve HQ: Hannan-Quinn bilgi kriteridir. Bold ve italik gösterilen değer bu çalışmada gecikme uzunluğu kriteri HQ olarak belirlenmiştir.

Sonraki aşamada ise aşağıda formüle edilen üç adet eşitlik ile değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmektedir. Bu eşitlik modellerinde her bir değişken önce bağımlı değişken olacak ve diğer ikisi bağımsız değişken olarak nedensellik ilişkilerine bakılacaktır. Bunun için Wald testi sonuçlarının anlamlılık değerlerine bakılarak araştırma modelindeki değişkenler arasındaki nedensellik olup olmadığı değerlendirilmektedir.

$$\text{Eşitlik 1: } DCE = C(1)*DCE(-1) + C(2)*DCE(-2) + C(3)*DCE(-3) + C(4)*BDI(-1) + C(5)*BDI(-2) + C(6)*BDI(-3) + C(7)*PNMX(-1) + C(8)*PNMX(-2) + C(9)*PNMX(-3) + C(10)$$

Eşitlik 1 ile formüle edilen ilk H0 hipotezi şu şekilde ifade edilmektedir.

H0: BDI navlun fiyatından, demir cevheri fiyatına bir nedensellik yoktur.

Tablo 4. Wald Testi (BDI → DCE)

T-istatistik	Değer	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık (P)
Ki kare	3.326805	3	0.3439
†Gerçek (P) olasılık hesaplaması	= <i>kikaredağ</i> (3,326805;2)		0,18949313

Not: Eşitlik 1'in birinci Null Hypothesis $C(4)=C(5)=C(6)=0$ Wald Testi H_0

†Sistemin hesapladığı (P) olasılık değeri tek başına anlam ifade etmemektedir. Bu nedenle sistemin raporladığı değer ile k serbestlik değerinin ki-karesi alınarak olasılık değeri yeniden hesaplanarak değerlendirilir. Bold ile gösterilen hesaplanan gerçek olasılık değeri $P<0.05$ düzeyinde anlamsız bulunmuştur.

BDI kuru dökme yük taşımacılığı navlun fiyat endeksi ile bu çalışma kapsamında taşınan emtia fiyatlarını temsil etmek için incelenen demir cevheri endeksi arasında bir nedensellik ilişkisi olup olmadığını değerlendirmek amacıyla Wald testi analiz sonucuna bakılmaktadır. Tablo 4'de sunulduğu üzere hesaplanan gerçek (P) olasılık değeri istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vermemiştir. Bu nedenle H_0 hipotezi kabul edilerek navlun fiyatından demir fiyatına doğru bir nedensellik ilişkisinin var olmadığı anlaşılmaktadır. Bu nedenle önerilen birinci eşitlik formülüne göre iki faktör arasında bir nedensellik ilişkisi yoktur.

Eşitlik 1 ile formüle edilen diğer H_0 hipotezi ise şu şekilde ifade edilmektedir.

H_0 : İkinci el gemi fiyatından, demir cevheri fiyatına bir nedensellik yoktur.

Tablo 5. Wald Testi (PNMX → DCE)

T-istatistik	Değer	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık (P)
Ki kare	1.921867	3	0.5888
†Gerçek (P) olasılık hesaplaması	= <i>kikaredağ</i> (1,921867;2)		0,38253553

Not: Eşitlik 1'in ikinci Null Hypothesis $C(7)=C(8)=C(9)=0$ Wald Testi H_0

†Sistemin hesapladığı (P) olasılık değeri tek başına anlam ifade etmemektedir. Bu nedenle sistemin raporladığı değer ile k serbestlik değerinin ki-karesi alınarak olasılık değeri yeniden hesaplanarak değerlendirilir. Bold ile gösterilen hesaplanan gerçek olasılık değeri $P<0.05$ düzeyinde anlamsız bulunmuştur.

İkinci el gemi fiyatlarının (PNMX), gemilerde taşınan emtia fiyatları üzerinde bir etkisinin olup olmadığını incelemek üzere demir fiyatlarıyla olan ilişkisine yine Wald testi ile benzer şekilde bakılmaktadır. Tablo 5'de sunulduğu üzere hesaplanan gerçek (P) olasılık değeri istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vermemiştir. Bu nedenle H_0 hipotezi kabul edilerek ikinci el gemi fiyatlarının demir fiyatlarında bir değişikliğe neden olmadığı yönünde istatistiksel delil teşkil etmektedir.

Eşitlik 2: $BDI = C(11)*DCE(-1) + C(12)*DCE(-2) + C(13)*DCE(-3) + C(14)*BDI(-1) + C(15)*BDI(-2) + C(16)*BDI(-3) + C(17)*PNMX(-1) + C(18)*PNMX(-2) + C(19)*PNMX(-3) + C(20)$

Eşitlik 2 ile formüle edilen ilk H_0 hipotezi şu şekilde ifade edilmektedir.

H_0 : Demir cevheri fiyatından, BDI navlun fiyatına bir nedensellik yoktur.

Bu eşitlik ile gemilerle taşınarak uluslararası ticarete konu olan emtia fiyatlarındaki değişimi temsil etmek adına demir cevheri fiyatlarının BDI navlun fiyat endeksini etkileyip etkilemediğine bakılmaktadır.

Analiz sonucu Tablo 6'da sunulduğu üzere hesaplanan (P) olasılık değeri istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vermiş bu nedenle H_0 hipotezi reddedilerek güçlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 6. Wald Testi (DCE → BDI)

T-istatistik	Değer	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık (P)
Ki kare	18.57300	3	0.0003
†Gerçek (P) olasılık hesaplaması	= <i>kikaredağ</i> (18,573;2)		0,0000***

Not: Eşitlik 2'nin birinci Null Hypothesis $C(11)=C(12)=C(13)=0$ Wald Testi H_0

†Sistemin hesapladığı (P) olasılık değeri tek başına anlam ifade etmemektedir. Bu nedenle sistemin raporladığı değer ile k serbestlik değerinin ki-karesi alınarak olasılık değeri yeniden hesaplanarak değerlendirilir. *** ile gösterilen hesaplanan gerçek olasılık değeri $P<0.001$ düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Ardından Eşitlik 2'nin ikinci H_0 hipotezini test etmek için Wald testi ile ikinci el gemi piyasası fiyatından, BDI navlun fiyat endeksine bir nedensellik ilişkisinin var olup olmadığına bakılmıştır.

H_0 : İkinci el gemi fiyatından, kuru dökme yük navlun fiyatına bir nedensellik yoktur şeklinde ifade edilmektedir.

Analiz sonucu Tablo 7'de sunulduğu üzere hesaplanan (P) olasılık değeri istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vermemiş ve H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Bu nedenle iki faktör arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 7. Wald Testi (PNMX → BDI)

T-istatistik	Değer	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık (P)
Ki kare	4.037321	3	0.2575
†Gerçek (P) olasılık hesaplaması	= <i>kikaredağ</i> (4,037321;2)		0,132833276

Not: Eşitlik 2'nin ikinci Null Hypothesis $C(17)=C(18)=C(19)=0$ Wald Testi H_0

†Sistemin hesapladığı (P) olasılık değeri tek başına anlam ifade etmemektedir. Bu nedenle sistemin raporladığı değer ile k serbestlik değerinin ki-karesi alınarak olasılık değeri yeniden hesaplanarak değerlendirilir. Bold ile gösterilen hesaplanan gerçek olasılık değeri $P<0.05$ düzeyinde anlamsız bulunmuştur.

Eşitlik 3: $PNMX = C(21)*DCE(-1) + C(22) *DCE(-2) + C(23)*DCE(-3) + C(24)*BDI(-1) + C(25)*BDI(-2) + C(26)*BDI(-3) + C(27)*PNMX(-1) + C(28)*PNMX(-2) + C(29)*PNMX(-3) + C(30)$

Eşitlik 3 ile formüle edilen ilk H_0 hipotezi şu şekilde ifade edilmektedir.

H_0 : Demir cevheri fiyatından, ikinci el gemi fiyatına bir nedensellik yoktur.

Bu eşitlik ile demir cevheri fiyatlarının, kuru dökme yük piyasasında işlem gören ikinci el gemi fiyatlarını etkileyip etkilemediğine bakılmıştır. Analiz sonucu Tablo 8'de sunulduğu üzere hesaplanan (P) olasılık değeri istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vermiş bu nedenle H_0 hipotezi reddedilerek bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 8. Wald Testi (DCE → PNMX)

T-istatistik	Değer	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık (P)
Ki kare	28.28928	3	0.0000
†Gerçek (P) olasılık hesaplaması	= <i>kikaredağ</i> (28,28928;2)		0,0000***

Not: Eşitlik 3'ün birinci Null Hypothesis $C(21)=C(22)=C(23)=0$ Wald Testi H_0

†Sistemin hesapladığı (P) olasılık değeri tek başına anlam ifade etmemektedir. Bu nedenle sistemin raporladığı değer ile k serbestlik değerinin ki-karesi alınarak olasılık değeri yeniden hesaplanarak değerlendirilir. *** ile gösterilen hesaplanan gerçek olasılık değeri $P<0.001$ düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Sonrasında ise Eşitlik 3'ün ikinci H0 hipotezini test etmek için Wald testi ile kuru dökme yük navlun fiyatından, ikinci el gemi piyasası fiyatına bir nedensellik ilişkisi olup olmadığına bakılmıştır.

H0: Baltık kuru yük navlun endeksi fiyatının, ikinci el gemi fiyatı üzerinde bir nedensellik etkisi yoktur şeklinde ifade edilmektedir.

Analiz sonucu Tablo 9'da sunulduğu üzere hesaplanan (P) olasılık değeri istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vererek ve H0 hipotezi reddedilmiştir. Bu nedenle iki faktör arasında güçlü bir nedensellik ilişkisinin bulunduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 9. Wald Testi (BDI → PNMX)

T-istatistik	Değer	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık (P)
Ki kare	856.7312	3	0.0000
†Gerçek (P) olasılık hesaplaması	= <i>kikaredağ</i> (856,7312;2)		0,0000***

Not: Eşitlik 3'ün ikinci Null Hypothesis $C(27)=C(28)=C(29)=0$ Wald Testi H0

†Sistemin hesapladığı (P) olasılık değeri tek başına anlam ifade etmemektedir. Bu nedenle sistemin raporladığı değer ile k serbestlik değerinin ki-karesi alınarak olasılık değeri yeniden hesaplanarak değerlendirilir. *** ile gösterilen hesaplanan gerçek olasılık değeri $P<0.001$ düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Bu araştırma modelinde incelenen demir cevheri fiyatları, BDI navlun fiyatı ve Panamax tipi ikinci el kuru dökme yük gemisi fiyatları arasındaki nedensellik ilişkisi Toda-Yamamoto yaklaşımından faydalanılarak test edilmiştir. Her bir değişken arasındaki nedensellik ilişkileri birbirlerine yönlü bakılmıştır ve analiz sonuçları beklendiği ölçüde tutarlı çıkmıştır. Buna göre denizcilik piyasasının türetilmiş talep ve fiyat mekanizması ile işlemekte olduğu bu çalışma kapsamında değerlendirilen son on yıllık verilere dayanılarak bir kez daha ispat edilmiştir. Denizcilik piyasasındaki kritik unsur geminin üzerinde taşınan yüke uluslararası pazarlardan gelen talep ve emtia fiyatındaki değişim kesin olarak denizyolu yük taşımacılığı piyasasını şekillendirmektedir. Diğer bir ifadeyle denizcilik piyasasının kendine ait döngüsel koşulları uluslararası ticaret üzerinde incelenmiş olan bu son on yıllık veri kapsamında her hangi bir nedensel etki yaratamamaktadır. Ayrıca ikinci el gemi fiyatlarıysa güçlü bir nedensellik ilişkisiyle hem emtia piyasalarından hem de navlun piyasasındaki artıştan etkilenecek ikinci el gemi piyasa fiyatları oluşmaktadır.

4. DEĞERLENDİRME SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, gelecekte doğanın korunarak çevresel sürdürülebilirliğin ön plana çıktığı ve belirsizliğin-dengesizliğin-değişkenliğin-karmaşıklığın çok daha yoğun yaşanacağı yeni küresel ekonomi düzeninin denizyolu yük taşımacılığı sektörü üzerindeki olası etkilerini öngörmek üzere hazırlanmıştır. Denizcilik piyasası son on yılda gerek gemilerin çevreye etkilerini düzenlemek için yürürlüğe konulan regülasyonlar (uluslararası yasal düzenlemeler) kapsamında, gerekse de yaşanan COVID-19 pandemisi koşulları altında geleceğin bu tipik karakteristik özelliklerini bir kesit halinde tecrübe etmeye başlamıştır. Bu araştırma kapsamında incelenen son on yıllık veri serisi sonuçlarına bakıldığında, önceki araştırmalarda değerlendirilen daha dengeli ve daha az karmaşık olan dönemleri kapsayan, geniş zaman serisi içeren araştırmaların bulgularından kısmen farklılaşmaktadır.

Önceki araştırmalar, emtia fiyatlarının yükselmesinin her zaman mutlaka daha yüksek navlun oranına tekabül edeceği anlamı vermediğini bize söylemektedir. Yani emtia fiyatlarındaki artışlar kısa vadede navlun oranlarını yükseltmektedir, ancak taşıma maliyetinin artması emtia talebini engellemesinden dolayı küresel ticaret hacmini ilerleyen süreçte düşürmektedir. Bundan dolayı önceki araştırmalarda kuru dökme yük navlun piyasası ile emtia fiyatları arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır (Tsioumas ve Papadimitriou, 2016). Ayrıca bu çalışmalar normal

ve yükseliş piyasası koşullarında nedenselliğin çift yönlü olduğunu göstermekle birlikte, öte yandan da düşüş piyasası zamanlarında ise emtiadan navlun ücretine doğru tek yönlü bir etkinin var olduğuna da vurgu yapılmaktadır (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021). Tabii bu noktada taşınan emtia türü de önemli bir faktör olarak ele alınmalıdır. BDI oranları yükseldiğinde endüstriyel emtia fiyatları bundan göreceli olarak daha az etkilenmektedir. Buna karşın, kuru dökme yük navlun oranları yükseldiğinde ise tarımsal emtia fiyatları bundan çok daha fazla olumsuz yönde etkilenmektedir. Diğer bir ifadeyle, tarımsal emtianın taşıma hizmet talebi navlun fiyatına elastik bir şekilde tepki vermekte olduğu dikkate alınmalıdır (Bandyopadhyay ve Rajib, 2021; Tsioumas ve Papadimitriou, 2016).

Geçmişte yapılmış çalışmalardan, denizcilik piyasasının işleyişine ilişkin çıkarılan bir diğer önemli ders ise taşınan yük ile navlun fiyatları arasındaki nedensellik ilişkisinin piyasa döngüsünün sadece dip ve tepe noktalarında kendisini gösteriyor olmasıdır. Bu doğrultuda, Tarı ve İnce (2019) tarafından yakın zamanda gerçekleştirilen bir araştırma BDI endeksi navlun fiyatı hareketlerini 1985-2019 yılları arasında incelemiştir. Söz konusu araştırmada dünyadaki hammadde talebinin ortalamasının üzerinde olduğu ve dolayısıyla denizyolu kuru dökme yük taşımacılığına olan talebin de yüksek olduğu zirve dönemleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Buna göre 35 yıllık süre zarfında yük taşımacılığı BDI endeksinin en iyi performans gösterdiği dönemlerin “2004 yılının başından 2006 yılı başına ve 2006 yılı sonundan 2010 yılı ortalarına ve kısmen de 2014 yılı ortalarında” yaşandığı görülmektedir. Bu bahsi geçen dönemlerde armatörlük firmaları operasyon maliyetlerinin çok üzerinde navlun fiyatlarıyla faaliyetlerini yürüttüklerinden aşırı karlar elde edebilmişlerdir. Bu tanımlanan dönemler hariç 35 yıllık sürenin kalan diğer dönemleri uzun vadede değerlendirildiğinde ise arz ve talebin birbirine oldukça uyumlu hareket ederek piyasanın dengeli bir şekilde seyrettiği anlaşılmaktadır. Yani bu dönemler içinde armatörlük firmaları genellikle operasyon maliyetlerinin biraz üzerinde gelir elde ederek faaliyetlerini sürdürmüş ya da zaman zaman da navlun ücretleri operasyon maliyetlerini yeterince karşılayamamıştır (Tarı ve İnce, 2019). Bu açıdan bakıldığında kuru dökme yük navlun piyasasının genellikle zayıf formda verimli olduğu iddia edilebilmektedir (Acık ve Başer, 2018).

Bundan ötürü yukarıda açıklandığı üzere önceki çalışmalarda denizyolu taşımacılığı piyasasının uluslararası ticaret üzerinde çift yönlü bir nedensellik etkisi gösterdiği tespit edilmiş, fakat bu çalışmada ise emtia piyasasını temsil eden demir cevherinden BDI endeksine tek yönlü bir nedensellik gözlenmiştir. Bunun en temel sebebi önceki çalışmalarda da vurgulandığı üzere piyasanın düşüş trendinde olduğu verimsiz dönemlerde emtiadan navluna doğru tek yönlü bir etki olmasından kaynaklanıyor olabilir (Acık ve Başer, 2018; Bandyopadhyay ve Rajib, 2021). Çünkü bu çalışmanın incelediği son on yıllık süre bu düşük verimlilik yapısını temsil etmektedir ve gelecekte de artık sektörün böylesi bir piyasa yapısını devam ettirmesi kuvvetle muhtemeldir. Diğer bir ifadeyle bu araştırmada ortaya konulmuş olan tek yönlü etkileşim bulgusu büyük olasılıkla, gelecekteki deniz taşımacılığı endüstrisinin çok daha pasif bir şekilde küresel ekonomi ve ticaretin dinamiklerinden etkileneyeceği şeklinde yorumlanabilir.

Öte yandan denizyolu yük taşımacılığı sektörünün geleceğini etkileyecek bir diğer kritik unsur ise Avrupa Birliği Yeşil Mutabakat (EU GREEN DEAL) politikasıdır. Avrupa Birliği tarafından 2030 yılından itibaren Yeşil Mutabakat kurallarının tolerans uygulanmaksızın tam anlamıyla yaptırımların hayata geçirileceği deklare edilmektedir. Bu sebeple denizyolu yük taşımacılığının da doğaya olan yüksek karbondioksit salınımının, diğer tüm ticari faaliyetlerde olduğu gibi sera gazı emisyonlarının atmosfere sıfır salınım hedefine uygun bir şekilde azaltılmasını zorunlu kılmaktadır. Denizyolu yük taşımacılığının çevreye olan bu olumsuz etkisi sadece atmosfere salınan zararlı gaz emisyonunun da ötesinde zehirli koruyucu gemi boyalarında toksinlerin kullanılması, karasularının doğal yaşam

alanında var olmayan deniz canlısı türlerinin balast suyuyla kıyılara getirilerek salınması, sintine ve diğer atık kirliliği gibi unsurların da denizi kirletmeyecek şekilde uygulanmasını içermektedir. Bundan dolayı çevresel duyarlılık odağında bu tür etkilerin azaltılması için denizyolu taşımacılığına olan ihtiyacın azaltılması ve yapılan seferlerdeyse maksimum düzeyde yüksek maliyetli önlemler alınarak tüm bu olumsuz etkilerin ortadan kaldırılması hedeflenmektedir. Bu maksatla literatürde yapılmış olan çalışmalar denizyoluyla yük taşımacılığına ilişkin olarak alınması gereken tedbirleri üç kritik aşamada ele almaktadır. Bunlar: (i) alternatif yakıt kullanımı, (ii) gemi tasarımı (iii) operasyonel faaliyetlerin çevre dostu odaklı gerçekleştirilmesine yönelik yasal düzenlemelerin oluşturulması şeklindedir (Winnes, Styhre ve Fridell, 2015).

Öncelikli ve en kritik tedbir gemilerde fosil yakıtlar yerine biyo-yakıtlara geçilerek sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) ve metanolün kullanımının yük gemilerinin karbon salınımını azaltmasıdır, ancak işin teknik yönü o kadar da basit değildir. Böylesi bir çözümün uygulanabilmesi için hem LNG/metanol hem de fuel-oil ile çalışabilen ve bu tür biyo-yakıtları kullanırken de ateşleme için her zaman az miktarda fuel-oil kullanan çift yakıtlı bir motor sisteminin kullanılması gerekmektedir. Ayrıca düzenli hat çalışmayan kuru dökme yük gemileri için tüm liman noktalarında bu tür biyo-yakıtların temin edilebilmesi imkânının bulunmaması uygulamada kritik bir sorun teşkil etmektedir. Diğer taraftan bu yakıtlar operasyonun işleyişinde yeterince etkili olmadığı gibi maalesef uzun vadede verimli enerji kaynağı olmadıkları için tüketilen enerji birimi başına toplam küresel ısınma potansiyeli, fosil yakıtlar kadar olumsuz etki doğurabilmesi de mümkündür. Bu nedenle alternatif yakıt teknolojisi şu an için küresel ısınmayı engellemek adına kesin bir çözüm olarak görülmemektedir. Gemi motorlarından kaynaklanan sera gazı emisyonlarını etkili bir şekilde azaltabilmek ise ancak mutlak anlamda yenilenebilir yakıtların kullanılmasına bağlı olmaktadır (Winnes vd., 2015). Fakat bunun da yakın gelecekte teknolojik olarak uygulanabilirliği olası gözükmemektedir. Çünkü ağır tonajlı yük gemilerinin zorlu deniz koşullarında dalgaların, rüzgârın tesirine güçlü bir şekilde mukavemet edeceği motor gücünü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayabilmesi şu an sahip olunan teknolojiyle uygulanabilmesi pek de mümkün değildir.

Bu doğrultuda ikinci olası çözüm yeni nesil inşa edilen gemilerin tasarımının yakıt tasarrufu sağlayıcı yeni nesil teknolojilerden faydalanarak hem sefer operasyon maliyetini hem de sera gazı emisyonlarını azaltmak için kullanılmasıdır. Yeni gemi inşasında tasarım teknolojilerinden faydalanılmasının %50 oranına kadar gemilerin karbondioksit emisyonlarını azaltacağını 'Uluslararası Denizcilik Örgütü' tarafından yapılan hesaplamalar mümkün görmektedir. Bunun için gemilerin nispeten düşük bir hız ile seyrine devam edecek şekilde tasarlanmasının ve ardından bu şekilde sefer esnasında operasyonun yürütülmesiyle bu çevresel performans ortaya konulabilecektir. Bu doğrultuda sektörde atılan düzenleyici adımlardan bir tanesi, tüm yeni inşa edilen gemilerin bir 'Enerji Verimliliği Tasarım Endeksi' (EEDI) raporunu hazırlamak zorunda olmasıdır. Ancak unutulmamalıdır ki gemilerin bu enerji endeksi varsayımsal olarak kağıt üstünde yapılan bir teknik hesaplamadan ibarettir. Halbuki sefer esnasında gerek operasyonel koşulların gerekse hava koşullarının zorlamasından ötürü seyir süresince gerçekleşen fiili motor yakıt tüketimi büyük ölçüde gemi hızına bağlı olarak bu referans değerlerden farklılık göstermektedir (Winnes vd., 2015). Bundan dolayı gemi tasarım performansını operasyon ile ilgili alınan önlemlerden bağımsız düşünülmemesi ve iki kritik unsurun bir arada ele alınması gerekmektedir.

Sefer esnasında bir geminin çevresel duyarlılık adına operasyonel süreç kapsamında alacağı en etkili tedbir gemi hızının düşürülmesidir. Teknik olarak bakıldığında birim zaman başına yakıt tüketimi dikkate alındığında geminin hızının %10 oranında düşürülmesi gemi makinesinin yakıt tüketimini yaklaşık %27 oranında azaltabilmektedir. Diğer bir potansiyel operasyonel önlem ise

geminin seyri esnasında gemi güverte zabitanlarının eko-sürüş prensiplerini benimsemesidir. Bunun anlamı geminin en düşük yakıt tüketimi yapmasını sağlayan rotayı belirleyebilme tecrübesine sahip olunması ve seyir esnasında gemi motorunda keskin yük artışları yapmaktan kaçınarak tüm sefer boyunca gemiyi rölanti konumunda seyrettirebilmeleridir (Winnes vd., 2015).

Bütün bu sayılan unsurların denizcilik sektörü üzerinde yaratacağı olası etkiler dikkate alındığında gerek gemi inşa tersaneleri gerekse de tüm denizyolu yük nakliye gemi sahipleri gibi sektörün ana temsilcilerini gelecekte pek de parlak günlerin beklemediği sonucuna varılabilir. Küresel ekonomi ve uluslararası ticaretin yansımaları olarak denizcilik sektörü değerlendirildiğinde, gemi inşa piyasasının 2004 yılından sonra yaşadığı ve 2008 yılındaki küresel mali krize kadar devam eden anormal yükselişi bir kez daha yaşayabilmesi beklenilmemektedir (Park vd., 2021). Bu iddianın aksi bir durumun ortaya çıkmasının tek istisnası, eğer yeni çevre yasalarına göre sıfır emisyon salınımıyla operasyonel faaliyetlerini gerçekleştirebilen bir yeni nesil gemi tasarımı teknolojisi geliştirilebilirse ancak bu koşul altında yeni gemi inşa piyasası bir kez daha en verimli altın çağını yaşayabilir. Tabii ki bu maksatla bir takım inovatif faaliyetler gerçekleştirilmektedir. Sektörün 2030 sıfır karbon salınımı hedefi doğrultusunda 'hidrojen, amonyak, bor gibi elementler ya da güçlü elektrik aküleri ve hatta bir FEU (40 fit eşdeğer birimi) konteyner büyüklüğünde nükleer enerji üretebilen mini jeneratörlerin' geliştirilmesi gibi plan-projeler üzerinde çalışılmaktadır. Bununla birlikte tamamen yenilenebilir enerji kaynağıyla çalışan sıfır karbon salınımı gerçekleştiren bir prototip konteyner gemisi üretimi için ise 2020 yılından itibaren bir proje üzerinde çalışılmalar yapılmaya başlanmıştır (Kıran, 2022).

Diğer taraftan küresel bir farkındalığa dönüşen yeşil sürdürülebilirlik, döngüsel ekonomi ve Endüstri 4.0 yaklaşımlarının bir bütün olarak etkisine bakıldığında tedarik zinciri mesafesinin oldukça kısalması beklenmektedir. Bunun da denizyoluyla yük taşımacılığı işinin son yirmi yılda alışlagelmiş işleyiş yapısında sarsıcı bir şekilde köklü değişikliklere neden olacağı tahmin edilmektedir. Günümüzde fosil yakıtlara olan çekinceli yaklaşımın bir tepkisel eyleme dönüşmesiyle özellikle belirli coğrafyalarda gündelik yaşamda tamamen fosil yakıttan vazgeçilmesi beklenmektedir. Dünya üzerinde çeşitli coğrafyalarda yerleşik toplumların böylesi bir davranış sergilemeye başlaması halinde sıvı dökme yük (petrol tankeri) taşımacılığı piyasasının derinden etkilenmesi kaçınılmazdır. Öte yandan Çin merkezli olarak tüm dünyadaki pazar noktalarına tedarik edilen nihai tüccar mallarının, artık tüketim merkezlerine çok daha yakın coğrafyalarda üretilmesinin benimsenmesi ve yaygınlaşması konteyner gemi taşımacılığı pazarını kısmen olumsuz yönde etkilenmesine neden olacaktır. Bu açıdan bakıldığında Türk armatörlük şirketlerinin yönettikleri gemi portföyünde yer alan gemilerin planlamasını yaparken bu tip gemilerin sayısının ve yeni yatırım kararlarının, bu gelişmeler dikkate alınarak verilmesi önemlidir. Çünkü uluslararası ticaret hacminin azalması gibi bir durum ikinci el gemi fiyatlarını da etkileyecektir. Bundan dolayı gemi filosu yatırımı yapmayı planlayan armatörlük firmaları oldukça yüksek finansal kaynak tahsisi gerektiren ve geri dönüşüm süresi uzun olan ikinci el gemi satın alım kararlarında çok daha titiz bir şekilde fizibilite hesaplaması yapmalıdırlar.

Geleceğe dair bütün bu öngörüler düşünüldüğünde ise kuru dökme yük piyasasının denizcilik sektörünün diğer elemanlarına göre biraz daha avantajlı olduğu söylenilebilir. Bunun gerekçesi kuru dökme yük gemilerinin taşıdığı yüklerin gerek sanayi üretimi gerekse de endüstriyel tarım üretimi için temel hammadde kaynakları olması ve bu emtialar yerküre üzerindeki ancak belirli lokasyonlardan tedarik edilebiliyor olmasıdır. Bundan dolayı küresel ticaret kapsamında kuru dökme yük piyasasına olan talebin, sıvı dökme yük ve konteyner taşımacılık pazarları için tahmin edilen seviye kadar daralması söz konusu olmayacaktır. Ancak bu noktada da kritik unsur çevreye ilişkin yasal düzenlemelere taviz vermeksizin yaptırım uygulayan Avrupa ülkelerine sefer düzenleyen gemilerin niteliğinin, 'Paris Memorandum' anlaşmasına göre liman devletlerinin kontrol (PORT STATE

CONTROL=PSC) kriterlerine uygun olması başarılı bir iş performansı sergilenmesi adına öne çıkan bir kritik faktör olacaktır. Bu doğrultuda bu tür güzergâhlara çalışacak gemilere ilişkin filo oluşturmak isteyen armatörlük şirketlerinin piyasadan satın alabileceği ikinci el gemi fiyatları ya da süreli kiralama (TIME CHARTER) sözleşmelerinin maliyeti aşırı yüksek olabilir. Bundan ötürü Türk armatörlük nakliye firmalarının 2030 Yeşil Mutabakat hedefine uygun olarak gemi filosu portföylerini çok daha rasyonel planlamaları temel stratejik öncelikleri olmalı ve yatırım bütçelerini bu doğrultuda hazırlamalıdır.

Etik Beyan

“Kuru Dökme Yük Taşımacılığı Piyasasının Geleceğine Dair Öngörüler” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve kamuya açık ikincil veri kaynağından temin edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve son halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Acik, A. ve Baser, S. O. (2018). Is Baltic Dry Index Efficient?. *Journal of Yasar University*, 13(50), 140-149.
- Bandyopadhyay, A. ve Rajib, P. (2021). The Asymmetric Relationship Between Baltic Dry Index and Commodity Spot Prices: Evidence from Nonparametric Causality-in-Quantiles Test. *Mineral Economics*. Erken çevrimiçi yayın. doi:10.1007/s13563-021-00287-y
- Bildirici, M. E., Kayıkçı, F. ve Onat, I. Ş. (2015). Baltic Dry Index as a Major Economic Policy Indicator: The Relationship with Economic Growth. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 210, 416-424.
- Hsiao, Y. J., Chou, H. C. ve Wu, C. C. (2014). Return Lead–Lag and Volatility Transmission in Shipping Freight Markets. *Maritime Policy & Management*, 41(7), 697-714.
- Inglada-Pérez, L. ve Coto-Millán, P. (2021). A Chaos Analysis of the Dry Bulk Shipping Market. *Mathematics*. Erken çevrimiçi yayın. doi:10.3390/math9172065
- Katris, C. ve Kavussanos, M. G. (2021). Time Series Forecasting Methods for the Baltic Dry Index. *Journal of Forecasting*, 40, 1540-1565.
- Kıran, T. (2022, Mart 17). Dijital Çağda Lojistik: Denizyolu Yük Taşımacılığı [Video]. Maltepe Üniversitesi XI. Geleneksel Lojistik ve Ticaret Buluşması. https://www.youtube.com/watch?v=ri3vSP9_-BQ&t=6289s
- Li, K. X., Xiao, Y., Chen, S-L., Zhang, W., Du, Y. ve Shi, W. (2018). Dynamics and Interdependencies Among Different Shipping Freight Markets. *Maritime Policy & Management*, 45(7), 837-849.
- Munim, Z. H. ve Schramm, H. J. (2017). Forecasting Container Shipping Freight Rates for the Far East–Northern Europe Trade Lane. *Maritime Economics & Logistics*, 19(1), 106-125.

- Karakadılar, İ.S. (2022). Kuru Dökme Yük Taşımacılığı Piyasasının Geleceğine Dair Öngörüler. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 634-654.
- Park, S., Kwon, J. ve Kim, T. (2021). An Analysis of the Dynamic Relationship Between the Global Macroeconomy and Shipping and Shipbuilding Industries. *Sustainability*. Erken çevrimiçi yayın. doi: 10.3390/su132413982
- SignalOcean.com (2022). “Second-hand Bulk Ship Selling Price Index”, <https://www.thesignalgroup.com/signal-ocean-platform>, (16.02.2022).
- Şahan, D., Memişoğlu, R. ve Başer, S. Ö. (2018). Predicting Baltic Dry Index With Leading Indicators. *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi*, 10(2), 233-248.
- Şipal, Y. Z. (2016). Türkiye’de Ticari Deniz Taşımacılığı ve Gemi Fiyatlarında Arz-Talep Dengesizliği, Navlun Fiyatlarına Yansıması. *International Multidisciplinary Conference IMUCO 2016* içinde (s. 641-648). 21-22 Nisan, Antalya, Türkiye.
- Tarı, R. ve İnce, M. R. (2019). Denizyolu Taşımacılığı Piyasası Kapsamında Küresel Ticaret Hacminin Analizi: Markov Rejim Değişim Modeli. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 37, 1-20.
- Tr-investing.com (2022). “Baltic Dry Index (BADI)”, <https://tr.investing.com/indices/baltic-dry>, (05.02.2022).
- Tsioumas, V. ve Papadimitriou, S. (2018). The Dynamic Relationship Between Freight Markets and Commodity Prices Revealed. *Maritime Economics & Logistics*, 20(2), 267-279.
- Winnes, H., Styhre, L. ve Fridell, E. (2015). Reducing GHG Emissions from Ships in Port Areas. *Research in Transportation Business & Management*, 17, 73-82.
- Wu, Y., Yin, J. ve Sheng, P. (2018). The Dynamics of Dry Bulk Shipping Market Under the Shipping Cycle Perspective: Market Relationships and Volatility. *Transportation Research Record*, 2672(11), 1-9.
- Zeren, F. ve Kahramaner, H. (2019). Baltık Kuru Yük Endeksi ile İstanbul Navlun Endeksi Arasındaki Etkileşimin İncelenmesi: Ekonometrik Bir Uygulama. *Journal of International Management Educational and Economics Perspectives*, 7(1), 68-79.



Yeni Kamu (Yönetimi, İşletmeciliği, Hizmeti)

Gökhan BİLİCİ*

Şerife PEKKÜÇÜKŞEN**

Öz

Bilimsel ve teknolojik ilerlemeler, ideolojiler, ekonomik, siyasi ve toplumsal dönüşümler, kamu yönetimi biliminin gelişmesi ve kendisini bir başka 'yeni'nin içerisinde bulması için kaçınılmazdır. Bu çalışma "Yeni Kamu Yönetimi Hareketi"nden "Yeni Kamu Hizmeti"ne kadar geçen süreci "yeni" kavramı etrafında ele almaktadır. 1960'lı yıllarda ABD'de yaşanan toplumsal olaylar ve yönetsel krizlerin sonucunda kamu yönetiminin kimlik krizine çözüm bulma arayışları yeni kamu yönetimi hareketi bağlamında değerlendirilmektedir. 1970'li yıllarda petrol krizlerinin neden olduğu ekonomik bunalımlar devletin rolünün yeniden sorgulanmasına yol açmış ve yeni kamu işletmeciliğinin doğuşuna zemin hazırlamıştır. 1990'lı yıllara gelindiğinde yeni kamu işletmeciliğine yapılan eleştiriler kendisine alternatif yaklaşımların doğuşuna zemin hazırlamıştır. Yeni kamu işletmeciliğinin bazı yönlerinin tartışıldığı ortamda kendisine alternatif yaklaşımlardan birisi olan yeni kamu hizmetinin doğuşu ve ilkeleri ile kamu yönetiminde yaşanan paradigma değişimlerinin nedenlerini irdelemek bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Çalışma geleneksel yaklaşımdan sonra önüne yeni ekini alan yaklaşımları bütüncül ve karşılaştırmalı ele alarak kavramsal çerçeve sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yeni Kamu Yönetimi, Yeni Kamu İşletmeciliği, Yeni Kamu Hizmeti

Makale Türü: Derleme Makale

New Public (Administration, Management, Service)

Abstract

Scientific and technological advances, ideologies, economic, political and social transformations are inevitable for the science of public administration to develop and find itself in another 'new'. This study deals with the process from the "New Public Administration Movement" to the "New Public Service" around the concept of "new". As a result of the social events and administrative crises in the USA in the 1960s, the search for a solution to the identity crisis of the public administration is evaluated in the context of the new public administration movement. The economic depressions caused by the oil crises in the 1970s led to the re-questioning of the role of the state and paved the way for the emergence of the new public management. In the 1990s, the criticisms made to the new public administration paved the way for the emergence of alternative approaches. The purpose of this study is to examine the emergence and principles of the new public service, which is one of the alternative approaches, and the reasons for the paradigm shifts in public administration in an environment where some aspects of new public management are discussed. The study presents a conceptual framework by considering the approaches that have new suffixes after the traditional approach in a holistic and comparative manner.

Keywords: New Public Administration, New Public Management, New Public Service

Article Type: Review Article

* Öğr. Gör., Selçuk Üniversitesi, Akören Ali Rıza Ercan Meslek Yüksekokulu, Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, gokhanbilici@selcuk.edu.tr, Orcid ID: 0000-0001-8446-1928

** Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, pekkucuksen@kmu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0003-2244-2646

1. GİRİŞ

Geleneksel kamu yönetimi (GKY) ABD'de 1900'lü yıllarda ortaya çıkmış ve 20. yüzyılda özellikle sanayileşme, kentleşme, bilimsel ilerleme, modern işletmecilik, piyasanın yetersizlikleri gibi hususların etkisiyle gelişmiştir. I. Dünya Savaşı, Ekonomik Kriz (1929) ve II. Dünya Savaşı'nda özellikle kamu yararını gerçekleştirebilmek için kabul edilen birtakım müdahaleler, devletin aktif bir aktör olarak var olması gerektiğini göstermiştir (Stoker, 2006). 20. yüzyıl boyunca önce sosyal devlet, sonra refah devleti anlayışının yaygınlaşmasıyla, kamu hizmetleri geçmişle kıyaslanmayacak kadar artmış ve çeşitlenmiştir. Bu süreçte kamu yönetimi anlayışı da zamanla nitelik değiştirmiştir. 20. yüzyılın son çeyreğine kadar hâkim yaklaşım olan ve hala etkisini devam ettiren kamu yönetimi anlayışı, geleneksel kamu yönetimi olarak nitelenmektedir. Geleneksel olarak nitelendirilmesinin nedeni kamu yönetimi anlayışında 1980'lerden sonra İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'nde filizlenen ve giderek diğer ülkelerde tesirini gösteren yeni anlayışın, yavaş yavaş bilinen bu kamu yönetimi anlayışının yerini almaya başlamasıdır. GKY ortaya çıkış ve gelişme döneminde iki temel anlayış üzerine ilkelerini oluşturmuştur: Siyaset ve yönetimin ayrılığı ile bürokrasi. Bu dönemde kabul edilen anlayışa göre siyaset ve yönetim birbirinden farklı alanlarda görev yapmaktadır, siyasetin alanı kamu politikalarını belirlemektir; yönetim ise teknik bir alan olarak bu kararları hayata geçiren bir yapıdır. İkinci temel kabul ise bürokratik örgütlenme modelinin rasyonel ve etkin bir yönetim modeli olduğudur. Delican'ın da (t.y.:26-27) ifade ettiği bazı temel kabuller üzerine oluşturulan GKY anlayışının özellikleri şunlardır:

- GKY'nin örgüt yapısı bürokrasiye dayanmaktadır. Bürokratik örgütlenme Alman sosyolog Max Weber tarafından geliştirilmiş bir yönetim-organizasyon modelidir. Bürokratik model o dönem için en gelişmiş örgütlenme modelidir. Bugün de yeni gelişmelere uyum sağlayarak yaygın olarak kullanılmaktadır. Bürokratik modelin ayırt edici özellikleri merkeziyetçilik, hiyerarşi, açık ve ayrıntılı kurallar, biçimsel ve kişilerden bağımsız (gayri şahsi) ilişkilerdir. Bürokrasinin etkin ve verimli bir yönetim tarzı olduğu kabul edilmektedir.
- Devletin, adalet, savunma gibi bizzat yapmak zorunda olduğu hizmetler dışında kalan kamu hizmetlerini de doğrudan üretme ve yerine getirmesi anlayışı hâkimdir. Bu yaklaşım, özellikle devletin zamanla üstlendiği sosyal amaçlı ekonomik faaliyetlerde birtakım bürokratik problemleri beraberinde getirmektedir. Devletin bu yönde bir tercihte bulunmasının nedeni en liberal ülkelerde bile özel sektörün henüz yeterince gelişmemiş ve yaygınlaşmamış olmasıdır.
- Geleneksel yaklaşım siyaset ve yönetim alanlarını birbirinden ayırmaktadır. Siyaset, yani neyin ne şekilde yapılacağına ilişkin politikaların belirlenmesi; siyasi karar vericilerin görevidir. Yönetim bu kararları yerine getirmekle sorumludur. Siyasiler gerekli düzenlemeler için çaba sarf ederken kamu idarecileri de bu düzenlemeleri uygulamaktadır (Eryılmaz, 2000: 23-24). Burada kamu yönetimi siyasi kurumların kontrolü ve denetimi altındadır ve kamu yönetimi de siyaset kurumuna karşı sorumludur.
- Kamunun özel sektörden farklı olduğu kabul edilmektedir. Bu sebeple kamu, özel sektör gibi yönetilemez.

GKY'nin temelini bürokratik yönetim anlayışı oluşturmaktadır. GKY'de bir siyasi otorite ve onun denetim ve kontrolünde bulunan hiyerarşik yapılanma esasına dayanan bir bürokrasi yer almaktadır (Ağbal, 2000: 223). Yansızlık, verimlilik ve ekonomiklik için gerekli olduğu varsayılan detaylı kurallar, biçimsellik, hiyerarşi, kariyer temelli personel düzeni, merkeziyetçilik gibi özellikler bu yönetim anlayışının ana hususlarıdır (Eren, 2001: 23).

Geleneksel kamu yönetiminin "geleneksel" olarak adlandırılmasına "yeni" olarak ifade edilen yaklaşımların ortaya çıkışı neden olmuştur. Söz konusu yeni yaklaşımlardan ilkinin yeni kamu yönetimi hareketi oluşturmaktadır. 1960 ve 1970'li yıllarda ABD'de toplumsal olayların boyutu ve etkileri

yönetimsel ve siyasal alanlara sıçramıştır. Mevcut kamu yönetiminin, yöneticilerin ve uygulamaların, toplumsal krizlere çözüm üretmede yetersiz kalması “Yeni Kamu Yönetimi Hareketi”nin (YKYH) doğuşuna yol açmıştır. Kamu yönetiminin kimlik arayışında olduğu bir dönem içerisinde Dwight Waldo ve George Frederickson, Minnowbrook konferanslarıyla ve birçok bilimsel çalışmayla kamu yönetiminin yeni bir kimlik kazanmasına doğrudan katkı sağlamışlardır.

İkinci yeni yaklaşımı yeni kamu işletmeciliği oluşturmaktadır. 1970’lerde ortaya çıkan petrol krizleri, ekonomik durgunluk ve enflasyon (stagflasyon), uluslararası ekonomik rekabette Batı’nın gerileyişi, sosyal harcamalarda 1950 ve 1960’lı yıllardaki kadar cömert davranılmasına engel olmaya başlamıştır. Sonuçta, 1980 yılında İngiltere’de iktidara gelen Margaret Thatcher ve ABD’de iktidara gelen Ronald Reagan ekonomide liberal politikalara yönelerek, yeni kamu işletmeciliği politikalarının gelişmesini sağlamışlardır. Yeni yaklaşımların amacı, kamu hizmetlerinde ekonomik etkinliği, etkililiği ve verimliliği artırmaktır. Bu amaçları gerçekleştirmek için;

- Devletin küçültülmesi, kamunun ekonomik faaliyetlerden uzaklaşması (özelleştirme),
- Örgütlerde ekonomik boyutun ve fonksiyonelliğin öne çıkarılması,
- Özel sektör uygulamalarında görülen yönetim, organizasyon, insan kaynakları gibi yeni üretim ve yönetim tekniklerinden yararlanılması eğilimi artmıştır (Delican, t.y.: 28).

Üçüncü yeni yaklaşımı ise yeni kamu hizmeti oluşturmaktadır. Yeni kamu işletmeciliği sonrası dönemde işletmeci yaklaşımı eleştiren çalışmalar içerisinde yeni kamu hizmeti (YKH) ön sıralardadır. Vatandaş merkezli bir yaklaşım olan YKH demokratik vatandaşlık ve sivil toplum benzeri kavramlarının üzerinde yoğunlaşmaktadır (Genç, 2010: 149).

2. MİNNOWBROOK KONFERANSI VE YENİ KAMU YÖNETİMİ HAREKETİ

1930’lı yıllardan sonra kamu yönetimi disiplini, Dwight Waldo tarafından geçiş dönemi olarak ifade edilmektedir. Çünkü bu yıllardan sonra kamu yönetiminin içerdiği düşünsel yapı ve öğretilerde değişiklikler yaşanmaktadır. Dwight Waldo’ya göre klasik yaklaşımlara birtakım eleştiriler getirilmiş ve artık iki dünya savaşı arasında kendisine yer edinen ortodoks yaklaşım yerini heterodoks yaklaşıma bırakmıştır (1968a: 148). II. Dünya Savaşı sırasında birçok kamu yönetimi akademisyeni idari görevlerde yer almış ve uygulamada tecrübe edinmişlerdir. Akademisyenlerin elde ettiği tecrübe artık siyaset yönetim ayrılığının terk edilmesi noktasında bir fikir birliği oluşturmaktadır (Waldo, 1955: 42). 1960’lı yılların sonlarına gelindiğinde dünyada ve Amerika’da toplumsal hareketler, değişimler ve devrimler dönemine girilmektedir. Bir yandan bilimsel ve teknolojik ilerleme devam ederken, sosyal yaşamda sorunlar, fakirlik, ırklar arası gerilimler, şiddet ve savaş bu dönemde oldukça ses getirmiştir. Waldo’ya göre bu kadar çok sorunun var olduğu bir süreçte, mevcut kamu yönetimi teori ve araçlarının bu sorunlarla baş edebilmesi mümkün değildir (1969: 103). Özellikle Amerika’daki toplumsal krizler kamu yönetimi disiplini için bir yeniye işaret etmektedir: Yeni Kamu Yönetimi Hareketi. Bu dönemin düşünsel fikirleri ve toplumsal sorunlar KYKH ile özdeşleşmiştir. 1960’lı yıllarda yaşanan gelişmeler, kamu yönetiminin kendi kendine yetmediği ve tutarlılığının tartışıldığı bir dönem olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda kamu yönetimi klasik anlayışın düşünsel değerlerinden uzaklaşmış fakat kendisine yakın bir yaklaşım da bulamamıştır. Kamu yönetimi sosyoloji, psikoloji ve işletme yönetimi gibi bilim dallarına açılarak kendisine artık bir kimlik bulma çabası içine girmiştir. Yaşanılan kimlik arama krizi, kamu yönetimini disiplin olmaktan uzaklaştırmaktadır (Waldo, 1968b: 4). 1970’li yılların başında, Waldo kamu yönetimi disiplininin bütün sosyal bilimlerden faydalanan özerk bir disiplin olması gerektiğini vurgulamaktadır.

Waldo, 1966 yılında *Public Administration Review* (PAR) dergisi editörü olarak kaleme aldığı yazıda şu görüşlerini ifade etmektedir: Kamu yönetimi disiplini tek başına bir disiplin olmadığı gibi siyaset biliminin de bir alt dalı değildir. Ayrıca kamu yönetimi bir meslek değildir. Nasıl ki mühendislik,

tıp ve hukuk birçok alanı, bilimi ve uygulamayı bir araya getiriyorsa, kamu yönetimi de bu şekilde çok alanlı kapsamlı bir disiplindir (1966: 236). 1950’li yıllarda disiplinde başlayan kimlik krizi 1970’li yıllara geldiğinde halen devam etmektedir.

Dwight Waldo 3 Eylül 1968’te Minnowbrook’ta genç akademisyenleri bir araya getirerek bir konferans düzenlemiştir. Konferans amacına ulaşmış ve birçok yeni düşünce kamu yönetimi dünyasında gün yüzüne çıkma fırsatı bulmuştur. Bu yeni düşünceler Frank Marini’nin derlediği “Yeni Bir Kamu Yönetimine Doğru: Minnowbrook Bakışı” isimli kitapta Waldo’nun yazdığı önsözle birlikte yer almıştır. Waldo, sonucu “normatif teori, felsefe, toplumsal duyarlılık ve etkin olma doğrultusunda bir hareketin doğuşu” olarak görmektedir. Frederickson, Minnowbrook’un ana temalarını, “verimlilik ve ekonomi ölçütlerine toplumsal eşitlik ölçütünün eklenmesi, kamu yönetimi uygulamasına etik, dürüstlük ve sorumluluk kavramlarının girmesi, kamu yönetiminin etkinliğinin aktif ve katılımcı vatandaşlık bağlamında tanımlanması, ussal modelin doğruluğunun ve hiyerarşinin yararının ciddi bir şekilde sorgulanması ve çoğulculuğun artık geçerli tek ölçüt olmaktan çıkarılması olarak sıralamaktadır” (Frederickson, 1989: 97).

Toplumsal adalet arayışı içerisinde olan YKYH, geleneksel kamu yönetimini kurulmuş olan düzene aracılık yapmakla eleştirmektedir. Yoksulluk, ayrımcılık ve şiddet gibi konularda kamu yönetiminin etkin bir rol üstlenmesini savunmaktadır. Azınlıkların mağduriyetini gidermekte başarısız olan bir kamu yönetimi, sonunda bu azınlıkların baskı altına alınmasında kullanılmak zorunda kalacaktır (Frederickson, 1971: 311). 1960’ların sonlarıyla 1970’lerin başlarındaki siyasal ve toplumsal ortamın mevcudiyetinde ortaya çıkan YKYH, mevcut kamu yönetimi sisteminin geleneksel işleyişine ve öğretilerine eleştirel bir duruştur. Bu duruşun amacı mevcut kamu yönetimi sistemini yıkmak değil düzeltmektir (Üstüner, 2003: 599). Waldo’ya göre YKYH’nin üç ana unsuru bulunmaktadır: “müşteri odaklı bürokrasi” “katılım” ve “temsili bürokrasi.” Kamu görevlilerince müşteri odaklı bir yönetim anlayışı ve müşterilerin çıkarlarının göz önünde bulundurulması, bu noktada temsilin oluşturulması, müşteri odaklı bürokrasi yaklaşımını ifade etmektedir. Politika yapım süreçlerine dahil olmak, katılım olarak ifade edilmekte, bu noktada vatandaşların yönetime katılmasının artırılması hedeflenmektedir. Temsili bürokrasi ile kastedilen ise, vatandaşların bürokrasinin belli kademelerinde temsil edilmesidir. Waldo, YKYH’yi demokrasi ve kamu yönetimini yeni ve etkin bir biçimde özdeştirmektedir (1980: 95-96).

3. YENİ KAMU İŞLETMECİLİĞİ

Refah devletinin vatandaşlarını koruma ve yükümlülüklerini yerine getirme rolünün şiddetle sorgulandığı bir dönemde kendisini gösteren YKİ yaklaşımı, özel sektörde denenmiş ve test edilmiş yönetim tekniklerini kullanarak, kamu sektörünün dönüşümüne yardımcı olan en yeni küresel organizasyon teorisini temsil etmektedir (Matei ve Flogaitis, 2011). Yönetimin katı, hiyerarşik ve hantal yapısının esnetilmesi ve piyasa mekanizmaları ile tanışması yolundaki adımlar; yetki devri, kamu-özel ortaklığı, sözleşme yoluyla hizmet alımı, deregülasyon ve özelleştirme olarak tasnif edilebilir (Tuncer ve Usta, 2013: 186). Hood (1995)’a göre YKİ kamu sektörünün piyasadan ödünç alınan uygulamalarla daha çok özel işletme gibi olma hareketidir. YKİ sadece bir araç ve yöntem koleksiyonu değildir, aynı zamanda kamu örgütsel ortamına teknokratik ideolojiyi de getirmektedir (Edwards, 1998). Ortak düzenleyici mekanizmalar, verimliliğin artırılmasını, kamu harcamalarının azaltılmasını ve performansla ilgili yöntemlerin oluşturulmasını da içermektedir. (Lapsley 2009: 19).

YKİ, ABD’de ortaya çıkmış ve İngiltere, Avustralya ve özellikle Yeni Zelanda’ya ve ardından İskandinavya ve Kıta Avrupa’ya yayılmıştır. Dünya çapında büyüyen bir yönetim devriminin parçası olarak görülen ve piyasa ekonomisinin devlet düzenlemesinden daha verimli olduğu neoliberal ideolojiden beslenen YKİ, uygulama pratikleri konusunda farklılaşsa da birçok ülke tarafından uygulanmıştır (Turner, 2008).

YKİ paradigması, 1970'lerde kamu sektöründe yaygın olan katı bürokratikleştirilmiş uygulamalara sözde bir "cevap" olarak başlatılmıştır (Stoker, 2006). Birleşik Krallık'ta klasik kamu yönetimi ve bürokratik paradigma, IMF'nin gözetimi altında ülkenin kamu sektörüne reformlar yoluyla bir müdahalenin organize edildiği 1970'lerin sonuna kadar değişmeden varlığını sürdürmüştür; 1980'li yıllardan itibaren ise İngiltere ve ABD'de yeni bir yaklaşım tartışılmaya ve ön plana çıkmaya başlamıştır. Mali kriz, enflasyonist durgunluk, petrol krizi, uzun süreli işsizlik ve devletin bir kurum olarak vatandaşlarına koruma sağlama konusundaki başarısızlığı, hükümetleri etkilemiş ve halk tarafından kurumların varlığı sorgulanmaya başlanmıştır (Olssen, 2009). Vatandaşlar, kamu hizmetleri ve faydaları için vergi olarak ödedikleri paranın iadesini isteyerek tepkilerini dile getirmeye başlamıştır; (Borins, 2002) protestoları halkın devlete olan güvenini azaltan bir dizi skandal ve kamu hizmetlerinde dramatik başarısızlıklar izlemiştir (Ackroyd vd., 2007). Artık verimsiz bir mekanizma olarak görülen Keynesyen refah devleti tartışılmaktadır.

Friedman, Hayek ve ABD'deki kamu tercihi teorisyenleri gibi neoliberalizm teorisyenleri tarafından desteklenen ve yayılan yeni bir ideoloji, geleneksel kamu yönetimine meydan okumaya başlamaktadır (Harvey, 2007). Bir yanda kamu sektöründe hantal, uyusuk ve yaratıcılığın önüne geçen bir bürokrasi, diğer yanda özel sektörde bir değişim ve üretkenlik havası esmekteydi (Savoie, 2006). Bu bakış açısıyla yönetim paradigmasını bir sektörden diğerine kopyalama çabaları mantıklı ve potansiyel olarak uygulanabilir görünmekteydi.

Kuşkusuz, uygulanabilirliği sağlayacak politikalar, o dönemin en güçlü iki muhafazakâr liderinin elindeydi. Okyanusun bir tarafında Ronald Reagan, diğer tarafında Margaret Thatcher, kamu sektörünü canlandırmak ve kamu hizmetlerini reorganize etmek, piyasa modellerini önermek ve kullanmaya başlamayı sağlamak için doğru öncüler olarak görünmekteydi. İşin püf noktası, verimliliği artırmak ve kamu bütçelerini azaltmak değilse de en azından korumaktı (Klein, 2010). Bazı yorumcular iki politikacının YKİ'nin ideolojisini siyasi propaganda ve halkın güvenini kazanmanın bir aracı olarak kullandıklarını ileri sürmüşlerdir (Haque, 2004; Savoie 2006). Amaç ne olursa olsun o dönemden itibaren dünya sosyo-ekonomik açıdan değişmeye başlamıştır.

Aucoin (1990) YKİ yaklaşımının, ekonomilerin küreselleşmesi ile örtüştüğüne işaret etmektedir. Benzer şekilde, Osborne ve Gaebler (1992) YKİ'ni, verimsizlikten girişimci ruha geçişin temeli olarak ihtiyaç duyulan küresel bir paradigma olarak tanımlamaktadır. Thatcher (1993) verimli bir şekilde reform yapmak için kamu harcamalarını azaltarak kamu sektörünü küçültme ihtiyacının altını çizmiştir. YKİ'nin kamu sektörünün sorunlarıyla savaşma vizyonu, Reagan'ın israfa karşı bir savaş başlatma vizyonu ile örtüşmekte ve kamu sektöründe değişiklik ihtiyacını ifade etmektedir (Osborne ve McLaughling, 2002; Lynn, 2006). Bu süreçte Weberci kamu bürokratik modeli, daha neoliberal, tüketici ve piyasa odaklı bir çerçeveye doğru ilerlemeye başlamıştır (Haque, 2004).

Süreç odaklı bir organizasyonun yerini yavaş yavaş, özel sektör yönetim tekniklerini uygulayan ve hayatta kalabilmek için piyasa rekabetine cevap vermeye çalışan, sonuç odaklı bir kamu işletmesi almaktadır. YKİ değişimi sorunsuz bir şekilde sağlamanın en iyi yolu değildi, hatta daha ötesinde, tehdit edici bir paradigma gibi görünüyordu. Bununla birlikte, 1970'lerdeki krizden sonra yavaş yavaş tarihsel bir değişim yaşanmaya başlamıştır. YKİ, esas olarak, devlet kontrolünden serbest piyasa ekonomisine giden dönüşüm ile karakterize edilmiştir. Finansal krize ve verimsiz, esnek olmayan organizasyonlara tepki olarak radikal bir reform dalgası ortaya çıkmış (Pollitt, 2002); teknolojik gelişmeler (bilgi teknolojileri, ulaşım, iletişim vb.) pazarın koşulları, müşteri profilindeki değişimler ve diğer faktörler, kuruluşları esneklik kazanmaya itmiş ve YKİ evrensel uygulanabilirliği olan yeni bir reform teorisi olarak ortaya çıkmıştır (Radcliffe ve Dent, 2005). Buradaki can alıcı nokta, YKİ'nin bir dizi araç ve yöntem sağlaması ve tek bir seçeneği temsil etmemesidir. Pollitt vd. (2007) bunu belirli ürünleri satın alabileceğiniz bir mağazaya benzetmektedir. Kaboolian (1998: 88) önceki kamu işletmeciliğinin tekrarı

olarak değerlendirerek “eski şışede yeni şarap” benzetmesini kullanmıştır. Ömürgönülşen ve Zengin (2003: 34) ise mucizevi bir iksir değil fakat umut vaat eden bir paradigma olarak nitelemiştir.

Bir yönetsel paradigma olarak başlangıcından itibaren YKİ, bürokratik ve zaman alıcı süreçlerden kaçınmak için, organizasyonlarda uygulamaları hedef odaklılık, rekabet, performans değerlendirme, kapsamlı takipler ve seçim özgürlüğünün üzerine inşa etmekle ilgilenmiştir (Almqvist ve Skoog, 2006). YKİ'nin arkasındaki ana ilkeleri kategorize eden ve tanımlayan ilk eser, ilk teorisyenlerden biri olan Christopher Hood'un "Her Mevsim İçin Bir Kamu Yönetimi" (1991) isimli makalesidir. Onun modeli özellikle YKİ'nin pratik boyutlarını tanımlamada faydalıdır ve bu açıdan kamu sektörü reformlarının değerlendirilmesine katkıda bulunmaktadır. Özetle, YKİ'nin yedi boyutu şunlardır:

- Kaynak kullanımında disiplin ve tutumluluk vurgusu,
- Ürün/proje etrafında eşgüdümlü birimler kurulması,
- Kamu sektöründe rekabet,
- Özel sektör yönetim uygulamaları,
- Profesyonel yönetime geçiş,
- Merkeziyetçi bürokrasinin kırılması, esnek personel yönetimi,
- Ölçülebilir performans standartları (Hood, 1991).

Ferlie vd. (1996) YKİ'yi dört ilke üzerinde tanımlar: Verimlilik güdüsü, küçülme ile âdem-i merkeziyetçilik, mükemmellik arayışı ve kamu hizmeti yönelimi. Aşağıda genel olarak YKİ ilkeleri beş grupta özetlenmektedir. Bunlar;

i- Âdem-i Merkeziyetçilik: Bu ilke örgütsel sürecin kilit bir bileşeni olduğundan, odak noktasına yetki devrini yerleştirmektedir. YKİ'nin bu yönü, bürokratik prosedürleri ortadan kaldırmak ve kamu kuruluşlarını esnek ve yönetsel olarak özerk işletmelere dönüştürmekle ilgilidir. Buradaki temel düşünce, hükümeti geri plana alarak ve bunun yerine yetkiyi yerel makamlara devrederek karar verme sürecini hızlandırmaktır (Klein 2010, Ormond ve Loffler, 1998).

ii- Müşteri Odaklılık: Parker ve Dent işletmelerin, tüketiciyi örgütsel hedeflerin odağı haline getirdiğini iddia etmektedir (1996: 335). Müşteri ihtiyaçları ve hizmet kalitesi, kamu veya özel her örgütün merkezinde yer almaktadır. Aberbach ve Christensen (2005) kamu kuruluşlarının, kamu ihtiyaçlarını karşılamaşının “müşteri egemenliği”ne dayandığını ifade etmektedirler.

iii- Maliyet Azaltma: YKİ'nin en belirgin yönlerinden birini maliyet azaltma temsil etmektedir. Bolton (2002: 131)'un ifadesine göre finansal verimlilik hedefi, yönetim reformunun merkezinde yer almaktadır. Bu tür bir verimliliği sağlamak için yöneticiler genellikle bütçe kontrolleri, dış kaynak kullanımı, hizmetlerin özelleştirilmesi gibi teknikleri denemektedirler. Bu uygulamalar maliye politikalarının sürdürülebilirliği, hesap verebilirlik ve şeffaflık için daha güçlü bir temel sağlamaktadır (Torres, 2004).

iv- Dış Kaynak Kullanımı: Faydaları kamu sektöründe rekabetçi davranışın teşvik edilmesini ve geliştirilmesini içerdiğinden, özel olarak anılmayı hak eden bir YKİ unsuru da dış kaynak kullanımınıdır. Genellikle karşılıklı yarar sağlamak amacıyla kamu ve özel sektör ortaklıklarını ifade etmektedir. Çalışmalar, bu uygulama kullanılarak kamu maliyetlerinin %20 oranında azaltılabileceğini göstermektedir (Ormond ve Loffler, 1998).

v- Performans Değerlendirmesi: Performans değerlendirme, iyi performans standartlarını belirleyen, çıktıları ölçen, değerlendiren ve başarı için ödülleri ve başarısızlık için yaptırımları yöneten bir YKİ unsurudur. Pollitt ve Bouckaert (2000)'e göre bu yaklaşım, reform için kullanılan araçlar açısından uluslararası bir yakınlaşmayı yansıtmaktadır. Performans yönetimi, reformları değerlendirme ve kamu örgütlerini modernleştirme açısından önemli bir uygulamadır (Durst ve Newell, 1999).

Yönetim kültürü, YKİ'nin temelinde yer alır. Önerilen tüm reformlar, uygun kurumsal değerlerle birlikte doğru kültürle desteklenmedikçe, uygulanabilir değildir. Yöneticiler, sorunları çözmek ve verimliliği sağlamak için en uygun kişiler olduğundan, onları değişimden sorumlu ajanlar konumuna yükselten güç ve sorumluluklara sahiptir (Diefenbach, 2009). Kamu sektöründeki değişim, yeni yönetim uygulamalarını ve çıktı hedeflerinin oluşturulmasını gerektirdiğinden politika uygulamasından daha çok, yönetsel becerilere önem verilmektedir (Schimank, 2005). Bu kapsamda Cleveland (2000) iyi performansın ancak yöneticilerin, yönetmekte özgür olmaları durumunda elde edilebileceğini savunmaktadır.

Şimdiye kadar literatür taraması, YKİ'nin, 1980'lere pratik ve ideoloji olarak güçlü bir giriş yaptığını açıkça ortaya koymaktadır. Piyasa ideolojisi söyleminin baskın konu haline gelmesi ve daha sonra kamu hizmeti sunumunun verimsizliğinin reforma konu edilmesine yönelik politikaların demirlendiği platform haline gelmesi, o dönemin önemli siyasi değişiminin bir parçası olarak görülmekteydi (Lapsley, 1994). YKİ aynı zamanda neoliberal ideolojiyle güçlü bir şekilde ilişkilendirilmiştir. Harvey (2005: 2)'e göre neoliberalizm, her şeyden önce güçlü özel mülkiyet hakları, serbest piyasa ve serbest ticaret ile karakterize edilen kurumsal bir çerçeve içinde, bireysel girişimcilik özgürlüklerini ve becerilerini özgürleştirerek, insan refahının en iyi şekilde geliştirilebileceğini öne süren bir politik ekonomik pratikler teorisidir. Devletin rolü, bu tür uygulamalara uygun kurumsal bir çerçeve oluşturmak ve korumaktır.

Bu okumalar aracılığıyla YKİ'nin 1980'lerde Thatcher ve Reagan ittifakının da desteklediği gibi, daha fazla refah ve verimlilik için yeni bir dünya paradigması olarak tanıtıldığı bir dönemde ortaya çıkan, neoliberal bir ideolojiyi temsil ettiği belirlenmiştir. Bu paradigma özel sektör deneyiminden alınan yönetsel değerleri teşvik etmektedir ve yöneticilere, kamu kuruluşlarını yönlendirme gücü vermektedir. YKİ literatürü, YKİ'nin kamu reformu için optimal bir çözüm olduğunu düşünmenin yanıltıcı olduğu üzerinde yoğunlaşmaktadır. 1980'lerde Birleşik Krallık ve ABD'de meydana gelen şiddetli ekonomik gerilemeler ve daha yakın tarihli küresel kriz, YKİ'nin evrensel bir reform çaresi olarak çok da başarılı olmadığını göstermektedir. Ayrıca Connell, Fawcett ve Meagher (2009) YKİ'nin gerçek bir olumlu etkisinin olmadığını, aksine çok sayıda eleştiri olduğuna işaret etmektedir. Örneğin Minoque (2001) yönetsel bağımsızlığın kamuyu, hesap verebilirlik açısından sıkıntıya soktuğunu ve yolsuzluğa doğru ittiğini ifade etmektedir. Kamu kurumlarına tanınan özerkliğin koordinasyonu engellediği, ulusal politikaların belirlenmesini güçleştirdiği ve kamu çıkarını arka plana ittiğine de dikkat çekilmekte ve YKİ farklı boyutları ile eleştirilmektedir (Aykaç vd., 2003: 173).

4. YENİ KAMU HİZMETİ VE SONRASI

YKİ sonrası dönemde işletmeci yaklaşımı eleştiren çalışmalar içerisinde yeni kamu hizmeti (YKH) ön sıralardadır. Vatandaş merkezli bir yaklaşım olan YKH, demokratik vatandaşlık ve sivil toplum benzeri kavramlarının üzerinde yoğunlaşmaktadır. Kamu yararı, YKH'ne göre, bir ürün değil, bir amaç olmalı, stratejik düşünce yerleşmeli ve demokratik ilkelerle hareket edilmeli, hizmet vatandaşa aktarılmalı, yalnızca verimlilik üzerine odaklanılmamalı, insana da değer verilmelidir (Genç, 2015: 129).

4.1. Yeni Kamu İşletmeciliğinden Yeni Kamu Hizmetine Geçiş

YKİ, kamu tercihi teorisi ve ekonomik yaklaşım bağlamında birtakım önerilerde bulunmuştur. YKH, kamunun sorumluluğunu demokratik ve sosyal unsurlar üzerinde temellendirmektedir. Kamu yararı en üstün değer olarak görülmekte ve kamu, özel ve sivil toplum örgütleri bağlamında farklı çıkarılara önem verilmektedir. Kamu personelinin, siyasi ve kanuni sorumluluklarının haricinde topluma, vatandaşlara, bunların taleplerine duyarlı olması beklenmektedir. YKİ, özelleştirme, performans

ölçümü, müşteri hizmetleri gibi konular ile, YKH ise demokratik idealler ve haklar ile ilgilenmektedir (Genç, 2010: 149).

Denhardt ve Denhardt (2000) tarafından ortaya atılan YKH önermesi, kamu yöneticisini bir kamu örgütü içinde, hizmet sunumunun bir aracı olarak değil, kamu hizmetlerinin arabulucusu olarak tasavvur etmektedir. Bu şekilde YKH, kamu yönetimi faaliyetlerinin birincil odak noktasının kurum içindeki verimlilikten ziyade vatandaşların hizmetlere yönelik taleplerinin karşılanması olması gerektiğini varsaymaktadır. Bu yaklaşımla, klasik kamu yönetimi arasındaki fark, ikincisinde vatandaşların bürokrasiye olan bağlantısının seçilmiş görevliler aracılığıyla dolaylı olmasıdır (Bourgon, 2007). YKH göre, vatandaşlar artık sadece hizmetlerin alıcısı değil, alınan hizmetleri talep eden ve bilgi verendir (Jos ve Tompkins, 2009).

Yeni Kamu Hizmeti Yaklaşımı, Yeni Kamu Yönetimi Hareketi (YKYH) içinde yer alan ana konulardan biridir. KYH, 1960 ve 70'li yıllarda ABD'de hem yerel kamu hizmetlerinde gereksiz federal müdahaleyi, hem de vatandaşın kamu politikalarının hazırlanma sürecine katılımındaki önemli düşüşün sonuçlarını eleştirmekle dikkati çekmiştir (Genç, 2010).

YKYH, ortaya çıkışı itibarıyla hem teoriden hem de kamu yöneticilerinin yenilikçi uygulamalarından etkilenmiştir. Kamu yönetiminde eşitlik ve etkinlik yanında, sosyal adaleti öneren, pozitifizmi reddeden, kapitalizm-demokrasi çatışması üzerinde duran, kamu yönetiminin teori kadar güncel sorunlarla da ilgilenmesi gerektiğini savunan, siyaset-yönetim ayrımına karşı çıkan, katılım ve temsilin önemine vurgu yapan KYH, D.Waldo, G.Fredericson, M.Harmon, S. Wolin, J. Raws'un fikirlerinden beslenmiştir (Denhardt ve Denhardt 2000: 552).

YKH'nin oluşmasında demokratik vatandaşlık, sivil toplum, örgütsel hümanizm, postmodernizm katkı sağlayan kavramlardır. Öte yandan Bryson, Crosby ve Bloomberg (2014); Wichowsky ve Moynihan (2008) gibi bazı yazarlar kamu değeri ve YKH kuramlarını, her ikisinin de devletin aktif vatandaşlığı cesaretlendirmesi ve böylelikle sosyal sermaye, siyasi katılım, vatandaşlar arasındaki aidiyet duygusunu artırmasını savunmalarından dolayı aynı kategoride değerlendirmişlerdir (Hergüner, 2019: 12).

YKH'yi eleştiren çalışmaların artmaya başladığı dönemde, KYH'nin kamu hizmeti kavramından yola çıkarak, Denhardt ve Denhardt "Yeni Kamu Hizmeti" olarak adlandırdıkları bu alternatif normatif modelle, kamu yönetimi alanında daha önce geliştirilen yaklaşımların güçlü ve zayıf yönlerinden hareket ederek yeni bir yaklaşım önermiş ve kavramsal bir model ortaya koymaya çalışmışlardır. 2000 yılında PAR dergisinde yayınlanan makaleleri ve ardından 2011 yılında yayımladıkları aynı adlı kitaplarında, Janet ve Robert Denhardt, YKH konusunda bir dizi ideal ilkeler seti önermişlerdir. Bu ideal ilkeler ve ilişkili uygulamalar demokratik kurallar ve bürokrasinin idaresinde vatandaş katılımına vurgu yapmaktadır. Bu modelle, yazarlar bir yandan YKH'ne bir alternatif önerirken, kamu hizmetinin özü, yönetim içinde yönetimin rolü, bürokrasiyi kuşatan değerler, etkinlik, eşitlik, hesap verebilirlik gibi kavramları yeniden tanımlamaktadır. Bu ilkeler setini geliştirirken yazarların amacı YKH retoriğine geleneksel ve demokratik perspektifi kazandırmak, devletin işletmeler gibi yönetilmesi fikrini kırmaktır (Denhardt ve Denhardt, 2015).

Teori, demokratik vatandaşlık, sivil toplum, örgütsel hümanizm ve postmodern kamu yönetimi kuramlarına dayanmaktadır. Denhardt'lara göre, YKH'nin önemi demokrasi teorisinden gelmektedir. Kamu görevlileri müşteriye değil, demokrasiye hizmet etmektedir. Hükümetin rolü ise hizmet etmek, müzakere etmek, vatandaşlar arasında işbirliğini tesis etmektir. YKH, YKH ile yer değiştirmelidir. YKH'nde hükümetin rolü hizmet etmektir. YKH, YKH yaklaşımında vatandaşın müşteriye indirgemelerini eleştirmekte; yöneticilerin vatandaşlara ihtiyacı olduğunu, onların müşteri değil, otoriteyi paylaşan, kontrol eden ve işbirliği için gerekli aktörler olarak görmekte, YKH'nde olduğu gibi yüksek verimliliği

amaçlamak yerine güven ve toplumun ihtiyaçlarına cevap verebilir olmayı savunmaktadır (Muliawaty, D., Si ve Muliawaty, L., 2019).

YKH anlayışını şekillendiren Denhardt ve Denhardt (2003: 42-43) kamu yöneticileri ve çalışanlarına yönelik görüş ve önerilerini yedi ana başlık altında toplamaktadır: (Akt.: Hergüner, 2019: 121-122)

i. Müşterilere değil vatandaşlara hizmet etme düşüncesi: Kamu yararı, bireylerin kişisel çıkarlarının toplamının değil, toplumun ortak değerleriyle ilgili oluşan diyalogun bir sonucudur. Bu nedenle, kamu görevlileri "müşterilerin" isteklerinden ziyade devlet ve vatandaş arasında ve ayrıca vatandaşların kendi aralarında güven ve işbirliği temelli bir ilişki oluşturmaya öncelik verirler.

ii. Kamu yararını arama düşüncesi: Kamu yöneticileri, kolektif ve herkesçe paylaşılan bir kamu yararı fikrinin oluşturulmasına katkıda bulunmak zorundadırlar. Amaç, bireysel tercihlerle şekillenen çabuk çözümler bulmak değil, paylaşılan fayda ve sorumluluğun ortaya çıkarılmasıdır.

iii. Girişimcilik yerine vatandaşlık kavramının öne çıkarılması: Kamu yararı, kamunun parasını kendi parası olarak gören girişimci yöneticilerden ziyade, toplumu ileri götürmeye hevesli kamu çalışanları ve vatandaşlar tarafından sağlanabilir.

iv. Stratejik düşünüp, demokratik olarak hareket etme fikri: Kamunun ihtiyaçlarını karşılamaya dönük politika ve programlar sadece kolektif çaba ve işbirliği süreçleri sayesinde etkin bir şekilde hayata geçirilebilir.

v. Hesap verebilirliğin basit bir şey olmadığını bilmek: Kamu çalışanları sadece mâli hesap verebilirlik anlayışının ötesine geçerek yasalara, toplum değerlerine, genel kabul görmüş siyasi normlara, mesleki standartlara ve vatandaşın haklarına azami dikkat göstererek görevlerini yerine getirmelidir.

vi. Dümen tutmak yerine hizmet etmek fikri: Kamu görevlileri, toplumu kontrol edip yön vermek yerine, vatandaşlara ortak çıkarlarını belirlemek ve bunları ifade etmek için, değerler ve normlar temelinde yardım etmelidirler.

vii. Yalnızca iş veriminin değil halkın öne çıkarılması: Kamu kurumları ve içinde yer aldıkları ağlar, tüm insanlara saygı ve işbirliği süreçleri temelinde işletildikleri zaman uzun vadede daha başarılı olurlar.

Buna göre, kamu yararını gerçekleştirmede müzakere ve işbirliğini sağlayan farklı diyalog yöntemleri aracılığıyla vatandaş katılımını sağlamanın önemli bir rolü vardır. Ancak bu şekilde toplum olma ruhunun ve demokrasinin gelişmesinin mümkün olduğu düşünülmektedir.

YKH yaklaşımı kamu örgütleri için hizmet sağlayıcı bir araç olmak yerine kamu yöneticisine kamu hizmetinin sağlanmasında bir hakem veya tedarikçi rolü önermektedir. Bu şekilde YKH, temel vurgusunu kamu kurumlarının verimliliği yerine vatandaşların taleplerinin karşılanması üzerine yapmaktadır. YKH'de vatandaşlar geleneksel demokratik teoriye göre basit şekilde hizmetin alıcısı değil, hizmeti talep eden ve alandır. YKH'den beklenenler, bireysel tercihleri dikkate almadan eksik kalacaktır. Kamu tercihi teorisi ve ekonomik yaklaşım çerçevesinde öneriler getiren YKİ'ye karşı YKH kamunun sorumluluğunu demokratik ve sosyal kriterler üzerine inşa etmektedir. Kamu yararı tek üstün değerdir ve farklı çıkarların bir araya gelmesi ile oluşur; kamu, özel ve sivil toplum örgütleri arasındaki ortak ihtiyaçlarını karşılayan bir koalisyonu ifade etmektedir. Hesap verebilirlik bu anlayış içine yerleştirilir, kamu görevlilerinin sadece yasal ve siyasal sorumluluk sahibi olması değil, bunun yanında topluma, siyasi kurallara, profesyonel kurallara, vatandaşın talep ve çıkarlarına da duyarlı olması gerektiğini anlatmaktadır. YKİ, özelleştirme, performans ölçümü, müşteri hizmetleri üzerinde

odaklanırken YKH demokratik idealler ve haklar temelinden beslenmektedir (Denhardt ve Denhardt, 2001: 393).

4.2. Yeni Kamu Hizmeti Yaklaşımı ve Sonrası

YKHY'ndan sonra en çok konuşulan kavram yönetim olmuştur. YKH'nin yönetişimin zemini olmasında ve yönetişimin YKH'ye göre daha popüler hale gelmesi ve uygulama alanı kazanmasında daha kolay anlaşılır bir teorik çerçeveye ve ilkelere sahip olması, Birleşmiş Milletler, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü, Dünya Bankası gibi uluslararası örgütlerin yönetim yaklaşımını benimsemesi ve uygulaması, yönetişimin siyasete önem vermesi ve vurgu yapması; sivil toplumu üçüncü güç olarak konumlandırmasının yanında "yeni" kelimesi ile başlayan yaklaşımların çokça kullanılmasının neden olduğu eskime sebep olarak gösterilmektedir (Ayhan ve Önder, 2017: 44). YKH yaklaşımını ve eleştirilerini takip eden dönemde literatürde tartışılan, kamu yönetiminde "üçüncü dalga" olarak adlandırılan bir başka yaklaşım ise "new public governance-yeni kamu yönetişimi" olmaktadır. Yaklaşım, kamu yönetimi için yönetim ve işletmecilikten daha geniş, kapsamlı ve bütünleşmiş bir çalışma ve uygulama alanı sunma ve alternatif bir söylem geliştirme iddiasındadır. Runya, Qigui ve Wei (2015: 13-14)'e göre yeni kamu yönetişimi yaklaşımının altı unsuru bulunmaktadır.

- Bunlardan ilki, gücün dağıtılmasıdır. Yeni kamu yönetişimi yaklaşımına göre, kamusal sorunların çözümünde piyasanın ve toplumdaki diğer kuruluşların da hükümetin yanında yönetime katılma hakkı vardır. Yönetme yetkisinin paylaşımı demokrasinin esas unsurudur.
- İkinci olarak, Yeni kamu yönetişimi yönetimin koordinasyonu konusuna vurgu yapmaktadır. Uzun yıllardır hükümet/yürütme, kamu politikalarının formülasyonu ve uygulanmasında kamu yönetiminin merkezi olarak görülmektedir. Yöneticiler ve halk müzakere etmeli ve konsensusa ulaşmaya çalışmalıdır. Hükümet devamlı olarak koordinasyon rolünü geliştirmelidir ve farklı talepleri daha tatmin edici biçimde karşılamalı, karmaşık sosyal sorunların çözümü için her alandan güç sağlamalıdır.
- Yeni kamu yönetişimi, tek yönlü geleneksel yönetimden de piyasa yönelimli yeni kamu işletmeciliğinden de farklıdır. Yeni kamu yönetişimi, sosyal örgütler ve bireylerden oluşan karmaşık ağlardan oluşmaktadır. Bu ağların üyeleri hükümet, piyasa, toplum, kamu örgütleri, vatandaşlar vb. kapsamaktadır. Bunlardan her biri formel ve informal kurullarla birbirini sınırlar, yeni kamu yönetişimini şekillendirir. Tüm bu ağ bağları oluşturan üyeler arasında bir tür sosyal işbirliği gelişmekte ve zaman içinde düzenli/sabit hale gelmektedir.
- Dördüncü olarak, yönetim ağları kaynakların değişimine dayanır. Yeni kamu yönetişimine göre, kamu mal ve hizmet ağları kendi üyelerine değiş tokuş yapabilecekleri para, bilgi ve teknolojiyi içeren sosyal kaynak sağlar. Yeni kamu yönetişimi, kamunun yönetsel gücünü farklı gruplara paylaştıran bir mekanizmadır.
- Ağ bağ, sözleşmenin güven ve istikrarına bağlıdır. Yeni kamu yönetişimi verimli kurullar ve sistemlere değil, kamu yönetişimini daha esnek ve değişime açık hale getiren yönetim ağlarına dayanır.
- Altıncısı, sosyal kamu örgütlerinin rolünün değeridir. Yeni kamu işletmeciliği, kamu sektörünün çıktıları ve sonuçlarına önem verir, vatandaş müşteri olarak görür ve kamu hizmetlerinin sağlanmasında piyasaya önem verirken, yeni kamu yönetişimi kamu hizmetinin vatandaş ve kamu yararına hizmetini esas alır. Değer, kamu örgütlerindedir. Kamu kurumları sosyal sorunların gönüllü katılımı ile çözümüne dayanır.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kamu yönetimi ekonomik, sosyolojik, teknolojik ve bilimsel olmak üzere birçok bilimsel disiplinden, yeniliklerden etkilenmekte ve aynı zamanda diğer disiplinlerle çapraşık yapıda gelişmektedir. Kendisini sürekli güncellemek zorunda kalan bir disiplindir. Bu çalışmada da disiplinin kendini sorguladığı, kendisine kimlik aradığı, ideolojilerden, toplumsal ve ekonomik krizlerden

etkilenecek evrildiği, her seferinde “yeni” ön ekini kullanarak yeniden farklı formülasyonlarla ortaya çıktığı bir süreç incelenmiştir.

Yeni kamu yönetimi hareketinin canlandırılmak istendiği bir dönem olan 1988 yılında düzenlenen Minnowbrook-II konferansı, yeni sağ ideolojinin döneme egemen olması nedeniyle istenildiği gibi sonuçlanmamıştır. GKY anlayışının hâkim olduğu dönemde, uygulanan refah devleti politikalarının, kamu harcamalarını artırması ve devletin faaliyet alanlarını genişletmesi, beraberinde kamu sektörünün etkinliği ve verimliliği tartışmalarını başlatmıştır. Bu şartlarda ortaya çıkan YKİ kavramsal olarak 1980’lerden sonra kamu sektöründe gerçekleştirilen reform hareketlerini belli bir çerçevede değerlendirmek için kullanılmaya başlanmıştır. YKİ anlayışı, geleneksel yönetim anlayışından farklı fikirler, düşünceler ve yöntemler ileri sürmüştür. Köken olarak Anglo-Sakson ülkelere dayanmakta olan bu hareket, neoliberal politikalarından ve kamu tercihi teorisinden oldukça fazla etkilenmiştir. YKİ anlayışının dünya genelinde yayılması ise, Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların etkisi ile gerçekleşmiştir. Yeni kamu hizmeti, kamu yönetimi alanında yaşanan dönüşümü açıklamaya çalışan, YKYH’nden etkilenen, bunu yaparken yeni yaklaşımların, özellikle de YKİ’nin eleştirisi üzerine inşa edilmeye çalışılan bir yaklaşım olarak dikkat çekmektedir. Teorik perspektiften YKH, geleneksel ve işletmecilik yaklaşımına önemli bir alternatif sunmaktadır. Alternatiftir, çünkü teorik açıklamalara ve pratik yeniliklere dayanmaktadır. Normatif model olmasının sonucu olarak diğer modellerle karşılaştırılabilir.

YKH, YKYH’ye benzer özellikler göstermekte ve kısmen de olsa devamı gibi görünmektedir. Bu iki yaklaşım da işletmeci anlayışı eleştirir, kamu yararına ulaşmak için çaba sarf eder ve müşteriye değil vatandaşa hizmet etmeye odaklanır. YKİ’de reformlar her ne kadar yeni olarak adlandırılrsa da bu durum GKY’ye göre yeni olarak değerlendirilebilir. YKİ sonrası artık yeni olan ise, holizm, dijitalleşme, işbirliği gibi eğilimlerdir. Bilimsel ve teknolojik ilerlemeler, ideolojiler, ekonomik, siyasi ve toplumsal dönüşümler, kamu yönetimi biliminin gelişmesi ve kendisini bir başka ‘yeni’nin içerisinde bulması için kaçınılmaz koşullardır.

Etik Beyan

“Yeni Kamu (Yönetimi, İşletmeciliği, Hizmeti)” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Aberbach, J. ve Christensen, T. (2005). Citizens And Consumers. *Public Management Review*, 7(2), 225-246.
- Ackroyd, S., Kirkpatrick, I. ve Walker, R. (2007). Public Management Reform In The Uk And Its Consequences For Professional Organisation: A Comparative Analysis. *Public Administration*, 85 (1), 9-26.
- Ağbal, N. (2000). Public Administration Theory and International Trends. *Türk İdare Dergisi*, 72(428), 223-225.

- Bilici, G. & Pekküçükşen, Ş. (2022). Yeni Kamu (Yönetimi, İşletmeciliği, Hizmeti). *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 655-669.
- Almqvist, R. ve Skoog, M. (2006). Management Control Transformations: Change Mechanisms And Their Constant Impact On Management Control Systems. *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, 10(3), 132-154.
- Aucoin, P. (1990). Administrative Reform In Public Management: Paradigms, Principles And Pendulums. *Governance*, 3(2), 115-137.
- Ayhan, E. ve Önder, M. (2017). Yeni Kamu Hizmeti Yaklaşımı: Yönetişime Açılan Bir Kapı. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 3(2), 19-48.
- Aykaç, B., Yayman, H. ve Özer A. (2003). Türkiye’de İdari Reform Hareketlerinin Eleştirel Bir Tahlili. *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), 153-179.
- Bolton, S. (2002). Consumer As King In The NHS. *The International Journal of Public Sector Management*, 15(2), 129-139.
- Borins, S. (2002). New Public Management, North American Style. McLaughlin, K., Osborne, S. and Ferlie, E. (Ed.), *The New Public Management: Current Trends and Future Prospects içinde*, (ss. 181-194). New York: Routledge.
- Bourgon, J. (2007). New Directions For Public Administration: Serving Beyond The Predictable. *Public Policy and Administration*, 24(3), 309–330.
- Bryson, J. M., Crosby, B. C. ve Bloomberg, L. (2014). Public Value Governance: Moving Beyond Traditional Public Administration and The New Public Management. *Public Administration Review*, 74(4), 445-456.
- Christensen, T. ve Lægreid, P. (2002). New Public Management: Puzzles of Democracy and The Influence of Citizens. *The Journal of Political Philosophy*, 10(3), 267-295.
- Cleveland, H. (2000). The Future Is Uncentralised. *Public Administration Review*, 60(4), 293-297.
- Connell, R., Fawcett, B. ve Meagher, G. (2009). Neoliberalism, New Public Management and The Human Service Professions. *Journal of Sociology*, 45(4), 331-338.
- Delican, M. *Kamu yönetimi ders notları* [PDF Belgesi]. Ders Notları Çevrimiçi Web Sitesi: https://cdn-acikogretim.istanbul.edu.tr/auzefcontent/21_22_Guz/kamu_yonetimi/index.html adresinden 12.05.2022 tarihinde erişildi.
- Denhardt, R. B., ve Denhardt, J. V. (2000). The New Public Service: Serving Rather Than Steering. *Public Administration Review*, 60(6), 549-559.
- Denhardt, R. B., ve Denhardt, J. V. (2001). The New Public Service: Putting Democracy First. *National Civic Review*, 90(4), 391-401.
- Denhardt, J. V., ve Denhardt, R. B. (2015). The New Public Service Revisited. *Public Administration Review*, 75(5), 664-672.
- Diefenbach, T. (2009). The Ideological Use of New Public Management Concepts During Organisational Change Initiatives. Todnem R. ve Macleod C. (Ed.) *Managing Organisational Change in Public Services: International Issues, Challenges and Cases içinde* (ss. 58-73). London: Routledge.
- Durst, S. ve Newell, C. (1999). Better, Faster, Stronger Government Reinvention In The 1990s. *American Review of Public Administration*, 29(1), 61-75.
- Edwards, J. (1998). Managerial Influences In Public Administration. *International Journal of Organisational Theory and Behaviour*, 1(4), 553-583.

- Bilici, G. & Pekküçükşen, Ş. (2022). Yeni Kamu (Yönetimi, İşletmeciliği, Hizmeti). *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 655-669.
- Eren, V. (2001). *Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı (Büyükşehir ve İl Belediyeleri üzerinde bir araştırma). (Doktora Tezi)*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Eryılmaz, B. (2000). *Kamu Yönetimi*. İstanbul: Erkam Matbaası.
- Ferlie, E., Ashburner, L., Fitzgerald, L. ve Pettigrew, A. (1996) *The New Public Management in Action*. Oxford: Oxford University Press.
- Frederickson, G. (1971). "Toward a New Public Administration", Frank Marini, (ed.), *Toward a New Public Administration: The Minnowbrook Perspective*, Chandler Publishing Company, Scranton, 1971, s. 309-331.
- Frederickson, G. (1989). Minnowbrook II: Changing Epochs of Public Administration. *Public Administration Review*, 49(2), 95-100.
- Genç, F. N. (2010). Yeni Kamu Hizmeti Yaklaşımı. *Türk İdare Dergisi*, 466, 145-159.
- Genç, N. (2015). Yeni Kamu Hizmeti: Vatandaş ve Kamu Yararı Temelinde Kamu Hizmetini Yeniden Düşünmek. Köseoğlu, Ö. Ve Sobacı, M.Z. (Ed.), *Kamu Yönetiminde Paradigma Arayışları: Yeni Kamu İşletmeciliği ve Ötesi* içinde (ss. 129-149), Bursa: Dora Yayınevi.
- Haque, M. S. (2004). New Public Management: Origins, Dimensions and Critical Implications. *Public Administration and Public Policy*, 1(1), 13-27.
- Hartley, J., Alford, J., Hughes, O., ve Yates, S. (2015). Public Value And Political Astuteness In The Work Of Public Managers: The Art of The Possible. *Public Administration*, 93, 195–211.
- Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Harvey, D. (2007). Neoliberalism As Creative Destruction. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 610 (21), 21-44.
- Hergüner, B. (2019). *Kamu Yönetiminde Çağdaş Yaklaşımlar: Başlangıçtan Günümüze Kamu Yönetiminin Değişen Yüzü* (2.baskı). İstanbul: Seçkin Yayıncılık
- Hood, C. (1991) A Public Management For All Seasons? *Public Administration*, 69(1), 3-19.
- Hood, C. (1995). Contemporary Public Management: A New Global Paradigm? *Public Policy and Administration*, 10(2), 104-117.
- Jos, P., ve Tompkins, M. (2009). Keeping It Public: Defending Public Service Values In A Customer Service Age. *Public Administration Review*, 69(6), 1077–1086.
- Kaboolian, L. (1998). The New Public Management: Challenging The Boundaries of the Management vs. Administration Debate. *Public Administration Review*, 58(3)189- 193.
- Klein, R. (2010). *The New Politics of the NHS: From Creation to Reinvention*. Abingdon: Radcliffe Publishing Ltd.
- Lapsley, I. (1994). Market Mechanisms and The Management of Healthcare. *International Journal of Public Sector Management*, 7(8), 15-25.
- Lapsley, I. (2009). New Public Management: The Cruellest Invention Of The Human Spirit? *Abacus*, 45(1), 1-21.
- Lynn, L. (2006). *Public Management: Old and New*. New York/London: Routledge.
- Matei, L. ve Flogaitis, S. (2011). *Public Administration In The Balkans From Weberian Bureaucracy To New Public Management*.

Bilici, G. & Pekküçükşen, Ş. (2022). Yeni Kamu (Yönetimi, İşletmeciliği, Hizmeti). *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 655-669.

https://www.academia.edu/45231251/Public_Administration_in_the_Balkans_from_Weberian_Bureaucracy_to_New_Public_Management (29.04.2022)

- Minoque, M. (2001). Should Flawed Models of Public Management Be Exported: Issues and Practices. Mc Court, W. ve Minoque, M. (Ed.) *The Internationalization of Public Management: Reinventing the Third World State* içinde (ss. 20-43). Northampton MA: Edward Elgar Publishing.
- Muliawaty, D. L., Si, M., ve Muliawaty, L. (2019). The Role Of New Public Service Model In Developing Tourist Destination In Bandung City: A New Paradigm For Domestic Tourism Industry. *International Journal Of Scientific & Technology Research*, 8(6), 322-326.
- Olssen, M. (2009). *Liberalism, Neoliberalism, Social Democracy: Thin Communitarian Perspectives On Political Philosophy And Education*. New York: Routledge.
- Ormond, D. ve Loffler, E. (1998). New Public Management. What to Take and What to Leave. *III. International Congress of CLAD on State and Public Administration Reform*. Madrid, Spain.
- Osborne, D. ve Gaebler, T. (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. New York: Penguin.
- Osborne, S. ve McLaughlin, K. (2002). The New Public Management In Context. McLaughlin, K., Osborne, S.P. ve Ferlie, E. (Ed.), *New Public Management Current Trends and Future Prospects* içinde (ss. 07-14). Routledge: London.
- Ömürgönülşen, U. ve Zengin, O. (2013). Amerika Birleşik Devletleri'nde Kamu Yönetimi. Karasu, K. (Ed.), *Kamu Yönetimi Ülke İncelemeleri içinde* (s. 313-412). Ankara: İmge Kitabevi.
- Parker, M. ve Dent, M. (1996). Managers, Doctors And Culture: Changing an English Health District. *Administration and Society*, 38(3), 335-361.
- Pollitt, C. ve Bouckaert, G. (2000). Public Management Reform: A Comparative Analysis. *Oxford University Press*.
- Pollitt, C., ve Bouckaert, G. (2000). Public management reform, a comparative analysis. *Politiques and Management Public*, 18(4), 183-189.
- Pollitt, C. (2002). Clarifying Convergence Striking Similarities and Durable Differences In Public Management Reform. *Public Management Review*, 4 (1), 471-492.
- Pollitt, C. (2003). The Essential Public Manager. Maidenhead: *Open University Press*.
- Pollitt, C., Van Thiel, S., ve Homburg, V. (2007). *New Public Management in Europe*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Radcliffe, J. ve Dent, M. (2005). Introduction: from New Public Management to the new governance? *Policy and Politics*, 33 (4), 617-622.
- Runya, X. U., Qigui, S. U. N., ve Wei, S. I. (2015). The Third Wave of Public Administration: The New Public Governance. *Canadian Social Science*, 11(7), 11-21.
- Savoie, D. (2006) What Is Wrong With the New Public Management? *Canadian Public Administration*, 38(1), 112-121.
- Schimank, U. (2005). New Public Management and The Academic Profession: Reflections on the German Situation. *Minerva*, 43 (4), 361-376.

- Bilici, G. & Pekküçükşen, Ş. (2022). Yeni Kamu (Yönetimi, İşletmeciliği, Hizmeti). *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 655-669.
- Stoker, G. (2006). Public Value Management: A New Narrative For Networked Governance? *American Review of Public Administration*, 36(1), 41-57.
- Thatcher, M. (1993). *The Downing Street Years*. Harper: Collins.
- Torres, L. (2004). Accounting and Accountability: Recent Developments In Government Financial Information Systems. *Public Administration and Development*, 24(5), 447-456.
- Tuncer, A. ve Usta, S. (2013). İki Kriz Arasında Yönetim: Yeni Kamu İşletmeciliği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (30), 181-195.
- Turner, R. (2008). *Neoliberal Ideology History, Concepts and Policies*. Edinburgh: University Press Ltd.
- Üstüner, Y. (2003). Kamu Yönetiminde Kimlik Sorunsalı, Aykaç, B. Durgun, Ş. Yayman, H. (Ed.), *Türkiye’de Kamu Yönetimi içinde* (ss. 595-606), Ankara: Yargı Yayınevi.
- Waldo, D. (1955). *The Study of Public Administration*, New York: Random House
- Waldo, D. (1966). But It’s Your Review, *Public Administration Review*, 26(3), 236-238.
- Waldo, D. (1968a). Public Administration, David Sills, (Ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences VIII içinde* (ss. 145-156). New York: Macmillan and Free Press.
- Waldo, D. (1968b). “Scope of the Theory of Public Administration”, James C. Charlesworth, (ed.), *Theory and Practice of Public Administration: Scope, Objectives and Methods, The American Academy of Political and Social Science içinde* (ss. 1-26)., Philadelphia, October, s.1-26.
- Waldo, D. (1969). Public Administration and Change: Terra Paene Incognita. *Journal of Comparative Administration*, 1(1), 94-113.
- Waldo, D. (1980). *The Enterprise of Public Administration: A Summary View*, California: Chandler&Sharp.
- Wichowsky, A. ve Moynihan, D. P. (2008). Measuring How Administration Shapes Citizenship: A Policy Feedback Perspective On Performance Management. *Public Administration Review*, 68(5), 908-920.



Sigara Uyarı Etiketlerinin Sigarayı Bırakma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama

Candan YILMAZ UĞUR*

Öz

Bu çalışma, paternalist devlet (müdahaleci devlet) anlayışı çerçevesinde düzenlenen sigara uyarı etiketlerinin sigarayı bırakma davranışı üzerindeki etkisini dikkat, negatif etki, sosyal etkileşim, uyarıyı düşünme değişkenleri ile incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla sigara kullanan Gümüşhane Üniversitesi öğrencilerinden kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen 209 katılımcının yer aldığı çalışma yapısal eşitlik modeli ile analiz edilmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar; sosyal etkileşim ile uyarıyı düşünme; uyarı ve dikkat; negatif etki ve sosyal etkileşim arasında pozitif ve güçlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Ek olarak dikkat, uyarıyı düşünme, negatif etki ve sosyal etkileşim değişkenlerinin sigarayı bırakma davranışı üzerinde dolaylı ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Paternalizm, Sigara Uyarı Etiketleri, Sigarayı Bırakma, Yapısal Eşitlik Modeli.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Effect Of Cigarette Warning Labels On Smoking Cessation Behavior: A Study On Gumushane University Students

Abstract

This study aims to measure the effect of warning labels on cigarette packages on smoking cessation behavior with the variables of attention, negative effect, social interaction, and stimulus thinking within the framework of the paternalistic approach. The study, which included 209 smokers studying at Gumushane University, was analyzed with the structural equation model. The results obtained from the study show that there is a positive and strong relationship between social interaction and stimulus thinking, alert and attention, negative influence and social interaction. In addition, it is seen that the variables of attention, stimulus thinking, negative effect and social interaction have an indirect and statistically significant effect on smoking cessation behavior.

Keywords: Paternalism, Smoking Warning Labels, Quit Smoking, Structural Equation Model.

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, e-mail, candanyilmaz@hotmail.com, Orcid ID: 0000-0002-7915-4786

1. GİRİŞ

Dünya Sağlık Örgütü (World Health Organization - WHO) 2021 Haziran ayı Raporuna göre sigara, dünyanın karşı karşıya kaldığı en büyük halk sağlığı tehditlerinden biridir ve dünya çapında yılda 8 milyondan fazla insanın ölümüne neden olmaktadır. Doğrudan sigaradan kaynaklanan ölümlerin 7 milyondan fazla olduğu, 1,2 milyon insanın ölümünün ise pasif içicilikten kaynaklandığı belirtilmektedir. Ayrıca sigara kullanımından kaynaklanan tıbbi (doğrudan) maliyetler ile ölüm ve sakatlıktan kaynaklanan üretkenlik kayıpları, iş verimliliğinin azalması gibi (dolaylı) maliyetler de hem bireyler hem de toplum için önemli bir yük yaratmaktadır (WHO Report, 2017). Sigaranın bağımlılar ve üçüncü kişiler üzerinde yarattığı doğrudan ve dolaylı maliyetler negatif dışsallık olarak tanımlanmakta ve bu durum devlet müdahalesini gerekli kılmaktadır.

Bu kapsamda bireylere, üçüncü kişilere ve topluma zarar veren sigaranın tüketiminin azaltılması amacıyla müdahaleci politikalar geliştirilmekte, bu politikalarla bireyler tarafından göz ardı edilen ya da küçümsenen maliyetlerin önüne geçilmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda sigara ile mücadelede “paternalist devlet” anlayışı ile yürütülen politikalar vergiler gibi mali araçları ya da sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketleri gibi yasal prosedürleri kapsamaktadır.

Çalışmanın amacı, paternalist devlet anlayışı çerçevesinde düzenlenen uyarı etiketlerinin dikkat, negatif etki, uyarıyı düşünme ve sosyal etkileşim aracılığıyla sigarayı bırakma üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu bağlamda sigarayı bırakma motivasyonunda hangi değişkenin daha büyük rol oynayabileceği ve sigara kullanıcıları üzerindeki etkilerine değinilmektedir. Çalışmada, uyarı etiketlerinin aracı değişkenler aracılığıyla sigarayı bırakma üzerindeki etkisinin açıklanmaya çalışılması yapılan literatür incelemesi neticesinde Türkiye özelinde bu yönde bir çalışmaya rastlanamaması nedeniyle literatürde var olduğu düşünülen boşluğun doldurulması amaçlanmaktadır.

Çalışma giriş ve sonuç bölümleri dahil toplamda dört bölüm olarak tasarlanmıştır. Bu bağlamda çalışmanın ikinci bölümünde teorik arka plan ve literatür taraması, üçüncü bölümünde metodoloji ve bulgulara yer verilmektedir. Çalışma elde edilen sonuçların tartışıldığı ve bu sonuçların değerlendirmesinin yapıldığı sonuç kısmı ile sonlandırılmaktadır.

2. TEORİK ARKA PLAN ve LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Teorik Arka Plan

Klasik ekonomik yaklaşımın temel varsayımlarından biri bireyin rasyonel olduğu, seçimlerinde fayda ve maliyetleri göz önünde bulundurduğudur. Ancak sigara gibi zararlı alışkanlıklar göz önünde bulundurulduğunda; bireylerin faydalarını maksimize etmeye yönelik seçimlerinin her zaman geçerli olmadığı, sigaradan kaynaklanan riskleri küçümsediği görülmektedir (Lee, 2006: 1). Bu kapsamda sigara; bireyin karşılaşacağı sağlık sorunları ve katlanacağı maliyet açısından “tutarsız” bir seçim olarak görülmektedir (O’Donoghue ve Rabin, 2003: 186). Ayrıca sigara kullanıcılarının üçüncü kişilere yüklediği doğrudan ya da dolaylı maliyetler negatif dışsallık olarak tanımlanmakta ve müdahaleci (paternalist) yaklaşımlar ön plana çıkmaktadır. Bu amaçla hükümetin bireylerin davranışlarını etkilemeye çalışmasının müdahaleci devlet anlayışının gereği olduğu kabul edilmektedir.

Sigara konusunda hükümetlerin müdahaleci yaklaşımı; Özel Tüketim Vergisi kapsamında sigaranın vergilendirilmesi, kapalı alanlarda sigara kullanımının yasaklanması, reklam, promosyon ve sponsorluk yasaklarının uygulanması gibi sert (hard) paternalist politikalarla ya da sigara paketlerinin düzenlenmesi gibi daha yumuşak (soft) paternalist politikalarla oluşabilir. Yumuşak (soft) yaklaşımı benimseyen politikalar; sigara kullanımının azaltılmasına yardımcı olmakla birlikte bireyleri daha “iyi” olana yönlendirmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca hükümetler bireylerin seçim özgürlüğünü de belli

noktalarda korumuş olmaktadır (Leonard, 2008: 357). Bu sayede sigara uyarı etiketleri ile bireyler “sigara içmek ya da sigara içmemek?” kararı ile karşı karşıya kalmakta dolayısıyla sigara bağımlısı bireylerin en azından sigaradan kaynaklanan risklerin farkında olmasını ve kararını buna göre vermesini sağlamaktadır.

Günümüzde de birçok ülke tarafından sigarayı bırakmayı motive etmek için sigara paketleri üzerinde uyarı etiketleri yer almaktadır. Sigara uyarı etiketleri ilk olarak 1985'te tanıtılmış ve 2000'li yılların başlarına kadar salt metin olarak kullanılmıştır. Bu tarihten itibaren salt metin uyarıların yerini resimli uyarı etiketleri almıştır (Hiilamo vd., 2014: 2). Türkiye’de ise 01.03.2019 tarihinde yayınlanan “Tütün Mamullerinin Üretim Şekline, Etiketlenmesine ve Denetlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” ile sigara paketlerinin düzenlenmesine yönelik önemli bir adım atılmıştır. Buna göre; sigara paketlerinin üzerinde yer alan salt metin uyarılarının yerini resimli sağlık uyarıları almış, 30.07.2021 tarihinde yayınlanan yönetmelik ile de sigara birim paketlerinin arka yüzeylerinde yer alan resimli sağlık uyarısının yüzde 85'ten yüzde 100'e çıkarılmıştır.



Kaynak: T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, Erişim Tarihi: 12.08.2021.

Şekil 1: Türkiye’de Sigara Paketleri Üzerinde Yer Alan Uyarı Etiketleri

Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketleri; sigaranın olumsuz etkilerinin tasvirlerini kullanarak sigara kullananların risk algılarını artırmayı amaçlamaktadır (Hammond, 2011). Risk algısı artan sigara bağımlılarının sağlıklı bir davranışta bulduklarını fark etmeleri halinde söz konusu davranışını azaltmaları beklenmektedir (Ferrer vd., 2015: 3).

Sigara uyarı etiketlerine sigara kullanımı sırasında maruz kalındığı ve sigara kullananların bu uyarı ile günde birçok kez karşılaştığı düşünüldüğünde, bu uyarıların sigara kullanma davranışı üzerinde olumsuz etki yaratacağı düşünülmektedir (Hammond vd., 2003: 391). Yapılan çalışmalarda da; sigara uyarı etiketlerinin “kirli, tuhaf, çirkin” olarak algılandığı, salt metin uyarılarına göre daha fazla dikkat çektiği, bilişsel ve duyuşsal tepkileri ortaya çıkardığı ve sigara kullananların sigara bırakma niyetlerini artırdığı görülmektedir (Hammond vd., 2003; Hammond, 2011; Azagba ve Sharaf, 2013; Yong vd., 2013; Yong vd., 2014; Noar vd., 2016; Brewer vd., 2019).

2.2. Literatür Taraması

Literatürde sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerinin sigarayı bırakma üzerindeki etkisine ilişkin belirli dönemlerde ve ülke / ülke gruplarına ait çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Uyarı etiketlerine ilişkin çalışmaların 2000 yılından itibaren ağırlık kazandığı görülmekte; bu çalışmalarda sigara uyarı etiketlerinin fark etme, korku, tikslenme, endişe, sigaranın riskleri hakkında bilgi sahibi olma gibi pek çok değişken aracılığıyla sigarayı bırakma motivasyonu üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarıları etiketlerinin sigara bırakma üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar; ele alınan ülke / ülkeler, kullanılan yöntem / yöntemler ve elde edilen bulgular Tablo 1’de özetlenmektedir.

Tablo 1: Literatür Özeti

Çalışma	Ülke	Yöntem	Bulgular
Hammond vd. (2003)	Kanada	Lojistik Regresyon Modeli	Sigara kullananların resimli sağlık uyarılarını okuma, düşünme ve tartışma ile bırakma niyetleri arasında güçlü ve pozitif ilişki gözlemlenmiştir.
Hammond vd. (2004)	Kanada	Lojistik Regresyon Modeli	616 katılımcının yer aldığı çalışmada, katılımcıların yaklaşık beşte biri resimli sigara etiketleri sonucunda daha az sigara kullandığını bildirmiştir. Ayrıca katılımcılar, korku (% 44) ve tikslenme (% 58) gibi uyarılara olumsuz duygusal tepkiler bildirmiş ve daha fazla olumsuz tepki gösteren katılımcıların 3 ay sonra sigarayı bırakma, bırakma girişiminde bulunma veya sigarayı azaltma olasılıklarının daha yüksek olduğu görülmüştür.
Fathelrahman vd. (2010)	Malezya	Çoklu Lojistik ve Çoklu Doğrusal Regresyon	Resimli uyarılara maruz kalma, sigaranın risklerine ilişkin farkındalığın artmasına, uyarılara daha güçlü davranışsal tepki verilmesine ve sigarayı bırakmaya yönelik ilginin artmasına yol açmıştır.
Kees vd. (2010)	Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri	Yapısal Eşitlik Modeli	Resimli uyarıların salt metin uyarıları ile kıyaslandığında sigara içenlerin sigarayı bırakma niyetlerini güçlendirdiği görülmüştür. Resimli uyarıların ayrıca korkuyu tetiklediği ve buna karşılık korkunun, sigara içen örneklem için bırakma niyetleri üzerindeki etkilerine aracılık ettiği sonucuna ulaşılmıştır.
Schneider vd. (2012)	Almanya	ANOVA	Sigara paketleri üzerinde yer alan resimli uyarılar, daha yüksek bir bırakma motivasyonu ve daha yüksek korku yoğunluğu ile ilişkilendirilmiştir.

Green vd. (2014)	Mauritius	Genelleştirilmiş Doğrusal Karma Model	Çalışma üç aşamada gerçekleşmiştir. İlk aşama (1. Dalga) resimli sağlık uyarılarının uygulanmasından 6 ay önce, 2. ve 3. Dalgalar ise uygulamadan sonra sırasıyla 10-12 ay ve 20-21 ay sonra yürütülmüştür. Resimli uyarı etiketlerinin 1. ve 2. Dalgalar arasında belirginlik, bilişsel ve davranışsal tepkiler üzerinde önemli ölçüde arttığı görülmüştür. Bununla birlikte, 2. ve 3. Dalgalar arasında, resimli sağlık uyarılarına “bakmaktan kaçındığını” bildiren sigara kullananların oranında önemli bir düşüş olduğu da gözlemlenmiştir.
Yong vd. (2014)	Avustralya, Kanada, Birleşik Krallık ve ABD	Yapısal Eşitlik Modeli	Sigara uyarı etiketlerinin belirginliği; sigaranın riskleri hakkında düşünme, sigaranın olumsuz sonuçları hakkında artan endişe ve sigarayı bırakma girişimleri ile pozitif ilişkilidir.
Wu vd. (2014)	Çin	Ki – Kare Testi	Çalışmada sigara kullananların % 50'den fazlası, resimli sağlık uyarılarını gördükten sonra sigarayı bırakmakla ilgilendiklerini bildirmiştir. Ayrıca “çocuk” ve “kadın” içeren uyarıların, diğer uyarılar ile kıyaslandığında sigarayı bırakma niyeti üzerinde daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Marshall vd. (2015)	Çin ve Malezya	Genelleştirilmiş Doğrusal Karma Model	Malezya ile karşılaştırıldığında, Çin'deki salt metin uyarı etiketleri yalnızca sigarayı bırakma ve uyarı etiketlerini okuma üzerinde etkili olmuştur. Malezya'da resimli uyarı etiketleri ise fark etme, okuma, vazgeçme, kaçınma, bırakmayı düşünme değişkenleri üzerinde önemli artışlara yol açmıştır.
Brewer vd. (2018)	Amerika Birleşik Devletleri	Intention – To - Treat (ITT) Analizi	Resimli uyarıların yer aldığı gruptaki sigara kullananların, yalnızca metin uyarısı bulunan gruptakilere göre sigarayı bırakma girişiminde bulunma olasılıklarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Resimli uyarılar ayrıca sigarayı bırakma, sigarayı bırakma niyeti, olumsuz duygusal tepki, sigaranın zararları hakkında düşünme ile ilgili konuşmaları artırmıştır.
Hall vd. (2018)	Amerika Birleşik Devletleri	Yapısal Eşitlik Modeli	Sigara paketleri üzerinde yer alan resimli uyarılar; olumsuz etkiyi, mesaj tepkisini ve sigarayı bırakma niyetlerini artırmıştır.
Romer vd. (2018)	Amerika Birleşik Devletleri	Yapısal Eşitlik Modeli	Resimli uyarıların yer aldığı grupta bulunanların, salt metin uyarılarında yer alan gruptakilere göre daha güçlü duygusal tepkiler verdiği, sigaradan duyulan hazın azaldığı görülmüş ve söz konusu grupta yer alanlar daha düşük sigara tüketimi ile ilişkilendirilmiştir.
Brewer vd. (2019)	Amerika Birleşik Devletleri	Yapısal Eşitlik Modeli	Resimli uyarıların; dikkat, olumsuz duygu, sosyal etkileşim, sigaranın zararları ve uyarıları hakkında düşünme aracı değişkenleri yoluyla sigara bırakma girişimini pozitif yönde artırdığı görülmüştür.
Kunst vd. (2019)	Fransa, İngiltere, İrlanda, Norveç, Danimarka ve İsviçre	ARIMA	Sigara paketleri üzerinde yer alan resimli sağlık uyarılarına ilişkin uygulama sonrası sigarayı bırakma ile ilgili çevrimiçi aramalarda; Fransa'da, uygulamadan sonraki ilk ayda % 4'lük bir artış olmuştur. İngiltere'de uygulamadan sonraki 2-3 ay içinde sigarayı bırakma ile ilgili çevrimiçi aramalarda % 3'lük bir artış meydana gelmiştir. İrlanda, Norveç, Danimarka ve İsviçre için herhangi bir artış gözlemlenmemiştir.
Mannocci vd. (2019)	İtalya	Mann Whitney Testi	Çalışmanın 1. dalgası, resimli sağlık uyarılarına ilişkin yasa yasasının uygulanmasından 6 ay önce 2. Dalgası ise uygulamadan 8-18 ay sonra gerçekleştirilmiştir. Sigara içenlerin % 7.7'si 2. Dalgada sigarayı bıraktığını ve bunların % 29'u resimli sağlık uyarılarının bırakma nedenlerinden biri olduğunu beyan etmiştir.

Mourik vd. (2019)	Hollanda	Yapısal Eşitlik Modeli	Resimli sağlık uyarıları daha fazla sağlık endişesi ve sigarayı bırakmaya yönelik daha olumlu bir tutum ile ilişkili olduğu görülmüştür. Sağlık endişesi ve sigarayı bırakmaya yönelik tutum değişkenlerinin de daha güçlü bırakma niyetine aracılık ettiği görülmüştür.
Shadel vd. (2019)	Pittsburgh / Amerika Birleşik Devletleri	Lojistik Regresyon Modeli	Resimli sağlık uyarılarının daha düşük nikotin bağımlılığı olanlarda sigara satın alma davranışını azalttığı görülmüştür.
Hnin vd. (2020)	Mandalay / Myanmar	Çoklu Lojistik Regresyon Modeli	240 katılımcının yer aldığı çalışmada sigara kullananların yaklaşık % 75'i sigara sayısını azaltmayı amaçlamış, % 18'inin ise 6 ay içinde sigarayı bırakmaya istekli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Tripathy ve Verma (2020)	Hindistan	Çok Değişkenli Regresyon Analizi	Çalışmada Küresel Yetişkin Tütün Anketi 2009-10 ve resimli sağlık uyarı etiketleri uygulamasından sonra yapılan Küresel Yetişkin Tütün Anketi 2016 – 17 verileri kullanılmıştır. Küresel Yetişkin Tütün Anketi 2016 –17 verilerinden elde edilen sonuç; resimli sağlık uyarılarının sigarayı bırakma niyeti üzerinde % 50'lik bir artış yarattığıdır.
Dhani vd. (2021)	Endonezya	Çoklu Lojistik Regresyon Modeli	401 katılımcının yer aldığı çalışmada; katılımcıların % 32 – 39'unun resimli sağlık uyarılarına karşı korkma ve sinirlenme gibi olumsuz duygusal tepki verdiği, % 42'sinin ise sigarayı bırakma girişiminde bulunduğu görülmüştür.

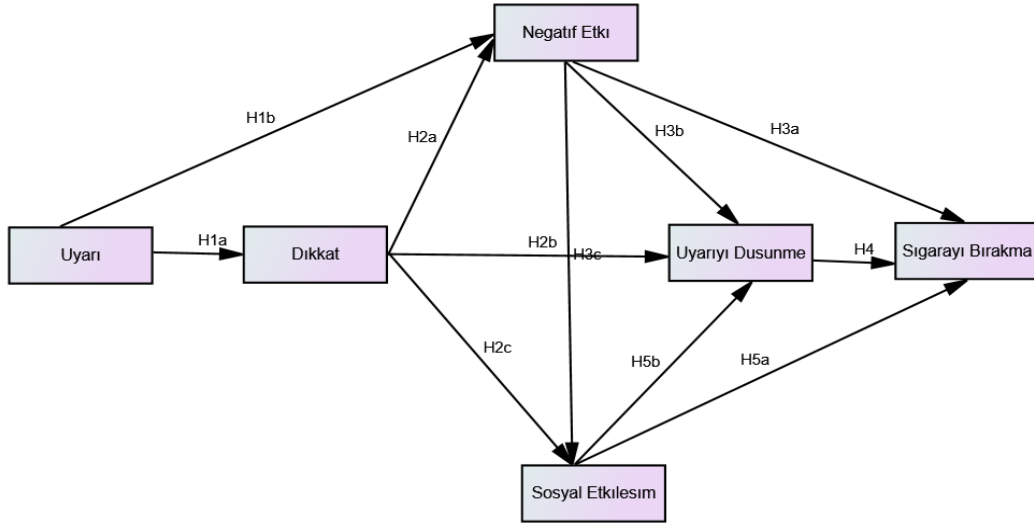
Literatürde yer alan çalışmalardan anlaşılabilirliği üzere; metodolojileri, ele aldıkları ülke grupları ve dönemleri farklı olsa da sonuçlarının genel itibarıyla ortak olduğu görülmektedir. Çalışmaların çoğunda resimli sağlık uyarılarının sigarayı bırakma üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde metodoloji ve analize yer verilmekte, elde edilen ampirik bulgular değerlendirilmektedir.

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Sigara uyarı etiketlerinin sigara bırakma davranışı üzerindeki etkisini açıklayan psikolojik mekanizmaların belirlenmeye çalışıldığı çalışmada uyarı ölçeği Tütün ve Sağlık Araştırması Nüfus Değerlendirmesi (2014); dikkat ölçeği; Nonnemaker vd. (2010) ve Borland vd. (2009); negatif etki ölçeği Nonnemaker vd. (2010) ve Hall vd. (2018); uyarıyı düşünme ölçeği Hammond vd. (2003) ve Borland vd. (2009); sosyal etkileşim ölçeği Brewer vd. (2019); sigara bırakma niyet ölçeği Klein vd. (2009) ve Hall vd. (2018) çalışmalarından elde edilmiş ve ankette yer alan sorular çalışmaya uygun olarak revize edilmiştir. Söz konusu çalışmalarda, Cronbach Alfa katsayıları yüzde 60 - 70 arasında tahmin edilmiş olup, araştırma ölçeklerinin güvenilirlik düzeylerinin yeterli düzeyde olduğu söylenebilir. Çalışmaya ilişkin anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Formun ilk bölümü katılımcıların cinsiyet, hane büyüklüğü, yaş, gelir gibi demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorulardan oluşmaktadır. Anket formunun ikinci bölümü ise araştırma modelinde yer alan değişkenlere ait 21 ifadeyi içermektedir. Uyarı değişkeni için 3, dikkat değişkeni için 3, negatif etki değişkeni için 5, uyarıyı düşünme değişkeni için 3, sosyal etkileşim değişkeni için 4, sigarayı bırakma niyet değişkeni için 3 ifade kullanılmıştır. İfadeler 1'den (=kesinlikle katılmıyorum / hiçbir zaman) 5'e (=kesinlikle katılıyorum / sık sık) uzanan 5 düzeyli Likert tipi ölçek ile değerlendirilmiştir.

Çalışmada Brewer vd. (2019) tarafından kullanılan yol modeli kullanılmış ve Şekil-2'de gösterilen model oluşturulmuştur.



Şekil 2: Araştırma Modeli

H₁: Sigara paketleri üzerinde yer alan “uyarı etiketleri” sigarayı bırakma davranışı üzerinde etkilidir.

H_{1a}: Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketleri sigara bağımlılarının “dikkatini” pozitif yönde etkiler.

H_{1b}: Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketleri sigara bağımlıları üzerindeki “negatif etkiyi” pozitif yönde etkiler.

H₂: Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik “dikkat” sigarayı bırakma davranışı üzerinde etkilidir.

H_{2a}: Sigara bağımlılarının sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik dikkati “negatif etkiyi” pozitif yönde etkiler.

H_{2b}: Sigara bağımlılarının sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik dikkati sigaranın zararları konusundaki “uyarıyı düşünmeyi” pozitif yönde etkiler.

H_{2c}: Sigara bağımlılarının sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik dikkati sigaranın zararları konusundaki “sosyal etkileşimi” pozitif yönde etkiler.

H₃: Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik “negatif etki” sigarayı bırakma davranışı üzerinde etkilidir.

H_{3a}: Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik negatif etki “sigarayı bırakmayı” pozitif yönde etkiler.

H_{3b}: Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik negatif etki “uyarıyı düşünmeyi” pozitif yönde etkiler.

H_{3c}: Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik negatif etki sigaranın zararları konusundaki “sosyal etkileşimi” pozitif yönde etkiler.

H₄: Sigara paketleri üzerinde yer alan “uyarıyı düşünme” sigarayı bırakma davranışı üzerinde etkilidir.

H₅: Sigaranın zararları konusundaki “sosyal etkileşim” sigarayı bırakma davranışı üzerinde

etkilidir.

H_{5a}: Sigaranın zararları konusundaki sosyal etkileşim “uyarı hakkında düşünmeyi” pozitif yönde etkiler.

H_{5b}: Sigaranın zararları konusundaki sosyal etkileşim “sigarayı bırakmayı” pozitif yönde etkiler.

3.2. Örneklem

Araştırmanın ana kütlelerini Gümüşhane Üniversitesi’nde 2021 – 2022 döneminde öğrenim gören on sekiz bin öğrenci oluşturmaktadır. Ancak ana kütlelerin tamamına ulaşmanın teknik ve mali zorluğu nedeniyle araştırma örneklem üzerinden yapılmıştır. Örnekleme yöntemi olarak kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiştir.

Bu amaçla, çalışma Eylül – Ekim – Kasım 2021’de anketleri doldurmayı kabul eden 354 katılımcı ile yapılmıştır. Çalışmada çelişkili ve güvenli olmayan cevapları içeren 7 anket ile sigara kullanmayan 138 katılımcıya ait anket çıkarılmıştır. Gümüşhane Üniversitesi’nde öğrenim gören ve sigara kullanan 209 katılımcının verileri yapısal eşitlik modeli ile analiz edilmiştir.

3.3. Bulgular

Örneklem genel özelliklerine bakıldığında araştırmaya katılanların %32’sinin kadın ve % 96’sının 18 – 24 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Katılımcıların %83’ünün geliri 1000 TL’nin altındadır. Katılımcıların %75’inin hane büyüklüğü 4 – 5 kişiden oluşmaktadır. Katılımcıların %33’ü günlük 15 adet ve üzeri sigara içmektedir.

21 ifade ile uyarı (U), dikkat (D), negatif etki (NE), uyarıyı düşünme (UD), sosyal etkileşim (SE) ve sigarayı bırakma (SB) olmak üzere 6 değişkenden oluşan araştırma ölçeğinin geçerliliğini test etmek amacıyla Yapısal Eşitlik Modeli kapsamında doğrulayıcı faktör analizi (DFA) uygulanmıştır. DFA, toplanmış verinin daha önce keşfedilmiş ve farklı araştırmalarda kullanılmış olan yapıyla uyumlu olup olmadığını ortaya çıkarmak için uygulanmaktadır. İlk DFA çözümüne göre model - veri uyumunun sağlanamadığı görülmüştür. Bu bağlamda çalışmanın model uyum iyiliğini yükseltmek amacıyla önerilen modifikasyonlar sırasıyla yapılmıştır. DFA çözümüyle ulaşılan uyum iyiliği değerleri ile ileri sürülen kabul düzey değerleri mukayese edildiğinde (bkz. Tablo 2), model - veri uyumunun Hu ve Bentler (1999) tarafından oluşturulan kriterler çerçevesinde mükemmel sınırlar içerisinde olduğu ifade edilebilir.

Tablo 2: DFA Model Uyum İyiliği

Kriterler	Model	Sınırlar	
		Mükemmel Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2 / df	1,794	$0 \leq \chi^2 / df \leq 2$	$2 < \chi^2 / df \leq 5$
RMSEA	,062	<0,05	<0,08
CFI	,991	>0,95	>0,90
TLI	,966	>0,95	>0,90
IFI	,991	>0,95	>0,90
NFI	,980	>0,95	>0,90
GFI	,989	>0,90	>0,80
AGFI	,942	>0,90	>0,80

Kaynak: Doll vd, 1994; Forza ve Filippini, 1998; Hu ve Bentler, 1999.

Tablo 3’de Doğrulamalı Faktör Analizine ilişkin sonuçlar yer almaktadır. 21 ifade ve 6 değişkenden oluşan araştırmanın faktörler arasındaki ilişkiyi temsil eden standardize regresyon katsayılarının 0,90’nın üzerinde olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre 21 ifade ve 6 faktörlü yapıdan oluşan araştırma ölçeğinin yapı geçerliliğinin DFA ile doğrulandığı söylenebilir. Ayrıca 21 ifadeden oluşan ölçek için güvenilirlik analizi uygulanmış ve hesaplanan Cronbach’s Alfa katsayısı 0,91 olarak tahmin edilmiştir. Elde edilen bu sonuca göre araştırma ölçeği yüksek güvenilirliğe sahiptir.

Tablo 3: Araştırma Ölçeğinin Yapı Geçerliliği

Faktörler	İfade	Cronbach’s Alfa
Uyarı (U)	Son bir ayda, sigara paketleri üzerindeki uyarı etiketini düşünmekten ne sıklıkla kaçındınız?	,906
	Son bir ayda, sigara paketleri üzerindeki uyarı etiketine bakmaktan ne sıklıkla kaçındınız?	,906
	Son bir ayda, sigara paketleri üzerindeki uyarı etiketini başkalarının görmesini istemediğiniz için ne sıklıkla kaldırdınız/sakladınız?	,907
Dikkat (D)	Sigara paketleri üzerindeki uyarı etiketleri ne sıklıkta dikkatinizi çekti?	,904
	Sigara paketleri üzerindeki uyarı etiketlerini ne sıklıkla fark ettiniz?	,904
	Sigara paketleri üzerindeki uyarı etiketlerini ne sıklıkta okudunuz / incelediniz?	,906
Sosyal Etkileşim (SE)	Son bir ayda, sigara paketleri üzerindeki uyarı etiketleri hakkında başkalarıyla ne sıklıkta konuştunuz?	,905
	Son bir ayda, sigara içmenin sağlık riskleri hakkında başkalarıyla ne sıklıkta konuştunuz?	,904
	Son bir ayda, sigarayı bırakmak hakkında başkalarıyla ne sıklıkta konuştunuz?	,904
Uyarıyı Düşünme (UD)	Sigara paketinizi fark ettiğinizde, uyarı etiketinin ilettiği mesajı ne sıklıkta düşünürsünüz?	,904
	Sigara paketiniz ortalıkta görünmediğinde, uyarı etiketinin ilettiği mesajı ne sıklıkta düşünürsünüz?	,907
	Sigara içmenin size vereceği zararı ne sıklıkta düşünürsünüz?	,905
	Sigara içmenin diğer insanlara verebileceği ne sıklıkta düşünürsünüz?	,907
Sigarayı Bırakma (SB)	Önümüzdeki ay sigarayı bırakmayı ne sıklıkla düşünüyorsunuz?	,905
	Önümüzdeki 6 ay içinde sigarayı bırakmayı ne sıklıkla düşünüyorsunuz?	,905
	Sigara paketlerinin üzerindeki uyarı etiketleri beni kaygılı hissettirdi.	,906
Negatif Etki (NE)	Sigara paketlerinin üzerindeki uyarı etiketleri beni iğrenmiş hissettirdi.	,902
	Sigara paketlerinin üzerindeki uyarı etiketleri beni korkmuş hissettirdi.	,904
	Sigara paketlerinin üzerindeki uyarı etiketleri beni suçlu hissettirdi.	,904
	Sigara paketlerinin üzerindeki uyarı etiketleri beni üzüntülü hissettirdi.	,903
	Sigara paketlerinin üzerindeki uyarı etiketleri beni kaygılı hissettirdi.	,902
Cronbach’s Alfa		0,91

Tablo 4’de yer alan değişkenler arası korelasyon, araştırma ölçeğinde yer alan değişkenler arası ilişkinin pozitif ve % 95 güven aralığında ($p < 0,05$) istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Değişkenler içerisinde en güçlü ilişki uyarıyı düşünme ile sosyal etkileşim arasındadır ($r = 0,61$). Ayrıca katılımcıların negatif etki ile uyarıyı düşünme ($r = 0,49$), negatif etki ile sosyal etkileşim ($r = 0,46$), dikkat ile negatif etki ($r = 0,45$), sosyal etkileşim ile sigarayı bırakma ($r = 0,45$), uyarıyı düşünme ile sigarayı bırakma ($r = 0,42$) arasında da pozitif ve anlamlı ilişki bulunmaktadır. Değişkenler içerisinde uyarı ile sigarayı bırakma arasında ($r = 0,17$) ve dikkat ile sigarayı bırakma arasında ($r = 0,21$) en düşük pozitif ilişkinin olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Değişkenler Arası Korelasyon

	\bar{X}	SS	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
[1]Uyarı	,30	,39	(1)					
[2] Dikkat	2,60	,19	,400**	(1)				
[3] Negatif Etki	,44	,16	,408**	,452**	(1)			
[4] Uyarıyı Düşünme	,39	,90	,319**	,436**	,498**	(1)		
[5] Sosyal Etkileşim	,18	,99	,369**	,449**	,462**	,613**	(1)	
[6] Sigarayı Bırakma	,98	,38	,174*	,218**	,399**	,422**	,453**	(1)

Not: \bar{X} : ortalamayı, SS: standart sapmayı ** p < 0,001; * p < 0,05 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5'te uygulanan yol analizine ilişkin hipotez testi bulguları yer almaktadır. Elde edilen bulgulara göre, kurulan on bir hipotez için test sonuçlarının % 95 güven aralığında (p < 0,05) istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre; en güçlü ilişki sosyal etkileşim ve uyarıyı düşünme ($\beta = 0,45$; p < 0,001) ile uyarı ve dikkat ($\beta = 0,40$; p < 0,001) değişkenleri arasında görülmüştür. Dikkat ile negatif etki ($\beta = 0,344$; p < 0,001) değişkenleri ve negatif etki ile sosyal etkileşim ($\beta = 0,326$; p < 0,001) değişkenleri arasında da pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir.

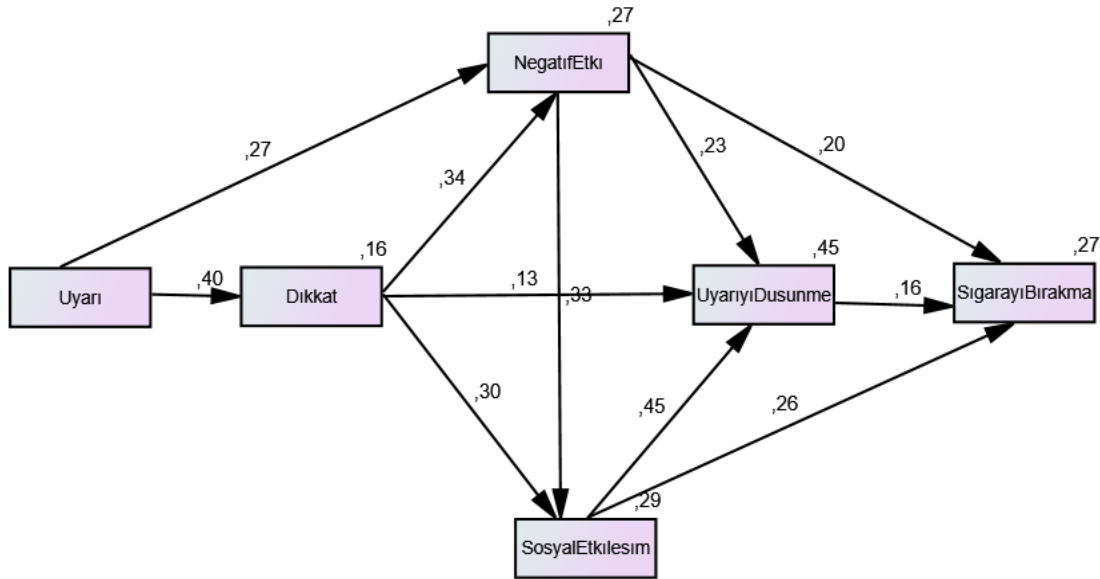
Tablo 5: Yol Analizi ve Hipotez Testi Bulguları

Yol	β_1	β_2	S.E.	C.R.	Prob.	Hipotezler	Durum
D <--- U	0,400	0,342	0,054	6,288	0,001	Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketleri sigara bağımlıların "dikkatini" pozitif yönde etkiler.	H _{1a} Kabul
NE <--- D	0,344	0,334	0,063	5,304	0,001	Sigara bağımlıların sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik dikkati "negatif etkiyi" pozitif yönde etkiler	H _{2a} Kabul
NE <--- U	0,271	0,225	0,054	4,175	0,001	Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketleri sigara bağımlıların üzerindeki "negatif etkiyi" pozitif yönde etkiler.	H _{1b} Kabul
SE <--- D	0,302	0,251	0,054	4,601	0,001	Sigara bağımlıların sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik dikkati sigaranın zararları konusundaki "sosyal etkileşimi" pozitif yönde etkiler.	H _{2c} Kabul
SE <--- NE	0,326	0,278	0,056	4,96	0,001	Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik negatif etki sigaranın zararları konusundaki "sosyal etkileşimi" pozitif yönde etkiler.	H _{3c} Kabul
UD <--- D	0,129	0,098	0,046	2,132	0,033	Sigara bağımlıların sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik dikkati sigaranın zararları	H _{2b} Kabul

Yılmaz Uğur, C. (2022). Sigara Uyarı Etiketlerinin Sigarayı Bırakma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 670-685.

						konusundaki “uyarıyı düşünmeyi” pozitif yönde etkiler.	
--	--	--	--	--	--	--------------------------------------------------------	--

UD <--- SE	0,447	0,41	0,056	7,328	0,001	Sigaranın zararları konusundaki sosyal etkileşim “sigarayı bırakmayı” pozitif yönde etkiler.	H _{5b} Kabul
UD <--- NE	0,233	0,182	0,048	3,802	0,001	Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik negatif etki “uyarıyı düşünmeyi” pozitif yönde etkiler.	H _{3b} Kabul
SB <--- UD	0,163	0,249	0,121	2,07	0,038	Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı düşünme “sigarayı bırakma” tutumunu pozitif yönde etkiler.	H ₄ Kabul
SB <--- SE	0,262	0,366	0,108	3,393	0,001	Sigaranın zararları konusundaki sosyal etkileşim “uyarı hakkında düşünmeyi” pozitif yönde etkiler.	H _{5a} Kabul
SB<--- NE	0,196	0,234	0,084	2,786	0,005	Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine yönelik negatif etki “sigarayı bırakmayı” pozitif yönde etkiler.	H _{3a} Kabul



Şekil 3: Yapısal Modele Ait Standartlaştırılmış Yol Katsayıları

Öte yandan uyarı ile sigarayı bırakma davranışı arasındaki ilişkide dikkat, negatif etki, sosyal etkileşim ve uyarıyı düşünme değişkenlerinin aracılık rolü olup olmadığını test etmek amacıyla bootstrap yöntemini esas alan yol analizi yapılmıştır. Bootstrap yöntemi ile, Baron ve Kenny'nin geleneksel yönteminden ve Sobel testinden daha güvenilir sonuçlar elde etmek mümkündür. “Bootstrap tekniği ile yapılan aracılık etki analizlerinde, araştırma hipotezlerinin doğrulanabilmesi için elde edilen % 95 güven aralığındaki (GA) değerlerin sıfır (0) olmaması gerekmektedir” (Gürbüz, 2021: 124). Bootstrap tekniği ile yapılan aracılık etki analizlerinde uyarı değişkeninin sosyal etkileşim aracılığıyla sigarayı bırakma davranışı üzerindeki dolaylı etkisinin ($\beta = 0,166$; % 95 GA [0,105 – 0,246], dikkat değişkeninin negatif etki aracılığıyla sigarayı bırakma davranışı üzerindeki dolaylı etkisinin ($\beta = 0,170$; % 95 GA [0,111 –

0,245], dikkat değişkeninin uyarıyı düşünme aracılığıyla sigarayı bırakma davranışı üzerindeki dolaylı etkisinin ($\beta = 0,176$; % 95 GA [0,116 – 0,272] ve uyarı değişkeninin dikkat aracılığıyla sigarayı bırakma davranışı üzerindeki dolaylı etkisinin ($\beta = 0,071$; % 95 GA [0,24 – 0,135] olduğu görülmektedir.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Sigara; kullanıcıları ve pasif içiciler açısından sağlık sorunlarının artması, daha düşük yaşam kalitesi, iş gücü kaybı, sigaradan kaynaklanan hastalıkların tedavisinde katlanılan ekonomik yük gibi birçok olumsuzluğun nedenidir. Ayrıca sigara toplumsal olarak da kayıp yaratmakta; gelir potansiyeli ve emek üretkenliği düşük olan sigara bağımlıları, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve sosyal kalkınma için kritik olan beşeri sermaye birikimini zayıflatmaktadır. Sigaradan kaynaklanan sağlık harcamalarının artması ise bütçe üzerinde önemli bir yük oluşturmaktadır. Sigaranın bireye, üçüncü kişilere ve topluma yüklediği maliyetleri minimize etmek amacıyla “iyi” olana yönlendirmeyi amaç edinen paternalist devlet, birtakım kamusal müdahaleler geliştirmekte ve sigara kullanımını azaltmayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda sigara uyarı etiketleri sigara kullanımından kaynaklanan risklerin fark edilmesini sağlayarak sigara kullanımının azaltılmasında ya da bırakılmasında etkili paternalist politikalarından biri olarak ortaya çıkmaktadır.

Çalışmada Gümüşhane Üniversitesi’nde öğrenim gören 209 sigara kullanıcısının sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerinin uyarı, dikkat, negatif etki, sosyal etkileşim, uyarıyı düşünme değişkenlerinin sigara bırakma davranışı üzerindeki etkisi ampirik olarak ele alınmıştır. Analiz sonuçlarına göre, sosyal etkileşim ve uyarıyı düşünme değişkenleri arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Yani, katılımcıların sigaranın zararları hakkındaki etkileşimi sigara paketleri üzerinde yer alan uyarılar üzerine daha fazla düşünülmesine ayrıca sigara uyarı etiketlerine ilişkin negatif etkinin artmasına neden olmaktadır. Sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine daha fazla dikkat edilmesi sigara uyarı etiketlerine ilişkin negatif etkiyi artırmaktadır. Ayrıca dikkat, negatif etki, sosyal etkileşim ve uyarıyı düşünme değişkenleri sigara bırakma davranışına aracılık etmektedir. Nitekim çalışmadan elde edilen bulgular, literatürde yer alan çalışmalarla (Hammond ve diğerleri, 2004; Yong ve diğerleri, 2014; Brewer vd. 2019) tutarlı olarak, sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerine duyulan olumsuz tepkilerin sigarayı bırakma davranışı ile ilişkili olduğunu göstermektedir.

Özetle, sigara paketleri üzerinde yer alan uyarı etiketlerinin sigarayı bırakma davranışını motive etmede duyguların rolünü öne süren teoriler ile tutarlı olduğu görülmektedir. Böylece uyarı etiketleri, sigarayı bırakma girişimlerini artırarak bireysel ve toplumsal olarak sigaradan kaynaklanan yükün azalmasını sağlamak ve yumuşak paternalist politikaların başarısını vurgulamaktadır.

Etik Beyan

“Sigara Uyarı Etiketlerinin Sigarayı Bırakma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için Gümüşhane Üniversitesi Rektörlüğü Bilimsel Araştırma Ve Yayın Etiği Kurulu tarafından 29/09/2021 tarih ve 2021/6 sayılı Etik Kurul Raporu alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazar çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Yılmaz Uğur, C. (2022). Sigara Uyarı Etiketlerinin Sigarayı Bırakma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 670-685.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Azagba, S. ve Sharaf, M. (2013). The Effect of Graphic Cigarette Warning Labels on Smoking Behavior: Evidence from the Canadian Experience, *Nicotine & Tobacco Research*, 15 (3), 708 – 717.
- Brewer, T. N., Parada, H., Hall, G. M., Boynton, H. M. Noar, M. S. ve Ribisl, M. K. (2019). Understanding Why Pictorial Cigarette Pack Warnings Increase Quit Attempts, *Annals of Behavioral Medicine*, 53 (3), 232 – 243.
- Brewer, T. N., Jeong, M., Mendel, R. J., Hall, G., Zhang, D., Parada, H., Boynton, H. M., Noar, M. S., Baig, A. S., Morgan, C. J. ve Ribisl, M. K. (2018). Cigarette Pack Messages About Toxic Chemicals: A Randomised Clinical Trial, *Tobacco Control*, 28 (1), 74 – 80.
- Dhani, R., Artini, A., Pannindriya, T., Albert, A., Ahsan, A. ve Kusuma, D. (2021). Effects of Pictorial Health Warnings on Cognitive, Affective, and Smoking Behavior: A Mixed Methods Study in Four Cities in Indonesia, *Asian Pacific Journal of Cancer Prevention*, 22, 397 – 405.
- Fathelrahman, A., Omar, M., Awang, R., Cummings, M., Borland, R. ve Samin, A. (2010). Impact of the New Malaysian Cigarette Pack Warnings on Smokers' Awareness of Health Risks and Interest in Quitting Smoking, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 7, 4089 – 4099.
- Ferrer, R. A., Klein, W. M. P., Lerner, J. S., Reyna, V. ve Keltner, D. (2016). Emotions and Health Decision - Making: Extending the Appraisal Tendency Framework to Improve Health and Health Care. C. Roberto & I. Kawachi (Ed.), *Behavioral Economics and Public Health* içinde (ss. 101–131). New York, NY: Oxford University Press.
- Green, C. A., Kaai, C. S., Fong, T. G., Driezen, P., Quah, A. ve Burhoo, P. (2014). Investigating the Effectiveness of Pictorial Health Warnings in Mauritius: Findings From the ITC Mauritius Survey, *Nicotine & Tobacco Research*, 16 (9), 1240- 1247.
- Gürbüz, S. (2021). Amos ile Yapısal Eşitlik Modellemesi: Temel İlkeler ve Uygulamalı Analizler, Güncellenmiş 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Hall, M., Sheeran, P., Noar, M. S., Boynton, H. M., Ribisl, M. K., Parada, H., Johnson, O. T. ve Brewer, N. (2018). Negative Affect, Message Reactance, and Perceived Risk: How Do Pictorial Cigarette Pack Warnings Change Quit Intentions?, *Tobacco Control*, 27, 136 – 142.
- Hammond, D. (2011). Health Warning Messages on Tobacco Products: A Review, *Tobacco Control*, 20, 327 – 337.
- Hammond, D., Fong, G. T., McDonald, P. W., Cameron, R. ve Brown, K. S. (2003). Impact of the Graphic Canadian Warning Labels on Adult Smoking Behaviour, *Tobacco Control*, 12, 391 - 395.
- Hammond, D., Fong, G. T., McDonald, P. W., Brown, K. S. ve Cameron, R. (2014). Graphic Canadian Cigarette Warning Labels and Adverse Outcomes: Evidence from Canadian Smokers, *American Journal of Public Health*, 94 (8), 1442 – 1445.

Yılmaz Uğur, C. (2022). Sigara Uyarı Etiketlerinin Sigarayı Bırakma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 670-685.

- Hiilamo, H., Crosbie, E., ve Glantz, S (2014). The Evolution of Health Warning Labels on Cigarette Packs: The Role of Precedents and Tobacco Industry Strategies to Block Diffusion, *Tobacco Control*, 23(1), 1 – 23.
- Hnin, T., Shein, N. ve Aye, K. (2020). Awareness and Perceptions on Health Warning Labels on Cigarette Packs Among Smokers: A Cross-Sectional Study, *Hindawi BioMed Research International*, 1 – 7.
- Kees, J., Burton, S., Andrews, J. C. ve Kozup, J. (2010). Understanding How Graphic Pictorial Warnings Work on Cigarette Packaging, *Journal of Public Policy & Marketing*, 29 (2), 265 – 276.
- Kunst, E. A., Splunter, C. Troelstra, S. A. ve Bosdriesz, J. R. (2019). Did the Introduction of Pictorial Health Warnings Increase Information Seeking for Smoking Cessation?: Time - Series Analysis of Google Trends Data in Six Countries, *Tobacco Prevention & Cessation*, 5 (27), 1 – 9.
- Mannocci, A., Mipatrini, D., Troiano, G., Milazzo, F., Langiano, E., Ferrara, M., Firenze, A., Provenzano, S., Gualano, M. R., Fiore, M., Boccia, G., Messina, G., De Vito, E., Siliquini, R., Villari, P. ve La Torre, G. (2019). The Impact of Pictorial Health Warnings on Tobacco Products in Smokers Behaviours and Knowledge: The First Quasi - Experimental Field Trial After the Implementation of the Tobacco Law in Italy, *Ann Ist Super Sanita*, 55(2), 186 - 194.
- Marshall, T. E., Xu, S. S., Meng, G., Quah, A., Sansone, C. G., Feng, G., Jiang, Y., Driezen, P., Omar, M., Awang, R. ve Fong, G.T. (2015). The Lower Effectiveness of Text - Only Health Warnings in China Compared to Pictorial Health Warnings in Malaysia, *Tobacco Control*, 24 (4), 6 – 13.
- Mead, E., Cohen, J. E., Kennedy, C., Gallo, E. J. ve ve Latkin, C. A. (2015). The Role Of Theory - Driven Graphic Warning Labels in Motivation to Quit: A Qualitative Study on Perceptions From Low - Income, Urban Smokers, *BMC Public Health*, 15 (92), 1 – 11.
- Mourik, D., Candel, J. J. M., Nagelhout, G. E., Willemsen, M. C., Yong, H., Putte, B., Fong, G. T. Ve Vries, H. (2019). How the New European Union's (Pictorial) Tobacco Health Warnings Influence Quit Attempts and Smoking Cessation: Findings from the 2016–2017 International Tobacco Control (ITC) Netherlands Surveys, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16, 1 – 15.
- Noar, S., Hall, M. G., Francis, D., Ribisl, K. M., Pepper, J. ve Brewer, N. (2016). Pictorial Cigarette Pack Warnings: A Meta - Analysis of Experimental Studies, *Tobacco Control*, 25, 341 - 354.
- Nonnemaker, J., Farrelly, M., Kamyab, K., Busey, A. ve Mann, N. (2010), Experimental Study of Graphic Cigarette Warning Labels: Final Results Report, Research Triangle Park, NC: RTI International.
- Romer, D., Ferguson, S. G., Strasser, A. A., Evans, A. T., Tompkins, M. K., Macisco, J., Fardal, M., Tusler, M. ve Peters, E. (2018). Effects of Pictorial Warning Labels for Cigarettes and Quit-Efficacy on Emotional Responses, Smoking Satisfaction and Cigarette Consumption, *Annals of Behavioral Medicine*, 52, 53 – 64.
- Schneider, S., Gadinger, M. ve Fischer, A. (2012). Does the Effect Go Up in Smoke? A Randomized Controlled Trial of Pictorial Warnings on Cigarette Packaging, *Patient Education and Counseling*, 86, 77 – 83.

- Yılmaz Uğur, C. (2022). Sigara Uyarı Etiketlerinin Sigarayı Bırakma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 670-685.
- Shadel, W., Martino, S. C., Setodji, C. M., Dunbar, M., Scharf, D. ve ve Creswell, K. G. (2019). Do Graphic Health Warning Labels on Cigarette Packages Deter Purchases at Point-Of-Sale? An Experiment with Adult Smokers, *Health Education Research*, 34 (3), 321 – 331.
- Tripathy, J. P. ve Verma, M. (2020). Impact of Health Warning Labels on Cigarette Packs in India: Findings from the Global Adult Tobacco Survey 2016–17, *Behavioral Medicine*.
- Wu, D., Yang, T., Cottrell, R. R., Zhou, H., Yang, X. Y. ve Zhang, Y. (2014). The Effects of Tobacco-Related Health-Warning Images on Intention to Quit Smoking Among Urban Chinese Smokers, *Health Education Journal*, 74 (3), 287 – 298.
- Yong, H., Fong, G. T., Driezen, P., Borland, R., Quah, A., Sirirassamee, B., Hamann, S. ve Omar, M. (2013). Adult Smokers' Reactions to Pictorial Health Warning Labels on Cigarette Packs in Thailand and Moderating Effects of Type of Cigarette Smoked: Findings from the International Tobacco Control Southeast Asia Survey, *Nicotine & Tobacco Research*, 15 (8), 1339 – 1347.
- Yong, H., Borland, R., Thrasher, J. F., Thompson, M. E., Nagelhout, G. E., Fong, G. T., Hammond, D. ve Cummings, K. M. (2014). Mediation Pathways of the Impact of Cigarette Warning Labels on Quit Attempts, *Health Psychology*, 33 (11), 1410 – 1420.



Impact Of The COVID-19 Outbreak On World Trade in Goods And Services: A Structural Break Analysis

Erdem ATEŞ*

Abstract

COVID-19 pandemic has started in Wuhan, China in November 2019. To prevent the spread of the pandemic, curfews, etc. measures have been implemented in many countries. Due to the measures implemented, economic activities around the world have come to a standstill. The pandemic also harmed the goods and services trade. The study analyzes how the World goods and services trade affected by the pandemic and to contribute to the literature. As a result, it was determined that there was a break in World Trade and travel variables in 2020:03, government services 2020:04, total services 2020:05, transportation 2020:02, goods-related services 2019:12 and other commercial services 2020:06. Structural change analyses showed that goods trade soon returned to its pre-pandemic level; but it was observed that the recovery in services was slow.

Keywords: COVID-19, international economics, international trade, structural break

Article Type: Research Article

COVID-19 Salgının Dünya Mal ve Hizmet Ticareti Üzerindeki Etkisi: Yapısal Bir Kırılma Analizi

Özet

2019 yılı Kasım ayında Çin'in Wuhan kentinde COVID-19 pandemisi başlamıştır. Salgının yayılmasını önlemek için birçok ülke sokağa çıkma yasakları vb. tedbirler uygulamaya koymuştur. Uygulanan tedbirler nedeniyle dünya genelinde ekonomik faaliyetler durma noktasına gelmiştir. Salgın mal ve hizmet ticaretine de zarar vermiştir. Çalışma, dünya mal ve hizmet ticaretinin salgından nasıl etkilendiğini analiz etmekte ve literatüre katkıda bulunmaktadır. Sonuç olarak, Dünya ticaret ve seyahat değişkenlerinde 2020:03, devlet hizmetlerinde 2020:04, toplam hizmetlerde 2020:05, ulaşımda 2020:02, mal bağlantılı hizmetlerde 2019:12 ve diğer ticari hizmetlerde 2020:06 dönemlerinde kırılma olduğu belirlenmiştir. Yapısal değişim analizleri, mal ticaretinin kısa sürede pandemi öncesi düzeyine döndüğünü göstermiş, ancak hizmetlerde toparlanmanın daha yavaş olduğu gözlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, uluslararası iktisat, uluslararası ticaret, yapısal kırılma

Makale Türü: Araştırma Makalesi

* Res. Asst., Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Izmir, erdem.ates@deu.edu.tr, Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1459-9555>

1. INTRODUCTION

Epidemics are a phenomenon that has existed since ancient times of history. According to historical sources, the first outbreak that appeared around 1200 BC was the Babylonian flu epidemic. Among the epidemics experienced to this day, the plague epidemic, called The Black Death, with 75–200 million people, caused the most decimation. Looking at the history of the world, it is observed that on average, large outbreaks occur every 100 years (Kimball, 2006: 5). COVID-19 is an infectious disease caused by the SARS-COV-2 virus. The first case of COVID-19 was seen in December 2019 in Wuhan, China. After that, the epidemic quickly spread to various parts of the world through the development of transport facilities. To reduce the spread of the epidemic, travel restrictions, curfews, etc. have been imposed by many countries. precautions have been taken. Because of these measures, economic activity around the world has slowed. The COVID-19 outbreak has caused both health and an economic crisis. The epidemic affected some sectors negatively and some sectors positively. Industrial, domestic and foreign trade, airlines, logistics, tourism and entertainment sectors adversely affected, while e-commerce, distance education, food, medical, cleaning supplies, mask-making, and communication platforms that provide film and television sectors of the plague were influenced positively (Ateş, 2021: 618). Epidemic; increased health expenditures, decreased tax revenues and brought additional burdens to state budgets through direct income support to the public.

The epidemic has affected the world economy, both in terms of supply and demand. The epidemic brought the global supply chain to a standstill, so many production branches were adversely affected. The disruptions in production and uncertainties about the future increased unemployment and deterioration in the cash flow balances of the companies. Increases in unemployment and deterioration of firm cash flow balances caused both household and firm income to decrease. These effects combined have decreased the demand for raw materials, products and services. To overcome the problems experienced in supply and demand, expansionary monetary and fiscal policies were implemented on a global scale. Expansionary policies implemented in this context; reducing interest rates, providing loan supports, providing direct income support, submitting, tax collections can be counted as.

The epidemic also negatively affected foreign trade. This effect; it occurs due to the closure of borders between countries, financial difficulties of export-import companies, disruptions in the supply chain, increase in trade costs and decrease in demand. Additionally, many countries have banned or authorized the export of medical and agricultural products (Gruszczynski, 2020: 339) Due to the measures taken to reduce the spread of the epidemic, the economic shock spread to other countries, accelerated and caused some disruptions in the global value chain. According to World Trade Organization data, there was a 14.3% decrease in global goods trade in the second quarter of 2020 compared to the first quarter of 2020 (Barlow et al., 2021: 102). This decline was greater than the decrease in trade volume (10.2%) caused by the recession between the first and third quarters of 2008 (Minondo, 2020: 59). As of March 2020, the exports of France, Germany, Turkey and the USA are respectively according to the averages of the previous years; decreased by 38, 23, 25, and 12 percent (Demir and Javorcik, 2020: 397). The process of decreasing trade in goods, experiencing setbacks in the supply chain, and stopping the flow of capital is called a temporary reversal of globalization (Barua, 2020: 2).

The aim of the study; It is to analyze how the COVID-19 epidemic affects the world trade in goods and services. During the literature review, although studies analyzed the impact of the epidemic on world trade, there were few studies analyzed whether the epidemic caused a break in trade data and when exactly the effect of the epidemic began affecting trade data. The current study closes this gap. In

the second part of the study, there is a literature review on the subject. In the third chapter, the effect of the epidemic on world trade in goods and services is examined. In the fourth chapter of the study, information about the analysis is given and the results of the analysis are evaluated. In the last part, policy recommendations were made according to the results of the analysis.

2. LITERATURE REVIEW

In this part of the study, studies that analyzed the impact of the COVID-19 outbreak on world trade are summarized. According to this;

In the study Fernandes (2020), the economic effects of the pandemic were tried to be estimated from 30 countries. According to the estimates made over various scenarios, it is estimated that world GDP will decrease by 4.5 percent on average if there is a 1.5-month full shutdown, 6.2 percent on average in case of a three-month shutdown, and 10.7 percent on average in a 4.5-month shutdown.

In the study Vidya and Prabheesh (2020), the interdependence of trade between countries before and after the COVID-19 outbreak was measured and the future direction of trade was predicted. Trade network analysis and artificial neural networks were used in the study. In conclusion; It has been estimated that after the COVID-19 epidemic, there will be a serious decrease in trade links and trade intensity between countries, there will be a noticeable change in the structure of trade, China's central position in world trade will not be affected by the epidemic, and there will be a serious decrease in the trade of most economies until December 2020.

In the study Ozili and Arun (2020), the effect of social distancing policy on economic activities and stock market indices has been analyzed econometrically. As a result of, it has been determined that the number of days under quarantine, monetary policy decisions and international travel restrictions seriously affects the level of economic activity and the closing, opening, lowest and highest stock prices of major stock market indices. However, although the number of coronavirus cases did not have a significant effect on economic activities, it was determined that the restriction on domestic mobility and higher fiscal policy expenditures had a positive effect on the level of economic activity.

In the study Barua (2020), the possible effects of the epidemic on world trade were tried to be determined and the possibility of the epidemic to change the world trade balances was evaluated. In conclusion; It has been foreseen that the epidemic may reveal new world trade patterns, in addition, it may affect trade relations and globalization, making some economies winners and other losers.

In the study Bekkers and Koopman (2020), the effect of the epidemic on trade was examined with the GTAP model. Three (V, U and L-shaped recovery) models were established in the study. In conclusion; It is estimated that world trade will contract by 8 percent in the V-shaped recovery scenario, 17 percent in the U-shaped recovery scenario, and 20 percent in the L-shaped recovery scenario.

In the study Maliszewska and Mattoo (2020), the effect of the pandemic on trade and GDP was examined with the GTAP model. Two models were established (global pandemic and amplified global pandemic) in the study. In both models, the economic shock that occurred after the epidemic were transferred to other countries via China. In the global epidemic model, all goods and services trade costs were increased by 25 percent and tourism was reduced by 50 percent. In both models, all services and goods trade costs were increased by 25 percent, while tourism was reduced by 50 percent. The difference between the two models is that in the first model, the recovery was faster after the economic shock of the epidemic, while it was slow in the second model. In conclusion; In the first model, GDP is 2.09 per

cent and trade volume is 2.5 percent; In the second model, GDP decreased by 3.86 percent and trade volume decreased by 4.57 percent.

In the study Carreño et al. (2020), with the emergence of the epidemic, the European Union, like many countries, has implemented trade-restrictive barriers in some products. In the study, the trade barriers in some products put into practice by the European Union were examined. The purpose of this application is to prevent the shortage of food and medical equipment, which is critical during the epidemic.

In the study Hayakawa and Mukunoki (2020), the impact of the COVID-19 outbreak on international trade was examined with the first quarter data of 2020 and for 186 countries. Analysis was done with gravity model and PPML estimator was used. The disease burden of the epidemic is measured by the number of cases and deaths. In conclusion; First, the COVID-19 burden in exporting countries has had a significant negative impact on trade. Second, this negative impact of the COVID-19 burden on exporters is more evident in exports from developing countries rather than from developed countries. Third, the COVID-19 burden in an exporter's neighboring countries has a positive effect on its exports. Fourth, the COVID-19 burden of importers has positive effects on trade in the agricultural sector, while the COVID-19 burden of exporters has negative effects, especially in the textile, footwear and plastic sectors.

In the study Akçaci and Çinaroğlu (2020), the effects of the epidemic on logistics and foreign trade have been studied. The study was carried out in a descriptive manner. For this purpose, the change in the number of airline passengers and freight traffic between 2018 and 2020 was analyzed and it was revealed how this epidemic the logistics sector and trade.

In the study Espitia et al. (2020), the role of trade and trade policy is examined to address the emerging health crisis in developing countries with the highest number of registered cases. Analysis was done with panel model and OLS estimator was used. It has been stated that the export restrictions of the leading producers may cause significant disruptions in supply and this may lead to price increases. Tariffs and other restrictions on imports further hinder the flow of critical products to developing countries.

In the study by Benz et al. (2020), the impact of the epidemic on service trade has been tried to be analyzed with various scenarios. In conclusion; It is estimated that trade costs in service trade will increase by 12 percent on average in the medium term. It was stated that this would have a reducing effect on world service trade.

In the study by Verschuur et al. (2021), analysis was conducted with the ship monitoring data before and after the outbreak. As a result, it was observed that there was a decrease in trade, but contrary to the findings in the studies in the literature, this decrease was slow. Additionally, it is estimated that countries with strong trade ties with China will be more affected by this negative shock due to their supply chains.

In the study Vo and Tran (2021), it was stated that the epidemic increased trade costs and this negatively affected world trade. Additionally, it was stated that trade, which was mainly done by sea before the epidemic, started to be conducted over the inexpensive railways after the epidemic, and this may continue after the epidemic.

In the study Hayakawa and Mukunoki (2021), it has been investigated how the effects of the epidemic on international trade have changed over time. For this, monthly data on the exports of 34

countries to 173 countries between January and August in 2019 and 2020 were used. Analysis was done with gravity model and PPML estimator was used. In conclusion; First, it has been observed that the epidemic has significant negative effects on the international trade of both exporting and importing countries. Second, these effects, especially those of the epidemic in importing countries, have tended to become negligible since July 2020. This result shows that the harmful effects of COVID-19 on international trade began to decrease to some extent after the first wave of the pandemic. Third, the negative impact of the epidemic appeared to differ between industries. While the negative effects on non-essential, durable products continued for a long time, positive effects were observed in the sectors that provide medical products.

In the literature review, it has been seen that the impact of the epidemic on world trade in goods and services is analyzed by establishing simulations with certain scenarios. No study has been found in the literature that analyzes the impact of the epidemic on trade in goods and services with both graphical and structural breaks. It is thought that this study will fill this gap in the literature. With this study, it can be seen in which periods the epidemic caused a structural break in the trade of goods and services, and if it created a break, whether it was restored to the old situation.

3. EFFECTS OF THE EPIDEMIC ON WORLD TRADE IN GOODS AND SERVICES

The COVID-19 pandemic has caused both a health crisis and an economic crisis. The epidemic has affected some sectors negatively and some sectors positively. E.g; While industry, domestic and foreign trade, airline, logistics, tourism and entertainment sectors were adversely affected, e-commerce, distance education, food, medical products, cleaning materials, mask making, platforms providing movies and TV series, and communication sectors were positively affected by the epidemic. Epidemic; increased health expenditures, decreased tax revenues and brought additional burdens to state budgets through direct income support to the public.

The epidemic affected the world economy, both in terms of supply and demand. However, it can be said that the epidemic created three types of shocks in the economies. These (Bekkers & Koopman, 2020: 7);

Labor Supply: Labor supply has been restricted due to the epidemic. The reasons for this are curfews, treatment processes of those who have the disease, and quarantine for those who have been in contact with sick individuals, etc. situations can be counted. Due to these effects on labor supply, production has been disrupted.

Supply and Demand Shock: Social distancing rules have been implemented in all countries to reduce the spread of the epidemic. Country borders are closed, restaurants, bars, concerts, movie theaters etc. events have been canceled. Thus, disruptions were experienced in the supply of products and this situation caused a supply shock. Simultaneously, households and companies with falling incomes have chosen to reduce their consumption. This resulted in a demand shock.

Increased Trade Costs: Transport costs of goods and services have increased for four reasons. First, there has been an increase in the cost of both passenger and cargo flights due to social distancing rules. Second, due to increased border controls, the transit time of goods has been prolonged. Third, trade costs have risen in the service sector due to travel restrictions. Fourth, the investments have become more costly due to the difficulties experienced in the transportation of equipment and expert workers.

Additionally, the epidemic brought the global supply chain to a standstill, therefore many production lines were adversely affected (Simola, 2021: 14). Disruptions in production and uncertainties

about the future increased unemployment and deterioration in the cash flow balances of companies. Increases in unemployment and deterioration of firm cash flow balances caused both household and firm income to decrease. These effects combined have decreased the demand for raw materials, products and services.

To overcome the problems in the world economy, global expansionary monetary and fiscal policies have been implemented. Expansionary policies implemented in this context; reducing interest rates, providing loan supports, providing direct income support, submitting tax collections, etc. can be counted as.

The epidemic also had a negative impact on foreign trade. Considering that China, the origin of the epidemic, accounts for 65 percent of the world's manufacturing and 41 percent of the world's manufacturing industry exports, the impact of the epidemic on world trade can be better understood. This effect; It can be said that it occurs due to the closure of the borders between countries, the financial difficulties of export-import companies, the disruptions in the supply chain and the decrease in demand. Additionally, many countries have started to prohibit or permit the export of medical and agricultural products (Gruszczynski, 2020: 339). According to the WTO, most of the restrictions consist of products listed by the World Customs Organization (WCO) related to the fight against the epidemic (Covid-19 test kits, personal protective equipment, thermometers, disinfectants, medical devices, medical consumables and soap). However, 17 countries also restricted the export of foodstuffs (Federation of German Industries (BDI), 2020: 2). The process of decreasing trade in goods, experiencing setbacks in the supply chain, stopping the flow of capital is called a temporary reversal of globalization (deglobalization) (Barua, 2020: 2). Figure 1 shows the monthly course of the world trade volume between 2013:01-2020:11. It is seen that the COVID-19 effect was seen especially in April and May 2020, and then it recovered in a "V" shape and approached its old levels.



Figure 1. World Trade Volume (01/2013- 03/2021, Million USA Dollar)

For Table 1, the monthly averages of the world trade volume for the 2013–2019 period are calculated. It has been tried to see how much the epidemic deviated the world trade volume from the period average. According to the table, the world trade volume, including March and August 2020,

remained below the average. In particular, large deviations of 18.9 percent in April and 20.69 percent in May were observed. It is thought that these deviations are not only due to the supply and demand shocks caused by the epidemic, but also that many countries apply measures such as additional tariffs and quotas, especially for food and medical products. Due to the epidemic, the member countries of the World Trade Organization have implemented 109 trade-restrictive measures (Kumari and Bharti, 2021: 3).

Table 1. Deviations from the Average in World Trade Volume (2020- %)

January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
-3,25	12,56	-3,20	-18,90	-20,69	-8,30	-3,19	-1,70	4,51	2,48	7,28	43,80

Globalization and its reflection in production, the global value chain, can be cited as the reason for the deep negative impact of the epidemic on foreign trade. Countries with high participation in the global value chain were more affected by the epidemic (Espitia et al., 2021: 5). It is thought that the epidemic has an unequal effect on world trade in terms of sectors (Susskind and Vines, 2020: 5). The manufacturing industry, foreign trade, airline, logistics, tourism, jewelry, accommodation and entertainment sectors were adversely affected by the epidemic. E-commerce, distance education, food, medical products, cleaning materials, mask making, platforms providing movies and TV series, and communication sectors were positively affected. It can be foreseen that the elimination of the effects of the epidemic will not be equal. While it is estimated that the graph of areas such as manufacturing industry and foreign trade will improve in a "V" or "U" shape after the epidemic; It is estimated that the graphics of the services sector, especially tourism, accommodation and entertainment, will be "L" shaped, that is, it will not be able to recover in the short term (Baldwin and Mauro, 2020: 82).

Within the scope of the epidemic, the service sector has been injured. To give a few examples; The global tourism industry lost over \$200 billion in revenue, while the aviation industry lost over \$113 billion. The education sector was also affected by the epidemic and the expected increase of 290.5 million worldwide was interrupted. (Ozili and Arun, 2020: 6).

The transportation sector, which is one of the most important determinants of costs in the trade of goods and an important part of the service sector, was also affected by the epidemic. These effects are as follows (Vo and Tran, 2021: 5);

Air Transport: Air freight costs increased by approximately 20-30% across the Asia-Pacific region and by 50% for some European and American routes.

Sea Transport: The sanitary and quarantine procedures applied to the crew resulted in delays and extended transport times. According to the Federation of International Forwarders Associations (FIATA), it was stated that there was a 20% increase in transportation costs between May and June 2020 compared to January 2020, due to the products stored in the border areas due to the shortage of personnel to transport.

Land Transport: To slow the spread of the epidemic, many countries have closed their land borders or imposed some restrictions on crossings. This has disrupted supply chains, leading to disruption of global supply chains. According to the International Road Transport Association (IRU) 70% of the trucks are unusable due to a lack of drivers. There was a 40% increase in transportation costs in April 2020 due to driver shortages.

Rail Transport: It is the type of transportation that is least affected by the epidemic. The reasons for this can be shown as the lower transportation costs due to large-volume transportation, and the fact that it can pass through medical quarantine procedures faster because it requires fewer drivers. As a result, it has been observed that rail transport has increased by 70% as of May 2020.

4. DATA, METHOD, AND ANALYSIS

In the study, the impact of the COVID-19 epidemic on world trade in goods and services was analyzed. For this purpose, the period 2013:01 to 2021:03 was examined. Seasonal effects have been eliminated in the data and the logarithms of the variables have been studied. The data in the study were taken from the website of the World Trade Organization. World trade volume (million USD) is used for commodity trade. For trade in services, the distinction in the technical note in the data source is used. (WTO, n.d.: 6). The distinction in the technical note is shown in Table 2.

Table 2. Trade in Services Distinctions in the Technical Note

Manufacturing services on physical inputs owned by others	} Goods-related services	} Other commercial services	} Other services	} Commercial services	} Services
Maintenance and repair services, n.i.e.					
Transport					
Travel					
Construction					
Insurance and pension services					
Financial services					
Charges for the use of intellectual property, n.i.e.					
Telecommunications, computer and information services					
Other business services					
Personal, cultural and recreational services					
Government goods and services, n.i.e.					

Source: (WTO, n.d., p. 8)

For service trade; five headings in the technical note prepared for the data were used. These;

- 1) Goods-Related Services,
- 2) Transport,
- 3) Travel,
- 4) Other Commercial Services,
- 5) Government Services.

The current study analyzes the effects of the epidemic on world trade in goods and services. For this reason, it has been tried to see how the epidemic changed the data of world trade in goods and services. For this, firstly, the Bai and Perron multiple structural break test were applied. The reason for applying this test is that the test determines the structural break dates. Afterward, a graphical analysis was conducted on the monthly world goods and services trade data. In the study, Bai and Perron tests were made with Eviews and visualizations were made with R program (Anirudh, 2016; Lianghe, 2020).

Some events (epidemic, earthquake, economic crisis, civil war) can reach a dimension that can change the structure of economic variables. The COVID-19 pandemic is one of them. Structural break tests can be divided into three categories. The tests in the first group examine whether the series is broken at a certain date. The tests in the second group determine the break at any moment in the series.

Possible break dates are also determined by the test results in this group. In the third category tests, first the unknown date of the break is estimated, then the break test is performed. Bai and Perron test is in the first group. (Eksi, 2009: 5). The reason for applying this test is that the test determines the structural break dates.

Bai and Perron (1998) examined the case of structural break in a linear model estimated using the least squares method (Bai and Perron, 1998: 49). Bai and Perron's (2003) method has been put forward in the empirical application of the study. In the studies of Bai and Perron (1998, 2003), (i) estimation of the break date, (ii) constructing confidence intervals for break dates under various hypotheses regarding the structure of the data and the error term in the breakout model, (iii) different distributions for data and residual terms between breaks, and considering that there may be different autocorrelations for residual terms, the creation of tests, (iv) the estimation of the number of breaks was examined in detail (Bai and Perron, 2003: 74).

Bai and Perron (1998) defined the multiple linear regression model, which is considered to have m pieces of refraction, as follows (Bai & Perron, 2003: 73);

$$y_t = x_t' \beta + z_t' \delta + U_t \quad t = T_{j-1} + 1, \dots, T_j \text{ ve } j = 1, \dots, m+1$$

In this model, y_t is the dependent variable observed at time t , x_t and z_t it shows the covariance vectors of dimension $(p \times 1)$ and $(q \times 1)$, respectively, The vector of corresponding coefficients β and $\delta_j, j=1, 2, \dots, m+1$, and the error term corresponding to the time ut at T . T_1 , defined as the breaking points T_1, \dots, T_m it is assumed that their value is not known in advance. ($T_0=0$ and $T_{m+1}=T$). Here, since the β parameter is not dependent on changes, this model is a partial structural change model, and the estimation of the model is performed using the entire period. If $p=0$, a pure model is obtained in which the invariance of all parameters is in question. At the same time, it is not necessary that the variance of the error term ut be constant (Emirmahmutoğlu et al., 2010: 12).

In the analysis part of the study, firstly, the world trade volume of goods and world service trade volumes were examined. Fracture numbers were determined according to the Schwarz criterion. Two breaks were detected in the world trade in goods during the period examined. These break dates are shown in Table 3. The outbreak was determined to have caused a break in March 2020.

Table 3. Structural Fracture Test Results for World Trade Volume

Terms	Intercept	Trend	Breaks	Sum of Sq. Resids.	Log-L	Schwarz Criterion
2013(1)- 2017(2)	14,7014	-0,003720	0	0,842266	9.548.067	-4.720.364
2017(3)- 2020(3)	14,6429	0,000697	1	0,659494	1.075.895	-4.872.156
2020(4)- 2021(3)	11,5082	0,033774	2	0,475913	1.237.383	-5.105.563
			3	0,455036	1.259.588	-5.057.591
			4	0,446622	1.268.826	-4.983.424
			5	0,444982	1.270.648	-4.894.273

As of April 2020, it can be said that the world trade volume has recovered rapidly due to the increase in the trend value. In Figure 2, there is a visual prepared for the world trade volume, which includes the break dates and the trend line. From here, it is seen that the world trade volume has recovered in a "V" shape as of April 2020. This is also observed from the slope of the trend curve.

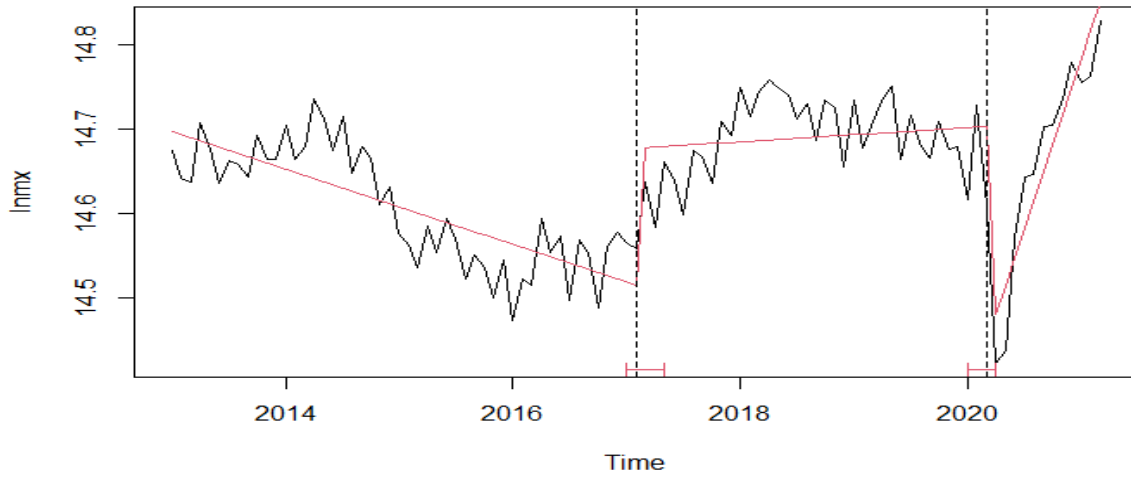


Figure 2. Structural Change Dates in the World Trade Volume Series

Three breaks were detected in the world total service volume during the period examined. These break dates are shown in Table 4. The outbreak was determined to have caused a break in May 2020.

Table 4. Structural Fracture Test Results for World Services Volume

Terms	Intercept	Trend	Breaks	Sum of Sq. Resids.	Log-L	Schwarz Criterion
2013(1) - 2017(7)	13,9458	0,002511	0	1,2928	7.427.186	-4.291.903
2017(8) - 2019(8)	13,9684	0,003582	1	0,575643	1.143.207	-5.008.141
2019(9) - 2020(5)	17,6993	-0,042103	2	0,469776	1.243.808	-5.118.543
2020(6) - 2021(3)	11,7598	0,025421	3	0,406801	1.315.053	-5.169.643
			4	0,379564	1.349.358	-5.146.114
			5	0,370171	1.361.762	-5.078.342

As of June 2020, it can be said that the world services have recovered rapidly due to the increase in the trend value. In Figure 3, there is a visual prepared for the world services trade volume, which includes the break dates and the trend line. From here, it is seen that the world trade volume has recovered in a "V" shape as of June 2020. This is also observed from the slope of the trend curve.

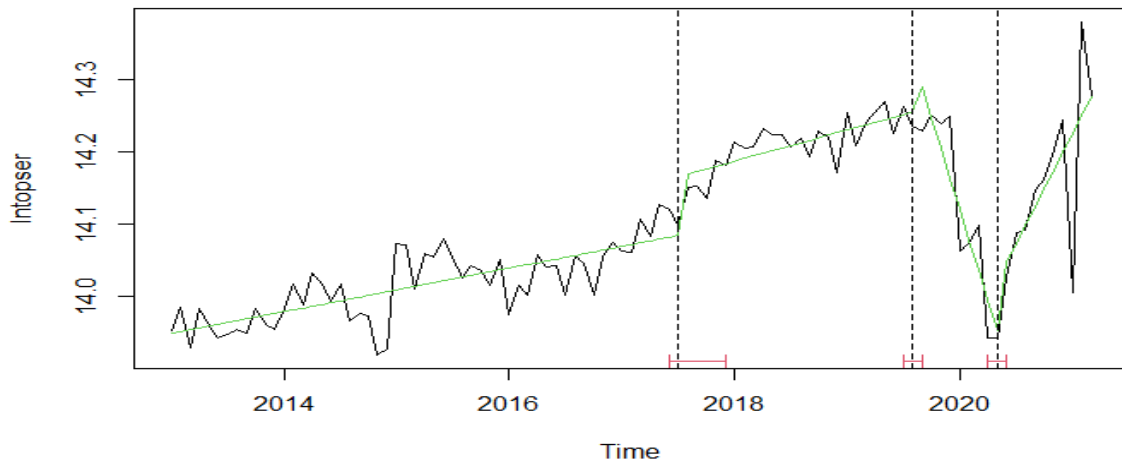


Figure 3. Structural Change Dates in the World Services Volume Series

Three breaks were detected in the world goods-related service volume during the period examined. These break dates are shown in Table 5. The outbreak was determined to have caused a break in December 2019. In short, it has been observed that the epidemic has had an impact on goods-related services in the early stages of the epidemic.

Table 5. Structural Fracture Test Results for World Goods-Related Services Volume

Terms	Intercept	Trend	Breaks	Sum of Sq. Resids.	Log-L	Schwarz Criterion
2013(1) - 2015(12)	13,85582	0,00299668	0	1.388.956	7.072.018	-4.220.152
2016(1) - 2017(10)	13,64411	0,00714727	1	0.563498	1.153.763	-5.029.465
2017(11) - 2019(12)	13,98771	0,00218249	2	0.496310	1.216.609	-5.063.597
2020(1) - 2021(3)	12,13915	0,02092704	3	0.441857	1.274.136	-5.086.982
			4	0.412268	1.308.446	-5.063.463
			5	0.407314	1.314.430	-4.982.723

As of January 2020, it can be said that the world goods-related services have recovered rapidly due to the increase in the trend value. In Figure 4, there is a visual prepared for the world goods-related services trade volume, which includes the break dates and the trend line. From here, it is seen that the world goods-related service volume has recovered in a "V" shape as of January 2020. This is also observed from the slope of the trend curve.

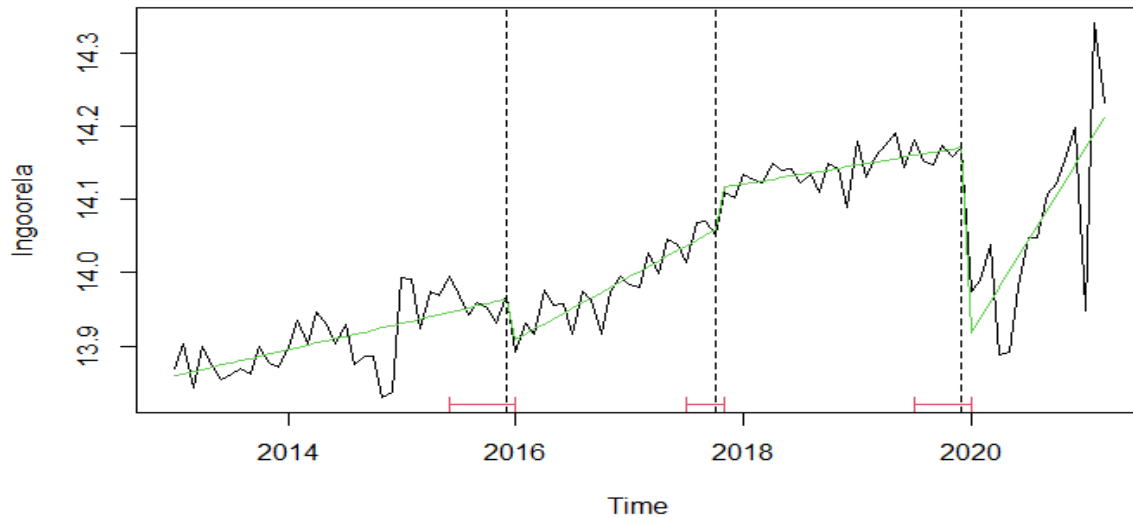


Figure 4. Structural Change Dates in the World Goods-Related Services Volume Series

Two breaks were detected in the world transport service volume during the period examined. These break dates are shown in Table 6. The outbreak was determined to have caused a break in February 2020.

Table 6. Structural Fracture Test Results for World Transport Services Volume

Terms	Intercept	Trend	Breaks	Sum of Sq. Resids.	Log-L	Schwarz Criterion
2013(1) - 2017(4)	10,54419	-0,0009743	0	0.829409	9.624.207	-4.735.746
2017(5) - 2020(2)	10,55924	0,0010001	1	0.648293	1.084.374	-4.889.286
2020(3) - 2021(3)	7,44616	0,0321134	2	0.371785	1.359.608	-5.352.483
			3	0.341974	1.400.981	-5.343.234
			4	0.334557	1.411.834	-5.272.329
			5	0.329928	1.418.731	-5.193.431

As of March 2020, it can be said that the world transport services have recovered rapidly due to the increase in the trend value. In Figure 5, there is a visual prepared for the world transport services volume, which includes the break dates and the trend line. From here, it is seen that the world goods-related service volume has recovered in a "V" shape as of March 2020. This is also observed from the slope of the trend curve.

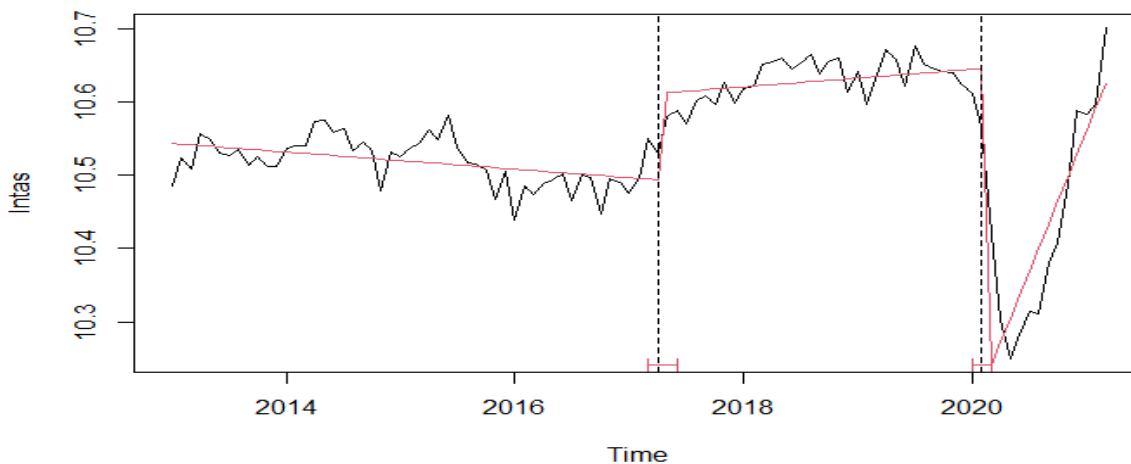


Figure 5. Structural Change Dates in the World Transport Volume Series

Two breaks were detected in the world travel volume during the period examined. These break dates are shown in Table 7. The outbreak was determined to have caused a break in March 2020.

Table 7. Structural Fracture Test Results for World Travel Volume

Terms	Intercept	Trend	Breaks	Sum of Sq. Resids.	Log-L	Schwarz Criterion
2013(1) - 2019(6)	10,742215	0,00372663	0	1.724.922	-5.398.095	-1.700.938
2019(7) - 2020(3)	16,188625	-0,0633561	1	4.664.966	1.074.953	-2.915.793
2020(4) - 2021(3)	4,194565	0,05963918	2	3.888.945	1.975.570	-3.004.905
			3	3.723.120	2.191.270	-2.955.650
			4	3.681.261	2.247.238	-2.874.126
			5	3.664.224	2.270.199	-2.785.934

As of April 2020, it can be said that the world travel services have recovered rapidly due to the increase in the trend value. In Figure 6, there is a visual prepared for the world travel services volume,

which includes the break dates and the trend line. From here, it is seen that the world travel volume has recovered in a "V" shape as of April 2020. This is also observed from the slope of the trend curve.

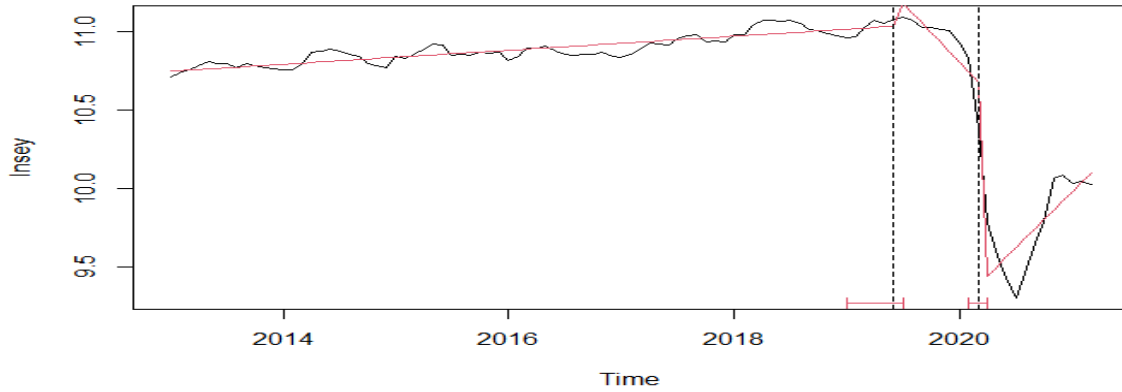


Figure 6. Structural Change Dates in the World Travel Volume Series

One break was detected in the world other commercial services volume during the period examined. These break dates are shown in Table 8. The outbreak was determined to have caused a break in June 2020.

Table 8. Structural Fracture Test Results for World Other Commercial Services Volume

Terms	Intercept	Trend	Breaks	Sum of Sq. Resids.	Log-L	Schwarz Criterion
2013(1) - 2020(6)	8,695019	0,0067343	0	5.931.691	-1.151.198	-0.465810
2020(7) - 2021(3)	53,799626	-0,4922731	1	3.817.513	-9.330.460	-0.813690
			2	3.605.768	-9.047.991	-0.777923
			3	3.534.483	-8.949.152	-0.705060
			4	3.518.844	-8.927.200	-0.616664
			5	3.515.393	-8.922.344	-0.524814

As of July 2020, it can be said that the world other commercial services have recovered rapidly due to the increase in the trend value. In Figure 7, there is a visual prepared for the other commercial services trade volume, which includes the break dates and the trend line. From here, it is seen that the world other commercial services volume hasn't recovered during March 2021.

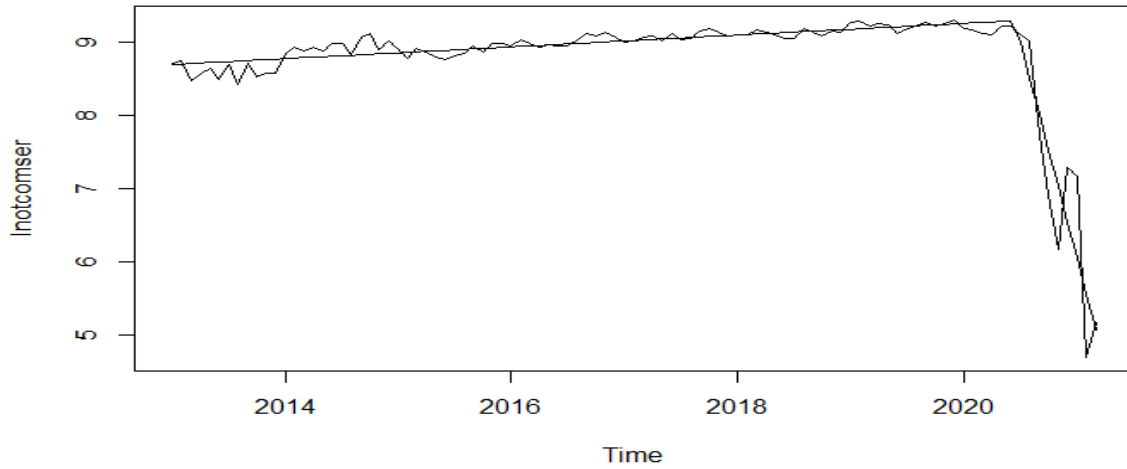


Figure 7. Structural Change Dates in the World Other Commercial Services Volume Series

Two breaks were detected in the world government services volume during the period examined. These break dates are shown in Table 9. The outbreak was determined to have caused a break in April 2020.

Table 9. Structural Fracture Test Results for World Government Services Volume

Terms	Intercept	Trend	Breaks	Sum of Sq. Resids.	Log-L	Schwarz Criterion
2013(1) - 2017(9)	8,09613	-0,001532	0	0.405791	1.316.285	-5.450.622
2017(10) - 2020(4)	8,166586	-0,0006661	1	0.349076	1.390.806	-5.508.339
2020(5) - 2021(3)	7,37487	0,00724541	2	0.305380	1.457.003	-5.549.241
			3	0.280886	1.498.390	-5.540.020
			4	0.273420	1.511.725	-5.474.130
			5	0.275057	1.508.770	-5.375.329

As of May 2020, it can be said that the world government services have recovered rapidly due to the increase in the trend value. In Figure 8, there is a visual prepared for the world government services volume, which includes the break dates and the trend line. From here, it is seen that the world government service volume has recovered in a "V" shape as of May 2020. This is also observed from the slope of the trend curve.

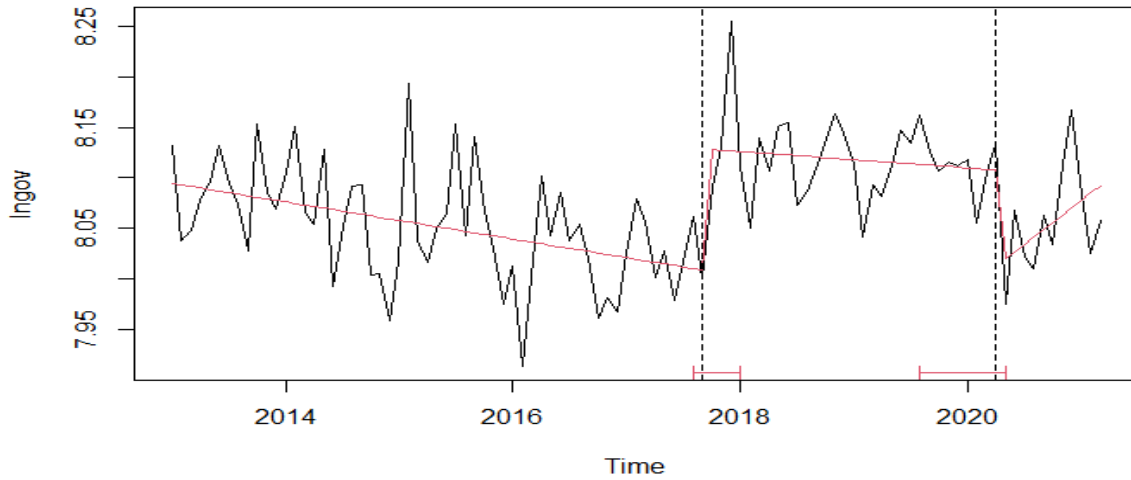


Figure 8. Structural Change Dates in the World Government Services Volume Series

5. RESULT AND DISCUSSIONS

In the study, it was examined how the COVID-19 pandemic affected the world trade in goods and services. It was determined that the pandemic caused a break in all trade items examined. As can be seen from the slope of the trend curves after the breakout, a “V” shaped recovery was observed in all trade items except for the other commercial services item. It was determined that all items except world travel and other commercial service items returned to their pre-epidemic levels.

The results obtained in the study are similar to the results of the studies in the literature. It has been observed that the impact of the epidemic on foreign trade is negative, but the degree of impact differs depending on the product groups. It is believed that the level of participation of the mentioned product in the global value chain is also effective in differentiating the level of its impact. It is obvious that the COVID-19 epidemic has enormous economic effects on an unprecedented scale in world history. As seen in the study, these effects were overcome in a short time and trade volumes returned to their pre-epidemic levels. However, considering that the epidemic has not yet ended and that there may be new epidemic waves, it can be thought that the problems experienced in the supply chains may increase even more. New increases in the number of cases can reduce trade between countries. To minimize these risks, it is necessary to increase the vaccination activity worldwide and to provide vaccination aid to countries and continents that are in the number of vaccinations.

With the globalization of trade, the economic ties of the countries have strengthened. For this reason, an economic negative that has been experienced has global effects in a short time. The Covid-19 pandemic has also had such an impact on world trade. The negative effects of the epidemic on both trade and the economy will only be eliminated if countries can carry out co-guided policies. For this purpose, all countries, especially developed countries, should aim at policies aimed at the global interest. For example; increasing financing opportunities, supporting difficult countries and removing tariff and non-tariff barriers to trade, etc. applications should be disseminated.

Ethical Statement

During the writing and publication of this study, the rules of Research and Publication Ethics were complied with, and no falsification was made in the data obtained for the study. Ethics committee approval is not required for the study.

Contribution Rate Statement

All the authors in the study contributed to all processes of writing and drafting the study and the final version of the study has been read and approved by them.

Conflict Statement

This study has not led to any individual or institutional/organizational conflict of interest.

REFERENCES

- Akçacı, T., & Çinaroğlu, M. S. (2020). Yeni Koronavirüs (COVID-19) Salgınının Lojistik ve Ticarete Etkisi. *Gaziantep University Journal Of Social Sciences*, 447–456. <http://dergipark.org.tr/tr/pub/jss>
- Anirudh. (2016). *Endogenously Detecting Structural Breaks in a Time Series: Implementation in R | R-bloggers*. <https://www.r-bloggers.com/2016/11/endogenously-detecting-structural-breaks-in-a-time-series-implementation-in-r/>
- Ateş, E. (2021). Covid-19 Salgınının Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkisi: Bir Yapısal Kırılma Analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 36(3), 617–627. <https://doi.org/10.24988/ije.202136308>
- Bai, J., & Perron, P. (1998). Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Changes. *Econometrica*, 66(1), 47. <https://doi.org/10.2307/2998540>
- Bai, J., & Perron, P. (2003). Critical values for multiple structural change tests. *The Econometrics Journal*, 6(1), 72–78. <https://doi.org/10.1111/1368-423x.00102>
- Baldwin, R., & Mauro, B. W. di. (2020). Economics in the Time of COVID-19. In *Economics in the Time of COVID-19* (Issue May). www.cepr.org
- Barlow, P., van Schalkwyk, M. C., McKee, M., Labonté, R., & Stuckler, D. (2021). COVID-19 and the collapse of global trade: building an effective public health response. *The Lancet Planetary Health*, 5(2), e102–e107. [https://doi.org/10.1016/S2542-5196\(20\)30291-6](https://doi.org/10.1016/S2542-5196(20)30291-6)
- Barua, S. (2020a). COVID-19 Pandemic and World Trade: Some Analytical Notes. *SSRN Electronic Journal*, April, 1–35. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3577627>
- Barua, S. (2020b). COVID-19 Pandemic and World Trade: Some Analytical Notes. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3577627>
- Bekkers, E., & Koopman, R. B. (2020). Simulating the trade effects of the COVID-19 pandemic: Scenario analysis based on quantitative trade modelling. *World Economy*, 1–23. <https://doi.org/10.1111/twec.13063>
- Benz, S., Gonzales, F., & Mourougane, A. (2020). *The Impact of COVID-19 international travel restrictions on services-trade costs* (Issue 237). <https://doi.org/10.1787/e443fc6b-en>
- Carreño, I., Dolle, T., Medina, L., & Brandenburger, M. (2020). The implications of the Covid-19 pandemic on trade. *European Journal of Risk Regulation*, 11(2), 402–410. <https://doi.org/10.1017/err.2020.48>
- Demir, B., & Javorcik, B. (2020). Trade finance matters: Evidence from the COVID-19 crisis. *Oxford Review of Economic Policy*, 36(June), S397–S408. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa034>
- Eksi, O. (2009). *Structural Break Estimation: A Survey*. www.econ.upf.edu/~oeksi/

- Ateş, E. (2022). Impact Of The COVID-19 Outbreak On World Trade in Goods And Services: A Structural Break Analysis. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 686-703.
- Emirmahmutoğlu, F., Saraçoğlu, B., & Güney, S. (2010). Türkiye’de Enflasyon Direngenliğinin Bai-Perron Yöntemi İle İncelenmesi. *Gazi University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 12(2), 1–26.
- Espitia, A., Mattoo, A., Rocha, N., Ruta, M., & Winkler, D. (2021). Pandemic trade: COVID-19, remote work and global value chains. *World Economy*, 1–29. <https://doi.org/10.1111/twec.13117>
- Espitia, A., Rocha, N., & Ruta, M. (2020). Trade in Critical COVID-19 Products. In *WTO Publications* (Issue March). <https://doi.org/10.1596/33514>
- Federation of German Industries (BDI). (2020). Export Controls and Export Bans over the Course of the Covid-19 Pandemic. In *2020-04-29* (Issue April). www.bdi.eu
- Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy Nuno Fernandes Full Professor of Finance IESE Business School Spain. *SSRN Electronic Journal*, ISSN 1556-5068, Elsevier BV, 0–29.
- Gruszczynski, L. (2020). The CoviD-19 pandemic and international trade: Temporary turbulence or paradigm shift? *European Journal of Risk Regulation*, 11(2), 337–342. <https://doi.org/10.1017/err.2020.29>
- Hayakawa, K., & Mukunoki, H. (2020). *Impacts of covid-19 on international trade : evidence from the first quarter of 2020* (No. 791; IDE DISCUSSION PAPER, Vol. 791, Issue 265). <http://hdl.handle.net/2344/00051734>
- Hayakawa, K., & Mukunoki, H. (2021). The impact of COVID-19 on international trade: Evidence from the first shock. *Journal of the Japanese and International Economies*, 60(March), 101–135. <https://doi.org/10.1016/j.jjie.2021.101135>
- Kimball, A. M. (2006). Risky Trade: Infectious Disease in the Era of Global Trade. In *Ashgate* (Vol. 1, Issue 1). Ashgate.
- Kumari, M., & Bharti, N. (2021). Linkages Between Trade Facilitation and Governance: Relevance for Post-COVID-19 Trade Strategy. *Millennial Asia*, 097639962097234. <https://doi.org/10.1177/0976399620972346>
- Lianghe, C. (2020). *RPubs - The Chow Test for Structural Breaks*. <https://rpubs.com/chenlianghe/607944>
- Maliszewska, M., & Mattoo, A. (2020). The Potential Impact of COVID-19 on GDP and Trade. In *Policy Research Working Paper* (Issue 9211). <http://documents1.worldbank.org/curated/en/295991586526445673/pdf/The-Potential-Impact-of-COVID-19-on-GDP-and-Trade-A-Preliminary-Assessment.pdf>
- Minondo, A. (2020). Impact of COVID-19 on the trade of goods and services in Spain. *Applied Economic Analysis*, 29(85), 58–76. <https://doi.org/10.1108/AEA-11-2020-0156>
- Ozili, P. K., & Arun, T. (2020). Munich Personal RePEc Archive Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy Spillover of COVID-19: impact on the Global Economy. In *papers.ssrn.com*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3562570
- Simola, H. (2021). *The impact of Covid-19 on global value chains*. www.bofit.fi/en
- Susskind, D., & Vines, D. (2020). The economics of the COVID-19 pandemic: An assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, 36, S1–S13. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa036>

Ateş, E. (2022). Impact Of The COVID-19 Outbreak On World Trade in Goods And Services: A Structural Break Analysis. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 686-703.

Verschuur, J., Koks, E. E., & Hall, J. W. (2021). Observed impacts of the COVID-19 pandemic on global trade. In *Nature Human Behaviour* (Vol. 5, Issue 3, pp. 305–307). <https://doi.org/10.1038/s41562-021-01060-5>

Vidya, C. T., & Prabheesh, K. P. (2020). Implications of COVID-19 Pandemic on the Global Trade Networks. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(10), 2408–2421. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2020.1785426>

Vo, T. D., & Tran, M. D. (2021). The Impact of Covid-19 Pandemic on the Global Trade. *International Journal of Social Science and Economics Invention*, 7(01), 1–7. <https://doi.org/10.23958/ijsssei/vol07-i01/261>

WTO. (n.d.). *Technical Notes*. Retrieved August 19, 2021, from https://data.wto.org/assets/UserGuide/TechnicalNotes_en.pdf



FOMO ve Online Kompulsif Satın Alma: Sosyal Medya Fenomenleri Tüketicilerin Kaygılarını ve Takıntılarını Tetikliyor Mu?

Yağmur KERSE*

Alpaslan YÜCE**

Öz

Sosyal medyada bilgiye kolay ve hızlı erişim bireyin kendi yaşamını başkalarınınkiyle daha kolay kıyaslamasına yol açmaktadır. Bu kıyaslama başkalarının katıldıkları etkinlikleri ya da satın aldıkları ürünleri kaçırdığı zaman bireyin harika bir şeyi kaçırdığı korkusu yaşamasına neden olabilmektedir. Literatürde “gelişmeleri kaçırma korkusu” (FOMO) olarak ifade edilen bu durum ile takıntılı satın alma olarak ifade edilebilen kompulsif satın alma davranışının sosyal medyanın etkisiyle bireylere sirayet etmesinin kolaylaştığı düşünülmektedir. Bu kapsamda çalışmanın amacı sosyal medya fenomenleri bağlamında gelişmeleri kaçırma korkusunun (FOMO) online kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisini incelemektir. Araştırma verileri sosyal medya fenomenlerini takip eden ve en az bir kere fenomenlerin önerdikleri ürünleri satın alan 214 tüketiciden online anket tekniğiyle elde edilmiştir. Yapılan istatistiki analizler sonucunda FOMO'nun online kompulsif satın alma davranışı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu bulgusu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Gelişmeleri Kaçırma Korkusu, Kompulsif Satın Alma, Sosyal Medya Fenomenleri.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

FOMO and Online Compulsive Buying: Do Social Media Influencers Trigger Consumers' Anxiety and Obsession?

Abstract

Easy and fast access to information on social media leads individuals to compare their own life with the lives of others more easily. This comparison can cause individuals to fear that he or she is missing out on something great when they miss out on events that others attend or when they do not get products that others have. This situation is called "fear of missing out" (FOMO) in the literature and is expected to trigger people to engage in compulsive buying behavior more quickly through the effect of social media. In this context, this study aimed to examine the effect of fear of missing out (FOMO) on online compulsive buying behavior in the context of social media influencers. The research data were obtained from 214 consumers who followed the social media influencers and bought the products suggested by the influencers at least once, using the online survey technique. As a result of the statistical analysis, it was found that FOMO has a positive effect on online compulsive buying behavior.

Keywords: Fear of Missing Out, Compulsive Buying, Social Media Influencers.

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, yagmurtarhan@hotmail.com, Orcid ID: 0000-0002-6773-1153

** Prof. Dr., Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, yucealp@gmail.com, Orcid ID: 0000-0002-4035-7528

1. GİRİŞ

Son yıllarda sosyal medya fenomenlerinin tüketici davranışları üzerindeki güçlü etkilerinin farkına varan firmaların yaklaşık %80'i müşterilerin dikkatini çekmek ve tanıtım işleri için sosyal medya fenomenlerini etkili bir araç olarak kullanmaktadır (Dinh ve Lee, 2021). Fenomen, sosyal medyada takip edilen ünlü veya ününü sadece sosyal medya üzerinden kazanmış, takipçi sayısı fazla olan kişiler olarak tanımlanmaktadır (Yaylagül, 2019: 223). Sosyal medya fenomenleri bloglar, tweetler ve diğer sosyal medya araçlarının kullanımıyla takipçilerinin tutumlarını şekillendiren yeni bir tür bağımsız üçüncü taraf destekçisini temsil etmektedir (Freberg vd., 2011: 90).

Sosyal medya kullanıcıları takip ettikleri kişilerin (fenomenler, aile bireyleri, arkadaşlar vs.) cazip bir şeye sahip olmadıkları halde sahip olduklarını algıladıklarında birtakım kaygılar hissetmektedirler. Literatürde FOMO (Fear of Missing Out) olarak adlandırılan bu kaygı tüketici davranışında özellikle sosyal medya pazarlaması kapsamında gelişen ve önemi giderek artan bir kavramdır (Zhang vd., 2020: 1619). FOMO tamamen yeni bir kavram olmasa da sosyal medyanın yükselişiyle yoğunluğu ve tartışması önemli ölçüde artmıştır. Teknolojideki gelişmeler ve teknolojiye daha kolay erişim bilgi almayı daha kolay hale getirmiş ve bu nedenle her zamankinden daha fazla bağımlılık yaratmıştır. Mesela artık insanlar; partiler veya etkinliklerle ilgili bilgileri ara sıra gazete veya dergilerden okumak yerine, herhangi bir araçla (akıllı telefon, tablet, bilgisayar vs.) anlık olarak elektronik bilgi şeklinde alabilmektedir. Bu tür bilgilere kolay erişim, insanları kendi yaşamlarını takip ettikleri kişilerin yaşamlarıyla kolayca karşılaştırmalarına motive edebilmektedir. Bu durum da insanların yaşamlarından ve davranışlarından daha az tatmin olmalarına neden olabilmektedir (Abel vd., 2016).

Sosyal medyanın yoğun bir biçimde kullanımı sadece gelişmeleri kaçırma korkusu gibi kaygı bozukluğuna yol açmamakta aynı zamanda takıntılı alışverişe de (kompulsif satın alma) neden olmaktadır. Nitekim Sharif vd. (2022: 213) sosyal medya platformlarını yoğun olarak kullananların hem online hem offline olarak kompulsif satın alma davranışında bulunduğunu tespit etmişlerdir. Tüketim mallarının kompulsif satın alınmasının zaten geleneksel mağaza ve marketlerde artış gösterdiği bilinmekteydi ancak bu durumun online alışverişlerde de ortaya çıkmaya başladığı ifade edilmektedir (Dittmar vd., 2007: 334).

Online kompulsif alışveriş ise algılanan bir yükümlülük duygusu yaratmakta ve bireyleri kaçırma korkusuna dayalı olarak mal ve hizmetleri tüketmeye zorlamaktadır (Demir ve Çetin, 2021: 253). İnternet ve sosyal medya kullanımının kompulsif satın alma üzerindeki etkisi araştırılmış olsa da sosyal medya ile kompulsif satın alma ve bunun arkasındaki belirli mekanizmalar arasındaki ilişkiye yönelik daha fazla ampirik inceleme yapılması gerektiği önerilmektedir (Sharif vd., 2022: 213). Benzer şekilde FOMO'nun pazarlama, tüketim ve tüketici davranışları üzerindeki etkilerine yönelik çalışmalar son yıllarda yapılmaya başlansa da yeterli düzeyde olmadığı görülmektedir (Argan vd., 2018: 44). Bu çalışma, buradan yola çıkarak sosyal medya fenomenleri bağlamında FOMO'nun online kompulsif alışveriş üzerindeki etkisini incelemeyi ve tüketici davranışları alanına bu yönde katkı sağlamayı amaçlamıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. FOMO

Açılımı "Fear of Missing Out" olan FOMO Türkçeye gelişmeleri kaçırma korkusu olarak çevrilmiştir (Biber, 2020: 31). İnsan davranışının bir unsuru olan "kaçırma" korkusunun kökleri çok eskiye dayansa da "FOMO" terimi Voboril'in çalışmasıyla birlikte 2010 yılından sonra akademik

araştırmalarda yer almaya başlamıştır (Hodkinson, 2019: 66). Bireyin içinde bulunmadığı ortamlarda başkalarının faydalı deneyimler elde edebileceğine dair duyduğu endişe olarak tanımlanan FOMO, başkalarının yaptıklarıyla sürekli olarak bağlantıda kalma arzusu ile karakterize olmuştur (Przybylski vd., 2013: 1841).

FOMO, bireyin bir partiyi veya etkinliği kaçırdığı zaman “harika bir şeyi” kaçırdığı korkusuna kapılmasıdır (Argan vd., 2018: 44). Gelişmeleri kaçırma korkusunu yoğun olarak yaşayan bireyler, tam olarak neyi kaçırdıklarını bilmemelerine rağmen başkalarının kendilerininkinden daha iyi bir hayata sahip olduklarını düşünebilmektedir (Aydın, 2018: 416). Zhang vd. (2020: 1622) ise FOMO’yu bireyin özel veya sosyal benliğini korumasına ya da geliştirmesine yardımcı olabilecek deneyimleri kaçırma korkusu olarak tanımlamakta ve FOMO’nun bir şeyi kaçırmanın bireyi kişisel veya sosyal olarak geride bırakacağı hissini içerdiğini belirtmektedir. Miller da (2012) FOMO’nun bireylerin mutluluğuna, statüsüne veya kariyerine zarar verebileceği korkusuyla beslendiğini ve aynı anda iki ya da daha fazla yerde bulunmak için kontrol edilemez bir arzu gibi hissedildiğini söylemiştir.

Genellikle internet ve sosyal medyayı yoğun bir şekilde kullanan kişilerde gözlenen FOMO (Eşitti, 2015: 80), sosyal medyada her an bulunma isteği sonucunda ortaya çıkan bir korku olarak da ifade edilmektedir (Aydın, 2018: 416). Hatta Miller (2012) sosyal medyayı “FOMO’nun ateşindeki gazyağı” olarak ifade etmektedir.

Diğer taraftan FOMO sadece sosyal medya ile ilgili olmayıp pazarlama ve tüketici davranışlarıyla da yakından ilgilidir (Argan vd., 2018: 43). Sosyal medya günümüzde tüketimin şekillenmesinde, deneyimlerin paylaşılmasında, farkındalık yaratılmasında, benliğin markalaşmasında vb. önemli bir rol oynamaktadır. Bu rol sosyal medya platformundaki duygular (kaçırma korkusu gibi) ile tüketim kalıpları arasındaki ilişkinin ortaya çıkmasıyla ilişkilidir (Argan ve Tokay Argan, 2018). Nitekim Argan ve Tokay Argan (2018: 109) FOMO’yu sosyal medyanın pazarlama üzerindeki yansımalarından biri olarak görmekte ve FOMO davranışı sergileyen bir tüketiciyi (consumer) fomsumer olarak adlandırmaktadır.

2.2. FOMO ve Online Kompulsif Satın Alma

Kompulsif satın alma bireyi finansal, yasal, sosyal ve mesleki yaşantısında fazlasıyla zora sokan “tekrarlayan satın alma ve satın alma dürtüsünü kontrol edememe” ile karakterize, uyumsuz bir tüketici davranışıdır (Mikolajczak-Degrauwe vd., 2012: 222). Kumar, aşırı yeme ve kompulsif satın alma gibi uyumsuz davranışlar madde bağımlılığıyla önemli ölçüde fenotipik ve nörobiyolojik olarak örtüşmekte ve bu nedenle “davranışsal bağımlılıkları” temsil ettiği öne sürülmektedir (Den Ouden vd., 2020: 1).

Çoğu insan için satın alma günlük hayatın normal ve rutin bir parçasıyken kompulsif alıcılar için aşırı güçlü bir satın alma dürtüsünü kontrol edememek hayatlarını istila eden ve bazen ciddi sonuçlara yol açan bir durumdur. Kompulsif alıcılar satın aldıkları üründen fayda ve hizmet elde etmek için değil, satın alma sürecinin kendisinden haz almak için satın almaktadırlar (O’Guinn ve Faber, 1989: 147). Kompulsif satın almanın üç temel özelliği bulunmaktadır: satın alma dürtüsü karşı konulmaz biçimde deneyimlenir, bireyler satın alma davranışları üzerindeki kontrolünü kaybeder ve kişisel, sosyal ya da mesleki yaşamlarındaki olumsuz sonuçlarına ve finansal borçlarına rağmen satın almaya devam ederler (Dittmar vd., 2007: 337). Bireylerin dürtüsel olarak kontrol edemedikleri ve tekrarlayan kompulsif satın alma davranışlarının sanal alışveriş siteleri aracılığıyla gerçekleşmesi ise online kompulsif satın alma davranışı olarak adlandırılmaktadır (Zeren ve Gökdağlı, 2017: 42).

Literatür incelendiğinde FOMO ve kompulsif satın alma davranışı arasında sınırlı sayıda araştırmanın mevcut olduğu görülmüştür (Bekman, 2020; Aydın vd., 2021; Demir ve Çetin, 2021;

Küçükdağ, 2022). Bu araştırmalar incelendiğinde ise FOMO ve kompulsif satın alma arasında anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Bekman (2020) gençler üzerinde yaptığı çalışmada FOMO ve online kompulsif satın alma davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur. Benzer şekilde farklı bir örneklem üzerinde araştırma yapan Demir ve Çetin (2021) de FOMO ve online kompulsif satın alma davranışı arasında aynı bulguya ulaşmıştır. Gençler üzerinde araştırma yapan Aydın vd. (2021) FOMO ve kompulsif satın alma arasında anlamlı ilişkiler olduğunu tespit etmişlerdir. Son olarak Küçükdağ (2022) yaptığı araştırma sonucunda FOMO'ya sahip bireylerin fazla sosyal medya kullanma ve bunun sonucunda kompulsif satın alma davranışında bulunma ihtimallerinin yüksek olduğunu tespit etmiştir.

Tüketici davranışları açısından kanaat önderi özelliği taşıyan fenomenler (Örs, 2018), genellikle yeni trendleri veya takipçilerini cezbeden ürünleri ilk paylaşan kişilerdir. Sosyal medya platformlarındaki ürün tanıtımlarıyla markaların yeni veya eski ürünlerini tanıtan fenomenler takipçilerin satın alma niyetlerini teşvik etmektedirler. Bu süreçte FOMO insanları güncel kalmak, pişmanlık duymamak ve kendilerini dışlanmış hissetmemek için bir şeyler yapmaya motive etmektedir. Dolayısıyla FOMO'nun takipçilerin kaygılarını artırarak onları satın almaya teşvik ettiği söylenebilir (Dinh ve Lee, 2021). Bu noktadan hareketle takipçilerin; takip ettikleri fenomenlerin önerdikleri ürünleri satın almadıkları zaman gelişmeleri kaçırmaktan korktukları ve bunun neticesinde bu kaygıyla başa çıkabilmek için sürekli olarak fenomenlerin önerdiği ürünleri satın almaya çalıştıkları yorumu yapılabilir.

3. YÖNTEM

Çalışma için Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan (20.10.2021/33-37) etik kurul izni alınmıştır.

Araştırma verilerinin elde edilmesinde anket tekniği tercih edilmiş, analizler için SPSS ve AMOS paket programları kullanılmıştır. Araştırmada; Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi, Korelasyon Analizi ve Regresyon Analizi yapılmıştır.

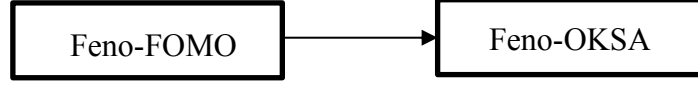
3.1. Araştırmanın Amacı, Modeli ve Örneklemi

Sosyal medya fenomenlerinin takipçileri üzerindeki etkisinin farkına varıldığından beri firmalar, fenomenleri etkili bir pazarlama aracı olarak kullanmaktadır. Öyle ki bazen fenomenler aracılığıyla tüketicilerde bir şeyleri kaçırdıkları ya da bir şeylerden geri kaldıkları hissi uyandırılarak satın alma eylemi teşvik edilmektedir. "Zamanla bu şekilde kaygıları ile teşvik edilen tüketicilerin satın alma davranışını bir takıntıya dönüştürmesi muhtemel midir?" sorusundan hareketle bu çalışmada sosyal medya fenomenleri bağlamında FOMO'nun online kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisini incelemek amaçlanmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H₁: Fenomenlerin önerdikleri ürünler bağlamında FOMO'nun online kompulsif satın alma davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Literatür incelendiğinde; FOMO'nun tüketici satın alma davranışını açıklayabilen güçlü bir tüketici motivasyonu (Dinh ve Lee, 2021) olduğu söylene de pazarlama, tüketim ve tüketici davranışları üzerindeki etkilerine yönelik çalışmaların yeterli düzeyde olmadığı görülmektedir (Argan vd., 2018: 44). Diğer taraftan Sharif vd. ise (2022) sosyal medya ile kompulsif satın alma arasındaki ilişkiye yönelik daha fazla ampirik inceleme yapılması gerektiğini önermektedir. Dolayısıyla çalışmanın bu yönüyle alan yazınına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan model Şekil 1'de sunulmuştur. Modelde fenomenlerin önerdikleri ürünler bağlamında

FOMO “feno-FOMO”, fenomenlerin önerdikleri ürünler bağlamında online kompulsif satın alma ise “feno-OKSA” olarak kısaltılmıştır.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Çalışma kapsamında sosyal medya fenomenlerini takip eden ve en az bir kere fenomenlerin önerdikleri ürünleri satın alan tüketicilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Katılımcılara takip ettikleri fenomen sayısı ve fenomenlerin önerisiyle ürün satın alıp almadıkları sorulmuştur. Hiç fenomen takip etmeyenler ve ürün satın almayanlar araştırmaya dahil edilmemiştir. Kolayda örnekleme yoluyla online kanallardan 500 kişiye ulaşılmaya hedeflenmiş ancak 237 kişi dönüş yapmıştır. Hatalı ve eksik doldurulan 23 anket çıkarıldıktan sonra 214 anket değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Araştırmaya katılanların 74’ü kadın 140’ı ise erkektir. En fazla katılım 23-39 yaş grubundan olmuştur (%42,5) ve katılımcıların %60,3’ü önlisans-lisans mezunudur.

3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada kullanılan FOMO ölçeği için Dinh ve Lee’nin (2021) çalışmasından yararlanılmıştır. Araştırmacılar çalışmanın amacı doğrultusunda ölçek maddelerini sosyal medya fenomenleri bağlamında düzenlemişlerdir. Bu araştırmada da söz konusu ölçek Türkçeye çevrilerek kullanılmıştır. 8 ifadeden oluşan ölçek 5’li Likert tipi ölçeğe göre derecelendirilmiştir (1- kesinlikle katılmıyorum, 5-kesinlikle katılıyorum).

Online kompulsif satın alma ölçeği Sharif vd.’nin (2022) çalışmasından uyarlanmıştır. Ölçek maddeleri sosyal medya fenomenleri kapsamında değiştirilmiştir (örneğin, “Bir fenomenin linkine tıklar tıklamaz gördüğüm şeylerden almak isterim”). 11 ifadeden oluşan ölçek 5’li Likert tipindedir (1- kesinlikle katılmıyorum, 5-kesinlikle katılıyorum).

3.3. Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizleri

Araştırmada kullanılan ölçeklere güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Güvenilirlik için ölçek iç güvenilirliğine bakılmış ve Cronbach Alpha katsayısı ve CR (Composite Reliability) değeri incelenmiştir. Bulgular gerek FOMO ölçeğinin gerekse online kompulsif satın alma ölçeğinin Cronbach Alpha değerinin 0,958 olduğunu; FOMO ölçeğinin CR değerinin 0,920, online kompulsif satın alma ölçeğinin CR değerinin 0,881 olduğunu göstermiştir. Cronbach Alpha ve CR değerleri 0,70’den büyük olduğu için (Hair vd., 2017) ölçek güvenilirliklerinin sağlandığı gözlenmiştir.

Ölçeklerin geçerliliği için yapı geçerliliği analizleri yapılmıştır. FOMO ölçeğinin uyarlamasının bulunması nedeniyle ölçeğe doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analizde model uyumu için CMIN/DF, RMR, CFI, IFI, TLI, RMSEA indeksleri referans alınmıştır. $CMIN/DF \leq 5$, $RMR \leq 1$, $CFI \geq 90$, $IFI \geq 90$, $TLI \geq 90$, $RMSEA \leq ,08$ olması dikkate alınmıştır (Erkorkmaz vd., 2013). Faktör yükleri için 0,40 değerinin altında madde faktör yükü bulunan maddelerin analizden çıkarılması planlanmıştır (Hair vd., 2017). Sekiz (8) maddelik ölçeğe ait analiz bulguları Tablo 1’de, modele ilişkin uyum indeksi değerleri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 1: FOMO Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi

Maddeler	Faktör Yükleri	Cronbach Alpha	CR	AVE
Feno-FOMO		0,958	0,920	0,746
feno-FOMO1: Fenomenlerin (influencer/blogger) önerdiği ürünleri satın almadığım zaman daha sonra üzüleceğimden korkarım.	,720			
feno-FOMO2: Fenomenlerin önerdiği ürünleri kaçırmaktan endişe duyarım.	,872			
feno-FOMO3: Fenomenlerin önerdiği ürünleri kullanan diğer insanların benden daha fazla faydalı şeylere sahip olmasından endişelenirim.	,869			
feno-FOMO4: Fenomenlerin önerdiği ürünleri kullanan diğer insanların benden daha fazla eğlenmesinden endişelenirim.	,889			
feno-FOMO5: Fenomenlerin önerdiği ürünlere sahip olmazsam kendimi trendlerin dışında hissederim.	,865			
feno-FOMO6: Fenomenlerin önerdiği ürünleri deneyimlemediğim zaman üzülürüm.	,915			
feno-FOMO7: Fenomenlerin önerdiği ürünlere sahip olamamaktan endişe duyarım.	,880			
feno-FOMO8: Fenomenlerin önerdiği ürünleri kullanma fırsatını kaçırdığım zaman rahatsız olurum.	,886			

Tablo 1'deki bulgular FOMO ölçeğinin madde faktör yüklerinin 0,40 referans değerinin üzerinde olduğunu göstermektedir. Modele ait Tablo 2'deki indeks değerleri incelendiğinde bazı indeks değerlerinin referans değerlerini sağlamadığı görülmektedir. Bu sorunun çözümü için modifikasyonlar yapılabileceği görülmüş ve bazı maddeler arasında modifikasyonlar yapılmıştır. Modifikasyon sonrasında elde edilen bulgular incelendiğinde uyum indeksi değerlerinin iyileştiği, dolayısıyla da referans değerlerinin sağlandığı görülmüştür (Tablo 2). Bu bulgulara ilaveten ölçek AVE (Average Variance Extracted) değerine ilişkin hesaplamalar da yapılmış ve AVE değerlerinin 0,746 olduğu belirlenmiştir. AVE'nin 0,50'den yüksek olması durumu (Hair vd., 2017) dikkate alınarak tüm bulgulardan birleşme geçerliliğinin sağlandığı kanaatine varılmıştır.

Tablo 2: FOMO Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi: Model Uyumu İndeksleri

İndeksler	Referans Değeri	Feno-FOMO	Feno-FOMO Modifikasyon Sonrası Değerler
CMIN/DF	$0 < \chi^2/sd \leq 5$	5,266	2,247
RMR	≤ 1	,053	,038
CFI	≥ 90	,952	,989
IFI	≥ 90	,953	,989
TLI	≥ 90	,933	,980
RMSEA	$\leq ,08$,142	,077

Çalışmada online kompulsif satın alma ölçeğinin geçerliliği için hem açımlayıcı hem de doğrulayıcı faktör analizi kullanılmıştır. Ölçekte yer alan maddelerin sosyal medya fenomenlerine yönelik olarak ilk defa bu çalışmada düzenlenmesi ve dönüştürülmesi nedeniyle öncelikle açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Böylelikle ölçekte doğru faktör yapısı ve doğru maddelerin bu faktörlere yüklenmesi sağlanmaya çalışılmıştır. Açımlayıcı faktör analizinde elde edilen bulgular Tablo 3'te

gösterilmiştir. Bu bulgulardan ölçeğin tek boyutlu bir yapıda olduğu, madde faktör yükü değerlerinin 0,40'tan yüksek olduğu, ölçeğin toplam varyansın %72,22'sini açıkladığı görülmektedir. Bunun yanında KMO değerinin referans değer olan 0,60'dan yüksek olduğu da elde edilen bulgular arasındadır.

Tablo 3: Online Kompulsif Satın Alma Ölçeği Açımlayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi

Maddeler	Açımlayıcı Faktör Analizi				Doğrulayıcı Faktör Analizi			
	Faktör Yükleri	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)	Toplam Varyans (%)	Faktör Yükleri	Cronbach Alpha	CR	AVE
Feno-OKSA		7,944	72,219	72,219		0,958	0,881	0,695
feno-OKSA1: Param olduğunda, paramın bir kısmını ya da tamamını fenomenlerin (influencer/blogger) önerdiği ürünlere harcamaktan kendimi alamıyorum.	,881				,879			
feno-OKSA2: Fenomenlerde gördüğüm bir şeyi genellikle sahip olmak zorunda hissettiğim için planlamadan satın alırım.	,872				,853			
feno-OKSA3: Fenomenlerin önerdiği ürünleri satın almak rahatlamamın ve sorunlarımı unutmamın bir yoludur.	,864				,845			
feno-OKSA4: Bazen, içimden bir şeyin beni fenomenlerin önerdiği ürünleri almaya ittiğini hissederim.	,870				,856			
feno-OKSA5: Fenomenlerin önerdiği ürünleri almak için güçlü bir satın alma dürtüsü hissettiğim zamanlar olur.	,857				,831			
feno-OKSA6: Bazen, fenomenlerin önerdiği ürünleri satın aldıktan sonra saçma görüldüğü için kendimi biraz suçlu hissederim.	,660				,606			
feno-OKSA7: Fenomenlerin önerisi üzerine aldığım ancak kimseye göstermediğim bazı şeyler var, çünkü insanların paramı aptalca şeylere harcadığını düşünmesinden korkarım.	,713				,659			
feno-OKSA8: Sık sık fenomenlerin verdikleri linklere tıklamak ve onların önerdikleri şeyleri almak için gerçek bir arzu duyarım.	,885				,879			
feno-OKSA9: Bir fenomenin linkine tıklar tıklamaz gördüğüm şeylerden almak isterim.	,893				,889			
feno-OKSA10: Çok az paramın kaldığını bildiğim halde fenomenlerin önerdiği ihtiyacım olmayan ürünleri sıklıkla satın alırım.	,895				,894			
feno-OKSA11: Fenomenlerin önerdikleri ürünlere para harcamayı severim.	,918				,921			

KMO=,939
Küresellik Derecesi (Bartlett's)=2501,194 (p=0.000)

Açımlayıcı faktör analizi ile elde edilen tek boyutlu faktör yapısı için doğrulayıcı faktör analizi ile destek sağlanmaya çalışılmıştır. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi bulguları ve elde edilen uyum indeksi değerleri sırasıyla Tablo 3 ve Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 3 incelendiğinde ölçeğe ait madde faktör yüklerinin 0,40'dan yüksek olduğu görülmektedir. Tablo 4'teki ölçeğin uyum indeksi değerlerinden bazı indekslerin referansları

sağlamadığı, bu nedenle de modifikasyonların yapılması gerektiği gözlenmiştir. Yapılan modifikasyonlarla model uyum indeksi değerleri iyileşmiş ve referanslar sağlanmıştır (Tablo 4). Daha sonrasında ölçek AVE değeri hesaplanmış ve bu değer (0,695) 0,50'den yüksek olduğu görülerek geçerliliğe ilişkin gerekli bulguların elde edildiği kanaatine varılmıştır.

Tablo 4: Feno-OKSA Doğrulayıcı Faktör Analizi: Model Uyumu İndeksleri

İndeksler	Referans Değeri	Feno-OKSA	Feno-OKSA Modifikasyon Sonrası Değerler
CMIN/DF	$0 < \chi^2/sd \leq 5$	6,737	2,288
RMR	$\leq ,1$,090	,047
CFI	$\geq ,90$,899	,980
IFI	$\geq ,90$,899	,981
TLI	$\geq ,90$,874	,972
RMSEA	$\leq ,08$,164	,078

3.4. Korelasyon ve Regresyon Analizi

Korelasyon değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemede kullanılan ve regresyon için ön koşul olan bir analizdir. Bu nedenle çalışmada regresyonun ön koşulunu sağlamak adına korelasyon analizi yapılmıştır. Bunun için öncelikle normal dağılım varsayımını belirlemek için değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmıştır. Bu değerler (feno-FOMO çarpıklık=1,086/ feno-FOMO basıklık=-,087; feno-OKSA çarpıklık=,903/feno-OKSA basıklık=-,335) -2 ile +2 değerleri arasında olduğu için (George ve Mallery, 2016) normallik varsayımı sağlanmıştır. Bu nedenle ilişki tespiti için Pearson korelasyon tercih edilmiştir. Analiz bulguları FOMO ile online kompulsif satın alma arasında pozitif yönde ($r=0,907$) ve anlamlı düzeyde ($p<0,01$) ilişki olduğunu göstermiştir.

Korelasyon analizi sonrası regresyon analizi yapılmıştır. Analizde demografik değişkenleri kontrol altına almak için bu değişkenlerle birlikte analiz gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla cinsiyet, yaş, eğitim durumu, gelir ve FOMO değişkenleri bağımsız değişken; online kompulsif satın alma ise bağımlı değişken olarak ele alınmış ve çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Bulgular Tablo 5'e aktarılmıştır.

Tablo 5: Regresyon Analizi Bulguları

Bağımlı Değişken: feno-OKSA					
Bağımsız Değişken	β	S.H.	p	VIF	Tolerans
Cinsiyet	,107	,068	,119	1,011	,989
Yaş	,045	,047	,336	1,411	,709
Eğitim	,062	,055	,262	1,116	,896
Gelir	-,010	,029	,753	1,449	,690
Feno-FOMO	,853	,028	,000	1,064	,939
R ²			,830		
Düzeltilmiş R ²			,825		
F			197,754**		

Tablodaki bulgulardan FOMO değişkeninin online kompulsif satın alma davranışını pozitif yönde ($\beta= 0,853$; $p=0,000$) etkilediği görülmektedir. Etkiye ilişkin R² değeri, FOMO'nun online

kompulsif satın alma üzerindeki etkisinin güçlü olduğunu, yani kompulsif satın almanın %83'ünün FOMO ile açıklanabildiğini göstermektedir. Dolayısıyla FOMO'nun artması online kompulsif satın alma davranışını artırmakta, azalması ise bu davranışın azalmasını sağlamaktadır. Bunun yanında Tablo 5'te VIF ve tolerans değerleri de bulunmaktadır. Bu değerlere göre VIF değerleri 10'un altında, tolerans değerleri ise 0,10'un üstündedir. Bu durum çoklu doğrusal bağlantı sorunun bulunmadığı anlamına gelmektedir (Bahçecitapar ve Aktaş, 2017).

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bu araştırmada sosyal medya fenomenlerinin tüketicilerin kaygı ve takıntılarını tetikleyebildiği düşüncesinden yola çıkılarak gelişmeleri kaçırma korkusunun online kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada online anket yoluyla ulaşılan 214 katılımcıdan elde edilen veriler analiz edilmiştir. Araştırmanın amacı doğrultusunda daha önce sosyal medya fenomenlerinin önerdikleri ürünler bağlamında uyarlaması yapılan FOMO ölçeği (Dinh ve Lee, 2021) ile bu çalışmada Sharif vd.'nin (2021) online kompulsif ölçeği sosyal medya fenomenlerinin önerdikleri ürünler bağlamında uyarlanarak kullanılmıştır.

Sosyal medyanın gelişimiyle birlikte insanlar başkalarının ne yaptığını daha kolay takip edebilir hale gelmişlerdir. Diğerlerinin ne yaptıklarına ilişkin bilginin kolay ve hızlı erişimi aslında pek de olumlu olmayan durumlara yol açabilmektedir. Örneğin sosyal medya bağımlılığı, gelişmeleri kaçırma kaygısı, plansız bir şekilde ihtiyaç duyulmayan ürünlerin satın alınması, takıntılı tüketim vs. gibi birçok durum bireylerin hayatını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Literatürdeki çalışmalar ve bu çalışma da bu görüşü destekler bulgular ortaya koymaktadır. Örneğin Küçükdağ (2022) sosyal medyayı fazla kullanan bireylerin takip ettikleri insanların ne yaptıklarıyla yakından ilgili olmalarından dolayı sürekli takip etme ve gelişmeleri kaçırmama gibi özelliklerinin FOMO düzeyini artırdığını ve bunun sonucunda da takip ettikleri kişilerin statülerine sahip olabilmek için satın aldıkları mülk ve eşyaların materyalizm düzeylerini yükselttiğini ve en nihayetinde de tüm bunların kompulsif satın alma davranışı ile sonuçlandığını belirtmektedir. Bekman (2020) ise FOMO'nun sosyal medya bağımlılığının artmasına neden olarak online kompulsif satın alma davranışlarının da artmasına yol açtığını ifade etmektedir.

Bu çalışmada bazı bireylerin sosyal medya fenomenlerinin önerdikleri ürünleri bir şeylerden geri kalma, trendleri yakalayamama korkusu ile satın alma davranışını takıntı haline getirebileceği düşüncesinden yola çıkmıştır. Nitekim, araştırmanın bulguları yapılan tahminleri doğru çıkarmıştır. Yapılan istatistiksel analizler sonucunda FOMO'nun online kompulsif satın alma davranışı üzerinde pozitif yönde bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Başka bir deyişle fenomenlerin önerdikleri ürünler bağlamında bireylerin gelişmeleri kaçırma korkusu arttıkça online kompulsif satın alma davranışları da artmaktadır. Dolayısıyla araştırmanın temelini oluşturan “sosyal medya fenomenleri tüketicilerin kaygılarını ve takıntılarını tetikliyor mu?” sorusuna olumlu cevap alınmıştır.

Çalışmanın nihayetinde firmaların sosyal medya fenomenleri aracılığıyla tüketicilerde gelişmeleri kaçırma korkusunu tetikleyerek satışlarını artırabilecekleri bulgusu elde edilmiş olsa da bu durumun uzun vadede toplum sağlığı açısından riskli olabileceği düşünülmektedir. Ancak firmaların bu riski göz ardı ederek “kaçırılmayacak fırsat”, “sakın kaçırma” gibi reklam mesajlarıyla gelişmeleri kaçırma korkusunu teşvik ettiğini ortaya koyan araştırmalar mevcuttur. Mal ve hizmetlerin yetersiz olduğu algısı oluşturularak tüketicilerde gelişmeleri kaçırma korkusu yaratılmaktadır. Yani tüketiciler için olumsuz sonuçları olan bu durum firmalar tarafından bir avantaja dönüştürülmektedir (Şahin ve Çavuş, 2020: 156).

Araştırma sonuçları göstermiştir ki sosyal medya fenomenleri üzerinden FOMO duygusu tetiklendikçe alışverişin bireylerde bağımlılığa (kompulsif satın alma) dönüşmesi muhtemeldir. Diğer taraftan sosyal medyanın narsisist olmayanları bile narsisizme teşvik ettiği belirtilmektedir (Özay ve Erol, 2020). Narsisistik eğilimi olan bireylerin kompulsif satın alma eğiliminde oldukları (Aytaç ve Akın, 2021) ve kompulsif alıcılarda ise yüksek oranda psikolojik bozukluk olduğu ileri sürülmektedir (Bal ve Okkay, 2022). Bu sebeple ruh sağlığı bozuk bireylerin toplum içerisinde artış göstermesi uzun vadede toplumsal ölçekte ekonomik kayıpların yaşanmasına neden olacaktır. Yapılan araştırmalar Avrupa Birliği ülkelerinde ruh sağlığı sorunlarının ulusal gelirin yaklaşık %4'ü oranında ekonomik külfet yarattığını göstermektedir. Diğer taraftan Dünya Sağlık Örgütü, Avrupa ülkelerindeki toplam iş göremezlik süresinin üçte birinden daha fazlasının ruh sağlığı sorunlarından kaynaklandığını ileri sürmektedir (Kapar, 2012: 80-81). Bu nedenle sivil toplum kuruluşlarına ve yetkili birimlere bu konular hakkında çalışma yapmaları ve gerekli tedbirleri almaları önerilmektedir. Bireylerde gelişmeleri kaçırma korkusuna neden olabilecek sosyal medya faaliyetlerine dikkat çekilerek bu konu hakkında farkındalık yaratmak, sosyal medyanın yol açabileceği ruhsal bozukluklar hakkında bireyleri bilgilendirmek yapılabilecek çalışmalar arasındadır.

Yapılan bu araştırma bazı kısıtlar altında gerçekleştirilmiştir. Zaman ve maliyet kısıtı altında kolayda örnekleme ile 214 kişiye ulaşılabılmış ve katılımcıların yarısına yakını 23-39 yaş aralığındadır (%42,5). Sonraki araştırmaların daha büyük ve farklı örneklemler üzerinde yapılması önerilebilir. Daha önce sosyal medya ile kompulsif satın alma arasındaki ilişkiye yönelik daha fazla ampirik inceleme yapılması gerektiği (Sharif vd. 2022) ve aynı şekilde FOMO'nun tüketici davranışları üzerindeki etkilerine yönelik çalışmaların yeterli düzeyde olmadığı (Argan vd., 2018) ifade edilmişti. Mevcut araştırma bu değişkenlerle sınırlı kaldığı için gelecekteki araştırmaların bu kavramlarla ilişkili farklı değişkenleri ele almaları önerilebilir.

Etik Beyan

“FOMO ve Online Kompulsif Satın Alma: Sosyal Medya Fenomenleri Tüketicilerin Kaygılarını ve Takıntılarını Tetikliyor Mu?” konulu araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 04.06.2022 tarihli, 33/37 sayılı kararla etik kurul onayı alınmıştır

Katkı Oranı Beyanı

Araştırma makalesinin taslağının oluşturulmasından son haline gelene kadar yazarların tamamı bilgi ve donanımlarıyla tüm süreçlere katkı yapmış ve son halini değerlendirerek onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Abel, J. P., Buff, C. L. ve Burr, S. A. (2016). Social Media and the Fear of Missing Out: Scale Development and Assessment. *Journal of Business & Economics Research*, 14(1), 33-44.
- Argan, M., Tokay Argan, M. ve İpek, G. (2018). I Wish I Were! Anatomy of A Fomsumer. *İnternet Uygulamaları ve Yönetimi*, 9(1), 43-57.
- Argan, M. ve Tokay Argan, M. (2018). Fomsumerism: A Theoretical Framework. *International Journal of Marketing Studies*, 10(2), 109-117.
- Aydın, H. (2018). Sosyal Medyadaki Gelişmeleri Kaçırma Korkusunun (FoMO) İçgüdüsel Alımlara Etkisinin Öz Belirleme Kuramı ile Açıklanması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17. ÜİK Özel Sayısı, 415-426.
- Aydın, D., Selvi, Y. Kandeğer, A. ve Boysan, M. (2021). The Relationship of Consumers' Compulsive Buying Behavior with Biological Rhythm, İmpulsivity, and Fear of Missing out. *Biological Rhythm Research*, 52(10), 1514-1522.
- Aytaç, M. B. ve Akın, E. (2021). Hatzfeld syndrome: Narcissistic postpurchase state of mind. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 38(4), 369-381.
- Bahçecitapar, M. ve Aktaş, S. (2017). Çoklu Doğrusal Bağlantı Durumunda Doğrusal Karma Modelin Kullanımı ve Bir Uygulama. *Sakarya Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 21(6), 1349-1359.
- Bal, F. ve Okkay, İ. (2022). İnternet Tabanlı Sorunlu Alışveriş Davranışı: Çevrimiçi Alışveriş Bağımlılığı. *Bağımlılık Dergisi*, 23(1): 111-120.
- Bekman, M. (2020). *Halkla İlişkiler Uygulamalarında Dijital Medyanın Kullanımı: Sosyal Medya Bağımlılığının, Fomo ve Kompulsif Çevrimiçi Satın Almada Aracılık Rolü*. (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Biber, L. (2020). Sosyal Medya, FOMO ve Kuşaklararası Farklılaşma. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 26-43.
- Demir, A. ve Çetin, A. (2021). Digital Media in Sports Organizations: The Mediator Role of Social Media Addiction in FoMO and Compulsive Online Shopping. *Journal of Educational Issues*, 7(2), 252-274.
- Den Ouden, L., Tiego, J., Lee, R. S. C., Albertella, L., Greenwood, L.-M., Fontenelle, L., Yücel, M. ve Segrave, R. (2020). The Role of Experiential Avoidance in Transdiagnostic Compulsive Behavior: A Structural Model Analysis. *Addictive Behaviors*, 108(106464).
- Dinh, T. C. T. Ve Lee, Y. (2021). "I want to be as trendy as influencers" – how "fear of missing out" leads to buying intention for products endorsed by social media influencers. *Journal of Research in Interactive Marketing*,
- Dittmar, H., Long, K. ve Bond, R. (2007). When A Better Self is Only A Button Click Away: Associations Between Materialistic Values, Emotional and Identity-Related Buying Motives, and Compulsive Buying Tendency Online. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 26(3), 334-361.

Kerse, Y. & Yüce, A. (2022). FOMO ve Online Kompulsif Satın Alma: Sosyal Medya Fenomenleri Tüketicilerin Kaygılarını ve Takıntılarını Tetikliyor Mu? *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 704-716.

- Erkorkmaz, Ü., Etikan, İ., Demir, O., Özdamar, K. ve Sanisoğlu, S. Y. (2013). Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri. *Türkiye Klinikleri Journal of Medical Sciences*, 33(1), 210-223.
- Eşitti, Ş. (2015). Bilgi Çağında Problemlerli İnternet Kullanımı ve Enformasyon Obezitesi: Problemlerli İnternet Kullanımı Ölçeğinin Üniversite Öğrencilerine Uygulanması. *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 49(2), 75-97.
- Freberg, K., Graham, K. McGaughey, K. ve Freberg, L. A. (2011). Who are the Social media influencers? A study of public perceptions of personality. *Public Relations Review*, 37, 90-92.
- George, D. ve Mallery, P. (2016). *IBM SPSS Statistics 23 Step by Step: A Simple Guide and Reference*. Routledge.
- Hair Jr, J.F., Hult G.T.M., Ringle C.M. ve Sarstedt M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. USA: Sage publications.
- Hodkinson, C. (2019). 'Fear of Missing Out' (FOMO) Marketing Appeals: A Conceptual Model. *Journal of Marketing Communications*, 25(1), 65-88.
- Kapar, R. (2012). Ekonomik Krizlerin Çalışanların Sağlığı ve Güvenliği Üzerindeki Etkileri. *Çalışma ve Toplum*, 2012 (3), 73-100.
- Küçükdağ, E. (2022). *Fazla Sosyal Medya Kullanımının Kompulsif Satın Alma Üzerinde Etkisi ve FOMO'nun Ve Materyalizm'in Düzenleyici Rolü*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Bilgi Üniversitesi Lisansüstü Programlar Enstitüsü, İstanbul.
- Mikolajczak-Degrauwe, K., Rossi, G., Wauters, B. ve Brengman, M. (2012). Can We Identify Compulsive Buyers Based on Their Personality? An Application of the Personality Adjective Check List. *Journal of Customer Behaviour*, 11(3), 221-240.
- Miller, S. (2012). Fear of Missing Out: Are You a Slave to FOMO? <https://abcnews.go.com/health/wellness/fear-missing-slave-fomo/story?id=16629972&singlePage=true#.TTg48015.wF> , (02.07.2022).
- O'Guinn, T. C. ve Faber, R. J. (1989). Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157.
- Örs, M. (2018). İnternet Fenomenlerini Neden Takip Ediyoruz? Tüketici-Fenomen İlişisini Güçlendiren Nedenlerin Ampirik Bir Çalışma İle Değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4): 187-209.
- Özay, S. ve Erol, D. (2020). Ergenlerin sosyal Medyaya İlişkin Tutumları ile Narsisizm Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Uluslararası Dil, Eğitim ve Sosyal Bilimlerde Güncel Yaklaşımlar Dergisi*, 2(1): 354-371.
- Przybylski, A. K., Murayama, K., DeHaan, C. R. Ve Gladwell, V. (2013). "Motivational, Emotional, and Behavioral Correlates of Fear of Missing Out", *Computers in Human Behavior*, 29, 1841–1848.
- Sharif, S. P., She, L., Yeoh, K. K. ve Naghavi, N. (2022). Heavy Social Networking and Online Compulsive Buying: The Mediating Role of Financial Social Comparison and Materialism. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 30(2), 213-225.
- Şahin, E. ve Çavuş, B. F. (2020). Sosyal Medya Algısı ve FOMO'nun Tüketici Satın Alma Davranışına Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma: Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler

Kerse, Y. & Yüce, A. (2022). FOMO ve Online Kompulsif Satın Alma: Sosyal Medya Fenomenleri Tüketicilerin Kaygılarını ve Takıntılarını Tetikliyor Mu? *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 704-716.

Fakültesi Örneği. *Fırat Üniversitesi İİBF Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(1), 149-182.

Yaylagül, Ş. (2017). Sosyal Medya Fenomenlerine Bağlanmışlığın Belirlenmesi: Yükseköğretim Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 219-235.

Zeren, D. ve Gökdağlı, N. (2017). Satın alma Motivasyonları: Tüketicilerin Sanal Kompulsif Davranışları Üzerine Bir Araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Pazarlama Kongresi Özel Sayısı, 41-58.

Zhang, Z., Jimenez, F. R. ve Cicala, J. E. (2020). "Fear of Missing Out Scale: A Self-Concept Perspective". *Psychology and Marketing*, 37, 1619-1634.



Airbnb Hosts' Strategies to Market Their Place: The Case of Eskisehir

O. Can YILMAZDOĞAN*

Selçuk YÜCESOY**

Tuna DEMİRAY***

Abstract

The aim of the research is to understand the marketing and promotion strategies of the owners of Airbnb houses, which are operating within the borders of Eskisehir province and are becoming increasingly widespread, offering alternative accommodation options to the visitors and being successful examples of the sharing economy. For this purpose, face-to-face semi-structured interviews were conducted with the owners of 20 of the houses that are active on the Airbnb platform and have received at least five visitor comments. In addition, before carrying out these meetings, the analysis of the tourist attractions Heat Map of Eskisehir and Eskisehir Airbnb Houses Heat Map was made via Microsoft Power Map and it was scientifically revealed that these houses are concentrated around the tourist attractions. In addition, during the interviews with the hosts, themes related to the decision to join Airbnb, information about other hosts, guest profile, pricing strategies, marketing strategies, guest relations and security were reached. After the interviews with the hosts, marketing strategies were put forward and interpretations and suggestions were given on these.

Keywords: Airbnb, Marketing Strategies, Heat Map, Eskisehir.

Article Type: Research Article

Airbnb Ev Sahiplerinin Evlerini Pazarlama Stratejileri: Eskişehir Örneği

Öz

Araştırmanın amacı Eskişehir ili sınırları içerisinde faaliyet gösteren ve giderek yaygınlaşan, ziyaretçilere alternatif konaklama seçenekleri sunan ve paylaşım ekonomisinin başarılı örneklerinden olan Airbnb evlerinin sahiplerinin, pazarlama ve tutundurma stratejilerini anlamaktır. Bu amaç doğrultusunda, Airbnb platformunda aktif olan ve en az beş ziyaretçi yorumu almış olan evlerden 20 tanesinin sahipleriyle yüz yüze yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Ayrıca bu görüşmeleri gerçekleştirilmeden önce Microsoft Power Map aracılığıyla Eskişehir ilinin turistik çekicilikler Isı Haritası ve Eskişehir Airbnb Evleri Isı Haritası analizi yapılmış ve bu evlerin turistik çekicilikler etrafından yoğunlaştığı bilimsel olarak ortaya koyulmuştur. Ayrıca ev sahipleriyle yapılan görüşmelerde Airbnb'ye katılma kararı, diğer ev sahipleri hakkında bilgi, misafir profili, fiyatlama stratejileri, pazarlama stratejileri misafir ilişkileri ve güvenlik ile ilgili temalara ulaşılmıştır. Ev sahipleri ile yapılan görüşmeler sonrası pazarlama stratejileri ortaya konulmuş ve bunlar üzerinden yorumlamalar ve öneriler yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Airbnb, Pazarlama Stratejileri, Isı Haritası, Eskişehir.

Makale Türü: Araştırma Makalesi.

* Dr. Öğr. Üyesi., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, e-mail: cyilmazdogan@ogu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0003-0642-5395

** Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Bölümü, e-mail: selcukyucesoy@yandex.com, Orcid ID: 0000-0002-1168-2508

*** Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Bölümü, e-mail: tunademiray@hotmail.com, Orcid ID: 0000-0003-3532-2424

1. INTRODUCTION

The concept of ownership was perceived as the most desirable way to have and use the product in its basic sense. In this context, consumer needs that have emerged in various forms in recent years have begun to choose the way of using and sharing products or services temporarily rather than purchasing them (Matzler, Veider and Kathan, 2015). This new system, which is called the “sharing economy”, made it possible to share, produce and distribute products or services among people and finally to consume them. The source of the spread of this new business model can be shown as the development of online information technology (Tussyadiah and Pesonen, 2015; Gansky, 2010; Sundararajan, 2013; Owyang, 2015). The sharing economy model (Ex: Uber, Airbnb), which has made an important contribution to the tourism sector, has allowed people to earn financial income by sharing their properties (Zhu, So, and Hudson, 2017; Matzler et al., 2015; Ufford, 2015). It is predicted that the sharing economy will grow and develop in the coming years and that consumers and their markets will create new avenues (Porges, 2016). The sharing economy, which is generally related to the provision of services, shows itself in the tourism sector, usually the service provided by the locals to the tourists. The most important example of this platform, known as peer to peer, in the hospitality industry is Airbnb (Botsman and Rogers, 2011; Ert et al., 2016).

Airbnb, which is the most successful example of interpersonal sharing in the field of accommodation, is a platform that brings together people who are looking for accommodation and those who provide accommodation (Eckhardt, et al, 2019). In recent years, with the effect of technological developments, some innovations have emerged to serve potential customers. Uber for car rental and Airbnb, which has recently become the world's largest hotel chain, have become the most successful person-to-person sharing platform in this field (Tucker, 2014). These two platforms have fundamentally changed the way people access transportation and accommodation (Varma et al., 2016). The Airbnb platform, which serves in 192 countries and with more than 2.000.000 properties, has become very popular, especially among young people who are intertwined with technology and have willing about getting new experiences. In addition to helping people save money, Airbnb has become the most effective tool in gaining new experiences with local people (Zervas et al. 2014; Zervas et al. 2015; Carville and Basak, 2019; Helmore, 2019).

Online reviews are an important consumer factor that allows consumers to discover, learn about, and make decisions about goods or services offered on the Internet (Hu et al. 2009). Since approximately 70% of consumers trust online reviews, businesses with positive ratings face high sales, and businesses with negative ratings face low sales (Chevalier and Mayzlin, 2006; Luca, 2011). Rating, which is important in online review, is a foundation within Airbnb. The main reason for this is that trade based on mutual trust is facilitated and Airbnb is a guide for users (Zervas et al. 2015; Bailetta, 2012). He attributed the development and growth of Airbnb, one of his online reviews, to three factors:

- I. The global prevalence of the issues addressed
- II. Enabling customers to become entrepreneurs
- III. It offers innovative web-based services.

Airbnb can offer people different options from hotels (rent a house, room, hostel, shared room) online. In addition, this platform provides travelers with the opportunity to stay in one-to-one contact with the local people and stay at a lower price (Zervas et al., 2014; Guttentag, 2015). Guttentag's (2015) research revealed that the main reasons for choosing Airbnb are factors such as affordability, interaction with local people, and providing a home atmosphere. Although Mao and Lyu (2017) revealed that the

risk perceived by users is high, when the studies of Wang and Nicolau (2017), Guttentag et al. (2017) and Ma et al. (2017) are examined, they found that Airbnb is generally affect the preferences positively.

2. OVERVIEW OF AIRBNB

Airbnb was founded in California in 2007 by two college graduate students who wanted to rent unique places to conference delegates. Airbnb, which started to be actively used in 2008, does not recognize itself as “*a community marketplace that enables people to discover and securely list accommodation in every country of the world from their mobile phones thanks to an application*” (Guttentag, 2015; Choi et al. 2015). The Airbnb platform is actively serving in 192 countries, more than 60,000 cities, with 2,000,000 facilities and 60,000,000 accommodations annually. According to 2019 data, the company value is over \$38 billion. Airbnb's worldwide growth is far from classical methods, it has a new and innovative structure (Austin, 2014; Spector, et al. 2014; Zervas et al, 2019; Carville and Basak, 2019; Helmore, 2019).

Working as a system basically built on trust, Airbnb provides an identity verification for both parties (associated with Facebook, Google and LinkedIn accounts, using a working email address and phone number, a copy of passports, IDs or driver's licenses) in order to ensure reliability and transparency between the parties. Thus, the evaluations after the stay become more reassuring (Ufford, 2015; Zervas et al., 2015). There are hundreds of thousands of apartments, flats and rooms within the Airbnb platform. Airbnb hosts can rent out their homes for days, weeks or months. In Airbnb, which is a system based on host approval, reservations are canceled without any penalty (Zervas et al., 2015). Although the purpose of Airbnb is to offer people's homes to tourists' accommodation, the rented space can vary from a living room to an island (Wortham, 2011).

Airbnb is a platform that can be accessed by almost anyone over the internet, has low transaction costs, and therefore shares properties in the cheapest way and more easily. The cheap and easy accessibility of this online network has allowed the consumer to reach wider segments (Stephany, 2015). Airbnb offers additional benefits as well as being cheaper than traditional accommodations. For example, a tourist may prefer the feeling of staying at home rather than a hotel. In addition, they can take advantage of the local products offered by the hosts and get some suggestions about the region from the hosts. In addition, it may be preferable to have household appliances such as kitchen, washing machine and dishwasher (Guttentag, 2015).

On the Airbnb platform, both guests and hosts can comment positively and negatively on each other in a publicly accessible manner. Trust is the most important factor for businesses with a lot of positive comments, sustainability and strong market target (Oskam and Boswijk, 2016). There are several ways Airbnb has designed for trust. In addition to obtaining information about the host and property before booking, there is a security policy and reputation system. Airbnb has photos, a text description, social media accounts, and most importantly, reviews from other users and optional photos for each property (Ma et al., 2017). These shares create a reason for accepting potential guests and preference in decisions. There are also some validation methods for profile creation. For example, photo authentication, verification by phone number, or association with Facebook and LinkedIn accounts (Liu, 2012). Because of all these, it has been determined that customers trust more comments and suggestions on social media when choosing Airbnb (Spark and Browning, 2011).

Airbnb in recent years, Zervas et al.'s (2016) study in the US state of Texas found that hotels were greatly affected by the growth of Airbnb. In addition to the effect of the entertainment factor, another reason behind this growth is that it offers various options to users (Yang and Ahn, 2016). In

addition to all these positive factors, regulatory laws should not be neglected, attention should be paid to quality and safety, and any threats should be considered and not neglected (So et al, 2018).

3. TOURISM POTENTIAL OF ESKISEHIR PROVINCE

Eskisehir province is in the west of Turkey's Central Anatolia Region. Porsuk River, one of the branches of Sakarya River, passes through the city. There is the Black Sea Region in the north of the city, the Marmara Region in the northwest, and the Aegean Region in the west and southwest of the city. Eskisehir covers 1.8% of Turkey's land area and its surface area is 13,652 km², and the average altitude of the city is 792 meters (Albek, 1991: 4).

An increase was observed in Eskisehir's population after the second half of the 19th century. The first of the important reasons for this situation was the beginning of the migrations to Anatolian lands due to the difficult living conditions in the new states established on the lands of the disintegrating Ottoman Empire. Most of the immigrants who migrated from countries such as Crimea, Bulgaria and Greece were settled in Eskisehir and its vicinity with the settlement policy. As a second reason for the population increase, it can be said that Eskisehir made great progress in the field of industry in the early days of the Republican period (Güneş and Yakut, 2007: 37).

Today's Eskisehir province was called Dorylaion in Greek and Dorylaeum in Latin in Ancient and Middle Ages. In Arabic sources, the city is known as Darauliya, Adruliya and Drusilya (Eskisehir Governorship, 2021). The city of Dorylaion has remained a permanent settlement since prehistoric times due to its fertile plains. The history of the oldest finds belonging to Eskisehir goes back to the Paleolithic and Mesolithic periods. The excavations show that Eskisehir was under Hittite rule for a certain period (Darga, 2004: 269-283). Phrygians, who migrated from the Thrace region after the collapse of the Hittites, settled in the Central Western Anatolia Region, which includes Eskisehir, and BC. In the 8th century, they established the Kingdom of Phrygia with the capital of Gordion (Isçan, 2006: 7; Sivas, 2008: 60-81). B.C. After the Phrygians were destroyed by the Chimerians at the end of the 8th century (Tüfekçi Sivas, 2001: 93-97), the region came under the rule of Lydia. B.C. After 547 Eskisehir Persians, BC. In 334, it remained under the rule of Macedonian King Alexander the Great (Sevin, 2007: 102- 115).

Eskisehir was selected as the Cultural Capital of the Turkish World in 2013 and UNESCO declared Eskisehir the Capital of Intangible Cultural Heritage (Kaşlı et al. 2015: 32). Eskisehir, which has shown great success in the field of tourism in recent years, hosted 815 thousand visitors in 2018. Eskisehir has a significant supply capacity with its touristic attractions. Examples of tourism potential values in Eskisehir are archaeological sites and monumental structures; Yazılıkaya-Midas Monument, Unfinished Monument, Monumental Phrygia Rock Tomb, Gerdekkaya Rock Tomb, Pessinus (Ballihisar), Midas (Yazılıkaya), Dorylaion (Eskisehir) can be shown. Historical and cultural structures are Alaeddin Mosque, Kursunlu Mosque, Sucaeddin Veli Baba Tomb, Uryan Baba Tomb, 186 mansions with local architectural features can be shown in the Odunpazari urban site. As museums; Archeology Museum, Anadolu University Republican History Museum, Anadolu University Education Cartoons Museum, Anadolu University Contemporary Arts Museum, Contemporary Glass Arts Museum Meerschaum Museum, State Railways Museum, Aviation Museum, Wax Museum, Modern Museum can be shown. Haller Youth Center, Art Centers, City Park, Science, Art and Culture Park, Waterfall Park, Recreation areas (Bademlik, Forest Nursery, Musaozu, Waterfall) can be shown as recreation areas. Examples of festivals held in Eskisehir are International Children and Youth Theaters Festival, Amateur Jazz Musicians Festival, International Yunus Emre Culture Week, Eskisehir's Liberation Day from Enemy Occupation, International Glass Festival, International Eskisehir Film Festival, Eskisehir

Opera and Ballet Days, International Eskisehir Cartoon Festival, International Wooden Sculpture Festival, National Odunpazari Meerschaum Festival can be displayed.

Known as the city of firsts in Turkey, Eskisehir has attracted a lot of attention in recent years with its modern life and its cultural and historical richness from the past. With the development of transportation opportunities, Eskisehir has become a city that can be reached more easily, especially with high-speed train services. In Picture 1, the heat map of the regions with touristic attractions of Eskisehir is shown. These attractions are prepared according to city maps and brochures showing touristic values.

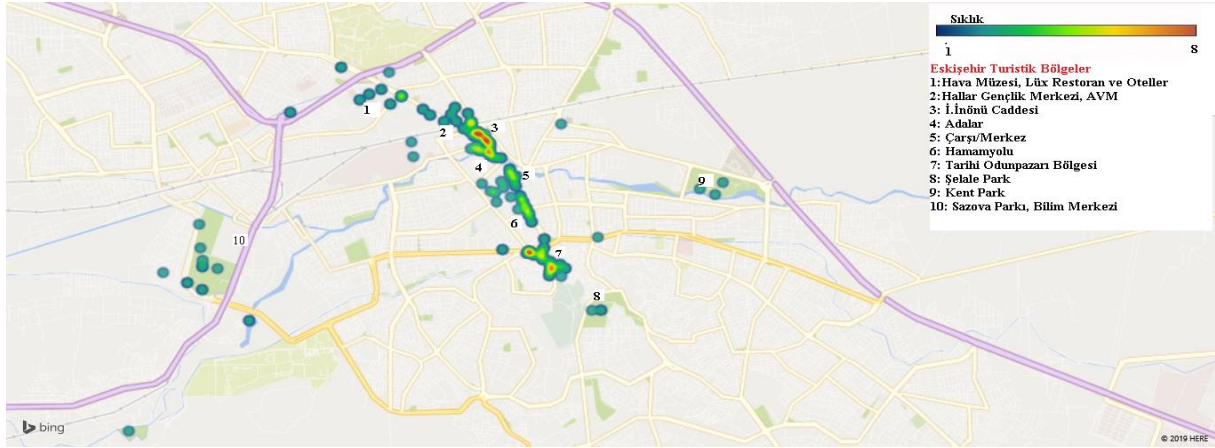


Figure 1. Eskisehir Province Touristic Attractions Heat Map

3. METHODOLOGY

In the research, a qualitative study was conducted with in-depth, semi-structured interviews with 20 hosts who actively use Airbnb in Eskisehir city center. The prices and locations of 225 houses in Eskisehir were determined from the Airbnb site one month before the meeting with the hosts. Microsoft Bing map was used to determine the locations of the houses and the house locations shown on Airbnb were found through the Bing map service. The latitudes and longitudes of the location found on the Bing map service were copied and two new columns were added next to the names of the hosts via Microsoft Excel, and their latitudes and longitudes were recorded here. A day after 1 month was chosen to determine the prices. This is because Airbnb hosts who already have guests at their home do not display their prices because there is no availability. The determined date has been applied to all Airbnb homes and the prices of all of them have been displayed. Later, a new column was added next to the latitude longitude column and the prices of the houses were recorded here. The location and prices of these houses are shown by Microsoft Power Map analysis. Microsoft Power Map was developed to improve the visualization of Excel data. Power Map maps help users to create interactive reports and analytical views, and these features enable users to discover data in a particular geographic region more easily (Microsoft, 2020).

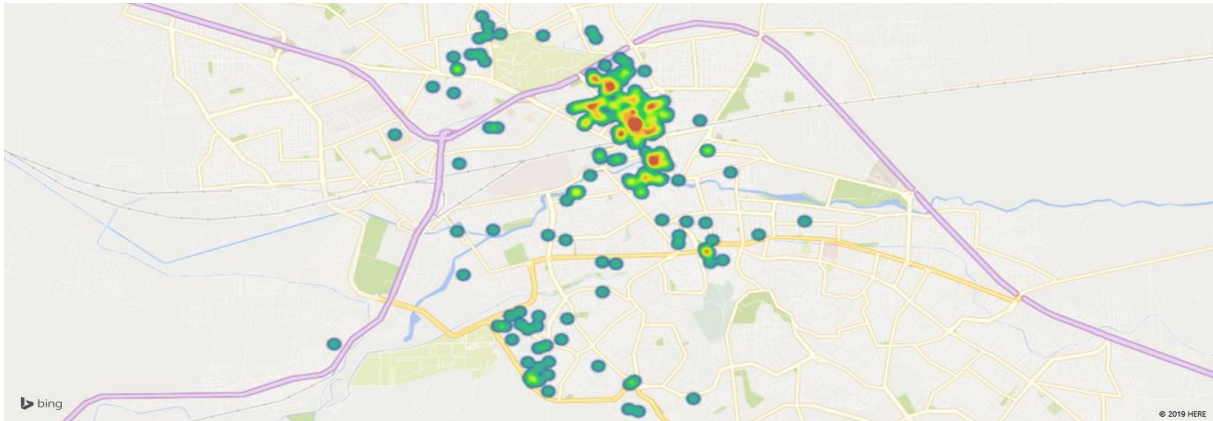


Figure 2. Microsoft Power Map Eskisehir Airbnb Home Locations Heat Map

4.1. Interview Process

The interviews were held in Eskisehir city center in May 2021-July 2021. Two days before the interview, Airbnb hosts with at least 5 comments on Airbnb were selected. These selections were made at random. A total of 63 Airbnb hosts were sent a message and informed about the issue. 38 Airbnb hosts responded to these messages. 30 Airbnb hosts stated that they have free time, and other hosts generally; They stated that they were out of the city, did not have available time, and did not want to make an interview, and gave a negative response to their appointment requests. Airbnb hosts who responded positively were requested for the day, time and venue available. There were 20 interviews, and after the 18th interview, it was concluded that the interviews were repeated, but to be sure, two more interviews were conducted, and this opinion was confirmed. The other 10 people, who received positive responses to the messages and were not interviewed, were thanked for their positive responses and reported that the interviews were ended.

The interviews lasted an average of 25 minutes. 12 of these interviews were audio-recorded in places such as public cafes and restaurants, and conducted in Turkish, and the other 8 interviews were held at their homes upon the request of Airbnb hosts. Before the start of the interview, it takes approximately 5 minutes for the interviewers not to get stressed. During the conversation, daily issues were discussed, and brief information was given about the topics of the conversation. Afterwards, the interviewees were asked whether they would be sound-recorded and whether this would cause them discomfort. 19 of the interviewees stated that they would not cause any disturbance, but one of the interviewees did not consent to the audio recording. The reason for this situation is not understood. Thereupon, the interviewer continued by taking notes on the points he deems important.

All interviews were semi-structured. The purpose of the interviews was to understand the marketing and promotion strategies of Airbnb hosts. The interviews started with a conversation about how the participants learned about Airbnb for the first time and how they decided to try it. Afterwards, questions were asked about advertising, pricing, accepting guests, interacting with them, and how to resolve complaints. Finally, the interviews were concluded by giving the participants the opportunity to raise other issues they thought necessary.

When the heat map of Eskisehir province is examined, it is seen that the houses are mostly located in the Tepebasi district of Eskisehir. Especially in the vicinity of Anadolu University and Yenibaglar neighborhood, Airbnb houses are frequently encountered. The reason for this frequency

is thought to be since Airbnb hosts are generally students. The fact that 16 people were students in the interview with 20 people confirms this situation. Again, during the interviews, H1 said: *"I don't have a roommate, so I rent a room in my house through the Airbnb platform. In this way, I get both my rent and my pocket money."*

Table 1. Demographic Information and Interview Details of the Participants

Host	Age	Gender	Marital Status	Interview Place	Interview Time
H1	24	Female	Single	Airbnb Home	28 mins
H2	26	Male	Single	Cafe	22 mins
H3	36	Male	Divorced	Airbnb Home	38 mins
H4	45	Male	Married	Cafe	14 mins
H5	26	Female	Single	Airbnb Home	19 mins
H6	35	Male	Married	University	18 mins
H7	33	Female	Single	Cafe	16 mins
H8	28	Female	Single	Airbnb Home	30 mins
H9	28	Female	Single	Airbnb Home	21 mins
H10	27	Male	Single	Cafe	33 mins
H11	31	Female	Single	Cafe	21 mins
H12	29	Male	Single	Cafe	16 mins
H13	22	Female	Single	Cafe	15 mins
H14	33	Male	Single	Airbnb Home	25 mins
H15	24	Female	Single	Airbnb Home	24 mins
H16	34	Male	Married	Cafe	20 mins
H17	40	Female	Divorced	Airbnb Home	15 mins
H18	28	Male	Single	Cafe	22 mins
H19	20	Male	Single	University	25 mins
H20	39	Male	Married	Cafe	17 mins

4.2. Decision to Join Airbnb

17 of the interviewees stated that they did not own the house they rented, and they were tenants. Since 16 of the interviewees were university students, it was accepted as a normal situation that the houses were rented. 15 of the interviewees are people who have previously stayed through Airbnb. H1: *"I went to Istanbul once and my friend told me that he had arranged a house for me. But when I got home, I saw that there were other people in the house, and I told my friend that I couldn't stay here. My friend stated that this is an Airbnb home and that he paid money, and that if he cancels the reservation, his money will not be refunded. So, we had to stay at home. But in the morning my whole thinking changed. I have concluded that these houses may be safe for accommodation. Later, my roommate, with whom I lived, left my house, so I decided to join Airbnb."*

During the interviews, it is seen that the recommendations of the circle of friends are also effective in hosting Airbnb. 5 of the interviewees stated that they are hosts in Airbnb, with the advice of friends who have previously stayed in Airbnb homes. H18: *"I have a close friend who stays with me from time to time and he is very active in alternative accommodation. Not just accommodation, he travels via Bla bla car, he uses Couchsurfing. He told me it was simple that I could do it myself. With his help, I started this business."* H3, one of the notable participants of the interviewees, has a lot of

experience on the Airbnb platform. He stated that he was one of the first hosts on Airbnb Eskisehir. Stating that he started hosting in 2014, H3 said: “When I first became a host on Airbnb, there were either 14 or 15 Airbnb homes in Eskisehir. I think there are about 250 houses now” he said. H3 stated that it hosts about 800 people. When asked how he became a member of this platform as one of the firsts, H3 said, “I had a friend in Istanbul, he was doing this job. I had a difficult time financially at one time and I decided to leave my house at that time. My friend told me that I could be a host on Airbnb, and so my Airbnb adventure began.”

4.3. Information of Other Residents and Owners

The houses rented by all the interviewees are in an apartment. The interviewees were also asked questions about this issue. All the interviewees stated that the neighbors of the houses they rented were not aware of it. Asked whether your neighbors are disturbed by the constant change of guests, H10 did not want to be recorded: “My neighbors don't even know who I am, and I don't know who they are. I don't think anyone would come to my door unless there was a noise anyway. In fact, my Airbnb guests complained, not the neighbors, because your neighbors were making too much noise.”

Another opinion about the neighbors is that the neighbors are aware of the guests, but they cannot make sense of this situation. H5: “When I take Airbnb guests home with my neighbors, we meet from time to time. Actually, they are aware of the situation, but I introduce my guests as my friends, and nobody says anything because they don't make noise. First, I warn my guests not to make any noise.”

Not all Airbnb hosts own the homes they rent, and neither does the property owner. H6: “My landlord does not know that I am renting out my house. Even if he already knows, he can't be legally sanctioned. The law states that a tenant cannot rent out their home. But I don't rent my house. I'm only renting out a roof, I think there is a legal loophole here”.

4.4. Guest Profile

All the interviewees stated that the age of Airbnb guests is between 20-45 years old. They stated that guests aged 45 and over are very rare, and none of them stated that guests aged 60 and over do not stay. Although the interviewees did not have exact information about the professions of the guests, most of them stated that they were students or guests who stayed on business trips with a general assumption. H3, who hosted the most guests on Airbnb by far, said: “Most of my guests were either students or employees who came to do business, I guess so.”

Another conclusion drawn from the questions about the guest profile in the interviews is that there has been a recent shift from foreign nationals to Turkish guests. 14 of the interviewees stated that the frequency of stay of Turkish guests rather than foreign visitors has increased recently. H9: “Previously, foreign guests were staying, and guests from almost every country were staying, recently Turkish guests are staying.” she said. This is thought to be due to the widespread use of Airbnb in Turkey.

4.5. Pricing Strategies

Regarding pricing on Airbnb homes, the interviewees stated that the homes they rented; It makes pricing according to its location, square meter, competitors' prices and the variety of household items. However, Airbnb does not offer pricing opportunities to users who want to rent their house and allows users to take part in the site for a fee of 3%. The host cannot intervene in the determined price, but the host can intervene in the pricing in other accommodation. (Airbnb, 2019).

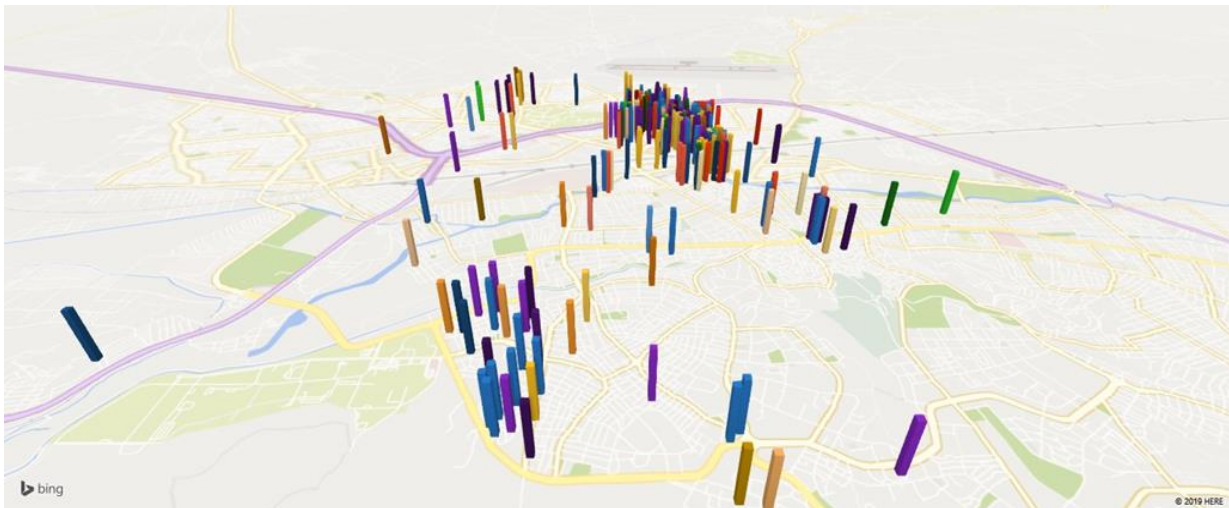


Figure 3. Eskisehir Airbnb Price Ranges

The hosts intervene in the prices after the first guest's stay and first examine the prices of the houses in the vicinity and make pricing. To the question of how you determine the price of H13's house, she replied, *"Airbnb does not allow you to enter a price for the first use anyway. However, in subsequent uses, I determine the price of my house according to the Airbnb houses around me."*

All participants agree on the price and location of Airbnb homes. All the interviewees stated that the location of the houses is important rather than the price, and the price has a secondary importance. H15 *"Eskisehir is a small place anyway, location is not that important here because it is easy to reach everywhere, but in big cities like Istanbul, the location of the house is more important than the price, both in time and financially."* she said.

4.6. Advertising Strategies

Regarding advertising activities, none of the participants stated that they did not advertise their homes outside of Airbnb. The interviewees stated that they only advertise their homes on the Airbnb platform. H19 about advertising activities: *"I'm already marketing my house through Airbnb. Other than that, I do not advertise my house on any site or social media."* Other interviewees used expressions similar to this one.

4.7. Guest Relations

Guest relations at Airbnb start with the reservation request. On the Airbnb platform, hosts can comment and evaluate their guests. All the interviewees start reading the comments of the booker after the reservation request and after evaluating the comments, they allow the guests to stay in their homes. Hosts usually send the location of their homes to the guests they approve, or phone them and give directions to the guests. H3: *"I usually send my home location on WhatsApp. However, I try to help my guests how they can come to my house from the bus station or train station. No one of my guests has ever failed to find my house,"* he said. During the interview with the interviewees, it was observed that all the hosts behaved like H3. Guest relations are very important to Airbnb hosts. This is because Airbnb allows guests who stay to rate their hosts after their stay. Homeowners care about making the best possible reviews and evaluations so that their homes rank high in searches.

In communication with foreign guests, 12 hosts stated that they communicate with guests in English. H17: *"I don't speak English, but I can communicate with my guests through language translation programs over the phone. I think that this situation did not cause any difficulties for me and*

my guest.” she said. H1 said: “I know very little English; I cannot communicate fully with my guests. But to overcome this, I signed up for a language course so I can improve my English and communicate with my guests more interactively”.

The hosts stated that they do their best to solve the problems of their guests. H3 said, *“My guests already have a mobile phone, and I tell them that they can call me in case of any problem, no matter what time it is. I haven't had such a problem so far, only the toilet paper has run out, and my guest called me and said I got it right away.”* H17 said, *“I take care of a dog at home, and I already share this on my profile. One of my guests was disturbed by my dog at night and left my house without telling me. He just texted me and said we're leaving. She reported me to Airbnb. I wish he had told me about this situation, I would like to host them in another house where they can stay for the night free of charge”.* H1, on the other hand, stated that her Korean guests complained about her one day when the water was cut off by the municipality and that Airbnb did not pay her accommodation fee and returned it to the guests. *“Actually, I was a victim, how could I have known that the waters would be cut off. My guests complained to me that there was no water in my house”.*

4.8. Security

It is necessary to evaluate the need for security in Airbnb homes both from the point of view of the hosts and the guests. During the interviews, 17 interviewees stated that they rented a room in their house. This poses a risk to users. H20 said, *“For the safety of my guests, I explain the rules they must follow at home, the use of natural gas, the location and use of electrical sockets, the use of the kitchen, I hand over the key and state that they can lock their rooms. Other than that, I don't take any extra precautions for security. After all, this is not a hotel so that security will wait at the door for 24 hours”.* When the interviews were examined, the interviewees generally gave similar answers to H20.

When the interviewees were asked about their own safety, the interviewees stated that they had security concerns when they first started, but they lost this concern later. H16, *“I read his comments before accepting a guest in my house, and this is how I accept him into my house. If the guest is already neat, they usually get good comments and there is nothing to worry about.”* H1: *“I once had a male Airbnb guest at my house. I looked at their comments, they have very positive comments, so I accepted. While sitting at home in the evening, he asked me if I had a girlfriend, told me that he had a girlfriend with the owners of the houses he stayed in before, and he started to bother me. I snapped at him and went to my room and locked my door. I couldn't sleep that night. It was a really tough night for me.”*

5. EVALUATION AND CONCLUSION

In the interviews, it was seen that the interviewees acted jointly at the point of marketing their homes. Homeowners consider the pricing of nearby homes in their pricing strategies. It has been a common feature of all homeowners that they do not advertise their homes on other sites or on social media. This situation was asked to all homeowners, but no one gave a clear answer.

As supported in face-to-face meetings, security and the desire not to be deceived are the main issues that service producers and consumers pay attention to. Airbnb has eliminated intermediary institutions as a requirement of the sharing economy, beyond the classical hotel management and advertising approach. As a result of this, the formation of an essential interpersonal trust has emerged as a natural result. In addition, users' comments and ratings have had a positive effect on service quality due to their effect on preference selection. Today, as all sectors must keep up with technology, especially the tourism sector, which has human factors at its core, must also adapt to this change. Developing technological innovations such as Airbnb should be carefully examined and implemented when necessary. The fact that people are in a constant exchange of information (Twitter, Facebook, Instagram,

etc.) with each other due to the effect of technology makes it necessary to closely follow developments such as Airbnb.

Unlike traditional accommodation, Airbnb, which is an alternative accommodation type, is more successful in terms of interaction with guests and sharing cultures in their homes. Most of the interviewees stated that they still have ex-guests with whom they meet and that they invite them to their countries and cities. In addition, the fact that students benefit from tourism income proves that the sharing economy of the study allows the tourism income to spread to the lower segments. Most of the interviewees are students and they have limited budgets. Students can earn their living through Airbnb. When the results of previous studies are examined (Ma et al., 2017, Zervas et al., 2016, Helmore, 2019), it is seen that the homeowners use similar marketing strategies, talk about similar problems or common issues, and position their homes near touristic attractions. In this respect, the study shows similarities with the results of previous studies.

One of the limitations of this study is that Airbnb, which is an alternative accommodation type, is taken as subject and other accommodation platforms are not included in the research. Therefore, other home sharing platforms are likely to produce different results. In addition, the study was carried out within a certain date range. In terms of accommodation supply capacity, Eskisehir Airbnb houses are increasing and decreasing periodically.

Ethical Statement

Research and Publication Ethics rules were followed during the writing and publication of the research titled "Airbnb Hosts' Strategies to Market Their Place: The Case of Eskisehir". Ethics committee approval was obtained with the approval of Eskisehir Osmangazi University Social and Human Sciences Human Research Ethics Committee dated 09.04.2021 and numbered 2021-07.

Contribution Rate Statement

All of the authors in the study contributed to all processes from the writing of the study to the drafting and read and approved the final version.

Conflict Statement

This study did not lead to any individual or institutional/organizational conflict of interest.

REFERENCES

- Airbnb. (2019). "Trust and Safety", <https://www.airbnb.com/trust>, (10.08.2019).
- Airbnb. (2019). Verifying Your Identity, <https://www.airbnb.com/help/article/1237/verifying-your-identity>, (11.08.2019).
- Albek, Suzan (1991). *Dorylaion'dan Eskisehir'e*. Eskisehir: Anadolu University.
- Austin, S. (2014). "How Does Airbnb's \$10 Billion Valuation Size Up?", <https://www.wsj.com/articles/BL-DGB-33710>, (13.09.2019).
- Bailetti, T. (2012). What Technology Startups Must Get Right to Globalize Early and Rapidly. *Technology Innovation Management Review*, 2(10), 5-16.
- Botsman, R., and Rogers, R. (2010). *What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. New York: Harper Business.

- Yılmazdoğan, O. C., Yücesoy, S. & Demiray, T. (2022). Airbnb Hosts' Strategies to Market Their Place: The Case of Eskisehir, *KMU Journal of Social and Economic Research*, 24(43), 717-730.
- Carville, O., and Basak, S. (2019). Airbnb Leans Toward Direct Listing Over Traditional IPO, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-10-01/airbnb-is-planning-for-direct-listing-instead-of-traditional-ipo> (11.09.2021).
- Chevalier, J., A., and Mayzlin, D. (2006). The Effect of Word of Mouth on Sales: Online Book Reviews. *Journal of Marketing Research* 43(3).
- Choi, K. H., Jung, J. H., Ryu, S. Y., Kim, S. D., and Yoon, S. M. (2015). The Relationship Between Airbnb and the Hotel Revenue: In the Case of Korea. *Indian Journal of Science and Technology*, 8(26), 1-8.
- Darga, M. (2004). Şarhöyük-Dorylaion (Eskişehir) Kazılarında Hitit Buluntuları (1989–2003). 60. Yaşında Fahri Işık'a Armağan Anadolu'da Doğdu, 269-283.
- Eckhardt, G. M., Houston, M. B., Jiang, B., Lamberton, C., Rindfleisch, A., and Zervas, G. (2019). Marketing in the Sharing Economy. *Journal of Marketing*, 83(5), 5-27.
- Ert, E., Fleischer, A., and Magen, N. (2016). Trust and Reputation in the Sharing Economy: The Role of Personal Photos in Airbnb. *Tourism Management*, 55, 62-73.
- Eskisehir Governorship (2021). <http://www.eskisehir.gov.tr/tarihce> (17.10.2021).
- Gansky, L., (2010). *The Mesh: Why the Future of Business is Sharing*. New York: Portfolio Penguin.
- Guttentag, D. (2015). Airbnb: Disruptive Innovation and the Rise of an Informal Tourism Accommodation Sector. *Current Issues in Tourism*, 18(12), 1192-1217.
- Güneş, İ., and Yakut, K. (2007). *Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Eskişehir: 1840-1923..* Eskisehir: Anatolian University.
- Guttentag, D., Smith, S., Potwarka, L., and Havitz, M. (2017). Why Tourists Choose Airbnb: A Motivation-Based Segmentation Study. *Journal of Travel Research*, 57(3), 342-359.
- Helmore, E. (2019). Airbnb announces it will go public next year after WeWork delays IPO, <https://www.theguardian.com/technology/2019/sep/19/airbnb-ipo-2020-value>, (17.09.2021).
- Hu, N., Zhang, J., and Pavlov, P., A. (2009). Overcoming the J-Shaped Distribution of Product Reviews. *Communications of the ACM*, 52(10), 144-147.
- Iscan, N. (2006). *Eskişehir: Tarihin Şehri*. Eskisehir: Iscan Publications.
- Kaşlı, M., Cankul, D., Köz, EN and Ekici, A. (2015). Gastronomic Heritage and Sustainability: The Example of Eskişehir, *Journal of Eco-Gastronomy*, 1(2), 27-46.
- Liu, C., S. (2012). A Couch Surfing Ethnography: Traveling and Connection in a Commodified World. *Student Pulse*, 4(07).
- Luca, M. (2011). Reviews, Reputation, and Revenue: The Case of Yelp. com. Working Paper. Tech. rep., Harvard Business School, 12-016.
- Ma, X., Hancock, J. T., Lim Mingjie, K., and Naaman, M. (2017). Self-Disclosure and Perceived Trustworthiness of Airbnb Host Profiles. In Proceedings of the 2017 ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work and Social Computing (pp. 2397-2409).
- Mao, Z., and Lyu, J. (2017). Why Travelers Use Airbnb Again? An Integrative Approach to Understanding Travelers' Repurchase Intention. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(9).

- Yılmazdoğan, O. C., Yücesoy, S. & Demiray, T. (2022). Airbnb Hosts' Strategies to Market Their Place: The Case of Eskisehir, *KMU Journal of Social and Economic Research*, 24(43), 717-730.
- Matzler, K., Veider, V., and Kathan, W. (2015). Adapting to the Sharing Economy. *MIT Sloan Management Review*, 56(2).
- Microsoft Power Map (2020). <https://support.microsoft.com/en-us/office/get-started-with-power-map-88a28df6-8258-40aa-b5cc-577873fb0f4a> (17.09.2021).
- Oskam, J., and Boswijk, A. (2016). Airbnb: The Future of Networked Hospitality Businesses. *Journal of Tourism Futures*, 2.
- Owyang, J. (2015). Tech Trend: Rent a Satellite from These Companies, <https://web-strategist.com/blog/2019/09/26/tech-trend-rent-a-satellite-from-these-companies/> (06.09.2021).
- Porges, S. (2016). The One Issue with Airbnb Reviews That Causes Hosts to Burnout, <https://www.forbes.com/sites/sethporges/2016/06/29/the-one-issue-with-airbnb-reviews-that-causes-hosts-to-burnout/?sh=11d9fcac1eb3> (09.09.2021).
- Sevin, V. (2007). *Anadolunun Tarihi Coğrafyası I*. Ankara: Turkish Historical Society Publications.
- So, K. K. F., Oh, H., and Min, S. (2018). Motivations and Constraints of Airbnb Consumers: Findings from a Mixed-Methods Approach. *Tourism Management*, 67, 224-236.
- Sparks, B., A., and Browning, V. (2011). The Impact of Online Reviews on Hotel Booking Intentions and Perception of Trust. *Tourism Management*, 32(6).
- Spector, M., MacMillan, D., and Rusli, E. (2014). TPG-Led Group Closes \$450 Million Investment in Airbnb, *The Wall Street Journal*, 18.
- Stephany, A. (2015). *The Business of Sharing: Making It in the New Sharing Economy*. New York: Palgrave Macmillan.
- Sivas, T. (2008). Frigler (Midas'ın Ülkesi Anadolu). *National Geographic Magazine*, January 59-79.
- Sundararajan, A., (2013). From Zipcar to the Sharing Economy. *Harvard Business Review*, 1(1), 1-2.
- Tucker, P. (2014). Learning Without Schools: A Contrarian Future. *Futurist*, 48(2), 45.
- Tussyadiah, I. P., and Pesonen, J. (2015). Impacts of Peer-To-Peer Accommodation Use on Travel Patterns. *Journal of Travel Research*, 55(8), 1022-1040.
- Tüfekçi Sivas, T. (2001). Frig ve Eskişehir Çevresindeki Frig Vadileri'ne Genel Bir Bakış. Eskişehir in History Symposium-1 (2-4 November 1998), *Eskişehir: Anadolu University Faculty of Letters Publications*, 93-113.
- Ufford, S. (2015). The Future of the Sharing Economy Depends on Trust, <https://www.forbes.com/sites/theyec/2015/02/10/the-future-of-the-sharing-economy-depends-on-trust/?sh=6b73b9f14717> (07.09.2021).
- Varma, A., Jukic, N., Pestek, A., Clifford, J., Shultz, A., and Nestorov, S. (2016). Airbnb: Exciting Innovation or Passing Fad? *Tourism Management Perspectives*, 20, 228-237.
- Wang, D., and Nicolau, J., L. (2017). Price Determinants of Sharing Economy Based Accommodation Rental: A Study of Listings From 33 Cities on Airbnb.Com. *International Journal of Hospitality Management*, 62, 120-131.
- Wortham, J. (2011). Room to Rent, via the Web. *The New York Times*, <https://www.nytimes.com/2011/07/25/technology/matching-travelers-with-rooms-via-the-web.html> (11.09.2021).

- Yılmazdoğan, O. C., Yücesoy, S. & Demiray, T. (2022). Airbnb Hosts' Strategies to Market Their Place: The Case of Eskisehir, *KMU Journal of Social and Economic Research*, 24(43), 717-730.
- Yang, S., Ahn, S. (2016). Impact of Motivation in the Sharing Economy and Perceived Security in Attitude and Loyalty Toward Airbnb. *Advanced Science and Technology Letters*, 129, 180-184.
- Zervas, G., Proserpio, D., and Byers, J. W. (2014). The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry, *Journal of Marketing Research*, 54(5), 687-705.
- Zervas, G., Proserpio, D., and Byers, J. W. (2015). A First Look at Online Reputation on Airbnb, Where Every Stay is Above Average. *Marketing Letters*, 32(1), 1-16.
- Zervas, G., Proserpio, D., and Byers, J. W. (2016). The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry, *Journal of Marketing Research*, 54(5), 687-705.
- Zhu, G., So, F., K., K., and Hudson, S. (2017). Inside the Sharing Economy: Understanding Consumer Motivations Behind the Adoption of Mobile Applications. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(9).



MINT Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz

Dilek ATILGAN*

Tuba İSPİR**

Sefa ÖZBEK***

Öz

Doğuşta yaşam beklentisi, bireyin hayatta kaldığı ortalama süre şeklinde tanımlanmakla birlikte bir toplumun sağlık statüsü ve refah seviyesinin önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Çalışmanın amacı, MINT ülkeleri (Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye) için 2000-2019 dönemi esas alınarak panel veri analizi yöntemleri ile doğuşta yaşam beklentisi belirleyicilerini analiz etmektir. Bu amaç doğrultusunda doğuşta yaşam beklentisi bağımlı değişken olup kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH), kentleşme oranı ve kaba doğum oranı bağımsız değişken olarak analizlere dahil edilmiştir. Ekonometrik yöntem olarak Westerlund ve Edgerton (2008) panel eşbütünleşme testi kullanılmıştır. AMG ve CCE tahmincisinden elde edilen analiz bulguları panel genelinde, MINT ülkelerinde kişi başına gelirin ve kentleşmenin doğuşta yaşam beklentisi üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu; kaba doğum oranının eşbütünleşme katsayısının ise istatistiksel olarak anlamsız olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Doğuşta Yaşam Beklentisi, MINT Ülkeleri, Panel Eşbütünleşme Testi.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Determinants Of Life Expectancy At Birth In MINT Countries: An Empirical Analysis

Abstract

While life expectancy at birth is defined as the average time an individual survives, it is accepted as one of the important indicators of a society's health status and welfare level. The aim of the study is to analyze the determinants of life expectancy at birth with panel data analysis methods for MINT countries (Mexico, Indonesia, Nigeria and Turkey) based on the 2000-2019 period. For this purpose, life expectancy at birth is the dependent variable, and per capita gross domestic product (GDP), urbanization rate and crude birth rate are used as independent variables. Westerlund and Edgerton (2008) panel cointegration test was used as econometric method. The analysis findings obtained from the AMG and CCE estimator showed that the effects of per capita income and urbanization on life expectancy at birth were statistically significant in MINT countries; cointegration coefficient of crude birth rate shows that it is statistically insignificant.

Keywords: Life Expectancy at Birth, MINT Countries, Panel Cointegration Test.

Article Type: Research Article

* YÖK 100/2000 Doktora Programı Öğrencisi., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, atlgndilek@hotmail.com, Orcid ID: 0000-0002-3776-558X

** YÖK 100/2000 Doktora Programı Öğrencisi., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, tubakara0203@gmail.com, Orcid ID: 0000-0002-2887-2711

*** Dr. Öğr. Üyesi., Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Gümrük İşletme Bölümü, sefaozbek@yahoo.com, Orcid ID: 0000-0002-1043-2056

1. GİRİŖ

DoğuŖta yaŖam beklentisi ortalama ömür süresini ifade etmekle birlikte nüfusun genel sağlık durumunu ölçmek için kullanılan ölçütler arasında yer almaktadır (Mandian, vd. 2016: 256). Söz konusu değer, sağlık statüsü ve toplum refahının en önemli göstergesi niteliğindedir. Özellikle ülkeler arasında sağlık düzeylerinin karşılaştırılmasında sıklıkla kullanılmaktadır (Salomon, vd. 2013: 2144). Ortalama ömür süresi, ülkedeki sağlık hizmetlerinin kalitesi ve sağlık kurumlarına ulaŖılabilirlikle doğrudan ilişkilidir (TıraŖ ve Ağır, 2017: 215; Sey ve Aydın, 2019: 152).

DoğuŖta yaŖam beklentisi, sağlık yatırımlarındaki iyileŖmeler ile birlikte baŖta geliŖmekte olan ülkeler olmak üzere tüm dünyada artış göstermektedir. Bu bağlamda iyi beslenme, hastalıklara karşı etkili ilaçların geliŖtirilmesi ve sağlıkta yüksek teknolojik ürünlerin kullanılması yaŖam beklentisinin uzamasına katkı sağlamaktadır (Ŗahin, 2018: 2; Sey ve Aydın, 2019: 152). KiŖi baŖına düşen gelir yaŖam beklentisi etkileyen bir diğer önemli unsur olarak kabul edilmektedir. Gelir düzeyi yüksek olan toplumlarda sağlık harcamalarına ayrılan kaynakların yüksek olması yaŖam sürelerini arttırmaktadır (Becker, Philipson ve Soa, 2005: 278). YaŖam beklentisinin uzaması ise beŖeri sermayenin verimliliği artırmakla beraber ülke ekonomilerinin geliŖme hızlarına olumlu katkılar sağlamaktadır.

Ortalama ömür süresinin hesaplanmasında yaŖam tabloları kullanılmaktadır. YaŖam tablosu, doğumları aynı zaman dilimine denk gelen bir neslin, yaŖları ilerlerken ölümlerle birlikte bu sürenin azaldığını gösteren ve özet bilgi sağlayan bir tablodur (Arias, Xu ve Jim, 2014: 312). Ortalama ömrün kaç yıl olduğuna ilişkin kesin bir süre olmamakla birlikte geliŖmiŖ ve yüksek gelir seviyesine sahip ülkelerde insan yaŖam süresinin yüksek olduğu görölmektedir. Ancak yüksek olan bu orana yaklaŖıldıkça artış hızının azaldığı tespit edilmektedir. Dolayısıyla yaŖam süresi çeŖitli faktörlerden etkilenerek farklılaŖmaktadır (TıraŖ ve Türkmen, 2020: 114). Dünya bankası verilerine göre 2019 yılı itibariyle yüksek gelirli ülkelerde doğuŖta yaŖam beklentisi ortalaması 80; geliŖmekte olan ülkelere 71,2; düşük gelirli ülkelere 62,5; dünya ortalaması ise 72,6 yıl olarak gerçekeŖmiŖtir (WB, 2021). Bu durum gelir seviyesi ile doğuŖta yaŖam beklentisi arasında karşılıklı bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Ancak gelir seviyesi belli bir düzeyden sonra doğuŖta yaŖam beklentisi hızını yavaŖlatmaktadır.

Tablo 1. MINT Ülkelerinde DoğuŖta YaŖam Beklentisi ve KiŖi BaŖı GSYİH

Ülkeler	DoğuŖta YaŖam Beklentisi (Yıl)			KiŖi BaŖı GSYİH (\$)		
	2000	2005	2019	2000	2005	2019
Nijerya	46.3	48.3	54.7	567	1.268	2.229
Meksika	74.3	75.3	75.1	7.157	8.277	9.946
Endonezya	65.8	67.3	71.1	780	1.263	4.135
Türkiye	70.0	72.4	77.7	4.337	7.456	9.126

Kaynak: Dünya Bankası (www.worldbank.org/, 25.03.2022).

Tablo 1.'de gösterilen MINT ülkelerinde doğuŖta yaŖam süreleri ve kiŖi baŖı GSYİH değerleri incelendiğinde, yaŖam sürelerinin gelir artışları ile birlikte arttığı görölmektedir. Gelir artışı, doğuŖta yaŖam beklentisini arttıran en önemli etkenlerden biridir. Gelir artışı ile birlikte artan refah bireylerin daha kaliteli ve sağlıklı bir yaŖam sürmesine olanak sağlamaktadır. Yapılan ampirik çalışmalarda gelir artışı ile yaŖam beklentisi arasında pozitif bir ilişki (Bayati, vd., 2013; Monsef, ve Mehrjardi 2015) olduğu görölmektedir.

Tablo 2. MINT Ülkelerinde Kentleşme Oranı ve Kaba Doğum Oranı

Ülkeler	Kentleşme Oranı (Yıl)			Kaba Doğum Oranı (Yıl)		
	2000	2005	2019	2000	2005	2019
Nijerya	34.8	39.1	51.2	43.2	42.5	37.4
Meksika	74.7	76.3	80.4	21.8	21.8	17.7
Endonezya	42.1	45.9	56.1	23.9	21.7	17.3
Türkiye	64.7	67.8	75.6	21.7	19.5	15.3

Kaynak: Dünya Bankası (www.worldbank.org/, 25.03.2022).

Tablo 2.'de gösterilen MINT ülkelerinde kentleşme ve kaba doğum oranları doğuşta yaşam beklentisini etkileyen bir diğer önemli faktörler arasındadır. Kentleşme ile birlikte eğitim imkânları, ihtiyaç duyulan doktor, ilaç, temiz su ve gıdaya erişimin artması yaşam beklentisini olumlu yönde etkilemektedir. Kaba doğum oranı ise sağlık düzeyinin yükselmesi ve sağlık bilincinin artması ile düşmektedir. Bu durum doğuşta yaşam beklentisini pozitif yönde etkileyebilmektedir (Bayati, vd., 2013; Özşahin, 2019).

Bu çalışmanın amacı, 2000-2019 dönemi, kişi başına düşen GSYİH, kentleşme oranı ve kaba doğum oranı yıllık verileri kullanılarak MINT ülkelerinde doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicilerini tespit etmektir. Belirtilen ülkelerin “dinamik nüfus yapısı, stratejik konumları ve gelişmeye açık ekonomilerine bağlı olarak önümüzdeki yıllar içerisinde geleceğin yükselen ekonomileri” içerisinde olacağı düşünülmektedir (Aydın ve Bashimov, 2018: 263; Şahin ve Yalçınkaya, 2020: 55). Özellikle “Yeni Dörtlü” şeklinde ifade edilen dünya ekonomisinin “Yeni Ekonomi Devleri” olarak adlandırılan MINT ülkeleri analiz edilmiştir. Daha önce doğuşta yaşam beklentisi konusunda MINT ülkelerini inceleyen bir çalışmanın bulunmaması ve söz konusu ülke grubunun önemli potansiyelleri barındırması çalışmanın ana motivasyonunu oluşturmaktadır. Bu kapsamda, MINT ülkelerinde doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicilerini tespit etmek için ilk önce “yatay kesit bağımlılığının varlığı sonucunda rejim değişimine izin veren Westerlund ve Edgerton (2008)” panel eşbütünleşme testinden yararlanılmıştır. Eşbütünleşme ilişkisi tespit edildikten sonra yatay kesit bağımlılığına ve katsayılar da heterojeniteye duyarlı “Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen Augmented Mean Group (AMG) ve Pesaran (2006) tarafından geliştirilen Common Correlated Effects (CCE)” tahminicileri kullanılmıştır. Devam eden bölümde konu ilgili daha önce yapılan güncel literatüre yer verilmektedir. 3. bölümde veri seti ve metodoloji tanıtılmaktadır. Takip eden bölümde ise ekonometrik bulgular ortaya konmaktadır. Son olarak ekonometrik bulgular ışığında değerlendirmeler yapılarak politika önerileri sunulmakta ve çalışma sonlandırılmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicilerine yönelik güncel literatür incelendiğinde evrensel geçerliliğe sahip ortak bir sonuçtan bahsetmenin mümkün olmadığı görülmektedir. Ancak ilgili literatürde söz konusu belirleyicileri konu edinen uluslararası ve ulusal birçok farklı çalışmanın bulunduğu tespit edilmektedir. Genel olarak ülkenin sağlık hizmetleri alt yapı olanakları, yaşam kalitesi, sağlık hizmetlerine erişim ve kullanım düzeyi, gelir düzeyi, kentsel nüfus, kaba doğum oranı gibi değişkenlerin doğuşta yaşam beklentisi üzerinde etkin olduğu tespit edilmektedir (Halıcıoğlu, 2010; Bayati, vd., 2013; Shahbaz vd, 2015; Ecevit, 2013). Tablo 3'te doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicilerini tespit etmeye yönelik güncel çalışmalardan bazıları yer almaktadır. Tabloda çalışmalar yazar(lar), dönem/ülke, değişkenler, yöntem ve bulgular şeklinde sistematik bir formda sunulmaktadır.

Tablo 3. Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicilerine Yönelik Güncel Çalışmalar

Yazar(lar)	Dönem/ Ülke	Değişkenler	Yöntem	Bulgular
Seçilmiş Uluslararası Literatür				
Halıcıoğlu (2010)	1965-2005/ Türkiye	Doğuşta Yaşam Beklentisi, Kişi Başına İlaç Harcaması, Gıda Üretim Endeksi, Kişi Başına Sigara Tüketimi, Okuma Yazma Oranı, Kişi Başına Suç Oranı, Kentleşme Oranı	Eşbütünleşme Analizi	Çalışmada kişi başına ilaç harcaması, gıda üretim endeksinin, okuma yazma oranının doğuşta yaşam beklentisi üzerinde etkisinin olumlu ancak kişi başına sigara tüketimi, kentleşme oranı ve suç oranının doğuşta yaşam beklentisi üzerindeki etkisinin olumsuz olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.
Bayati vd. (2013)	1995-2007/21 Doğu Akdeniz Ülkesi	Doğuşta Yaşam Beklentisi, Kişi Başına Gelir, Sağlık Harcamasının GSYH'deki Payı, İstihdam Oranı, Gıda Üretim Endeksi, Karbondioksit, Beşeri Kalkınma Endeksi İçerinde Eğitim Endeksi, Kızamık Aşısı Olan 1 Yaşındaki Çocuk Nüfusu Oranı	Panel Veri Analizi	Analiz sonucunda, kişi başına gelir, istihdam oranı, eğitim oranı, gıda üretim endeksi ve kentleşme oranının doğuşta yaşam beklentisi üzerindeki etkilerinin olumlu yönde olduğu fakat sağlık harcamasının GSYH'deki payı, karbondioksit emisyonu ve 1 yaşındakilerin aşılama oranının doğuşta yaşam beklentisi üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir.
Monsef, ve Mehrjardi (2015)	2002- 2010/136 Ülke	Doğuşta Yaşam Beklentisi, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, Gayri Safi Sermaye Oluşumu, Büyüme Oranı, Kişi Başına Milli Gelir, Kentleşme Oranı, Karbondioksit Emisyonu	Panel Veri Analizi	Bulgular, işsizlik ve enflasyonun yaşam beklentisini olumsuz gayri safi sermaye oluşumu ve gayri safi milli gelirin yaşam beklentisini olumlu etkilediği yönündedir.
Shahbaz vd. (2015)	1972- 2012/Pakistan	Doğuşta Yaşam Beklentisi, Sağlık Harcaması, Gıda Arzı, Ekonomik Sefalet Endeksi, Okuma Yazma Oranı ve Kentleşme Oranı	Eşbütünleşme Analizi ve ARDL Sınır Testi Yaklaşımı	Yaşam beklentisi ile sağlık harcamaları, gıda arzı, ekonomik sefalet endeksi, kentleşme oranı ve okuma yazma oranı arasında nedensellik ilişkisine rastlanmıştır.
Seçilmiş Ulusal Literatür				
Teker vd. (2012)	1975-2009/ Türkiye	Kadın ve Erkek Yaşam Süresi, Bağımlılık Oranı, 1000 Hasta Başına Düşen Yatak Sayısı, 1000 Hasta Başına Düşen Doktor Sayısı, Sağlık Harcamalarının Milli Gelire Oranı,	Johansen-Juselius Eşbütünleşme Testi	Bulgular, bağımlılık oranı ile hem kadınların hem erkeklerin yaşam süresi arasında ters yönde diğer değişkenler ile yaşam süresi arasında aynı yönde uzun dönemli bir ilişki olduğu yönündedir.
Ecevit (2013)	1995-2011/ Türki Cumhuriyetleri	Doğuşta Yaşam Beklentisi, Nüfus, Kişi Başına Düşen GSYH, Hanehalkı Nihai Tüketim Harcamasının GSYH'deki Payı, İthalatın GSYH'deki Payı, Kaba Ölüm Oranı	Panel Eşbütünleşme Testleri (Pedroni-Kao)	Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Topalhan vd. (2018)	2009-2016/ Almanya, Birleşik Krallık,	15-65 Yaş Arası Kadınların Doğuşta Yaşam Beklentisi, Lise, Yüksekokul ve Yüksekoköğretim İstihdamdaki Kadınların	Panel Birim Kök Testleri (LLC (2002) ve Choi	Yaşam beklentisi ile istihdam arasında pozitif sağlık imkânlarına erişim ile yaşam beklentisi arasında

	Danimarka, İsveç, İtalya, Portekiz ve Türkiye	Çalışabilir Çağdaki Kadın Nüfusuna Oran Euro Bazlı Ortalama Gelir, 16 Yaş Üstü Kadınların Sağlık İmkanlarına Erişim Oranı	(2001), Fisher PP Testleri	ise negatif yönde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Şahin (2018)	2000-2013/16 APEC ülkesi	Doğuşta Yaşam Beklentisi, Enflasyon Oranı, Nüfus Artışı, Kişi Başına Düşen GSYH, Toplam Sağlık Harcaması, İşsizlik Oranı, Gıda Üretim Endeksi	Panel Veri Analizi	Bulgular, kişi başına düşen gelir, gıda üretim endeksi, nüfus artışı ve toplam sağlık harcamaları ile doğumda yaşam beklentisi arasında negatif bir ilişki olduğu yönündedir.
Özşahin (2019)	1961-2014/ Türkiye	Doğumda Yaşam Beklentisi, Kişi Başına GSYH, Kentsel Nüfus, Enerji Tüketimi, Enflasyon Oranı ve Karbon Salınımı	ARDL Eşbütünlük Analizi	Bulgular, kentsel nüfus ve enerji tüketiminin doğumda yaşam beklentisi üzerinde negatif, kişi başına gelir, enflasyon oranı ve karbon salınımının doğumda yaşam beklentisini pozitif etkilediği yönündedir.
Sey ve Aydın (2019)	1980-2016/ Japonya	Yaşam Süresi, 15 Yaş Üzeri Günlük Sigara İçenlerin Yüzdesi, 15 Yaş Üzeri Kişi Başına Alkol Tüketimi, 15 Yaş Üzeri Popülasyonun Toplam Nüfustaki Yüzdesi	ARDL Sınır Test Yaklaşımı	Ampirik analiz sonucunda, yaşam süresi ile sigara tüketimi, alkol tüketimi ve obezite arasında uzun dönemli eş bütünlük ilişkisi olduğu saptanmıştır.
Çoban (2020)	1990-2017/ EAGLEs Ülkeleri	Doğuşta Yaşam Beklentisi, Küreselleşme Endeksi, Kentleşme Oranı ve Gayrisafi Sermaye Oluşumu	Panel Regresyon Analizi	Örneklem ülke grubunda küreselleşmenin yaşam beklentisini arttırdığı ve bu ülkelerde kişi başına düşen GSYH'deki artış yaşam beklentisini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Aydın (2020)	2000-2016/36 OECD Ülkesi	Yaşam Süresi, Büyüme, Sağlık Harcamalarının GSYH'deki Payı ve İşsizlik Oranı	Panel Granger Nedensellik Analizi	Bulgular, yaşam süresi ile büyüme arasında çift yönlü, sağlık harcamalarından yaşam süresine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu yönündedir.

3. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

3.1. Veri Seti

Doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicilerini tespit etmek için ekonometrik analizlerde kullanılan değişkenlere ait açıklayıcı bilgiler Tablo 4'de yer almaktadır. Analizlerde Gauss 21 ve Stata 14.2 ekonometri paket programlarından yararlanılmıştır. Analize MINT ülkeleri dahil edilmiş olup doğuşta yaşam beklentisi bağımlı değişken, kişi başına GSYİH, kentleşme oranı ve kaba doğum oranı bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

Tablo 4. Değişkenlere Ait Açıklayıcı Bilgiler

Değişken	Açıklaması ve Birim	Kaynak
Doğuşta Yaşam Beklentisi (LDYB)	Logaritmik Toplam, Yıl cinsinden	WB Databank (WB,2019)
Kişi Başına GSYİH (LGDP)	Logaritmik Kişi Başına Cari ABD Doları	WB Databank (WB,2019)
Kentleşme (LKN)	Logaritmik Toplam Nüfusun %'si	WB Databank (WB,2019)
Kaba Doğum Oranı (LKBO)	Logaritmik 1000 Kişi Başına	WB Databank (WB,2019)

Tablo 4’de logaritmik dönüşümleri yapılan ve analize dahil edilen “değişkenlerle oluşturulan tam logaritmik model Denklem 1’de” yer almaktadır. Oluşturulan denklemde “i; kesit boyutunu ve t; zaman boyutunu göstermektedir.”

$$LDYB_{it} = \alpha_i + \beta_{1i} LGDP_{it} + \beta_{2i} LKN_{it} + \beta_{3i} LKDO_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$(i = \dots, 4) \text{ ve } (t = 2000, \dots, 2019)$$

3.2. Metodoloji

Doğuştaki yaşam beklentisinin belirleyicilerini tespit etmek için oluşturulan modelde MINT ülkelerine ait veri setleri ile ekonometrik tahminler yapılmaktadır. Doğuştaki yaşam beklentisinin belirleyicilerini tespit etmek için ikinci nesil eşbütünleşme testlerinden olan “yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve rejim değişimlerine izin veren Westerlund ve Edgerton (2008)” tarafından önerilen yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme analizi bu çalışmada uygulanmaktadır. Yapılan analizlerde panel eşbütünleşme aşamasına geçebilmek için bir takım ön testlerin uygulanması gerekmektedir. Bu doğrultuda ilk olarak uygulanan ön testler, yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesine yönelik olarak “Breusch & Pagan (1980) LM (Lagrange Multiplier) testi, CD (Cross Section Dependency) testi ve CDLM testi (Pesaran (2004) ile Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen LMadj (Bias-Adjusted Cross Sectionally Dependence Lagrange Multiplier)” testleridir. Yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesinde “ H_0 = kesitler arası bağımlılık yoktur” hipotezinin anlamlılığı incelenmektedir (Naimoğlu ve Akal, 2021: 467). Söz konusu hipotezin reddedilmesi “ikinci nesil panel birim kök testlerinin” uygulanmasını sağlamaktadır (Nazlıoğlu, 2010: 142).

Bu aşamaya kadar yapılan ön testler sonucunda, Nazlıoğlu ve Karul (2017) tarafından önerilen, “kesitler arası bağımlılığı ve yapısal kırılmaları dikkate alan Fourier yaklaşımına dayanan Panel LM birim kök testi” kullanılmaktadır. Test, kırılma tarihlerini, sayılarını ve formlarının isabetli bir şekilde önceden tespit edilebilmiş olması testin güvenilirliği için en önemli hususu oluşturmaktadır (Türkmen ve Özbek, 2021: 426).

Ender ve Lee (2012) tarafından önerilen Fourier LM testinin panel versiyonu olan Fourier Panel LM istatistiğinin veri üretme aşaması Denklem 2’de ifade edilmektedir.

$$y_{it} = d_i(t) + \rho_i y_{it-1} + \lambda_i t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Denklem 2’de “i = 1,2, ..., N kesit, t = 1,2, ..., T” zaman, ε_{it} ise hata terimini göstermektedir. Tek frekans bileşeni (k) kullanılmakta ve veri yaratma aşaması Denklem 3’te gösterilmektedir (Karul, 2016: 13);

$$d_i(t) \cong a_{i0} + a_{ik} \sin(2\pi kt/T) + \beta_{ik} \cos(2\pi kt/T) \quad (3)$$

Denklem (3)’ten hareketle veri yaratma aşaması Denklem 4’te tanımlanmaktadır.

$$y_{it} = \mu_i + b_i t + \gamma_{1i} \sin(2\pi kt/T) + \gamma_{2i} \cos(2\pi kt/T) + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Denklem 4’te “ $H_0: \rho_i = 1$ ”, “ $H_1: \rho_i < 1$ ”, boş hipotez serilerin birim kök içerdiğini, alternatif hipotez ise serinin durağan olduğunu göstermektedir.

Çalışmada bir diğer ön test ise “eğim katsayılarının homojen mi heterojen mi olduğunun” tespit edilmesidir. Bu ön test sonucunda hangi eşbütünleşme testinin kullanılacağına karar verilmektedir. Analiz sonucu, heterojen ise heterojeniteyi dikkate alan eşbütünleşme analizlerinin yapılması gerekmektedir. Eğim katsayılarının homojen mi heterojen mi olduğunun tespiti “Pesaran & Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Eğim Homojenliği Testi” yardımıyla sınanmaktadır. “Eğim katsayıları

homojendir” boş hipotezine karşılık, “Eğitim katsayıları heterojendir” diyen alternatif hipotezini sınamaktadır (Günay ve Atılgan, 2020: 3647).

Doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicileri arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı “yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve rejim değişimlerine izin veren Westerlund ve Edgerton (2008)’in” yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme testi ile analiz edilmektedir. Test, yapısal kırılmalı testi yatay kesit bağımlılığı ve yapısal kırılmaya ek olarak değişen varyans ve otokorelasyonu da göz önünde bulundurmakta ve heterojenliğe izin vermektedir. Yapısal kırılmaları içsel olarak belirlediği için her bir kesit için kırılmaların farklı zaman dilimlerinde gerçekleşmesine olanak sağlamaktadır (Büberkökü, 2016: 288). Test, “ H_0 : Eşbütünleşme ilişkisi yoktur” üzerine kuruludur. Değişkenlerin uzun dönem katsayıları heterojenlik varsayımına dayalı ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan “Augmented Mean Group (AMG)” tahmincisinden yararlanılarak sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca model sonuçlarının güvenilirliğini test etmek amacıyla uzun dönem parametre tahmininde literatürde sıklıkla tercih edilen yatay kesit bağımlılığını ve birimler arası heterojenlik varsayımını dikkate alan (Altıntaş ve Alancıoğlu, 2021: 273) “Common Correlated Effects Mean Group” (CCE) sonuçlarına da yer verilmiştir.

4. AMPİRİK ANALİZ SONUÇLARI

Yatay kesit bağımlılığı testi sonucunda “birinci nesil mi yoksa ikinci nesil” testlerin uygulanacağına karar verilmektedir. Yatay kesit bağımlılığı hipotezinin “ H_0 = kesitler arası bağımlılık yoktur” reddedilmesi modelde “ikinci nesil panel birim kök testlerinin” kullanılması gerektiğini belirtmektedir (Nazlıoğlu, 2010: 142).

Tablo 5. Değişkenlere Ait Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

Ön Testler	LDYB		LGDP		LKN		LKNO	
	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
CD _{lm1} (BP,1980)	21.073***	0.002	16.249**	0.012	13.830**	0.032	18.196***	0.006
CD _{lm2} (Pesaran, 2004)	4.351***	0.000	2.959***	0.002	2.260**	0.012	3.521***	0.000
CD _{lm3} (Pesaran, 2004)	-2.552***	0.005	2.482***	0.007	-2.522*	0.006	-3.285***	0.001
LM _{adj} (PUY, 2008)	5.483***	0.000	17.881***	0.000	18.492*	0.000	8.825***	0.000

Tablo 6. Modele Ait Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

Ön Testler	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
CD _{lm1} (BP,1980)	40.460***	0.000
CD _{lm2} (Pesaran, 2004)	9.948***	0.000
CD _{lm3} (Pesaran, 2004)	-1.933**	0.027
LM _{adj} (PUY, 2008)	21.634***	0.000

Not: Değişkenlere ve modele ait sonuçlarda “***” işareti %1 ve “**” işareti %5 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5 ve Tablo 6’da sırasıyla değişkenlere ve modele ait kesit bağımlılığı sonuçları gösterilmektedir. Değişkenlere ve model ait sonuçların “***”, “**”, “*” işaretleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde kesitler arası bağımlılığın varlığını ifade etmektedir.

Test sonuçları, Nazlıoğlu & Karul (2017) tarafından öne sürölen ve “kesitler arası bağımlılığı ve yapısal kırılmaları dikkate alan Fourier yaklaşımına dayanan Panel LM birim kök testinin” uygulanmasını gerektirmektedir. Tablo 7’de LDYB, LGDP, LKN, LKNO değişkenlerine ait “Panel Fourier LM Birim Kök” test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 7. Fourier LM Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler	Fourier tau LM ₁ k=1	Fourier tau LM ₂ k=2	Fourier tau LM ₃ k=3
LDYB Değişkeni			
Nijerya	0.5396	-1.3055	-0.9127
Meksika	-3.2743	-5.2175	-5.2051
Endonezya	0.0566	-0.8116	-0.7641
Türkiye	-0.3368	-0.2299	-0.2971
Panel Sonuçları			
Z_{LM} (İstatistik Değeri)	7.1510	0.8958	0.8456
Olasılık Değeri	1.0000	0.8148	0.8011
LGDP Değişkeni			
Nijerya	-1.3532	-1.5424	-1.7280
Meksika	-1.2521	0.5594	0.2150
Endonezya	1.0828	-0.5091	0.2588
Türkiye	-0.8111	-0.2303	-0.5142
Panel Sonuçları			
Z_{LM} (İstatistik Değeri)	7.7050	4.9235	4.9711
Olasılık Değeri	1.0000	1.0000	1.0000
LKN Değişkeni			
Nijerya	-0.4052	-0.1334	-0.3288
Meksika	-0.8925	0.3350	0.1874
Endonezya	0.0221	-0.7759	-0.4499
Türkiye	0.6017	0.2131	0.2847
Panel Sonuçları			
Z_{LM} (İstatistik Değeri)	9.0548	5.8619	6.0858
Olasılık Değeri	1.0000	1.0000	1.0000
LKNO Değişkeni			
Nijerya	3.1486	8.7562	9.2682
Meksika	6.1865	19.6270	15.6966
Endonezya	-2.8391	-10.3860	-12.9420
Türkiye	-6.5658	-13.9279	-9.4877
Panel Sonuçları			
Z_{LM} (İstatistik Değeri)	9.5461	8.9163	8.2525
Olasılık Değeri	1.0000	1.0000	1.0000

Not: Gecikme uzunluğu olarak “k=3” alınmıştır.

Tablo 7’de MINT ülkelerinde bağımlı (LDYB) ve bağımsız (LGDP, LKN, LKNO) değişkenlerin Panel Fourier LM birim kök testi sonuçlarına göre seviyede birim kök içerdiğini göstermektedir. Sonuç, eşbütünleşme testinin yapılmasına olanak sağlamaktadır. Eşbütünleşme testine geçmeden önce Denklem (1)’de değişkenlerle oluşturulan tam logaritmik modelin eşbütünleşme katsayılarının homojen olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Sonuçlar Tablo 8’de sunulmaktadır.

Tablo 8. Homojenlik Test Sonuçları

Katsayı	β	
	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Delta Tilde	13.782***	0.000
Delta Tilde _{adj}	15.318***	0.000

“Not: “***” işareti %1 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.”

Tablo 8’de ulaşılan sonuçlara göre, MINT ülkelerinde kurulan modelin eşbütünleşme katsayılarının %1 anlamlılık düzeyinde reddedilerek heterojen olduğuna sonucuna varılmıştır. Eşbütünleşme katsayılarının heterojen olması doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicileri tespit etmek amacıyla kurulan modeldeki değişkenlerin etkisinin ülkeden ülkeye değişiklik gösterdiğini ifade etmektedir (Aydemir, Atılgan ve Türkmen 2020: 1033).

MINT ülkelerinde bağımlı (LDYB) ve bağımsız (LGDP, LKN, LKNO) değişkenlerin seviyede birim kök içermesi ikinci nesil eşbütünleşme testlerinden olan “yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve rejim değişimlerine izin veren Westerlund ve Edgerton (2008)’nun” yapısal kırılmalı eşbütünleşme testinin uygulanmasını sağlamaktadır. Tablo: 9’da MINT ülkeleri için yapısal kırılmalı test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 9. Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Test sonuçları

Model	$Z\tau(N)$		$Z\phi(N)$	
	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Kırılmasız	-1.389*	0.082	-1.565*	0.058
Sabitte Kırılma	-2.568***	0.005	-3.780***	0.000
Rejim Kırılması	-9.102***	0.000	-3.238***	0.000
Kırılma Tarihleri				
	Sabitte Kırılma		Rejimde Kırılma	
Nijerya	2008		2008	
Meksika	2007		2002	
Endonezya	2007		2005	
Türkiye	2016		2015	

Not: Triminaj 0.15 alınmıştır. Maksimum faktör sayısı 4 ‘tür.

Panel eşbütünleşme test sonuçları Tablo 9’da sunulmuştur. Sonuçlar hem $Z\tau(N)$ hem de $Z\phi(N)$ test istatistiklerinin “****” ve “***” işaretleri sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeylerinde reddedilmektedir. Dolayısıyla elde edilen sonuç, değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin olduğu yönündedir. Elde edilen sonuçlara ilaveten, bu test ülkelerdeki kırılma tarihlerini vermektedir. Kırılma tarihleri Nijerya, Meksika, Endonezya ülkelerinde 2008 küresel finans krizinin etkisini göstermektedir.

Eşbütünleşme testinden sonra, Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG yönteminden hareketle uzun dönem parametreleri incelenmiştir. MINT ülkelerinin uzun dönem parametre tahmin sonuçları Tablo 10’da sunulmuştur. Ayrıca model sonuçlarının güvenilirliğini test etmek amacıyla uzun dönem parametre tahmininde Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE tahminci sonuçları Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 10. Panel Eşbütünleşme Katsayı Tahmin Bulguları (AMG)

	β_1			β_2			β_3		
	LDYB=f(LGDP)			LDYB=f(LKN)			LDYB=f(LKNO)		
	Katsayı	Std. Hata	p-değeri	Katsayı	Std. Hata	p-değeri	Katsayı	Std. Hata	p-değeri
AMG	0.007***	0.001	0.000	0.339**	0.141	0.016	0.040	0.060	0.500
Ülke Sonuçları									
Nijerya	0.007***	0.021	0.000	0.446***	0.008	0.000	0.027	0.041	0.503
Meksika	0.006	0.007	0.426	-0.033	0.058	0.570	0.084***	0.022	0.000
Endonezya	0.008***	0.001	0.000	0.310***	0.006	0.000	0.167***	0.042	0.000
Türkiye	0.007***	0.001	0.000	0.635***	0.105	0.000	-0.118*	0.069	0.091

Not: “****” işareti %1, “***” işareti %5 ve “**” işareti %10 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG testi sonuçlarına göre MINT ülkelerinde kişi başına gelirin (LGDP) ve kentleşmenin (LKN) doğuşta yaşam beklentisi üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu kaba doğum oranının ise (LKNO) eşbütünleşme katsayısının istatistiksel olarak anlamsız olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Panel sonuçları, kişi başına gelirden %1’lik bir artışın doğuşta yaşam beklentisini yaklaşık olarak %0,007 oranında arttırdığını göstermektedir. Kişi başına gelirden doğuşta yaşam beklentisini arttırdığı, Bayati vd. (2013), Ecevit (2013), Özşahin (2019)’in çalışmalarında elde ettikleri sonuçlarla tutarlılık göstermektedir. Diğer taraftan, kentleşmede ortaya çıkan %1’lik bir artışın doğuşta yaşam beklentisini yaklaşık olarak %0.33 oranında arttırmaktadır. Kentleşmenin doğuşta yaşam beklentisini arttırdığı, Ecevit (2013) ve Shahbaz vd. (2015)’in çalışmalarında elde ettikleri sonuçlarla tutarlılık göstermektedir.

Değişkenlere (LGDP, LKN, LKNO) ait AMG test sonuçları ülke bazında değerlendirildiğinde; Nijerya, Meksika ve Türkiye’de %1 anlamlılık düzeyinde, kişi başına gelirden %1’lik bir artışın doğuşta yaşam beklentisini sırasıyla, %0.007, %0.008 ve %0.007 oranında arttırdığı elde edilmektedir. Kentleşmede ortaya çıkan %1’lik bir artış Nijerya, Meksika ve Türkiye’de %1 anlamlılık düzeyinde doğuşta yaşam beklentisini sırasıyla, %0.44, %0.31 ve %0.63 oranında arttırmaktadır. Kaba doğum oranında meydana gelen %1’lik bir artış ise doğuşta yaşam beklentisini Meksika ve Endonezya’da %1

anamlılık seviyesinde sırasıyla, %0.08 ve %0.16 oranında arttırırken Türkiye’de %10 anlamlılık seviyesinde %0.11 oranında azaltmaktadır.

Tablo 11. Panel Eşbütünleşme Katsayı Tahmin Bulguları (CCE)

	β_1			β_2			β_3		
	LDYB=f(LGDP)			LDYB=f(LKN)			LDYB=f(LKNO)		
	Katsayı	Std. Hata	p-değeri	Katsayı	Std. Hata	p-değeri	Katsayı	Std. Hata	p-değeri
AMG	0.005***	0.001	0.073	0.228**	0.104	0.085	0.097	0.136	0.472
Ülke Sonuçları									
Nijerya	0.023***	0.008	0.005	1.223**	0.553	0.026	-0.268	0.366	0.464
Meksika	0.011	0.012	0.387	0.039	1.049	0.970	0.386***	0.075	0.000
Endonezya	0.005*	0.002	0.071	-0.258	0.164	0.118	0.163***	0.056	0.004
Türkiye	0.001*	0.003	0.064	0.098**	0.053	0.047	0.108*	0.068	0.111

“Not: “***” işareti %1, “**” işareti %5 ve “*” işareti %10 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.”

Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE testi sonuçlarına göre MINT ülkelerinde kişi başına gelirin (LGDP) ve kentleşmenin (LKN) doğuşta yaşam beklentisi üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu kaba doğum oranının ise (LKNO) eşbütünleşme katsayısının istatistiksel olarak anlamsız olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG testi sonuçları ile tutarlılık göstermektedir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Ülke ekonomilerinde ekonomik büyüme ve kalkınma en önemli makroekonomik hedefler arasında yer almaktadır. Fakat bu hedefin sürdürülebilirliğinin sağlanması gerekmektedir. Günümüzde nitelikli işgücü, araştırma geliştirme faaliyetleri ve teknolojik gelişmeler açısından önemli bir yere sahiptir. Söz konusu işgücünün varlığı ve devamlılığı için bireylerin sağlığı büyük önem taşımaktadır. Doğuşta yaşam beklentisi, kalkınmışlığın en önemli göstergelerindendir. Bu çalışmada, potansiyelleri açısından dünyada önemli ülkeler arasında gösterilen MINT ülkeleri (Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye) için 2000-2019 döneminde doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicileri ortaya konulmaktadır. Ampirik yöntem olarak Westerlund ve Edgerton (2008) tarafından önerilen panel eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Uzun dönemli ilişkinin varlığının tespit edilmesiyle Eberhardt ve Bond (2009) AMG ve Pesaran (2006) tarafından önerilen CCE yöntemleri ile uzun dönem katsayı tahmini yapılmıştır. Tahmin sonuçları, doğuşta yaşam beklentisini en büyük oranda kentleşmenin arttırdığı tespit edilmiştir. Kaba doğum oranı ve kişi başına düşen milli gelir değişkenleri de sırasıyla doğuşta yaşam beklentisini etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. MINT ülkelerinin mevcut potansiyellerini açığa çıkarmaları için doğuşta yaşam beklentisini arttıran etmenleri arttıracak faktörler üzerinde politika yapımcıların önlemler alması gerekmektedir. Ülke ekonomilerinde ekonomik büyümenin arttırılması gibi makroekonomik hedeflerin yanında mikroekonomik hedeflere de odaklanılması önemli görülmektedir. Bu çalışmayı takip eden çalışmalarda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinden oluşan panel veri setlerinde benzer analizin yapılarak karşılaştırmalı sonuçların elde edilmesinin alan yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Etik Beyan

“MINT Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet

Atılgan, D., İspir, T. & Özbek, S. (2022). MINT Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 731-744.

edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ağır, H. ve Tıraş, H. H. (2018). Türkiye’de Sağlık Harcama Türlerinin Değerlendirilmesi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (2), 643-670.
- Altıntaş, H., ve Alancıoğlu, E., (2021). Dış Borçlanma ve Ekonomik Büyüme: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Panel Veri Analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14 (1), 261–279.
- Arias, E. Xu, J, ve Jim., MA. (2014). Period Life Tables For The Non-Hispanic American Indian and Alaska Native Population 2007–2009. *Am J Public Health* 104 (3), 312-319.
- Aydemir, A.H. Atılgan, D. ve Türkmen, S. (2020). N11 Ülkelerinde Enerji Kullanımı ve Ekonomik Büyüme: Panel Nedensellik Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24 (2) , 1027-1037.
- Aydın, A. ve Bashimov, G. (2018). Tarım Sektöründe Uzmanlaşma ve Dış Ticaret: MINT Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Alinteri Sosyal Bilimler Dergisi (ASOBİAD)*, 2(4), 261-282. doi: <http://dx.doi.org/10.30913/alinterisosbil.373574>.
- Aydın, B. (2020). İktisadi Göstergelerin Beklenen Yaşam Süresi Üzerindeki Etkileri: Panel Veri Analizi. *İstanbul İktisat Dergisi*, 70 (1), 163-181.
- Bayatı, M. Akbarian, R. ve Kavosi, Z. (2013). Determinants of Life Expectancy in Eastern Mediterranean Region: A Health Production Function. *International Journal of Health Policy and Management*, 1(1), 57-61.
- Becker, G. S. Philipson, T. ve Soa, R. (2005). The Quantity And Quality Of Life And The Evolution Of World Inequality. *The American Economic Review*, 95 (1), 277-291 <http://dx.doi.org/10.1257/0002828053828563>.
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test And Its Applications to Model Specification In Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47 (1), 239-253.
- Büberkökü, Ö., (2016). Uluslararası Sermaye Hareketliliğinin İncelenmesi: Yükselen Piyasa Ekonomileri Üzerine Bir Uygulama. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 8 (15), 281-298, doi: <http://doi.org/10.14784/marufacd.266060>
- Çoban, N.M. (2020). Küreselleşme ve Yaşam Beklentisi Üzerine Bir Araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(5), 1395-1401.
- Eberhardt, M. ve Bond, S. (2009). Cross-section Dependence In Nonstationary Panel Models: A Novel Estimator. *MPRA Paper No. 17692*, 1-26.

- Atılğan, D., İspir, T. & Özbek, S. (2022). MINT Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 731-744.
- Ecevit, E. (2013). Türk Cumhuriyetlerinde Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri ve Ampirik Bir Analiz. *Yönetim ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 21, 349-363, doi: <http://dx.doi.org/10.11611/JMER220>.
- Enders, W., ve Lee, J. (2012). A Unit Root Test using a Fourier Series to Approximate Smooth Breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74 (4), 574-599.
- Günay, E. ve Atılğan, D. (2020). Seçilmiş OECD Ülkeleri İçin Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme: Yeni Nesil Panel Eşbütünleşme Analizi. *BMIJ*, 8 (3), 3640-3654, doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v8i3.1546>
- Halıcıoğlu, F., (2011). Modelling Life Expectancy in Turkey, Economic Modelling. *MPRA(Munich Personal RePEc Archive)*, 30840, 1-30.
- Karul, Ç. (2016). Esnek Fourier Fonksiyonlu Yeni Bir Panel Birim Kök Testi Önerisi ve OECD Örneği. (Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Mahdian M, Fazel MR, Sehat M, Rahimi H ve Mohammadzadeh M. (2016). Life Expectancy at Birth In Aran-Bidgol Region, Iran, 2012: A Study Based on Corrected Health Houses Data. *International Journal of Epidemiologic Research*, 3 (3): 259-267.
- Monsef, A. ve Mehrjardı, S.A. (2015). Determinants Of Life Expectancy: A Panel Data Approach. *Asian Economic and Financial Review*, 5 (11), 1251-1257.
- Naimoğlu, M., ve Akal, M. (2021). Yükselen Ekonomilerde Enerji Etkinliğini Talep Yanlı Etkileyen Faktörler. *Sosyoekonomi*, 29 (49), 455-481. doi: <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2021.03.23>
- Nazlıoğlu, S., ve Karul, C. (2017). Panel LM Unit Root Test with Gradual Structural Shifts, 40th International Panel Data Conference, July 7-8, 2017, Thessaloniki-Greece, ss. 1–26.
- Nazlıoğlu, Ş. (2010). Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerindeki Etkileri: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). TC Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Özşahin, G. (2019). Türkiye’de Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: ARDL Eşbütünleşme Analizi. *Toplumsal Değişim Dergisi*, 1(2), 227-240.
- Pesaran, M. H. Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pesaran, M. H., (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with A Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74 (4), 967-1012.
- Salomon, JA, Wang H, Freeman MK, Vos T, Flaxman AD, Lopez AD, et al. 2013. Healthy Life Expectancy for 187 Countries 1990–2010: A Systematic Analysis for The Global Burden Disease Study 2010. *The Lancet*, 380 (9859): 2144-2162. [http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736\(12\)61690-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736(12)61690-0).
- Sey, N. ve Aydın, B. (2019). Beklenen Yaşam Süresinin Belirleyicileri: Japonya Örneği Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme. The Determinants Of Life Expectancy: An Econometric Analysis For Japan, *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 3 (2), 151-170.
- Shahbaz, M. Loganathan, N. Mujahid, N. Ali, A. ve Nawaz, A. (2015). Determinants of Life Expectancy and its Prospects Under the Role of Economic Misery: A Case of Pakistan. *MPRA(Munich Personal RePEc Archive)*, 67167, 1-28. Erişim tarihi: 06.08.2021. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/67167/>

- Atılgan, D., İspir, T. & Özbek, S. (2022). MINT Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 731-744.
- Şahin, D., (2018). Doğumda Yaşam Beklentisinin Belirleyicilerinin Analizi: APEC Ülkeleri Örneği. *Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11 (1), 1-7, doi: 10.25287/ohuiibf.303281http://dergipark.gov.tr/ohuiibf/.
- Şahin, G. ve Yalçınkaya, E. (2020). Ekonomik Büyüme ve Sağlık Harcamaları Arasındaki İlişki: MINT Ülkelerinden Ampirik Kanıtlar. *Curr Res Soc Sci*, 6 (1), 52- 69. doi: <http://dx.doi.org/10.30613/curesosc.656961>.
- Tıraş, H. H. ve Türkmen, S. (2020). Sağlık Harcamalarının Belirleyicilerine Yönelik Bir Araştırma; AB ve Türkiye Örneği. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4 (1), 107-139.
- Topalhan, T. Öztürk, M. Miçooğulları, Ü.S. ve Yeşilkaya, F. (2018). Ekonomik ve Sosyal Göstergelerin Kadınların Yaşam Beklentisi Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 8 (2), 9-21.
- Türkmen, S. ve Özbek, S. 2021. Yeni Küreselleşme Döneminde Finansal Gelişmenin, Gelir Eşitsizliği Üzerine Etkileri: E7 Ülkelerinden Yeni Kanıtlar. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17 (2), 419-437. doi: <https://doi.org/10.17130/ijmeb.806487>
- WB (World Bank), (2021). Databank, World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
- Westerlund, J., ve Edgerton, D. L., (2008). A Simple Test for Cointegration in Dependent Panels with Structural Breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*,70 (5), 665-704.



Yönetişim İçin Bir Fırsat Penceresi: Covid 19 Salgını ile Mücadele Süreci

Fatma Gül GEDİKKAYA*

Öz

Koronavirüs salgını iktisadi ve sosyal hayat üzerinde derin bir hasar bırakmıştır. Salgınla mücadelede, ulusal ve uluslararası düzeyde yönetim önerilmiştir. Güney Kore gibi ülkelerin yönetim ile sağladığı başarı bu öneriyi pekiştirmiştir. Bu çalışmada Koronavirüs salgını Kingdon'un 'Çoklu Akış Modeli' perspektifinden irdelenerek, krizin 'yönetişim' için nasıl bir fırsat penceresi olduğu ve Türkiye'nin bu fırsatı ne ölçüde değerlendirebildiği tartışılmıştır. Türkiye'de koronavirüsle mücadele sürecindeki temel faaliyetleri olan bilim kurulları, sosyal destek grupları ve bilgi yönetimi, yönetişimin çok aktörlülük, katılımcılık ve şeffaflık ilkeleriyle analiz edilmiştir. Sonuçta, (1) bilim kurullarının danışma kurulu niteliği, sosyal destek gruplarının sağladığı üstün fayda yanında ağırlıklı kamu görevlilerinden oluşması ve her iki kurumun kriz sonrasında etkinliğini yitirmesi nedenleriyle çok aktörlülük ve katılımcılığın sınırlı bir örneğini teşkil ettiği, (2) sağlık ve sağlık bakanlığı temelli bilgi yönetiminin şeffaflık ve katılımcılık açısından önemli bir etken olduğu ve fakat şeffaflığa olan güvenin zamanla zayıfladığı, anlaşılmıştır. Sonuçta, Türkiye'de yönetişimin pekişmesi yönünde ortaya çıkan fırsat penceresinin ancak sınırlı şekilde değerlendirilebildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kamu Yönetimi, Yönetişim, Çoklu Akış Modeli, Fırsat Penceresi, Covid 19.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

A Window of Opportunity for Governance: The Process of Combating the Covid 19 Outbreak

Abstract

The coronavirus epidemic has left a deep damage on economic and social life. In the fight against the epidemic, governance at the national and international level has been proposed. The success of countries such as South Korea with governance has reinforced this proposal. In this study, the coronavirus epidemic was examined from the perspective of Kingdon's 'Multi-Stream Model', and it was discussed how the crisis was a window of opportunity for 'governance' and to what extent Turkey was able to seize this opportunity. Scientific committees, social support groups and information management, which are the main activities in the fight against coronavirus in Turkey, have been analyzed with the principles of multi-actor, participation and transparency of governance. As a result, (1) scientific committees constitute a limited example of multi-actor and participation due to the advisory board nature, the superior benefits provided by social support groups, as well as the fact that they are predominantly composed of public officials and both institutions lost their effectiveness after the crisis, (2) information management based on the ministry of health and health is an important factor in terms of transparency and participation, but the trust in transparency has weakened over time. As a result, it was concluded that the window of opportunity for the consolidation of governance in Turkey could only be evaluated in a limited way.

Key Words: Public administration, governance, Multiple-Streams framework, window of opportunity, Covid 19.

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, fggedikkaya@gelisim.edu.tr ORCID: 0000-0003-4451-6271

1. GİRİŞ

Dünya sağlık örgütü ve uluslararası anlaşmalara göre tanımlanan sağlık, yani “fiziksel, zihinsel ve sosyal iyilik hali” kamu politikalarının en temel ve nihai amacıdır, bu nedenle sağlıkla ilgili krizler, tüm kamu politikalarını derinden etkiler. Koronavirüs günlük yaşamın her noktasını ve bütün kamu politikalarını derinden etkilemiştir. Salgın, kamu yöneticilerinin sadece basit ve rutin karar verme süreçleri ile değil kimi zaman da belirsizlik ve öngörülemeyen olayların ortaya çıktığı süreçlerle de başa çıkması gerektiğini göstermiştir.

18 Eylül 2022 tarihi itibarıyla dünya genelinde 608.328.548 onaylanmış Covid 19 vakası vardır bunlardan 6.501.469 kişi ise hayatını kaybetmiştir (WHO, 2022). İstatistikler hastalığın sosyal ya da iktisadi gelişmişlik düzeyi fark etmeksizin bütün ülkelere yayıldığını göstermektedir. Koronavirüs hastalığının bulaşıcılığı ve sağlık üzerinde oluşturduğu tahribat, hastalığın 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü tarafından “pandemi” yani küresel salgın olarak ilan edilmesine yol açmıştır. Dünya Sağlık Örgütü'nün en yüksek alarm düzeyi kabul edilen bu durumla birlikte tüm ülkelere derhal harekete geçmeleri için çağrı yapılmıştır.

Devletlerin geleneksel yönetim yaklaşımları ise yeni ve küresel sorunlarla (çevre kirliliği, iklim değişikliği, doğal felaketler ve salgınlar gibi) etkin bir şekilde başa çıkamadığı giderek daha çok anlaşılmaktadır. Yönetim yaklaşımlarında gerekli olan değişiklik şudur (Weible, 2020; Kapucu, 2006): (1) uluslararası işbirliği ve (2) devlet içinde farklı aktörler arasında koordinasyon ve etkili iletişim. Diğer bir deyişle ve bu çalışmanın odağında olan, uluslararası ve ulusal düzeyde yönetim. Ülkelerin yeterli kaynak, kapasite ve dayanıklılıktan yoksun olması küresel yönetişimin zorunluluğunu vurgulamıştır. Kriz karşısında ulusal düzeyde devlet ve belki daha da çok öne çıkan sivil toplum kuruluşlarının karar ve uygulama birlikteliği, uluslararası düzeyde hibeler; iletişim, ulaşım, nakliye koordinasyonları, yönetişim uygulamaları olarak ortaya çıkmıştır.

Ancak ortaya çıkan resmin farklı olduğu da iddia edilebilir. Birçok ülke sınırlarını sadece fiziki olarak kapatmakla kalmamış öncelikli tıbbi malzemelerin (maske, solunum cihazları ve koruyucu kıyafetler gibi) ihraç edilmesini yasaklamışlardır. Sınırlamalar, yasaklar, düzenlemeler yukarıdan inme şekillerde gerçekleştirilmiştir. Yani, koordineli bir küresel yanıtın yokluğunda, yönetişimden geleneksel yönetime dönüş (Mazey ve Richardson, 2020) başlamıştır. Son kırk yılın yönetim-yönetişim paradigmasında pandemi ile birlikte geriye mi yönelmiştir? Bu soruya yönelik, salgın sürecinin yönetim paradigmasına etkisi konusunda iki temel yaklaşım olduğu söylenebilir. Bu çalışmanın inceleme konusu, pandemi sürecinde teraziye geleneksel yönetim ile yönetişimden hangisinin ağır bastığını Türkiye özelinde ortaya çıkarmaktır.

Resmi ve resmi olmayan tüm politika aktörlerinin etkilendiği salgın sürecinde; merkezi yönetiminden, yerel yönetimlere ve sivil toplum kuruluşlarına kadar tüm aktörlerin ortak bir kriz yönetimiyle ve işbirliği ile hareket etmesi gerekir. Bu yönetişimin önemli olduğu kadar gerekli olduğu varsayımdır. Bu çalışmanın varsayımı da budur. Bu varsayım ile çalışmanın araştırma sorusu da şekillenmektedir: Koronavirüs salgını ile mücadele süreci, yönetişim için Kingdon'un deyişimiyle bir fırsat penceresi olabilir mi? Korona salgını gibi öngörülemez bir kriz döneminde, yönetişim daha çok öne çıkmış mıdır / öne çıkarılmış mıdır?

Kingdon'un “Çoklu Akış Modeli”, sorunların nasıl ve neden gündem haline geldiğine, uygulanabilir ve kabul edilebilir politika önerilerinin nereden geldiğine dikkat çekmesi yönüyle güçlüdür (Henrsta, 2010: 245). Model, sorunun tanımlanması, gündem belirleme, politika formülasyonu ve karar verme analizlerine rehberlik eder. Modelin belirsizlik durumlarında öngördüğü kavramsal çerçeve önemlidir. Çalışma, “koronavirüs sürecini”, “çoklu akış modeli” yöntemiyle “yönetişim”

özelinde incelemeyi hedeflemektedir. Çalışma iki bölüme ayrılmıştır ilk bölümünde iki kısım halinde Çoklu Akış Modelinin kavramsal çerçevesi ve ardından kısaca Türkiye’de yönetişimin gelişimine yer verilmektedir. İkinci bölümde, Koronavirüs ile mücadele sürecinin (1) çoklu akış modeliyle (2) yönetişim için (3) ne kadar etkili bir fırsat penceresi olduğu üç kısımda irdelenecektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Çoklu Akış Modeli ve Fırsat Penceresi Kavramı

Hükümetler, özellikle Türkiye gibi, çoğunlukla birçok karmaşık sorunla karşı karşıya gelir. Bu sorunlarından hangilerinin öncelikli veya daha önemli olduğuna nasıl karar verildiği, bir sorunun politika yapıcıların gündemine gelebilmesi için hangi koşulların gerekli olduğu, sorularına Kingdon Çoklu Akış Modeli (Multiple Streams framework) ile yanıt aramaya çalışmıştır. Model ilk olarak 1984 yılında John Kingdon tarafından Amerikan federal hükümetinin gündem belirleme analizinde kullanılmış, 1995 ve 2003 yıllarından revize edilmiştir.

Kingdon’un gündem belirleme modeli politika yapımının karmaşık doğası nedeniyle politika araştırmalarında önemli bir referans noktasıdır. Politika yapıcının hedefleri ve politika sorunları belirsizdir ve ilgili aktörler sorunları araştırmak ve hızla uygulanabilir çözümler üretmek için mücadele ederler. Bazen de politika yapıcılar sadece meşgul ve kararlı görünmek isterler. Dolayısıyla, problem tanımlama, çözüm üretme ve alternatiflerin seçimi görece bağımsız akışlardır. Kingdon, bu politika oluşturma metaforunu, politikanın belirgin bir şekilde değişmesi için üç ayrı "akışın" aynı anda bir araya gelmesi gerektiğini ve bunu kısa bir "fırsat penceresi" sırasında yapmaları gerektiğini savunmaktadır. Diğer bir ifade ile konuların özelliklerinin (sorun akışı) siyasal kurumların ve koşulların (siyaset akışı) özellikleriyle ve politika çözümlerinin geliştirilmesiyle (politika akışı) birleştiğini ve gündeme giriş fırsatlarının açılıp kapanmasına yol açtığını öne sürmektedir (Kingdon, 2014: 116).

Bu üç akış kısaca şu şekilde özetlenebilir (Cairney ve Jones, 2016: 40):

a. *Sorun akışı*: Sorun akışında dikkatler bir politika sorununa yönelir. Bu nedenle bir soruna dikkat çekmek için, dikkatler başka bir yere kaymadan önce hızlıca harekete geçilmesi gerekmektedir. Herhangi bir zamanda, hükümetin uzun bir sorun listesine sahip olduğu söylenebilir. Örneğin ulaşım sektörü için muhtemel altyapı bozuklukları, otomobil güvenlik sorunları, ülkenin bir veya başka bir bölümünde demiryolu hizmetinin potansiyel çöküşü örnek olabilir. Bu sorunlar listesinden herhangi bir sorunun öne çıkması sorunların politika yapıcılar tarafından fark edilmesiyle olmaktadır. Bazen dikkatler, sistematik göstergeler yoluyla, bazen de, dramatik bir olay yaşandığında bir sorunda toplanır. Mevcut programların işleyişinden gelen geri bildirimler de bazı şeylerin yolunda olmadığını gösterebilir. Göstergeler, bir sorunun gündeme gelmesinde önemli araçlardır. Bu tür göstergeler siyasi dünyada bol miktarda bulunur, çünkü hem hükümet hem de sivil toplum kuruluşları çeşitli faaliyetleri ve olayları rutin olarak izler: otoyol ölümleri, hastalık oranları, aşılama oranları, tüketici fiyatları, işe gidip gelme ve şehirlerarası yolculuk, bebek ölüm oranları ve diğerleri. Elbette bu göstergeler veya araştırma raporları belirli bir sorunun var olup olmadığını belirlemek için kullanılmaz. Karar vericiler göstergeleri ya bir sorunun büyüklüğünü değerlendirmek veya problemdeki değişiklikleri gözlemlemek için kullanırlar (Kingdon, 2014: 90-91).

b. *Politika akışı*: Politika akışında ise soruna bir çözüm mevcuttur. Dikkat, bir sorundan diğerine hızla değişirken, uygulanabilir çözümlerin geliştirilmesi zaman alır. Kingdon, politika çözümlerini, bir aktör tarafından önerilmesinden sonra, başkaları tarafından yeniden değerlendirilip değiştirildikçe gelişen bir "ilkel politika çorbası" olarak tanımlar. Bazı konuların politika ağları içinde kabul görmesi zaman aldığı için çorba piştikçe bir "yumuşama" söz konusu olmaktadır. Sorunla başa çıkmak için dikkat çekme ve yavaş politika geliştirme arasındaki kopukluk, "politika girişimcileri" olarak bilinen aktörler

tarafından giderilir. Politika girişimcileri gelecekteki problemleri öngörerek çözümler geliştirir, ilgili bir problem aracılığıyla çözümlerine dikkat çekmek için doğru zamanı ararlar.

c. *Siyaset akışı*: Politika yapıcılar, bir çözümü politikaya dönüştürme güdüsüne ve fırsatına sahiptir. Politika yapıcılar soruna dikkat etmeli ve önerilen çözüme açık olmalıdır. İnançları, "ulusal ruh hali" ve çıkar grupları ve siyasi partilerden aldıkları geri bildirimler dahil birçok faktörü göz önünde bulundururlar. Çoğu durumda, bir hükümet değişikliği hem motivasyon hem de fırsat sağlar.

Üç akışın birleşmesi neden önemlidir? Kingdon bu soruya verdiği yanıt şöyledir: “Sorunlar veya siyaset kendi başına hükümetin gündemini şekillendirebilir ancak karar gündeminde bir maddenin yükselme olasılığı, üç akışın hepsi birleştiğinde dramatik bir şekilde artar. Örneğin, politika akışında dalgalanan bir alternatif, uzmanlar topluluğundan daha geniş bir bağlamda ciddi bir şekilde ele alınmak için ya öne çıkan bir soruna ya da siyasi akıştaki olaylara bağlanır. Çözüm olarak bir soruna bir alternatif bağlanırsa, o zaman bu kombinasyon siyasi akışta da destek bulur. Benzer şekilde, politikacılar bir alternatife başvurursa, gerçek bir soruna çözüm olarak haklı çıkar. Akışların hiçbiri tek başına karar gündemine sağlam bir şekilde bir madde yerleştirmek için yeterli değildir. Üç unsurdan biri eksikse - bir çözüm yoksa, bir sorun bulunamazsa ya da yeterince zorlayıcı değilse ya da siyasi akımdan destek gelmiyorsa o zaman konunun karar gündemindeki yeri geçicidir (Kingdon, 2014:178).

Kingdon’a (2014) göre belirli bir sorun alanı içinde, bu üç akış, bir politika alanında bir veya daha fazla akışın, politikanın geliştirilebileceği veya değiştirilebileceği bir olasılığı temsil eden bir “fırsat penceresi” içinde buluşmasına neden olacak bir şey oluncaya kadar paralel ilerler. Bu tür fırsatlar, duruma göre, onları tanıyabilen ve onlara göre hareket edebilen politika girişimcileri tarafından değerlendirilebilir veya kimi durumlarda değerlendirilemez. Bu üç akışı birbirine bağlamak, bir sorunun gündeme girişi için gerekli, ancak yeterli bir koşul değildir. Bu üç akışın bir araya gelmesi ile bir politika penceresinin açılması gerekmektedir. Fırsat penceresinin açılması ise kimi zaman öngörülebilir kimi zaman ise öngörülemez olabilmektedir. Kingdon seçim dönemleri ve bütçe görüşmeleri gibi durumlarda öngörülebilir fırsat pencerelerinin açılabilirliğini; afetler ve krizler döneminde de yine öngörülemeyen biçimde bu pencerenin açılabilirliğini savunur. Ancak bu pencereler çok kısa bir süre için açık kalır ve kaçırıldığında bir daha açılana kadar beklemek gerekir (Kingdon, 2014: 186).

Kimi konular üzerinde belirli bir koalisyon sağlandıktan sonra artık bir tesadüfi olay beklenir. Politika yapıcılar tıpkı uygun dalgayı bekleyen sörfçü gibi beklerler ve dalga geldiğinde artık kıyıya ulaşabilir (Kingdon, 2014: 165). Örneğin Türkiye’de askeri bürokrasinin görece imtiyazlı konumu konusunda çeşitli tartışmalar sürmekteyken 2016 darbe girişimi (dalga) askeri bürokrasi üzerinde siyasal kontrolün artmasına sebep olmuştur.

Fırsat penceresi açıldıktan sonra uzun süre açık kalmaz. Bir fikrin zamanı geldiği gibi geçmesi de kaçınılmazdır. Pencere birkaç nedenden kapanabilir. Birinci neden katılımcılar soruna ilişkin karar aldığı anda veya yasalaştırma yoluyla sorunu çözdüklerini düşünebilirler. Yapmamış olsalar bile bir takım kararlar alınmış olması, konuya o an için perdeyi indirir. İkincisi, katılımcılar harekete geçemeyebilir. Başarısız olurlarsa, daha fazla zaman, enerji harcamak zorunda kalacaklarını düşünerek ellerindeki kaynakları boşa harcamak istemeyebilirler. Üçüncüsü, pencerenin açılmasına neden olan olaylar hızlıca tesirini yitirmesidir. Örneğin, bir kriz veya afet doğası gereği kısa sürelidir. İnsanlar, bir havayolu kazası veya bir demiryolunun çökmesi konusunda yalnızca kısa bir süre heyecanlanabilir. Dördüncüsü personel değişikliğinden kaynaklı açılan bir fırsat penceresi o personelin değişimiyle kapanabilir. Kilit pozisyondaki kişiler gelir ve giderler, mevcudiyetlerinin getirdiği fırsatlar da öyle. Son olarak, alternatif olmadığından pencere bazen kapanır. Yani fırsat penceresini açacak olan olay öncesinde dile getirilen,

tartışılan ve mutabık kalınan bir alternatifin oluşması gerekmektedir. Aksi halde pencere açıldığında kullanıma hazır bir alternatif mevcut olmadığından pencere kapanır (Kingdon, 2014: 169-170).

Fırsat penceresinin “kriz” kavramıyla doğrudan ilişkisi olduğundan burada kriz terimini açıkça ifade etmek gerekmektedir. Kriz (1) politika yapımcıların yüksek öncelikli hedeflerini tehdit eden, (2) ortaya çıkmasıyla politika yapımcıların üyelerini şaşkırtan ve (3) acil durum yaratan ve bu soruna verilecek yanıtı çok kısa bir sürede vermeye zorlayan durumları ifade eder. İlki sorunun sadece bir politika alanı ile sınırlı kalmaması ile ilgilidir. Örneğin ciddi bir ekonomik kriz sadece iş güvenliğini ve vatandaşların refahını tehdit etmekle kalmaz, aynı zamanda ekonomik sisteme olan güveni de zayıflatır ve aynı zamanda siyasi sistemi istikrarsızlaştırır. Ancak bir tehdit, yalnızca belirli bir politika alanının işleyişini etkilediğinde daha zayıftır. İkinci olarak iç politika kaynaklı sorunlar beklenmeyen harici bir krizden daha zayıf bir tehdittir. Son olarak her kriz acil değildir veya acil çözüm gerektirmez (küresel ısınma gibi). Diğer bir ifadeyle harekete geçmeme durumunda daha da kötüleşecek olan bir sorun durumunda büyük bir aciliyet duygusu ortaya çıkar. Tüm bu durumların hepsini içeren bir kriz büyük bir fırsat penceresinin açılmasında etkilidir (Saurugger ve Terpan, 2016: 39).

Çoklu akış modelinin avantajı, politika oluşturmayı anlamak için kapsamlı bir temel sağlamasıdır. Üç akış, politika arenasında olup bitenlerin gerçek bir yansımasını vermektedir. Rutin kaygılar yerine sorunlara dikkat çekmektedir. Sorunlar, insanları neyin yanlış gittiği ve neyin daha fazla dikkat edilmesi gerektiği konusunda bilinç oluşturmaktadır. Sorunlar görünür hale geldiğinde ise çözümler önem kazanır. Çoklu akış modeli de tam olarak bunu açıklamaktadır: Araştırmacılar, bürokratlar, çıkar grupları ve vatandaşlar da dahil olmak üzere birçok aktör sorunlara çözüm önerecek ve bu çözümler rekabet edecek ve rekabet eden politika alternatiflerini seçmek politikacıların görevi olacaktır (Gültekin, 2014: 58). Yukarıda açıklanan çoklu akış modelinin temel kavramları kısaca Tablo.1’de özetlenmiştir.

Tablo 1. Çoklu Akış Modeli – Temel Kavramlar

Kavram	Açıklama
Gösterge	Devlet müdahalesinin gerekli veya arzu edilir olduğunu gösteren problem ciddiyetinin ölçüsü.
Odak olay	Kamuoyunun ve politikanın dikkatini hızla bir soruna odaklayan genellikle beklenmedik olay.
Geribildirim	Resmi program değerlendirmesi veya ilgilenilmesi gereken bir sorunu gösteren kamuya açık şikayetler yoluyla alınan bilgiler.
Politika çözümü	Politika topluluğu tarafından onaylanan, teknik olarak uygulanabilir ve politika alanındaki uzmanların baskın değerleriyle uyumlu teklif
Personel değişimi	Kilit siyasi veya idari aktörlerin periyodik olarak değişimi
Politika penceresi	Sorun, politika ve siyaset akışının bir araya gelmesiyle oluşan fırsat.

Kaynak: (Henstra, 2010: 247)

Özetle hükümetlerin gündemi sorunlar veya politikalar tarafından belirlenir ve politika akışında alternatifler üretilir. Sorun, politika ve siyaset akışı aynı anda bir araya geldiğinde, bir fırsat penceresi ortaya çıkar, sorunlar gündeme gelir. Kingdon'ın kavramsallaştırmasının önemi bazı sorunların ve

alternatif çözümlerin hükümetin gündemine nasıl girdiğine dair açıklamalar sunmasından kaynaklanmaktadır.

2.2. Yönetişim Kavramı ve Türkiye’de Gelişimi

Temsili demokraside yönetilenlerin yönetsel sisteme katılımları periyodik olarak yapılan seçimler haricinde oldukça kısıtlıdır. Bu nedenle tek yönlü, merkezî ve hiyerarşik yönetim yapılarında, vatandaşların kendilerini ilgilendiren alanlar da politika belirleme, karar alma faaliyetlerine katılma talepleri çoğunlukla karşılıksız kalmaktadır. Yönetişim bu noktada toplumun ilgili kesimlerini yönetsel sisteme dâhil ederek, karşılıklı etkileşime ve iş birliğine dayalı, devlet ve vatandaş ilişkilerinin yeniden tanımlanmasını gündeme getirmiştir (Lamba, 2016: 383).

Birçok bilim insanı için yönetişim, idari uygulamanın odağının bürokratik devletten sivil topluma ve piyasaya kaydığı inancına sahiptir (Strange, 1996; Rhodes, 1997; Risse, 2011). 1980’lerin başından itibaren ulus devletlerin kendisi kalkınmanın önünde engel olarak görülmüş ve yoğun eleştiriye tutulmuşlardır (Güler, 2012: 557). Devletin bu şekilde eleştirilmesinin ardında yatan nedenin, artan mali açıklar ve verimsiz yönetim biçimi olduğu ifade edilmektedir. Bu baskıların bir sonucu olarak, hükümetlerin artık tek taraflı yönetme yeteneğinden yoksun olduğu ve bunun yerine eğer başarılı olmak istiyorsa çıkar grupları, özel firmalar, sivil toplum kuruluşları, ulus-üstü kuruluşlar gibi organları sürece dâhil etmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Bell ve Hindmoor, 2009).

Devletlerin kamusal sorunlara nasıl ve ne kadar etkili cevap verebildiği 1980’li yıllardan sonra tartışma konusu olmuştur. Bu süreç başta ABD, İngiltere, Yeni Zelanda olmak üzere birçok ülkenin kamu yönetimlerinde reform çabaları ile sonuçlanmıştır. Türkiye’de bu dönüşümün dışında kalmamış ve kamu yönetimi yeniden düzenleme, adem-i merkezîyet, özelleştirme, küçülme ve performans gibi kavramların vurgulandığı bir alan olmuştur. Yeni kamu işletmeciliği olarak adlandırılan bu anlayış, sadece devletin sunduğu hizmetin kapsamını değil hizmetin yapılış biçimini de değiştirmektedir. Bu değişimleri destekleyecek nitelikte olan yönetişim yaklaşımı ise kısaca kolektif çıkarların peşinde koşma, toplumun yönlendirilmesi ve koordinasyonu olarak ifade edilebilir (Peters ve Pierre, 2009). Bu tanımdan yola çıkarak geleneksel yönetim anlayışının değiştiğini söylemek mümkündür. Yönetim anlayışında değişen ise devletin rolüdür.

Geleneksel yönetim yaklaşımının merkezinde analiz birimi olarak kamu kurumlarından çok politika araçları vardır. Geleneksel yönetim anlayışının kamu hizmeti sunumunda kurallara dayalı bir hiyerarşi içerisinde sunulması varsayımı da artık değişime uğramıştır. Hiyerarşiden ağbağlara, kamu ve özeline karşıtlığından ziyade kamu ve özel sektörün birlikte karar almasına, kumanda ve kontrolden işbirliğine geçiş söz konusudur (Salamon, 2002: 9). Dolayısıyla yönetimden (govern) yönetişime (governance) geçiş ile birlikte; hiyerarşi ve dayatmaya dayalı bir politika yapım tarzının tam tersine, politika toplulukları ve etkilenen menfaatler ve ilgili resmi aktörlerin politika ağları içinde rıza oluşturma yoluyla işleyen uzlaşmaya dayalı bir politika oluşturma tarzı vurgulanmaktadır (Richardson, 2018: 219).

Kooiman (2003: 231) ise yönetişimi etkileşimleri yönetmeye ilişkin teorik bir yaklaşım olarak tanımlamaktadır. Bahsi geçen etkileşimlerin biçimleri ve yoğunluğu ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Bir defa birçok ülkede anayasal olarak yasama ve yürütme erkinin kullanımı belirli kamusal organlara verilmiştir. Bu organların yetkilerini paylaşması ise kimi durumlarda inisiyatifle kimi durumlarda ise mevzuatla şekillenmektedir. Yetkilerin hangi düzeydeki aktörlerle nasıl paylaşıldığı ise yönetişim türlerini belirlemektedir. Literatürde küresel yönetişim, iyi yönetişim, kamu yönetişimi ve e-yönetişim gibi yeni yönetişim türlerinden söz edilmektedir. Yeni yönetişim türleri karşılaşılan yeni sorunların üstesinden gelme ihtiyacının ürünü olarak değerlendirilebilir. Bahsi geçen yönetişim

türlerinin temel ortak özellikleri barındırdıkları ilkelere. Bu ilkeler eşitlik, katılımcılık, şeffaflık, etkinlik ve yerel özerklidir (Nellissen, 2002).

Türkiye’de yönetim konusunda 1990’lı yıllardan itibaren ilk adımların atıldığı görülmektedir. Bu anlamda ilk olarak uluslararası işbirliklerinin bir sonucu olarak Habitat ve Yerel Gündem 21 çalışmaları öne çıkmıştır. 2000’li yıllardan sonra ise 5018 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ve yerel yönetimlerde (5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu, 5393 sayılı Belediye Kanunu ve 5302 İl Özel İdaresi Kanunu) yapılan düzenlemeler ile yönetişimin içerdiği ilkeler Türk mevzuatında yer bulmuştur. Örneğin Kamu Mali Yönetim Kanunu ile stratejik plan yapacak olan kamu kurumları paydaş analizi yapacak, hesap verebilirliği ve malî saydamlığı sağlamak üzere malî saydamlığı sağlamak üzere tutulan kayıtlar erişilebilir olacaktır. Katılıma ilişkin bir örnek ise, ne kadar etkili olduğu bir tarafa, Belediye Kanununda yer alan hemşehri hukuku başlığında görülmektedir. Kanunla belediyeler, hemşehriler arasında sosyal ve kültürel ilişkilerin geliştirilmesi ve kültürel değerlerin korunması konusundaki çalışmalara; üniversitelerin, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının, sendikaların, sivil toplum kuruluşları ve uzman kişilerin katılımının sağlanması konusunda görevlendirilmiştir.

Bakanlıklar düzeyinde ise bakanlıklara bağlı olan kurum/kurullarda ilgili paydaşların katılmaları için kurumsal hazırlıklar yapılmıştır. Bununla birlikte Sobacı (2007: 234) Türkiye’de, yönetim modelinin sınırlı düzeyde uygulama alanı bulduğunu, bunun nedenin ise yönetim modelinin üzerine inşa edildiği “katılım” olgusu ve “sivil toplum kuruluşları” bağlamında yaşanan yetersizlikler olduğunu belirtmektedir. Yukarıda Türkiye’de yönetim yaklaşımının gelişimine dair verilen arka plan sonucunda yönetişimin temelde (1) çok aktörlülük, (2) katılımcılık, (3) şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkelerine vurgu yaptığı söylenebilir.

3. KORONAVİRÜSLE MÜCADELE SÜRECİ ANALİZİ

Koronavirüs salgınının hızı ve etkisi nedeniyle Koronavirüs mücadele süreci, dünyada ve Türkiye’de olağandışı önlemler, sıkı tedbirler, sınırlamalar, kapanmalar, maske, dezenfektan, artan sosyal medya takibi, uzaktan çalışma, sosyal mesafe, aşı haberlerinin özlemle beklenmesi ve daha sonra (hangi) aşya güven duyulması/duyulmaması ve daha birçok köklü değişikliği barındıran bir süreç olmuştur. Aşağıda ilk olarak bu sürecin bir analizine yer verilecektir.

3.1. Çoklu Akış Modeli

Bu bölümde, çoklu akış modelinin sorun akışı-problem akışı-siyaset akışı çerçevesinde koronavirüs mücadele süreci örneklendirilecektir. Bu süreç, tek bir karar veya uygulama değil, devam eden gelen kararlar ve uygulamalara ilişkindir. Dolayısıyla üç akışın birleştiği “gündem” sadece bütüncül koronavirüs ile mücadeleyi değil, mücadele başlığı altında “gündeme gelen” uygulamaları da ayrı ayrı kapsar. Aksi halde, indirgemeci şekilde denebilir ki: koronavirüs salgın hastalığı *sorunu* dolayısıyla idari ve *siyasi* karar mekanizması ile mücadele *politikaların* kabul etmiş ve uygulamıştır.

Sorun akışı: Koronavirüs salgınının sağlıklı ve dinç insanların bile sağlığını olumsuz etkilediği, yaşamsal bir tehlike olduğu, bulaşın hızı nedeniyle, “normal” şartlarda önlenemez ve telafi edilemez sonuçlara ulaşacağı, salgının ortaya çıktığı ilk andan itibaren savunulmuştur. Sorun halk sağlığı olduğundan, dikkatleri üstüne çekmemesi düşünülemezdi. Salgın, uzun bir sorun listesine sahip herhangi bir hükümetin en önemli sorunu haline gelmiştir. Sosyal etkinlikler bir yana, ulaşım, haberleşme etkinlikleri ve çok daha önemlisi özgürlüklerinin sınırlanmasını gerektirecek bir sorun olmuştur. Vaka ve ölüm haberlerinin sistematik olarak yayını yanında sokak ölümlerini gösteren dramatik vakalar sınırlamaları haklı göstermiştir.

Günlük yayınlanan vaka sayıları, kamu politikası analizi disiplini açısından, belirgin ve önemli bir örnek oluşturmuştur. Kingdon'a göre (2014:91) karar vericiler göstergeleri ya bir sorunun büyüklüğünü değerlendirmek veya problemdeki değişiklikleri gözlemek için kullanırlar. Vaka sayıları bu değerlendirme ve gözlem için kullanılmıştır. Vaka sayısına göre getirilen önlemler, vaka düşüşüne göre getirilen serbestleşme, sorun akışı ile politika akışını bağlamaktadır:

Politika akışı: Türkiye'de ortaya çıkmadan önce, salgının Türkiye'ye gelme ihtimali ve alınacak önlemler, bilim kurulunca tartışılmaya başlandığı bilinmektedir (Yıldız ve Uzun, 2020). Pandeminin Türkiye'ye gelişi ve yayılımı ile çözümler geliştirilmiş, yeni çözümler (dışarıdan) aktarılmıştır. Bu çözümlerden bir kısmı hızla uygulanmış bir kısmı ise zaman almıştır.

Kingdon, politika çözümlerini, bir aktör tarafından önerilmesinden sonra, başkaları tarafından yeniden değerlendirilip değiştirildikçe gelişen bir "ilkel politika çorbası" olarak tanımlar. 12.04.2020 tarihinde, İçişleri Bakanının sokağa çıkma kararı duyurusu zamanı nedeniyle istifası ve bunun kabul edilmemesi önerilerin hızı ve uygulaması hakkında farklılık olabildiğini göstermektedir. Kingdon'a göre bazı konuların politika ağları içinde kabul görmesi zaman aldığı için çorba piştikçe bir "yumuşama" söz konusu olmaktadır (Cairney ve Jones, 2016: 40). Kingdon'un bu varsayımı, getirilen sınırlamalara ve daha sonra serbestleşmeye ilişkin tepkilerde oluşan farklılıklar ortaya koymaktadır.

Kingdon'un "politika girişimcileri" olarak tanımladığı, sorunları öngörerek çözümler geliştiren, çözümlerine dikkat çekmek için doğru zamanı arayan aktörler, koronavirüs sürecinde de olmuştur. Bunların bürokrasi içerisinde bulunanlar bilgi dahilinde olmamakla birlikte, sivil toplum kuruluşları, meslek odaları, sendikalar gibi aktörler, "politika girişimcisi" rolünün çözümcü niteliğini taşıdığı bilinmektedir. Bu politika girişimcileri, politikalarda değişiklik, yeni politika tasarımı ile ortaya çıkarlar. Örnek olarak aşağıdaki talepler verilebilir. İşçi çıkarma yasağı gibi daha sonra kanunlaşan ve uygulanan öneriler, politikayı şekillendirmiştir:

- 18.03.2020 tarihinde (bazı) Doktor meslek/sivil kuruluşlarının şeffaflık çağrısı (TTB, 2022)
- 20.08.2020 tarihinde (bazı) Hukuk dernek/sendikalarının tutuklu salıverilmesi ve sağlıkları hakkında yakınlarının bilgilendirilmesi çağrısı (TİHV, 2022)

Bu teklifler genellikle siyaset alanındaki tartışmalar nedeniyle bilinmektedir. Sorun ve politika akışları ile şekillenen siyaset akışı aynı zamanda bu akışlara şekil verir:

Siyaset akışı: Kingdon'a göre, politika yapıcıları; inançları, "ulusal ruh hali", çıkar gruplarının etkileri gibi birçok etken altında karar verir, kararları uygular. Mücadele sürecinde, siyaset akışı, çok hızlı ve dinamik olmuştur. Çünkü, farklı alanlarda kapanmalar, farklı şehirlerde sokağa çıkma yasağı, farklı sektörlerde sınırlandırmalar, sorunu ve politikayı şekillendirme yönünde aktörleri harekete geçirmiştir. Söz gelimi, kimin çalışıp kimin evde kalacağı yönünde karar alma sürecinde hızlı şekillenen kararlar verilmiştir.

3.2. Fırsat Penceresi: Yönetişim

Çoklu Akış Modeli kritik ve belirsiz zamanlarda sorun, politika ve siyaset akışlarının birleşmesi ile bir fırsat penceresinin açıldığını savunmaktadır. Yaklaşım, ABD örneğinde geliştirilmiş olsa da, uluslararası, ulusal veya yerel düzeyde politika değişikliklerini açıklamakta yardımcı olmaktadır (Saurugger ve Terpan, 2016: 38). Bu çalışmada çoklu akış modeli Türkiye'nin Covid 19 salgını ile mücadelesinde yönetim için nasıl bir fırsat penceresinin açıldığını açıklamakta kullanılmıştır. Sorun, politika ve siyaset akışı salgın sürecinde birleşmiş ve sağlık alanında etkili yönetim için bir fırsat penceresi açmıştır. Öncelikle, Koronavirüs salgını varoluşsal bir tehdit, bir düşman olarak

çerçeveleyerek bu düşmanın ancak dayanışma ile savaşarak mücadele edilebileceği (Bakır, 2020: 3), yani ulusal ve uluslararası dayanışmaya çağrı, salgın gündemlerinden biri olmuştur.

İkinci olarak, salgın sürecinin yönetiminde yönetişimin temelini oluşturan etkili iletişim ve şeffaflığın da önemi gün yüzüne çıkmıştır. İtalya'nın ve İspanya'nın Covid 19 salgını ile mücadelede diğer devletlere kıyasla başarısız bir görünüm sergilemesinin nedenlerinden biri merkezi yönetim ve yerel yönetimler arasındaki koordinasyon eksikliği olduğu savunulmuştur (Sanfelici, 2020; Molina, 2020: 12). Salgın ile mücadele sürecinde başarılı bir sınav verdiği savunulan Güney Kore örneğine bakıldığında ise etkili yönetim ön plana çıkmaktadır, Güney Kore ilk Covid 19 vakasının onaylandığı 20 Ocak 2020'den itibaren Kore Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezlerini örgütlemiş (Moon, 2020; 652), aynı zamanda Dünya Sağlık Örgütü ve diğer ilgili kurumlar ile tamamen açık bilgi paylaşımında bulunmuştur. Hükümetin tüm verileri şeffaf bir biçimde açıklaması vatandaşların protesto olmaksızın gönüllü katılımını sağlamıştır. Kore'nin ulusal ve yerel hükümetleri, doğrulanmış vakaların büyük veri analizi yoluyla kontrol altında tutmaya çalışmışlardır. Kredi kartı kullanım geçmişinden elde edilen veriler ve mobese kayıtlarının yardımı ile pozitif vakalar ve temaslıların tespitinde kullanılmış ve bu bilgiler Hücre Yayın Sistemi'nin (CBS) mobil hizmeti ve hükümetin web sitesi aracılığıyla şeffaf bir şekilde ifşa etmiştir. Bilgileri alan vatandaşlar, teyit edilen vaka ile temas kurup kurmadıklarını belirleyebilmiştir. Böylelikle çoğu vatandaş gönüllü olarak bir halk sağlığı merkezine başvurmuştur. Virüse sahip olduklarına dair herhangi bir işaret göstermeleri durumunda, bir teşhis testi talep edilmiştir. Potansiyel olarak enfekte olmuş tüm vatandaşlar derhal analiz edilebilmiş ve bu da bulaşıcı hastalıkların yayılmasını önlemiştir (Shaw vd., 2020: 7). Yerel sakinler, buldukları yerlerdeki enfeksiyonların sayısı için yerel yönetim web sitelerinden takip edebilmiştir. Vatandaşların enfekte kişilerin ziyaret ettiği yerler ve kullanılan rotalar, bölgedeki test istasyonlarının kullanılabilirliği, ayrıca yüz maskelerinin konumu ve kullanılabilirliği hakkında bilgi edinebilmeleri de kolaylaştırılmıştır (Choi vd., 2021: 543). Güney Kore örneği diğer ülkelere, politika yapımında hakla iletişim kanallarının ne kadar açık tutulursa ve şeffaf olunursa o kadar başarı elde edileceğini göstermiştir. Açık yönetim vatandaşların güven duymasını ve kaygılarının azalmasını sağlamış bu da müdahalelere daha kolay uymalarının yolunu açmıştır (Moon, 2020: 654).

Üçüncü olarak, Pielke (2007: 24)'nin de belirttiği gibi bir karar vermenin tüm amacı, belirli bir yönde belirsizliği azaltmak bir başka deyişle istenen sonuçları gerçekleştirmenin kesinliğini arttırmaktır. Bilgiler her zaman kesin bir karar vermeye uygun olmayabilir. Salgın ile birlikte ortaya çıkan belirsizlik, bilimsel veriye olan ihtiyacı da gün yüzüne çıkarmıştır. Bu noktada politika yapıcılara bilimsel veriler ışığında politika oluşturmada ve belirsizlik içerisinde belirli alternatifler sunmak konusunda rol oynayacak kurumlar/örgütler/aktörlere ihtiyaç artmıştır. Bilim insanları, hükümete bilimsel tavsiyelerde bulunmada kilit rol oynamıştır. Birçok hükümet hem kanıta dayalı politika üretmek hem de geçmiş dönemlerde salgınla mücadele etmiş bilim insanlarının tecrübelerinden yararlanmak için danışma kurulları oluşturmuştur. Örneğin İngiltere'de salgının ortaya çıkması ile birlikte Acil Durumlar için Bilimsel Danışma Kurulu (SAGE) oluşturulmuştur. Kurul hem akademiden hem de sektörden gelen üyelerden oluşmaktadır. Kurulun kararları bağlayıcı nitelikte olmayıp tavsiye niteliğindedir. Yine İsviçre'de 1 Nisan 2020'de, COVID-19 Science Task Force adıyla oluşturulan kurul önemli bir rol oynamıştır. Kurulların daimiliği, yasal zeminleri ve kararlarının niteliğinin ne olması gerektiğine ilişkin tartışmalar da sürse de (Rajan vd., 2000; Hofmänner, 2021) yönetim örneği olduğu söylenebilir.

Çok aktörlülük, şeffaflık ve katılımcılık örnekleri, farklı coğrafyalarda kriz yönetimini etkilemiş, doğru mücadele olarak yüceltilmiştir. Yönetişim unsurları farklı şekillerde kendisini göstermiştir. Koronavirüs salgınının oluşturduğu fırsat penceresi olabileceği düşüncesi bu noktadan hareket etmektedir.

3.3. Koronavirüs süreci Türkiye’de yönetişimi pekiştirdi mi?

Bu bölümde çalışmanın temel sorusu üzerine tartışma yürütülecektir. Koronavirüs salgı ile mücadele sürecinde açılan yönetim penceresinden Türkiye ne kadar yararlanmış? Bu sorunun analizi, yönetişimin temel ilkelerine yani (1) çok aktörlülük, (2) katılımcılık, (3) şeffaflık ilkelerine vurgu yapılarak gerçekleştirilecektir.

Salgınla mücadele sürecinde gerçekleştirilen birçok politika bulunmaktadır, bunların tümünün analizi çalışmanın yer ve zaman sınırlılığını aşmaktadır, bu nedenle temel sorun-politika-siyaset faaliyetlerine yer verilmiştir. Bu faaliyetler iki temel grupta toplanabilir (1) Bilim Kurulları, Danışma Kurulları, Vefa Sosyal Destek Grupları, (2) Bilgi yönetimi ve Sağlık Bakanlığı istatistikleri.

3.3.1. Bilim Kurulları, Danışma Kurulları, Vefa Sosyal Destek Grupları

Cumhurbaşkanı, yürütmenin başı olarak salgının uzmanlık gerektiren doğası gereği salgınla mücadelenin ilk başlarından itibaren bilim kurulu ve ilgili diğer politika kurulları ile bir araya gelerek eşgüdüm toplantıları yapmıştır. Bir yönüyle yukarıdan aşağı şekilde geleneksel yönetimin ihtiyaç nedeniyle yönetişimle harmanlaması olarak görülebilir.

Sağlık Bakanı başkanlığında toplanan ve 38 kişiden oluşan Koronavirüs Bilim Kurulu, hastalığın seyrini dikkate alarak, alınması gereken önlemler konusunda tavsiye niteliğinde görüşler sunmaktadır. Salgın sürecinde politika konusunun teknik, bilimsel ve uzmanlık gerektiren doğası Sağlık Bakanlığı Bilim Kuruluna geçici bir alan açmıştır (Bakır, 2020: 2). Toplu taşımalarda riayet edilecek kurallardan, ek seferler konulmasına; pazar yerleri gibi kalabalık ortamlarda alınması gereken önlemlere ve eğitim konusunda yüz yüze eğitim yerine online eğitimin devam etmesine kadar birçok alanda verilen tavsiyeler sonucunda ilgili bakanlıklar düzenlemeler yapmıştır. Ayrıca virüsün hızlı yayılımının farkına varılması ve birçok ülkenin dış ülkelere sınırlarını kapatmasının ardından kurul yurtdışı uçuşların yasaklanması, ülke kara sınırlarının belirli ülkelere kapatılması ve yurt dışından gelen vatandaşlar için 14 günlük karantina uygulamalarını tavsiye etmiştir (Usul, 2020). Sorun akışında, problem alanı olan salgına ilişkin öneriler ve alternatifler başta Bilim Kurulunca tartışılmış ve karar vericilere yol gösterici olmuştur.

2019 yılında hazırlanan “Pandemik İnfluenza Ulusal Hazırlık Planı” çerçevesinde pandemi sırasında Bakanlıklar/Kurumlar arası koordinasyonu sağlamak amacı ile oluşturulan Ulusal pandemi koordinasyon kurulu da bakanlık temsilcileri yanı sıra gönüllü kuruluşlar, meslek örgütlerinin temsilcileri ve uluslararası kuruluşların temsilcileri katılımları öngörülmüştür. Böylece salgın gibi tüm sektörleri etkilemesi muhtemel bir sorun karşısında resmi ve resmi olmayan aktörlerin bir araya getirilmesi konusunda politika metinleri hazırlanmıştır. “Pandemik İnfluenza Ulusal Hazırlık Planı” bunlardan sadece biri olup salgının ortaya çıkmasından sonra da İl Pandemi Kurullarının oluşturulması ve Vefa Destek uygulamaları ile de çok aktörlü bir yaklaşım pratiğe yansıtılmıştır.

Merkezde alınan kararların daha etkin biçimde uygulanmasının sağlanması için il idare kurulları tarafından İl Pandemi Kurulu oluşturulmuştur. İl Pandemi kurulları, vali başkanlığında, vali yardımcısı, İl Emniyet Müdürü, İl Jandarma Komutanı, Sahil Güvenlik Komutanı, Sağlık İl Müdürü, Çevre ve Şehircilik İl Müdürü, Tarım ve Orman İl Müdürü, İl Milli Eğitim Müdürü, AFAD Müdürü ve Aile ve Çalışma Sosyal Hizmet İl Müdürleri yanı sıra illerde bulunan üniversitelerin rektörleri, öğretim üyeleri belediye temsilcileri ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri de yer almaktadır. İl pandemi kurulları, bilim kurulunun tavsiyeleri doğrultusunda iller özelinde; toplu taşıma ve şehirlerarası seyahatler başta olmak üzere alınan tedbirlerin illerde uygulanmasının denetiminde de kurullar sorumlu tutulmuştur.

21 Mart 2020 tarihinde İçişleri Bakanlığı genelgesi ile 65 yaş üstü ve kronik rahatsızlığı olan kişilerin sokağa çıkma yasağı nedeniyle mağduriyet yaşamaması için Vefa destek gruplarının oluşturulması öngörülmüştür. Vefa destek grupları il veya ilçe emniyet müdürü, il veya ilçe jandarma komutanı, vali veya kaymakamlar tarafından belirlenecek kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri, yerel yönetimler, AFAD, Kızılay ve ihtiyaç duyulacak sivil toplum kuruluşları temsilcilerinden oluşturulacağı belirtilmiştir. Vefa destek gruplarının pandemi sürecinde ihtiyaç sahiplerine ulaşmasında da yine koordineli bir yaklaşım söz konusu olmuştur. Örneğin Ankara Büyükşehir Belediyesi, Çankaya ilçe belediyesi ve kent konseyinin birikimlerini birbirine aktarması salgın sürecinde, sosyal destek programıyla ilgili çalışmalarda ihtiyaç sahiplerinin tespitinde kolaylık sağlamıştır (Sağlıklı Kentler Birliği, 2020: 5).

Kurulların çoğunluğunu kamu görevlilerinin oluşturması, bu kurulların katılımcılık veya çok aktörlülük örneği saymayı zorlaştırmaktadır. Vefa destek grupları görevlendirilmiş kamu görevlilerinden ve zaten farklı sivil toplum kuruluşlarındaki gönüllülerden oluşuyordu. Bunun katılımı gerçekten sağladığı sorgulanmalıdır. Ayrıca gerek Bilim Kurulu ve İl Pandemi Kurulları, gerek vefa destek grupları ve diğer çok aktörlülük ve katılımcılık girişimleri, kriz yönetiminin parçası olduktan sonra, etkisi azalmış ve adı duyulmaz olmuştur.

3.3.2. Bilgi Yönetimi ve Sağlık Bakanlığı İstatistikleri

Belirtmek gerekir ki Sağlık bakanı, pandemi başından 30 Eylül 2020 tarihine kadar şeffaflığın bir örneği olarak gösterilmiştir. 30 Eylül 2020 tarihinde “Her vaka hasta değildir” açıklamaları, güvensizlik ve bilgilerin farklılaştırıldığı düşüncesini körüklemiştir. Bu açıklama aynı zamanda şeffaflığın bir örneği olarak da görülmüştür. Yapılan çalışmalar çoğunlukla bilgi yönetiminin kriz yönetiminin etkin bir parçası olarak kullanıldığını savunmaktadır.

Yıldız ve Uzun (2020: 40) Türkiye’de salgın sürecinin yönetiminde baş aktörlerinden birisi olan Sağlık Bakanı Fahrettin Koca’nın salgın ile ilgili bilgileri düzenli bir şekilde kamuoyuyla paylaşması ve düzenlediği basın toplantılarında özellikle vurguladığı önlemler (maske, mesafe ve temizlik) başarılı bir şekilde uygulamasında etkin bir rol oynadığını belirtmektedir. Dahası salgın ile ilgili vaka ve ölüm oranlarına ilişkin verilerin tek bir merkezden günlük olarak şeffaf bir şekilde açıklanması bilgi eksikliği ve kirliliğinin önüne geçtiğini vurgulamışlardır. Ayrıca Sağlık Bakanlığının öncülüğünde hazırlanan Covid 19 ile mücadele kamu spotları salgına karşı alınacak önlemlerin kamuoyu ile paylaşmasında önemli rol oynamıştır (Yıldız ve Uzun, 2020: 40).

Salgın sürecinde veri paylaşımında açıklık yönetim vazgeçilmez bir parçası olmuştur. Birçok ülkede verilerin paylaşımı ve bilgilendirme faaliyetlerini yürütme fonksiyonu yerel yönetimlerce gerçekleştirilmiştir. Birçok belediye virüs dolayısıyla aldığı önlemleri web sitelerinden duyurmuştur. Türkiye’de yapılan bir araştırmaya göre (Bilgi, 2020 2093) 30 büyükşehir belediyesinin tamamı, internet siteleri ve sosyal medya hesapları üzerinden kent genelinde alınan önlemleri ve Covid 19 ile mücadele kapsamında alınması gereken tedbirleri paylaşmıştır. Bunun yanı sıra bireylerin HES kodu ile kontrollü sosyal hayat kapsamında vatandaşların şehirlerarası yolculuklarında, kurum ziyaretlerinde ya da bireysel iletişim gerektiren kamusal alanlarda koronavirüs hastalığı açısından herhangi bir risk taşıyıp taşımadığını güvenli şekilde paylaşmasına ve salgının takibinin sistematik olarak yapılmasına imkan sağlayan bir uygulama oluşturulmuştur (Yıldız ve Uzun, 2020: 41).

Devletlerin aldığı önlemleri vatandaşlarına iyi aktarmaları, alınan tedbirlere karşı itirazların önünü aldığı gibi salgınla mücadelenin başarısını da doğrudan etkilemektedir. Cumhurbaşkanı, Sağlık Bakanı, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanı sosyal medya aracılığı ile Covid 19 salgını ile ilgili olarak gerek mevcut durum gerekse de gelecekle ilgili mesajlara yer verilmiştir. Bu mesajlarla salgın ile

mücadelede kriz sürecinin yönetiminde ortaya çıkan politikalar, önlemler, uygulamalarla ilgili hedef kitle ve kamuoyu bilgilendirilmiştir (Mutluer ve Bal, 2020: 415).

Salgın gibi kriz dönemlerinde tüm örgütler için halkla ilişkiler çok büyük önem arz etmektedir. Salgın sürecinde kamuoyunda bir panik havasının oluşmaması ya da tümüyle bir gevşeme olmaması için, kamuoyu ile açık bir iletişim kurabilmek önemlidir. Covid 19 sürecinde iletişim ve bilginin şeffaf bir biçimde paylaşımının önemi doğrultusunda, süreci yönetenlerin paylaşımlarını analiz eden araştırmalar yapılmıştır (Güngör, 2020; Mutluer ve Bal, 2020; Somuncu, 2020). Bu çalışmalarda varılan sonuç Türkiye’de ilgili resmi aktörlerin halkı her gün bilgilendirildikleri, iletişim için bütün kanallar özellikle de sosyal medyanın aktif biçimde kullanıldığı yönündedir. Ayrıca sadece olumlu gelişmeler değil olumsuz gelişmeleri de halka olduğu gibi aktarıldığı ifade edilmiştir (Güngör, 2020: 840). Somuncu (2020:36): Sağlık Bakanı Fahrettin Koca’nın sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımları analiz ederek *“vakanın ülkemizde görüldüğü ilk tarihten itibaren konuyu şeffaf bir düzlemde dinleyicilere sunmuş, dinleyicilerin de salgın hakkında bütüncül bir yargıya varmasını sağlamıştır. Böylece salgının ilk nerede, ne zaman başladığını ve salgın ekseninin boyutlarını sunan konuşucu, dinleyicilerin güvenini kazanmıştır. Konuşucu tüm söylemlerinde vermek istediği mesajı açık ve net sunmuş, niyetini açıkça belli etmiştir. Konuşunun söylemlerinin tümünde yapı ve içerik açısından bir tutarlılık bulunmaktadır. Bu tutarlılık gerek söylemlerini inşa ederken kullanmış olduğu sözcüklerde, gerek noktalama işaretlerinde gerekse yazım şeklinde gözler önüne serilmiştir”* sonucuna varmıştır. Salgın sürecinin yönetiminde sosyal medyanın rolü yadsınamaz. Bu gerçeklik akademik çalışmalara da yansımıştır. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca’nın salgın sürecinde twitter üzerinden yaptığı paylaşımları inceleyen başka bir çalışmada (Bilgiç ve Akyüz, 2020: 241) ise; sağlık bakanının takipçi sayısının salgın sürecinde 12 kat arttığı ve Türkiye’deki yaklaşık her iki twitter kullanıcılarından birinin takip ettiği tespiti yapılmıştır. Bakanın twitlerinin aldığı yüksek etkileşimler sayesinde, hesabı takip etmeyen birçok kullanıcıya da mesajları ulaşmıştır. Araştırmayı yapan Bilgiç ve Akyüz (2020: 241) Bakan Koca’nın açıklamalarının ilgi gördüğü ve güven oluşturduğu sonucuna varmışlardır.

Merkez ve yerel işbirliğinin bir diğer yansıması bilgi paylaşımı noktasında görülmektedir. Pandemi sürecinde elde edilen verilerin paylaşılması, deneyimlerin aktarımı hususunda çalıştaylar ve konferanslar düzenlenmiştir. Bu deneyim aktarımının örneklerinden biri; Türkiye Belediyeler Birliği temsilcileri, Büyükşehir Belediye Başkanları, Yurtdışından katılan Belediye Başkanları, Politika Kurul Üyeleri, Öğretim üyeleri, Bakan yardımcıları ve Bilim kurulu temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen “Covid-19 Salgını Sonrası: Şehirlerde Sosyal Riskler ve Fırsatlar Konferansı”dır.

Korona salgını sürecinde yerel düzeyde belediyelerin işbirlikleri bilgi alışverişleri yanı sıra kendi bünyelerinde yönetim mekanizmasına işlerlik kazandıracak girişimlerde bulunmaktadır. Örneğin İstanbul Büyükşehir Belediyesi İstanbul Yardımlaşma ve Koordinasyon Merkezi’ni (İYKM) oluşturarak belediye düzeyinde bir bilim kurulu oluşturduğu ifade edilebilir. Bu Merkez bünyesinde sadece tıp doktorları değil sivil toplum kuruluşları ve gönüllü vatandaşlarla düzenli olarak bir araya gelmektedir (İBB, <https://www.ibb.istanbul/News/Detail/36614>, Erişim Tar. 02.03.2021).

Korona salgını ile birlikte sağlık hizmetlerinin yalnızca Sağlık Bakanlığının- dolayısıyla merkezi idarenin - değil, validen trafik polisine, öğretmenden belediye görevlisine kadar birçok meslek grubunun ve sektörün de görevi olduğu ortaya çıkmıştır. Sağlık, İç İşleri, Maliye, Milli Eğitim, Turizm, Ticaret, Sanayi ve Şehircilik, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlıkları, belediyeler, sendikalar, sivil toplum kuruluşları, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, üniversiteler ve özel sektör pandemi kontrolünde koordinasyon içinde çalışmak durumunda kalmışlardır (Öztek, 2020: 11). Bu durum devam eden korona salgının önemli kazanımlarından biri olarak değerlendirilebilir.

Fakat farklı alanlardaki kamu personelinin politika uygulaması katılımcılık örneği sayılabilir mi? Belediyeler gibi yerel yönetim kuruluşları, sendikalar ve meslek kuruluşları gibi yarı kamu nitelikli kuruluşların personelinin katılımı, katılımcılık mıdır? Bunlar katılımcılık sayılmadığında bile, kurumlar arası koordinasyonu ve iletişimi güçlendirmesi yönüyle önemlidir. Zira iletişim ve koordinasyon, geleneksel yönetimden dönüşümün parçalarından biridir.

4. SONUÇ

Olağanüstü dönemler olağanüstü önlemler gerektirmektedir. Koronavirüs sürecinde yönetim olağanüstü bir önlem miydi, yoksa yönetime dönüşüm yolunu döşeyen bir unsur olabilir mi? Özetle, koronavirüsle mücadele sürecinde yönetim bir fırsat penceresi olmuş mudur? Bu çalışmada koronavirüsle mücadele sürecine Kingdon'un kavramsallaştırdığı çoklu akış modeli çerçevesinde bakılmış, fırsat penceresi terimiyle anlatılmaya çalışılan olgu Türkiye'de pandemi özelinde tartışılmıştır. Sorun, politika ve siyaset akışları bir araya geldiği dönemlerde fırsat pencereleri doğar. Fırsat penceresinin açılması dramatik bir olay –kriz veya afet-yaşandığında, dikkatlerin bir sorunda toplanması ve bu soruna uygun çözümlerin siyaset ortamı ile birleşmesi ile mümkün olabilir. Koronavirüs bu tanıma uymaktadır. Daha ilk aşamada, doğal ve gerekli bir tedbir olarak yönetime, çokaktörlülük, katılımcılık ve şeffaflık ilkelerine başvurulmuştur. Pandemi bilim kurulu oluşturulmuş, Sağlık bakanlığı merkezli bilgi yönetimine geçilmiştir.

Kamu politikasının oluşturulmasından uygulanmasına kadar merkezi yönetimin en tepe noktasından en alt kademe memura kadar dâhil olduğu bir süreç yaşandığı görülmektedir. En temelde sağlık çalışanları, acil servis görevlileri, öğretmenler, polisler ve belediye görevlileri sürecin önemli birer parçası olmuşlardır. Sivil toplum örgütlerinin de dahil olduğu bu süreç Türk kamu yönetiminin yönetim ile tanışıklığını pekiştirmiştir. Salgın sürecinde sokak kısıtlamalarından vatandaşların mağduriyet yaşamamaları adına sahada görev yapan Vefa Destek Grupları bunun iyi bir örneğidir. Vefa destek grupları; merkezi idareyi temsilen il/ilçe SYDV, il/ilçe jandarma komutanlığı, il/ilçe emniyet, milli eğitim müdürlükleri personeli, il/ilçe din görevlileri; mahalli idareyi temsilen il/ilçe belediye çalışanları, sivil toplum örgütlerini temsilen Kızılay ve diğer gönüllüler ile özel sektör çalışanlarından oluşmaktadır. Gerek merkezi yönetiminde bilim kurulunun politika yapımındaki rolü gerekse uygulamada Vefa Sosyal Destek Gruplarının katılımı Türkiye'de yönetim uygulamalarının pekişmesinde etkili olmuştur. Sorun, politika ve siyaset akışını bir araya getiren salgın krizinin ortaya çıkardığı belirsizlik ortamı resmi ve resmi olmayan aktörleri birlikte hareket etmeye zorlamıştır. Sadece bilim kurulunun oluşturulması değil, öğretmenler ve sağlık çalışanları gibi sürecin doğrudan etkilediği meslek gruplarının politika sürecine katılma talepleri oluşmuştur. Aynı zamanda yerel yönetimler merkezin uzantısı olan kaymakamlık ve valiliklerle işbirliği içinde salgının yayılımının önüne geçmeye çalışmışlardır. Bir sonraki salgın veya kriz için koordineli bir yaklaşımla erken kontrol sağlanması mümkün olabilir. Bu yönüyle fırsatın değerlendirildiği söylenebilir.

Toplumun bulaşıcı ve salgın hastalıklardan uzak tutulmasının temin edilmesi öteden beri devletin temel amaçlarından biri olarak sayılmaktadır. Ancak Covid 19 salgının ortaya çıkması ile sağlık hizmetinin sadece merkezi veya yerel yönetimlerce doğrudan veya dolaylı idare edilen bir kamu hizmeti olmadığı tekrar hatırlanmıştır. Sadece idare değil, yarı kamusal örgütler, özel örgütler ya da örgütlenmemiş toplum bile kamu politikalarının farklı aşamalarına katılmıştır. Kriz, bir şekilde, katılıma fırsat olmuştur.

Çok aktörlülük açısından Pandemi Bilim Kurulu önemli bir adım olmuştur. Gerçekten de, kurulların yönlendirmesi, kurul üyelerinin reyleri, kamuoyu gündemini meşgul etmiş, kararlar gerek siyaset akışını, gerek politika akışını etkilemiştir. Bu etki nedeniyle, etki sahibi bir kurum olduğu

söylenbilir. Diğer bir taraftan, pandemi sonrasında pandemi bilim kurulu kadar farklı kurulların da adı duyulmaz olmuştur. İl Pandemi Kurulları ve Vefa Destek uygulamaları, sadece kriz dönemine has uygulamalar olmuş, kriz sonrası dönemde ise, varlık sebebi kalmamış olduğundan, etkisiz kalmıştır. Vefa Destek Grupları AFAD ve Kızılay gibi sosyal katılımçılık ve çok aktörlülük örneği arasında yer edinmemiştir. Sağlık bakanlığının “Her vaka hasta değildir” açıklamaları, günlük yayınlanan istatistiklerin tam anlamıyla vaka sayısını göstermediği yönündeki düşünceyi pekiştirmiştir. Eğer günlük istatistiklerde bir şeffaflık yok ise, mücadelede yer alan personel sayısı, iktisadi ve mali destek, aşının güvenilirliği gibi konularda şeffaflık aranabilir mi sorusu ortaya çıkmıştır.

Bununla birlikte, günlük yaşamda yer verilen tedbirlere katılımda ve yeni çözüm önerilerinin duyurulmasında büyük başarı da söz konusudur. Toplum sadece yukarıdan gelen sınırlamaları uygulamakla kalmamış, bu sınırlamaların şekillenmesinde de rol oynayabilmiştir. Farklı meslek gruplarının talepleri yanında işçi ve temsilcilerinin talepleri de kısa çalıma ödenekleri, işçi çıkarma yasağı gibi yollarla ivedilikle karşılanmıştır. Sonuçta, Türkiye’de yönetişimin pekişmesi yönünde ortaya çıkan fırsatın ancak sınırlı şekilde değerlendirildiğini söylemek mümkündür.

Belirtmek gerekir ki, kriz dönemlerinde politika oluşturma süreci kadar politikaların değerlendirilmesi de belirsizliklerle doludur. Sürecin halen devam ediyor olması, sürecin değerlendirilmesinde önemli bir zorluktur (Jenkins-Smith vd., 2014: 189-193). Analizciler politika sürecini anlamak için uzun dönemli (on yıl ve daha fazla) bir perspektif kullanmak gerektiği (Jenkins-Smith vd., 2014: 189-193) savunulursa, daha uzun bir süre süreç yeterli bir şekilde anlamlandırılmayacaktır. Fakat süreç değerlendirmesinin, sadece uzun soluklu çalışmalara bağlanamayacağı açıktır, kısa dönem analizleri de önemlidir, ne ki kısa dönem analizleri eksik kalabilmektedir. Nihayetinde, kriz içinde krizin değerlendirilmesinin zorluğu açıktır. Takip eden süreler içinde bu çalışmayı pekiştirecek-irdeleyecek çalışmalar tavsiye edilmektedir.

Etik Beyan

“Yönetişim İçin Bir Fırsat Penceresi: Covid 19 Salgını ile Mücadele Süreci” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Bakır, C. (2020). The Turkish state's responses to existential COVID-19 crisis, *Policy and Society*, 39(3), 424-441.
- Bell, S., ve Hindmoor, A. (2009). *Rethinking Governance The Centrality of the State in Modern Society*, New York: Cambridge University Press.
- Bilgiç, A. (2020). "COVID-19 ile Mücadele Sürecinde Yerel Yönetimlerin Genel Görünümü", *İdealkent*, 11(31), 2084-2112.
- Bilgiç, A. ve Akyüz, S. S. (2020). Türkiye'de Covid-19 Pandemisi Döneminde Sağlık Bakanı Fahrettin Koca'nın Sosyal Medya Kullanımı: Twitter Paylaşımları İçerik Analizi, *Gaziantep University Journal of Social Sciences 2020 Special Issue*, 230-243.
- Cairney, P., Jones, M. D. (2016). Kingdon's Multiple Streams Approach: What Is the Empirical Impact of this Universal Theory?, *The Policy Studies Journal*, 44 (1), 37-58.
- Choi, J., Lee, S., Jamal, T. (2021). Smart Korea: Governance for smart justice during a global pandemic, *Journal of Sustainable Tourism*, 29: 2-3, 541-550.
- Güler, B. A. (2012). Nesnesini Arayan Disiplin: Kamu Yönetimi, *Türkiye'de Kamu Yönetimi*, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Gültekin, S. (2014). Understanding Policy Process: Is There A Single Best Way?, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 12 (24), 43-74.
- Güngör, B. (2020). Türkiye'de Covid-19 Pandemisi Süresince Alınan Önlemlerin Kriz Yönetimi Perspektifinden Değerlendirilmesi, *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, (4), 818-851.
- Henstra, D. (2010). "Explaining local policy choices: A Multiple Streams analysis of municipal emergency management", *Canadian Public Administration*, 53(2). 241-258.
- Hofmänner, A. (2021). Science in the Swiss Policy Response to the COVID-19 Pandemic in 2020.
- İBB, İstanbul Büyükşehir Belediyesi <https://www.ibb.istanbul/News/Detail/36614>, Erişim Tar. 02.03.2021.
- İşlek E, Özatkan Y, Bilir M K, Arı H O, Çelik H ve Yıldırım H H. (2020). Covid 19 Pandemi Yönetiminde Türkiye Örneği: Sağlık Politikası Uygulamaları ve Stratejileri, TUSPE Rapor: 2020/2, Ankara: TUSPE Yayınları.
- Jenkins-Smith, H. C., Nohrstedt, D., Weible, C. M. & Sabatier, P. A. (2014). Advocacy Coalition Framework: Foundations, Evolution and Ongoing Research. In Sabatier & C. M. Weible (Eds.), *Theories of The Policy Process* (pp. 183-217). USA: Westview Press.
- Kapucu, N. (2006). Interagency communication networks during emergencies: Boundary spanners in multiagency coordination, *The American Review of Public Administration*, 36(2), 207-225.
- Kingdon, J. (2014). *Agendas, Alternatives, and Public Policies*, Second Edition, London: Pearson.
- Kooiman, J. (2004). Governing as governance, *International Public Management Journal*, 7(3), 439-442.

- Gedikkaya, F. (2022). Yönetişim İçin Bir Fırsat Penceresi: Covid 19 Salgını ile Mücadele Süreci. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 745-761.
- Molina, I. Otero-Iglesias, M., Martínez J. P. (2020). *Has Spain's management of COVID 19 been a failure? Errors, lessons and recommendations*, Working Paper 16/2020, - Elcano Royal Institute.
- Moon, Jae M. (2020). "Fighting COVID-19 with Agility, Transparency, and Participation: Wicked Policy Problems and New Governance Challenges", *Public Administration Review*, 80 (4), 651–656.
- Mutluer, G., F. Bal, N. (2020). "Yeni Koronavirüs (Kovid-19) Pandemisiyle Mücadelede Türkiye Devletinin İzlediği Stratejik İletişim", *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (35), 382-421.
- Öztek, Z. (2020). "Pandemi Mücadelesi ve Yan Kazanımlar", *Sağlık ve Toplum*, COVID 19 Özel Sayısı, s. 6-14.
- Peters, B. G., Pierre, J. (2006). "Governance, government and the state", *The state: Theories and issues*, 209-222.
- Pielke Jr, R. A. (2007). *The honest broker: making sense of science in policy and politics*. Cambridge University Press.
- Rajan, D., Koch, K., Rohrer, K., Bajnoczki, C., Socha, A., Voss, M., Koonin, J. (2020). Governance of the Covid-19 response: a call for more inclusive and transparent decision-making. *BMJ global health*, 5(5).
- Rhodes, R.A.W. (1997). *Understanding Governance: Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability*, Buckingham: Open University Press.
- Richardson, J. (2018). "The Changing British Policy Style: From Governance to Government?", *British Politics*, 13, 215–233.
- Risse, T. (2011). "Governance in Areas of Limited Statehood: Introduction and Overview", *Governance without a state?*, ed. Risse Thomas, Columbia University Press, NY.
- Salamon, L. (2002). "The New Governance and The Tools of Public Action", *The Tools of Government A Guide to the new Governance*, Lester M. Salamon, Odus V. Elliott (edi.), Oxford Press, 1-47.
- Sanfelici, M. (2020). "The Italian Response to the COVID-19 Crisis: Lessons Learned and Future Direction in Social Development", *The International Journal of Community and Social Development*, 2(2):191-210.
- Saurugger, S. Terpan, F. (2016). "Do crises lead to policy change? The multiple streams framework and the European Union's economic governance instruments", *Policy Sci*, 49, 35–53.
- Shaw, R., Kim, Y. K., & Hua, J. (2020). "Governance, technology and citizen behavior in pandemic: Lessons from COVID-19 in East Asia", *Progress in Disaster Science*, 6, 100090.
- Sobacı, M. Z. (2007). Yönetişim Kavramı ve Türkiye'de Uygulanabilirliği Üzerine Değerlendirmeler, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5 (1), *Journal of Administrative Sciences*, 219-235.
- Somuncu, M. (2020). "Dr. Fahrettin Koca'nın Sosyal Medyadaki Salgınla İlgili Paylaşımının Eleştirel Söylem Analizi Yöntemi İle İncelenmesi", *Kesit Akademi Dergisi*, 6 (23), 21-40.
- Strange, S. (1996). *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gedikkaya, F. (2022). Yönetişim İçin Bir Fırsat Penceresi: Covid 19 Salgını ile Mücadele Süreci. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 745-761.

TBB (2022). <http://www.hekimlik.org/koronavirus/merhaba/>, (09.09.2022).

TİHV (2022). Covid-19 Salgını ve Hapishanelerde Acilen Alınması Gereken Önlemler, <https://tihv.org.tr/basin-aciklamalari/covid-19-salgini-ve-hapishanelerde-acilen-alinmasi-gereken-onlemler/> (09.09.2022).

Usul (2020). “Bilim kurulları Kovid-19’la mücadeledeki yol haritasının belirlenmesinde etkin rol oynadı”, <https://www.aa.com.tr/tr/koronavirus/bilim-kurullari-kovid-19la-mucadeledeki-yol-haritasinin-belirlenmesinde-etkin-rol-oyyadi/2128722> (Erişim Tar. 12.02.2020).

Weible, C. M., Nohrstedt, D., Cairney, P. (2020). “COVID-19 and The Policy Sciences: Initial Reactions and Perspectives”, *Policy Science*, 53, 225–241.

WHO, (2022). “WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard”, <https://covid19.who.int/>, (30.09.2022).

Yıldız, M., Uzun, M. M. (2020). *Koronavirüsle Mücadelede Kriz Yönetimi ve Kamu Politikası Yapımı*, Ankara: Seta Rapor.



Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama

Tutku ÜNKARACALAR *

Öz

Küreselleşme kavramı uluslararası piyasalarda sermaye akımları, teknoloji, istihdam, kültürel ve siyasi ilişkiler gibi parametreleri kapsadığı için küreselleşme sürecinin değişmesi de ülke ekonomilerini etkilemektedir. Bu etkilerden hareketle ülkeler arası ekonomik, sosyal ve politik küreselleşme endeksleri ve alt parametreleri ile ekonomik büyümenin göstergesi olan Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYH) değişkeni arasındaki ilişki ve yönü seçilmiş 88 ülke için 2000-2018 dönemi yıllık verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada yöntem olarak Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik Testi ile Çoklu Regresyon Modeli kullanılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre ekonomik büyüme ile ekonomik, sosyal, politik küreselleşme endeksleri ve alt parametreleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan regresyon analizi sonucunda; GSYH ile KOF küreselleşme endeksleri arasında finansal ve politik küreselleşme endeksleri dışında yüksek düzeyde pozitif ilişki belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Küreselleşme Endeksi, Ekonomik Büyüme, Nedensellik, Regresyon Analizi.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Relationship of Globalization and Economic Growth: An Implementation on Selected Countries

Abstract

Since the concept of globalization comprise parameters such as capital flows, technology, employment, cultural and political relations in international markets, the change in the globalization process also affects the economies of the countries. Based on these effects, the relationship and direction between the economic, social and political globalization index and sub-parameters between countries and the Gross Domestic Product (GDP) variable, which is an indicator of economic growth, was analyzed using annual data for the period of 2000-2018 for 88 selected countries. In this study, Dumitrescu-Hurlin Panel Causality Test and Multiple Regression Model were used as methods. In reference to the findings obtained as a result of the analysis, a bidirectional causality relationship was detected between economic growth and economic, social, political globalization index and sub-parameters. Moreover, as a result of the regression analysis; apart from financial and political globalization index, a high level of positive relationship was detected between GDP and KOF globalization index.

Keywords: Globalization, Globalization Index, Economic Growth, Causality, Regression Analysis.

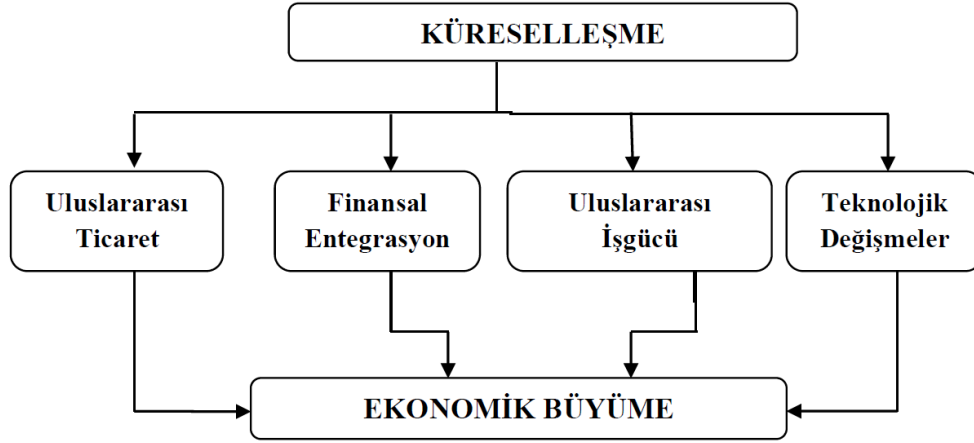
Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Kırklareli Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finans Yönetimi Anabilim Dalı, e-mail: tutku@klu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6584-8681

1. GİRİŞ

Günümüzde yabancı sermaye girişindeki artış ve teknolojik gelişmeler sonucu uluslararası ticaretin büyümesi küreselleşme olgusunun ülkeler arası etkileşiminin yaygınlaşmasında aracı olduğu kabul edilmektedir. Küreselleşmenin gelişimi ilk olarak kapitalizmin yükselmeye başladığı 1870-1930 dönemine denk gelmektedir. Bretton Woods sisteminin çökmesi, postkolonyalizm yaklaşımının ortaya çıkması ve Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla küreselleşme kavramının yaygınlık kazandığı söylenebilir. Küreselleşme ile ilgili birçok ekonomist, yazar ve kuruluş tarafından tanımlamalar yapılmış olsa da özetle ekonomik boyutuyla küreselleşme; dünya ekonomilerinin entegrasyonunu, serbest piyasa ekonomisinin yükselişini ve dünya genelinde ekonomik iş birliklerinin artması nedeniyle tek bir pazarda bütünleşmeyi ifade etmektedir (Dündar, 2020: 20). Küreselleşme, son derece geniş bir kavram olup birçok farklı boyuta sahiptir. Fakat günümüzde en çok ekonomik, politik ve sosyal küreselleşme boyutları incelenmektedir.

Ekonomik boyutuyla küreselleşme Şekil 1'de de görüldüğü üzere uluslararası ticaret, finansal entegrasyon, uluslararası işgücü ve teknolojik değişimler yoluyla ekonomik büyümeyi etkilemektedir.



Şekil 1: Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki

Kaynak: Husain, 2000: 2

Küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki süreç, uluslararası mal ve hizmet ticaretine ilişkin kısıtlamaların kaldırılması ve böylece ticari ilişkilerin gelişmesiyle taşıma maliyetlerinin ucuzlaması ile başlamıştır. Finansal entegrasyon özünde uluslararası finansal akışların serbestleşmesini ifade etmektedir. Finansal entegrasyon ile sermaye maliyeti düşürülerek kurumların daha etkin çalışması ve üretimde uzmanlaşmanın sağlanması hedeflenmektedir. Üretim faaliyetlerinin uluslararası düzeyde gelişmesiyle birlikte uluslararası işgücü göçlerinde artış kaydedilerek büyük şirketlerin maliyetlerinde düşüş gerçekleşmektedir. Küreselleşme, teknolojiye erişim olanağında iyileşme sağlayarak işlem ve bilgi maliyetlerinin azalmasına, artan rekabet koşullarına uyumun gerçekleşmesine yol açabilmektedir. Özetle küreselleşmenin ekonomik büyümeye olumlu açıdan etkileri; uluslararası ticaretin artması, yabancı sermaye yatırımlarının gelişmesi sonucu ekonominin canlanması, yeni teknolojilere erişim sayesinde ekonomik çıktı da iyileşme, ihraç edilen ürünlerde çeşitliliğin artması sonrası ihracat gelirlerinde yükseliş, iktisadi işlemlerin daha hızlı yapılması, yeni istihdam olanakları, ticaret ve bütçe dengesinde iyileşmenin gerçekleşmesi, uluslararası kuruluşlara üyelik imkanı ile iktisadi büyümede artış kaydedilmesi olarak sıralanabilir. Küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerinde doğuracağı olumsuz etkiler ise emek piyasasında eşitsizliğin artması, esnek döviz kurlarının ekonomik kırılmağa yol açması, artan rekabet koşullarına bazı ülkelerin adapte olamaması sonucu sosyal harcamaların azalması olarak ifade edilebilir.

Küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin daha ayrıntılı ve nicel ifadelerle belirlenebilmesi için ölçülebilmesi gerekmektedir. Küreselleşmenin ülkelerin üzerindeki ekonomik, politik ve sosyal boyutlarda etkilerini ölçmek için birçok endeks geliştirilmiş olsa da bu endeksler arasında yaygın olarak kullanılan; 2002 yılında İsviçre KOF Ekonomik Araştırmalar Enstitüsü'nde Axel Dreher tarafından geliştirilen KOF küreselleşme endeksidir (Caselli, 2012: 46). Küreselleşmenin farklı boyutlarını tek bir endekste toplaması, kapsadığı veri kümesinin yıllık olarak sürekli güncellenmesi, birçok alt bileşenleri de hesaplaması ve kolayca erişilebilir olması nedeniyle bu çalışmaya ilişkin analizlerde KOF küreselleşme endeksi kullanılmıştır. Endeksin alt parametreleri ve bileşenleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: KOF Küreselleşme Endeksinin Yapısı (2021)

Küreselleşme Endeksi (Fili)	Ağırlık	Küreselleşme Endeksi (Hukuki)	Ağırlık
Ekonomik Küreselleşme	33,3	Ekonomik Küreselleşme	33,3
Ticari Küreselleşme	50.0	Ticari Küreselleşme	50.0
Mal Ticareti	37.2	Ticari Düzenlemeler	26.8
Hizmet Ticareti	43.0	Ticari Vergiler	28.1
Ticari Partner Çeşitlendirmesi	19.8	Tarifeler	27.1
		Ticaret Anlaşmaları	18.0
Finansal Küreselleşme	50.0	Finansal Küreselleşme	50.0
Doğrudan Yabancı Yatırım	26.3	Yatırım Kısıtlamaları	30.2
Portföy Yatırımı	16.7	Sermaye Hesabı Açıklığı	39.0
Uluslararası Borç	28.6	Uluslararası Yatırım Sözleşmeleri	30.8
Uluslararası Rezervler	1.0		
Uluslararası Gelir Ödemeleri	27.4		
Sosyal Küreselleşme	33.3	Sosyal Küreselleşme	33.3
Kişiler Arası Küreselleşme	33.3	Kişiler Arası Küreselleşme	33.3
Uluslararası Ses Trafığı	20.7	Telefon Abonelikleri	39.1
Transferler	22.1	Seyahat Hürriyeti	32.4
Uluslararası Turizm	21.1	Uluslararası Havaalanları	28.6
Uluslararası Öğrenciler	19.0		
Göç	17.2		
Bilgi Küreselleşmesi	33.3	Bilgi Küreselleşmesi	33.3
İnternet Bant Genişliği	40.7	Televizyon Erişimi	37.7

Uluslararası Patentler	29.6	İnternet Erişimi	43.3
İleri Teknoloji İhracatı	29.6	Basın Özgürlüğü	19.0
Kültürel Küreselleşme	33.3	Kültürel Küreselleşme	33.3
Kültürel Mal Ticareti	28.6	Cinsiyet Eşitliği	22.5
Kişisel Hizmetlerde Ticaret	24.8	Beşeri Sermaye	41.7
Uluslararası Markalar	7.9	Sivil Özgürlük	35.8
McDonald's Restoranları	22.0		
IKEA Mağazaları	16.8		
Politik Küreselleşme	33.3	Politik Küreselleşme	33.3
Elçilikler	37.2	Uluslararası Kuruluşlar	36.5
Birleşmiş Milletler Barış Misyonları	24.7	Uluslararası Antlaşmalar	32.6
Uluslararası Sivil Toplum Kuruluşları	38.2	Yatırım Antlaşmaları Çeşitliliği	30.9

Kaynak: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

KOF küreselleşme endeksi değerleri 1970 yılından günümüze kadar yıllık olarak 203 ülke için hesaplanmaktadır. Endeks değerleri 1 ile 100 arasında değişmektedir. Endeks değerinin 100'e yaklaşması, küreselleşme seviyesinin arttığını göstermektedir. Endeksin yapısında 43 değişken kullanılmaktadır. Bunlardan uluslararası akım ve faaliyetleri içerenler "de facto (fili)" olarak nitelendirilirken, bu faaliyetleri kolaylaştıran düzenlemeler veya kısıtlamalar da "de jure (hukuki)" küreselleşme parametreleri olarak adlandırılmaktadır.

Ekonomik, sosyal ve politik küreselleşmenin genel endeksteki ağırlıkları ise %33,3'tür. Endeks ağırlıklarının eşit olması, genel küreselleşme endeksinin tutarlılığını göstermektedir. Söz konusu endekste toplumda fikirlerin, bilginin, kültürün ve özgürlüğün yayılımını ifade eden sosyal küreselleşme ölçütünde McDonald's restoranları ve IKEA mağazalarının sayısının kullanılması bazı yazar ve araştırmacılar tarafından eleştirilmektedir. Ayrıca ülkedeki yönetim yapısının toplum üzerindeki egemenliğini kaybetme oranı olarak da ifade edilen politik küreselleşme endeksi, uluslararası kuruluş sayısını dikkate almasıyla ülke ekonomileri üzerinde dış kuvvetlerin müdahale etkinliğinin artırılmasının amaçlandığına ilişkin eleştiriler de mevcuttur.

Bu çalışmanın amacı küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmektir. KOF küreselleşme endeksinin kullanıldığı çalışmaya ilişkin analize sadece genel küreselleşme endeksi değil ekonomik, sosyal ve politik küreselleşme endeksleri de dahil edilmiştir. Çalışmada öncelikle teorik ve kuramsal çerçevede küreselleşme kavramı ele alınmış, küreselleşmenin boyutları, ekonomik büyüme üzerindeki etkileri ve KOF küreselleşme endeksinin yapısı detaylı olarak incelenmiştir. Küreselleşme ve ekonomik büyüme ilişkisini test eden çalışmalara ilişkin literatür gözden geçirildikten sonra çalışmaya ilişkin veri seti, metodoloji ve kullanılan yöntemler sonucu elde edilen ekonometrik bulgulara yer verilmiştir. Son olarak çalışmanın genel bir değerlendirilmesi yapılmıştır. Ülke ekonomilerinin gelişim düzeyine yönelik sadece ekonomik küreselleşme endeksinin değil sosyal, politik küreselleşme endekslerinin de analize eklenmesi sonucu ele alınan dönem ve farklı ekonometrik yöntemlerin kullanılmasıyla diğer çalışmalardan farklılaşarak literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR

Küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerine etkisi finans literatüründe teorik olarak çok tartışılmasına rağmen ampirik olarak analiz edilmesi; uzun dönemli veri yetersizliği, küreselleşme boyutunun ülke ekonomisinin kalkınma seviyesine göre farklılık arz etmesi ve bu yüzden küreselleşme ölçütünün tanımlanmasındaki güçlükler nedeniyle zor olmaktadır. Bahse konu hususta yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgulara ilişkin olarak hâkim olan liberal görüş; ülke ve ülke gruplarına yönelik belirlenen küreselleşme endeksleri ile ekonomik büyümeye ilişkin kullanılan parametreler arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğudur. KOF küreselleşme endeksi ve alt bileşenleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan bazıları Tablo 2’de verilmektedir.

Tablo 2: Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiye Yönelik Literatür Taraması

YAZAR(LAR)	İNCELENEN DÖNEM ve ÜLKE(LER)	YÖNTEM(LER)	BULGULAR
Dreher (2006)	123 Ülke (1970-2000)	Panel Veri Analizi	Genel, ekonomik ve sosyal küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki; politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında ise anlamsız bir ilişki tespit edilmiştir.
Yapraklı (2007)	Türkiye (1990-2006)	Çok Değişkenli Eş-Bütünleşme Analizi, Hata Düzeltme-Geliştirilmiş Granger Nedensellik Testleri ve Vektör Hata Düzeltme Modeli	Uzun dönemde ekonomik büyüme ile ticari açıklık arasında pozitif, ekonomik büyüme ile finansal açıklık arasında ise negatif etkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, ticari ve finansal açıklık ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü, ticari açıklıktan finansal açıklığa doğru ise tek yönlü nedenselliğin olduğu tespit edilmiştir.
Zhuang ve Koo (2007)	56 Ülke (1991-2004)	Panel Veri Analizi	Küreselleşmenin her ülkede büyümeyi pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.
Chang ve Lee (2010)	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Ülkeleri (23 Ülke) 1970-2006	Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Testi	Ekonomik ve sosyal küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi belirlenmiştir.
Heshmati ve Lee (2010)	61 Ülke (1995-2001)	Panel Regresyon Analizi	Küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasında negatif fakat ekonomik büyüme ile küreselleşme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.
Potrafke (2010)	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Ülkeleri (21 Ülke) 1951-2006	Dinamik Panel Veri Analizi	Politik ve sosyal küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin anlamsız olduğu; genel küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ise pozitif yönlü olduğu tespit edilmiştir.
Türedi ve Berber (2010)	Türkiye (1970-2007)	Johansen-Juselius Koentegrasyon ve Vektör Otoregresyon Modeli	Finansal kalkınmadan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü; ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında ise çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.
Chang vd. (2011)	G7 Ülkeleri (1970-2006)	Panel Eşbütünleşme Testi	Hem genel hem de sosyal küreselleşme endeksinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Quinn vd. (2011)	189 Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülke (1954-2009)	Dinamik Panel Veri Analizi	Ekonomik küreselleşmenin ekonomik büyümeyi artırdığı sonucuna varılmıştır.
Rao ve Vadlamannati (2011)	21 Afrika Ülkesi (1970-2005)	Bağlayıcı Uç Analizi	Küreselleşme ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.
Sakyi (2011)	31 Sahra Altı Afrika Ülkesi (1980-2005)	Panel Eşbütünleşme Testi, Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler Yöntemi, Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi	Ekonomik küreselleşmenin uzun dönemde ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği fakat demokrasinin gelir üzerinde olumsuz etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Villaverde ve Maza (2011)	101 Ülke (1970-2005)	En Küçük Kareler Yöntemi, Dinamik Panel Veri Analizi	Ekonomik ve sosyal küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.
Gül ve Kamacı (2012)	Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler (1980-2010)	Pedroni Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Testi	Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik büyümeden ithalata ve ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Ancak ithalattan ve ihracattan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.
Ray (2012)	Hindistan (1990-2010)	En Küçük Kareler Yöntemi, Johansen Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi	Küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik olduğu sonucu elde edilmiştir.
Ali ve Imai (2013)	41 Ülke (1970-2009)	En Küçük Kareler Yöntemi, Dinamik Panel Veri Analizi	Ekonomik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Chang vd. (2013)	Azerbaycan, Gürcistan, Rusya ve Türkiye (1990-2009)	Gölge Değişkenli En Küçük Kareler Yöntemi	Küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca yüksek enerji ihracatının artan ekonomik ve politik entegrasyon döneminde daha yüksek büyüme oranlarına yol açtığı tespit edilmiştir.
Doğan (2013)	Türkiye (1970-2009)	Granger Nedensellik Testi	Ekonomik küreselleşme, sosyal küreselleşme ve genel küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
Leitao (2013)	Portekiz ve AB Ülkeleri (1995-2011)	Dinamik Panel Veri Analizi	Kültürel küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisinin olduğu tespit edilmiştir.
Meraj (2013)	Bangladeş (1971-2005)	Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Sınır Testi, Granger Nedensellik Testi	İhracat ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Küreselleşmenin serbest ticaret ile ekonomik büyümeye etkisinin pozitif yönde olduğu tespit edilmiştir.
Neto ve Veiga (2013)	139 Ülke (1970-2009)	Panel Veri Analizi	Doğrudan yabancı yatırımların teknoloji ve inovasyonun yayılması yoluyla ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Zeren ve Ari (2013)	G7 Ülkeleri (1970-2011)	Granger Nedensellik Testi	Ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Gurgul ve Lach (2014)	Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri (1990-2009)	Panel Veri Analizi	Ekonomik ve sosyal küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Politik küreselleşmenin ise istatistiki olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir.
Kar vd. (2014)	Türkiye (1989-2007)	Granger Nedensellik Testi	Ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ekonomik büyümenin finansal gelişmenin nedeni olduğu ve finansal gelişmenin de ticari açıklığın nedeni olduğu saptanmıştır.
Samimi ve Jenatabedi (2014)	İslam İşbirliği Teşkilatına Üye 33 Ülke (1980-2008)	Dinamik Panel Veri Analizi	Ekonomik küreselleşme-ekonomik büyüme ilişkisinin yüksek ve orta gelirli ülkelerde pozitif, düşük gelir grubunda yer alan ülkelerde ise negatif olduğu saptanmıştır.
Sarıkaya (2014)	129 Ülke (1971-2009)	Panel Eşbütünleşme Testi	Sosyal küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerine etkisinin olumlu olduğu tespit edilmiştir.
Ying vd. (2014)	Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (1970-2008)	Panel Veri Analizi	Ekonomik küreselleşmenin ekonomik büyümeyi pozitif, sosyal ve politik küreselleşmenin ise negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Hayaloğlu vd. (2015)	91 Ülke (1995-2011)	Statik Panel Veri Analizi	Yüksek, orta ve düşük gelirli ülkelerde küreselleşmenin ekonomik büyümeyi arttırdığı; düşük gelirli ülkelerde ise gerek genel gerekse ekonomik ve sosyal küreselleşme düzeyindeki artışın ekonomik büyümeyi azalttığı belirlenmiştir.
Kılıç (2015)	Gelişmekte Olan 74 Ülke (1981-2011)	Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik Testi	Ekonomik küreselleşme ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü; politik ve sosyal küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru ise tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
Suci vd. (2015)	Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (2006-2012)	Panel Veri Analizi	Genel küreselleşme endeksinin ekonomik büyüme üzerine önemli bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ekonomik ve politik küreselleşmenin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği; sosyal küreselleşmenin ise büyüme üzerinde bir etkisinin olmadığı saptanmıştır.
Verter ve Osakwe (2015)	Nijerya (1980-2012)	Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Sınır Testi	Ekonomik küreselleşme endeksinin ekonomik performans üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ayrıca işçi döviz girişi yalnızca kısa vadede de olsa ekonomik performansla pozitif ilişkili olduğu bulunmuştur.
Chu vd. (2016)	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Ülkeleri (9 Ülke) ve Çin (1981-2008)	Granger Nedensellik Testi	Hollanda ve Birleşik Krallık için küreselleşmeden ekonomik büyümeye, ABD’de ekonomik büyümeden küreselleşmeye nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Avustralya, Belçika, Kanada, Fransa, İtalya ve Japonya için ise herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.
Doğan ve Can (2016)	Güney Kore (1970-2012)	Engle-Granger Eşbütünleşme Testi	Ekonomik, sosyal ve politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Topallı (2016)	BRICS Ülkeleri ve Türkiye (1982-2013)	Emirmahmutoğlu ve Köse Nedensellik Testi	Ekonomik büyümeden doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca ekonomik büyüme ve ticari dışa açıklık arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Doğrudan yabancı yatırımlar ve ticari dışa açıklık arasında ise çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır.
Türedi (2016)	40 Gelişmekte Olan Ülke (1996-2014)	Panel Veri Analizi	Ekonomik, politik ve sosyal küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisinin olduğu tespit edilmiştir.
Gözcör ve Can (2017)	139 Ülke (1970-2010)	Granger Nedensellik Testi	Ekonomik küreselleşmenin sadece üst ve orta gelirli ekonomilerde ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Kaurin ve Simic (2017)	Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri (9 Ülke) 1993-2013	Panel Veri Analizi	Genel küreselleşmenin büyüme üzerine önemli pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu etkinin ekonomik küreselleşme için de aynı biçimde olduğu belirlenmiştir. Sosyal ve politik küreselleşme ise istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur.
Olimpia ve Stela (2017)	Romanya (1990-2013)	Granger Nedensellik Testi, Çoklu Regresyon Analizi	Genel, ekonomik ve politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında pozitif; sosyal küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında ise negatif yönde nedensellik ilişkisinin olduğu saptanmıştır.
Örgün ve Pala (2017)	28 AB Ülkesi (1996-2013)	Panel Eşbütünleşme, Panel Granger Nedensellik ve Panel Vektör Hata Düzeltme Yöntemleri	Kısa dönemde enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında ise uzun dönemde bir nedensellik bulunamamıştır.
Sarıtaş (2017)	Türkiye (1970-2013)	ARDL Sınır Testi, Toda Yamamoto ve Granger Nedensellik Testi	Genel küreselleşmenin ekonomik büyümeyi artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Savrul ve İncekara (2017)	Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (1970-2015)	Panel Veri Analizi	Ekonomik büyüme ve küreselleşmenin ekonomik ve sosyal boyutları arasında olumlu bir ilişki olduğu; politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki olmadığı belirlenmiştir.
Altın vd. (2018)	10 Yükselen Ekonomi (1968-2014)	Konya Panel Nedensellik Analizi	Sadece Endonezya'da ekonomik büyümeden ihracat çeşitlendirmesine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Arjantin, Kolombiya, Hindistan, Malezya ve Türkiye'de ihracat çeşitlendirmesinden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.
Barış ve Barış (2018)	28 AB Ülkesi (1996-2015)	Panel Regresyon Analizi	Küreselleşmenin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği saptanmıştır.
Eren ve Çütcü (2018)	Türkiye (1970-2016)	Gregory-Hansen Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi, Hacker ve Hatemi-J Bootstrap Nedensellik Testi	Sosyal küreselleşmeden ekonomik büyümeye ve ekonomik büyümeden politik küreselleşmeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu belirlenmiştir.

Tekbaş (2019)	BRICS-T Ülkeleri (1990-2014)	Pedroni ve Kao Eşbütünleşme Testi, Dumitrescu ve Hurlin Nedensellik Testi	Kişi başına düşen sermaye birikimi ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü, küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü, kişi başına düşen sermaye birikiminden küreselleşmeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu belirlenmiştir.
Çelik ve Ünsür (2020)	88 Ülke (2000-2016)	Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik Testi	Ekonomik büyüme ile ekonomik, sosyal ve teknolojik küreselleşme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi mevcut iken ekonomik büyümeden genel ve politik küreselleşmeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Ürüt Saygın (2021)	E7 Ülkeleri (1990-2018)	Panel Veri Analizi	Analiz sonucunda genel, ekonomik ve politik küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif katkı yaptığı saptanmıştır. Sosyal küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ise anlamsız bulunmuştur.
Çadırcı ve Kaya (2022)	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Ülkeleri (14 Ülke) 1980-2019	Emirmahmutoğlu ve Köse Nedensellik Testi	Ekonomik küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü, sosyal küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunmamıştır.
Kabakçı Günay ve Günsoy (2022)	34 Sahra Altı Afrika Ülkesi (1990-2019)	Dinamik Panel Veri Analizi	Genel, ekonomik ve sosyal küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif; sosyal küreselleşmenin negatif etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar değerlendirildiğinde; analizlerde incelenen dönemin, kullanılan yöntemlerde esas alınan küreselleşme ölçütlerinin, bağımlı/bağımsız değişkenlerin ve analizlere konu ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin çalışmalara ilişkin bulguların farklılaşmasına neden olduğu görülmektedir. Şöyle ki; gelişmiş ülke gruplarının yer aldığı çalışmalar da ekonomik büyüme ile küreselleşme arasında istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde gelişen ve az gelişmiş ülke gruplarına uygulanan analizlerde ise genellikle negatif ya da istatistiki olarak anlamsız bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır.

3. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

Bu çalışmada genel, ekonomik, ticari, finansal, sosyal, kişiler arası, bilgiye dayalı, kültürel ve politik küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri 2000-2018 dönemini kapsayan 88 ülke için nedensellik testi ve regresyon analizi kapsamında değerlendirilmiştir. Çalışma sınırlarının 2000-2018 dönemi olarak belirlenmesinin nedenleri; birçok ülkenin KOF küreselleşme endeksi ve alt parametrelerine ilişkin verilerin 2018 yılı itibarıyla son bulması ve COVID-19 salgınıyla birlikte yüksek oranda değişkenlik göstermesidir. Çalışmada ekonomik büyümenin göstergesi olarak kullanılan kişi başına düşen reel GSYH'ye ait veriler Dünya Bankası veri tabanından; KOF küreselleşme endeksi ve alt parametrelerine ilişkin veriler ise İsviçre Ekonomi Enstitüsü'nün veri tabanından elde edilmiştir.

Verilerin analizi konusunda; GSYH düzeyleri, KOF küreselleşme endeksi ve alt parametreleri arasındaki ilişkinin nedensellik düzeyini test etmek için Dumitrescu ve Hurlin (2012) Nedensellik Testi kullanılmıştır. Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından geliştirilen nedensellik testine ilişkin analizler E-views 13.00 paket programı ile geliştirilmiştir. GSYH düzeyleri ve KOF küreselleşme endeksi alt parametreleri arasındaki ilişkinin modellenmesinde ise regresyon analizi uygulanmıştır. Böylece küreselleşme parametrelerinin ülke ekonomilerinin büyüme sürecine katkısının yanında büyümenin küreselleşme üzerindeki etkisi de belirlenmeye çalışılmıştır. SPSS ampirik modelin analizinde 25.0 paket programı ile yapılmıştır. Analiz kapsamında oluşturulan modeller aşağıda yer almaktadır.

$$\text{Model 1: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFGI} + \epsilon_{it} \quad (1.1)$$

$$\text{Model 2: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFECGI} + \epsilon_{it} \quad (1.2)$$

$$\text{Model 3: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFTrGI} + \epsilon_{it} \quad (1.3)$$

$$\text{Model 4: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFFiGI} + \epsilon_{it} \quad (1.4)$$

$$\text{Model 5: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFSoGI} + \epsilon_{it} \quad (1.5)$$

$$\text{Model 6: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFIpGI} + \epsilon_{it} \quad (1.6)$$

$$\text{Model 7: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFInGI} + \epsilon_{it} \quad (1.7)$$

$$\text{Model 8: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFcuGI} + \epsilon_{it} \quad (1.8)$$

$$\text{Model 9: GSYH}_{it} = a_0 + a_1 \cdot \text{KOFPoGI} + \epsilon_{it} \quad (1.9)$$

$$i=1, \dots, n \quad t=1, \dots, t$$

$$i=1, \dots, 88 \quad t=2000, \dots, 2018$$

Modellere ilişkin kurulan denklemlerde; i ve t sırasıyla ülke ve zamanı, a_0 ülke sabit etkisini, ϵ_{it} hata terimini göstermektedir. Çalışmada küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini test etmek amacıyla 9 ayrı model oluşturulmuştur. Modeller sırasıyla ekonomik büyüme ile genel, ekonomik, ticari, finansal, sosyal, kişiler arası, bilgiye dayalı, kültürel ve politik küreselleşme endeksleri arasındaki ilişkiyi ifade etmektedirler.

4. EKONOMETRİK BULGULAR

4.1. Nedensellik Testi Sonuçları

Çalışmada oluşturulan modeller kapsamında her bir ülke için ekonomik büyüme ile küreselleşme endeksi ve alt bileşenleri arasındaki nedensellik ilişkisi Dumitrescu ve Hurlin (2012) nedensellik testi aracılığıyla ele alınmış olup sonuçlar aşağıdaki tablolarda görülmektedir. Dumitrescu ve Hurlin nedensellik testi, çalışmada ele alınan küreselleşme endeksi ve alt bileşenlerinin bağımlı değişkenin yani ekonomik büyümenin nedeni olup olmadığını kontrol etmek için kullanılmakta ve bir nedensellik ilişkisi mevcut ise değişkenler yer değiştirilerek çift yönlü nedensellik ilişkisi gözlenebilmektedir (Lopez ve Weber, 2017: 2).

Tablo 3: GDP ve KOFGI Nedensellik İlişkisi

Sıfır Hipotezi (H ₀)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP→KOFGI	8,93	5,62	0,01*
KOFGI→GDP	7,22	4,53	0,01*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFGI genel küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 3'te yer verilen ekonomik büyüme ve genel küreselleşme arasındaki nedensellik test sonucuna göre nedenselliğin yönü hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFGI) hem de bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlıdır. Tabloda yer alan olasılık değerlerine göre; ele alınan veri seti için ekonomik büyümenin (GDP) genel küreselleşmenin (KOFGI) nedeni olduğu görülmektedir. Ayrıca genel küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru daha anlamlı bir nedensellik ilişkisi olduğu, yani genel küreselleşme düzeyinin de ekonomik büyümenin nedeni olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: GDP ve KOFecGI Nedensellik İlişkisi

Sıfır Hipotezi (Ho)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP→KOFecGI	9,42	6,77	0,01*
KOFecGI→GDP	8,23	5,93	0,01*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFecGI ekonomik küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4'te gösterilen ekonomik büyüme ve ekonomik küreselleşme arasındaki nedenselliğin yönü hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFecGI) hem de bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlıdır. Bu sonuçla ele alınan veri seti için GDP düzeyinin ekonomik küreselleşmenin nedeni olduğu ifade edilebilir. Ayrıca küreselleşmenin ekonomik düzeyinden ekonomik büyümeye doğru anlamlı bir nedensellik olduğu görülmektedir ve böylece ekonomik küreselleşmenin GDP düzeyinin nedeni olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 5: GDP ve KOFTTrGI Nedensellik İlişkisi

Sıfır Hipotezi (Ho)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP→KOFTTrGI	8,10	2,94	0,01*
KOFTTrGI→GDP	5,21	2,86	0,01*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFTTrGI ticari küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 5 incelendiğinde; nedenselliğin yönü hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene hem de (KOFTTrGI) bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlıdır. Test sonucunda ele alınan veri seti için ekonomik büyümenin ticari küreselleşmenin nedeni olduğu söylenebilir. Ticari küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru anlamlı bir nedensellik olduğu ve ticari küreselleşmenin ekonomik büyümenin nedeni olduğu görülmektedir.

Tablo 6: GDP ve KOFFiGI Nedensellik İlişkisi

Sıfır Hipotezi (Ho)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP→KOFFiGI	2,10	3,13	0,01*
KOFFiGI→GDP	2,83	2,03	0,04*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFFiGI finansal küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 6'da verilen olasılık değerlerine bakıldığında; nedenselliğin yönünün hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFFiGI) hem de bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlı olduğu görülmektedir. Yani ele alınan veri seti için GDP düzeyinin finansal küreselleşmenin nedeni olduğu ifade edilebilir. Ayrıca finansal küreselleşmeden GDP düzeyine doğru

anamlı bir nedensellik ilişkisinin varlığı ve finansal küreselleşmenin ekonomik büyümenin nedeni olduğu da tespit edilmiştir.

Tablo 7: GDP ve KOFSöGI Nedensellik İlişkisi

Sfır Hipotezi (H ₀)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP→KOFSöGI	3,19	2,51	0,02*
KOFSöGI→GDP	3,88	2,42	0,02*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFSöGI sosyal küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 7’de ekonomik büyüme ve sosyal küreselleşme arasındaki test sonucuna göre nedenselliğin yönü hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFSöGI) hem de bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlıdır. Yapılan test sonucunda elde edilen bulgulara göre; ekonomik büyümenin sosyal küreselleşme düzeyinin nedeni olduğu ifade edilebilir. Ayrıca sosyal küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru da anlamlı bir nedensellik ilişkisi olduğu ve sosyal küreselleşme düzeyinin de GDP’nin bir nedeni olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 8: GDP ve KOFİpGI Nedensellik İlişkisi

Sfır Hipotezi (H ₀)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP→ KOFİpGI	5,76	3,47	0,01*
KOFİpGI →GDP	3,31	3,42	0,01*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFİpGI kişiler arası küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 8’de ekonomik büyüme ve kişiler arası küreselleşme endeksi arasındaki nedensellik ilişkisi sonuçlarına göre; bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFİpGI) ve bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlı bir ilişkinin varlığı ve ele alınan veri seti için ekonomik büyümenin kişiler arası küreselleşmenin nedeni olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kişiler arası küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru anlamlı bir nedensellik olduğundan kişiler arası küreselleşmenin de ekonomik büyümenin bir nedeni olduğu ifade edilebilir.

Tablo 9: GDP ve KOFİnGI Nedensellik İlişkisi

Sfır Hipotezi (H ₀)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP→ KOFİnGI	6,17	3,23	0,01*
KOFİnGI →GDP	5,16	2,98	0,01*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFİnGI bilgiye dayalı küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 9’da yer verilen test sonuçlarına göre; ele alınan veri seti için nedenselliğin yönü hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFİnGI) hem de bağımsız değişkenden bağımlı

değişkene doğru anlamlıdır. Ekonomik büyümeden bilgiye dayalı küreselleşmeye ve bilgiye dayalı küreselleşmeden ekonomik büyüme doğru nedensellik ilişkisinin olduğu ifade edilebilir.

Tablo 10: GDP ve KOFCuGI Nedensellik İlişkisi

Sıfır Hipotezi (Ho)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP → KOFCuGI	3,31	2,29	0,03*
KOFCuGI → GDP	3,06	2,23	0,03*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFCuGI kültürel küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 10'a göre nedenselliğin yönü hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFCuGI) hem de bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlıdır. Ele alınan veri seti için GDP düzeyinin kültürel küreselleşmenin nedeni olduğu ifade edilebilir. Kültürel küreselleşme düzeyinden GDP'ye doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi olduğu için kültürel küreselleşme düzeyinin de ekonomik büyümenin nedeni olduğu görülmektedir.

Tablo 11: GDP ve KOFPoGI Nedensellik İlişkisi

Sıfır Hipotezi (Ho)	Wald İstatistiği (W)	Z-bar İstatistiği (z)	Olasılık (p)
GDP → KOFPoGI	7,78	4,72	0,01*
KOFPoGI → GDP	7,70	4,67	0,01*

Not: GDP (Gross Domestic Product) ekonomik büyümeyi, KOFPoGI politik küreselleşme endeksini temsil etmektedir.

*0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 11'de yer alan test sonuçlarına göre; hem bağımlı değişkenden (GDP) bağımsız değişkene (KOFPoGI) hem de bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru anlamlıdır. Ele alınan veri seti için ekonomik büyümenin politik küreselleşmenin nedeni olduğu ifade edilebilir. Ayrıca politik küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru anlamlı bir nedensellik olduğu için politik küreselleşmenin de ekonomik büyümenin nedeni olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Çalışmada 88 ülkeye ilişkin yapılan Dumitrescu ve Hurlin nedensellik testi sonucunda 2000-2018 dönemine ilişkin GDP düzeylerinin KOFGI, KOFecGI, KOFTTrGI, KOFFiGI, KOFSoGI, KOFIpGI, KOFInGI, KOFCuGI ve KOFPoGI küreselleşme endeksleri ile çift yönlü nedensellik ilişkisi içinde oldukları görülmektedir. Özetle GDP düzeylerinin küreselleşme endekslerinden etkilendiği ve benzer şekilde küreselleşme endekslerinin de GDP düzeylerinden etkilendiği ifade edilebilir ($p < 0,05$).

4.2. Regresyon Analizi Sonuçları

Çalışmada küreselleşme ve alt bileşenleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak modellenmesi ve incelenmesi amacıyla regresyon analizi uygulanmıştır ve sonuçlar Tablo 12'de sunulmuştur. Ayrıca bağımsız değişkenlerden en az ilişkili olanların dışlanarak kurulan modele "de facto" ve "de jure" olarak iki farklı kategoride ölçülen endeksler de eklenmiştir. "De facto" fiili olarak gerçekleşen uluslararası faaliyetleri içerir. "De jure" ise hukuki olarak meydana gelen, uluslararası faaliyetleri kolaylaştıran ve teşvik eden düzenlemeleri kapsamaktadır. Modele dahil edilen *de jure Finansal Küreselleşme Endeksinde* (KOFFiGI_{dj}); yatırım kısıtlamaları, sermaye hesabı açıklığı ve

uluslararası yatırım sözleşmeleri alt bileşenleri yer almaktadır. Ekonomik büyüme üzerinde etki eden bir diğer bağımsız değişken de *Sosyal Küreselleşme Endeksinin* olduğu görülmektedir. *De facto Sosyal Küreselleşme Endeksi* (KOFSoGIdf); kişiler arası küreselleşme, bilgi küreselleşmesi ve kültürel küreselleşme alt parametrelerini içermektedir. Kişiler arası küreselleşme; telefon abonelikleri, uluslararası turistlerin giriş ve çıkışlarının serbestiyetini de içeren seyahat hürriyeti, uluslararası havaalanları sayısı alt başlıklarından meydana gelmektedir. Bilgi küreselleşmesi; televizyon ve internet erişiminin sağlandığı kullanıcı sayısı, basın özgürlüğü verilerinden oluşmaktadır. Kültürel küreselleşme endeksi verilerini; kadın-erkek eşitsizliği ve kadının toplumdaki rolüne ilişkin cinsiyet paritesi, yaşanılan ülkedeki sağlık ve eğitim düzeyleri dikkate alınarak bireylerin 18 yaşına geldiğinde biriktirmiş olması beklenen insan sermayesi endeksi, ifade özgürlüğü, örgütsel haklar ve hukukun üstünlüğü gibi çeşitli unsurları içeren sivil özgürlükler gibi alt başlıklar belirlemektedir.

Tablo 12: Ekonomik Büyüme ve Küreselleşme Arasındaki İlişkinin Modellenmesine Yönelik Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler					F Model	R ²
	KOFGIdf	KOFGI	KOFFiGIdj	KOFPoGI	KOFSoGIdf		
	(β)	(β)	(β)	(β)	(β)		
GDP (Y)	0,52	0,66	-0,24	-0,11	0,12	F=1041,27	0,97
	p=0,01	p=0,01	p=0,01	p=0,01	p=0,01	p=0,01	

*D.W: 1,80

Tablo 12’de yer alan sonuçlara göre ekonomik büyüme ve KOFGIdf, KOFGI, KOFFiGIdj, KOFPoGI, KOFSoGIdf küreselleşme parametreleri ile tespit edilen modelin anlamlı olduğu görülmektedir (F=1041,27, p<0,05). İncelenen bağımlı değişkende meydana gelen değişikliklerin ne kadarının bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını ifade eden R² değerinin %97 olması, regresyon modelinin bilgi düzeyinin bağımlı değişkene göre açıklama yeteneğinin ve GDP üzerinde küreselleşme endekslerinin etkisinin istatistiksel olarak çok yüksek düzeyde olduğunu belirtmektedir. Ayrıca KOFGIdf, KOFGI, KOFFiGIdj, KOFPoGI ve KOFSoGIdf küreselleşme parametreleri katsayılarının da anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Diğer küreselleşme parametreleri modelde anlamlı bir etki göstermediği için analizin dışında bırakılmıştır. Bağımsız değişkenlerin birbirinden etkilenme durumunu ifade eden regresyon analizinde otokorelasyon olmamalıdır. Otokorelasyon varlığının incelenmesi amacıyla yapılan Durbin Watson testine göre modelde otokorelasyonun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen model aşağıdaki gibidir:

$$\text{GDP (Y)} = (0,52). \text{KOFGIdf} + (0,66). \text{KOFGI} - (0,24). \text{KOFFiGIdj} - (0,11). \text{KOFPoGI} + (0,12). \text{KOFSoGIdf}$$

Modele göre ekonomik büyümeyi en çok etkileyen parametrelerin KOFGI ve KOFGIdf küreselleşme endekslerinin olduğu ifade edilebilir. Yapılan analiz sonucunda, genel küreselleşme endeksi düzeyinin 1 birim değişmesi GDP değerinde sırasıyla 0,66 ve 0,52 birimlik artışa yol açacağı sonucu elde edilmiştir. KOFSoGIdf küreselleşme endeksinin etkisi de pozitifdir ama etki düzeyi diğer bağımsız değişkenlere oranla daha düşüktür. Şöyle ki; KOFSoGIdf düzeyinde oluşan 1 birimlik değişim, GDP değerinde 0,12 birimlik artışa neden olmuştur. KOFFiGIdj ve KOFPoGI küreselleşme endekslerinin de GDP düzeyine negatif etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Finansal küreselleşme

(resmiyetteki) ve politik küreselleşme endeksinin 1 birim değişmesi, GDP düzeyinde sırasıyla 0,24 ve 0,11 birim azalışa sebep olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Küreselleşmeyle birlikte ülke ekonomileri yerel piyasalardan uluslararası piyasalara açılma olanağı elde ederek daha fazla ihracat ve ithalat olanağına erişebilmektedir. Ayrıca küreselleşme sürecinde yapılan yabancı sermaye yatırımları, üretim, tüketim, istihdam olanağı, bilgi transferi, turizm gelirleri artmakta ve bu artışları değerlendirebilen ülkelerin ekonomik büyüme oranları yükselmektedir. Küreselleşmenin ülke ekonomilerine pozitif etkilerinin yanı sıra özellikle az gelişmiş ülkelerin artan rekabet koşullarına, yüksek gümrük tarifelerine ve teknolojik gelişime uyum sağlayamaması sonucu dönemsel ekonomik krizlerin yaşanmasına neden olabilmektedir.

Bu bağlamda küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenebilmesi önem arz ettiği düşünülerek yapılan bu analizde küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik Testi ve Çoklu Regresyon Modeli kullanılarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Analiz sonuçlarına göre; ekonomik büyüme ile ekonomik, sosyal, politik küreselleşme endeksleri ve alt parametreleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu belirlenmiştir. Ayrıca yapılan regresyon analizi sonucunda; ekonomik büyümenin göstergesi olarak analize dahil edilen GSYH ile KOF küreselleşme endeksleri arasında yatırım kısıtlamalarını, sermaye hesabı açıklığını ve uluslararası yatırım sözleşmeleri alt parametrelerini içeren finansal ve politik küreselleşme endeksleri dışında yüksek oranda pozitif ilişkinin olduğu görülmüştür. Çalışmadan elde edilen bu sonuçlar; Ray (2012), Doğan (2013), Olimpia ve Stela (2017), Sarıtış (2017), Barış ve Barış (2018) gibi çalışmaların sonuçları ile örtüşmektedir.

Ülke ekonomileri üzerinde sermaye liberalizasyonu ile devletin egemenliği azalmaya başlamıştır. Uygulanan gümrük vergileri, ithalat yasakları, taraf olunan uluslararası yatırım anlaşmaları ekonomik özgürlük seviyesini azaltmaktadır. Uluslararası kuruluşlar, bir yandan ülkeler arası bağları kuvvetlendirirken bir yandan da egemen devlet anlayışının zayıflamasına neden olmaktadır. Zayıflayan egemenlik anlayışı, ülke ekonomileri arasında egemenlik savaşlarının yaşanmasını da etkin hale getirmektedir.

Küreselleşme sürecinin ülke ekonomileri üzerinde pozitif etkisinin artması için yatırıma ilişkin yapılan kısıtlamaların azaltılması ve ekonomik özgürlüğü teşvik edecek düzenlemelere yer verilerek yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi sağlanmalıdır. Teknolojik gelişmelere uyum sürecinin hızlanması, seyahat kolaylığının sağlanması ve imzalanan uluslararası antlaşmalar ile küreselleşme sürecine entegrasyon seviyesinin yükseltilmesi amaçlanmalıdır. Böylece işsizlik, ekonomide dışa bağımlılık, yüksek oranlı vergiler, yatırım kısıtlamaları, egemenlik savaşları yüzünden yaşanan küresel terör sorunu, gelir adaletsizliği ve dış borç seviyesi gibi unsurlarda iyileşme sağlanabilecektir.

Küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Ancak ekonomik büyüme ile birlikte enflasyon oranı, dış ticaret hacmi, turizm gelirleri, doğrudan yabancı sermaye yatırımları büyüme oranı, ekonomik özgürlük endeksi, seyahat ve turizm rekabet endeksi, ticareti kolaylaştırma endeksi gibi farklı değişkenlerin de kullanılarak analizlere dahil edilmesi; gelecekte ülke ekonomilerinin küreselleşme sürecine entegre olma aşamasında atacağı adımlara ilişkin gelişiminin hızlanması sağlanabilir.

Etik Beyan

“Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş

Ünkaracalar, T. (2022). Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 762-784.

ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazar çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm sürece katkı sağlamış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ali, A. K. ve S. Imai. (2013). *Crisis, Economic Integration and Growth Collapses in African Countries. (Discussion Paper Series DP 2013-07)*. Research Institute for Economics & Business Administration, Kobe University, Kobe.
- Altuner, A., Ayran Cihan, K. ve Bozkurt, E. (2018). Export Diversification and Growth: A Bootstrap Panel Causality Analysis for Selected Emerging Market Economies. *Journal of Management and Economics Research*, 16 (3), 24-36.
- Bahamoune, M. N. (2002). *Assessing the Impact of one Aspect of Globalization on Economic Growth in Africa*. World Institute for Development Economics (UNU-WIDER), Working Paper No: 200222/91.
- Barış, S., ve Barış, A. (2018). *Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Avrupa Birliği Ülkelerinden Deliller*. Y. Bayar (Ed.), *Proceedings of 4th SCF International Conference on Economics and Social Impacts of Globalization and Future Turkey-European Union Relations* içinde (ss. 63-73). Uşak: Uşak Üniversitesi.
- Bataka, H. (2019). De Jure, De facto Globalization and Economic Growth in Sub-Saharan Africa. *Journal of Economic Integration*, 34(1), 133-158.
- Caselli, M. (2012). *Trying to Measure Globalization Experiences, Critical Issues and Perspectives*. Italy: Springer Science.
- Chang, C. P., Berdiev, A. N. ve Lee, C. C. (2013). Energy Exports, Globalization and Economic Growth: The Case of South Caucasus. *Economic Modelling*, 33, 333-346.
- Chang, C.P. ve Lee, C.C. (2010). Globalization and Economic Growth: A Political Economy Analysis for OECD Countries. *Global Economic Review*, 39(2), 151-173.
- Chang, C. P., Lee, C. C. ve Hsieh, M. C. (2011). Globalization, Real Output and Multiple Structural Breaks. *Global Economic Review*, 40(4), 421-444.
- Chu, H. P., Chang, T. ve Sagafi-Nejad, T. (2016). Globalization and Economic Growth Revisited: A Bootstrap Panel Causality Test. *Contemporary Economic and Management Studies in Asia and Africa, Cyrus Chronicle Journal*, 1(1), 30-44.
- Çadırcı, Ç. ve Kaya, L. (2022). Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: İslam İşbirliği Teşkilatı Ülkeleri İçin Panel Eşbütünlük Analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 298-315.

- Ünkaracalar, T. (2022). Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 762-784.
- Çelik, M. Y. ve Ünsür, Z. (2020). Küreselleşme ve Büyüme İlişkisinin Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik Testi ile Belirlenmesi. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(1), 201-210.
- Doğan, B. ve Can, M. (2016). Küreselleşmenin Büyüme Etkisi: Güney Kore Örneğinde Eşbütünlük Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 197-220.
- Doğan, E. (2013). Are There Linkages Between Different Types of Globalization and Economic Growth?. *Advances in Applied Economics and Finance*, 4(1), 678-685.
- Dreher, A. (2006). Does Globalization Affect Growth? Evidence From A New Index of Globalization. *Applied Economics*, 38(10), 1091-1110.
- Dündar, S. (2020). *Küreselleşme ve Kalkınma İlişkisinin Dinamik Panel Veri Analizi: Türkiye ve Gelişmekte Olan Ülkeler Örneği. (Yüksek lisans tezi)*. Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Eren, M. V. ve Çütçü, İ. (2018). Küreselleşmenin Ekonomik Büyüme Etkisi: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 47-61.
- Gozgor, G. ve Can, M. (2017). Causal Linkages among the Product Diversification of Exports, Economic Globalization and Economic Growth. *Review of Development Economics*, 21(3), 888-908.
- Gurgul, H. ve Lach, L. (2014). Globalization and Economic Growth: Evidence from Two Decades of Transition in CEE. *Economic Modelling*, 36, 99-107.
- Gül, E. ve Kamacı, A. (2012). Dış Ticaretin Büyüme Üzerine Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(3), 81-91.
- Hayaloğlu, P., Kalaycı, C. ve Artan, S. (2015). Küreselleşme Farklı Gelir Grubundaki Ülkelerde Ekonomik Büyüme Nasıl Etkilenmektedir? *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(1), 119-152.
- Heshmati, A. ve Lee, S. (2010). The Relationship Between Globalization, Economic Growth and Income Inequality. *Journal of Globalization Studies*, 1(2), 87-117.
- Husain, I. (2000). *Making Globalization Work For The Poor Case Study of Pakistan, EMP-CIDA Globalisation Project*. Lahore University of Management Sciences, 1-28.
- Kabakçı Günay, E. ve Günsoy, G. (2022). Küreselleşmenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Sahra Altı Afrika Ülkeleri Örneği. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 17(66), 453-471.
- Kar, M., Nazlıoğlu, Ş. ve Ağır, H. (2014). Trade Openness, Financial Development and Economic Growth in Turkey: Linear and Nonlinear Causality Analysis. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 8(1), 63-86.
- Kaurin, B. ve Simic, V. (2017). *Globalisation and Growth: Empirical Evidence From CEE Countries, Economic and Social Development 24th International Scientific Conference on Economic and Social Development-Managerial Issues in Modern Business*, 274-282.
- Kılıç, C. (2015). Effects of Globalization on Economic Growth: Panel Data Analysis for Developing Countries. *Economic Insight-Trends and Challenges*, 4(67), 1-11.

- Ünkaracalar, T. (2022). Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 762-784.
- KOF Economic Institute (2021). “KOF Globalisation Index: Structure, Variables and Weights” <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>, (21.08.2022).
- Leitao, N. C. (2013). Cultural Globalization and Economic Growth, *The Romanian Economic Journal*, 47, 17-28.
- Lopez, L. ve Weber, S. (2017). *Testing for Granger Causality in Panel Data*. IRENE Working Paper, No. 17-03, University of Neuchâtel, Institute of Economic Research (IRENE), Neuchâtel.
- Meraj, M. (2013). Impact of Globalization and Trade Openness on Economic Growth in Bangladesh. *Ritsumeikan Journal of Asia Pacific Studies*, 32(2), 40-50.
- Neto, D. G. ve Veiga, F. J. (2013). Financial Globalization, Convergence And Growth: The Role of Foreign Direct Investment. *Journal of International Money and Finance*, 37, 161-186.
- Olimpia, N. ve Stela, D. (2017). Impact of Globalisation on Economic Growth in Romania: An Empirical Analysis of Its Economic, Social and Political Dimensions. *Studia Universitatis Economic Series, Vasile Goldis, Western University of Arad*, 27(1), 29-40.
- Örgün, B. O. ve Pala, A. (2017). Enerji Tüketimi, Disa Açıklık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 28 Avrupa Birliği Ülkesi İçin Panel Granger Nedensellik Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(623), 9-20.
- Potrafke, N. (2010). Political Cycles and Economic Performance in OECD Countries: Empirical Evidence From 1951-2006. *Public Choice*, 150(1), 155-179.
- Quinn, D., Schindler, M. ve Toyoda, A. M. (2011). Assessing Measures of Financial Openness and Integration. *IMF Economic Review*, 59(3), 488-522.
- Rao, B. B. ve Vadlamannati, K. C. (2011). Globalization and Growth in the Low Income African Countries with Extreme Bounds Analysis. *Economic Modelling*, 28(3), 795-805.
- Ray, S. (2012). Globalization and Economic Growth in India: A Granger Causality Approach. *Journal of Law, Policy and Globalization*, 2, 18-30.
- Sakyi, D. (2011). *Economic Globalisation, Democracy and Income in Sub-Saharan Africa: A Panel Cointegration Analysis*. Proceedings of the German Development Economics Conference (Berlin: Verein für Socialpolitik, Research Committee Development Economics), 72.
- Samimi, P. ve Jenatabadi, H. S. (2014). Globalization and Economic Growth: Empirical Evidence on the Role of Complementarities. *Plos One*, 9(4), 1-7.
- Sarıkaya, M. (2014). *Sosyal Küreselleşme ve Büyüme Üzerine Etkisi. (Yüksek lisans tezi)*. Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hatay.
- Sarıtaş, T. (2017). *Türkiye’de Ekonomik, Sosyal ve Politik Küreselleşme Süreci ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi. (Doktora tezi)*. Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bilecik.
- Savrul, M. ve İncekara, A. (2017). “The Effect of Globalization on Economic Growth: Panel Data Analysis for ASEAN Countries”. International Conference on Eurasian Economies, <https://www.avekon.org/papers/1870.pdf>, (21.08.2022).
- Suci, S. C., Asmara, A. ve Mulatsih, S. (2015). The Impact of Globalization on Economic Growth in ASEAN. *International Journal of Administrative Science&Organization* 22(2), 79-87.

- Ünkaracalar, T. (2022). Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 762-784.
- Tekbaş, M. (2019). BRICS-T Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ve Küreselleşme İlişkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(3), 397-412.
- Topallı, N. (2016). Doğrudan Sermaye Yatırımları, Ticari Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye ve BRICS Ülkeleri Örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1), 83-95.
- Türedi, S. (2016). Küreselleşmenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Panel Veri Analizi. Uluslararası Osmaneli Sosyal Bilimler Kongresi. Bilecik Şeyh Edebalı Üniversitesi, Bilecik, 691.
- Türedi, S. (2016). Küreselleşmenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Panel Veri Analizi. M. Ercan, A. Ayata ve S.E. Altınok Çalışkan (Ed.). *Uluslararası Osmaneli Sosyal Bilimler Kongresi Osmaneliden 21. Yüzyılı Okumak Bildiriler Kitabı* içinde (ss.691-703). Bilecik. Bilecik: Şeyh Edebeali Üniversitesi Yayınları.
- Türedi, S. ve Berber, M. (2010). Finansal Kalkınma, Ticari Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Analiz. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, (35), 301-316.
- Ürüt Saygın, S. (2021). Küreselleşmenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: E7 Ülkeleri İçin Bir Uygulama. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 1327-1347.
- Verter, N. ve Osakwe, C. N. (2015). Economic Globalization and Economic Performance Dynamics: Some New Empirical Evidence From Nigeria. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(1), 87-96.
- Villaverde, J. ve Maza, A. (2011). Globalization, Growth and Convergence. *The World Economy*, 34(6), 952-971.
- Yapraklı, S. (2007). Ticari ve Finansal Dışa Açıklık ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (5), 67-89.
- Ying, Y. H., Chang, K. ve Lee, C. H. (2014), The Impact of Globalization on Economic Growth. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 17(2), 25-34.
- Zahonogo, P. (2017). Globalization and Economic Growth in Developing Countries: Evidence from Sub-Saharan Africa. *The International Trade Journal*, 32(2), 189-208.
- Zeren, F. ve Ari, A. (2013). Trade Openness and Economic Growth: A Panel Causality Test. *International Journal of Business and Social Science*, 4(9), 317-324.
- Zhuang, R. ve Koo, W.W. (2007). *Economic Growth under Globalization: Evidence From Panel Data Analysis*. American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Portland, July 29-August, North Dakota State University, 1-22.

EKLER

Ek-1: Analizde Kullanılan Ülkeler

Ülke	n	%
Almanya	19	0,5
Amerika Birleşik Devletleri	19	0,5
Arjantin	19	0,5
Avustralya	19	0,5
Avusturya	19	0,5
Bangladeş	19	0,5
Belarus	19	0,5
Belçika	19	0,5
Birleşik Arap Emirlikleri	19	0,5
Bolivya	19	0,5
Bosna Hersek	19	0,5
Brezilya	19	0,5
Bulgaristan	19	0,5
Burkina Faso	19	0,5
Çad	19	0,5
Çek Cumhuriyeti	19	0,5
Çin	19	0,5
Danimarka	19	0,5
Ekvador	19	0,5
Endonezya	19	0,5
Estonya	19	0,5
Filipinler	19	0,5
Finlandiya	19	0,5
Fransa	19	0,5
Gana	19	0,5

Güney Afrika	19	0,5
Güney Kore	19	0,5
Gürcistan	19	0,5
Hırvatistan	19	0,5
Hindistan	19	0,5
Hollanda	19	0,5
Hong Kong	19	0,5
İran	19	0,5
İrlanda	19	0,5
İspanya	19	0,5
İsrail	19	0,5
İsveç	19	0,5
İsviçre	19	0,5
İtalya	19	0,5
İzlanda	19	0,5
Jamaika	19	0,5
Japonya	19	0,5
Kanada	19	0,5
Karadağ	19	0,5
Katar	19	0,5
Kenya	19	0,5
Kiribati	19	0,5
Kolombiya	19	0,5
Kongo Cumhuriyeti	19	0,5
Kongo Demokratik Cumhuriyeti	19	0,5
Kosta Rika	19	0,5
Kuveyt	19	0,5

Kuzey Kore	19	0,5
Küba	19	0,5
Letonya	19	0,5
Liberya	19	0,5
Libya	19	0,5
Lübnan	19	0,5
Lüksemburg	19	0,5
Macaristan	19	0,5
Mali	19	0,5
Meksika	19	0,5
Mısır	19	0,5
Monako	19	0,5
Nijer	19	0,5
Nijerya	19	0,5
Norveç	19	0,5
Orta Afrika Cumhuriyeti	19	0,5
Pakistan	19	0,5
Peru	19	0,5
Polonya	19	0,5
Portekiz	19	0,5
Porto Riko	19	0,5
Romanya	19	0,5
Rusya Federasyonu	19	0,5
San Marino	19	0,5
Slovenya	19	0,5
Suudi Arabistan	19	0,5
Şile	19	0,5

Tunus	19	0,5
Türkiye	19	0,5
Ukrayna	19	0,5
Uruguay	19	0,5
Ürdün	19	0,5
Venezuela	19	0,5
Yeni Zelanda	19	0,5
Yunanistan	19	0,5
Zambiya	19	0,5



Charles Taylor'un 'Modernlik Eleştirisi' Bağlamında 'Bireysellik' ve 'Özgürlük' Sorunları Üzerine Bir Çözümleme

Fikret ÇELİK*

Hayati ÖZGÜR**

Öz

'Modernlik', Aydınlanma ile birlikte 'bireysellik' ve 'özgürlük' olguları bağlamında ortaya koymuş olduğu siyasal ve toplumsal anlamlandırmalar, son 200-250 yıllık süreçte düşünsel ve pratik olarak oldukça paradoksal sonuçlar doğurmuştur. Kısmen olumlu, kısmen olumsuz referanslar üzerinden değerlendirilen bireysellik ve özgürlük perspektifinden ortaya konulan tartışmalar, çok geçmeden 'modernliğin sıkıntıları' üzerinden eleştirel tarzda önemli bir literatürün oluşmasıyla sonuçlanmıştır. Günümüzde de bireyin 'atomize' olması üzerinden, 'liberalizm'in modern olana etkilerini paradoksal olarak ortaya koyma noktasında dünyada bir otorite kabul edilen siyaset felsefecisi Charles Taylor'un (1931-yaşıyor) eleştirileri, gündemi meşgul etmiştir/etmektedir. Taylor'un Avrupa'nın modernleşme sürecine yönelttiği eleştirel bakış, modern olanın bugünkü kavramsal içeriğini tayin eden fikri alt yapısı ve içinde bulunduğumuz dünya düzeninde taşıdığı anlamla yakından ilişkilidir. Bu çalışmada modernliğe yönelik eleştiriler konusunda Taylor'un düşünceleri temel parametre kabul edilerek, modernliğin siyasal ve toplumsal etkileri analiz edilmeye çalışılmaktadır. Buradaki temel amaç, Charles Taylor'un görüşleri üzerinden, günümüzdeki bireysellik ve özgürlük anlayışların modern anlamdaki ele alınış tarzlarının siyasal ve toplumsal yapı üzerindeki etkilerinin gücünü ve onları yönlendirme kapasitesini değerlendirmektir. Konu, Taylor'un bireysellik ve özgürlük görüşlerinin siyasal ve toplumsal bağlamı ve bu bağlam üzerinden fikirler üreten şahsiyetlerin görüşleriyle sınırlandırılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Modernlik Eleştirisi, Charles Taylor, Atomize Birey, Özgürlük, Aydınlanma.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

An Analysis on The Problems of 'Individuality' and 'Freedom' in The Context of Charles Taylor's 'Critique of Modernity'

Abstract

The political and social interpretations of the 'modernity', which are emerged in the context of 'individuality' and 'freedom' together with the Enlightenment, have produced too paradoxical results in the recent 200-250 years. The discussions put forward from the perspective of individuality and freedom, evaluated partly through positive and partly negative references, have soon resulted in the formation of an important literature in a critical style on 'problems of modernity'. Today, Political Philosopher Charles Taylor's (1931-) criticisms, who is accepted as an authority in the world at the point of paradoxically revealing the effects of 'liberalism' on the modern-being through the 'atomized' individual, hold the boards in a quite manner. Taylor's critical view of the modernization process of Europe is closely related to the intellectual background that determines the present conceptual content of the modern-being and its meaning in the world order in where we live. In this study, it is tried to analyze the political and social effects of modernity by accepting Taylor's thoughts on criticism of modernity as the main parameter. The main purpose here is to evaluate the effective power of today's understanding of individuality and freedom in the modern sense on the political and social structure, and the capacity to direct them, through Charles Taylor's views. The subject is limited to the political and social context of Taylor's views on individuality and freedom and the views of the personalities who produce ideas through his context.

Keywords: Critique of modernity, Charles Taylor, Atomized individual, Freedom, Enlightenment.

Article Type: Research Article

*Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, e-mail: fikretcelik@anadolu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4510-6912

**Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bilim Uzmanı, e-mail: hayati_ozgur64@outlook.com, ORCID: 0000-0003-3661-4648

1. GİRİŞ

'Modern olma durumu', modernlik, modernite, modernleşme ve modernizm olguları üzerinden üç-dört yüzyıldır entelektüel ve düşünsel bağlamda Batı dünyası başta olmak üzere dünyayı meşgul eden bir şeydir/şeylerden biridir. Bu bağlamda modernizm olgusu felsefi olarak ele alındığında en çok tartışmaya sebep olan konsept iken, bu tartışmanın modernizm üzerinden René Descartes'a¹ (1596-1650) kadar uzandığı genel kabuldür. Descartes'ın "akıl için gerekli gördüğü ve görsel olarak şüphe götürmez şekilde algılamak istediği bilgi arayışı", insanoğlunu etik, bilgi ve estetik noktasında bir 'devrim' niteliğindeki dönüşümlere götürmüştür (Honderich,1995: 583). Akademik tartışmalar bağlamında modern ve modernitenin kullanımı ise "ayrı (sürekli) bir tarihsel değişimle çok güçlü özdeşleştirmeye başlamış ve buna uygun olarak da çok daha zayıf bir kalıcı şimdi olma (Pierson, 2000: 65)" anlamı edinmiş olan bir boyutta sık sık değerlendirme konusu edilmektedir. Özellikle tarihsel bağlamda modernite ile Aydınlanma arasındaki gerilimlerle birlikte, insanoğlunun günümüzdeki düşünsel ve bilgi seviyesine geldiği de diğer önemli olarak kabul edilen bir durumdur. Bu bağlamda ele alındığında da 'modernizm' sosyolojik bağlamda şu şekilde tanımlanmıştır:

On dokuzuncu yüzyıl sonu ile İkinci Dünya Savaşı'nın başlangıcına kadar olan dönemde meydana gelen büyük çaplı değişimleri tanımlamakta kullanılan bir terim sayılmaktadır ... (ve) biçimsel olarak (da) derinleşme, üslûpçuluk, içe dönme, teknik gösteriş, içsel olarak kendinden kuşku duymaya yönelik bir harekettir (Marshall, 1999: 508).

Ortaya konan bu sosyolojik tanımın yanı sıra XX. yüzyılın sosyal bilimler alanındaki önemli düşünürlerinden Adorno'nun (1903-1969) bakış açısı üzerinden değerlendirme konusu da edilebilen 'modernlik' de "totalite nosyonunun eskiden özgürleştirici bir felsefenin parçasını oluşturduğunu, fakat bu nosyonun XIX. yüzyılda totalleştirici bir toplumsal sisteme (geçiş)" olarak da nitelendirilmektedir (aktaran Marshall, 1999: 3). Ayrıca XX. yüzyılın kolektivist ideolojileri çerçevesinde de modernleşmenin kabulünün farklı boyutlardan², ancak insanlığın değişim/dönüşümü bağlamında "totalleştirici" boyutuyla birlikte önemli bir kabul olduğu ortaya konduğu görülmüştür.

¹Modern felsefenin zaman zaman babası olarak da nitelendirilen Fransız düşünür René Descartes, çağında hala etkin olduğu düşünülen skolastik düşünceye tamamen karşıt olarak değerlendirilebilecek olan bağlamda tamamen "yeni bir araştırma yöntemi, yeni bir metafizik, yeni bir düzenekçi fizik ve biyoloji, bunlara bağlı olarak da etiğin temellerini oluşturacak yeni bir ruhbilim kurmaya girişmiştir". Descartes bu bağlamda modern matematiğin temellerini atma noktasında da geometri ve cebir bilimlerini birleştirerek, "çağdaş analitik geometrinin kurucusu olarak" da kabul edilmektedir. Descartes'in temel amacının, "bütün bilimleri karşılıklı olarak birbirine bağlayan ve onları birleştiren bir şekilde olacağıdır ve Descartes ayrıca da "bilginin başkalarının ne düşündüğü araştırarak değil apaçık sezgilerle, karşı çıkarımlarla elde edilebileceğini savunmuş(tur)". Kesin bilgilere ulaşabilmenin mümkün olduğu savı üzerinden konulara bakan ve algılayan Descartes, modern olarak tanımlanan ve daha sonra bu bağlamda da tartışma konusu olan birçok bilgi ve olgunun ortaya konmasındaki en önemli öncü figür olarak ele alınmasıyla ön plana çıkan bir şahsiyettir (Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Güçlü, Abdülbaki vd. (2003), *Felsefe Sözlüğü*, Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara, ss. 355-361).

²Özellikle XX. yüzyılın ilk yarısında toplumların 'totalleştirici' bağlamda düşünceler üzerinden modernleşmeleri sürecinde, dünyada önemli etkileri olan sosyalizmin ve nasyonal-sosyalizm düşüncelerinin önemli şahsiyetlerinin modernlik ile ilgili görüşleri, konunun 'eleştirel' bağlamda ele alınışı noktasında önemli bir etken olmuştur. Modernlik üzerinden gelecek tasavvurları ortaya koyan ünlü Bolşevik siyasetçi ve Marxist Lev Davidoviç Troçki, "Yaşamsal gelenekler çok daha güçlü bir etki yakalayacak. Ortama insan, bir Aristoteles, bir Goethe ya da bir Marx seviyesine ulaşacak. Ve bunların üzerinden yeni zirvelere çıkılacak" diyerek konuyu ele alırken, Nasyonal-sosyalizm ideoloji ve hareketinin lideri Adolf Hitler ise, "Bugün yeni bir insan yaratmak için iş başındayız. Erkekler ve kadınlar daha güçlü, daha sağlıklı olacak: Artık içimizde yeni bir yaşam algısı ve coşkusu var. Ne var ki, insanoğlu ne fiziksel ne de zihinsel olarak, asla bugün olduğu kadar geri kalmamıştı" diyerek, modernliğin insanlığı getireceği noktayı vurgulamaktan geri kalmamıştır (Butler, 2013: 111).

Bu gibi bakış açıları üzerinden genelde sosyal bilimler literatüründe ansiklopedik bağlamda, zaman zaman da ideolojik bağlam üzerinden totalleştirici noktada da ele alınmasına/alınabilmesine rağmen modernlik, özellikle felsefi düzlemde insanoğlunun günümüzdeki yaşadığı sıkıntılı durumun ve olumsuzlukların bir sebebi olarak gördüğü/görme eğilimine girdiği modern olma durumu, post-modern dönem olarak içinde yaşadığımız dönemde birçok önemli Batılı düşünür ve yazar modernliği, düşüncenin yeni anlamı içindeki tüm bilimsel gelişmelerin ele alındığı ve teknolojinin tüm hatlarıyla insanoğluna bir armağan olarak hatta 'seküler' bir varoluşun sebebi olarak görme eğilimini sürdürmektedirler. Çünkü onlara göre, modern dünya, bireyciliğin, öznel olmanın, keşfetmenin, özgürlüğün, eşitliğin, hakların, liberal değerlerin ve hatta ulus-devlet aygıtının var olma nedeni olduğu genel bir kabul olarak ortaya konduğu yegâne yani dünyadır (Gillespie, 2008). Bu bağlamda derinlemesine bir belirleyici olarak ortaya çıkan "liberal bireycilik" ve "sınıf bilinci" arasındaki ilişkilerin tartışılması "kamusal alanın" oluşturulması sürecinde oldukça önemli tartışma alanları olarak ortaya çıkmıştır. Çünkü bunların her biri "rasyonel biçimde tanımlanmış kamusal alanın meydana gelmekte olduğunun farkında" olarak gündeme gelmişlerdir (Ruby, 2012: 119).

Bu siyasal ve toplumsal belirleyiciliklere de bağlı olarak felsefi anlamında belli saikler ve genel kabuller üzerinden eleştirel bağlamı dışında da ele alınabilecek olan modern olma durumu, günümüzü şekillendiren bir olgu olduğuna şüphe duyulmayan bir olgudur. Özellikle Sanayi Devrimi ile birlikte, Batı'nın geçirmiş olduğu baş döndürücü sanatsal, felsefi, toplumsal ve teknolojik dönüşümlerin/değişimlerin adlandırılması noktasında son iki yüzyıla damgasını vurmuş olan bir kavramdır. Ancak dünya tarihinde görülmemiş düzeydeki bu baş döndürücü dönüşüm/değişim sürenin önce Batı'da, daha sonra ise tüm dünya ölçeğinde oluşturmuş olduğu 'gerilimler' ve 'tartışmalar' günümüzde önemli bir literatürün oluşmasına neden olmuştur. Bu noktada 'gerilimler' derken, bunun bireysel ve toplumsal, aynı zamanda da siyasal bazda pratik olarak gerçekleştirmiş oldukları 'travmatik' gelişmelere yapılan vurgu üzerinden Eisenstadt tarafından şu şekilde ifade edilmeye çalışılmıştır:

Batı'ya ait kurumsal kalıpların, düşünme ve davranma biçimlerinin ve bunlara eşlik eden ne acil ne de apaçık olan insan imajlarının (örneğin, rasyonel, özgür, ulusal ve kapitalist olan) ihdasını gerektirmiştir. Daha doğrusu modernlik ve geleneklerin yeniden düzenlenmesi ve yorumlanması ve ayırımın devam etmesi; sürekli yeniden yapılandırılan Batıyı ve diğer olumlu ve olumsuz düşünceleri içeren kolektif kavrayışlarda kendi zıtlıklarını ve gerilimlerini taşıyan, yeni politik ve kurumsal düzenlemelerle kültürel programların artmasını ortaya çıkaran (bir durum) (aktaran Rundell, 2016: 966).

Bu bağlamdaki bakış açılarının büyük kısmı son 30-40 yıllık süreçte modernliğin olumsuz yönlerini büyük oranda ön plana çıkaran bir mahiyete bürünmüştür. Kanadalı bir düşünür ve yazar Charles Taylor³ (1931-yaşıyor) da Avrupa'nın modernleşme sürecine yönelttiği eleştirilerle tanınan önemli post-modern düşünürlerinden biri olarak görülmektedir/gösterilmektedir. Aynı zamanda liberal değerlerin bir çok anlamda tartışmaya açıldığı bir çok siyaset felsefesi alanlarında dünyada ses getiren

³Çağdaş sosyal bilim yazınında ve özellikle modernlik, kimlik, sekülerizm, komünoterizm ve çokkültürlü(cü)lük konularında yirminci yüzyılın son çeyreği ile yirmi birinci yüzyılın ilk çeyreğinde üretmiş olduğu fikirleri entelektüel ve akademik alanda tartışma oluşturmuş/oluşturan önemli düşünür ve yazarlardan biri olan Kanada'nın Fransızca konuşulan eyaleti *Québec*'li Charles Taylor, aynı zamanda McGill Üniversitesi'nde de siyaset felsefesi profesörüdür. Hegelci bir düşünür olarak görülen Charles Taylor'un birçoğu uluslararası ödül almış olan önemli eserleri; *Modernliğin Sıkıntıları*, *Laiklik ve İnanç Özgürlüğü*, *Çokkültürcülük*, *Seküler Çağ*, *Modern Toplumsal Tahayyüller*, *Hegel ve Modern Toplum*, *Benlin Kaynakları* ve *Hegel Üzerine Yorumlar* gibi eserler başta olmak üzere, büyük kısmı Türkçe'ye de çevrilmiş olan onlarca telif ve editörlük yaptığı kitabı ile makalesi bulunmaktadır.

çalışmaların da sahibi olan ve pratik olarak da siyasetin içinde biri olan Charles Taylor'un bakış açısına göre modern olanın bugünkü kavramsal içeriğini tayin eden fikri alt yapısı ve içinde bulunduğumuz dünya düzeninde taşıdığı anlamla yakından ilişkilidir. Onun eleştirilerinde modernleşmenin geldiği noktada neden olduğu olumsuzluklara dikkat çekilmekte ve bunların giderilmesi yönünde kimi çözüm önerileri ortaya konulmaktadır. Taylor aynı zamanda toplumsal bağlamda da bazı bakış açılarına göre siyaset ile ontoloji arasındaki ilişkiyi aydınlatma yönünde ortaya koyduğu modernlik eleştirisiyle ön plana çıkarken, Onun bireycilik düşüncesinde insanın 'atomize' olmasını ön plana çıkarması önemlidir. Bu bağlamda kolektivizm ile liberal düşüncelerin arasındaki üstünlük probleminin Taylor tarafından 'bütüncül' bir siyasal problem olması noktasında insanoğlunun geldiği noktayı tartışmaya açması (de Lara, 2003), onun düşüncelerinin toplumsal ve siyasal bir sorun alanı olarak modern anlamda 'bireysellik' ve 'özgürlük' nosyonuna yüklediği anlamların/anlamlandırmaların ele alınarak, değerlendirilmesini siyasal düşünceler noktasında gerekli kılmaktadır.

Bu çalışmada modernliğe yönelik eleştiriler konusunda dünyada kabul edilmiş bir otorite olarak kabul edilen Charles Taylor'un düşünceleri temel parametre kabul edilerek, modern toplumun siyasal ve toplumsal etkileri ortaya konmaya çalışılacaktır. Buradaki temel amaç, Charles Taylor'un görüşleri üzerinden, günümüzdeki bireysellik ve özgürlük anlayışların modern anlamdaki ele alınmış tarzlarının siyasal ve toplumsal yapı üzerindeki etkilerinin gücü ve onları yönlendirme kapasitesi değerlendirilecektir.

Bu bağlamda öncelikle ilk bölümde özellikle Aydınlanma ve XIX. yüzyıldaki sanayi toplumunun oluşum ve gelişim sürecinde modern bireyin ortaya çıkışının siyasal ve toplumsal etkileri anlaşılmasına çalışılacaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde de Taylor'un modernlik eleştirisinde bizzat kendi ortaya koymuş olduğu kavramsal konsept ile literatürde önemli bir yeri olan 'araçsal akıl' düşüncesi üzerinden özgürlük ile birey arasındaki toplumsal ve siyasal ilişkiler bağlamında 'negatif' boyutlu yorumların değerlendirilmesine çalışılacaktır. Çalışma bir sonuç ve değerlendirmeye nihayetlendirilecektir. Metinde derinlemesine 'içerik analizi' kullanılacaktır. Bunun içinde özellikle Taylor'un konuyla direkt bağlantılı çalışmalarını içeren 'birincil' ve onun görüşlerini yorumlayan, aynı zamanda da modernlik eleştirisi noktasında çalışmaları olan çağdaş yazarların görüşlerini içeren yine 'birincil' ve 'ikincil' kaynaklardan faydalanılmıştır. Bu bağlamda Taylor'un direkt ve dolaylı alıntılar ile görüşleri, aynı zamanda da çağdaş yazarların düşünceleri de konuya farklı boyutlar katılabilmesi amacıyla konuya eleştirel ve destekler mahiyetteki bakış açıları üzerinden değerlendirilmeye çalışılarak, konu geniş bir perspektiften ele alınacaktır. Konu, Taylor'un bireysellik ve özgürlük görüşlerinin siyasal ve toplumsal bağlamı ve bu bağlam üzerinden fikirler üreten şahsiyetlerin görüşleriyle sınırlandırılacaktır. Ayrıca ele alınan konu, metinde zikredilen görüşlerin daha net anlaşılması ve ele alınan tartışma alanlarının taraflarının düşüncelerinin daha geniş olarak değerlendirilebilmesi için, dipnotlar marifetiyle okuyucuya sunulacaktır.

2. MODERN BİREYİN ORTAYA ÇIKIŞININ SİYASAL VE TOPLUMSAL ETKİLERİ

Bauman'a göre (1999: 196), modern toplum, en azından Batı dünyası baz alınarak yaklaşık üç yüzyıl önce kurulan ve hala içinde yaşadığımız bir toplum türü olarak karşımızda duran bir varlıktır. Özellikle de Fransız Devrimi, modern anlayışların ve düşüncelerin, bilinçli ve iradi bir şekilde somutlaştığı uygulamalara sahne olmuştur. Devrimci değişimin, aydınlanmacı bilinçle/zihinle omuz omuza verdiği XIX. yüzyıl, yeniye dair ne varsa topyekün düzeyde hayat bulduğu bir dönemi temsil etmiştir. Dolayısıyla da bu dönemde bir atılım olarak pratik edilen modernleşme süreci, yeniye dair ne varsa, toplumun tüm alanlarına nüfuz etmesinden hareketle, özde modern olanın toplumsal etkinlik

kazanmasından başka bir şey değildir. Bu durumda, Taylor'un modernlik bağlamında ortaya koyduğu eleştirilerini, sadece Avrupa modernleşmesinin gelişim seyri ve vardığı nokta ile değil, modernliğin ne olduğu, hangi fikrîsel düzlemde tanımlandığı ve tedavüle nasıl girdiği ile ilgili olarak da okumak gerekmektedir. Birazdan görüleceği üzere, Taylor'da modernlik noktasında tezahür eden eleştirel anlatı, kimi yönleriyle, bu modernliğin üzerine yükseldiği düşünsel dayanakların inşa edildiği aydınlanma fikrini de ihtiva etmektedir. Esasında, modernleşme olgusuna ve modern olana yöneltilen her eleştiri, Aydınlanma temelli/eksenli bir bakışı gerekli kılmaktadır (Taylor, 2014: 844-845). Ortaçağ'a özgü değerlerin sorgulanmasıyla başlayan Avrupa modernliğinin serüveni, ortaya çıktığı zamanın mevcut koşullarına göre devrim sayılabilecek bir dizi gelişmenin izinde, Aydınlanma fikrinde bugünkü temel formuna kavuşmuş, bu haliyle Fransız Devrimi'ne zemin hazırlamış ve nihayetinde üstlendiği fonksiyonla XIX. yüzyıl modernleşmesine doğrudan yöne vermiştir.

Taylor'ın modernlik karşısında geliştirdiği eleştirel görüşleri iki başlıkta toplanır. Daha alt kategorilerinde içerdiği söylemlere bağlı olarak birbiriyle iç içe geçmiş bütüncül bir görünüm arz eden bu başlıklardan ilki, çokkültürlü(cü)lüktür. Taylor'a (2014) göre, düşünsel temelleri Aydınlanma'nın evrensellik anlatısında atılan ve modernleşme süresince, artan bir eğilimle farklılıkların çıkar esası politikalara feda edilmesine ve bu cihette göz ardı edilmesine neden olan tek tipleştirici yaklaşımın eleştirel bir okuması olan çokkültürlü(cü)lük, Taylor'un modernliğe yönelttiği eleştirilerin merkezinde yer almaktadır. Taylor'un bu bağlamdaki en önemli çalışmasının adı da olan *Modernliğin Sıkıntıları*⁴ olarak gördüğü ve diğer başlık kategorilerini meydana getiren sorunların her birinde, kültürel düzlemde belirme yahut kültürel düzeyli bir hüviyete bürünme riski her zaman için mümkündür. Ona göre, bu durumun doğal bir sonucu olarak, modernliğin sıkıntıları, çok kültürcü anlayışı yadsıyan içerikleri üretmekte, bu içeriklerin benimsenmesi, tüketilmesi ve yaygınlık kazanması üzerinden farklılıkların tek tip kılındığı toplumların çoğalmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, her iki başlıkta da, modernlik eleştirisi kaçınılmaz bir olgu olarak karşımıza çıkar; yine bu eleştirilerin ortaya konması, tartışılması ve bu meyanda işaret edilen sorunların giderilmesine yönelik çözüm önerilerinin geliştirilmesi, benzer şekilde her iki başlıkta da karşılık bulan unsurların dikkate alındığı, iki boyutlu bir fikri düzlemin inşasını gerektirmektedir.

Bu iç içe geçmiş bütünlük yapı, Taylor'un görüşleri arasındaki geçişkenliği olanaklı kılarken eleştirel anlatıyı da derinleştirmektedir; anlatı derinleştikçe bünyesinde barındırdığı söylem ve argümanlar da o nispette etkili bir motif kazanmakta ve bu sayede çok daha geniş bir ölçekte kabul görmeleri mümkün olmaktadır. Zira bu noktada her bir eleştirel söylemin, diğeriyle bağıntılı şekilde kavramsallaştırılması, eleştirel dilin etkinliğini artırmakta ve gerek tümel görünümüyle gerekse tikel yönüyle söz konusu söylemlerin yok sayılmasını/görmezden gelinmesini neredeyse imkânsız hale getirmektedir. Söz gelimi, modernliğin yarattığı bir sıkıntı olarak Aydınlanma bireyciliğinin bencillik üzerinden değerlendirilen türü, şahsi çıkarların/kişisel arzuların ortak değerlerin yahut toplumsal menfaatin ötelenmesi adına öncelenmesini gerektirdiği için (Ünal, 2019: 342; Kocakula ve Altunoğlu, 2017: 59; Yılmaz, 2020: 40), kültürel ilişkilerin seyrinde, farklı kültürlerin ihmal edilmesinde de belirleyici olabilmektedir. Bu durumda da şüphesiz bu noktada 'ben-merkezci' bakış, boyut değiştirmekte, esas alınan kültürün değerlerine göre o kültürün hâkim bakışına kaynaklık edecek şekilde işlevselleştirilmektedir. Bu aşamada, eleştirel anlatımın iki farklı boyutta gerçeklik kazandığı gözlerden kaçmamalıdır. Bireyciliğin bencillik bağlamında ele alınan görüşlerine yöneltilen eleştiriler, beraberinde kültürel düzeyde karşılık bulan tahakküm edici tutumun eleştirilmesini getirmektedir.

⁴ Bu başlık altında Charles Taylor'un ele aldığı düşünceler ve öne sürdüğü modernlik eleştirileri bağlamında ortaya konan bireysellik ve özgürlüğe ilişkin bakış açısına yönelik olarak bu metinde genel olarak atıf yapılacak metin, Charles Taylor'un, "*Modernliğin Sıkıntıları*. (Çev: Uğur Canbilen). İstanbul: Ayrıntı Yayınları, 1995" adlı eseri olacaktır.

Aynı dil, bir başka sıkıntı olan araçsal akılda da karşımıza çıkar. Aklın araçsallaştırıldığı koşullarda, insan hayatı keyfilik esasına göre tercih edilen seçimler üzerinden düzenlendiği için (Onur,2016:80-81; Karamolla ve Kiriş, 2020: 3569), kültürel ilişkilerin seyri ve tayini hususunda da aynı eğilimin ortaya çıkması imkân dâhilindedir. Hatırlamak da fayda var ki, kültür, gerek devletler ve medeniyetler ekseninde, gerek toplumsal kurumların işleyişinde gerekse bireysel yaşam örüntülerinde karakteristik niteliğiyle önemli bir yer teşkil eder. İnsanın kültürel bir varlık olduğu gerçeği, araçsal aklın seçimine tabi kılınmış seçeneklerin, kültür düzleminde de tecelli edebileceğini göstermiştir.

Modern bireyin doğuşu, bireysel kimliğin elde edilmesi, özgür irade ve ahlâki seçimlerde bulunma edimiyle açıklanır, kişinin kendi aklı ve iradesiyle özgür ve ahlâki tercihlerde bulunması, bireyselliğin ideal anlatısını meydana getirir. Bu anlatı, Aydınlanma bireyciliğinin müspet anlamını açığa çıkartır; bireyin özgürlüğü kaçınılmaz, ahlâki edimleri ise gereklidir (Timuçin,2007:52) ve aynı zamanda bu anlayışın zamanla ortaya çıktığını, olumsuz yönde bir değişim geçirmesiyle belirlediğini söyler; “bireycilik, 19.yüzyılda *Sosyal Darwinizm*⁵ olarak bilinen belirgin bir liberalizme dönüşmüştür”(Loo ve Reijen, 2003: 169).

Bu noktada Taylor'un bireycilik üzerinden işlevsel yönde bir liberalizm eleştirisi ön plana çıkmaktadır. Öyle ki Taylor'a göre “liberalizmin kimlik taleplerine açık olmama gibi bir kusuru vardır”. Ancak bu bir değil bir birkaç liberalizm olduğunu bize göstermesi noktasında önemlidir. Çünkü bir başka liberalizm de vardır ki “bir toplumun bir iyi yaşam tanımıyla yönlendirilebileceği düşüncesini de kapsar”. Mesela bu liberalizme göre, “kültürünün ve *Québec* dilinin korunmasının gerçek bir ‘hayatta kalma’ siyaseti içeren ortak bir amaç oluşturduğu” kabul edilir. İşte burada Taylor'a göre, liberalizm içindeki bireysellik ve ‘tarafsızlık’ anlayışına ters olarak bir ‘kolektif’ amaç söz konusu olabilir (aktaran Audier, 2006: 119-122). Bu durum birçok anlamda liberalizmin birçok farklı yönü ile modern bağlamdaki farklı okumalarının olabilmesi noktasında ciddi bir belirsizliği doğurması gibi bir sonucu bize verebilmektedir.

Bu ve bu gibi farklı bakış açılarını aynı bünye içinde barındırabilen bağlamda fikirleri iç içe barındırabilen Aydınlanma'nın sorgulayıcı mantığının etkili olduğu düşünülebilir. Ancak geleneksel kurumların temelleri Aydınlanma düşüncesinin farklı, hatta birbiriyle çalışan birçok yönü üzerinden sarsılırken, XVIII. yüzyılın sonunda cereyan eden Fransız Devrimi'nin düşünsel paradoksların normal olarak algılanması noktasında geri dönüşü olmayan güçlü değişimlere yol açtığı da önemli bir durumdur (Doyle, 2015: 115-116). Değişimin şiddeti, öfkesi ve yarattığı yıkım, bir kez daha iradi etkinliğin hanesine yazılır. Bu ifadelerin ışığında, bireyciliğin bencil ve sorunlu bir boyut kazanmasında, aydınlanma düşüncesinin bireyci söylemi hususi bir yer teşkil eder (Taylor, 1995: 25; Aydın, 2014: 92-93). Bu anlayış aydınlanmacıların görüşlerinde, aklını ve iradesini baskılayan tüm otoriter unsurlardan kurtulmanın yollarını keşfeden dönem Avrupa insanı, Devrim'le birlikte iradi değişimin ilk adımlarını atmaya başlamıştır. Bu yanılla devrim, kitlesel niteliğine karşın, Aydınlanma bireyciliğinin sınındığı tarihi bir vaka olarak kayda geçer.

⁵Liberalizmin *Sosyal Darwinizm*'le olan ilişkisi, bireyciliğin sorunlu türüne yönelik bir okumayı olanaklı kılar, toplumda en güçlü olanın ayakta kalması fikrinden hareketle, servet, sosyal konum ve siyasi iktidar eşitsizliklerini doğal ve kaçınılmaz olarak gören ve meşru sayan *Sosyal Darwinizm*(Heywood,2015:68), bu bakımda bireyciliğin bir uç versiyonu olarak, radikal bireyciliği temsil etmektedir. *Sosyal Darwinizm*, kişisel tatmin duygusunun maksimize edildiği bir toplum modeli öngörür, liberalizmin *laissez faire* prensibiyle bütünleşik ve iç içe geçmiş biçimde değerlendirilmesi gereken bu durum, sonuçta aşırı bireyci bir tutumun geliştirilmesine neden olmuştur (Dursunoğlu, 2016: 214). Böyle bir okuma, Taylor'un liberal öğretinin bireycilik söylemi karşısında mesafeli duruşunu anlamak açısından da kayda değer bazı verileri bize sunması adına önemlidir.

Bu süreçte aydınlanmanın bireyci vaazına yönelik eleştirel bir bakış geliştirmesi, doğal olarak liberal olmanın gerektirdiği düşünüş tarzından uzaklaşılmasına da neden olsa, bireysel farklılıkların önemine yaptığı vurgu, bu farklılıkların bir toplumsal konsensüs nezdinde güvence altına alınmasında gösterdiği hassasiyet, onu bir kez daha liberal öğretinin sınırlarına yaklaştırır. Ancak bireyciliğin, sorunlu açılımı ve farklılıkların göz ardı edilmesine yol açan bencil karakteri, en nihayetinde düşünürün fikirleri itibarıyla liberal felsefeye mesafeli olmasında etkili olmuştur. Bu durum, Taylor'un çok kültürcülük kapsamındaki görüşlerinin de çıkış noktasını oluşturur.

Bu bağlamda Taylor'un atomize bireyin toplumsal sıkıntıları üzerinden geliştirmeye çalıştığı çokkültürlü(cü)lük fikrini de içeren geniş perspektifli modernlik eleştirisi, modern bireyciliğin tarihi serüvenine ışık tutmakta ve gelinen noktada kendini beğenmişlik temelinde baş gösteren krizin nasıl giderilebileceğine yönelik bir çözüm önerisi olarak karşılık bulmaktadır. Bu meyanda zikredilen görüşlerin mevcudiyetinde aynı zamanda modernliğin eleştirel bir anlatısı ortaya konmaktadır.

Taylor modern sosyolojik olanı anlamaya benlik ve tanınma kavramlarını çözümlemeye çalışarak başlar. Her iki kavramın da tarih sahnesine çıkışı, modern öncesi zamanları, modern dönemlerden ayıran gelişmelerin izinde gerçekleşir. Kişinin benliği, onun bireysel niteliklerini işaret eder (Taylor, 2000: 42). Ancak bunların her biri, kişinin toplumla olan münasebetini de belirler. Kimliğin tezahür ettiği koşullar, bu bakımdan çeşitlilik arz eden bir görünüm teşkil eder. İyi hayattan ne anlaşılması gerektiği yahut gündelik hayatın hangi değerler üzerinden dizayn edildiği gibi hususlar da dahi, bireyin kimliğinin tespiti elzemdir, kimlikle kişinin hayatını anlamlandırması arasında sıkı bir ilişki vardır (Taylor, 2012: 90). Bu gerçeklik, bireyin kimliğinin belirlenmesi sürecini önceler. Kişinin hayatını tayin eden, ötesinde bu hayata müdahil olan kimliğin, nasıl ortaya çıktığını bilmek, sonrası için, tanınma ve kabul görme aşamaları için de yarar sağlar. Bireyin içinden çıktığı kültürün ve ilişkili olduğu çevrenin özellikleri hem bireysel hem de toplumsal etkinliğinin düzeyini tayin etmektedir. Etkinliğin hayat sahası ister bireysel, ister toplumsal olsun benliğin belirlenmesi kadar, tanınmanın derecesiyle alakalıdır. Her iki süreç de karşılıklı etkileşim esasına dayanarak işler. Bireysel kimliğin tanınması, tanınma öncesi ve tanınma evresine ait bilgilerin elde edilmesi/verilerin toplanması ve bunların pratik kullanım kazanmasıyla beraber gerçekleşir ki; bu durumda bireyin tanımlanmasında belirleyici olan özellikler, tanınma aşamasıyla doğrudan ilişkili olarak ortaya çıkabilmektedir (Taylor, 2000).

Taylor, bireyin modernliğin başlı başına bir değer haline gelmesiyle birlikte önem kazandığını belirtir, çünkü modern öncesi zamanların toplumsal ilişkileri hiyerarşi temelinde kurulduğu için, benlik de büyük ölçüde bu doğrultuda belirlenmektedir. Bireysel iradenin ve akli deneyimin örselendiği böylesi bir ortamda, benlik sorunu da ortadan kalkacaktır. Zira kişinin gözlerini açtığı dünyanın hiyerarşik yasaları ve teamül niteliği taşıyan alışkanlıkları, kimliğin kendiliğinden tanımlanmasına neden olmaktadır. Taylor bu durumu, "toplumsal sıradüzen olarak hiyerarşi" olarak kavramsallaştırır (2000: 43). Modern zamanların irade ekseninde tecelli eden toplumsal ilişkilerin aksine, bu dönemde toplum, sınıfsal örgütlenmenin önceden belirlediği ilişkiler ağıyla yönetilir. Söz gelimi bir soylunun benliği, statüsü ve yine bunların izinde diğer sınıflarla olan ilişkisi, henüz doğduğu anda tayin edilmektedir. Yine bir köylünün toplumsal ilişkilerin seyri noktasında nasıl bir tutum takınacağı, mevcut sosyal konumu ile irtibatlı olarak, daha başından bellidir. İradi etkinliği, bireylerin oluşumu, tanımlanması ve tecellisinde olumsuzlayan ve işlevsiz kılan bu anlayış, modern öncesi dönemler için geçerlidir (Berke, 2018: 81).

Modernlik görüntüleri ile birlikte, bu anlayış etkisini yitirmeye başlar; artık bireyin belirlenmesi, iradi olanın etkinliğinde bir sorun teşkil eder. Bireysel ve toplumsal bağlamdaki benlik sorunu, bu anlamda düşünsel dayanaklarını XVII. yüzyıl doğal haklar teorisinden çıkarsa da esasında çok daha eskiye, Rönesans Avrupa'sına kadar uzanmaktadır. Rönesans'la birlikte hümanist felsefenin

ortaya çıkışı, insana verilen değer artması, evrene ilişkin soruların doğa yöntemleriyle irdelenmesi, insan hayatının anlamlandırılması ve bilinmez olanın bilinmesi noktasında, dini eksenli/Tanrı merkezli Ortaçağ anlatısının yerini dünyevi bakışın bir uzamı olan hümanist eğilimin almıştır. Bu durumda da iradi olanın önemini artıran ve varlık sahasını genişleten birçok gelişmeler olarak kayda geçmiştir. Bacon'un bilgi gücüdür anlayışı -bilgi ile insan gücü eş anlamlıdır (aktaran Topdemir, 2011: 105)-, Descartes'in '*Cogito, ergosum*' su,⁶ve Newton'un sentezi bu noktada ön plana çıkar (Can, 2009: 108).

Taylor'un burada bireysel benlik sorununa dikkat çektiği koşullar böylesi bir ortamda cereyan eder. Yukarıda zikredilen gelişmelerin izinde, modern öncesi zamanları tanımlayan, başta hiyerarşik yapı ve sınıfsal toplum örgütlenmesi olmak üzere, toplumsal dokuyu meydana getiren ve insan ilişkilerini belirleyen tüm geleneksel değerler, bu doğrultuda aşınmaya ve mevcut dayanaklarını yitirmeye başlarlar (Taylor, 2000: 44; Taylor, 1995). Geleneksel olanın yaşadığı bu aşınma, modernlik görüntüleri içerisinde, Taylor'un ilk eleştirel dokunuşunu yaptığı yer olması bakımından bilhassa önemlidir. Taylor, bireysel kimliğin inşasında ve ideal hayata ulaşmada, kişisel hayat deneyiminin gerekliliğini savunur. Ancak, buna karşın modernliğin kullanım değerine ilişkin görüşlerinde, iradenin sınırsız bir eğilime bürünmesine şerh koyar, yukarıda bahsi geçen gelişmelerin ve son kertede Aydınlanmanın yarattığı değişimin bir ifadesi olarak irade büyük bir özgürlük alanı, diğer bir deyişle muazzam bir hareket serbestliği elde etmeye başlar.

Bu anlamıyla Taylor, temelleri sarsılan ve yıkıma uğrayan söz konusu yerleşik değer ve uygulamaları, aynı zamanda müspet özellikleriyle⁷ değerlendirir. Bunların sorgulanması ve insan iradesini sınırlayan otoriter etkilerinin sınırlandırılması, bireyciliğin gelişimi açısından yararlıdır, ancak her birinin aynı zamanda bir toplumsal misyonu yerine getirdiği ve bu bakımdan işlevsel bir mahiyete sahip oldukları düşünüldüğünde ise bu durum beraberinde negatif sonuçlara da yol açacaktır (Erincik, 2012: 149; Berke, 2018: 81-82; Satıcı, 2016: 179-180). Bu ifadelerden hareketle, modern zamanlar anlatısı, bir taraftan benlik, tanınma, kabul görme gibi kavram, oluşum ve süreçlerin önemini artırmıştır. Bu minvalde modernleşme, kültür eksenli politika, yaklaşım ve görüşlere yaygınlık kazandırmıştır. Ancak öte yandan ideal toplum düzeninin, aklın kullanımı ve iradenin etkin kılınması üzerinden, öncelikle zihinlerde filizlenen bir aydınlanma ile gerçekleşeceği savına kaynaklık etmiştir, bu sav, modern bireyin ortaya çıkışını müjdeler. Bireyciliğin gelişimi, Taylor'un modernlik eleştirisi ve atomize bireye karşı çok kültürcü söylemlerinin önemli uğrak noktalarından biridir. Aydınlanmanın birey söylemi iradi olanı yüceltirken, doğal olarak bireysel kimliğin belirlenmesi, elde edilmesi ve tanımlanması hususlarında da aynı iradeye vurgu yapmıştır. Taylor'un bu noktadaki karşı çıkışı oldukça önemlidir.

⁶*Cogito, ergosum*: düşünüyorum, öyleyse varım.

⁷Taylor'un kullandığı şekliyle, "bir toplum içindeki bireylere ortak bir anlam ufku sağlayan; muğlak ve örtük bilme tarzlarından, pratiklerden oluşan; karmaşık anlama ve anlamlandırma tarzlarını" ifade eden toplumsal tahayyül kavramı, bu bakımdan sadece müspet bir anlamı karşılamaz, aynı zamanda önemli bir misyonu da yerine getirir: Geleneksel toplumlarda, anlamlı bir hayatın temel bileşenleri, söz konusu tahayyüller aracılığıyla belirlendiği için, bunların yitirilmesi, tabiatıyla menfi sonuçlara gebedir. En açık ifadesiyle, bir toplumsal tahayyül, bir anlamlandırma gerecidir. Taylor'un deyişiyle toplumsal tahayyül, "sıradan insanların toplumsal çevrelerini anlama, imgeleme tarzlarını açığa çıkarması, toplumun büyük bir çoğunluğu tarafından paylaşılan ortak uygulamaları içermesi nedeniyle" işlevseldir (Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz: Orangül Demir, Ezgi (2018), "Charles Taylor'da Kimlik ve Siyaset İlişkisi", *Kaygı Dergisi*, sayı: 31, ss. 1-21). Bu meydana, bireyciliğin gelişimi, her ne kadar iradi olanı baskılayan unsurların nihayetini getirirse de, geleneksel bir toplumda, ortak anlam ufku/değerler dünyasını ifade eden toplumsal tahayyüllerin zarar görmesine de neden olmuştur.

3. 'ARAÇSAL AKIL' BAĞLAMINDA ÖZGÜRLÜĞÜN YİTİRİLMESİ

Modern dönem insanının birey olma yolunda girdiği mücadele, bireysel çıkarların maksimize edildiği ve bu hususta her türden sınırların keyfilik esasına göre ihlal edildiği bir düzeyi işaret eder, belirtildiği üzere aydınlanma bireyinin dünyası, özgürlük⁸ kadar ahlâki olmanın gerektirdiği birtakım yükümlülükleri de kapsar, ancak pratikte bireyciliğin ahlâki boyutu zamanla etkisini yitirir. Uzun yıllar farklı toplumsal sınıf oluşumları sürecinde baskı ve zulüm altında yaşayan önemli sayıdaki Avrupa insanı için özgürlüklerin getirdiği kazanımlar çok daha önemlidir ve eski düzeni meydana getiren toplumsal tahayyüllerin son bulması, bir başka anlamda iradeyi sınırlandıran unsurların ortadan kaldırılmasını ifade eder.⁹ Böyle bir ortamda, akıl ve özgür irade her şeyin yegâne ölçüsü haline gelecektir ki bu durumda ahlâki olma adına ne varsa, kişisel çıkarın birer nesnesine dönüşecektir. Araçsal aklın kendisi gösterdiği, var oluş yasalarını dikte ettiği yer tam da burasıdır.

Aydınlanmanın akla yüklediği misyon, araç/amaç birlikteliğinde karşılık görür, aydınlanma düşünürleri her şeyden öte aklın düzenini, yani akla ait olan bir düzeni inşaaya yönelirler (Duman, 2010: 48), bu bakımdan ideal toplum düzenini niteleyen özellikler, akılla temellendirilmektedir. Akılcı düzen söylemi, aklın amaca dönük yönünü ifşa eder, ancak bu akıl bir noktada araçsal bir mahiyete de sahiptir, yöntem sorununun giderilmesi anlamında ele alınabilecek bu araçsal görünüm, bir amaç olarak akılcı düzene nasıl ulaşılacağı yolunu gösterir (Duman, 2010). Aklın bir yöntem olarak araçsallığı, en çok ve bilhassa eleştireliliğinde, yani sorgulayıcı mantığında tecelli eder. Kant malum aydınlanma tanımında, dönem insanını aklını kullanmaya davet etmesi, bu gerçeğin bir ifadesidir, aydınlanmada idealize edilen her bir tasarı, ancak akılcı bir sürecin izinde hayat bulabilir. Şu halde aydınlanma düşüncesinde, akıl hem bir amaç hem de bu amacın gerçekleşmesinde yöntem sorununu gideren bir içerikte, bir araç olarak kavramsallaştırılmıştır.¹⁰ Araçsal akıl eleştirisi, bu anlamda aydınlanma aklının amaca dönük araçsallığından farklı bir içerik teşkil eder. İlk kez Adorno ve

⁸ Özgürlüğün, toplumsal kökenlerinin incelenmesi konunun daha net anlaşılabilmesi noktasında belirleyici olabilir. Bu bağlamda, "bağımlılıklar ağında ve dolayısıyla insan etkileşiminin içeriğinde art arda değişikliklere neden olan ve özgürlük söyleminin dile getirdiği irili ufaklı toplumsal temsil dönüşümlerini ve kaymaları" siyasal ve toplumsal olan noktasında ön plana çıkmaktadır. Bu süreçte, "böylesi her kaymanın, çağdaşlarına çözülmemiş toplumsal bir sorun gibi görünen, eski kavramların reddini ya da yenilikçi kullanımlarını talep eden toplumsal gerginlikler yarattığı varsayılır". Bu durumda Bauman'a göre, "özgürlük tarihi, belirli çatışma ve güç kavgalarıyla geniş çapta toplumsal temsil üzerinden geçen bir köprü(dür)". Böylece, "bir durumdan ziyade bir eyleme atfedilen en eski özgürlük düşüncesi" yerini insan hakları bağlamı 'özgür irade' üzerinden yeniden şekillendirilmiştir (2018: 44-45).

⁹ 'Araçsal aklın' gelişiminde, eski düzenlerin bir kenara itilmesinin oldukça önemli olduğunu aktaran Taylor, toplumdaki kutsal yapının çöküşü ile beraber her şeyin çıkar üzerine temellenmeye başladığını belirtir. Bireysel iradenin özgürlük noktasında tecelli edişi ve gerekliliği bir yana, kutsallığa haiz bir toplum düzeninin yok edilmesi, aklın araçsallaştırıldığı koşulların yaratımına yol açmaktadır, bireyi çıkarlarıyla baş başa bırakan ve bu doğrultuda bencil kararlar almasına neden olan kendini beğenen ve kendisinden başkasını düşünmeyen eğilim, bu koşullarda filizlenir (Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz.: Charles Taylor (1995), *Modernliğin Sıkıntıları*, Çev: Uğur Canbilen, Ayrıntı Yayınları, İstanbul).

¹⁰ Yaşadığı çağın insanlarını aklın kullanımı noktasında aydınlanma'ya davet eden Kant, bu yönüyle aklın araçsal boyutunu öne çıkartır, aydınlanmış olmak için, aklın etkin kılınması ve buna engel teşkil eden otoriter yapılara son verilmesi gerekmektedir. Akıl, aydınlanmış olmanın temel bir aracı, başlıca yöntemidir. Bununla beraber, aydınlanma idealinin, bir toplum tasarısı olarak sunulması, aklın amaca dönük mahiyetini açık eder. Aydınlanmış bir topluma ulaşmanın yolu, üyelerinin aydınlanmış olmasından geçmektedir. Her bir insanda tikel formuyla bulunan akıl, bu noktada toplumun en küçük birimi olan insanın aydınlatılmasını amaç kabul eder. Duman'ın yerinde tespiti üzerine, "...Aydınlanma düşünürleri, aklın düzenini gerçekleştirilmeyi, kendi aklını kendi başına kullanabilme cesareti göstererek rasyonel otonom özne haline gelen bireyin çıkarlarına ve özgürlüğüne uygun şekilde, toplumun ya da toplumsal düzenin yeniden inşa edilmesi olarak algılamışlardır (Duman, 2010:48)". Bu durumda aklın kendisi bir amaç haline gelir, zira bir toplumun üyelerinin aydınlanması için, öncelikle zihinlerinin değişmesi gerekmektedir. Aydınlanma idealine ulaşmak, zihinlere ulaşmaktan geçmektedir. Bu anlatı, "kendinde bir amaç olarak birey(Duman, 2010:53)" düşüncesiyle temellenir.

Horkheimer (1895-1973) tarafından, derinlikli bir analize tabi tutulan araçsal akıl kavramı, özde aklın söz konusu eleştirel/sorgulayıcı işlevini yitirmesini anlatır. Akılcı bir düzenin dayanaklarını ortaya koyan aydınlanma düşünürleri, bu düzeni inşa etmek için akla eleştirel bir misyon yüklemişlerdir. Zira bu bağlamda yeni bir düzen kurmak için, öncelikle mevcut düzenin yıkılması elzemdir. Ancak akıl, pratikte zamanla bu misyonun gerekli kıldığı niteliklerden yoksun kalmaya başlar. Aklın, eleştirel kimliğini kaybetmesi (Durdu, 2005:128), araçsallığına yönelik içeriklerin üretilmesi ve tüketilmesiyle eş zamanlı olarak gerçekleşmiştir. Taylor'un eleştirilerinde, araçsal akıl iki temel özelliği ile görünür olur, bunlardan biri bireysel isteklerin tatmini noktasında şahsi çıkarların, her türden toplumsal değer-özel yahut kamusal örüntüleriyle-aracsallaştırılması anlamında öncelenmesi, diğeri ise özgür iradenin bir tezahürü olarak, seçme ediminin, seçime konu olan nesneden bağımsız olarak, her şeyin ölçüsü kılınması.¹¹ Burada dikkat çekici olan, her iki özellik de yukarıda dillendirilen bireyciliğin sorunlu bir türüne yönelik bir göndermeye ev sahipliği yapmaktadır. Bu noktada kişisel istek ve arzuların karşılanmasında, çıkar odaklı bakışa yer verilmesi, Taylor'un deyişiyle, "çevremizdeki varlıkların, var oluş konumlarının getirdiği önemi kaybederek, tasarılarımız için birer ham madde ve araç haline gelmelerine" neden olmaktadır (Taylor, 1995: 13).

Araçsal aklının çıkış noktası, aydınlanmanın rasyonel söylemidir, bu söylem, aklın iki önemli misyon olduğunu vaaz eder. Aydınlanma idealine ulaşabilmenin mümkün olduğunu savunan dönem düşünürleri, bu yolda aklın kılavuzluğuna sarılırlar. Bu misyonlardan ilki, özgürlük anlatısına kaynaklık eder ve bu bağlamda konunun modern dönem adına ilk tanımlarından birini yapan Kant'ın (1724-1804) tanımına göre, aydınlanmış olmanın ölçüsü aklın kullanımından geçer, elbette bu aklın nasıl kullanılacağı düşünürlerin belirlediği ilkeler çerçevesinde olacaktır, ancak bu durum, aklıyla eyleyen, rasyonel insan anlatısıyla çelişmez. Burada Kant'a göre (2015: 311), önemli olan, kişinin kendi hayatını, hiçbir dışsal otoriteye bağlanmadan, bizzat kendi aklıyla belirlemesidir ki bu da iradenin özgür kılındığı bir toplum düzenini işaret eder. Dolayısıyla aydınlanma aklının ilk misyonu, özgür iradenin temini noktasında tecelli eder.

Aklın eleştirel kimliği diğer misyonu açık eder. Yukarıda bahsedilen, kişinin özgür iradesiyle hareket edebildiği, kendi kararlarını doğrudan kendi aklıyla belirlediği bir toplum düzeninin kurulabilmesi için, öncelikle mevcut düzenin değişmesi gerekmektedir (Köktaş, 2016:560; Timuçin, 2007: 54). Bu ise, aklın eleştiriye dönük, sorgulayıcı bir mekanizma olarak işlevselleştirilmesinden geçer.¹² Hiç kuşkusuz bu aşamada, aklın toplumsal etkinliği öngörülemeyen birtakım olumsuzlukları beraberinde getirmiştir, ancak ana hatlarıyla aklın eleştirel misyonu hem aydınlanma idealinin hayata geçirilmesi hem de özgürlüklerin temin edilmesi ve güvenceye alınması için elzemdir. Aklın yıkıcı ve kurucu niteliği (Cevizci, 2017: 15), eleştirel yönünü vurgulayan bu misyonun bir uzamıdır, gerek aydınlanmacıların söylemlerinde gerekse devrimci uygulamalarda, aklın eleştirel gücü mutlak anlamda tezahür etmiş ve XIX. yüzyıl modernleşmesinin de başlıca itici gücü olmuştur.

¹¹Araçsal akılda, amaçlar mutlak anlamda doğru ve gerekli sayıldığı için, ahlâki yahut insani değerlere ne düzeyde uygun oldukları bahsi büyük ölçüde önemini yitirmektedir. Bu durum aynı kavramsallaştırmanın bir uzantısı olarak, seçme edimine konu olan içeriklerin de değerini düşürmekte ve önemsiz hale getirmektedir. Böylece edimde bulunmanın koşulu ve ahlâki olma vasfını taşıması gereken özgür irade, araçsal bir niteliğe bürünerek müspet anlamından uzak düşmektedir, Taylor'un yerinde tespiti ile yaşamımızı başlı başına yönlendirmesi beklenen bağımsız amaçlarımız, faydayı maksimize etme isteminin gölgesinde kalmakta ve basitleşmektedir (Taylor, 1995: 13).

¹²Burada, "Din, doğa görüşü, toplum, devlet düzeni her şey acımasız bir eleştiriden geçirildi. Her şey varlığını aklın yargıç sandalyesi önünde haklı çıkarmak ya da varlığından vazgeçmek zorundaydı. Düşünen akıl, biricik ölçü olarak her şeye uygulandı... O zamana kadar ki tüm toplum ve devlet biçimleri ve geçmişten artakalan tüm düşünceler, akıl dışı ilan edilerek terk edildi" görüşü ön plana çıkmaktadır (Buhr vd., 1984: 86).

Akıl araçsal bir hüviyete bürünmesi, sözü edilen eleştirel gücünü yitirmesiyle gerçekleşir (Habermas, 2003: 97; Dellaloğlu,1995: 32) ve aklın sorgulayıcı mantığında zuhur eden eleştireliliği önemini kaybedince, aklın kullanımına ilişkin görüntüler, yalnızca özgür iradenin tecelli edişiyle sınırlı hale gelir. Akıl, tüm dışsallıkları nötr kabul ettiği için, bu durumda birey özgür iradesiyle baş başa kalacak ve bunun temeline de akılı koyacaktır, aklın kullanım değeri, büyük ölçüde iradi olanın etkinlik sahasına göre belirlenecektir. Bu ise, seçim ediminde karşılık bulur. Bireyin, ideal hayat seçenekleri arasında, istediğini seçebilme özgürlüğüne sahip olması, aklın etkin kullanımı açısından yeterli sayılmıştır. Diğer bir deyişle aklın değeri, bu yeni düzende seçim edimine, bir şeyi özgürce tercih edebilme iradesine indirgenmiştir.¹³

Aydınlanmanın rasyonalitesinde, evrenin işleyişi, hakikatin belirlenmesi ve ideal toplum düzeninin tesisi başta olmak üzere, her şeyin temeline akıl yerleştirilmiştir, bu yönüyle aydınlanmanın en önemli birleştirici ve merkezi kavramının akıl olduğunu söylemek de yanlış olmayacaktır (Duman, 2010: 46). Devrim'le birlikte bu yaklaşım somut öncüllerini vermeye başlar; Devrim, Fransız aydınlanma felsefesinin etkisi altında gerçekleşen bir akıl devrimidir (Koç, 2018: 70) ve aklın her şeyin ölçüsü kılındığı bir toplum ideali devrimcilerin zihninde sınırsız bir düzeyde yer edecektir. Bu iki önemli gelişme, biri teorik dayanaklarıyla, diğer pratik olanaklarıyla, aklın mutlak bir karaktere¹⁴ bürünmesine neden olmuştur, bu durum, yukarıda dile getirilen, aklın iradi olanı önceleyen mahiyeti açısından da geçerlilik taşır, eleştirel misyonun zamanla önemini yitirmesi ve gelinen noktada, aklın salt iradi yönünün vurgulanması, kaçınılmaz olarak iradenin mutlaklaştırılmasıyla sonuçlanmıştır.

Taylor nazarında, aydınlanma kavramı ile irtibatlı bir biçimde modernliğe yönelik eleştirel bir okumadır. Aklın araçsallaştırıldığı koşullarda, bireyin bencilce karar vermesi olağan karşılanmaktadır, çünkü bizatihi araçsal aklın kendisi 'ben-merkezci' bir bakışa içkindir. "Araçsal akıl dünyayı ve diğer insanları nasıl sömürebileceğine bakmakta ve değerleri, bilgi ve yaşam açısından önemsiz bir role indirmektedir (aktaran Hira ve Şan, 2007: 327)". Bu bakışın olumsuz etkilerine son vermenin gerekliliği, Taylor için daha iyi bir dünyanın halen mümkün olduğu fikriyle temellendirilir, bunun yolu ise aydınlanmada idealize edilen değerleri muhafaza etmek, yaşatmak ve zamanla ciddi bir kırılmaya maruz kalmaları gerçeğinden hareketle yeniden ideal anlatıların konusu kılmaktan geçmektedir.

Taylor'un bu çalışmada düşünceleri noktasında başvuru olan temel eser olan "*Modernliğin Sıkıntıları*"nda, ele aldığı son sıkıntı, özgürlüğün yitirilmesidir. Diğer iki sıkıntı da

¹³Araçsal aklın tipik bir yansıması olan bu husus, bencil bireyin var oluş zeminine ilişkin bir göndermeye de kaynak teşkil eder. Seçme edimiyle özgür iradenin bir tutulması, seçime konu olan varlık, eşya yahut nesnenin kendisini önemsiz kıldığından, seçimde bulunan birey, her türlü mesuliyetten kurtulmaktadır. Araçsal akıl, seçme edimini öncelerken, seçilen şeyin araçsallaştırılmasını meşrulaştırır. Böylece birey, araçsal aklın geçerli kıldığı koşullarda, çıkarlarına hizmet etmesine bağlı olarak, insan hayatını bile araçsallaştırabilmekte ve bu durumun yol açtığı olumsuzluklara dair hiçbir şekilde sorumluluk duymamaktadır.

¹⁴"Aydınlanma, inşa etmeye çalıştığı yeni dünyada, mutlak bir hümanizm ile söz konusu hümanizme bağlı olarak mutlak bir akılcılıkla, insan davranışının yegâne rehberinin, gelenek ya da din değil de, kendisi dışında başka hiçbir kaynaktan yardım görmeyen akıl olduğuna beslenen inançla karakterize olur (Cevizci, 2017: 32)".

"...Saldırgan akıl savaş meydanına doğru yürüyordu...O halde (akıl) insanı hayvandan ayıran ve onu üstün kılan bir meleke miydi? Evet ama faaliyetine hiçbir hudut konmamak, kudretini sonsuza kadar götürmek şartıyla (Hazard, 1981: 131)".Aklın mutlaklaştırıldığı koşulların yaratımında Fransız Devrimi ayırt edici bir konumda bulunmaktadır. Jakobenlerin iktidarı döneminde, akla dayalı şekilde yeni bir din anlatısı ortaya konmuş, Hıristiyanlık öğretisi terk edilerek Kilise'nin varlığına son verilmiştir. Bu doğrultuda, *Milli Devrim Meclisi*, 10 Kasım 1793'te, resmi olarak 'akıl dini'ni kabul etmiş, devlet kilisesinin bundan böyle 'akıl tapınağı' olarak adlandırılmasına karar vermiştir. Bu yeni dinin Tanrı'sı ise *Yüce Varlık* adını alır, meclis, yayınladığı maddelerle halkın, *Yüce Varlık* karşısında yerine getirmekle yükümlü olduğu ödevleri bir hükme bağlamış ve toplumu bu yönde dizayn etmeye çalışmıştır (Bu konuda geniş bilgi için bkz.; Ahmet Faruk Kılıç, (2007), Fransız Devrimi ve Din, *Muhafazakar Düşünce Dergisi*, 3(11).

olduğu gibi, burada da aydınlanmanın yarattığı zihni değişim belirleyicidir, Taylor özgürlüğün yitime uğratıldığı modernleşme sürecinde, bireyin sorunlu tutumuna ve aklın araçsal formuna odaklanır, ilgili eserinde, ilk iki sıkıntının, üçüncü bir sıkıntıya yol açtığını aktarır ki bu aydınlanmanın özgürlük söyleminde yaşanan değer kaybından başkası değildir. Bilindiği üzere, aydınlanma bireyciliği, insanın doğuştan özgür olduğu görüşünü esas alır, doğal haklar kuramının bir ürünü olan bu görüş, ideal bir toplumda özgürlüklerin güvence altına alınmasını gerektirmektedir (Oralgül, 2014: 84-85). Ancak, özgürlüğün sınırsız doğası karşısında kaygı taşıyan aydınlanma düşünürleri, özgür iradenin kapsamını, ahlâki olma noktasında sınırlandırmaya çalışmışlardır. Modern birey, bu anlamıyla özgür olduğu kadar-ki özgürlüğüne sahip çıkmakla eş düzeyde-ahlâki edimlerde de bulunmakla yükümlüdür. Aydınlanmanın birey anlatısı budur.

Avrupa'nın aydınlanmış insanı için ise birey olmanın ahlâki formu, özgürlüğün vaat ettikleri karşısında büyük ölçüde göz ardı edilmiş ve bu nedenle birey olmak özgür olmakla bir tutulmuştur. Bunun temel sebebi, insanlığın asırlar boyu maruz kaldığı mâni olan baskı ve zulmün, aydınlanma ile birlikte ilk kez sistemli bir şekilde sorgulanmış olmasıdır (Cevizci, 2017: 27-29; Buhr vd., 1984: 5). Bu bağlamda başta kilise olmak üzere, her çeşit otoriter yapı ve unsurun, özgür iradenin önünde birer engel teşkil ettiği için yıkılmaları gerektiği yönündeki hâkim görüş, dönem insanının zihninde muazzam dokunuşlarda bulunmuştur. Böylesi bir ortamda, özgür olmanın oldukça cazip hale geldiğini tahmin etmek zor olmaz. Buna, insan hayatının anlamlandırılması ve evrene ilişkin her türlü gizemin çözülmesinde, akla biçilen rolü de eklemek gerekmektedir, aklın hakikatin yegâne kaynağı olarak işlevselleştirilmesi (Davies, 2005: 6), her bir insanda tikel olarak bulunan aklın mutlaklaştırılması anlamına gelmektedir ki bu da en nihayetinde, muktedir insanın ifşasıdır. Bu anlamda rasyonel insan miti, kişilik sorunları yaşayan bireyin tarih sahnesine çıkışını anlatır. Aydınlanmada beliren sorgulayıcı zihniyetin, Fransız Devrimi ile birlikte somut öncüllerini vermeye başlamasıyla, dönem insanı gerçekten de iradesini sınırlayan tüm otoriter unsurlardan kurtulacak ve böylece özgürlüğün bencillik yönünde gelişimi önünde hiçbir engel kalmayacaktır.

Sorunlu birey, ben-merkezci bir bakışın iz düşümünde, bencilce kararlar alacağı için, birilerinin özgürlük yitimine uğraması bu aşamada kaçınılmazdır, başkalarının özgürlüğünü gasp eden bencil birey, ahlâki olmanın gerektirdiği bilinçten uzak düşmekte ve böylece seçimleriyle başkalarına zarar vermektedir. Bu bağlamda, bireysel çıkarın mutlak anlamda gözetildiği ve her şeyin yegâne ölçüsü kılındığı bir toplumda, ahlâki olma noktasında tezahür eden yerleşik/olası her türden toplumsal değer, araçsal bir hüviyete bürünmekte ve bu bakımdan sahip olduğu müspet anlamından kolaylıkla sıyrılabilmektedir (Taylor, 1995: 53). Taylor'un ortaya koyduğu bakış açısına göre, ahlâki olmayan seçim, bir başkasının hakkına kastetmekte ve özgürlüğün yitimini hükümlü kılmaktadır. Bu durum, seçme iradesinin kendisini de sorunlu hale getirir, zira seçme edimi, ahlâki olmadığında seçimde bulunan kişinin özgürlüğü de menfî bir anlama bürünmektedir. Aydınlanmanın birey anlatısında, insan özgür olduğu kadar ahlâki bir varlık olarak da tasarlanmaktadır¹⁵, bireyin seçme edimi, özgür ve ahlâki olduğu takdirde aydınlanmada kavramsallaştırılan ideal anlatının bir konusu olur. Oysaki sorunlu bireycilikte, çıkar odaklı ve ben-merkezci bir bakış egemen olduğundan, seçme ediminin ahlâkiliği

¹⁵ Aydınlanmanın ahlâk vaazı, bireyin ideal davranışlarda/edimlerde bulunmasını ve bu cihette toplumsal düzeyde kimi yükümlülükleri taşımasını gerektirmektedir, aydınlanmanın bireye bakışı sadece özgürlük noktasında tecelli etmez, ideal hayata ulaşmak için, özgür bireyin sorumluluk bilinciyle hareket etmesi elzemdir. Bu nedenle bireyin özgürlüğü kadar, sorumluluğu bir varlık olduğu anlatısı da aydınlanmada kendisine yeterli düzeyde yer bulur. Bu durumda da sorumluluğun bizatihi kendisi, niteliği ve kapsamı bireyi ideal davranışta bulunmaya sevk ettiğinden, bireyin mutlak bir özgürlüğe sahip olması kabul görmemiştir (Ayrıntılı bilgi için bkz. Ural, Şafak (2012), "Aydınlanma, Bilim ve Bireyleşme", *Aydınlanma, Din ve Demokrasi*, (Ed. Ömer Bozkurt), Ankara: Kalkan Yayınları).

büyük ölçüde ortadan kalkmaktadır, hem seçimde bulunan bireyin hayatı açısından, hem de seçime konu olan başka hayatlar nezdinde bu konu oldukça tartışılır bir noktaya gelebilmektedir.

Araçsal aklın, arzuların tatmin edilmesine hizmet eden ve çıkar odaklı yaklaşımı esas alan içyapısı, toplumun diğer üyeleri üzerinde tahakküm edici bir anlayışın doğmasına neden olmaktadır (Karamolla ve Kiriş, 2020: 3570-3572; Odabaş, 2018: 222-223). Burada birey kendi çıkarı için, gerekli gördüğünde bir başkasının özgürlüğünü dahi yok sayabilmektedir. Çünkü araçsal akıl, seçme ediminin kendisini esas aldığından, seçme ediminin konusu olan, araçsallaştırılan varlık göz ardı edilmektedir. Bu durumda, araçsal aklın mantığında yalnızca seçim yapabilmek bile özgürlüğün yitimini hükümlü kılmaktadır.

Bununla beraber, böyle bir seçim, bizatihi seçim ediminin kendisini de tartışmalı hale getirir, bireyin başkasının özgürlüğünü, kendi çıkarlarına öncelik tanınması ve hizmet etmesine bağlı olarak araçsal konuma indirilmesi, aydınlanmanın ahlâki bireyinden uzaklaşdığı koşulları yaratmaktadır, seçme edimi, ahlâki olma kaygısı ve niyetini içermediğinden, keyfilik esasına dayandırılmaktadır. Dolayısıyla, bireysel iradeyi esas alan ve yalnızca seçme edimiyle sınırlandıran anlayış, ahlâki olanı göz ardı eden özgürlük anlatısını meşrulaştırmaktadır. Buna karşın Taylor, bireysel iradenin kendisini, yani kişisel tutumu eleştiri konusu yapmakta, özgür iradeyi her şeyin ölçüsü kılan bu anlayışa şerh koymaktadır/düşmektedir (Taylor: 1995: 38-39); zira iradi olan bu noktada ahlâk dışı olma özelliği taşımaktadır. Ahlâki olmayan seçim, özgürlüğün anlamında bir kırılmaya, başka bir deyişle bir daralmaya yol açmaktadır, böyle bir seçim, bireyin toplumsal bir varlık olmasından hareketle, yalnızca topluma ve üyelerine değil, doğrudan seçim iradesini elinde bulundura bireyin kendisini de zarar vermektedir.¹⁶ Özgürlüğü, ahlâki olanın sınırlayıcı doğasından çıkararak bu anlatı, sonu gelmeyen arzulara yol açacağından, bireysel hayatın keyfilik esasına göre düzenlenmesine neden olacaktır. Çünkü bu dünya, tam da isteklerin sonsuz, kaynakları sınırlı olduğu bir dünyadır, insanın sınırsız doğası, her şeyin keyfi olarak belirlendiği ve tüm ahlâki değerlerin ötelendiği bir yaşam tarzını, bir hayat telakkisini olumlamaktadır. Bu durum ise bizatihi insan hayatının değersizleşmesi, aydınlanma ile tabiri caizse Tanrı katına yükseltelen insan varlığının içinin boşaltılması anlamına gelmektedir.

Taylor (1995: 12-13), özgürlüğün yaşadığı değer kaybını, siyasi yönüyle de irdeler, zira özgürlüğün elden çıkmasının bizzat kendisinin siyasi yaşamda kendisini gösterdiğini ifade eder. Taylor'a göre bencil ve araçsal aklın, gelinen noktada insanı kendi benliğinin sınırlarına hapsedtiği ve bu yüzden toplumsal meselelere karşı duyarsız hale getirdiği eleştirisi, özgürlük yitiminin siyasi yönünü açığa çıkartır. Her iki olgu da insan hayatını, isteme ve seçme edimlerine indirgemektedir, bu anlayışa göre istemek özgür olmayı, isteğin karşılanması ise mutluluğu temsil etmektedir. İsteklerini kendi akli ve iradesine dayandıran modern birey, istemin bir gereği olarak seçimde bulunur. Seçimin yukarıda bahsi geçen ahlâki olmayan mahiyeti bir yana, yaşamın özü haline gelmesi (Fromm, 2003:37, 52), siyasi denetimin etkinliğini artıran bir gelişme olarak kayda geçer, çünkü bu ortamda birey için önemli olan seçimde bulunabilmektir, iktidar seçime konu olan seçeneklerin üretimini sağladığı ölçüde meşru ve gerekli görülecektir. Taylor'un dikkat çektiği bu gerçek, bireyin toplumsal meseleler karşısında duyarsız bir tutum içine girmesini ifade eder, çıkar eksenli bakışın doğal bir sonucu olarak, birey temelde kendi isteklerinin karşılanmasıyla ilgilenmektedir. Taylor (1995: 16) bunun da sebebinin, "yönetim özel yaşamın doyucu olması için gerekli araçları ürettiği ve yaygın olarak paylaştığı sürece herkes evde oturup, özel yaşamın keyfini çıkarmayı yeğlemektedir" olarak betimler.

¹⁶"Bencillik, insanın her şeyi yalnızca kendisi için istemesi durumudur. Bölüşmek yerine, sahip olmak kişiye haz verir. Sahip olmak tek hedef olunca, insan giderek daha açgözlü ve ihtiras sahibi olur. Çünkü ne kadar çok şeyi olursa, o kadar mutlu olacağını sanır. Böylelikle kişi, herkese karşı bir düşmanlık beslemeye başlar (Fromm, 2003:25)".

Araçsal aklın, özgürlüğü seçme edimiyle sınırlandırması, edimin konusu olan seçeneklerin sorgulanmasına engel teşkil eder. Bu aşamada, birey seçtikçe, özgür olduğu yanılımasına kapılmaktadır, oysaki gerçekte özgürlük kayda değer biçimde bir değer kaybına uğramaktadır, Loo ve Reijen'e göre (2003: 178), bu durumda bireyin seçme etkinliği yaygınlık kazandıkça özgürlüğün kaybı da o nispette karşılık bulmaktadır. İktidar, bireye seçebileceği yeni içerikler ürettiği oranda, yönetme iradesini haklılaştırmakta, toplumsal etkinliğini artırmaktadır, söz konusu içeriklerin insan hayatına ne kadar yararlı olduğu yahut aydınlanmada idealize edilen değerlerle ne düzeyde örtüştüğü çok da önemli değildir. Çünkü araçsal akıl seçimin kendisiyle ilgilenmekte, seçme ediminin yol açabileceği olası olumsuzlukların eleştirilmesini yadsımaktadır. Tatminkâr bir hayata sahip olma isteği, daha iyi yönetilme kaygısını bastırdığı bu koşullarda daha net ortaya çıkar (Touraine, 2002: 286).

Görülen odur ki Birey her ne kadar seçimde bulunma iradesini elinde bulundursa da, seçime konu olan içeriklerin kendisi de üretim süreci de temelde iktidarın kendi ideolojisini aklama/meşru kılma niyeti ve çabasının bir ürünüdür. Bu nedenle de seçme ediminin özgür iradeyle ve bağımsız bir şekilde gerçekleştiği inancı, bir yanılısamadan öteye gitmemektedir. Şu hâlde modern birey için, özgürlüğün yitimi, toplumsal sorunlar karşısında, kendi çıkarlarını esas alan bir anlayışın-araçsal akla ve bencilliğin içkin- tecellisi olarak, hükümlü hale gelir. Bireyi, kendi benliğinin, aşılmaz yahut aşılması güç sınırlarına hapseden bu durum, aydınlanma bireyinin, kendi hayatına, toplumsal yaşama ve evrenin sırlarına yönelik sorgulayıcı mantığıyla, taban tabana zıttır, nitekim birey burada etkin/aktif olmaktan uzakta, pasif/edilgen bir konumda yer almaktadır.¹⁷ İktidarı ve uygulamalarını sorgulamak bir yana, seçim yapabileceği/tercih edebildiği içerikler ürettiği sürece, mevcut yönetim düzenini meşru, gerekli ve hatta ideal sayacaktır. Özgürlüğün ölçütü seçimde bulunmaktır, iktidar seçme olgusunu güçlü kılan ve yaygınlaştıran yatırımları yaptıkça, birey nezdinde özgürlüğün garantisi olarak görüleceği bir anlayış hâkim hale gelmektedir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Son bir iki yüzyıllık süreç göstermiştir ki toplumsal kurumlar ve yerleşik değerler üzerinde köklü/geri dönülmez bir değişime yol açan modernleşme olgusu, tarihi serüveni boyunca pek çok fikirsel/düşünsel tartışmaya konu olmuştur. Bu husus, bir yandan Avrupa'nın geçirdiği modernleşme sürecine yakından bakmayı gerektirmekte, öte yandan modern olanın kendisine, diğer bir deyişle modernlik hali/modern olma durumuna dair kavramsal bir analizi kaçınılmaz kılmaktadır. Çünkü modernleşme denilen olgu, -hangi kültürel düzlemde tezahür ettiği yahut ne tür bir gelişim seyri

¹⁷Modernlik anlatıları içerisinde, bireyin aydınlanmada idealize edilen vasıflarından uzaklaştığı ve bu yönde pasif bir varlık haline dönüştüğü tespiti, Taylor'dan önce, Fransız düşünür Alexis de Tocqueville tarafından güçlü bir şekilde dile getirilmiştir. De Tocqueville *Amerika'da Demokrasi* isimli eserinde, modern bireyi bekleyen en büyük tehlike olarak, refah düşkünlüğünü ve rahat yaşama olanaklarının yaygınlaşmasını işaret eder. Taylor'un da belirttiği üzere, bu ortamda, bireylerin toplumsal sorunlarla teması azalmakta ve bu yüzden bunların tartışılması, sorgulanması ve giderilmesine yönelik bilince ket vurulmaktadır. Bu durumu Despotizm'in yeni bir türü olarak, Demokratik rejimde irdeleyen de Tocqueville, bireysel haz ve mutluluğu tatmin eden imkânların sağlanmasına bağlı olarak, refaha dönük bir hayat sürmeye alış(tırıl)an bireylerin, bu şekilde yalnızlaşarak atomize hale geldiklerini ve böylece farkında olmadan toplumsal denetime işlerlik kazandırdıklarını savunmuştur. Fransız düşünür, bu koşulların yaratımını 'yumuşak despotizm' kavramıyla ilişkilendirmiş, bireyciliği menfi boyutuna oldukça erken sayılabilecek bir dönemde, hem de *Yeni Dünya*'nın siyasi ve toplumsal koşullarından hareketle dikkat çekmeyi başarmıştır (Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. de Tocqueville, Alexis (1994), *Amerika'da Demokrasi*, (Çev. İ. Sezal ve F. Dilber), Ankara: Yetkin Yayınları).

izlediğine bakılmaksızın-modern olanın kendisine yer bulduğu, yani hayat sahasını genişlettiği bir süreç olarak kayda geçmiştir. Yeni olanın mevcut olan üzerinde yarattığı baskı, onun değişime karşı duyarsız kalmasını engellemekte ve bu bakımdan bir yönüyle meşruiyet krizi, diğer yönüyle ise bir var olma mücadelesine sürüklenmesine sebep olmaktadır. Dolayısıyla bu durumda da modern olmak adına hayat bulan her türlü uygulama, bir şekilde eleştirel bakışa kaynaklık edici özellikleri içinde taşıyan bir mahiyete 'özü' itibarıyla gitmektedir. Post modern dönemde, yeni ile geleneksel arasındaki bu gerilimli ilişki, kaçınılmaz biçimde bir takım istenmeyen/olumsuz sonuçlara mahal vermiş ve böylece bunların giderilmesi adına sorgulayıcı bir yaklaşımın benimsenmesini gerekli kılmıştır.

Bu ifadelerden hareketle, bu çalışma öncelikle modern olana ilişkin, Kanadalı düşünür Charles Taylor'un görüşleri ekseninde eleştirel bir anlatıya ev sahipliği yapmıştır. Avrupa'da baş gösteren modernleşme süreciyle eş zamanlı bir şekilde ortaya çıkan modernliğin çok boyutlu görüntüleri, toplumsal ve siyasal bağlamda bireyciliğin 'ben-merkezci(li)' bir hüviyete bürünmesi birbirine paraleldir. Bu bağlamda çıkar odaklı bir anlayışın izinde, kişisel çıkarın her türden toplumsal erdem ve ilkenin önüne konması ve özgürlüğün gerek bireysel formunda gerekse toplumsal niteliğinde gözle görülür bir değer kaybının yaşanması gibi sonuçların doğması peşi sıra giden bir süreci başlatmıştır. Bu noktada Taylor'un eleştirel anlatıda yer verdiği en önemli modern olma durakları ve önem verdiği olgular da bu konular üzerinde yoğunlaşmaktadır. Her ne kadar, bireyin ahlâki yükümlülüğü, aydınlanma düşünürlerince bir vaaz niteliğinde dillendirilse de gerçekte aydınlanma bireyciliği ahlâki edimlerin sınırlı şekilde hayat bulduğu, buna karşın özgürlüğün, kişisel istek ve arzuların tüm olanaklarıyla karşılanması/tatmini anlamında tezahür ettiği bir gelişime tekabül etmekteydi.

Taylor'a göre bu durum, aydınlanma sonrası modern toplum tasavvurları üzerinden, bireysel özgürlüğün her şeyin ölçüsü kılındığı bir ahlâk anlayışını ve siyasal düzenini belli ölçülerde uygulanır kılmıştır. Bireyciliğin bu yorumu, bizi, aklın araçsal bir hüviyete büründüğü koşullara götürür. Akıl araçsal bir görünüm arz ettiğinde, insan ilişkileri bir kez daha ahlâki anlamından sıyrılmış ve bu da nihai olarak 'çıkarcı/benmerkezci(li)' bir yaklaşımın benimsenmesine neden olabilecek süreçlere toplumları sürüklemiştir. Bu aşamada, amaçlardan ziyade araçların, seçme edimine konu olan içerikten çok, edimin kendisinin önemsendiği böylesi bir siyasal düzende (adı ne olursa olsun), aydınlanmada idealize edilen değerlerin karşılık bulmasını beklemek çok da mümkün görünmemektedir. Bu duruma ilişkin olarak Charles Taylor'un fikirlerini inceleyen Serge Audier'e göre, Taylor'un modern olma eleştirilerinin siyasal ve toplumsal mahiyetini şu noktada önemli görmektedir:

Charles Taylor, liberalizmin, farklılaşmış bir insan doğası vizyonundan hareketle savunduğu evrenselci bireysel haklar düşüncesinin karşısına, kimliksel farklılıkları tanıyan ve bunlar için özel bir yaklaşımın gerekli olduğunu savunan bir ayrım siyasetini çıkarır. Onun ileri sürdüğü teze göre *liberal atomizm* kamusal yaşama zararlıdır: Bireylerin kendilerini her türlü bağımlılığın dışında görmelerine yol açar. Bununla birlikte Taylor liberal bireyciliğin reddedilmesi gerektiğini savunan MacIntyre'in Yeni Aristotelesçi tezlerine katılmaz. O bazı liberal özellikler kattığı komünöter bir anlayışı tanımlama girişiminde Walzer'e daha yakındır (Audier, 2006: 118-119).

Bu şekilde görüşleri çağdaşı olan birçok düşünür ve yazara zaman zaman yaklaşır, uzaklaştığı ortaya konulsa da Charles Taylor'un siyasal ve toplumsal bağlamda bireyciliğin sorunlu muhtevası ve aklı araçsallaştıran anlayışın iz düşümünde, özgürlüğün yitime uğraması, bu hususta modern olanın içinde bulunduğu açmazın derinliğini gözler önüne sermesi açısından bilhassa önemli birçok 'özgün' argümanı bize sunması/sunabilmesi noktasında önemlidir. Bu çalışmada üzerinde oldukça ayrıntılı olarak durulan Taylor'un özgürlük kaybı düşüncesinin, tüm modernlik sıkıntıları içerisinde, em önemli

sorun alanlarından biri olarak ortaya koyması hem modernleşme sürecinde yaşananlara hem de modern olanın bizatihi kendisine eleştirel bir gözle bakılmasının gerekliliğini açığa çıkartmaktadır/çıkarmıştır.

Taylor özelinde ve genel olarak modernliğin sıkıntıları bağlamındaki görüşler noktasında sonuç olarak unutulmamalıdır ki, modern olanın özünde, akli ve özgür iradesiyle hareket eden insanın toplumsal ve bireysel etkinliği yer almaktadır. Bu bakımdan, akli ve özgür iradeyi 'sakat kılan/sekteye uğratan' yahut işlevsiz bırakan her gelişme, modern olana yönelik eleştirel bir gönderme içermeyi gerektirir bir mahiyete doğru kaçınılmaz olarak evrilmektedir. Taylor'un modern olan üzerinden, bireysel ve özgürlüğe ilişkin ortaya koyduğu eleştirel perspektif de bu yönde okunarak, günümüzde bu bağlamdaki tartışmalarda çözüm odaklı bir perspektif üzerinden ön plana çıkartılabilir nitelikte bir vizyon koyabilmeyi amaçladığı düşünülmektedir.

Etik Beyan

"Charles Taylor'un 'Modernlik Eleştirisi' Bağlamında 'Bireysellik' ve 'Özgürlük' Sorunları Üzerine Bir Çözümleme" başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların her ikisi de çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Audier, S. (2006). *Cumhuriyet Kuramları*. İ. Yerguz (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Aydın, M. (2014). *Moderniteye Dışarıdan Bakmak*. İstanbul: Açılımkitap Yayınları.
- Bauman, Z. (2018). *Özgürlük*. K. Eren (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Bauman, Z. (1999). *Sosyolojik Düşünmek*. A. Yılmaz (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Berke, Z. (2018). Modernliğin Sıkıntıları ve Sahicilik Etiği: Charles Taylor. *II.Uluslararası Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri (SADAB) Sempozyumu* içinde (ss. 78-88), 21-23 Ekim, Antalya.
- Buhr, M., W. Schroeder ve K. Barck (1984). *Aydınlanma Hareketi ve Felsefesi*. V. Atayman (Çev.). İstanbul: Birim Yayınları.
- Butler, C. (2013). *Modernizm*. N. Örgü (Çev.). Ankara: Dost Kitabevi.
- Can, N. (2009). Mekanistik Evren Anlayışı ya da Hakikatin Bilgisinden Fenomenler Bilimine. *Kaygı Dergisi*, 13, 101-112.
- Cevizci, A. (2017). *Aydınlanma Felsefesi*. İstanbul: Say Yayınları.
- Davies, S. (2005). Aydınlanma. Atilla Yayla (Çev.). *Liberal Düşünce Dergisi*, 10(37), 5-10.

Çelik, F. & Özgür, H. (2022). Charles Taylor'un 'Modernlik Eleştirisi' Bağlamında 'Bireysellik' ve 'Özgürlük' Sorunları Üzerine Bir Çözümleme. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 785-802.

- de Lara, P. (2003). Komünote ve Komünoterizm. İ. Yerguz (Çev.). P. Raynaud ve S. Rials (Ed.), *Siyaset Felsefesi Sözlüğü* içinde (ss. 513-519), İstanbul: İletişim Yayınları.
- deTocqueville, A. (1994). *Amerika'da Demokrasi*. İ. Sezal ve F. Dilber (Çev.), Ankara: Yetkin Yayınları.
- Dellaloğlu, B. (1995). *Frankfurt Okulu'nda Sanat ve Toplum*. Ankara: Bağlam Yayınları.
- Doyle, W. (2015). *Fransız Devrimi*. H. H. Orhon Özdağ (Çev.). Ankara: Dost Yayınları.
- Duman, F. (2010). *Aydınlanma Eleştirisinden Devrim Karşıtlığına*. Ankara: Liberte Yayınları.
- Durdu, Z. (2005). Aydınlanma'nın Diyalektiği: Eleştirel Kuramın Aydınlanma Eleştirisi. *Liberal Düşünce Dergisi*, 10(37), 126-136.
- Dursunoğlu, İ. (2016). Sosyal Darwinizm. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 210-221.
- Erincik, S. (2012). Charles Taylor'da Modernliğin Sıkıntıları Olarak Üç Mesele. *Toplumbilimleri Dergisi*, 6(11), 147-168.
- Fromm, E. (2003). *Sahip Olmak ya da Olmak*. A. Arıtan (Çev.). İstanbul: Arıtan Yayınları.
- Gillespie, M. A. (2008). *The Theological Origins of Modernity*. Chicago: Chicago Press.
- Güçlü, A., Ü. H. Yolsav, S. Uzun ve E. Uzun (2003). *Felsefe Sözlüğü*. Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Habermas, J. (2003). Mitle Aydınlanmanın Kördüğümü: Max Horkheimer ve Theodor Adorno. *Cogito Dergisi*, 36, 85-110.
- Hazard, P. (1981). *Batı Düşüncesindeki Büyük Değişme*. E. Güngör (Çev.). İstanbul: Tur Yayınları.
- Heywood, A. (2015). *Siyasi İdeolojiler*. L. Köker (Çev.). Ankara: Liberte Yayınları.
- Hira, İ. ve M. K. Şan (2007). Frankfurt Okulu ve Kültür Endüstrisi Eleştirisi. M. K. Şan (Ed.), *Sosyoloji Yazıları I, Sakarya Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Ortak Çalışması* içinde (ss. 324-340), İstanbul: Kızılelma Yayınları.
- Honderich, T. (Ed.) (1995). *Philosophy*. Oxford and New York: The Oxford University Press.
- Kant, I. (2015). *Seçilmiş Yazılar*. N. Bozkurt (Çev.). İstanbul: Sentez Yayınları.
- Karamolla, M. ve N. Y. Kiriş (2020). Adorno ve Horkheimer'in Araçsal Akıl Eleştirisi. *Tarih Okul Dergisi*, 13(XLVIII), 3562-3580.
- Kılıç, F. A. (2007). Fransız Devrimi ve Din. *Muhafazakâr Düşünce Dergisi*, 3(11), 119-142.
- Kocakula, Ö. ve E. Altunoğlu (2017). Narsistik Kişilik Özelliklerinin Karar Süreçlerine Etkisi. *İstanbul Sosyal Bilimler Dergisi*, (18), 50-68.
- Koç, K. A. (2018). İngiliz ve Amerikan Devrimlerine Fransız Devrimi Üzerinden Bir Bakış. *Liberal Düşünce Dergisi*, 23(91-92), 52-72.
- Köktaş, M. (2016). Aydınlanma. H. E. Beriş ve F. Duman (Ed.), *Siyasi Düşünceler Tarihi* içinde (ss.537-573), Ankara: Orion Yayınları.
- Loo, D. V. H. ve V. W. Reijen (2003). *Modernleşmenin Paradoksları*. K. Canatan (Çev.). İstanbul: İnsan Yayınları.

Çelik, F. & Özgür, H. (2022). Charles Taylor'un 'Modernlik Eleştirisi' Bağlamında 'Bireysellik' ve 'Özgürlük' Sorunları Üzerine Bir Çözümleme. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 785-802.

- Marshall, G. (1999). *Sosyoloji Sözlüğü*. O. Akınhay ve D. Kömürcü (Çev.). Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Odabaş, U. (2018). Frankfurt Okulu ya da Eleştirel Teori Üzerine. *Dört Öge Dergisi*, 7 (14), 211-233.
- Onur, F. (2016). Horkheimer'da Akıl. *Kilikya Felsefe Dergisi*, (1), 74-89.
- Oralgül Demir, E. (2018). Charles Taylor'da Kimlik ve Siyaset İlişkisi. *Kaygı Dergisi*, 31, 1-21.
- Oralgül Demir, E. (2014). *Günümüz Siyaset Felsefesinde Kimlik Sorununa Alternatif Bakışlar: E. Levinas, J. Butler ve C.Taylor'da Kimlik ve Siyaset. (Doktora tezi)*. Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Özel, B. F. ve A. Mumyalmaz (2018). Max Horkheimer ve Theodor W.Adorno'da Modern İnsan ve Tüketim İdeolojisi. *Akademik Hassasiyetler Dergisi*, 5(10), 61-82.
- Pierson, C. (2000). *Modern Devlet*. D. Hattatoğlu (Çev.). İstanbul: Çiviyazıları.
- Ruby, C. (2012). *Siyaset Felsefesine Giriş*. A. U. Kılıç (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Rundell, J. (2016). Modernleşme. M. Karakaş (Çev.). A. Kuper ve J. Kuper (Ed.), *Sosyal Bilimler Ansiklopedisi II. Kitap (L-Z)* içinde (ss. 964-967), Ankara: Adres Yayınları.
- Satıcı, M. (2016). Liberalizm ve Çokkültürlülük Bağlamında Charles Taylor'ın Tanınma Politikası. *ETHOS: Felsefe ve Toplumsal Bilimlerde Diyaloglar*, 9(1), 173-191.
- Taylor, C. (2014). *Seküler Çağ*. D. Körpe (Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Taylor, C. (2012). *Benliğin Kaynakları*. S. A. Baş ve B. Baş (Çev.). İstanbul: Küre Yayınları.
- Taylor, C. (2000). *Çokkültürcülük*. F. Aydoğan (Çev.). İstanbul: Cogito Yayınları.
- Taylor, C. (1995). *Modernliğin Sıkıntıları*. U. Canbilen (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Timuçin, A. (2007). Aydınlanma Düşüncesi. *Toplumbilim Dergisi*, Aydınlanma Özel Sayısı, (11), 51-56.
- Topdemir, G. H. (2011). Francis Bacon ve Bilimsel Yöntem. *Bilim ve Teknik Dergisi*, (523), 104-106
- Touraine, A. (2002). *Modernliğin Eleştirisi*. H. Tufan (Çev.). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Ural, Ş. (2012). Aydınlanma, Bilim ve Bireyselleşme, Aydınlanma. Ö. Bozkurt (Ed.), *Din ve Demokrasi* içinde (ss. 19-36), Ankara: Eskiyei Yayınları.
- Ünal, S. (2019). Bir Yaşam Biçimi Olarak Bireysellik ve Makyavelist Kimliklerin Yükselişi, *International Congress On New Horizons In Education And Social Sciences (ICES) Proceedings* içinde (ss. 339-345), June 18-19, İstanbul.
- Yılmaz, H. (2020). Empati ile Narsizm Arasındaki İlişkide Bencilliğin Aracı Rolü. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 48, 37-60.



İçerik Pazarlamasının Marka Savunuculuğu Üzerindeki Etkisi: Konya İli Saha Araştırması

V. Özlem AKGÜN*

Zeynep KIZILKAN**

Öz

Reklam, yeni mal ve hizmetlere yönelik tüketicileri bilgilendirme amacı taşıyan ve bu sayede tüketicinin satın alma kararları üzerinde son derece etkili olan tutundurma karması araçları arasında yer almaktadır. Bilgi verme, ikna etme, satışları artırma, marka bilinirliği oluşturma gibi fonksiyonları bulunan reklam çalışmaları tasarlanırken, bloglar, videolar, podcastler, e-postalar, sosyal medya paylaşımları ya da benzeri içeriklerden sıklıkla faydalanılmaktadır. Bu sebeple içerik pazarlamasının, reklamların oluşturulmasında kritik bir rol üstlendiği ifade edilmektedir. Reklam içeriklerinin; tüketicilerin ilgisini çekebilecek şekilde tasarlanması, mal veya hizmetler hakkında tüketiciyi bilgilendirmeyi amaçlaması bununla birlikte içeriklerin, tüketici ve marka arasında bağ kurması ve adeta tüketiciyi birer savunucu haline getirmesi son derece önemlidir.

Bu çalışmada, içerik pazarlamasının marka savunuculuğu üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Makale kapsamında öncelikle içerik pazarlaması ve marka savunuculuğu kavramları teorik bir yaklaşımla ele alınmış, uygulama kısmında ise Konya ilinde gerçekleştirilen bir saha çalışmasının sonuç ve bulgularına yer verilmiştir. 396 tüketici ile gerçekleştirilen anket çalışması sonucunda; içerik pazarlamasının marka savunuculuğu üzerindeki etkisinin, istatistiksel olarak olumlu olduğu bulgusu elde edilmiştir. Çalışmanın, marka yöneticileri ve reklamcılarının geliştirecekleri pazarlama stratejilerinde yol gösterici olması bakımından literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: İçerik Pazarlaması, Marka Savunuculuğu, Sosyal Medya

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Effect of Content Marketing on Brand Advocacy: Konya Province Field Study

Abstract

Advertising is among the promotional mix tools that aim to inform consumers about new goods and services and thus have a very effective effect on the purchasing decisions of the consumer. Blogs, videos, podcasts, e-mails, social media posts or similar content are frequently used while designing advertising works with functions such as providing information, persuading, increasing sales, and creating brand awareness. For this reason, it is stated that content marketing plays a critical role in the creation of advertisements. Advertising content: It is extremely important that the content is designed in a way that attracts the attention of consumers, that it aims to inform the consumer about the goods or services, and that the content establishes a link between the consumer and the brand and makes the consumer an advocate.

In this study, it is aimed to examine the effects of content marketing on brand advocacy. Within the scope of the article, the concepts of content marketing and brand advocacy were discussed with a theoretical approach, and in the application part, the results and findings of a field study carried out in Konya were included. As a result of the survey conducted with 396 consumers, it was found that the effect of content marketing on brand advocacy was statistically positive. It is thought that the study contributes to the literature in terms of being a guide in the marketing strategies that brand managers and advertisers will develop.

Keywords: Content Marketing, Brand Advocacy, Social Media

Article Type: Research Article

*Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ozlemakgun@selcuk.edu.tr,
ORCID: 0000-0002-0597-7318

**Yüksek Lisans Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 214272001007@lisansustu.selcuk.edu.tr,
ORCID: 0000-0002-9413-6253

1. GİRİŞ

Günümüzde hızla gelişen teknolojik ilerlemeler sayesinde, kitle iletişim araçlarındaki çeşitlilik artmıştır. Yaşanan bu çeşitlilik ve artış, işletmelerin tutundurma faaliyetleri üzerinde de radikal bazı farklılıkların yaşanmasına yol açmıştır. Bu farklılıklar, markaların tanıtımlarını yaptıkları mal ve hizmetlerin şekillenmesinde ve tüketicilere sunulmasında son derece etkilidir. Özellikle sosyal medya platformları ve araçları, bugünün dijital pazarlama anlayışında etkili olan ve önemi her geçen gün artarak daha fazla popülerlik kazanan iletişim araçları arasında yer almaktadır. Marka yöneticileri, bu mecralarda çok fazla reklam ve tanıtım içerikli mesajlar üretmektedir. Bu mesajlar çeşitli medya araçları ile tüketicilere aktarılırken, belirli kriterlere göre tasarlanıp işlenmekte ve kişiselleştirilerek tüketiciye sunulmaktadır. İçeriklerin niteliği yer, zaman ve kişiye bağlı olarak değişiklik gösterebilmekle birlikte bir olayı veya hikâyeyi anlatan nitelikte içeriklerin üretilmesi de muhtemeldir.

İçerik pazarlaması kavramı genel olarak, tüketiciye sunulan mal ve hizmetlerin ne gibi faydası olduğunu, sunulan ürünün neyi ifade ettiğini ya da hangi mesajı vermek istediğini açıklamayı gaye edinen modern bir pazarlama yaklaşımıdır. Hazırlanan içeriklerden yola çıkılarak; tüketicilerin markayı benimsemeleri ve tüketicilerle duygusal bir bağ oluşturulması hedeflenmektedir. Bir başka ifade ile içerik pazarlamasıyla iletilen mesajlar aracılığıyla, tüketicilerle daha yakından ilişkiler kurulacak düzeyde onların etkilenmesi, markaya bağlanmalarının sağlanması ve hatta markanın birer savunucusu haline getirilmeleri yönünde büyük çaba gösterilmektedir. Söz konusu içeriklerin tasarlanması, genellikle toplum değerlerinden yola çıkılarak gerçekleştirilmektedir, bununla birlikte tüketicilerin dikkatini ve ilgisini çekecek hatta onların gönlünde taht kuracak yöntemler belirlenerek de çalışmalar sürdürülmektedir (Kotler, 2020: 165).

Marka savunuculuğu kavramı ise, tüketicilerin marka ile duygusal bağ kurması ve sürekli olarak belirli bir markaya bağlı (sadık) kalarak çevreden gelebilecek olası tüm olumsuz yorum ve eleştirilere karşı markayı savunması şeklinde ifade edilmektedir (Öksüz ve Kölgeliler, 2018). Bu kapsamda pazarlama yöneticileri faaliyetlerini sürdürürken, tüketicileri adeta markaların savunuculuğunu yapan sadık kullanıcılar haline getirme hedefi ile de hareket etmektedir. Bu nedenle, özellikle rekabetin son derece yüksek olduğu bugünün pazarlama anlayışında marka savunuculuğu kavramı işletmeler için son derece önemli olan ve üzerinde durulması gereken konular arasında üst sıralarda yer almaktadır.

Yapılan bu çalışmada, içerik pazarlamasının marka savunuculuğu üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışma kapsamında içerik pazarlaması, marka savunuculuğu gibi temel kavramlar açıklanmış ve temel kavramlar ile ilgili yapılan Türkçe ve uluslararası çalışmalardan öne çıkan bazılarına yer verilmiştir. Metodoloji kısmında ise, tüketicilerin mesaj içeriğinden nasıl etkilendikleri ve mesaj içeriğinin gücünden yola çıkarak, markanın nasıl savunucusu konumuna geldiklerine yönelik yapılan saha çalışmasının elde edilen bulgu ve yorumlarına yer verilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. İçerik Pazarlaması

Bugünün modern pazarlama ortamında tüketiciler, çok sayıda reklam mesajına maruz kaldıkları için bu reklamlarda seçiciliğe gitmektedir. Her an tüketicinin karşısına çıkma ihtimali olan yoğun reklam mesajları karşısında tüketiciler, gereksiz şekilde zaman kaybı yaşayabilmekte bu durum da markaya karşı olumsuz duygular geliştirilmesine sebep olabilmektedir. Bu nedenle tüketiciler, geçmişe kıyasla kendilerine daha fazla değer veren, fayda sağlayan ve ilgilerini çeken reklam çalışmalarına yönelmektedir (Benli ve Karaosmanoğlu, 2017: 27). Kotler (2020: 165), içerik pazarlamasını şu şekilde tanımlamaktadır: İçerik pazarlaması, esas olarak içeriğin üretim ve dağıtımına kadar olan kısımların

tümünü kapsamaktadır. Etkili bir içerik pazarlaması kampanyası, pazarlama uzmanları tarafından iç kaynaklarla özgün içerikler ortaya koyulmasını ya da dış kaynaklardan elde edilen içeriklere ev sahipliği yapılmasını gerektirmektedir. Bununla birlikte, en iyi kanal vasıtasıyla yapılacak dağıtım da son derece önemlidir. İçerik pazarlamasında, hedefler belirlenirken markanın amaç ve hedefleri doğrultusunda bir rota çizilmesi de önem arz etmektedir. Öncelikle, özel bir hedef kitle alt kümesi oluşturulmalıdır. Bu durum, pazarlama yöneticilerinin daha net ve daha detaylı içerikler ortaya koymasına katkı sunmaktadır. Böylelikle markaların etkili bir hikâye anlatabilmesi daha mümkün hale gelebilmektedir. Hedeflenen kitlenin sınırlarının belirlenmesinin akabinde, ilgili kesimin profillerini analiz edip karakterlerini belirlemek gerekmektedir (Kotler, 2020: 165). Kee ve Yazdanifard'a (2015: 1055) göre etkili bir içerik yaratabilmek için, kültürel farklılıklar göz önünde bulundurulmalıdır. Bu sebeple tek bir mesaj kullanmak riskli olabilmektedir. Mesajda yerleşme, tüketicilerin mesajı ulaşma oranını yükseltmesi bakımından önemlidir. Bununla birlikte tüketiciler, kendilerini özel ve saygın hissettiren içerikler görmek istemektedir ve içeriklerin de bu yönde tasarlanması önem arz etmektedir. Ayrıca kişiselleştirilmiş mesajlarda tüketiciler, marka ile daha derin ilişkiler kurabilme imkanına sahip olmaktadır.

İçerik pazarlaması, tüketicilerin istediği özellikteki ürünleri bulup daha sonra bu doğrultuda müşteri tatmini oluşturmayı hedefleyen bir pazarlama yaklaşımıdır. Tüketicileri çok fazla oyalamadan ve yormadan, gereksiz bilgiler içermeyecek biçimde tüketicinin istediği ürünü açık bir şekilde tanıtmak ve satın almasını hedeflemek, pazarlama yöneticilerinin öncelikleri arasında yer almaktadır (Lieb, 2012: 1). İçerik pazarlaması, ürüne karşı tüketicinin ilgisini uyandırmayı ve ürüne değer katmayı amaçlamaktadır. Bununla birlikte, tüketici ile ürün arasında bağ kurulması da öncelikli hedefler arasındadır. Bunu gerçekleştirirken; sayfa tasarımları, grafikler, metin ve videolar gibi çeşitli içeriklerle ve ilgi çekici yönlerle tüketiciyi elde tutmak da son derece önemlidir. İçerik pazarlaması sayesinde, tüketicilerin edinmek istediği ürünlere yönelik her türlü bilgi hazır halde bulundurulmakta ve tüketici böylelikle istediği her an bu bilgilere rahatlıkla ulaşım imkânı elde etmektedir (Pulizzi, 2012: 116).

İçerik pazarlaması, iki farklı türden oluşmaktadır. Birincisi marka tarafından oluşturulan reklam ve tanıtım çalışmaları, ikincisi ise müşteriler tarafından sosyal medya üzerinden paylaşılan duygu ve düşüncelerdir. İçerik pazarlaması, satış gerçekleşmeden müşteri ile markanın buluşması anlamını da taşımaktadır (Benli ve Karaosmanoğlu, 2017: 27). Gümüş (2017: 1) içerik pazarlamasını; yaratılan içeriklerle hedeflenen potansiyel müşterileri elde etmeye ve onları cezbetmeye odaklanan ayrıca değerli, tutarlı ve alakalı içerikler paylaşmak suretiyle bu kitleyi karlı müşterilere dönüştürmeyi gaye edinen bir pazarlama faaliyeti olarak tanımlamaktadır. Başka bir ifadeyle içerik pazarlaması, hedeflenen kesimin ilgisini çekme yoluyla farkındalık yaratmak için oluşturulan içerikler olarak da ifade edilmektedir. Le'ye (2008: 4) göre içerik pazarlaması; ilgili, ilgi çekici, eğlenceli ve değerlidir. Aynı zamanda bu içeriğin belirli bir süre boyunca sürdürülmesi de son derece önemlidir. Müşteri davranışlarının değiştirilmesi, içerik pazarlamasının olmazsa olmazları arasında yer almaktadır. İçerik pazarlaması, müşterileri elde tutmayı, yeni müşteriler kazanmayı ve işletmelere güçlü bir marka oluşturmada yardımcı olmayı hedef edinen bir pazarlama türüdür. Plessis'e (2017: 866) göre ise içerik pazarlamasının amacı; dikkat çekmek, dikkat çekme yönünde stratejiler geliştirmek ve tüketicilerin marka içeriğine yönlendirilmesini sağlamaktır. İçerik pazarlaması, içerik üreten bir markalaşma yöntemidir. İçerik pazarlama uzmanları veya markalar, içeriği oluşturmakta ve bu içerikleri çeşitli sosyal medya araçlarında yayınlamaktadır. Bununla birlikte hedef kitle ile bağ kurabilmek için çevrimiçi marka hikayeleri de oluşturulmaktadır. Sarıtaş'a (2018: 232) göre içerik pazarlaması; markaların merak uyandıran, ihtiyaçları karşılayan, süreklilik sağlayan ve bununla beraber tüketicilerinde markaya karşı bağlılık ve sadakat beslemesini amaçlayan pazarlama türüdür. İçerik pazarlaması ile işletmeler reklam çalışmalarını yaratıcı hikâyeler ile tüketici karşısına çıkarabilmekte ve bu şekilde daha fazla dikkat çekici, akılda kalıcı olabilmektedir.

Genel olarak ifade etmek gerekirse içerik pazarlaması, müşteriye ürüne çekme stratejisidir (Karkar, 2016: 334). Geleneksel pazarlama değer kaybederken, içerik pazarlaması dikkat çekici görseller ve hikâyelerle kalıcılığı sağlamaktadır. İçerik pazarlamasından fayda sağlamak için kullanılan sosyal medya araçlarının doğru şekilde seçilmesi de önem arz etmektedir (Çakırkaya, 2019: 17).

2.1.1. İçerik Pazarlamasının Amaçları ve Avantajları

Yapılan tüm pazarlama ve tanıtım çalışmalarının temeli, insanları etkilemektir. Bu sebeple içerik pazarlamasının en temel gayesi, insanları etkilemeye yönelik bir içerik hazırlanması ve sunulmasıdır. İçerik pazarlaması; müşteriye değer vermeyi, müşteri ile marka arasında bir bağ oluşturmayı hedefleyen ve müşterilerin markaya olan yaklaşımlarını pozitif yönde etkileme gayesi taşıyan bir pazarlama yaklaşımıdır. İçerik pazarlaması bugün, diğer markalardan farklı olabilmek ve dikkat çekebilmek için marka yöneticilerinin zorunlu tercihi haline gelmiştir. İçerik pazarlamasının amacı, satışlar değil artan karlardır (Karkar, 2016: 334). Sarıtaş'a (2018: 232) göre içerik pazarlamasının amacı; firmaların web sitelerine gelen potansiyel ziyaretçileri, tüketici konumuna getirmektir. Bu durum ise ilgi çekici reklam çalışmaları ve ürün tanıtımları sayesinde mümkündür. İçerik pazarlamasının temel görevi; tüketicilerin dikkatini çekmek, onlara değer yaratmak ve onları eğlendirmektir, bunu yaparken de tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak elbette önceliklidir.

İçerik pazarlaması, işletmelere çeşitli avantajlar sunmaktadır. Bu avantajlardan öne çıkan bazıları (Sarıtaş, 2018: 232); müşteri çekme bağlamında pazarlama yöneticilerine yardımcı olmak, müşterilerin satın alma düşüncesinde oldukları ürünler hakkında bilgi sunmak, müşterilerin mal veya hizmetler hakkındaki itiraz ve dirençlerini incelemeye katkı sunmak, sektör içerisinde marka sadakatini ve itibarını arttırmak, marka için özel hikâyeler oluşturulmasına destek olmak, sosyal medya araçları ile kulaktan kulağa aktarılacak, belirli bir hayran kitlesi oluşturulmasını sağlamak, ani bir anda satın alma kararına yön vermede yardımcı olmak şeklinde ifade edilmektedir.

2.1.2. İçerik Pazarlamasının Araçları

Bugünün dijital pazarlama ortamında ürün ve markaların en temel tanıtım alanları, internet ve sosyal medya araçlarıdır. Bu sebeple içerik pazarlamasının da en temel araçlarını, internet ve sosyal medya araçları şeklinde ifade etmek mümkündür. İnternet, tüm pazarlama çalışmalarının hızlı ve efektif bir şekilde tüketicilere ulaşmasını sağlayan son derece önemli bir iletişim ağıdır. Bu sebeple en fazla tercih edilen iletişim araçlarının da başında yer almaktadır. Bugünün rekabet yarışında, süreklilik arzusunda olan işletmeler, internetin değişen yönlerine veya sosyal medya araçlarına ayak uydurmak zorundadır. Aksi takdirde teknolojinin gerisinde kalarak, elde etmiş oldukları pozisyonları ve rekabet yarışını kaybetme ihtimalleri söz konusudur. İçerik pazarlamasında, içeriğin hazırlanması kadar akabinde nerede, nasıl ve hangi şekilde içeriklerin dağıtılacağı da son derece önemlidir. Bugünün dijital ortamında, işletmelerin en fazla kullanmış oldukları dağıtım araçları sırayla; sosyal medya, bloglar, web site makaleleri, bilgi grafikleri, mobil uygulamalar ve akıllı telefonlar şeklinde ifade edilmektedir (Karkar, 2016: 334). Kısaca bu araçlar şu şekilde sıralanmaktadır.

2.1.2.1. Sosyal medya

Bugün çok önemli bir eğilim olan sosyal medya, işletmeleri direkt olarak müşterilerle buluşturan önemli platformlar arasında yer almaktadır. Bunu gerçekleştirirken de daha düşük maliyet ve daha yüksek etkileşim gibi avantajlar sunmaktadır (Yıldırım, 2021: 37). Sosyal medya; tüketicilerin resim, video, karikatür, yazı, fikir, dedikodu ve haberlerin paylaşıldığı online bir mecradır. Sosyal medya sayesinde pazarlama yöneticileri müşterilerin zevk, istek ve ihtiyaçlarını daha kolay tespit edebilmektedir. Aynı zamanda sosyal medya, hazırlanmış olan içeriklerin paylaşılması ve tanıtılması açısından en önemli araçların başında gelmektedir (Barutçu ve Tomaş, 2017: 149).

2.1.2.2. Bloglar

Bloglar, müşterilere ulaşmak için farklı yolları denemeye çekinmeyen pazarlamacıların tercih ettiği ve çok sayıda müşteriye ulaşarak hem satışlarını arttırmayı hem de imajlarını güçlendirmeyi hedefleyen yöneticilerin faydalandığı son derece önemli bir araçtır. Bugün pek çok işletme, kurumsal bloglardan faydalanarak şirket ve ürün görünürlüğünü arttırmayı amaçlamaktadır. Tüketiciler, işletmelerin tanıtımlarından ziyade güvendikleri kişi veya kuruluşlar tarafından gerçekleştirilen tanıtımlara daha fazla güvenebilmektedir. Bu sebeple birçok işletme, bu araçlarla tanıtım yapmayı diğerlerine kıyasla tercih etmektedir (Benli ve Karaosmanoğlu, 2017: 27).

Gedik'e (2020: 75) göre blog, weblog teriminden türetilmiştir, temel olarak düzenli bir şekilde güncellenen ve genellikle tek bir kullanıcı tarafından yönetilen çevrimiçi web siteleridir. Bloglar herhangi bir konu hakkında gönderiler içerebilmektedir. Bloglar, hızla çevrimiçi kültürün önemli bir parçası haline gelmiştir. Bloglarla tüketicilerden anlık geri bildirim almayı amaçlayan işletmeler; blogların sağlamış olduğu şeffaflık sayesinde işletmenin vermiş olduğu mesajlarda inanılabilirliği ve tüketicilerin güvenini arttırmayı da hedeflemektedir. Ayrıca işletmeler kurumsal bloglarla, düşük web tabanlı maliyetlerinden faydalanarak daha fazla müşteriye ulaşmayı ve satışlarını arttırmayı amaçlamaktadır (Alikılıç ve Onat, 2007: 899).

2.1.2.3. Web site makaleleri

İnternet ortamında sunulan makaleler sayesinde müşteriler, ürünler hakkında bilgilere rahatlıkla ve hızlı bir şekilde ulaşabilmektedirler. Bununla birlikte makale yazarının tanınmış ve güvenilir olması alıcılar üzerinde olumlu etki yaratmaktadır (Benli ve Karaosmanoğlu, 2017: 27).

2.1.2.4. Bilgi grafikleri (infografik)

Bilgi grafikleri, bilgilerin organize bir şekilde sunulmasını sağlamaktadır. Bunun sonucunda çok fazla bilgi, çok az açıklama ile ifade edilebilmektedir. Veri ve bilgilerin grafik bir görsel ile gösterilmesi olarak tanımlanmaktadır. Veriyi görselleştirmek ve verileri farklı görsel formlarda sunulmasını sağlamak için kullanılan birçok bileşenden oluşmaktadır (Gedik, 2020: 75).

Bilgi grafikleri; çok fazla geniş ve dağınık bilgilerin, bir grafik ile derlenerek sanal ortamda sunulmasıdır. Bilgi grafikleri çoğunlukla resim, yazılı resim, çizelge ve grafikler aracılığıyla bilginin sunulması olarak da ifade edilmektedir. Tüm bu resim, şekil ve grafiklerin birbiri ile uyumlu olması önem arz etmektedir. Tüketicilerin bu bilgiyi anında anlaması ve anlam karmaşası ile karşılaşmaması da üzerinde durulması gereken konular arasındadır (Arslan ve Toy, 2015: 409).

2.1.2.5. Mobil uygulamalar ve akıllı telefonlar

Mobil uygulamalar; işletmelerin, tüketici veya müşterileriyle iletişime geçtikleri uygulamalar olarak tanımlanabilmektedir. Akıllı cihazlar sayesinde, bugünün pazarlama dünyasında geçmişe kıyasla çok daha fazla müşteriye ulaşma olanağı vardır. Bununla birlikte müşterilere ulaştırılan içerik, mesaj vb. tanıtım çalışmalarıyla, müşteri ve marka arasında uzun soluklu ilişkiler oluşturulması mümkün hale gelmektedir (Benli ve Karaosmanoğlu, 2017: 27). İşletmelerin hedef kitleleri ile mobil cihazlar üzerinden iletişime geçmek amacıyla faydalanılan interaktif uygulamalara denilmektedir. Bugün, yüksek seviyelere ulaşan akıllı cihazlar sayesinde daha fazla müşteriye ulaşma imkânı sağlanmıştır. Mobil cihazlarla sağlanmış olan bu avantajlar sayesinde tüketicilere ulaştırılan mesaj, mobil içerik, mobil uygulama reklamları ve doğrudan mobil uygulamaların kendileri ile müşteri ve marka arasında uzun süreli ilişkiler kurulabilmektedir (Karkar, 2016: 334).

Bahsedilen araçlar gibi daha başka pek çok etkinlik aracı söz konusudur. Sayısı her geçen gün artan bu araçlar sayesinde, satıcılar ve müşteriler doğrudan birbirleri ile iletişime geçebilmekte ve bunu yaparken zaman ve maliyet tasarrufu sağlamaktadır.

2.2. Marka Savunuculuğu

Marka savunuculuğu, tüketicilerin bir markaya karşı yoğun bir şekilde duyduğu hisler ve bu hisler sonucunda bu markayı diğer markalara kıyasla sürekli çevresinde savunması anlamına gelmektedir. Tüketiciler bir marka ile bağ kurduklarında, o markayı ağızdan ağıza iletişim mesajları ile diğer markalara karşı sürekli savunmakta ve diğerlerinden daha üstün tutmaya çalışmaktadır. Özellikle kriz dönemlerinde, işletmelerin başarıyla süreci yönetmelerinde, tüketicilerin marka savunucusu ya da marka elçisiymiş gibi hareket etmeleri de önemli bir faktördür. Tüketiciler, bağ kurdukları bu markaları, sürekli olarak çevrelerinde veya sosyal mecralarda mesaj yoluyla savunarak ve onları diğer markalardan üstün tutup ayırıştırarak daha dikkat çekici konuma getirmektedir. Bununla birlikte, tüketicilerin yaymış oldukları bu mesajlar, markaların yapmış olduğu reklam ve tanıtım çalışmalarından daha fazla olumlu sonuç getirmektedir. Bu durumun en önemli sebebi, tüketicilerin tanıdığı kişilere ya da ürünü denemiş ve bu deneyimlerini paylaşmış tüketicilere, markalardan daha fazla güvenmeleridir (Öksüz ve Kölgeliler, 2018).

Marka savunuculuğu, tüketicilerin zamanla markaya karşı güçlü bir bağlılık duygusu geliştirmesi ve markayı yeniden satın alma davranışı göstermesi, bunun sonucunda ise markayı diğer markalara kıyasla savunmaya başlaması olarak da ifade edilmektedir. En etkin marka savunucuları; kendilerinden herhangi bir beklenti duyulmadan, sevdikleri markayı tavsiye etmeye başlayan kullanıcılardan oluşmaktadır. Bu kullanıcılar; diğer tüketicilere olumlu hikâyeler anlatarak, markanın tanıtımını yapan ve başka tüketicilerin de markayı satın almasını teşvik eden marka savunucularıdır. Bununla birlikte en sadık savunucular; pasif ve eylemsizdirler. Onların harekete geçebilmeleri için kendilerine sorular yöneltilmesi ya da olumsuz eleştiriler ile karşılaşmaları gerekmektedir. Böyle bir durum ile karşılaştıklarında, sevdikleri markayı savunma ve tavsiye etme konusunda kendilerini zorunlu hissetmektedirler. Sadık savunucular, gelecekte de markadan alışveriş yapmaya devam etmektedir (Kotler, 2020: 165). Bozkurt ve Çolakoğlu'na (2020: 3991) göre marka savunuculuğu, bir tüketicinin markaya karşı duygusal bağlılığı ve bunun sonucunda marka lehine haberler ve olumlu mesajlar vermesi, markanın başka alıcılar tarafından tercih edilmesi için teşvik etmesi anlamına gelmektedir. Marka savunucuları, markanın sadece satıcıları değil aynı zamanda markanın diğer markalardan üstün olduğunu, daha çekici olduğunu savunan ve düşünen kişilerdir. Bu kişiler, daima ilgili markayı savunmakta ve marka hakkında olumsuz bir durumla karşılaştıklarında hemen savunma pozisyonuna geçmektedir. Kemp, Childers, ve Williams'a (2012: 508) göre marka savunuculuğu, tüketicilerin bir markaya karşı tutum ve davranışları, algılanan marka kalitesi ve benzersizliği ile tüketicinin markaya karşı özel hisler beslemesi ile açıklanan bir kavrama karşılık gelmektedir. Tüketicilerin bir markaya bağlanması; bu durumun markanın bilinirliği açısından olumlu ve hızlı biçimde yayılması, marka savunuculuğu açısından da ağızdan ağıza markanın daha fazla konuşulması gibi avantajları da beraberinde getirmektedir.

Marka savunuculuğu; markaların sürekli tekrarlanan marka hikâyeleri neticesinde, tüketicilerin ağızdan ağıza yapmış oldukları olumlu iletişim ve çevrimiçi katılımlar sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte marka savunuculuğu, bir adım daha ileriye temsil etmektedir. Tüketicilerin markaya karşı duydukları sevgi veya ilgiden yola çıkarak, tüketicileri adeta markaya bağlamakta ve tüketicilere markayı savunma gücü vermektedir. Bu nedenle marka savunuculuğu, tüketicilerin bir markayı aktif bir şekilde önerdiği ve diğer markaları görmezden geldiği bir durum şeklinde de nitelendirilmektedir. Bununla birlikte marka savunuculuğu, tüketicilerin markanın yeni çıkan tüm

ürünlerine olumlu yanıt verme ve bunu çevresine ağızdan ağıza yayma politikasını yürütmesine de zemin hazırlamaktadır. Marka hakkında çıkan herhangi bir olumsuz yorum veya düşünce karşısında tüketici, çoğu zaman bu duruma karşı savunma mekanizması geliştirmektedir. Tüketiciler bir markayı savunup sürekli tavsiye ediyorlarsa bu durum, tüketicilerin markaya derinden bağlı olduklarının da göstergesi kabul edilmektedir (Ali, 2018: 204).

Bu çalışmada, içerik pazarlamasının marka savunuculuğuna etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Tüketim kararını etkileyen en önemli unsurlardan birisi, bir müşterinin marka savunuculuğudur. Tüketiciler, bir markayla derinden ilgilendiklerinde “marka savunucusu” konumuna gelmektedir. Bu savunucular, farklı kitlelere marka hakkında olumlu söylemlerini ve deneyimlerini aktararak ağızdan ağıza iletişim gerçekleştirmektedir (Bhati ve Verna, 2020: 153). Pazarlama uzmanları; marka değeri yaratmak, marka sadakati oluşturabilmek ve bunun sonucunda marka savunucuları kazanmak için yaratıcı içerikler tasarlamayı amaçlamaktadır. Uzmanlar, içerik pazarlaması ile; dikkat çekici, bilgilendirici, eğlendirici ve güven verici içerikler tasarlayabilmektedir. Bu nedenle içerik pazarlaması, pazarlama uzmanları açısından son derece önemlidir. Kotler’e (2020: 165) göre pazarlamanın nihai amacı, müşterileri farkındalık aşamasından savunuculuk aşamasına getirmektir. Bu sebeple içerik pazarlaması, tüketicileri markaya bağlamak ve marka savunuculuğu konumuna getirebilmek için son derece önemli bir pazarlama yaklaşımıdır.

3. LİTERATÜR

Konu ile ilgili literatür incelenmiş olup Türkçe çalışmalar arasında içerik pazarlamasının direkt olarak marka savunuculuğu üzerindeki etkisini araştıran çalışmaya rastlanmamıştır. Bu yönüyle yapılan çalışmanın, ilgili literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir. Uluslararası literatür incelendiğinde de konuya yönelik az sayıda çalışma olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmanın konusunu oluşturan içerik pazarlaması ve marka savunuculuğu hakkında gerçekleştirilen diğer çalışmalar, bu kısımda özetlenmeye çalışılmıştır.

İnal (2019: 65), tarafından yapılan (Sosyal Medyada Dijital İçerik Pazarlaması Faaliyetlerine Yönelik Tüketici Tutum ve Davranışları) adlı çalışmada, regresyon ve aracılık yöntemi ile hipotezler test edilmiş ve incelenmiştir. Çalışma bulgularına göre, doğru bir biçimde uygulanan içerik pazarlaması faaliyetleri sayesinde, işletmeler müşteriler ile güçlü bir iletişim kurabilecek, marka farkındalığı yaratabilecek, rekabet avantajı elde edebilecek ve bu avantajlar sayesinde amaçlarına ulaşabileceklerdir. Saka (2020: 6), (Sosyal Medyadaki İçerik Pazarlaması Faaliyetlerinin Marka Farkındalığı ve Satın Alma Niyetine Olan Etkisi: Y ve Z Kuşaklarının Tercihleri ve Sektör Beklentileri Üzerine Bir İnceleme) başlığı adı altında yapmış olduğu çalışmasında; içerik pazarlaması faaliyetlerinin Y ve Z kuşağının marka farkındalığı ve satın alma niyetleri üzerindeki pozitif ve anlamlı etkisi olduğu bulgusunu ortaya koymuştur. Sarıtaş’ın (2018: 232) gerçekleştirmiş olduğu (İçerik Pazarlamasına Yönelik Bir Literatür Taraması) adlı çalışmada; markaların yaratıcı fikirlerini, zengin ve dengeli içerikler ortaya koyarak tanımlamalarının önem kazandığını ortaya koymuştur. Pigeve ve Ataman (2022: 171), (Transmedya Hikâye Anlatıcılığı ve İçerik Pazarlama Temelinde Red Bull Türkiye “İçimdeki Ses” Ezhel Örneği) isimli nitel araştırma yöntemi tekniğinden faydalanarak yapmış olduğu araştırması, içerik pazarlaması hakkında literatüre katkı sağlamaktadır. Aslan ve Tarakçı (2022: 1010) tarafından yapılan (Dijital Pazarlama Çağında Yükselen Bir Trend: İçerik Pazarlamasının İncelenmesi)’ne yönelik çalışmada, nitel araştırma yöntemlerinden faydalanılmıştır. Çalışmada, işletmelerin gelecekte pazarlama stratejilerinde içerik pazarlamasına daha fazla önem vermeleri ve potansiyel müşterilere ulaşmaları gerektiği, böylelikle de artan rekabet ortamında üstünlük elde etmelerinin mümkün olacağı vurgulanmıştır. Baltas (2015: 11), (İçerik Pazarlaması-Temel Araç Dijital Pazarlama) çalışması ile içerik pazarlaması kavramını ve önemini açıklamış, pazarlama stratejilerinin yanında doğru içeriklerin

geliştirilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bununla birlikte dijital pazarlama stratejilerinin, kaliteli içerik olmadan başarılı olamayacağı da belirtilmiştir. Rowley (2008: 517), (Dijital İçerik Pazarlamasını Anlamak) adlı çalışması ile dijital içeriklerin işletmeler için önemini ve bununla birlikte büyüyen toplumlarda, tanımlayıcı bütünsel bir bakış açısı geliştirmede rolü bulunduğunu açıklamıştır. Plessis (2017: 866), (İçerik Pazarlamasının Sosyal Medyadaki Rolü Medya İçerik Toplulukları) adlı çalışması ile mevcut literatüre katkı sağlamıştır. Bu çalışmada, Plessis, marka ve içerikleri ile sosyal medya toplulukları arasında net bir ayrım olduğunu ve içeriklerin nasıl oluşturulduğunu ifade etmiştir. Bununla birlikte marka yöneticilerinin ilgisini çekecek bulgulara da ulaşılmıştır.

Bozkurt ve Çolakoğlu (2020: 3991) yapmış olduğu (Sağlık Hizmetlerinde Müşteri Odaklılığın Marka Güveni, Marka Prestiji ve Marka Savunuculuğuna Etkisi) isimli çalışmada sağlık hizmetleri sektöründe faaliyette bulunan kurumların müşteri odaklı davranışının, hizmet alanların marka prestiji, marka güveni ve marka savunuculuğu davranışları üzerindeki etkisini incelenmiştir. Çalışma analizleri sonucunda, hastanelerin; müşteri odaklılık davranışlarının marka prestiji, marka güveni ve marka savunuculuğu üzerinde doğrudan ve pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aksoy (2017: 360) yapmış olduğu (Duygusal Marka Deneyimi, Marka Ayırt Ediciliği, Marka Çekiciliği ve Marka Savunuculuğu Arasındaki İlişkiler) adlı çalışmasında; duygusal marka deneyimine sahip olan bireylerin, markaları rakiplerine göre daha çekici ve daha ayırt edici bulduğu sonucuna ulaşmıştır. Öksüz ve Kölgeliler (2018) tarafından yapılan (Nutella'm Olmadan Asla: Kriz İletişiminde Tüketicilerin Marka Savunuculuğu) isimli çalışmada; Nutella'nın yaşadığı Palm Yağı krizinde tüketicilerinin markayı nasıl savundukları ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Çalışma sonucunda Nutella'nın resmi Facebook sayfasında yer alan yorumlar incelenerek metin analizi yapılmış ve bu analizlerden; tüketicilerin adeta bir marka elçisi gibi hareket ettikleri bulgusu elde edilmiştir. Ayrıca bu çalışmada tüketicilerin, sevdikleri ve bağlı oldukları markaları koruyabilmek için kriz dönemlerinde dâhi savunuculuk rolü üstlenebildikleri görülmüştür. Schepers ve Nijssen (2018: 230) tarafından yapılan (Brand Advocacy in the Frontline: How Does it Affect Customer Satisfaction) adlı çalışmada, marka savunuculuğunun müşterileri nasıl etkilediği araştırılmıştır. Bu çalışma, marka savunuculuğunun hizmet sektöründe müşteri memnuniyetine zarar verdiğini ortaya koymayı amaçlamış, sonuç olarak marka kimliği ve savunuculuğunun ortak etkisi olarak, yeni işletmelere ciddi hizmet sorunlarında fayda sağladığı bulgusuna ulaşılmıştır. Bhati ve Verna (2020: 153), (Müşteri Marka Savunuculuğunun Öncülleri: Ampirik Kanıtların Bir Meta-Analizi) başlıklı ampirik bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmada tanımlanan müşteri marka savunuculuğunun başlıca öncülleri, kişisel faktör (fikir liderliği), ilişkisel faktörler (marka güveni, müşteri memnuniyeti, marka kimliği, müşteri temelli marka değeri, duygusal bağlılık ve normatif bağlılık) ve sosyal faktör (normatif) olarak kategorize edilmiştir. İkili ilişkiler için yapılan çalışmalarda teorik ve/veya metodolojik moderatörlerin varlığına işaret eden önemli heterojenlik bulunmuştur.

İçerik pazarlamasının marka savunuculuğu üzerindeki etkilerini ölçmek amacıyla ise Nousiainen (2015: 32) tarafından (Generating Online Brand Advocacy in Digital Content Marketing) adlı bir araştırma gerçekleştirilmiştir. İlgili çalışma, nitel bir çalışma olup katılımcıların hepsi kadındır. Finlandiya'da Yogaia adında bir yoga firmasındaki üye müşterilerden; yüz yüze, çevrimiçi ve telefon görüşmeleri şekline sorular yöneltilerek cevaplar kayda alınmış ve daha sonra bu kayıtlar dinlenerek cevapları analiz edilmiştir. Üye müşteriler ile görüşmeler gerçekleştirildikten sonra firma, sosyal medya hesaplarından markasına yönelik içerik paylaşımı gerçekleştirmiştir. Ardından üyeler ile tekrar görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmeler analiz edilerek, analiz sonucunda Nousiainen, yoga firmasının paylaştığı reklam ve içeriklerin üyeler üzerinde olumlu bir etki yarattığı ve henüz yoga seansına başlamayan üyelerin de bu markayı savundukları bulgusu ortaya koyulmuştur.

4. METODOLOJİ

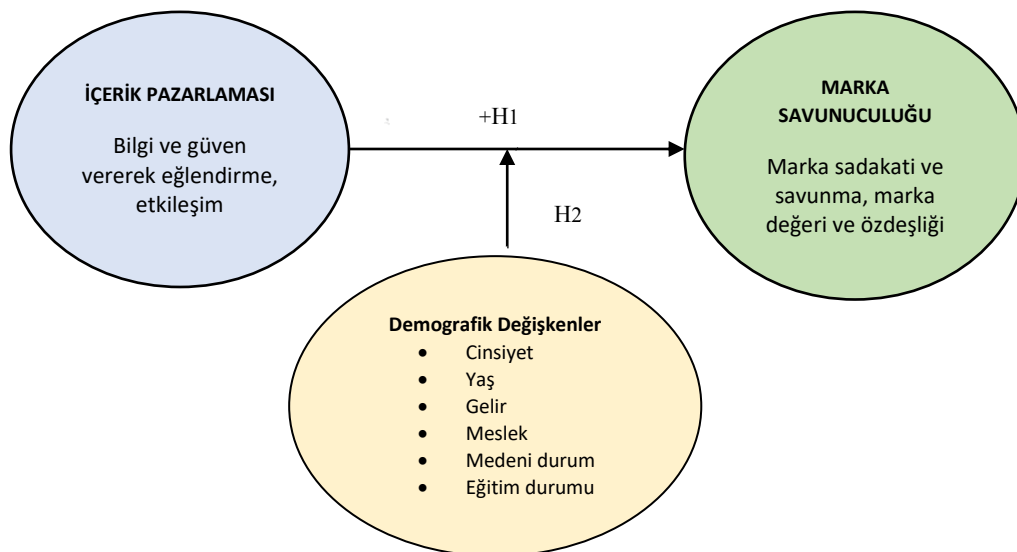
4.1. Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi

Araştırmanın konusu, işletmeler tarafından hazırlanmış veya yayımlanmış tanıtım çalışmalarının ve bunları kapsayan içeriklerin, tüketicileri nasıl etkilediğinin bununla birlikte tüketicilerin bu içerikler karşısında nasıl tepki verdiğinin ve içeriklerden yola çıkarak markayı savunma derecelerinin incelenmesidir. Çalışmanın amacı ise; içerik pazarlamasının marka savunuculuğu üzerindeki etkisinin ortaya koyulmasıdır. Genel amaç doğrultusunda; içerik pazarlamasının tüketiciler üzerindeki etkilerinin ölçülmesi ve içeriklerin tüketicileri marka savunuculuğuna getirebilme derecesinin tespit edilmesi hedeflenmiştir.

Araştırmanın önemi, kısaca şu şekilde özetlenmektedir: İşletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmeleri açısından, tüketicilerin beğenisine sundukları ürünlerin onlar tarafından benimsenip tavsiye edilmesi son derece önemlidir. Bu nedenle işletmelerin rakiplerinden sıyrılarak rekabet avantajı elde edebilmesinin yollarından birisi; modern pazarlama yaklaşımları arasında yer alan içerik pazarlaması faaliyetlerinin etkin bir biçimde sürdürülmesi olarak ifade edilmektedir. İçerik pazarlaması, markaların rakiplerinden farklılaşmasına yardımcı olan etkili bir yöntemdir. Bu doğrultuda, hazırlanan içeriklerin hem görsel olarak hem de verilmek istenen mesajın açıklığı açısından zengin olması önemlidir. Başarılı bir içerik pazarlaması gerçekleştiren işletmelerin, bunu gerçekleştirirken tüketicilerin zevk ve tercihlerini dikkate almaları ve uygun içeriği uygun yer ve zamanda aktarmaları gerekmektedir. Etkili bir uygulama sonucunda; tüketici ve marka arasında güven duygusu oluşması, tüketicinin markaya sadakat duygusu geliştirmesi ve olumsuz eleştirilerde de markayı savunması mümkün hale gelmektedir (Nousiainen, 2015: 32). Çalışma sonucunda elde edilen bulgular; tüketicileri, sunulan içeriklerle markaya bağlamak ve markayı tüketiciler tarafından savunabilir kılmak gayesinde olan pazarlama yöneticilerinin izleyecekleri pazarlama stratejilerine yön vermesi açısından önem arz etmektedir.

4.2. Araştırmanın Kavramsal Modeli ve Hipotezleri

Bu araştırmada, içerik pazarlamasının marka savunuculuğu üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışma kapsamında öncelikli olarak; içerik pazarlamasının marka savunuculuğuna etkileri sorularına cevap aranmıştır. Bu doğrultuda tüketicilerin demografik özelliklerine (eğitim, yaş, cinsiyet, meslek, medeni durum, gelir) göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Araştırmanın kavramsal modeli Şekil 1’de gösterilmektedir.



Şekil 1: Kavramsal Model

Kavramsal model kapsamında geliştirilen hipotezler ise şu şekilde tespit edilmiştir:

H1: İçerik pazarlaması, marka savunuculuğunu olumlu yönde etkilemektedir.

H2a: Markaların yayınlamış oldukları içerikler, tüketicileri marka savunuculuğu konumuna getirmede cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H2b: Markaların yayınlamış oldukları içerikler, tüketicileri marka savunuculuğu konumuna getirmede medeni duruma göre farklılık göstermektedir.

H2c: Markaların yayınlamış oldukları içerikler, tüketicileri marka savunuculuğu konumuna getirmede yaş değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H2d: Markaların yayınlamış oldukları içerikler, tüketicileri marka savunuculuğu konumuna getirmede eğitim durumuna göre farklılık göstermektedir.

H2e: Markaların yayınlamış oldukları içerikler, tüketicileri marka savunuculuğu konumuna getirmede gelir durumuna göre farklılık göstermektedir.

H2f: Markaların yayınlamış oldukları içerikler, tüketicileri marka savunuculuğu konumuna getirmede mesleğe göre farklılık göstermektedir.

4.3. Araştırmanın Yöntemi, Evren ve Örneklemi

İçerik pazarlamasının, marka savunuculuğu üzerindeki etkilerinin incelenmesine yönelik yapılan bu araştırmada veri toplama aracı olarak, anket tekniğinden yararlanılmıştır. Araştırmanın evrenini; Konya ilinde yaşayan 18 yaş ve üzeri bireyler oluşturmaktadır. 2022 yılı verilerine göre Konya ilinde 18 yaş ve üzeri nüfusa kayıtlı kişi sayısı, 1 milyon 167 bindir (Nufusu.com, 2022). Güven düzeyinin %95 ve güven aralığının 0,05 olduğu bir kütlede, örneklem büyüklüğünün 384 olması beklenmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 261). Bu kapsamda, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Etik Kurul Onayı alınarak 03 Mayıs-03 Haziran 2022 tarihleri arasında gerçekleştirilen anket uygulaması sonucunda 397 katılımcıya ulaşılmış, eksik doldurulan bir anket ise değerlendirmeye dahil edilmemiştir. Bunun neticesinde, 396 tam ve geçerli anket üzerinden veriler değerlendirilmeye alınmıştır.

Çalışmada kullanılan anket formu, üç bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde demografik bilgilere ilişkin sorular, ikinci bölümünde içerik pazarlamasının ölçülmesine ilişkin sorular, üçüncü bölümünde ise marka savunuculuğuna yönelik sorular yer almaktadır. İçerik pazarlamasını ölçmek amacıyla Koh ve Kim (2005: 365); Dao, Le, Cheng ve Chen (2015: 271); Zheng, Cheung, Lee, Liang (2015: 90) tarafından geliştirilen ve Türkçe uyarlaması Saka (2020) tarafından yapılan bir ölçekten yararlanılmıştır. İçerik pazarlaması ölçeği, on dört ifade ve iki boyuttan oluşmaktadır. Marka savunuculuğunu ölçmek için ise Machado, Cant ve Seaborne (2014: 955) tarafından geliştirilen ve Bozkurt (2021: 31) tarafından Türkçeye uyarlanan bir ölçekten yararlanılmıştır. Marka savunuculuğu ölçeği, yirmi iki ifade ve iki boyuttan oluşmaktadır. Anketteki ifadeler, 5'li Likert tipi ölçek referansı ile hazırlanmış olup 'Kesinlikle Katılmıyorum, Katılmıyorum, Kararsızım, Katılıyorum, Kesinlikle Katılıyorum' şeklinde düzenlenmiştir.

4.5. Verilerin Analizi ve Bulguları

Anketlerin değerlendirilmesinde ve verilerin analizinde, IBM SPSS 25.0 paket programı kullanılmıştır. Geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış ölçeklerin kullanıldığı çalışmada, ölçeklerin yapısal geçerliliği açıklayıcı faktör analizi ile sağlanmıştır. Analiz sonucunda; içerik pazarlama

ölçeğinin iki boyutlu olduğu, marka savunuculuğu ölçeğinin de benzer şekilde iki boyutlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu boyutlar içerik pazarlama ölçeği için ‘bilgi ve güven vererek eğlendirme’ ile ‘etkileşim’ iken marka savunuculuğu ölçeği için ‘marka sadakati ve savunma’ ile ‘marka değeri ve özdeşliği’ olarak yeniden tanımlanmıştır. Ölçeklerin güvenilirliği, Cronbach Alfa değeri ile hesaplanmıştır. İçerik pazarlama ölçeğinin Cronbach Alfa değeri (,951) Marka savunuculuğu ölçeğinin Cronbach Alfa değeri (,980) olarak bulunmuştur. Araştırmada ölçeklere yönelik iç tutarlılık güvenilirliği Cronbach Alfa değerinin ($\alpha > 0,70$) olması gerekmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 261). Analiz sonucuna göre elde edilen bulgular, bu değerlerin çok üstünde gerçekleşmiştir. Araştırmada verilerin frekans dağılımları incelenmiştir. Bununla birlikte geliştirilen hipotezleri test etmek amacı ile hiyerarşik regresyon analizi uygulanmıştır.

Araştırma kapsamında, uygulanan anket sonucundan elde edilen örnekleme ait katılımcıların demografik yapısının frekans tablosu Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Yapısının Frekans Tablosu (n=396)

Özellikler	f	%	Özellikler	f	%
Cinsiyet			Meslek		
Kadın	201	50,6	Öğrenci	112	28,2
Erkek	195	49,1	Çalışmıyor	47	11,8
Medeni durum			Akademisyen	9	2,3
Bekar	225	56,7	Serbest meslek çalışanı	70	17,6
Evli	171	43,1	Özel sektör çalışanı	90	22,7
Yaş			Devlet kurumu çalışanı	68	17,1
18-30	241	60,7	En sık kullanılan sosyal medya		
31-40	89	22,4	Instagram	44	11,1
41-50	49	12,3	Twitter	39	9,8
51 ve üzeri	17	4,3	Facebook	42	10,6
Eğitim durumu			Youtube	23	5,8
İlköğretim	73	18,4	Tiktok	31	7,8
Lise	100	25,2	Diğer		
Ön lisans	53	13,4	Sosyal medya hangi amaçla kullanılıyor		
Lisans	130	32,7	Sosyalleşmek (arkadaş takip etmek)	131	33,0
Lisansüstü	41	10,3	Gündemi takip etmek	132	33,2
Gelir durumu			Markaları takip etmek	41	10,3
0-4300 TL	172	43,3	İçerik paylaşımı yapmak	38	9,6
4301-5000 TL	58	14,6	Diğer	53	13,4
5001-6000 TL	42	10,6	Sosyal medyada harcanan zaman		
6001-7000 TL	35	8,8	1 saatten az	45	11,3
7001 TL ve üzeri	87	21,9	1-2 saat	198	49,9
Sosyal medyada meydan okumalara katılıyor mu?			3-4 saat	139	35,0
Evet	131	33,0	5 saat ve üzeri	15	3,8
Hayır	266	67,0			
Tiktok kullanıyor mu?					
Evet	86	21,7			
Hayır	309	77,8			

Araştırmaya katılan kişilerin çoğunluğu kadın (%50,6), bekâr (%56,7), lisans düzeyinde eğitim alan (%32,7), 0-4300 TL gelir (%43,3), mesleği öğrenci olan (%28,2), en sık kullandığı sosyal medya Instagram olan (%54,7), sosyal medyayı en çok gündemi takip etmek için kullanan (%33,2), sosyal

medyayı günde 1-2 saat kullanan (%49,9) Tiktok kullanmayan (%77,8) meydan okumalara katılmayan (%67,0) katılımcılardan oluştuğu bulgusu elde edilmiştir.

4.5.1. Açıklayıcı Faktör Analizi

Araştırmada ölçeklerin geçerliliğini test etmek amacı ile Açıklayıcı Faktör Analizi uygulanmıştır (Tablo 2). Bu analiz ile değişkenler arasındaki ilişkinin ölçülmesi (KMO ve Barlett Testleri) amaçlanmıştır. KMO Testi değişkenler arasındaki korelasyon ve faktör analizinin uygunluğunu test eden bir uygunluk testi olarak tanımlanmaktadır. KMO test değeri 0-1 aralığında değişmektedir. Bununla birlikte bu değer 1'e yaklaştıkça daha iyi sonuç vermektedir. KMO test sonucunun (,60)'dan büyük olması gerekmektedir. Bartlett Küresellik Testinin anlamlı olabilmesi için ise (Sig=0,00) olması gerekmektedir (Yaşar, 2014: 59). Açıklayıcı faktör analizinde örneklem sayısının yeterliliğini gösteren KMO değerinin 0,923 olarak belirlendiği ve bunun çok iyi düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır. Korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığı hipotezini test eden Barlett's Test of Sphericity anlamlı χ^2 sonucu ortaya koymuş olup ($\chi^2=6506,262$, $df=91$, $p<0,000$) faktör analizinin değişkenlere uygulanabileceği görülmüştür. AFA'de öz değerlerin (eigenvalues) 1'den büyük olması durumunda boyutların oluşması sağlanmıştır. AFA sonucunda 2 boyutlu bir sonuç elde edilmiştir. Gürbüz ve Şahin (2018: 261)'in önerdiği gibi faktör yükü 0,30'un altında olan değerler gösterilmemiştir.

Tablo 2: İçerik Pazarlama Ölçeği Açıklayıcı Faktör Analizi (n=396)

İfade	Bilgi ve Güven Vererek Eğlendirmeye	Etkileşim
Markaların sosyal medya hesaplarında yayınladıkları içeriklerden, hangi markaların aradığım özelliklere sahip olduğunu öğrenirim.	0,864	
Markaların sosyal medya hesaplarında reklam dışında (podcast, görsel, video, infografik vb.) görsel ya da yazılı içerikler sunması daha güven vericidir.	0,863	
Markaların sosyal medya hesaplarında paylaştığı (podcast, görsel, video, infografik vb.) görsel ya da yazılı içerikler eğlencelidir.	0,857	
Markaların sosyal medya hesaplarında yayınladıkları paylaşımlar, mevcut piyasa ve ürünler hakkında güncel bilgiler edinmemizi sağlar.	0,854	
Markaların sosyal medya hesaplarında yayınladıkları satış amacı gütmeyen (podcast, görsel, video, infografik vb.) içerikler inandırıcıdır.	0,851	
Markaların sosyal medya hesaplarında yayınladıkları içerikler, ürünler hakkında bilgi edinmemizi sağlar.	0,846	
Sosyal medyada markaların paylaşımlarından; gördüğüm, duyduğum veya okuduğum içeriklerden zevk alıyorum.	0,842	
Markaların sosyal medya hesaplarında yayınladıkları içerikleri (podcast, görsel, video, infografik vb.) farklı buluyorum.	0,841	
Markaların sosyal medya hesaplarında yayınladıkları içerikleri (podcast, görsel, video, infografik vb.) geleneksel marka reklamlarına göre daha ilgi çekici buluyorum.	0,832	
Markaların sosyal medya hesaplarında satış amacı gütmeyen (podcast, görsel, video, infografik vb.) tüketiciye fayda sağlayacak içerikler sunmaları, markayı daha güvenilir kılmaktadır.	0,832	
Sosyal Medyada paylaşım ve içeriğini beğendiğim markaların duvarına veya sayfasına mesaj bırakırım.		0,928
İçeriklerini takip ettiğim markaların, sosyal medyada paylaştığı içeriklere yorum yaparak geri bildirimde bulunurum.		0,926
İçeriklerini takip ettiğim markaların, sosyal medya hesapları üzerinden düzenlenen etkinliklerine katılıyorum.		0,815
İçeriklerini takip ettiğim markaların, sosyal medya hesapları üzerinden ürün ve marka		0,791

ve hakkındaki yorumlarımı paylaşarak diğer kullanıcılara bilgi veririm.					
Boyut	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)	İfade Sayısı		
Bilgi ve Güven Vererek Eğlendirme	9,034	64,528	10		
Etkileşim	2,052	14,659	4		
Toplam Açıklanan Varyans:		79,186			

Tablo 2’de görüldüğü üzere birinci boyut toplam varyansın %64,528’ini, ikinci boyut ise %14,659’unu açıklamaktadır. Bu iki boyut toplam varyansın %79,186’sını açıklamaktadır.

Tablo 3’te Marka Savunuculuğu Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi gösterilmektedir. Bu analiz ile değişkenler arasındaki ilişkinin ölçülmesi (KMO ve Barlett Testleri) amaçlanmıştır. Açıklayıcı faktör analizinde örneklem sayısının yeterliliğini gösteren KMO değerinin 0,959 olarak belirlendiği ve bunun çok iyi düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır. Korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığı hipotezini test eden Barlett’s Test of Sphericity anlamlı χ^2 sonucu ortaya koymuş olup ($\chi^2=13530,045$, $df=231$, $p<0,000$) faktör analizinin değişkenlere uygulanabileceği görülmüştür.

Tablo 3: Marka Savunuculuğu Ölçeği Açıklayıcı Faktör Analizi (n=396)

İfade	Marka Sadakati ve Savunma	Marka Değeri ve Özdeşliği
Bir arkadaşım veya tanıdığım biri; bu markanın kalitesini sorgularsa, onları ikna etmeye çalışırım.	0,887	
Bu markayı başkalarının kullanmasını istersem, markayı denemelerini sağlamak için uğraşırım.	0,874	
Bir arkadaşım veya tanıdığım biri; bu markadan hoşlanmadığını söylerse, neden iyi bir marka olduğunu kanıtlamaya çalışırım.	0,869	
Bir arkadaşım veya tanıdığım biri; bu markayla dalga geçerse, bu markanın arkasında dururum.	0,860	
Bir arkadaşım veya tanıdığım biri; sevdiğim marka hakkında olumsuz bir şey söylerse, bu markayı savunurum.	0,855	
Başkalarını, bu markayı denemeye ikna etmişliğim vardır.	0,844	
Bir arkadaşım veya tanıdığım bir; rakip bir markanın, bu markadan daha üstün olduğunu söylerse, onlara neden katılmadığımı söylerim.	0,846	
Birilerinin bu markayı denemeleri için çaba göstermişliğim vardır.	0,826	
Büyük olasılıkla bu markanın ürünlerini, tekrar satın alacağım.	0,798	
Gelecekte de bu markaya sadık kalmayı düşünüyorum.	0,779	
Önümüzdeki birkaç yıl içinde, bu markanın ürünlerini daha fazla almayı düşünüyorum.	0,774	
Benden tavsiye istendiğinde, bu markayı başkalarına tavsiye ederim.	0,767	
Bu markayı, başkalarına çok sık tavsiye ederim.	0,755	
Başkalarına ilk önerdiğim marka, bu markadır.	0,754	
Bu marka için çok iyi bir satış elemanı olurdum.	0,717	
Bu marka, benimle aynı değerlere sahiptir.	0,631	
Değerlerim ve bu markanın sahip olduğu değerler birbirine çok benzemektedir.		0,912
Bu marka benim için, hayatta neyin önemli olduğunu göstermektedir.		0,897
Bu markayla çok fazla ortak noktalarımız var.		0,883
		0,882
		0,871

Bu markanın sahip olduğu ve geliştirdiği değerlere inanırım.				0,821	
Bu markanın imajı, kendimi nasıl görmek istediğimle tutarlıdır.					0,762
Bu marka, kişiliğim hakkında çok şey söyler.					
Boyut	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)	İfade Sayısı		
Marka Sadakati ve Savunma	15,607	70,942	16		
Marka Değeri ve Özdeşliği	2,283	10,377	7		
Toplam Açıklanan Varyans:		81,319			

Tablo 3'te görüldüğü üzere birinci boyut toplam varyansın %70,942'sini, ikinci boyut ise %10,377'sini açıklamaktadır. Bu iki boyut toplam varyansın %81,319'unu açıklamaktadır.

4.5.2. Hiyerarşik Regresyon Analizi

Hiyerarşik Regresyon Analizi, birtakım bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini kontrol etmek amacıyla kullanılmaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2018: 261). Tüketicilerin marka savunuculuğu konumuna gelmesinde; içerik pazarlamasının, cinsiyetin, medeni durumun, yaşın, eğitim durumunun, gelirin ve mesleğin ne kadar belirleyici olduğunu tanımlayabilmek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Değişkenlere ait ortalama, standart sapma ve korelasyon katsayıları Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Katsayıları (N=391)

Değişkenler	Ort.	SS	1	2	3	4	5	6	7
1.Cinsiyet	1.50	0.50	-						
2.Medeni Durum	1.43	0.49	.11*	-					
3.Yaş	1.60	0.85	.18**	.60**	-				
4.Eğitim Durumu	2.91	1.31	-.03	-.20**	-.12**	-			
5.Gelir	2.50	1.61	.32**	.32**	.40**	.27**	-		
6.Meslek	3.47	1.90	.31**	.34**	.39**	.10*	.78**	-	
7.İçerik Pazarlaması	3.73	0.81	.19	.13	.10	-.14	.05	.14	-
8.Marka Savunuculuğu	3.74	0.85	.29**	.22**	.20*	-.14**	.14	.20**	.62**

Not. * p<.05; ** p<.01

Tablo 4'e bakıldığında bağımlı değişken Marka Savunuculuğu ile bağımsız değişkenler arasında anlamlı ilişkiler olduğu görülmektedir. Özellikle bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları incelendiğinde, zayıftan orta dereceye kadar ilişkiler olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Hiyerarşik Regresyon Analizi (N=391)

Değişkenler	Model-1				Model-2			
	B	SH	β	P	B	SH	β	P
Cinsiyet	.43	.08	.25**	.00	.26	.07	.15**	.00
Medeni Durum	.21	.10	.12*	.05	.12	.08	.07	.15
Yaş	.04	.06	.04	.45	.05	.05	.05	.29
Eğitim Durumu	-.06	.03	-.09	.06	-.02	.02	-.04	.31

Gelir	-.03	.04	-.06	.41	.00	.03	.01	.83
Meslek	.05	.03	.12	.10	.01	.02	.02	.71
İçerik Pazarlaması					.60	.04	.57**	.00
R		.37				.66		
R²		.14				.44		
Düz. R²		.12				.43		
(Δ) R²		.14				.30		

Not. * p<.05; ** p<.01

Tablo 5'te hiyerarşik regresyon analizi sonuçları gösterilmektedir. Bu sonuçlar incelendiğinde birinci grupta yer alan; cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu, gelir ve meslek değişkenlerinin marka savunuculuğuna ilişkin toplam varyansın %14'ünü açıkladığı görülmektedir [F(6.38)=10.51, p<.01]. İkinci grupta yer alan cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu, gelir, meslek ve içerik pazarlama değişkenlerinin, regresyona girmesi ile marka savunuculuğuna ilişkin toplam varyansın %30'unu açıkladığı görülmüştür [F(7.38)=43.33, p<.01]. Bütün bağımsız değişkenlerin regresyona girildiğinde cinsiyetin ($\beta=.15$, p<.01), içerik pazarlamasının ($\beta=.57$, p<.01), marka savunuculuğu üzerinde anlamlı etkisi olduğu görülmüştür. Bununla birlikte medeni durumun ($\beta=.07$, p>.05), yaşın ($\beta=.05$, p>.05), eğitim durumunun ($\beta= -.04$, p>.05), gelirin ($\beta=.01$, p>.05), mesleğin ($\beta=.02$, p>.05), marka savunuculuğu üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Tüm bağımsız değişkenlerin, marka savunuculuğundaki %44 oranındaki varyansı açıkladığı görülmüş olup H1, H2a ve H2b hipotezleri desteklenmiş, H2c, H2d, H2e ve H2f hipotezleri reddedilmiştir. Buna bağlı olarak markaların yayınlamış oldukları içeriklerin, cinsiyet ve medeni durum değişkenleri üzerinde etkili olduğu yaş, eğitim durumu, gelir ve meslek değişkenlerinde etkili olmadığı bulgusu elde edilmiştir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Reklam çalışmaları, tüketiciyi mal veya hizmet hakkında bilinçlendirerek dikkatini çekmeyi amaçlayan tutundurma faaliyetidir. Bu nedenle markaların yayınlamış olduğu içeriklerin, müşteri potansiyelini artırması bağlamında markalar için önemi büyüktür. Markaların reklam veya tanıtımını yaptığı mal ve hizmetler hakkında oluşturmuş oldukları içeriklerden; senaryo, hikâye, resim, karikatür vb. ürün özelliklerini tanıtmayı amaçladıkları içeriklerle sosyal medyada veya çevrimiçi uygulamalarla tüketicileri etkilemeyi amaçlamaktadır. Tüketiciler bu tanıtım çalışmaları sayesinde marka ile aralarında özel bir bağ oluşturmakta örneğin reklam çalışmaları ve sürdürülebilir hikâyelerle tüketiciler üzerinde derin duygular yaratma gayesi ile hareket etmektedir. Başarı ile sürdürülen içerik pazarlaması faaliyetleri, tüketicilerin zamanla bu markalara karşı özel bir ilgi duymaya başlamasında etkin rol oynamaktadır. Sadakat duygusu ile hareket etmeye başlayan müşteriler zamanla markayı savunmaya, çevrelerine ağızdan ağıza yaymaya başlamaktadır. Bununla birlikte marka hakkındaki olumsuz eleştirileri kabul etmeyip, markayı savunmaya ve çevrelerine tavsiye etmeye başlamaktadırlar (Bozkurt ve Çolakoğlu, 2020: 3991).

Yapılan bu çalışmanın amacı, içerik pazarlamasının marka savunuculuğu üzerindeki etkilerinin incelenmesidir. İlgili literatür incelendiğinde, içerik pazarlaması ve marka savunuculuğu kavramları arasındaki ilişkinin araştırıldığı az sayıda çalışma olduğu ifade edilebilmektedir. Çalışmanın bu yönü itibarıyla, alana katkı sunacağı düşünülmektedir. Araştırma kapsamında öncelikli olarak içerik pazarlaması ve marka savunuculuğu kavramları detaylı olarak açıklanmıştır ve konuyla ilgili yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Yapılan inceleme sonucunda, gerçekleştirilen çalışmaların çoğunluğunun teorik bakış açısıyla ele alınan çalışmalar olduğu görülmüştür. Uygulama kısmında anket tekniği kullanılarak veriler elde edilmeye çalışılmış ve ampirik bir saha araştırması gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirliği ve geçerliliği test edilmiştir. Çalışmada

geliştirilen hipotezleri test edebilmek için hiyerarşik regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Konya ilinde ikamet eden 18 yaş ve üzeri tüketiciler üzerinde gerçekleştirilen anket uygulaması sonucunda ise; markaların yayınlamış olduğu içeriklerle birlikte cinsiyet ve medeni durum değişkenlerinin de tüketicilerin marka savunuculuğu konumuna getirilmesinde etkili olduğu bulgusu elde edilmiştir. Benzer şekilde Nousiainen'in (2015: 32) yapmış olduğu çalışması sonucunda, cinsiyet değişkeninin içeriklerden etkilenebilme ve markayı savunabilmesine yönelik olumlu sonuçlara ulaşmıştır. Bu kapsamda elde edilen bu bulgunun, pazarlama yöneticilerinin geliştirmeyi düşündükleri pazarlama iletişimi stratejileri için son derece önemli olduğu ifade edilebilmektedir. Özellikle de hazırlanacak reklam içeriklerinde, medeni durum ve cinsiyet değişkenlerinin göz önünde bulundurulmasının ve pazarlama iletişimi çabalarının bu yönde yoğunlaştırılmasının, işletmelere marka savunucusu konumunda olan daha çok müşteri kazandırabileceği öngörülmektedir. Yaş, eğitim durumu, gelir ve mesleğin marka savunuculuğu üzerinde olumlu bir etkisinin olmamasının nedeninin ise içeriklerin hedef kitle tarafından yeterince dikkat çekici, eğlendirici, güven verici veya bilgilendirici bulunmamasından kaynaklı olabileceği düşünülmektedir. Pazarlama uzmanlarının, bu doğrultuda ilgili maddeleri göz önünde bulundurarak daha farklı şekillerde tasarlayacakları içeriklerle hedef kitlelerini etkileyebilecekleri varsayılmaktadır. Bir başka ifade ile ortaya koyulacak içeriklerin, cinsiyet ve medeni duruma yönelik tasarlanması sayesinde, bireylerin daha fazla marka savunucusu konumuna erişme potansiyelleri de yükselebilecektir.

Bu araştırma Konya ilinde ikamet eden 18 yaş ve üzeri bireyler ile sınırlıdır. Gelecekte yapılacak çalışmalar için araştırmacılara; araştırma sahasının genişletilmesi ve içerik pazarlamasında yer alan her bir içeriğin ayrı ayrı etkilerinin ölçülmesi önerilmektedir. Ayrıca yapılan bu çalışma nicel olarak tasarlanmış olup gelecekte yapılacak nitel ya da karma çalışmalar ile konu hakkında daha fazla derinlemesine bulgular elde edilmesi de muhtemel görünmektedir.

Etik Beyan

“İçerik Pazarlamasının Marka Savunuculuğu Üzerindeki Etkisi: Konya İli Saha Araştırması” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Aksoy, Y. Ö. (2017). Duygusal Marka Deneyimi, Marka Ayırt Ediciliği, Marka Çekiciliği ve Marka Savunuculuğu Arasındaki İlişkiler. *Journal of Business Research Turk*, 3(9), 360-374.
- Ali, F. (2018). The Role of Website Stimuli of Experience on Engagement and Brand Advocacy. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 9(2), 204-222.
- Alikılıç, Ö. ve Onat, F. (2007). Bir Halkla İlişkiler Aracı Olarak Kurumsal Bloglar, *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 2(8), 899- 927.
- Arslan, D. ve Toy, E. (2015). The Visual Problems of Infographics. *Global Journal on Humanites & Social Sciences*, 1(1), 409-414.

- Akgün, V. Ö. & Kızıllıkan, Z. (2022). İçerik Pazarlamasının Marka Savunuculuğu Üzerindeki Etkisi: Konya İli Saha Araştırması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 803-820.
- Aslan, R. ve Tarakçı, İ. E. (2022). Dijital Pazarlama Çağında Yükselen Bir Trend: İçerik Pazarlamasının İncelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 1010-1022.
- Baltes, L. P. (2015). Content Marketing- The Fundamental Tool of Digital Marketing. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov Series V: Economic Sciences*, 8(57), 11-118.
- Barutçu, S. ve Tomaş, M. (2017). Duyusal Pazarlama ve Duyusal Etkileşimin Ürün Algılamalarına Etkisi: Yumuşatıcı Ürününde Bir Araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Pazarlama Kongresi Özel Sayısı*, 149-169.
- Benli, T. ve Karaosmanoğlu, K. (2017). Bir Pazarlama Stratejisi Olarak İçerik Pazarlama. *Mesleki Bilimler Dergisi*, 6(1), 27-38.
- Bhati, R. ve Verna, H. V. (2020). Antecedents of Customer Brand Advocacy: A Meta-Analysis of the Empirical Evidence. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 14(2), 153-172.
- Bozkurt, İ. ve Çolakoğlu, E. (2020). Sağlık Hizmetlerinde Müşteri Odaklılığın Marka Güveni, Marka Prestiji ve Marka Savunuculuğuna Etkisi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(5), 3991- 4016.
- Bozkurt, S. (2021). *Yeni Kuşak Tüketicide Marka Deneyiminin Marka Savunuculuğu Üzerindeki Etkisi; Bir Alan Araştırması. (Doktora tezi)*. Maltepe Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Çakırkaya, M. (2019). Dijital İçerik Pazarlaması Uygulamalarının Algılanan Kalite Üzerine Etkisi. *Turkish Studies*, 14(5), 17-35.
- Dao, W.T, Le.A.N.H., Cheng.J.M.S, Chen. D.C., (2014). Social Media Advertising Value: The Case of Transitional Economies in Southeast Asia. *International Journal of Advertising*, 33(2), 271-294.
- Gedik, Y. (2020). İçerik Pazarlaması: Teorik Bir Çerçeve. *Türk Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 75-96.
- Gümüş, N. (2017). The Effects of Social Media Content Marketing Activities of Firms on Consumers Brand Following Behavior. *Academic Research International*, 8(1), 1-6.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (Felsefe-Yöntem-Analiz)*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- İnal, M. (2019). *Sosyal Medyada Dijital İçerik Pazarlaması Faaliyetlerine Yönelik Tüketici Tutum ve Davranışları. (Yüksek Lisans Tezi)*. Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü, Sakarya.
- Karkar, A. (2016). Değer ve Güven Ağlarının Yükselişinde İçerik Pazarlaması. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 2(1), 334-348.
- Kee, A. W. A. ve Yazdanifard, R. (2015). The Review of Content Marketing as a New Trend in Marketing Practices. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 2(9), 1055-1064.
- Kemp, E., Childers, C. Y. ve Williams, K. H. (2012). Place Branding: Creating Self-Brand Connections and Brand Advocacy. *Journal of Product & Brand Management*, 21(7), 508-515.
- Kim, Y., Sohn, D. ve Choi, S. M. (2011), Cultural Difference in Motivations for Using Social Network Sites: A Comparative Study of American and Korean College Students. *Computers in Human Behavior*, 27(1), 365-372.
- Kotler, P. (2020). *Pazarlama 4.0*. İstanbul: Optimist Yayın.

- Akgün, V. Ö. & Kızıllan, Z. (2022). İçerik Pazarlamasının Marka Savunuculuğu Üzerindeki Etkisi: Konya İli Saha Araştırması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 803-820.
- Le M, D. (2013). Content Marketing. *Haaga-Helia Universty of Applied Sciences*, 4-7.
- Lieb, R. (2012). *Content Marketing: Think Like a Publisher-How to Use Content to Market Online and in Social Media*. Indiana, ABD: Publishing.
- Machado, R., Cant, M. C., Seaborn H. (2014). Experiential Marketing on Brand Advocacy: a Mixed-Method Approach on Global Apple Product Users. *International Business & Economics Research Journal*, 13 (5), 955-960.
- Nousiainen, T. (2015). Generating Online Brand Advocacy in Digital Content Marketing. *VAASA, Finlandiya*, 32-98.
- Nufusu, (2022). Konya Nüfusu. Nufusu.com, <https://www.nufusu.com/il/konya-nufusu>, (01.10.2022).
- Öksüz, B. ve Kölgeliler, Y. Ö. (2018). Nutellam Olmadan Asla“ Kriz Döneminde Tüketicilerin Marka Savunuculuğu’. *International EMI Entrepreneurship & Social Sciences Congress, 2019, İstanbul*.
- Pigey, D. S., ve Ataman, E. Ö. (2022). Transmedya Hikâye Anlatıcılığı ve İçerik Pazarlama Temelinde Red Bull Türkiye “İçimdeki Ses” Ezhel Örneği. *İNİF E-DERGİ*, 7(1), 171-190.
- Plessis, C. (2017). The Role of Content Marketing in Social Media Content Communities. *South African Journal of Information Management*, 19(1), 866.
- Pulizzi, J. (2012), The Rise of Storytelling as the New Marketing. *Journal of Publishing Research Quarterly*, 28(2), 116-123.
- Rowley, J. (2008). Understanding Digital Content Marketing. *Journal of Marketing Management*, 24(5), 517-540.
- Saka, A. (2020). *Sosyal Medyadaki İçerik Pazarlaması Faaliyetlerinin Marka Farkındalığı ve Satın Alma Niyetine Olan Etkisi: Y ve Z Kuşaklarının Tercihleri ve Sektör Beklentileri Üzerine Bir İnceleme. (Yüksek Lisans Tezi)*. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Sarıtaş, A. (2018). İçerik Pazarlamasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *Journal of Social Research and Behavioral Sciences*,4(6), 232-239.
- Schepers, J. ve Nijssen, E. j. (2018). Brand Advocacy in the Frontline: How Does it Affect Customer Satisfaction. *Journal of Service Management*, 29(2), 230-252.
- Yaşar, M. (2014). İstatistiğe Yönelik Tutum Ölçeği: Geçerlilik ve Güvenirlilik Çalışması. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 59-75.
- Yıldırım, S. C. (2021). The Attitudes of Social Media Users on Remarketing. *Osmaniye Korkut Ata University Journal of Economics and Administrative*, 5(1), 37-52.
- Zheng, X., Cheung, C.M.K., Lee, M.K.O. ve Liang, L. (2015). Building Brand Loyalty Through User Engagement in Online Brand Communities in Social Networking Sites. *Information Technology and People*, 28(1), 90-106.



Human Capital and Economic Growth in Türkiye: Long-run Analysis

Yüksel OKŞAK*

Cüneyt KOYUNCU**

Abstract

In this study, the cointegration relationship between human capital and economic growth is examined by using five different economic growth measures and it is tried to estimate the long-term effect of human capital on economic growth for Turkey. The sample covers the period of 1961-2019, and all analyzes were carried out with the ARDL technique. The cointegration test findings obtained from the ARDL bounds test indicate that human capital and economic growth in Turkey are cointegrated and therefore act together in the long run. This common movement remains valid in all four models. In addition, it is seen that there is a statistically significant positive relationship between human capital and economic growth for the four models in the long run. In conclusion, the diagnostic test results show that none of the four different models suffer from autocorrelation and varying variance problems, and each model is stable in terms of parameter stability.

Keywords: Human Capital, Growth, Unit Root, Co-integration, Long-run Analysis.

Article Type: Research Article

Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Uzun Vadeli Analiz

Öz

Bu çalışmada, beş farklı ekonomik büyüme ölçüsü kullanarak beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki eşbütünleşme ilişkisi incelenmekte ve beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki uzun vadeli etkisini Türkiye için tahmin edilmeye çalışılmaktadır. Örneklem 1961-2019 dönemini kapsamakta olup, tüm analizler ARDL tekniği ile gerçekleştirilmiştir. ARDL sınır testinden elde edilen eşbütünleşme testi bulguları, Türkiye'de beşeri sermaye ve ekonomik büyümenin eşbütünleşik olduğunu ve dolayısıyla uzun vadede birlikte hareket ettiklerini işaret etmektedir. Bu ortak hareket dört modelde geçerliliğini korumaktadır. Ayrıca uzun dönemde dört model için beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Sonuç olarak, tanısal test sonuçları, dört farklı modelin hiçbirinin otokorelasyon ve değişen varyans problemlerinden muzdarip olmadığını ve her modelin parametre kararlılığı açısından kararlı olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Beşeri Sermaye, Büyüme, Birim Kök, Eşbütünleşme, Uzun Dönem Analiz.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

* Assoc. Prof. Dr., Bursa Uludağ University, Inegöl Faculty of Business, yukseloksak@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8794-4597.

** Prof. Dr., Bilecik Şeyh Edebali University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, cuneyt.koyuncu@bilecik.edu.tr ORCID: 0000-0002-8638-2761.

1. INTRODUCTION

Economic growth is expressed as the increase in the current capacity of production as a result of making the activities of the factors subject to production effective and efficient. Since the production capacities of the countries are different from each other, naturally the economic development levels of the countries in question are also different from each other. For this reason, economic growth is one of the important parameters in determining the welfare level of a society and subsequently in measuring the level of economic development. Looking at this situation, stable growth performance is of great importance in order to eliminate or decrease the economic development differences between developed and developing countries in the globalizing economic order. Therefore, with the effect of globalization, the factors affecting economic growth have also begun to change.

Classical economic theories have suggested that economic growth is important only by factors such as capital accumulation, labor, natural resources, which are quantitative resources that we call physical capital. The fact that the concept of human capital is as important as physical capital and is an important production factor in economic growth has been revealed together with the internal growth theories that we have seen during the Neo-Classical economic period. In other words, Neo-Classical economists have laid the foundation of human capital in the field of economics. In this direction, Mankiw, Rower and Weil (Mankiw, Romer and Weil, 1992: 418-428) analyzed capital accumulation under two sub-headings and separated them as physical capital and human capital. The reason for this distinction is to reveal the contributions of physical capital and human capital elements to economic growth in a more comprehensive way. According to this situation, while there are concrete elements (roads, dams, etc.) owned by that country in the concept of physical capital, there are elements such as unemployment rates and education level in the concept of human capital.

Especially in the 21st century, the use of developing and changing information and technology is accepted as the leading factor of economic life and social transformation. Therefore, the effect of changes in technology and knowledge in the strengthening and diversification of the existing qualities of human capital is inevitable. As the development in technology and knowledge accelerates, the need for human capital will become important for every factor of production. Today, it has a great impact on the examination of the economic structure of a country, the comparison of that country with other countries in terms of the merits and amounts of human capital, its ability to have a say in the field of science and technology and to come to the forefront compared to other countries.

In the light of this information, human capital is an economic concept that includes strategic factors integrated with many branches of science or subjects such as economics, technology, politics, innovation, education, history, sociology.

The phenomenon of human capital makes it possible to study from a macroeconomic framework the extent to which a country can effectively use the resources of production and the human factor, based on the outputs it generates. Except for macroeconomic studies, sociological, political, etc. the introduction of human capital policies from the perspectives of systems; the development of short-, medium- and long-term large-scale policies will create processes that will improve the qualities of human capital.

When analyzing the change and development of physical capital and human capital in Turkey, the importance of capital sourced from external sources in the formation of physical capital accumulation in the post-1950 period is great. During this period, Marshall aid, foreign direct investment, short- and long-term commercial loans, as well as capital accumulation were taken. Capital accumulation in the Turkish economy started to gain momentum especially after the 1960s.

Import substitution policy, government incentives and protectionism policies followed by the government in these years played an important role in the capital unit. With liberalism in the economy implemented in Turkey after 1980, the free movement of money and capital, and subsequently free trade, played a major role in increasing the capital accumulation required by the economy and meeting the domestic demand. In this period, the state aimed to grow in the economy by encouraging exports.

However, in these periods, the pains of transition from agricultural society to industrial society were experienced, and this pain clearly revealed the need for human capital. When we look at the 1990s, the developments in the financial markets gained a great momentum rather than the developments in the goods and services markets. Along with this momentum, the capital inflows provided through private finance institutions have led to the transition to capital inflows, instead of the capital accumulation procured from external sources in previous years. The capital flows procured from these financial institutions made the spread of capital between states speculative and caused undesirable situations in the capital unit. With the technological advances and the increase in energy use in industry, Turkey's inability to adapt to other countries in terms of technology has further increased foreign dependency. When we look at the 2000s, Turkey enacted a foreign direct investment law in order to eliminate the negative situations in the capital accumulation it faced in the 1990s, and foreign investments were given importance. With the recovery of the 2001 crisis, capital accumulation gained momentum, and foreign direct investment reached its peak level between 2005 and 2008. Although Turkey experienced contractions in the scope of capital accumulation during the 2001 and 2008 global crises, capital accumulation in general continues to increase rapidly.

In this study, we try to examine the cointegration relationship between human capital and economic growth by using five different economic growth measures and to estimate the long-term effect of human capital on economic growth for Turkey. The study covers the years 1961-2019. The method used in the study is the ARDL technique.

2. LITERATURE REVIEW

There are various parameters that express human capital. For this reason, it is seen that more than one variable, which is the subject of different countries or country groups and economic stages, is used to represent human capital and different results are achieved. Therefore, when studies are analyzed, it is observed that the analysis is made by emphasizing education or health factors. In order to determine the place and importance of human capital in terms of economic growth, many theorists, schools of thought and economists have made various studies. These studies, which we saw mostly on a microeconomic basis in the 1970s and 1980s, started to pass into the macroeconomic dimension with Schultz in 1961 and Denison in 1962. In the model estimation made by Schultz, the acceleration of the studies for the advancement and effectiveness of human skills, that is, increasing the investments made in human beings; He argued that it causes an increase in real earnings per worker in the micro sense and an increase in national production in the macro sense. At the same time, he put forward the view that approximately 36 to 70% of the unexplained idle part of economic growth can be explained by human capital. Denison, on the other hand, tried to explain the growth capacity of the USA with two basic elements. These elements are labor and physical capital. However, the growth realized in the said period is greater than the two factors in question. Denison explained this unexplained part with human capital, just as we saw with Schultz.

Robert J. Barro has many studies examining the relationship between human capital and economic growth. Barro used the cross-sectional data method in his study covering 98 countries (including Turkey among these countries) covering the years 1960-1985. The growth rate of real GDP

per capita is directly proportional to the initial stock of human capital (represented by the 1960 schooling rate) and inversely proportional to the initial (1960) real GDP per capita. In this study, countries with high human capital attract a high percentage of physical capital. Meanwhile, he stated that poor countries can achieve a faster growth rate than rich countries, and for this, they need to have a sufficient human capital stock. He found the education-growth relationship to be positive and significant (Barro, 1991: 407-443).

Mankiw, Romer and Weil, in their studies covering 75 countries, focused on the concept of capital based on the horizontal section data method. By expanding this concept, they revealed that human capital, as well as physical capital, will contribute to economic growth. Using annual data covering the years 1960-1985, they examined the ratio of total students aged 12-17 and 15-19 in secondary education to the working active population. They found a negative (-0.38) regression relationship between schooling rate and population growth. They found a positive (0.59) relationship between schooling and economic growth. However, there is a strong relationship between investments and population growth. As a result of the study, they found the education-growth relationship to be positive and significant (Mankiw, Romer and Weil, 1992: 418-428).

Tallman and Wang analyzed the Taiwan economy and analyzed whether human capital has an effect on economic growth. Data for the years 1965-1989 were used for this analysis. The model of this study is the Lucas – Romer type endogenous growth model. The most important hypothesis of this model is that human capital has a fixed income. The results of the study show that human capital factors can make sense of 40% of economic growth by influencing the labor force in Taiwan. In addition, it has been revealed that human capital is a very important factor on technology and labor efficiency (Tallman and Wang, 1994: 101-124).

Human capital, which continues to be important for economists after the 2000s, has continued to be the subject of economic literature with a wide variety of studies. In particular, Engelbrecht (2003: 40-51) made an analysis for OECD countries based on both the technological diffusion and the human capital accumulation model. In the study, the contribution of human capital to economic growth through technology diffusion and accumulation was found to be more significant. Lee (2001: 115-151) states that human capital is an important factor in increasing the technology gap between countries. It is stated that the size of the externalities to be obtained from this depends on the existing human capital stock in the economy, especially due to the necessity of using technology through technology imports and foreign direct investments by developing countries.

Islam et al. conducted a study on Bangladesh. The relationship between education and economic growth was examined using the causality test. In the study, the data of the period 1976-2003 were used. Apart from GDP and education data, which are used as variables, capital and labor are also added. In the findings of the study, it was determined that there is a bidirectional relationship between GDP and education (Islam et al., 2007: 3).

Čadil et al. examined the relationship between human capital and unemployment on economic growth. The method of his studies includes time series. As a result of the study, they determined that economic growth is affected regionally by the crises and human capital activities (Čadil et al., 2014: 89).

While examining the subject of human capital, the variables of this subject were education and health in general. At the end of the studies, it is clear that the effect of human capital on economic growth is significant and positive. Especially Hanushek and Kimbo (2000: 1184-1208), Mayer (2001: 1025-1033), Bloom et al. (2001: 1-26), Wolff (2001: 735-759), Petrakis and Stamakis (2002: 513-

521), Brempong and Wilson (2003: 296-320), Gupta and Mitra (2004: 193-206), Babatunde and Adefabi (2005: 1-22), Li and Huang (2009: 374-387) and Li and Liu (2011: 366-373) studies highlights the importance of human capital.

When we turn our direction to Turkey after the world literature review on the subject of human capital, it is possible to say that the studies gained momentum especially after the 2000s.

Tunç, examined the effect of schooling rate on economic growth in Turkey by using the simple regression method in his study. Using the data of 1968-1995 for this study, Tunç, based on his analysis, stated that the schooling rate at the secondary school level contributed 40% to the economic growth, and the schooling rate at the college level contributed 0.09%. Among the findings of his study, there is a strong relationship between the development levels of countries and the education given to the workforce potential of that country (Tunç, 1997: 1-32).

Ateş, focused on the explanation power of the Solow model expanded with human capital on economic growth. The data used for this study cover the years 1960-1994. In the findings of his study, it is stated that the expanded Solow model has more power to explain economic growth than the unexpanded Solow model (Ateş, 1998: 206).

Canpolat, on the other hand, examined the effect of the human factor on economic growth using two different data sets. The first data set he used covers the period of 1950-1990, and at the end of this study, he concluded that the human capital element remained constant, although there was a continuous upward trend in the level of human education. When the second data set, the years 1965-1990, is examined, it has been concluded that the increase in the education level of the individual increases the human capital by 40% (Canpolat, 2000: 265-281).

Serel and Masatçı, used two different methods in their study. Within the scope of Johansen cointegration method, it has been determined that there is a long-term relationship between human capital and economic growth in the perspective of Turkey. In the Granger causality test, it was concluded that there is a one-way causality relationship from economic growth to human capital (Serel and Masatçı, 2005: 49-58).

In the study of Kar and Ağır, the relationship between human capital and economic growth in Turkey was examined by causality test. The period of the study covers the years 1926-1994. The long-term relationship between the variables is shown with the cointegration approach. In the findings of the study, it has been determined that education expenditures, which is one of the human capital indicators, cause economic growth. It has been concluded that health expenditures are caused by economic growth (Kar and Ağır, 2006: 51-68).

Another Johansen cointegration analysis belongs to Taban and Kar (2006). Based on the data sets of Turkey covering the years 1969 – 2001, it has been determined that there is bidirectional causality between human capital and education index and economic growth, and one-way causality from schooling index to economic growth. It has been concluded that there is unidirectional causality from economic growth to life expectancy (Taban and Kar, 2006: 159-181).

In his study, Afşar, explained the relationship between economic growth and human capital, using the data of Turkey's 1963-2005, based on the Granger causality test. Based on this study, it has been determined that there is a one-way causality relationship from education investments to economic growth (Afşar, 2009: 85-98).

In Özsoy, the long-term relationship was examined by using the data on the GDP of Turkey, the number of students studying in primary, secondary, higher education, vocational and technical

education within the scope of 1923-2005 periods. The methods used in the study; Johansen cointegration analysis, Granger causality test and Vecm model. Among the detected results; There is bidirectional causality between primary education and economic growth, and unidirectional causality between secondary education and vocational education and economic growth. It has been determined that there is no causal relationship between higher education and economic growth (Özsoy, 2009: 2-6).

Varsak and Bakırtaş, in order to determine the relationship between human capital and economic growth in Turkey and the direction of this relationship, the variables are respectively; unit root test, determining the appropriate lag length, detecting the presence of cointegration, Johansen cointegration test, vector error correction (VEC) and variance decomposition analysis were applied. As a result of the study, it is stated that the variation in the education indicators affects the real gross national product per capita, but the variation in the education indicators is not affected by the movements of the real gross national product per capita. The study period covers the years 1970-2008 (Varsak and Bakırtaş, 2009: 49-59).

Karataş and Çetinkaya tested the time series analysis to examine the contribution of human capital investments to the Turkish economy. The study covers the years 1981-2008 and among the findings of the study, it is stated that physical capital investments are more effective in the process of economic growth (Karataş and Çetinkaya, 2011: 105-124).

Yaylalı and Lebe, in their study using the education and economic data of 1938-2007; Johansen and Juselius Co-integration Test, Granger Causality Test and Impulse Response Test and Deviation, VEC (Vector Error Correction) Model methods were used. The finding of their study is that education has a positive effect on economic growth (Yaylalı and Lebe, 2011: 23-51).

Koç and Ata used data from Turkey and EU countries in their studies. Their aim is to examine the relationship between social capital and economic growth. As a result of their study with econometric models, they determined that there is a positive relationship between social capital and economic growth (Koç and Ata, 2012: 199-218).

Ulucak et al., used the structural break cointegration test method developed by Hatemi-J (2008) for human capital and economic growth in Turkey. In the study findings, it is stated that there is a cointegration relationship between the series. The data of the study covers the years 1961-2011 (Ulucak et al., 2015: 1-13).

Esener et al. examined the relationship between public risk indicators and physical capital variables on economic growth between 1999 and 2014. In this study, in which panel data analysis was used, it was determined that there was a strong relationship (Esener et al., 2017: 362 -386).

Koyuncu and Sarıtaş (2017: 51-66) investigated the possible short- and long-term relationships between globalization and growth in Turkey for the years 1970-2013. In this context, three models for three different growth indicators were established. Firstly, it has been examined whether there is a long-lasting relationship between the series by using ARDL boundary test method. Then, both short and long term coefficients of the series were estimated by using error corrected form of the ARDL Model. After the analyzes made for three different models; it was found that there was a long-term significant positive correlation between globalization and growth but there was no short term significant correlation between them for each of the three models.

Topallı examined the causality relationship between human capital and economic growth in his study with the VECM model and the Toda-Yamamoto causality test. In this study, Turkey's 1960-2012 data were used. As a result of the study, it has been determined that there is a one-way

relationship from the number of graduates from technical and vocational schools to the real gross national product per capita. A one-way causality relationship has been determined from the real gross national product per capita to the number of people who have graduated from technical and vocational schools (Topallı, 2017: 129-140).

Bozkurt and Balmumcu examined the relationship between economic growth and human capital for 30 developing countries, including Turkey. Westerlund's structural breaks were also taken into account in the study with panel cointegration analysis. As a result of the study using 1970-2016 data, it was determined that there was a cointegration relationship between the variables (Bozkurt and Balmumcu, 2018: 391-406).

Koyuncu and Ünver investigated whether there is a long-term relationship between imports and economic growth in Turkey by using annual time series data between 1960 and 2017. This study employs Autoregressive Distributed Lag (ARDL) bounds testing procedure to test the presence of long-term relationship between imports and economic growth and error correction model (ECM) to reveal the short term and long term dynamics between two series. The empirical results suggest that there is a cointegrating relationship between two series and also imports is positively and significantly related to economic growth in both short-term and long-term (Koyuncu and Ünver, 2018: 341-346).

Yılmaz and Ünver, tested the relationship between human capital and economic growth in Turkey with time series analysis. Based on the annual data for the 1983-2013 period, Yılmaz and Ünver concluded that there is a long-term relationship between human capital and economic growth as a result of the Johansen-Juselius cointegration test (Yılmaz and Ünver, 2019: 1011-1026).

Koyuncu and Ünver examine the short- and long-term relationship between energy imports and economic growth in Turkey for the period 1969-2015. For this purpose, the autoregressive distributed lag (ARDL) cointegration method developed by Peseran et al. (2001) is used to see if there is cointegration between a series of energy imports and economic growth. The results of the ARDL bounds test reveal that there is cointegrating association between imports of energy and economic growth, and that there is statistically significant and positive relationship between imports of energy and economic growth in short and long term (Koyuncu and Ünver, 2019: 911-916).

Nueraili and Ndzembanteh, examined the effects of human capital and innovation output on economic growth based on the 1988-2013 data of Malaysia and Turkey. His findings show that for both countries, human capital, innovation and physical capital positively affect the country's economy in the long run (Nueraili and Ndzembanteh, 2020: 231-242).

The literature review for Turkey so far indicates that the relationship between human capital and economic growth is positive. Despite the results that indicate that the human capital factor is weak or ineffective in certain parts of their studies, Varsak and Bakırtaş (2009: 46-59) and Özsoy (2009: 2-6) state that human capital contributes positively to economic growth in the general lines of their studies.

The study of Çakmak and Gümüş can be given as an example to the researches claiming that human capital does not contribute to economic growth. The study conducted with cointegration analysis examines the relationship between economic growth and human capital for the period 1960-2002. As a result of this examination, they determined that physical and human capital has a weak positive effect on GNP and a negative effect on labor force in the Turkish economy (Çakmak and Gümüş, 2005: 59-72).

In the study of Saygılı et al., using productivity increase as the dependent variable, the human capital factors were formed as the average education level of the workforce, schooling rates in preschool education, primary education, secondary education and higher education. In the study, he concluded that the productivity increase in the Turkish economy was weak compared to the sample average and that despite the increase in schooling rates, there was no link between the productivity increase and education indicators (Saygılı et al., 2005: 1-113).

3. DATA AND METODOLOGY

Human capital is one of the main driving forces of economic growth in a country. Countries endowed with well-educated human capital are able to realize higher economic growth and per capita income. Therefore it is expected that human capital has a positive impact on economic growth. This study addresses to this issue in a long-term framework for Turkey by using a sample covering the periods of 1961-2019. The aim of this study is twofold; firstly it aims to find out if human capital and economic growth are co-integrated and secondly it tries to figure out if human capital and economic growth are significantly interacted in the long-run. All analyses are implemented by employing Auto Regressive Distributed Lag (ARDL) estimation technique. Four different indicators of economic growth (GROWTH) are utilized in the analyses. These are; annual percentage growth rate of GDP (GROWTH1), annual percentage growth rate of per capita GDP (GROWTH2), logarithmic growth rate of GDP (constant 2015 US\$) (GROWTH3) and GDP (current US\$) (GROWTH4). Economic growth data are gathered from World Development Indicators of the World Bank. We utilize human capital index computed based on years of schooling and returns to education as a proxy of human capital endowment (HUMCAP). Human capital data are collected from Penn World Table.

Firstly we carried out co-integration tests by using ARDL boundary test approach and for that purpose the following model is constructed and estimated:

$$\Delta \text{GROWTH}_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \varphi_i \Delta \text{GROWTH}_{t-i} + \sum_{i=0}^q \chi_i \Delta \text{HUMCAP}_{t-i} + \beta_0 \text{GROWTH}_{t-1} + \beta_1 \text{HUMCAP}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

The explanations of notations in Equation 1 above as follow; β_0 and β_1 are long-term coefficients; φ_i and χ_i are short-term coefficients; Δ is first degree difference operator; δ_0 is intercept term, and ε_t is white noise error term.

The null hypothesis of ARDL boundary test is $H_0: \beta_0 = \beta_1 = 0$ (i.e., non-existence of cointegration) while the alternative hypothesis of ARDL boundary test is $H_1: \beta_0 \neq \beta_1 \neq 0$ (i.e., existence of cointegration). As long as F-statistic value obtained from ARDL boundary test is higher than the upper limit then alternative hypothesis is valid. However if F-statistic value obtained from ARDL boundary test cannot exceed the lower limit then null hypothesis is valid. Meantime it is impossible to decide when F-statistic value falls in somewhere between the lower and upper limits.

The following error correction model is constructed and estimated in order to get coefficients of short-run and long-run:

$$\text{GROWTH}_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \theta_i \Delta \text{GROWTH}_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_i \Delta \text{HUMCAP}_{t-i} + \psi \text{ECM}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

The explanations of notations in Equation 2 above as follow; θ_i and β_i are the dynamic

coefficients; ECM is error correction term; ψ is the speed of adjustment term. The speed of adjustment term has to have a negative and statistically significant sign.

4. EMPIRICAL RESULTS

First the integration order of each variable must be checked to see if stationarity is met in levels or differences. Hence we used Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) stationarity test for constant model to find out integration order of human capital variable and four indicators of economic growth. The KPSS stationarity test results are shown in Table 1 below. As seen from the findings in Table 1, GROWTH1, GROWTH2, GROWTH3, and GROWTH4 variables are stationary at level whereas HUMCAP variable is stationary at first difference at %1 significance level. As a result GROWTH1, GROWTH2, GROWTH3, and GROWTH4 variables are integrated order zero (i.e., I(0)) and HUMCAP variable is integrated order one (i.e., I(1)). All variables meet the condition of ARDL boundary test that series cannot be integrated order more than two, thus we can employ ARDL boundary test to analyze the co-integration relationship between human capital and economic growth.

Table 1: KPSS Stationarity Test Results

In Levels			In 1.st Differences		
Null Hypothesis: HUMCAP is stationary			Null Hypothesis: Δ HUMCAP is stationary		
LM-Stat.		0.944144	LM-Stat.		0.386161
Null Hypothesis: GROWTH1 is stationary					
LM-Stat.		0.059406			
Null Hypothesis: GROWTH2 is stationary					
LM-Stat.		0.058731			
Null Hypothesis: GROWTH3 is stationary					
LM-Stat.		0.062321			
Null Hypothesis: GROWTH4 is stationary					
LM-Stat.		0.099526			
Critical values*:	1% level	0.739000	Critical values*:	1% level	0.739000
	5% level	0.463000		5% level	0.463000
	10% level	0.347000		10% level	0.347000

Secondly optimal lag length of ARDL model must be determined and hence we utilize Akaike information criterion (AIC) to decide. Table 2 points out that ARDL(1,0) model with the lowest AIC score is the best model out of 20 models for the model in which GROWTH1 variable is dependent variable.

Table 2: Optimal Model Selection for GROWTH1

Model	LogL	AIC*	BIC	HQ	Adj. R-sq	Specification
20	-155.124716	5.713626	5.786620	5.741853	-0.081922	ARDL(1, 0)
15	-155.072052	5.748075	5.857566	5.790416	-0.100618	ARDL(2, 0)
19	-155.109378	5.749432	5.858923	5.791773	-0.102113	ARDL(1, 1)
18	-154.483901	5.763051	5.909039	5.819506	-0.098453	ARDL(1, 2)
5	-153.693596	5.770676	5.953161	5.841245	-0.088681	ARDL(4, 0)
10	-155.065071	5.784184	5.930172	5.840639	-0.121914	ARDL(3, 0)
14	-155.065244	5.784191	5.930179	5.840645	-0.121921	ARDL(2, 1)
17	-154.288983	5.792327	5.974811	5.862895	-0.112509	ARDL(1, 3)
13	-154.360691	5.794934	5.977419	5.865503	-0.115413	ARDL(2, 2)
4	-153.570762	5.802573	6.021555	5.887255	-0.105948	ARDL(4, 1)
3	-152.729128	5.808332	6.063811	5.907128	-0.094960	ARDL(4, 2)

9	-155.060702	5.820389	6.002874	5.890958	-0.144171	ARDL(3, 1)
12	-154.169256	5.824337	6.043318	5.909019	-0.130281	ARDL(2, 3)
16	-154.286145	5.828587	6.047569	5.913269	-0.135096	ARDL(1, 4)
8	-154.358671	5.831224	6.050206	5.915906	-0.138093	ARDL(3, 2)
2	-152.567682	5.838825	6.130801	5.951734	-0.111711	ARDL(4, 3)
7	-154.168480	5.860672	6.116151	5.959468	-0.153796	ARDL(3, 3)
11	-154.169106	5.860695	6.116174	5.959490	-0.153823	ARDL(2, 4)
1	-152.522438	5.873543	6.202016	6.000566	-0.134011	ARDL(4, 4)
6	-154.168332	5.897030	6.189006	6.009940	-0.178339	ARDL(3, 4)

As can be deduced from Table 3 below, ARDL(1,0) model with the lowest AIC score is the best model out of 20 models for the model in which GROWTH2 variable is dependent variable.

Table 3: Optimal Model Selection for GROWTH2

Model	LogL	AIC*	BIC	HQ	Adj. R-sq	Specification
20	-152.388494	5.614127	5.687121	5.642354	-0.017012	ARDL(1, 0)
5	-149.893371	5.632486	5.814971	5.703055	0.015473	ARDL(4, 0)
19	-152.357634	5.649369	5.758859	5.691710	-0.035407	ARDL(1, 1)
4	-149.358939	5.649416	5.868398	5.734098	0.014716	ARDL(4, 1)
15	-152.382326	5.650266	5.759757	5.692607	-0.036337	ARDL(2, 0)
3	-148.605092	5.658367	5.913846	5.757163	0.021387	ARDL(4, 2)
18	-151.765657	5.664206	5.810194	5.720660	-0.033226	ARDL(1, 2)
10	-152.331618	5.684786	5.830774	5.741241	-0.054711	ARDL(3, 0)
14	-152.344080	5.685239	5.831227	5.741694	-0.055189	ARDL(2, 1)
2	-148.384518	5.686710	5.978685	5.799619	0.008549	ARDL(4, 3)
17	-151.562022	5.693164	5.875649	5.763733	-0.046116	ARDL(1, 3)
13	-151.765308	5.700557	5.883042	5.771125	-0.053877	ARDL(2, 2)
9	-152.265067	5.718730	5.901215	5.789298	-0.073205	ARDL(3, 1)
1	-148.292922	5.719743	6.048215	5.846766	-0.009635	ARDL(4, 4)
16	-151.561212	5.729499	5.948480	5.814181	-0.067434	ARDL(1, 4)
12	-151.561758	5.729518	5.948500	5.814201	-0.067455	ARDL(2, 3)
8	-151.677934	5.733743	5.952725	5.818425	-0.071974	ARDL(3, 2)
7	-151.421304	5.760775	6.016253	5.859570	-0.084142	ARDL(3, 3)
11	-151.560732	5.765845	6.021324	5.864641	-0.089653	ARDL(2, 4)
6	-151.420519	5.797110	6.089086	5.910019	-0.107177	ARDL(3, 4)

Table 4 reveals that ARDL(1,0) model with the lowest AIC score is the best model out of 20 models for the model in which GROWTH3 variable is dependent variable.

Table 4: Optimal Model Selection for GROWTH3

Model	LogL	AIC*	BIC	HQ	Adj. R-sq	Specification
20	99.753203	-3.554662	-3.481668	-3.526435	-0.082295	ARDL(1, 0)
15	99.818760	-3.520682	-3.411191	-3.478341	-0.100482	ARDL(2, 0)
19	99.762899	-3.518651	-3.409160	-3.476310	-0.102719	ARDL(1, 1)
18	100.388045	-3.505020	-3.359032	-3.448565	-0.099071	ARDL(1, 2)
5	101.198084	-3.498112	-3.315627	-3.427544	-0.088512	ARDL(4, 0)
10	99.824189	-3.484516	-3.338528	-3.428061	-0.121838	ARDL(3, 0)
14	99.821456	-3.484417	-3.338429	-3.427962	-0.121950	ARDL(2, 1)
17	100.573417	-3.475397	-3.292912	-3.404829	-0.113521	ARDL(1, 3)
13	100.537924	-3.474106	-3.291621	-3.403538	-0.114959	ARDL(2, 2)
4	101.297822	-3.465375	-3.246394	-3.380693	-0.106705	ARDL(4, 1)
3	102.157078	-3.460257	-3.204779	-3.361462	-0.095007	ARDL(4, 2)
9	99.825561	-3.448202	-3.265717	-3.377634	-0.144218	ARDL(3, 1)
12	100.718427	-3.444306	-3.225325	-3.359624	-0.130270	ARDL(2, 3)
16	100.575639	-3.439114	-3.220132	-3.354432	-0.136154	ARDL(1, 4)
8	100.539621	-3.437804	-3.218823	-3.353122	-0.137643	ARDL(3, 2)

2	102.309108	-3.429422	-3.137446	-3.316513	-0.112140	ARDL(4, 3)
7	100.719434	-3.407979	-3.152501	-3.309184	-0.153775	ARDL(3, 3)
11	100.719068	-3.407966	-3.152487	-3.309170	-0.153790	ARDL(2, 4)
1	102.363481	-3.395036	-3.066563	-3.268013	-0.134072	ARDL(4, 4)
6	100.720076	-3.371639	-3.079663	-3.258730	-0.178296	ARDL(3, 4)

Table 5 shows that ARDL(1,0) model with the lowest AIC score is the best model out of 20 models for the model in which GROWTH4 variable is dependent variable.

Table 5: Optimal Model Selection for GROWTH4

Model	LogL	AIC*	BIC	HQ	Adj. R-sq	Specification
20	24.661408	-0.824051	-0.751057	-0.795824	-0.058575	ARDL(1, 0)
19	25.489491	-0.817800	-0.708309	-0.775459	-0.046927	ARDL(1, 1)
15	25.342799	-0.812465	-0.702975	-0.770124	-0.052527	ARDL(2, 0)
14	25.907172	-0.796624	-0.650637	-0.740170	-0.051365	ARDL(2, 1)
18	25.658820	-0.787593	-0.641606	-0.731139	-0.060903	ARDL(1, 2)
5	26.621032	-0.786219	-0.603735	-0.715651	-0.044912	ARDL(4, 0)
10	25.374460	-0.777253	-0.631265	-0.720798	-0.071930	ARDL(3, 0)
4	27.244099	-0.772513	-0.553531	-0.687831	-0.042351	ARDL(4, 1)
13	26.024475	-0.764526	-0.582042	-0.693958	-0.067827	ARDL(2, 2)
9	25.912422	-0.760452	-0.577967	-0.689883	-0.072187	ARDL(3, 1)
17	25.745009	-0.754364	-0.571879	-0.683796	-0.078734	ARDL(1, 3)
3	27.540368	-0.746922	-0.491444	-0.648127	-0.052665	ARDL(4, 2)
12	26.095182	-0.730734	-0.511752	-0.646052	-0.086822	ARDL(2, 3)
16	26.057541	-0.729365	-0.510383	-0.644683	-0.088310	ARDL(1, 4)
8	26.024855	-0.728177	-0.509195	-0.643494	-0.089605	ARDL(3, 2)
2	27.557545	-0.711183	-0.419208	-0.598274	-0.074390	ARDL(4, 3)
11	26.348408	-0.703578	-0.448100	-0.604783	-0.099295	ARDL(2, 4)
7	26.097331	-0.694448	-0.438970	-0.595653	-0.109377	ARDL(3, 3)
1	27.933833	-0.688503	-0.360030	-0.561480	-0.082828	ARDL(4, 4)
6	26.353369	-0.667395	-0.375420	-0.554486	-0.122481	ARDL(3, 4)

Table 6 discloses that there exists a co-integrating association between GROWTH1 and HUMCAP variables as F-statistic value of 23.68248 is beyond the critical values of upper limit at all significance levels.

Table 6: Co-integration Test for GROWTH1 Model

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	23.68248	10%	2.44	3.28
K	1	5%	3.15	4.11
		2.5%	3.88	4.92
		1%	4.81	6.02

Table 7 indicates that there is a co-integrating relationship between GROWTH2 and HUMCAP variables since F-statistic value of 28.09183 exceeds the critical values of upper limit at all significance levels.

Table 7: Co-integration Test for GROWTH2 Model

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	28.09183	10%	2.44	3.28
K	1	5%	3.15	4.11
		2.5%	3.88	4.92
		1%	4.81	6.02

As seen from Table 8, GROWTH3 and HUMCAP variables are co-integrated as F-statistic value of 23.74526 is higher than the critical values of upper limit at all significance levels.

Table 8: Co-integration Test for GROWTH3 Model

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	23.74526	10%	2.44	3.28
K	1	5%	3.15	4.11
		2.5%	3.88	4.92
		1%	4.81	6.02

Table 9 implies that there is a co-integrating nexus between GROWTH4 and HUMCAP variables since F-statistic value of 33.09442 is greater than the critical values of upper limit at all significance levels.

Table 9: Co-integration Test for GROWTH4 Model

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	33.09442	10%	2.44	3.28
K	1	5%	3.15	4.11
		2.5%	3.88	4.92
		1%	4.81	6.02

Table 10 reports long-run coefficient estimations for four different models and short-run coefficient estimations were not reported to save space. As can be concluded from the results in Table 10, there is a positive statistically significant association between human capital and economic growth for the models in which GROWTH1, GROWTH2, GROWTH3, and GROWTH4 variables are dependent variables. In other words, if human capital goes up by one unit then economic growth increases by 2.524 unit in GROWTH1 model, by 1.529 unit in GROWTH2 model, by 0.024 unit in GROWTH3 model, and by 0.039 unit in GROWTH4 model in Turkey. In parallel to the anticipation, ECM term is negative and statistically significant in all models at 1% significance level.

Table 10: Long-run Estimation Results

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HUMCAP	2.524459	0.318299	7.931105	0.0000
ECM	-0.930125	0.133958	-6.943398	0.0000
EC = GROWTH1 - (2.5245*HUMCAP)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HUMCAP	1.529879	0.277248	5.518091	0.0000
ECM	-1.006429	0.133087	-7.562205	0.0000
EC = GROWTH2 - (1.5299*HUMCAP)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HUMCAP	0.024274	0.003088	7.861635	0.0000
ECM	-0.931087	0.133919	-6.952594	0.0000
EC = GROWTH3 - (0.0243*HUMCAP)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HUMCAP	0.039057	0.011493	3.398311	0.0013
ECM	-0.964517	0.11751	-8.20797	0.0000

$$EC = GROWTH4 - (0.0391 * HUMCAP)$$

Table 11 displays diagnostic test findings for autocorrelation and heteroskedasticity for GROWTH1, GROWTH2, GROWTH3, and GROWTH4 models. According to the results, none of the models suffers from autocorrelation and heteroskedasticity problems.

Table 11: Diagnostic Test Results

		F-stat. (Prob.)
GROWTH1 Model	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test	0.281733 (0.7556)
	Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedasticity Test	0.357520 (0.7010)
GROWTH2 Model	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test	0.042340 (0.9586)
	Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedasticity Test	0.507618 (0.6047)
GROWTH3 Model	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test	0.302722 (0.7401)
	Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedasticity Test	0.361079 (0.6986)
GROWTH4 Model	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test	0.856444 (0.4304)
	Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedasticity Test	0.654781 (0.5236)

CUSUM-square test findings in Figure 1, 2, 3, and 4 show that parameters of GROWTH1, GROWTH2, GROWTH3, and GROWTH4 models are stable.

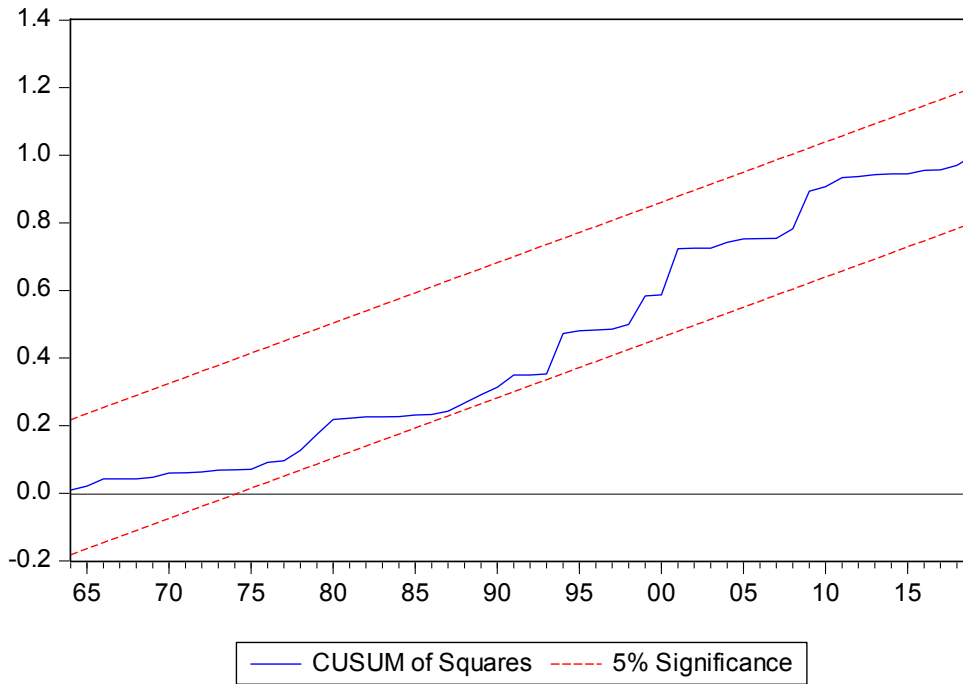


Figure 1: CUSUM-Square Test for GROWTH1 Model

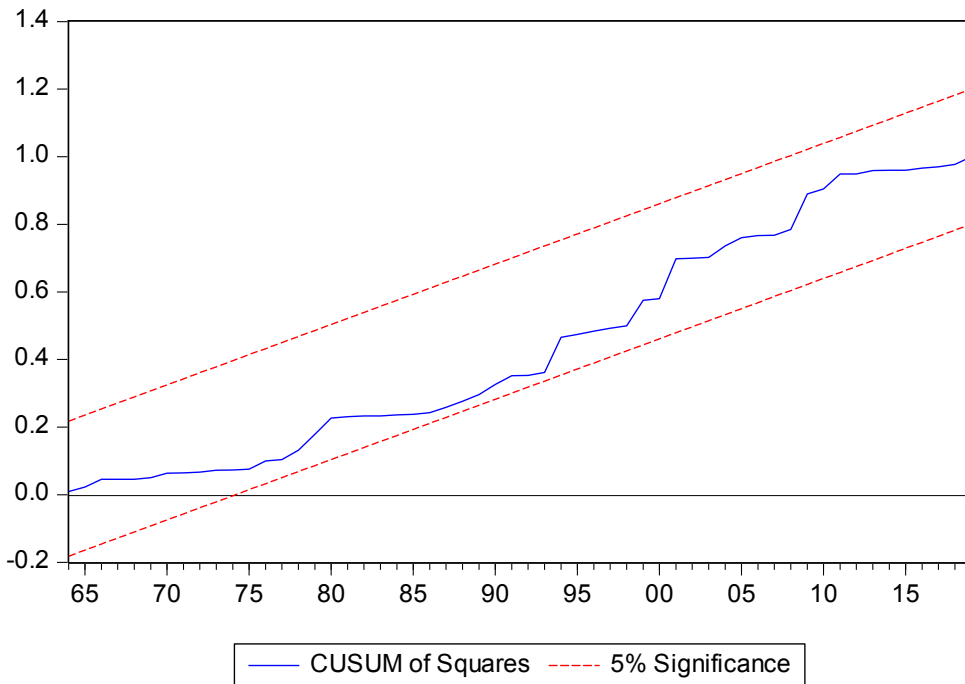


Figure 2: CUSUM-Square Test for GROWTH2 Model

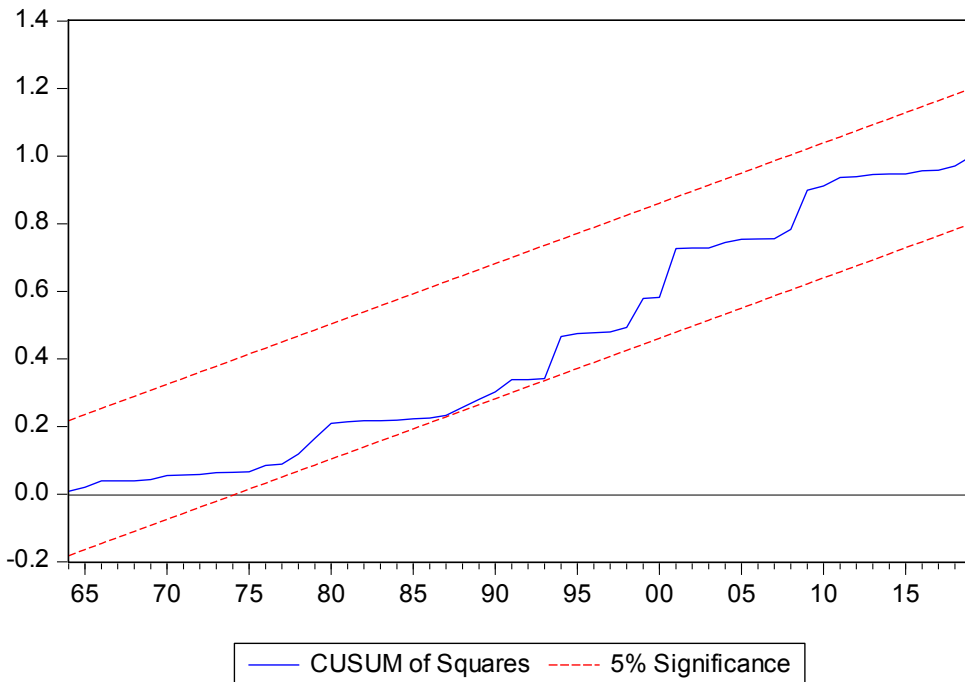


Figure 3: CUSUM-Square Test for GROWTH3 Model

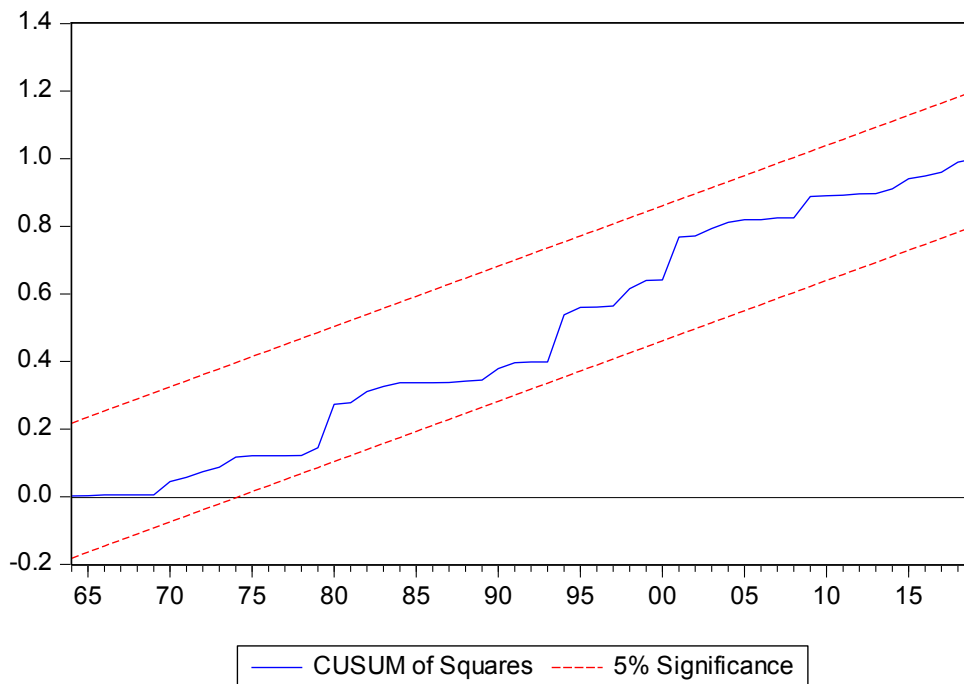


Figure 4: CUSUM-Square Test for GROWTH4 Model

5. EVALUATION AND CONCLUSION

This study aims to analyze co-integrating relationship between human capital and economic growth and estimate long-run effect of human capital on economic growth for Turkey by using four distinct indicators of economic growth. The sample covers the years of 1961-2019 and all analyses are conducted by utilizing ARDL technique. Twenty ARDL models were assessed by using AIC criteria to determine optimal lag length for ARDL model and ARDL (1,0) model was identified as optimal model. Co-integration test findings obtained from ARDL boundary test disclose that there are co-integrating relationships between HUMCAP and GROWTH1, GROWTH2, GROWTH3, and GROWTH4 variables. Therefore, they move together in the long-run. Moreover, it is found that there is a positive statistically significant relationship between human capital and economic growth for the GROWTH1, GROWTH2, GROWTH3, and GROWTH4 models. More specifically, if human capital jumps by one unit, then economic growth rises by 2.524 unit in GROWTH1 model, by 1.529 unit in GROWTH2 model, by 0.024 unit in GROWTH3 model, and by 0.039 unit in GROWTH4 model in Turkey. Lastly diagnostic test results reveal that none of the four distinct models has autocorrelation and heteroskedasticity problems and each model is stable based on Cusum-square test.

Ethical Statement

During the writing and publishing of the study titled “Human Capital and Economic Growth in Turkey: Long-run Analysis”, the rules of Research and Publication Ethics were complied with and no falsification was made in the data obtained for the study. Ethics committee approval is not required for the study.

Contribution Rate Statement

All of the authors in the study contributed to all processes from writing the study to the drafting and read and approved the final version.

Conflict Statement

This study did not lead to any individual or institutional/organizational conflict of interest.

REFERENCES

- Afşar, M. (2009). Türkiye’de Eğitim Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 85-98.
- Akça F. (2014). *Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. (Yüksek lisans tezi)*. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- Ateş, S. (1998). *Yeni İçsel Büyüme Teorileri ve Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamiklerinin Analizi. (Doktora tezi)*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Babatunde, M. A. ve Adefabi, R. A. (2005). Long Run Relationship Between Education and Economic Growth in Nigeria: Evidence from the Johansen’s Cointegration Approach, *Regional Conference on Education in West Africa: Constraints and Opportunities Dakar, Senegal*, 1st - 2nd, 1-22.
- Balmumcu, Ö. ve Bozkurt, K. (2018). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Gelişmekte Olan Ülkeler için Bir Panel Veri Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 11 (Prof. Dr. Harun Terzi Özel Sayısı), 391-406.
- Barro, R.J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
- Bloom, D.E., Canning, D. ve Sevilla, J. (2001). The Effect of Health on Economic Growth: Theory and Evidence. *NBER Working Paper Series*, No.8587, 1-26.
- Brempong, K.G. ve Wilson, M. (2003). Health Human Capital and Economic Growth in Sub-Saharan African and OECD Countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 44(2), 296-320.
- Çadil, J., Petkovová, L. ve Blatná, D. (2014). Human Capital, Economic Structure and Growth. *Procedia Economics and Finance*, 12, 85-92.
- Çakmak, E. ve Gümüş, S. (2005). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Ekonometrik Bir Analiz (1960-2002). *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(1), 70, 59-72.
- Canpolat, N. (2000). Türkiye’de Beşeri Sermaye Birikimi ve Ekonomik Büyüme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 265-281.
- Denison, E. F. (1962). Education, Economic Growth, and Gaps in Information. *Journal of Political Economy*, 70(5, Part 2), 124-128.
- Engelbrecht, H.J. (2003). Human Capital and Economic Growth: Cross Section Evidence for OECD Countries. *The Economic Record*, 79(1), 40-51.
- Erk, N., Çabuk, H.A. ve Ateş, S. (1998). Long-Run Growth and Physical Capital-Human Capital Concentration. *Working Paper presented at the International METU Conference on Economics II*, Ankara Üniversitesi, Ankara. <http://idari.cu.edu.tr/sanli/academic.htm>

- Okşak, Y. & Koyuncu, C. (2022). Human Capital and Economic Growth in Türkiye: Long-run Analysis. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 821-838.
- Erk, N., Altan Cabuk, H. and Ates, S. (1998). Long-run growth and physical capital–human capital concentration, Working Paper presented in International METU Conference on Economics II, Ankara Üniversitesi, Ankara. <http://idari.cu.edu.tr/sanli/academic.htm>
- Esener S. Ç., Biber A.E, Darıcı B. (2017). Orta Gelir Seviyesindeki Ülkelerde Kamusal Risk, Bürokratik Yapı ve Fiziki Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri. *Maliye Dergisi*, 173, 362-386.
- Gupta, I. ve Mitra, A. (2004). Economic Growth, Health and Poverty: An Exploratory Study for India. *Development Policy Review*, 22(2), 193-206.
- Hanushek, E.A. ve Kimbo, D. (2000). Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations. *The American Economic Review*, 90(5), 1184-1208.
- Islam, T. S., Wadud, M. A. ve Islam, Q. B. T. (2007). Relationship Between Education and GDP Growth: A Multivariate Causality Analysis for Bangladesh. *Economics Bulletin*, 3(35), 1-7.
- Kar, M. ve Ağır, H. (2006). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme Yaklaşımı ile Nedensellik Testi, 1926-1994, *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi (SUSEAD)*, 6(11), 51-68.
- Karataş, M. ve Çankaya, E. (2011). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi. *Journal of Management & Economics*, 18(1), 105-124.
- Koç, Y. A. ve Ata, Y. (2012). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(1), 199-218.
- Koyuncu, C. ve Unver, M. (2018). Is There a Long-term Relationship Between Imports and Economic Growth?: The Case of Turkey. *In VIII. IBANESS Congress Series – Ploudiv/Bulgaria*, 341-346. https://www.researchgate.net/publication/324861151_Is_There_a_Long_Term_Relationship_between_Imports_and_Economic_Growth_The_Case_of_Turkey
- Koyuncu, C. ve Sarıtaş, T. (2017). Analysis of Globalization and Economic Growth for Turkey with ARDL Model. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(2), 51-66.
- Koyuncu, C. ve Unver, M. (2019). An Empirical Analysis of a Long-Term Relationship between Energy Imports and Economic Growth in Turkey. *Tekirdağ, Turkey. XI. International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress Series*, 911-916. https://www.researchgate.net/publication/331984695_An_Empirical_Analysis_of_a_Long-Term_Relationship_between_Energy_Imports_and_Economic_Growth_in_Turkey
- Lee, J.-W. (2001). Education for Technology Readiness: Prospects for Developing Countries. *Journal of Human Development*, 2(1), 115-151.
- Li, H. ve Huang, L. (2009). Health, Education, and Economic Growth in China: Empirical Findings and Implications. *China Economic Review*, 20, 374- 387.
- Li, K. W. ve Liu, T. (2011). Economic and Productivity Growth Decomposition: An Application to Post-Reform China. *Economic Modelling*, 28, 366-373.
- Mankiw, N.G., Romer, D. ve Weil, D.N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.

- Okşak, Y. & Koyuncu, C. (2022). Human Capital and Economic Growth in Türkiye: Long-run Analysis. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 821-838.
- Mayer, D. (2001). The Long-Term Impact of Health on Economic Growth in Latin America, *World Development*, 29(6), 1025-1033.
- Özsoy, C. (2009). Türkiye’de Eğitim ve İktisadi Büyüme Arasındaki İlişkinin VAR Modeli ile Analizi. *The Journal of Knowledge Economy and Knowledge Management*, 4, 2-6.
- Petrakis, P.E. ve Stamakis, D. (2002). Growth and Education Levels: A Comparative Analysis. *Economics of Education Review*, 21, 513-521.
- Saygılı, Ş., Cihan C. ve Yurtoğlu, H., (2005). *Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi Verimlilik ve Büyüme: 1972-2003*. Ankara: DPT Yayınları.
- Schultz, W. T. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Serel, H. ve K. Masatçı (2005). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Ko-Entegrasyon Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 90, 49-58.
- Taban, S. ve Kar, M. (2006). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme; Nedensellik Analizi, 1969-2001. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 159-181
- Tallman, E. ve Wang, P. (1994). Human Capital and Endogenous Growth: Evidence from Taiwan. *Journal of Monetary Economics*, 34(3), 101-124.
- Topallı, N. (2015). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 129-140.
- Tunç, M. (1993). Türkiye’de Eğitimin Ekonomik Kalkınmaya Etkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 1-32.
- Ulucak, Z. Ş., Aksoylu, S. ve Boztosun, D. (2015). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Ampirik Analizi. *EconWorld International Concerence on Economics*, 18-20 Ağustos 2015, Torino, 1-13.
- Varsak, S. ve Bakırtaş, İ. (2009). Ekonomik Büyüme Üzerine Beşeri Sermayenin Etkisi: Türkiye Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25, 49-59.
- Wolff, E.N. (2001). The Role of Education in the Postwar Productivity Convergence among OECD Countries. *Industrial and Corporate Change*, 10(3), 735-59.
- Wusiman, N. ve Ndzembanteh, A. N. (2020). The Impact of Human Capital and Innovation Output on Economic Growth: Comparative Analysis of Malaysia and Turkey. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 231-242.
- Yaylalı, M. ve Lebe, F. (2011). Beşeri Sermaye ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(1), 23-51.
- Yılmaz, Ö. ve Ünver, Ş. (2019). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(3), 1011-1026.



Dolarizasyonun Belirleyicileri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği

Zekayi KAYA*

Oğuz KARA**

Öz

Ekonomik istikrarsızlıklar ulusal paranın değer kaybetmesine, iktisadi karar birimlerinin ulusal para yerine ya da ulusal parayla birlikte yabancı para kullanmasına sebep olmaktadır. Dolarizasyon olarak tanımladığımız yabancı para kullanımı birçok makroekonomik parametreden etkilenme ve aynı zamanda etkilemektedir. Bu çalışmanın amacı dolarizasyona neden olan makroekonomik göstergeleri belirlemek ve dolarizasyon ile ekonomik büyüme (Sanayi üretim endeksi) arasındaki uzun dönem ilişkiyi Türkiye özelinde incelemektir. Veri seti 2014 Ocak ile 2022 Mart dönemini kapsamaktadır. Dolarizasyona sebep olan makroekonomik değişkenler zaman serisi metodolojine bağlı olarak ARDL yöntemi ile dolarizasyon - ekonomik büyüme arasındaki ilişki ise Johansen eşbütünleşme yöntemi ile analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre cari açığın artması, CDS risk priminin yükselmesi, döviz kurundaki artışlar, mevduat faiz oranının yükselmesi ve ithalat artışı dolarizasyona yol açarken genel kabul edilen teorinin aksine TÜFE’de meydana gelen artışların dolarizasyonu azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca dolarizasyon ile ekonomik büyüme arasında ilgili dönemde pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dolarizasyon, büyüme, ARDL

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Determinants of Dollarization and The Relationship to Economic Growth: The Case of Türkiye

Abstract

Economic instability causes the depreciation of the national currency, and the use of foreign currency instead of or together with the national currency by the economic decision units. The use of foreign currency, which we define as dollarization, is affected by and at the same time affects many macroeconomic parameters. The aim of this study is to determine the macroeconomic indicators that cause dollarization and to examine the long-term relationship between dollarization and economic growth in Turkey. The data set covers the period from January 2014 to March 2022. The macroeconomic variables causing dollarization were analyzed using the ARDL method depending on the time series methodology, and the relationship between dollarization and economic growth was analyzed by the Johansen cointegration method. According to the results obtained, it has been concluded that the increase in the current account deficit, the increase in the CDC risk premium, the increases in the exchange rate, the increase in the deposit interest rate and the increase in imports cause dollarization, while the increases in the CPI decrease the dollarization. In addition, it has been determined that there is a positive relationship between dollarization and economic growth in the relevant period.

Keywords: dollarization, growth, ARDL

Article Type: Research Article

* Doç. Dr., Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, zkaya@karatekin.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2998-4675

** Doç. Dr., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, oguzkara@duzce.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8934-5608

1. GİRİŞ

Dolarizasyon, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde yaşanan bir durumdur. Bu ülkelerde yaşanan ekonomik istikrarsızlıklar ulusal paranın değer kaybına yol açmakta ve ulusal paraya olan güvenin kaybolmasına neden olmaktadır. Dolarizasyon olgusunun temelinde yatan unsurlar; makroekonomik istikrarsızlık, piyasa yapısındaki eksiklik ve güvenilirlik kaybı şeklinde sıralamak mümkündür. Ekonomik istikrarsızlık ve yüksek enflasyon sebebiyle ulusal para biriminin değer kaybetmesi riskinden korunmak amacıyla karar birimleri finansal varlıklarının çoğunu yabancı varlıklarda tutmayı tercih etmektedirler.

Makroekonomik istikrarsızlığa ve dolayısıyla dolarizasyona neden olan etkenleri enflasyon, faiz, ithalat, ihracat, döviz kuru ve kredinin geri ödenmeme risk (Credit Default Swap - CDS) primleri olarak sıralamak mümkündür. Dolarizasyonun oluşmasında temel etken ise yüksek ve oynak enflasyondur. Yeyati ve İze 2003 yılında yaptıkları “Financial Dolarization” isimli çalışmada döviz kuru ve enflasyondaki değişkenliğin (dalgalanmanın) dolarizasyonu artırdığını portföy yaklaşımı ile açıklamaktadır. Portföy seçimi, bir ülkede ulusal para cinsinden varlık ve/veya ulusal parayı elde tutmanın oluşturacağı enflasyon riski ile ulusal paranın değer kazanması veya kaybetmesiyle yabancı para cinsinden varlıkları ve/veya yabancı parayı elde tutmanın oluşturacağı döviz kuru riskinin karşılaştırılmasıyla şekillenmektedir (Sarı, 2007: 10).

Enflasyondaki dalgalanmanın yüksek olması ulusal paranın değerinin ve satın alma gücünün değişmesine ve ülke vatandaşlarının yabancı paraya yönelmesine neden olmaktadır. Yüksek enflasyonla birlikte ulusal para değer saklama fonksiyonunu kaybetmekte insanlar ulusal para yerine yabancı parayı ya da yabancı para cinsinden varlıkları tutmayı tercih etmektedir (Özen, 2018: 105). Yüksek enflasyon ile birlikte yerli para birimi cinsinden varlıkların fiyatlarında istikrarsızlık olduğu için hem varlıkların hem de yükümlülüklerin dolarizasyonu söz konusu olmaktadır (Kaya ve Açdoğuran, 2017: 328). Borçlanma işlemleri yerli para yerine yabancı para üzerinden yapılmaktadır. Enflasyon yüksek ve değişken olduğunda sözleşmeler ulusal para ile enflasyona endekslenerek yapılmak yerine yabancı para ile yapılmaktadır. Yüksek enflasyon dönemlerinde fiyatların sık ayarlanması gerektiğinden yabancı para ile fiyatlar belirlenmektedir (Özen, 2018: 105).

Dolarizasyona neden olan bir diğer etken kamunun yüksek ve kırılabilir bir borç stokuna sahip olmasının neden olduğu yükselen faizdir. Borç stokunun yükselmesiyle yurt içi piyasada risk primi ve de borçlanma maliyetleri yükselmektedir. Bu durum özel sektörün borçlanma maliyetinin düşük olduğu yurt dışından döviz cinsinden borçlanmasını ve borç dolarizasyonunu artırmaktadır. Yabancı para cinsinden borçlanma özellikle gelişmekte olan ülkelerde özel sektörün bilanço değerleri üzerinde risk oluşturmaktadır. Döviz kurunun yükselmesiyle ulusal paranın değer kaybettiği durumlarda şirket gideri olarak kur zararı ortaya çıkmaktadır. Kur zararı, şirket genel anlamda gelirlerini artırarak kar etse bile karının azalmasına neden olmaktadır. Böyle bir durumda şirketin bilanço değeri düşmektedir. Bunun dışında kur yükselişini ve ulusal paradaki değer kaybını önlemek amacıyla merkez bankasının faiz oranını artırması bankaların verdiği kredi faizlerinin yükselmesi, şirketlerin daha yüksek faizden borçlanması ve faiz riskinin artması anlamına gelmektedir. Her iki kur ve faiz artışı şirketin karını azaltarak bilanço değerinin ve yatırımların azalması sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Ulusal paranın değer kaybettiği durumlarda şirketlerin ulusal para yerine yabancı para cinsinden borçlanmasının artmasıyla açık pozisyonlarını artırmakta alınan kredilerin geri ödenememesi riskini artırmaktadır (Taşseven ve Çınar, 2015: 121-123).

Kurlardaki yukarı yönlü hareket ile firmaların varlıklarının bir kısmını oluşturan bankalardaki yabancı para cinsinden mevduatları ve yükümlülüğünü oluşturan bankalardan aldığı yabancı para

cinsinden krediler arasında kur ve vade uyumsuzluğu ortaya çıkarmaktadır. Bu durumda reel sektörü oluşturan şirketlerin yabancı para cinsinden aldığı kredileri geri ödeyememeleri ile bankacılık sektörünün olumsuz etkilenmesi ve krize girmesi söz konusu olur (Taşseven ve Çınar, 2015: 122).

Dolarizasyonun, enflasyon ve enflasyona bağlı sıraladığımız bu nedenler dışında; dolarizasyon histerisi, risk yönetimi ve portföy çeşitliliği, finansal gelişmişlik düzeyi, ekonomik açıklık seviyesi, arbitraj, devalüasyon beklentileri, politik belirsizlikler ve finansal krizler gibi birçok nedeni bulunmaktadır (Kaya ve Açıdoğuran, 2017: 328). Bunlardan en önemlisi Amerikan Merkez Bankası FED'in daha önce uyguladığı parasal genişleme politikasından dolayı gelişmekte olan ekonomilere yönelen sermayenin son dönemde FED'in faiz artırımına başlamasıyla ABD'ye geri dönmesi ve bunun sonucunda doların güçlenmesine, ulusal paraların değer kaybetmesine neden olmuştur. Yüksek orandaki kısa vadeli yükümlülüklerin finansmanı için ihtiyaç duyulan dış kaynak gereksinimi, siyasi ve coğrafi risk algısı gibi etkenlerin sermaye hareketlerini azaltması ve uluslararası rating kuruluşlarının not indirimi ve olumsuz düşünceleri de ulusal paranın değer kaybetmesinde etkili olmaktadır (Cinel, 2020: 265).

2. DOLARİZASYON: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Ulusal para yerine yabancı paranın kullanılması genellikle dolarizasyon kavramıyla ifade edilmektedir. Birçok çalışmada dolarizasyon yerine para ikamesi kavramı kullanılıyor olsa da birbirinden farklı kavramlardır. Bazı iktisatçılar para ikamesini dolarizasyon sürecinin son aşaması olarak nitelendirmektedir. Bu iktisatçılara göre, para ikamesinde yabancı para normal zamanda bile ulusal paranın yerine ekonomide değer saklama aracı, mübadele(değişim) aracı ve hesap birimi aracı olarak kullanılırken dolarizasyonda yabancı para değişim aracı olarak kullanılmamaktadır, sadece değer saklama aracı ve hesap birimi aracı olarak kullanılmaktadır (Özkaramete Coşkun, 1999: 249; Yalınpala, 1999: 183).

Dolarizasyon genellikle tam dolarizasyon (resmi dolarizasyon) ve kısmi dolarizasyon (gayri resmi dolarizasyon) şeklinde türlere ayrılmaktadır. Bazı kaynaklarda bu türlere yarı resmi dolarizasyon da ilave edilmektedir (Özen, 2018: 104). Kısmi dolarizasyon, ekonomik karar birimlerinin varlık ve yükümlülüklerinin bir kısmını yurt dışında yabancı hisse senedi ve diğer parasal olmayan varlık, yabancı mevduat ve yurt içinde de yabancı mevduat şeklinde ya da cüzdanlarında ve yastık altında yabancı banknot şeklinde yabancı para cinsinden tutmalarıdır. Kısmi dolarizasyonda yabancı para yasal bir ödeme aracı olarak kabul edilmemekle birlikte insanlar ekonomik istikrarsızlık ve yüksek enflasyon dolayısıyla ulusal para biriminin değer kaybetmesi riskinden korunmak amacıyla finansal varlıklarının çoğunu yabancı varlıklarda tutmaktadırlar (Özen, 2018: 104; Özkul, 2021: 60).

Tam dolarizasyonda hükümet ülkenin finansal piyasasında en çok paya sahip yabancı bir para biriminin yasal olarak ulusal para yerine ödemelerde kullanılmasını kabul etmektedir. Tam dolarizasyon ulusal para biriminden yabancı bir para birimine tam bir dönüşümü ifade eden dolarizasyonun en ileri aşamasıdır (Özen, 2018: 104; Özkul, 2021: 60). Yarı resmi dolarizasyonda ise yabancı para yasal ödeme aracı olarak kabul edilmekte, yabancı para banka mevduatlarında yüksek bir paya sahip olmanın yanında ücret, vergi ödemeleri ve günlük harcamalarda ulusal paradan sonra ikinci para olarak kullanılmaktadır (Özen, 2018: 104). Bu çerçevede, fiyat ve/veya ücretlerin yabancı para birimine endekslenmesi durumuna reel dolarizasyon, ülkede yerleşik kişi ve kurumların döviz cinsinden varlık ve borç(yükümlülük) sahibi olmalarına finansal dolarizasyon, yabancı paranın değişim aracı olma fonksiyonunu yerine getirmek amacıyla kullanılması durumuna ödeme dolarizasyonu ya da para ikamesi denmektedir (Öz, 2021: 1).

Dolarizasyonun en önemli maliyetlerinden biri devletin para basmak yoluyla emisyon artışı neticesinde elde edeceği senyoraj geliri kaybına uğramasıdır. Dolarizasyonla birlikte yerli para yerine yabancı para kullanımını arttıkça kamu gelirleri arasında önemli bir payı olan senyoraj geliri azalmaktadır (Özen, 2018: 105). Gelişmekte olan ülkelerin halklarının gelişmiş ülke paralarını ödeme, tasarruf ve borç alma aracı olarak kullanması ve merkez bankalarının da rezerv olarak bulundurması gelişmiş ülkelerin merkez bankalarının kendi ülkelerinde talep edilen para miktarından daha fazla para basmasına neden olur. Senyoraj geliri elde etmeyen ülkeler üretim yaptıkları halde refah düzeylerini artıramazken parası yabancı para olarak kullanılan ülkeler refah düzeylerini artırmaktadır (Baş, 2005: 255-256).

Kısmi dolarizasyonun geçerli olduğu bir ekonomide ulusal paraya olan talep istikrarsızlaşarak sürekli değişebilir. Halkın yabancı paraya olan talebinin artması ulusal paranın değer kaybetmesine ve enflasyon spiralinin oluşmasına neden olabilir. Dolarizasyonun yüksek olduğu durumda iç ve dış faiz oranlarındaki farklılaşma dövizin spekülâtif amaçlarla faiz oranlarının arttığı yöne doğru yönelmesiyle para arzı değişikliğine ve merkez bankasının para arzını ayarlama zorlanmasına neden olabilir (Özen, 2018: 106-107).

Reel sektörün dış ödemelerde yüksek miktarda döviz açığına sahip olması döviz cinsinden borçlanma ihtiyacını artırmaktadır. Döviz ihtiyacının temin edilememesi döviz kurunda yükselmelere neden olmakta ve bunun sonucu hem dış borçların değeri yükselmekte hem de maliyet enflasyonu oluşmaktadır. Maliyet enflasyonu da üretimi, istihdamı düşürmekte ve yatırımları azaltmaktadır (Cinel, 2020: 266). Dolarizasyon ulusal paranın yabancı paraya çevrilmesi sırasında döviz kurunun yükselmesine neden olmaktadır. Döviz kurunun yükselmesi ticarete konu olan malları üreten ulusal firmaların mallarının ucuzlamasıyla rekabet gücü kazanmasını sağlayarak daha yüksek ihracat ve bundan dolayı daha yüksek üretime neden olurken aynı zamanda ithal girdilerin maliyetini artıracaktır (Özkul, 2021: 68-69).

Ülkelerin ulusal para yerine yabancı para kullanımını kabul ettiği tam dolarizasyona geçişle birlikte kur riski ortadan kalkar. Ancak iki ülke arasında gelişecek herhangi bir anlaşmazlık durumunda oluşacak ekonomik kayıpların ya da parası kullanılan yabancı ülkede yaşanacak siyasi istikrarsızlık ya da ekonomik krizin oluşturacağı ülke riski ortaya çıkar (Cinel, 2020: 266).

Tam dolarizasyonun geçerli olduğu ekonomilerde oluşabilecek bir başka olumsuzluk, merkez bankasının istikrarsızlık durumunda nihai kredi verme mercii olma fonksiyonu gereği para basma yetkisini kullanarak bankaların ihtiyaç duyduğu likiditeyi sağlama gücünü kaybetmesidir (Cinel, 2020: 266; Özen, 2018: 105). Tam dolarizasyon altında, para basmak artık likidite kaynağı olmadığı için merkez bankasının acil finansal likidite ihtiyaçlarını karşılamak için dış kredi kanallarını ve vergi gelirlerinden sağlanan yedek fonlar gibi alternatif finansal kaynaklar araması ve sağlaması gerekir (Quispe-Anoli, 2002: 8). Tam dolarizasyonun söz konusu olduğu ülkenin para politikasının parası kullanılan ülkenin politikalarından etkilenmesinden dolayı kendi kontrolü altında bağımsız bir para politikası uygulaması mümkün olmaz (Cinel, 2020: 266). Para otoritesi, faiz oranı ve para arzı üzerindeki kontrolünden vazgeçer. ABD dolarını benimseyen para otoritesi, faiz oranı ve para arzı üzerindeki kontrolünden vazgeçer. Tam dolarizasyon, para arzının denetiminden vazgeçerek mali disiplini teşvik eder; bununla birlikte, maliye politikasının olumsuz dış veya iç şoklara karşı herhangi bir istikrar sağlayıcı tepki geliştirmesini de kısıtlar (Quispe-Anoli, 2002: 7-8). Para otoritesi, enflasyon ya da deflasyon gibi bir istikrarsızlığa karşı para arzını ve faiz oranını istediği gibi düşürerek artırarak ayarlama gücüne sahip değildir, bu açıdan parasını kullandığı yabancı ülkeye bağımlıdır (Cinel, 2020: 266). Enflasyonun olumsuz etkilerinden korunmak için oluşan dolarizasyon hem para talebindeki hem de para arzı ve döviz kurundaki değişkenliği artırdığı için merkez bankasının para politikasını etkin bir

şekilde yürütmesini olumsuz etkilemekte ve para politikası hedeflerine ve özellikle enflasyon hedefine ulaşmayı zorlaştırmaktadır (Özkuş, 2021: 65).

Dolarizasyonun daha çok tam dolarizasyon durumunda ortaya çıkan ekonomide maliyetlerine göre daha sınırlı olan faydaları da bulunmaktadır. Dolarizasyonun tam olması, merkez bankasının bağımsız olmadığı ülkelerde merkez bankasının para arzını hükümetin ihtiyaçları doğrultusunda gereğinden fazla genişletmesine ve enflasyonun oluşmasına engel olur (Özen, 2018: 106). Kısa vadede tam dolarizasyon, enflasyon oranlarının ve enflasyon beklentilerinin düşmesine etki eder. Enflasyonun hızlanmasına katkıda bulunan yerli para biriminin değer kaybetme riskini ortadan kaldırır (Quispe-Anoli, 2002: 7). Ekonomide istikrarın oluşması güven ortamı oluşturarak ülkeye daha fazla düşük maliyetli ve uzun vadeli kredi girmesini sağlar ve giren kredinin de geri dönme riskini azaltır. Dolarizasyonla birlikte kur riski ve farklı parayı kullanmaktan kaynaklanan parayı dönüştürme maliyeti gibi maliyetler ortadan kalktığı için ve aynı parayı kullanan ülkeler arasında amortisman riskini ortadan kaldırarak işlem maliyetlerini düşürdüğü için bu ülkeler arasında ticaretin artmasına neden olur (Özen, 2018: 106; Quispe-Anoli, 2002: 9). Tam dolarizasyonda, yabancı para kullanımı ile birlikte devalüasyon riskinin ortadan kalkması ve faiz oranlarını düşmesiyle borçlanma maliyeti düşmektedir. Bu düşüş, kamu borcunda, borç servisinin azalmasını sağlar (Quispe-Anoli, 2002: 8). Tam dolarizasyon yüksek enflasyon ve devalüasyon riskini önlemenin yanında faiz oranlarının seviye ve değişkenliğini azaltarak uzun vadeli borçlanma imkânını ve uzun vadeli sermaye piyasalarının gelişmesini sağlamaktadır (Özen, 2018: 106; Cinel, 2020: 267). Tam dolarizasyon ekonomiyi sermaye hareketliliğine açık hale getirir. İhtiyati düzenlemeler ile birlikte bu sermaye akımları, sağlam bir finansal sistemin gelişimini ve dünya ekonomisiyle entegrasyonu sağlayarak finansal aracılığı teşvik edebilir (Quispe-Anoli, 2002: 8-9).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Dolarizasyon ile ilgili çalışmalar 1970'li yıllarda başlamış 1990'lı yıllardan sonra ekonomik krizlerin yaşanmasıyla artmıştır. Bu çalışmalardan bir kısmı dolarizasyonun enflasyon ve döviz kuru ile ilişkisi üzerineyken aşağıdaki paragraflarda yer alan daha az sayıdaki çalışma ekonomik büyüme ya da ekonomik performans ile ilişkisi üzerine yapılmıştır.

Hakioğlu 1988 yılında yaptığı "Türkiye'de Para İkamesi" isimli çalışmasında en küçük kareler yöntemine göre incelediği para ikamesi, faiz oranları ve enflasyon oranı arasındaki ilişkide teoriyle de uyumlu olarak faiz oranları ile para ikamesi arasında negatif ve enflasyon ile para ikamesi arasında pozitif ilişki olduğunu tespit etmiştir. Darıcı ve Serel 2006 yılında yaptıkları "Para İkamelerini Etkileyen Faktörler: Türkiye Uygulaması" isimli çalışmada regresyon analizi kullanarak en küçük kareler yöntemine göre para ikamesi, döviz kuru, aylık mevduat faiz oranı ve fiyatlar genel seviyesi arasındaki ilişkiyi incelemiş para ikamesinin döviz kuru ve fiyatlar genel seviyesi ile pozitif, faiz oranları ile negatif yönlü ilişkiye sahip olduğunu bulmuşlardır (Ağaslan ve Gayaker, 2019: 365). Dolarizasyonu belirleyen en önemli değişkenin döviz kuru olduğu, enflasyonun dolarizasyon üzerindeki etkisinin oldukça sınırlı olduğu ve ekonomik krizlerin dolarizasyonu artmasını desteklediği tespit edilmiştir (Özer, 2022: 109). Selçuk 1997 yılında yaptığı "GMM estimation of currency substitution in a high inflation economy" isimli çalışmasında TL'ye olan güven azaldığında ABD dolarına eğilimin artarak para ikamesini oluşturan güçlü bir ilişki bulmuştur. Akçay vd.'nin 1997 yılında yaptıkları "Currency substitution and exchange rate instability: The Turkish case" isimli çalışmada kurun istikrarlı olmaması ve yükselmesinin dolarizasyonu artırdığını belirtmiştir. Domaç ve Oskooee 2002 yılında yaptıkları "On the link between dollarization and inflation: evidence from Turkey" isimli çalışmada yüksek enflasyon, ekonomik istikrarsızlık, beklenen döviz kurundaki yükselişin ve yapısal zayıflıkların dolarizasyonu arttıran önemli belirleyiciler olduğunu sonucunu çıkarmıştır (Taşseven ve Çınar: 123-124). Dumrul 2010 yılında yaptığı "Türk Ekonomisinde Para İkamelerinin Belirleyicilerinin Sınır Testi Yaklaşımı ile Eş-Bütünleşme

Analizi” isimli çalışmada dolarizasyonun oluşumuna etki eden faktörler olarak ticari dışa açıklık, döviz kuru, enflasyon beklentileri ve ülkeler arasındaki reel faiz oranı farklılıkları belirtilmiştir (Özer, 2022: 109).

Mundell 1963 yılında yaptığı “Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates” isimli çalışmada para talebinin döviz kuruna, faiz oranına ve gelire bağlı olduğunu iddia etmiştir. Makroekonomik istikrarsızlık koşullarında, ekonomik birimler potansiyel risklere karşı yabancı para birimlerine yönelmektedir. Arango ve Nadiri 1981 yılında yaptığı “Demand for Money in Open Economies” isimli çalışmada yabancı faiz oranı ve döviz kurundaki beklentilerin dolarizasyonun önemli belirleyicileri olduğunu ortaya koymuştur. Bordo ve Choudhri’nin 1982 yılında yaptığı “Currency Substitution and Demand for Money: Some Evidence from Canada” isimli Kanada’yı kapsayan çalışmalarında döviz talebinin en önemli belirleyicisinin döviz kuru olduğunu bulmuştur. Kaplan vd. 2008 yılında Türkiye üzerine yaptıkları çalışmada nominal efektif döviz kuru, M1 para arzı, reel gelir ve nominal faiz oranı arasında uzun dönemli bir eşbütünlük ilişkisi olduğunu bulmuşlardır (Tufaner, 2021: 111).

İncekara vd.’nin 2017 yılında yaptığı çalışmaya göre firmaların yabancı para cinsinden yükümlülüklerini gösteren borç dolarizasyonunun ihracat yoluyla elde ettiği döviz cinsinden gelir ve varlıklarından yüksek olduğu ülkelerde devalüasyon ve döviz cinsinden sermaye çıkışı gibi durumlarda ulusal paranın ani değer kaybı yaşaması firmaların yabancı para üzerinden yükümlülüklerini artırmaktadır. Bu da firmaların yatırım ve üretim kararlarını ve dolayısıyla ekonominin genel büyüme oranını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu çerçevede; Aghion vd.’nin 2004 yılında, Cespedes vd.’nin 2004 yılında, Frankel’in 2005 yılında, Bebczuk vd.’nin 2006 yılında, Gertler vd.’nin 2007 yılında yaptıkları çalışmalarda döviz kurundaki yükseliş veya devalüasyon sonucunda değeri düşen ulusal paranın ekonomi üzerinde mikro ve makro düzeyde daraltıcı etkiler oluşturduğu sonucuna varmışlardır (İncekara, Mutlugün ve Aksöz Yılmaz, 2017: 17).

Bleakley ve Cowan’un 2003 çalışmasında devalüasyon dönemlerinde yabancı para cinsinden borçlanmanın yatırımlara pozitif etkisinin olduğu ortaya konmuştur. Lev-Yeyati’nin 2004 çalışmasında finansal dolarizasyonun yoğun olduğu ülkelerin yüksek enflasyon ve yüksek bankacılık kriz eğiliminin olduğu ve yeterli finansal derinliğin olmadığı bir durumda daha hızlı bir üretim artışı eğiliminde olduğu belirtilmiştir (Kaya ve Açdoğuran, 2017: 330-332). Edwards ve Magendzo 2003 yılında yaptığı çalışmada bulunduğu sonuçlar ekonomik büyüme oranının dolarize olmuş ülkelerde dolarize olmayanlardan daha düşük olduğunu göstermektedir. GSYİH büyümesinin değişkenlik derecesi ile ölçülen makroekonomik istikrarsızlığın dolarize olmuş ve olmamış ekonomiler arasında önemli ölçüde farklılık göstermediği sonucu çıkmıştır (Edwards ve Magendzo, 2003: 353). Edwards ve Magendzo’nun 2004 çalışmasında ise dolarize olmuş ülkelerde GSYİH değişkenliğinin ulusal para birimini kullanan ülkelere göre daha yüksek olduğu sonucunu çıkarmışlardır. Alp ve Yalçın 2015 yılında yaptığı çalışmada borç dolarizasyonunun şirketlerin satış ve istihdam büyümelerini olumlu yönde etkilediğini belirtmiştir (Kaya ve Açdoğuran, 2017: 330-332).

Bazı iktisatçılar, ulusal para birimlerinden vazgeçen ülkelerin dolarize olmayanlara göre daha hızlı büyüme eğiliminde olacağını iddia etmiştir. Bu büyüme etkisinin iki kanaldan gerçekleştiğini belirtmişlerdir: (a) Dornbusch’un 2001 çalışmasında dolarizasyonun daha düşük faiz oranları, daha yüksek yatırım ve daha hızlı büyüme anlamına geleceğini ifade etmiştir. (b) Rose’un 2000 çalışmasında ve Rose ve Van Wincoop’un 2001 çalışmasında dolarizasyonun döviz kuru oynaklığını ortadan kaldırarak uluslararası ticareti teşvik edeceğini ve daha hızlı büyüme ile sonuçlanacağını vurgulamışlardır. Ancak diğer bazı iktisatçılar, dolarizasyonun büyüme ve genel makroekonomik performans üzerindeki iddia edilen olumlu etkilerine ilişkin şüphelerini dile getirmişlerdir.

Eichengreen'in 2001 çalışmasına göre dolarizasyon ve büyüme arasındaki ilişkiye dair kanıtlar yetersizdir ve dolarizasyonun veya herhangi bir döviz kuru rejiminin büyümenin önemli bir belirleyicisi olduğu iddiasını desteklememektedir. Sebastian Edwards ve I. Igal Magendzo'nun 2001 çalışmasında dolarize edilmiş ülkelerin dolarize olmayan ülkelere göre önemli ölçüde daha düşük bir enflasyon oranına sahip olmasına rağmen istatistiksel olarak daha düşük bir kişi başına GSYİH büyüme oranına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Edwards ve Magendzo, 2001: 1-13).

4. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Türkiye ekonomisinde dolarizasyon ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki olup olmadığı test edilmiştir. Çalışmada ilk olarak makro ekonomik göstergeler ile dolarizasyon arasındaki ilişki belirlenmiştir. İkinci aşamada dolarizasyon ile büyüme arasındaki ilişki tespit edilmiştir. Dolarizasyon ile makro ekonomik değişkenler arasındaki ilişki denklem 1 ile dolarizasyon ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki ise denklem 2 ile ifade edilmiştir.

$$BDE_t = \alpha_0 + \alpha_1 CA_t + \alpha_2 CDC_t + \alpha_3 KUR_t + \alpha_4 M_t + \alpha_5 T\ddot{U}FE_t + \alpha_6 R_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$BDE_t = \beta_0 + \beta_1 SUE_t + u_t \quad (2)$$

Denklem 1 ve Denklem 2'de bağımlı değişken olarak kullanılan Birleşik Dolarizasyon Endeksini (BDE) ifade etmektedir. Birleşik dolarizasyon endeksi formülü* ile hesaplanmaktadır. Cari Açık (CA), ABD doları cinsinden cari işlemler dengesidir. KUR değişkeni ABD dolarının ulusal para birimi karşısındaki değişim değeridir. İthalat (M), ABD doları cinsinden toplam ithalat büyüklüğüdür. T\ddot{U}FE, tüketici fiyat endeksidir. R ise aylık mevduatlara uygulanan faiz oranı değişkenidir. Denklem 2'de bağımsız değişken olarak yer alan SUE, Sanayi üretim endeksini ifade etmektedir.

Her iki denklemde kullanılan veriler 2014 Ocak ayı ile 2022 Mart dönemini kapsamaktadır. Toplamda 99 aylık gözlem kullanılmıştır. Değişkenler ile ilgili kullanılan veriler TCMB, TÜİK ve Hazine ve Maliye Bakanlığı resmi internet sitelerinde yer alan istatistiki verilerden derlenmiştir. Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Verilere Ait Tanımsal İstatistikler

	BDE	CA	CDC	KUR	M	TUFE	R
Mean	11.07071	-2200.212	313.1680	5.024343	19441469	376.8155	18.14253
Median	11.00000	-2526.000	271.6600	3.890000	19214398	333.1700	15.56000
Maximum	15.00000	3768.000	582.0200	14.59000	30877702	843.6400	33.00000
Minimum	9.000000	-7340.000	159.8000	2.090000	13393625	233.5400	12.18000
Std. Dev.	2.056610	2402.644	122.9234	2.759109	3199397.	130.3289	5.031200
Skewness	0.371440	0.406215	0.740918	1.393431	0.953240	1.278153	1.117682
Kurtosis	1.577334	2.878358	2.391360	5.037668	4.661002	4.691804	3.167278
Sum	1096.000	-217821.0	31003.63	497.4100	1.92E+09	37304.73	1796.110
Sum Sq. Dev.	414.5051	5.66E+08	1480796.	746.0428	1.00E+15	1664591.	2480.671
Observations	99	99	99	99	99	99	99

Zaman serileri arasındaki uzun dönemli ilişkileri ortaya çıkarmak için eşbütünleşme teknikleri kullanılır. Engle ve Granger (1987) tarafından hata terimlerine dayanan eşbütünleşme testleri Phillips ve Hansen (1990) tarafından sıradan en küçük kareler prosedürlerine dayalı metodolojiler ile kullanılmaya başlamıştır. Ayrıca, seriler arasındaki uzun dönemli ilişkileri incelemek için

* Birleşik Dolarizasyon Endeksi şu şekilde hesaplanmıştır. BDE = Toplam Dış Borç Stoğu / GSMH (ya da GSYİH) + Yabancı Para Cinsinden Mevduatlar (DTH) / Geniş Para Arzı(M2Y) + Yabancı Para Cinsinden İç Borç Stoğu / Toplam İç Borç Stoğu. Ayrıntılı bilgi için bakınız Reinhart, Rogoff ve Savastano, 2003

Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990) tarafından geliştirilen maksimum olabilirlik yöntemlerine dayalı sitem yaklaşımları kullanılmıştır (Bölük ve Mert, 2015: 591).

Yukarıda sıralanan eşbütünleşme testlerinin en önemli kısıtı tüm serilerin aynı dereceden entegrasyona sahip olmasıdır. Pesaran ve diğerleri (2001) serilerin farklı dereceden entegrasyona sahip olmasına rağmen aralarındaki eş bütünleşme ilişkisinin tespitine imkân veren gecikmesi dağıtılmış otoregresif model (ARDL) ve bu kısıtlamayı kaldıran sınır testi geliştirmişlerdir. ARDL metodolojisi, regresyonların seviyelerde I(0) veya birinci fark I(1) düzeyinde durağan olmalarına izin verir. Bu kolaylık nedeniyle birçok çalışmada ve bu çalışmada ARDL yöntemi kullanılmıştır.

ARDL sınır testi yaklaşımı, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin Gecikmeli (geçmiş) değerlerinin fonksiyonel ilişkiye dâhil etmektedir. Örneğin, bağımlı değişkeninin t dönemindeki değeri Y_t , bağımsız değişkeninin aynı dönemdeki değeri olan X_t 'den ve gecikmeli değerleri olan X_{t-1} ve X_{t-2} 'den etkilenebilmektedir. Bu çerçevede bağımlı değişkenin belirli bir dönemdeki değeri ile bağımsız değişkenlerin farklı dönem değerleri arasında ilişkiyi inceleyen modeller “gecikmeli regresyon modelleri” olarak adlandırılmaktadır. Bu modeller, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi, bağımsız değişkenin gecikmeli değerleri arasında dağıtıldığı için “dağıtılmış gecikme modelleri” olarak adlandırılmaktadır (Tarı, 2018: 257-258).

ARDL sınır testi yaklaşımı, temelde üç aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşamada analize dâhil edilen değişkenler arası eşbütünleşme ilişkisinin varlığı test edilmektedir. Eğer değişkenler arası eşbütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilirse ikinci aşamada uzun dönem katsayılarının tahmini için uzun dönem ARDL modeli oluşturulmaktadır. Üçüncü aşamada ise hata düzeltme modeli (error correction model) aracılığıyla kısa dönem katsayıları tahmin edilmektedir (Narayan ve Smyth, 2006: 337).

Denklem 1’de kurulan model ARDL formatına dönüştürüldüğünde Denklem 3 elde edilir. Denklem 3’te sabitli ve transiz model kullanılmıştır.

$$\begin{aligned} \Delta BDE_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i} \Delta BDE_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^p \alpha_{2i} \Delta CA_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{3i} \Delta CDC_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{4i} \Delta KUR_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^p \alpha_{5i} \Delta M_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{6i} \Delta TÜFE_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^p \alpha_{7i} \Delta R_{t-1} + \alpha_{8i} BDE_{t-1} + \alpha_{9i} CA_{t-1} + \alpha_{10i} CDC_{t-1} \\ + \alpha_{11i} KUR_{t-1} + \alpha_{12i} M_{t-1} + \alpha_{13i} TÜFE_{t-1} + \alpha_{14i} R_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (3)$$

Denklemdaki Δ fark işlemcisini, α_0 sabit terimi, $\alpha_{1i} - \alpha_{7i}$ kısa dönem katsayılarını, $\alpha_{7i} - \alpha_{13i}$ uzun dönem katsayılarını, ε_t hata terimini ve p ise bağımlı ve bağımsız değişkenler için gecikme uzunluklarını göstermektedir. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı sınır testi (F-Testi) ile incelenir. Teste göre, eşbütünleşme olmadığını ima eden boş hipotez şu şekildedir:

$$H_0: \alpha_8 = \alpha_9 = \alpha_{10} = \alpha_{11} = \alpha_{12} = \alpha_{13} = \alpha_{14} = 0 \quad (4)$$

Hesaplanan F istatistiği, Pesaran ve diğerleri tarafından açıklayıcı değişken sayısı (k) için üst sınır kritik değeri $I(1)$ 'den yüksekse boş hipotez reddedilecektir. Bu eş bütünleşme ilişkisinin olduğunu ifade etmektedir. F istatistiği, alt sınır kritik değeri $I(0)$ 'dan düşükse, boş hipotez reddedilemez yani eş bütünleşme ilişkisi yoktur. F istatistiğinin $I(0)$ ile $I(1)$ arasında olması eşbütünleşme konusunda bir kararsızlığı ortaya koymaktadır (Narayan ve Narayan, 2005: 431).

İki aşamalı kısıtsız hata düzeltme modelinin tahmini için başlangıçta bağımlı ve bağımsız değişkenler için optimum gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. (Bahmani-Oskooee ve Goswami, 2003: 106). Değişkenler için optimum gecikme uzunluğu ise Akaike (AIC), Schwarz (SIC) ve Hannan-Quinn (HQ) gibi bilgi kriterlerine dayalı olarak belirlenir (Narayan ve Narayan, 2005: 431). Ayrıca modelin hata terimleri için otokorelasyon ve değişen varyans olmamalıdır. Eğer bir eşbütünleşme ilişkisi varsa ARDL metodolojisinin bir sonraki adımı olarak uzun dönem katsayılar tahmin edilir. Uzun dönem ARDL denklemi Denklem 5'deki şekilde ifade edilir.

$$\begin{aligned} BDE_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i} BDE_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^p \alpha_{2i} CA_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{3i} CDC_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{4i} KUR_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^p \alpha_{5i} M_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{6i} TÜFE_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{7i} R_{t-1} + u_t \end{aligned} \quad (5)$$

Denklemden yer alan α_0 uzun dönem sabit terimi, $\alpha_1 - \alpha_7$ uzun dönem katsayılarını, p gecikme uzunluğunu u_t ise uzun dönem hata terimini ifade etmektedir. En iyi tahmin edilen model, minimum bilgi kriterlerine (AIC) veya maksimum R-kare değerine sahip olan modeldir. Son olarak, hata düzeltme modeli olarak da bilinen ARDL modelinin kısa dönem katsayıları ile hata düzeltme teriminin (error correction term) katsayısı Denklem 6'daki formül ile tahmin edilmektedir (Narayan ve Narayan, 2005: 430).

$$\begin{aligned} \Delta BDE_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_{1i} \Delta BDE_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^p \alpha_{2i} \Delta CA_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{3i} \Delta CDC_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{4i} \Delta KUR_{t-1} \\ + \sum_{i=1}^p \alpha_{5i} \Delta M_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{6i} \Delta TÜFE_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{7i} \Delta R_{t-1} + \lambda ECT_{t-1} \\ + \tau_t \end{aligned} \quad (6)$$

Denklemden yer alan, $\alpha_1 - \alpha_7$ kısa dönem katsayılarını, p ilgili gecikme uzunluklarını, α_0 kısa dönem sabit terimi ve τ_t kısa dönem hata terimini göstermektedir. λECT_{t-1} (hata düzeltme terimi) ise uzun dönem ARDL modelinden elde edilen kalıntıların bir gecikmeli değerlerinden oluşmakta olup

serinin uzun dönem dengesine ne kadar çabuk ulaştığını gösteren ayar hızı parametresidir. Bu katsayının istatistikî olarak anlamlı ve 0 ile -1 arasında bir değer alması beklenmektedir.

Modelin kabul edilebilirliğini sağlamak için otokorelasyon, değişen varyans, normallik ve Ramsey reset testleri gibi tanı testleri yapılır. Ayrıca Brown ve diğerleri tarafından kümülatif toplam (CUSUM) ve kümülatif kareler toplamı (CUSUMQ) gibi katsayıların kararlılığını grafiksel olarak gösterilen istikrar testleri yapılır.

5. ANALİZ SONUÇLARI

Değişkenlerin stokastik durağanlığını belirlemek amacıyla entegrasyon dereceleri belirlenmiştir. Birim kök testleri için Dickey ve Fuller (ADF) birim kök testi ile Phillips ve Perron (PP) testi kullanılmıştır. ADF testinde gecikme uzunluğuna karar vermek için Akaike bilgi kriteri kullanılmıştır. PP testinde Newey-west bant genişliği sahip Bartlett Kernel tahmin yöntemi kullanılmıştır. Her bir değişken için birim kök testi sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir.

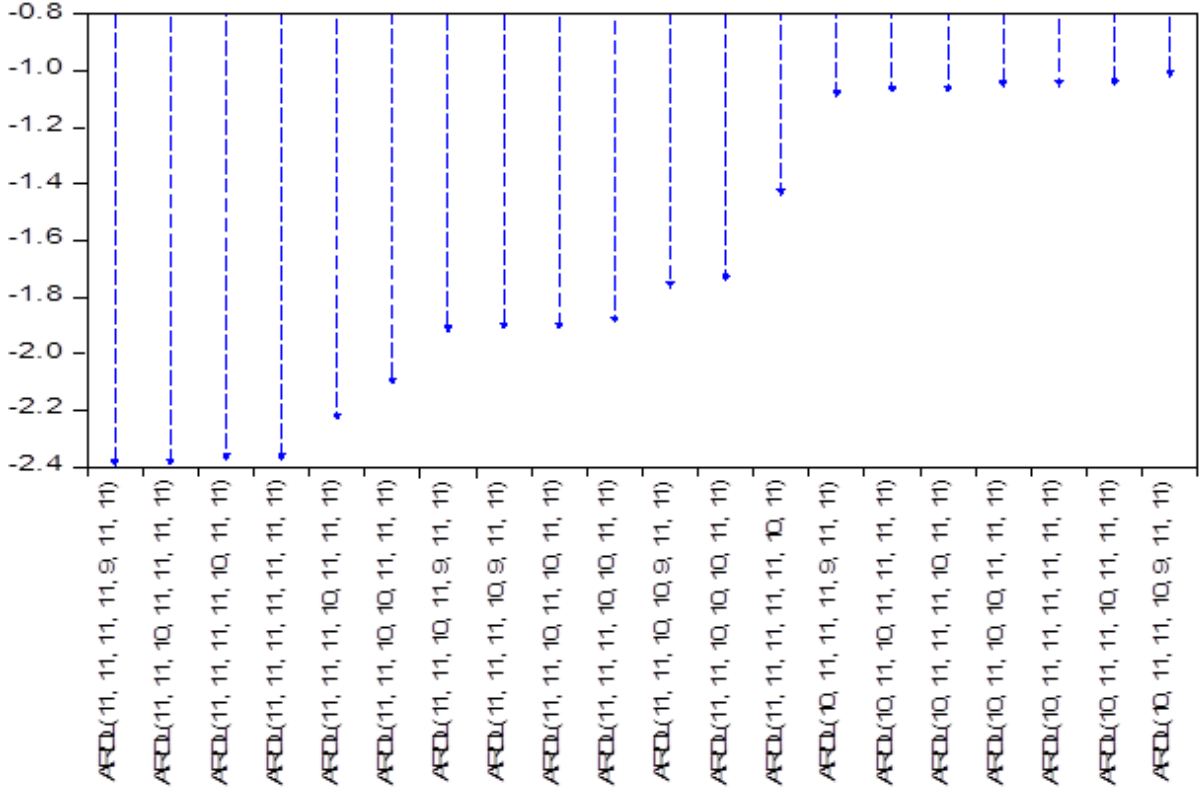
Tablo 2: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF Birim KÖK Testi		PP Birim Kök Testi	
	Düzye (Sabitli-Trendsiz)	Birinci Fark (Sabitli-Trendsiz)	Düzye (Sabitli-Trendsiz)	Birinci Fark (Sabitli-Trendsiz)
San. Üret. End. (SUE)	1.085019 (11)	3.801939* (11)	-3.960944* (4)	-27.84358* (12)
Birleşik Dolarizasyon Endeksi (BDE)	0.411070 (4)	-7.647234* (3)	-0.159660 (18)	-9.990089* (23)
Cari Açık (CA)	-4.228776* (0)	-2.971929** (0)	-4.332457* (3)	-11.71231* (3)
Kredi Risk Pirimi (CDC)	-1.972981 (0)	-10.81231* (0)	-1.972981 (0)	-11.11871* (5)
Döviz Kuru - \$ (KUR)	3.044575 (2)	-6.098627* (2)	3.381436 (4)	-6.234882* (2)
İthalat (M)	-0.296243 (2)	-1.726154 (2)	-2.300805 (5)	-15.48167* (1)
Tüketici Fiyat Endeksi (TUFİ)	1.940784 (5)	1.157090 (4)	4.607567 (5)	-3.037151* (1)
Aylık Mevduat Faiz Oranı (R)	-1.988812 (0)	-11.34127* (0)	-1.967908 (3)	-11.29258* (3)
Kritik Değer	%1	-3.507394	-3.499167	
	%5	-2.895109	-2.891550	
	%10	-2.584738	-2.582845	

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler AIC bilgi kriterine göre belirlenen gecikme uzunluğudur. Burada trendin anlamlılığı 01 testleri ile bakılmış ve anlamlı bulunamamıştır. PP testinde ise varyans düzeltilmesi, Bartlett kernel yöntemine göre yapılmış ve Newey-West bant genişliği kullanılmıştır. *, serinin durağan olduğunu ifade etmektedir.

ADF testine göre Cari açık değişkeni PP testine göre ise Cari Açık ve Sanayi Üretim Endeksi değişkenleri düzeyde birim köke sahip iken diğer değişkenler birinci farkları alındığında durağan oldukları görülmektedir. Daha öncede bahsedildiği gibi hem I(1) hem de I(0) eşbütünlük vektörlerinin tahminine izin verdiği için uzun dönemli ilişkiyi tahmin etmek amacıyla ARDL yaklaşımı kullanılmıştır.

Birleşik dolarizasyon endeksi ile makro ekonomik değişkenlerin ilişkisini tespit etmek amacıyla ARDL sınır testi kullanılmıştır. Sınır testi uygulanmadan önce denklem 1 için uygun gecikme yapısına sahip ARDL modeli AIC bilgi kriteri çerçevesinde tahmin edilmiştir.



Şekil 1: ARDL Modeli İçin Uygun Gecikme Uzunluğu

Denklem için en uygun model ARDL (11,11,11,11,9,11,11) olduğu belirlenmiştir. Tahmin edilen ARDL (11,11,11,11,9,11,11) modelinin kısıtsız hata düzeltme biçimi OLS yöntemi ile tahmin edilerek modele ilişkin güvenilirlik ve tanısal test sonuçları ile birlikte Tablo 3'de gösterilmiştir.

Tablo 3: ARDL Modeli Tahmin Sonucu

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık Değeri
BDE(-11)	-0.587050	0.144056	-4.075146	0.0065
CA(-11)	0.000213	2.86E-05	7.439901	0.0003
CDC(-11)	0.001766	0.000900	1.961482	0.0975
KUR(-11)	-0.820409	0.412173	-1.990447	0.0937
M(-9)	-4.56E-07	5.22E-08	-8.738356	0.0001
TUFE(-11)	-0.116504	0.026716	-4.360905	0.0048
R(-11)	-0.347369	0.050928	-6.820855	0.0005
C	-12.07534	3.659496	-3.299726	0.0164
R2			0.99	
F-İstatistik			363,3 (0.000)	
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey (χ^2_{HS})			0.471097 (0.9405)	
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (χ^2_{SC})			2.611093(0.1881)	
Ramsey RESET Test (χ^2_{RR})			0.304782(0.7728)	
Jarque-Bera			1.098393 (0.577414)	

Modelde elde edilen katsayıların anlamlı olduğu, serilerin normal dağıldığı ve değişen varyans ve otokorelasyon sorunu olmadığı anlaşılmaktadır. Ramsey Reset testi ile modelin fonksiyonel formunun da uygun olduğu anlaşılmaktadır.

Seriler arasında eşbütünleşmenin varlığını belirlemek için Sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. Sınır testi metodolojisi, ortak F istatistiklerine dayanmaktadır. Sınır testi (F testi) sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4: ARDL Sınır Testi Sonucu

Sınır Testi	Düzy	Alt sınır (I0)	Üst Sınır (I1)	
F-İstatistiği (k=:6)	19.99709	1%	2.88	3.99
		2.5%	2.55	3.61
		5%	2.27	3.28
		10%	1.99	2.94

Not: Alt ve üst sınıra ait kritik değerler Narayan (2005: 1987)'dan alınmıştır. **k**, bağımsız değişken sayısını ifade etmektedir.

Tablo 4'te yer alan sonuçlara göre, hesaplanan F değeri = 19.99709 % 1 anlam düzeyinde kritik üst sınır değeri I(1) olan 3.99'dan büyük olduğundan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmadığını ifade eden boş hipotez reddedilerek, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Eş bütünleşme ilişkisinin varlığı nedeniyle birleşik dolarizasyon ile makro ekonomik göstergeler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ifade eden tahmin sonuçları Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Uzun ve Kısa Dönem Katsayı Tahmini

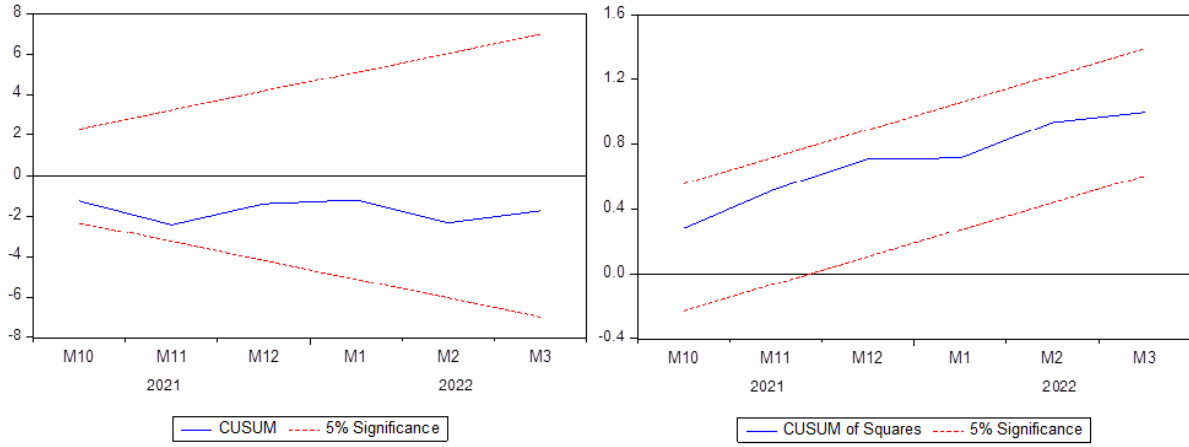
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık Değeri
CA	-0.000442	4.24E-05	-10.42150	0.0000
CDS	0.002926	0.000632	4.631287	0.0036
KUR	1.732676	0.262513	6.600345	0.0006
M	1.25E-07	9.99E-09	12.49105	0.0000
TUFE	-0.013880	0.004898	-2.833636	0.0298
R	0.068100	0.008205	8.299697	0.0002
C	2.895462	0.751847	3.851133	0.0084
BDE =2.8955+-0.0004*CA + 0.0029*CDC + 1.7327*KUR + 0.0000*M -0.0139*TUFE + 0.0681*R				
Kısa Dönem ECM(-1)	4.170435	0.224005	18.61763	0.0000

Uzun dönem denklem sonuçlarına göre Cari işlemler dengesinin işareti negatiftir. Cari açık arttıkça Birleşik dolarizasyon endeksi pozitif yönde etkilenmektedir. Yani cari açığın artması ülkede dolarizasyon eğilimini arttırmaktadır. CDS risk puanının artması birleşik dolarizasyon endeksini pozitif yönde etkilemektedir. Döviz kurunun yükselmesi birleşik dolarizasyon endeksini 1.73 puan arttırmaktadır. Uzun dönem sonuçlar incelendiğinde dolarizasyon üzerindeki en büyük etkinin kur artışlarından kaynaklandığı görülmektedir. İthalatın artması da dolarizasyonu pozitif yönde etkilemektedir. İthal ürünlerin ithalatında döviz kullanımı dolarizasyon riskini yükseltmektedir. Tüketici fiyat endeksindeki (TÜFE) artışların dolarizasyonu azalttığı yani negatif yönde etkilediği görülmektedir. Yüksek enflasyonun olduğu dönemlerde mal ve hizmetlerde yaşanan fiyat artışı mevduat faiz oranlarının ve yabancı paradaki değer artışlarının üzerinde olabilir. Yani reel faizin negatif olduğu ekonomilerde karar birimleri, mal ve hizmet fiyatlarındaki artış oranının yabancı para ve mevduat faiz oranlarındaki artışların daha fazla olduğunu fark ederler. Bu durumda karar birimleri Enflasyonist ortamda birikimleri ile yabancı para almak yerine harcamalarını öne çekerek dayanıklı tüketim mallarına yönelmeyi tercih edebilirler. Mal fiyatlarının döviz kurundan daha fazla artması, karar birimlerini dolarizasyon yerine tüketime yönlendirdiği bu nedenle de tüfe değişkeninin katsayısının negatif işaretli olduğu düşünülmektedir. Son olarak TL mevduatlarına ödenen faiz oranının artması dolarizasyon eğilimini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Birçok ekonomide olduğu gibi ulusal para birimi cinsinden tutulan mevduatlara yönelik faiz oranındaki artışlar yabancı para birimi cinsinden tutula mevduatları da

etkilemektedir. Yani vadeli mevduat faiz oranının artması döviz tevdiatlarına uygulanan faiz artışını da beraberinde getireceğinden mevduat faiz oranı artsa bile karar birimlerinin TL'den ziyade yabancı para kullanımını tercih edeceği değerlendirilebilir. Uzun dönem sonuçları bir bütün olarak değerlendirildiğinde Kur artışı, Cari açığın artması, faiz oranlarının ve kredi risk puanının yükselmesi yönündeki ekonomik istikrarsızlıklar ülkede dolarizasyonu arttırdığı anlaşılmaktadır. Ekonomik belirsizliklerin artması karar birimlerinin daha güvenilir olduğu beklentisi ile ulusal para birimi yerine yabancı para birimine yöneldiği anlaşılmaktadır. Bu sonuç literatür çalışmaları ile uyumlu olduğu (Aghion, vd. 2004; Cespedes vd. 2004; Frankel 2005; Bebczuk vd. 2006; Gertler vd. 2007) görülmektedir.

Kısa dönem tahmin sonuçları tablo 5'in alt satırında yer alan ECM (-1) ile gösterilmiştir. ECM (-1) parametresi istatistiksel olarak anlamlı olsa da beklenenin aksine pozitif bir katsayıdır. Birleşik dolarizasyon endeksinin denge seviyesinden uzaklaşması halinde dengeye dönme eğilimi göstermediği, bu nedenle kısa dönem ilişkilerin anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. ECM(-1) katsayısı pozitif çıktığı için hata düzeltme modeli çalışmamaktadır, dolayısıyla kısa dönem ilişkiyi ifade eden katsayıları vermeye gerek duyulmamıştır

Son olarak parametrelerin istikrarlı olup olmadığı test edilmiştir. Bu amaçla Brown ve arkadaşları tarafından CUSUM ve CUSUMSQ grafikleri çizilmiştir. CUSUM ve CUSUMSQ istatistiklerinin şekillerinin, %5 anlamlılık düzeyi için kritik sınırları gösteren düz çizgiler arasında kaldığı görülmektedir. Bu nedenle birleşik dolarizasyon endeksinin bağımlı değişken olduğu ARDL(11, 11, 11, 11, 9, 11, 11) modelinden elde edilen katsayıların istikrarlı olduğu sonucuna varılmıştır.



Şekil 2: Cusum ve CusumsQ İstikrar Testi

Birleşik dolarizasyon endeksi (BDE) ile makro ekonomik büyüklüklerin ilişkisi belirlendikten sonra analizin ikinci aşamasına geçilmiştir. Bu aşamada Birleşik dolarizasyon endeksi ile İktisadi büyüme arasında [sanayi üretim endeksi (SUE)] uzun dönemli ilişki olup olmadığı belirlenmiştir. ADF birim kök testi sonuçları referans alınarak BDE ve SUE birinci farkları durağan olduklarından uzun dönemli ilişki olup olmadığı Johansen metodolojisi çerçevesinde İz istatistiği ile belirlenmiştir. BDE ile SUE arasındaki Uzun dönem eş bütünleşme ilişkisine yönelik sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Johansen Eşbütünleşme Testi

Hipotezler No. of CE(s)	Özdeğer	İz İstaistiği	0.05 Kritik Değer	Olasılık**
None *	0.191809	21.00252	15.49471	0.0067
At most 1	0.003558	0.345700	3.841466	0.5566

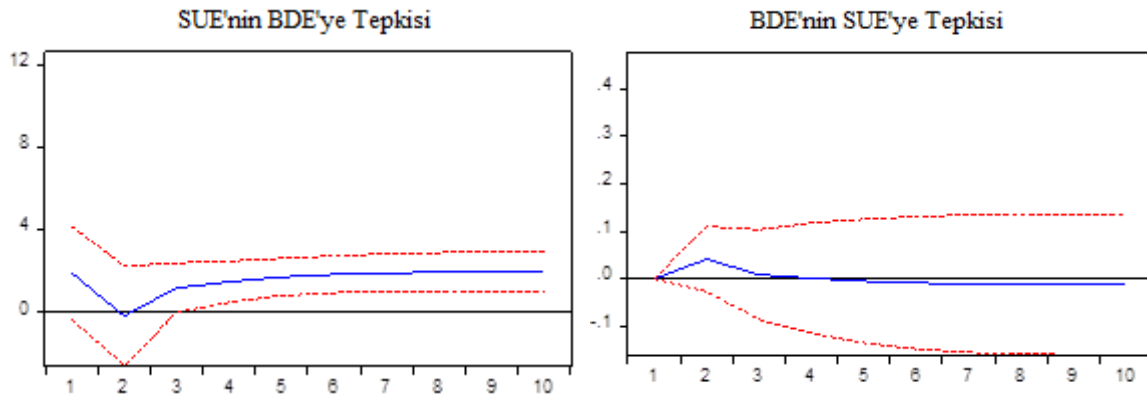
Not: Uygun gecikme uzunluğu dört olup AİC bilgi kriterine bağlı olarak seçim yapılmıştır.

Tablo 6 incelendiğinde İz istatistik değeri olan 21.00252'nin kritik değerden (15.49471) büyük olması nedeniyle birleşik dolarizasyon endeksi ile sanayi üretim endeksi (Büyüme) arasında uzun dönemli bir eş bütünlük ilişkisi olduğu belirlenmiştir. İlişkinin yönünü belirlemek amacıyla Granger nedensellik analizi yapılmıştır elde edilen sonuçlar tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7: Granger Blok-Dışsallık testi

Boş Hipotez:	Gözlem	F-İstatistiği	Olasılık
SUE – BDE'nin Granger Nedeni Değildir	97	1.29828	0.2780
BDE – SUE'nin Granger Nedeni Değildir		7.20579	0.0012

Granger nedensellik sonuçlarına göre birleşik dolarizasyon endeksi ile sanayi üretim endeksi arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Birleşik dolarizasyon endeksi sanayi üretim endeksi üzerinde nedensel bir etkiye sahiptir. Nedensel ilişki belirlendikten sonra bu ilişkinin yönünü ve şiddetini belirlemek amacıyla etki-tepki fonksiyonları çizilmiştir.



Şekil 3: Etki-Tepki Analizi

Etki tepki fonksiyonu incelendiğinde sanayi üretim endeksindeki pozitif bir şoka karşı birleşik dolarizasyon endeksi ilk iki ay pozitif yönde artmakta daha sonra bu etki 3'üncü aydan itibaren etkisini kaybetmektedir. Buna karşılık birleşik dolarizasyon endeksindeki pozitif bir şoka karşılık sanayi üretim endeksi ilk iki ay negatif tepki verse de 2'inci aydan itibaren etki pozitive dönmekte ve etki kalıcı olmaktadır. Birleşik dolarizasyon endeksi yükselirken sanayi üretim endeksinin iki aydan sonra yükselmesi üretimde ithal hammadde, ara malı ve yatırım malına bağımlı olmaktan kaynaklandığı düşünülmektedir. Ekonomide yabancı para kullanımının artması ithalat için gerekli dövizin bollaşmasını sağlamaktadır. Bu nedenle dolarizasyonun arttığı dönemlerde daha rahat dışalım sağlanmakta ve ithal girdi, ara malı ve yatırım malına bağlı bir büyüme gerçekleştirilmektedir. Ayrıca dolarizasyon yükselmeye devam ederken arz ve talep dengesizliğine bağlı olarak döviz kurunda meydana gelecek bir yükselme servet etkisi oluşturarak insanların döviz varlıklarının değerinin artmasından dolayı tüketim harcamalarının artmasına ve tüketime dayalı bir büyümeye neden olmaktadır.

Tablo 8: Varyans Ayrıştırma Sonuçları

Dolarizasyon Değişkeni İçin Varyans Ayrıştırması			
Period	S.E.	BDE	SUE
1	0.335593	100	0

2	0.495621	99.28402	0.715979
3	0.608364	99.50272	0.497282
4	0.704442	99.62857	0.371428
5	0.788154	99.70009	0.29991
6	0.862869	99.74106	0.258937
7	0.930555	99.76537	0.234635
8	0.992541	99.78044	0.219558
9	1.049783	99.79029	0.209706
10	1.102997	99.79709	0.202915
Büyüme Değişkeni İçin Varyans Ayrıştırması			
Period	S.E.	BDE	SUE
1	11.20898	2.930623	97.06938
2	11.72691	2.697837	97.30216
3	12.07056	3.539834	96.46017
4	12.25644	4.911276	95.08872
5	12.40945	6.718605	93.28139
6	12.55808	8.741594	91.25841
7	12.70819	10.83323	89.16677
8	12.85952	12.90664	87.09336
9	13.01044	14.91341	85.08659
10	13.1595	16.82996	83.17004

Varyans ayrıştırma sonuçları incelendiğinde Dolarizasyon değişkenindeki değişimlerin % 99'unun kendisinden yaklaşık % 1'lik kısmının büyüme değişkeninden kaynaklandığı görülmektedir. Varyansın 10 aylık dönem boyunca değişmediği anlaşılmaktadır. Büyüme değişkeni olan sanayi üretim endeksindeki değişimlerin ise ilk periyotta % 97'si kendisinden kaynaklanırken % 3'ü dolarizasyondan kaynaklanmaktadır. Dolarizasyonun sanayi üretim endeksinde meydana getirdiği değişim 10 ay sonunda % 16.8'e kadar çıkmaktadır. Varyans ayrıştırma tablosundan anlaşılacağı üzere sanayi üretim endeksi dolarizasyonu açıklamakta yetersiz iken dolarizasyon sanayi üretim endeksindeki değişimleri açıklamada çok daha etkindir.

6. SONUÇ

Dolarizasyon ülke ekonomilerine birçok olumsuz etkisi vardır; senyoraj geliri kaybı, yabancı paraya olan talebinin artması ile ulusal paranın değer kaybetmesi ve enflasyonun oluşması, iç ve dış faiz oranlarındaki farklılaşmaya bağlı olarak piyasadaki döviz miktarının ve para arzının değişmesi, merkez bankasının para arzını ayarlama ve para politikasını yönetmede zorlanması, ekonomide cari işlemler açığının döviz cinsinden borçlanma ihtiyacını artırmasıyla ortaya çıkan döviz ihtiyacının temin edilememesi, döviz kurunun yükselmesi sonucu hem dış borçların değerinin yükselmesi hem de maliyet enflasyonunun oluşması gibi etkilerdir.

Zaman serisi analiz yöntemlerinin uygulandığı bu çalışmada Cari açığın artması, CDC risk priminin yükselmesi, Döviz kurundaki artışlar, mevduat faiz oranının yükselmesi ve ithalat artışı dolarizasyona yol açtığı belirlenmiştir. Ekonomik istikrarsızlıklara yol açan bu değişkenlerin dolarizasyona yol açması beklenen bir durum olup literatür çalışmalar ile (İncekara vd., 2017; Aghion, vd., 2004, Cespedes vd., 2004; Frankel, 2005; Bebczuk vd., 2006; Gertler vd., 2007) uyumludur. TÜFE'de meydana gelen artışların ise dolarizasyonu azalttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Beklentilerin aksine olan bu durumun oluşmasının temel nedeni enflasyonist dönemlerde karar birimlerinin harcamalarını öne çekmek istemleri ve piyasadaki mal ve hizmetlere talep oluşturması olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca ülkemizde yaşanan negatif reel faiz ve kur riski korumalı mevduat uygulamaları bu sonucun ortaya çıkmasında kısmen etkili olduğu düşünülmektedir.

Dolarizasyonun etkilerini enflasyon, büyüme, döviz kuru gibi birçok makroekonomik değişkenle olan ilişkisi açıklamaktadır. Bu çalışmanın odak noktasını dolarizasyonun büyümeyle olan ilişkisi oluşturmaktadır. Çalışmada Türkiye’de 2014 yılı Ocak ayı ile 2022 yılı Mart ayı arasında 99 ayı kapsayan bir dönem içerisinde aylık veriler kullanılarak dolarizasyonun ekonomik büyümeyle olan ilişkisi incelenmiş ve Türkiye’de dolarizasyonun ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği ve aralarında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonucu literatürde birçok çalışma (Bleakley ve Cowan 2003; Le ve Yegati 2004; Edwards ve Magendzo, 2004; Alp ve Yalçın 2015; Dornbusch 2001; Rose 2000; Rose ve Von Wincop 2001; Eichengreen 2001; Sebastian vd., 2001) desteklemektedir.

Çalışmada elde edilen sonuçlar fiyat istikrarı başta olmak üzere ekonomik istikrarın sağlanmasının dolarizasyon sorununu ortadan kaldırmakta ne kadar önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Dolarizasyonla mücadelede başarılı olabilmesi için öncelikle enflasyon artış hızının ulusal paranın değer kaybının altına indirilmesi daha sonra reel faiz oranını sıfırlayacak düzeylere çekilmesi gerekmektedir. Enflasyonun düşmesi aynı zamanda faiz oranları da düşürmektedir. Faizin düşmesinin dolarizasyonu artırmaması için merkez bankasının para politikası araçlarını kullanarak faiz oranlarını enflasyon oranının üzerinde pozitif faiz getirisi oluşturacak şekilde ayarlaması gerekir. Ayrıca ihracat ve turizm gelirleri gibi döviz kazandırıcı faaliyetlerin devlet tarafından desteklenmesi gerekir. Devletin sağladığı destekler ile döviz arzının artması döviz kurunu düşürecektir. İhracattan sağlanan dövizin dolarizasyonun azalmasında etkili olması için ihracat için yapılan ve üretimde kullanılan ithal hammadde, ara malı ve yatırım malı miktarının azaltılması gerekir. İhracat için yapılan üretimde yerli kullanımın artması ithalat giderlerini azalmasını sağlamakta ve döviz arzının azalarak döviz kurunun yükselmesini önlemektedir. Döviz kurunun düşmesi ya da düşük düzeyde kalması dolarizasyonu azaltmaktadır. Bunların dışında devletin borçlanma ihtiyacının düşürülmesi ve özel sektörün döviz cinsinden borçlarının sınırlandırılması yönünde önlemlerin alınması da dolarizasyonu azaltıcı etki oluşturacağı düşünülmektedir.

Etik Beyanı

Çalışma Etik Kurul onayını gerektiren bir çalışma değildir.

Katkı Oranı Beyanı

Araştırma makalesinin taslağının oluşturulmasından son haline gelene kadar yazarların tamamı bilgi ve donanımlarıyla tüm süreçlere katkı yapmış ve son halini değerlendirerek onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

Ağaslan, E. ve Gayaker, S. (2019). Türkiye’de Para İkametesinin Belirleyicileri Doğrusal Olmayan Bir Yaklaşım. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdaris Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 362-387.

Aydınlık, Ü. ve Aktaş, R. (2022). Regional Dollarization Differences and Determinants: The Case of Turkey. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 17(57), 295-315.

- Kaya, Z. & Kara, O. (2022). Dolarizasyonun Belirleyicileri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 839-856.
- Bahmani-Oskooee, M. M. ve Goswami, G. G. (2003). A disaggregated approach to test the J-curve phenomenon: Japan versus her major trading partners. *Journal of Economics and Finance*, 27(1), 102-113.
- Baş, H. (2005). *Milli Ekonomi Modeli*. Bakü Devlet Üniversitesi. İstanbul: İcmal Yayınları.
- Bölük, G. ve Mert, M. (2015). The renewable energy, growth and environmental Kuznets curve in Turkey: an ARDL approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52(C), 587-595.
- Cinel, E. A. (2020). Türkiye’de Dolarizasyonun Etkileri ve Sonuçları. Mustafa Mete (Ed.), *İktisadi ve İdari Bilimlerde Teori ve Araştırmalar II Cilt 1* içinde (ss. 263-282), Ankara: Gece Kitaplığı.
- Edwards, S. ve Magendzo, I. I. (2001). *Dollarization, Inflation and Growth*, NBER Working Paper No. 8671. National Bureau of Economic Research, Cambridge, December.
- Edwards, S. ve Magendzo, I. I. (2003). Dollarization And Economic Performance: What Do We Really Know?, *International Journal of Finance And Economics*, 8(4), 351–363.
- Engle, R. F. ve Granger, C. W. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 55(2), 251-276.
- İncekara, A., Mutlugün, B. ve Aksöz Yılmaz, H. (2017). Borç Dolarizasyonunun Türk İmalat Sanayii Sektörü Büyümesi Üzerine Etkisi. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi (Journal of Economic Policy Researches)*, 4(1), 16-38.
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of economic dynamics and control*, 12(2-3), 231-254.
- Johansen, S. ve Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration— with appucations to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 52(2), 169-210.
- Kaya, E. ve Açıdoğuran, B. (2017). Finansal Dolarizasyon Unsurları Olarak Kredi Dolarizasyonu ve Mevduat Dolarizasyonu ile Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişki. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Uluslararası Ekonomi, Siyaset ve Yönetim Sempozyumu Özel Sayısı 7(14), 325-344.
- Kazgan, H. (2004). Osmanlı Devleti’nin İktisadi Gerileme ve Çöküş Sebeplerinden Biri Olarak “Senyoraj Hakkı”nın Kullanılmaması. *Türkiye Ekonomisi: Gülten Kazgan’a Armağan* içinde, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Narayan, P. K. ve 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.
- Narayan, P. K. ve Narayan, S. (2005). Estimating income and price elasticities of imports for Fiji in a cointegration framework. *Economic Modelling*, 22(3), 423-438.
- Öz, S. (2021). *Mevduat Dolarizasyonu: Sebepleri ve Sonuçları*. Koç Üniversitesi-TÜSİAD EAF (Ekonomik Araştırma Forumu), Araştırma Notu 21–02, Temmuz.
- Özen, A. E. (2018). Dolarizasyon Olgusu: Teorik Bir İnceleme ve Türkiye Örneği. *Ekonomi, Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 101-113.
- Özer, M. O. (2022). Türkiye’de Dolarizasyonun Belirleyicileri. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(26), 105-117.

- Kaya, Z. & Kara, O. (2022). Dolarizasyonun Belirleyicileri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 839-856.
- Özkaramete Coşkun, N. (1999). Türkiye’de Dolarizasyon ve Etkileri: 1990-1998. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15, 249-255.
- Özkul, G. (2021). Türkiye’de Finansal Dolarizasyonun Enflasyon ve İstihdam İle Olan Etkileşimi, *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1, 59-79.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level Relationships. *Journal of applied econometrics*, 16(3), 289-326.
- Phillips, P. C. ve Hansen, B. E. (1990). Statistical inference in instrumental variables regression with I (1) processes. *The Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125.
- Quispe-Anoli, M. (2002). *Costs and Benefits of Dollarization*. Conference on “Dollarization and Latin America: Quick Cure or Bad Medicine?”, Latin American and Caribbean Center, Summit of the Americas Center, Florida International University, March 4.
- Reinhart, C.M., Rogoff, K.S. ve Savastano, M.A. (2003). *Addicted to Dollars*. NBER Working Paper No:10015, Cambridge, October.
- Sarı, İ. (2007). *Makroekonomik Değişkenlerin Dolarizasyon Sürecine Etkisi: Ampirik Bir Yaklaşım*. (Uzmanlık yeterlilik tezi). TCMB, Ankara.
- Serdengeçti, S. (2005). *Dolarizasyon / Ters Dolarizasyon*. Ankara: TCMB.
- Tarı, R. (2018). *Ekonometri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Taşseven, Ö. ve Çınar, S. (2015). Türkiye’de Borç Dolarizasyonunun Belirleyicileri ve Makroekonomik Göstergeler Üzerindeki Etkileri. *Social Sciences Research Journal*, 4(2), 121-141.
- Terzi, H. ve Kurt, S. (2007). Türkiye’de Dolarizasyon Sürecinde Döviz Kuru ve Enflasyon İlişkisi. *Ekonomik Yaklaşım*, 18(64), 1-12.
- Tufaner, M. B. (2021). The Determinants of Dollarization in Turkey: An Econometric Analysis. *Econder International Academic Journal*, 5(2), 108-118.
- Yalınpala, J. (1999). Türkiye Ekonomisinde (1984-1997) Para İkamesi – Dolarizasyon ve Senyoraj İlişkisi. *Öneri Dergisi*, 2(11), 183-186.



İslami Yönetim ile Konvansiyonel Yönetimin İş Ahlakı Temelinde Karşılaştırılması*

Kemal KAMACI**

Murat ÖZ***

Öz

Yönetim kavramı ancak 19. yüzyıldan itibaren bilimsel olarak ele alınmaya başlanmıştır. Yönetime İslami açıdan bakan literatür ise çok daha yenidir. Bununla birlikte İslami yönetim, dünya genelinde özellikle yöneticiler ve çalışanlar tarafından ilgi görmüş bundan dolayı da üzerinde daha çok çalışılan bir yaklaşım olmuştur. Bu çalışma ile daha önce yapılan çalışmalar ışığında, İslami yönetim perspektifi sunulması ve İslami yönetim ile konvansiyonel yönetimin başlıca benzer ve farklı yönlerinin iş ahlakı temelinde karşılaştırılması amaçlanmıştır. Literatür taramasında, İslami yönetim anlayışının konvansiyonel yönetim anlayışına kıyasla kendine özgü niteliklere sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. Çalışmalarda İslami yönetim anlayışı ile konvansiyonel yönetim anlayışının; dürüstlük, adalet, tutarlılık, hesap verebilirlik gibi temel ahlaki hedeflerinin aslında aynı olduğu da görülmektedir. Ancak İslami yönetim İslami öğretiler doğrultusunda inanca dayalı bir yaklaşım olması ile farklılaşmaktadır. İslam, yönetim uygulamalarında bilginin yegâne kaynağı olarak salt akılcılığı görmemekte vahyi de bilginin esas kaynağı olarak ele almaktadır. Bu nedenle, İslami yönetim anlayışı, kârın maksimize edilmesinin yanında İslam'ın getirdiği ilke ve değerler doğrultusunda faaliyette bulunmayı amaçlaması yönüyle konvansiyonel yönetimden ayrılmaktadır. Çalışma sonucunda, İslami yönetim anlayışının uygulanmasıyla; adalet, doğruluk, sadakat, samimiyet, sabır, diğerkâmlık gibi toplumun ve organizasyonların ihtiyacı olan ahlaki değerlerin de elde edildiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: İslami Yönetim, Konvansiyonel Yönetim, İş Ahlakı, İslam, Yönetim.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Comparison of Islamic Management and Conventional Management on The Basis of Business Ethics

Abstract

The concept of management has only started to be considered scientifically since the 19th century. The literature that examines the administration from an Islamic perspective is much more recent. However, "Islamic Management" has become an approach that attracted attention by managers and employees around the world in a very short time. With this study, it is aimed to present an Islamic management perspective and to compare the main similar and different aspects of Islamic management and conventional management on the basis of business ethics. In the literature review, it is revealed that Islamic management has its own characteristics compared to conventional management. These studies also show that basic ethical values such as honesty, fairness, consistency, and accountability of Islamic management and conventional management are the same. However, Islamic management differs in that it has a faith-based approach that requires activities to be in accordance with Islamic principles. As regards the source of knowledge, Islam denies that pure rationality is the only source of knowledge in management and takes revelation as a source of knowledge. Therefore, Islamic management differs from conventional management in that it determines the purpose of acting in accordance with Islamic provisions and Islamic goals as well as profit maximization. As a result of the study, it was seen that the moral values needed by the society and organizations such as justice, integrity, loyalty, sincerity, patience and altruism were achieved by the implementation of Islamic management.

Keywords: Islamic Management, Conventional Management, Business Ethics, Islam, Management.

Article Type: Research Article

* Bu makale, 21-23 Mayıs 2022 tarihlerinde düzenlenen 15. Uluslararası Güncel Araştırmalarla Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulan "İslami Yönetim Anlayışı ve Konvansiyonel Yönetim ile Karşılaştırılması" başlıklı bildirinin genişletilerek yeniden düzenlenmiş halidir.

** Öğr. Gör. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, SBMYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, kemalkamaci@kmu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4234-674X

*** Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, muratoz@kmu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4955-3848

1. GİRİŞ

Genel olarak, belirlenmiş hedefler doğrultusunda, eldeki kaynakların birbiriyle uyumlu, etkin ve verimli kullanmak için gerekli olan kararları alma ve alınan bu kararları uygulama sanatı (Uğur ve Uğur, 2014: 121) olarak tanımlanan yönetim, ilk insanın varlığından beri mevcut olmasına rağmen, sanayi devrimiyle birlikte önemi fark edilmiş ve ancak 19.yy'da bilimsel olarak ele alınmaya başlanmıştır. Ülkeler, günümüzde halen ekonomik ve sosyal gelişmelerine destek olabilecek formüller arayışı içerisinde. Bu husus; etkin bir yönetimin, sağlam ekonomik kurumların ve ahlaki değerlerin de önemini ortaya çıkarmış ve bu doğrultuda birçok çalışma yapılmıştır.

Kapitalizmin bir yansıması olarak kişisel veya kurumsal çıkar anlayışı temelinde ortaya çıkan konvansiyonel yönetim ise, yönetimin başlıca fonksiyonları olan planlama, organize etme, koordine etme, yürütme ve kontrol etme faktörlerinin, yalnızca işletme hedefleri doğrultusunda, bir araya getirilmesi (Bartol ve Martin, 1982) olarak tanımlanmıştır. Bununla birlikte sanayileşmenin ve kapitalizmin getirdiği sorunların etkisiyle özellikle yakın geçmişte iş ahlakı konusu ön plana çıkan bir konu olmuştur (Torlak, 2009). Bu süreçte, yönetim ve ahlak temelinde farklı bakış açılarıyla yürütülen birçok çalışma neticesinde son yıllarda İslami yönetim anlayışı bilimsel olarak ele alınmaya başlanmış ve yönetimin alt kategorisi olarak popülerlik kazanmıştır (Branine ve Pollard, 2010: 713). İslami perspektiften yönetim veya İslami yönetim; idealleri, amaçları ve faaliyetleri İslami akidelere ve hukuka göre belirlenmiş olan yönetim biçimidir ve İslami yönetim her ne kadar ayrı bir disiplin olarak sunuluyor olsa da halen başlangıç aşamasındadır (Mohammed, 2014: 119). İnsanın, Allah'ın iradesine teslim olması ve O'na itaat etmesi anlamına gelen İslam; insanlar arasında medeniyet, refah ve huzuru esas olan benzersiz bir yönetim paradigması getirmiştir (Abbasi, Rehman ve Bibi, 2010: 1873). Nispeten yeni olan İslami yönetim literatüründe, halen evrensel kabul görmüş bir model ortaya konulabilmiş değildir ancak yine de oluşan mevcut literatür, İslami yönetim anlayışının kendine özgü nitelikleriyle standartlaşmasına katkıda bulunarak konvansiyonel yönetim anlayışından farklılaştığını ortaya koymaktadır (Güney, 2015: 46-47).

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. İş Ahlakı ve İslam

Küreselleşme, işletmelerin ticari faaliyetlerinin dünya genelinde etkili olmasına, işletmelerin farklı ülkeler ve dolayısıyla farklı kültürlerle etkileşim halinde faaliyetlerini sürdürmesine yol açmıştır. Bu hususlar dikkate alındığında işletme sahip, yönetici ve çalışanlarının ahlaki anlayış ve algılamalarının her geçen gün daha önemli hale geldiği görülmektedir. İş hayatında özellikle, rüşvet alıp verme, çalışanlarla ilişkilerde yaşanan sorunlar, kamu organizasyonları ile şahıs ve tüzel kişiler arasında oluşan olumsuz durumların yaygınlaşması gibi unsurlar iş ahlakının daha fazla dikkate alınmasına neden olmaktadır (Torlak, 2009). Çünkü ahlaki değerlerle inanç ilkeleri gibi kültürlerin oluşmasına etki eden değerler halen modern toplumların başarısı için vazgeçilmez bir nitelik taşımaktadır (Fukuyama, 2000: 27). İGİAD tarafından 2018 yılında yapılan araştırma da bu hususu doğrulamaktadır. Araştırmaya göre Türkiye'de iş ahlakını kültür olarak benimseyen ve bunları yazılı hale getiren işletmelerin oranı yaklaşık %33 olmuştur. Bu oran 2013'te %28,1 olarak ölçülmüştür (Torlak, Özdemir ve Erdemir, 2018: 15). Genel anlamda, insanların iyi olana ulaşmak adına uymak zorunda hissettikleri, insanların birbirlerine ve topluma karşı sorumluluklarını belirleyen manevi görev, kural ve davranış setleri (Bektaş, 2015: 329; Çevikbaş, 2010: 267) olarak bilinen ahlakı; bir toplumun manevi dünyasının şekillenmesine büyük ölçüde etki eden, özünde insanı ve insan davranışlarını barındıran insanların değer dünyalarını belirleyen, insanlara nasıl davranmaları ve yaşamaları gerektiğini bildiren, eğitimle kazanılan kurallar, davranış rehberi ve değerler sistemi (Erdoğan, Torlak ve Tiryaki, 2018: 25) olarak tanımlamak mümkündür. Buna göre ahlâk, bireyle

sınırlanabilecek bir tutum olmayıp bireyin davranışlarının belirli bir topluluk ya da toplum içinde değerlendirilmesi ne yöneliktir olacaktır. Başka bir ifadeyle, bir davranışın ahlaki değerlere uygunluğu sadece bireylerin ahlaki değerleri tarafından değil tüm unsurları içerisine alan toplum tarafından ortaya konmaktadır (Kırel, 2000: 4). Toplum tarafından belirlenen bu değerler işletme faaliyetlerinin ahlak karşısındaki konumunun da belirleyicisi olduğundan genel ahlaki ilkeler iş ahlakının da temelini oluşturacak ve iş ahlakıyla ilgili sorunlar genel ahaktan farklı bir yöntemle ele alınmayacaktır (Arslan, 2012; İlhan, 2005: 261).

Bu doğrultuda iş ahlakı; insani değerlerin yaşatılabilmesi adına iş hayatındaki faaliyetlerin nasıl ve ne ölçüde düzenlenip geliştirileceği konusunda yönergeleri olan ayrıca iş hayatının verdiği imkanlar ile sağduyulu tercihler yapılması yönünde yol gösteren değerler ve ilkeler olarak açıklanabilir (Bektaş, 2015: 335; Özgener, 2002: 177). İşletme içerisinde sadece kârın maksimize edilmesi amacına yönelik gerçekleştirilen faaliyetler zaman içinde bireysel değerler ve bireysel çıkarlar arasında çatışmalara neden olmuştur. Bu durum işletme içinde ve iş hayatında diğerkâmlığın ve toplum çıkarlarının gözetilmesinin önemini ortaya çıkarmıştır. Esasında konvansiyonel anlamda sadece kârın maksimize edilmesi yönündeki tek taraflı işletme hedeflerinin geçerliliğini savunmak toplumsal hayatın doğruları ile de uyumsuzdur (Schulze, 1997: 39). İş ahlakı genel anlamda dürüstlük ile ilgilenir ve çalışma hayatına hâkim olan doğruları ve yanlışları ele alır. Özellikle son dönemde teknolojinin gelişmesi ve rekabetin artmasıyla birlikte sektörlerde işletmelerin etik dışı veya etik karşıtı karakteristikleri önem kazanmaya başlamıştır (Kurtuluş, 2005: 738). Ahlaki ilkelerle birlikte sosyal sorumluluk sahibi bir imaja sahip olmanın rekabet avantajı sağlayacağı da düşünülmektedir. Bu doğrultuda işletmeler açısından, iş ahlakı ilkelerine uyarak kamu yararını dikkate alan sorumlu davranışlar sergilemek toplum nazarında prestij sahibi olmakla doğru orantılı olarak gelişmektedir (İlhan, 2005: 262). Tüm bunlar dikkate alındığında, toplum içinde yaşayan bir varlık olması bakımından insanın sorumlu tutulabilmesi için topluma ait kurumsallaşmış birtakım değerler ile değer yargılarına sahip olması hususu önem kazanmaktadır. İGİAD tarafından 2018 yılında yapılan araştırmada işletmelerde iş ahlakına uygun davranışların oluşmasına etki eden olumlu değerler (dürüstlük, adalet, sorumluluk sahibi olma, merhamet, çalışkanlık, helal kazanç, akla ve mantığa uygunluk, iç huzuru, itibar, başarıma isteği, vatan sevgisi, cömertlik, ahiret inancı, sözünde durma, dayanışma ve paylaşma duygusu) İslami iş ahlakı ile de uyum göstermekte ve bunlar içerisinde tamamen dine dayalı değer olan helal kazanç (8,66) ile ahiret inancı (8,35) toplamda 20 üzerinden 17,01'lik bir oranla önemli bir yer tutmaktadır (Torlak, Özdemir ve Erdemir, 2018: 187). Aynı araştırmada iş ahlakına uygun davranışların oluşmasına olumsuz etki eden en önemli faktörler ise sırasıyla makam ve zenginlik yoluyla güç sahibi olma arzusu, hırs, bencillik ve kibir olarak ortaya çıkmıştır. Bu açıdan bakıldığında din, insanın topluma karşı da sorumlu olması bakımından önemli bir kurumsal düzenleme olarak karşımıza çıkmaktadır.

Din; insan beynini, bedenini, eylemlerini, fiziksel aktivitelerini ve bilişsel süreçlerini en eşsiz ve en güçlü şekilde etkileme yeteneğine sahip bir olgudur. Bir insanın davranışları, tutumları, alışkanlıkları, değerleri, sosyal kuralları ve rolleri din tarafından belirlenir (Zulkifli, 2015: 4). İnsan ise, maddi ve manevi anlamda devamlı olarak otokontrol halinde olmak ve yaratılış gayesine, hikmetine uygun bir şekilde yaşamakla mükelleftir. Bu çerçevede insan, dinin kendisini ilgilendiren kısımlarına uygun davranışlar sergilerken şahsi sorumlulukları altındakilere de bunun uygulanması imkânlarını hazırlamak zorundadır. Bu durum kişinin davranışlarının sonuçları için sorumluluk alması anlamında ruhi değerlerin iç kontrol mekanizması olarak devreye girmesi şeklinde de değerlendirilebilir (Torlak, 2009).

Sosyal bir din olan İslam, hiçbir davranışı dinden ayırmayan bir yaşam biçimidir. İslam

hukuku dört ana kaynağa dayanmaktadır ki bunlardan ikisi ana kaynak olan Kur'an ve Sünnet ve diğer ikisi de alimlerin fikir birliği olan icma ve kıyastır (Salahudin vd., 2016: 583). İslam dini, takipçilerinin hayatlarını iyi yönde düzenlemek üzere, toplumun geneline de etki eden, çeşitli ilkeler koymuştur. İslam, diğer dinlere kıyasla hem hayatın her alanıyla ilgili genel ilkeler ihtiva eden hem de ahlaki değerler bakımından daha geniş esaslara sahip olan bir din olarak karşımıza çıkmaktadır (Arslan, 2012: 25). İslami etik kaynağını doğrudan Kur'an ve Sünnetten almaktadır. İslam; doğru ve yanlış, iyi ve kötü, helal ve haram, sevap ve günah arasındaki farklılıkları anlatarak ahlaklı bir insan olmanın yollarını gösterir. Bu durum hayata, işe, mesleğe ve kuruma karşı motivasyonu ve bağlılığı da artıracaktır. İki günü denk olan ziyandadır, düsturuyla hareket eden İslam en üstün yetenek, bilgi, kabiliyet ve çalışkanlığı ortaya koyarak etkin ve verimli olmayı, en iyi çıktıyı elde etmeyi istemektedir (Shafique vd., 2015: 2). İslam'a göre insan eğer helal olan işlerle ilgilenirse bu işler dinen ibadet olarak da kabul edilmektedir. İslami ahlakilikte ayrıca, toplumdaki refahın adil dağılımı üzerinde titizlikle durulduğu da görülmektedir (Okka ve Kazak, 2020).

Yapılan araştırmalara göre İslam'da iş ahlakının bazı temel ilkeleri; faizle ilgili uygulamalarda bulunmamak, rüşvetten, tekel olmak ve vurgunculuk yapmaktan kaçınmak, zekat vermek, Allah yolunda harcamada bulunmak, helal yollardan kazanç sağlamak, aşırı biçimde servet biriktirme değil topluma destek olma, yoksulları kollamak, sınıflaşmamak ve eşitlik, gösteriş yapmamak, gerekli mesleki yetkinliğe sahip olmak, helal ve haram sınırında hareket etmek, işverenin ve çalışanların hakkını gözetmek, toplumunun zararına olacak faaliyetlerden uzak durmak, israf etmemek, infak etmek, yalan söylememek, ticaret esnasında yemin etmemek, dürüst olmak ve verdiği sözü yerine getirmek, işe erken vakitte başlamak, işten dolayı ibadetleri aksatmamak, mecburi olmadıkça borçlanmamak, borçluya kolaylık sağlamak, karaborsacılıktan ve haksız rekabetten kaçınmak, alım-satımda kolaylık göstermek, sabırlı olmak, sebat etmek, Allah'a tevekkül etmek, girişimci ruhla hareket etmek, kibirden uzak durmak, ticari işlerde hukuki boşlukları menfaate dönüştürmemek, rekabete engel olmamak gibi ilkelerle birlikte çalışanların ücretlerini geciktirmeden tam olarak ödemek, çalışanlara yapabileceklerinden fazla iş yüklememek, çalışanların da çalışmayı aksatacak hareketlerden kaçınmaları, iş yerine ait eşyalara sahip çıkmaları, iş sözleşmesinin gereklerini yerine getirmeleri, olarak sayılmaktadır (Akşit, 2007; Çağırıcı, 2006; Döndüren, 1998).

2.2. İslami Yönetim

İnsanların koordine edilmesiyle sonuç elde etme ve hedefe ulaşma görevi 'yönetim' olarak tanımlanmaktadır (Mohammed, 2014: 113). İslami yönetim ise İslami öğretiler doğrultusunda inanca dayalı bir anlayışa sahiptir. Bununla birlikte İslami yönetim anlayışı, kâr maksimizasyonunu ve paydaşların servetlerini artırmayı da amaç edinir. Dolayısıyla İslami yönetimin iki temel ayağı vardır; birincisi, işletme faaliyetlerinin İslam hukukunun ilkelerine uygun yürütülmesini sağlamak; ikincisi ise büyümeyi sürdürmeyi, etkin ve güvenilir olmayı sağlamaktır. İlk bakışta küçük gibi görünen İslami yönetim anlayışındaki bu unsurlar aslında İslam'ın epistemoloji anlayışından kaynaklandığı ifade edilebilir. Zira İslam, yönetim uygulamalarında bilginin yegâne kaynağı olarak salt akılcılığı görmemekte, temel kaynağı vahiy olan bilgi anlayışını benimsemektedir (Güney, 2015: 47).

2.2.1. İslam'da Servet

İslam'da mülkün helal yoldan kazanılması ve zekatının verilmesi esastır. Ancak burada altı çizilen husus, kar maksimizasyonunun servet (mal) biriktirme amacıyla gerçekleştirilmemesidir (Metwally, 1994: 134). İslam, Kur'an ve hadislerde, istif/birikirmeden kaçınılması gerektiğini öğütlemekte, özellikle fakir ve ihtiyaç sahiplerine yönelik olmakla birlikte servetin dolaşımını teşvik etmektedir (Ahmed, 2017: 175). Böylece, İslam özel mülkiyet serbestisi getirerek ticaretin de teşvik

edilmesini, diğer taraftan ekonomik kaynakların verimli kullanılması kuralıyla ticari hayata esneklikle birlikte hareketlilik de kazandırılmasını hem bireylerin hem de kurumların ticari faaliyetlere yönlendirilmesi amaçlanmıştır. Sosyal adaletin tesis edilmesi için de zekât, sadaka, karz-ı hasen gibi hususları desteklemiştir. Burada toplum ve birey çıkarları arasında bir uyum sağlanmaya çalışılmış fakat bireysel çıkarlar sosyal çıkarlar önceliklenerek sınırlanmıştır (Kaya ve Zaim, 2011: 66). Bu bakımdan İslami bakış açısı ‘özgürlükçü himayecilik’ konseptiyle yakından örtüşmektedir. Bu düşünce, insanların özellikle paranın kullanımı gibi karmaşık karar alma durumlarıyla karşı karşıya kaldıklarında tercihlerinde tamamen rasyonel olmadıkları fikri üzerine dayanmaktadır. Özgürlükçü himayeci anlayış, İslam’ın temel dayanaklarını yansıtan bir fikir olarak, tercih hürriyetini ortadan kaldırmaksızın insanların tercihlerini refahı destekleyici istikamete yönlendirilecektir (Ahmed, 2017: 175).

2.2.2. İslami Yönetim İlkeleri

İslami yönetim anlayışında hem kurumsal yönetim hem de kurum üyeleri açısından öne çıkan iki prensip yer almaktadır; bunlar, şura (danışma) ve ihsandır.

2.2.2.1. Şura (Danışma)

Şura; danışma ve istişare olarak da tanımlanabilir. Katılımcı yönetim anlayışı, İslam’da şura olarak tanımlanmaktadır. Kuran’da; “...iş hakkında onlara danış. Kararını verdiğin zaman da artık Allah'a dayanıp güven. Çünkü Allah, kendisine dayanıp güvenenleri sever.” (Ali İmran-159) ve “...Onların işleri, aralarında danışma ile...” (Şûra-38) buyurularak, şura tavsiye edilmektedir. Şura (danışma), İslam peygamberi Muhammed (sav) ve sahabeleri zamanında yönetsel bir kültür olmuştur. Çünkü hiçbir önemli karar danışma olmadan alınmamıştır (Abbasi ve diğerleri, 2010: 1877).

İslam’da şuraya çok önem verilmesinin üç nedeni olduğu anlaşılmaktadır (Mohammed, 2014: 114):

1. Birden fazla kişiyi ilgilendiren bir konuda, tek bir kişinin başkalarını görmezden gelerek karar alması adaletsizliğe sebebiyet vereceğinden kararlarda konu ile ilgili olan kişilere danışılmalıdır. Eğer çok fazlalarsa, temsilcileri danışma sürecine katılmalıdır.
2. Ortak meselelerde, bir kişi ya başkalarının haklarını ele geçirmek için ya da kendini diğerlerinden üstün görmesinden dolayı kendi kabulünü ve iradesini uygulamaya çalışır. Her iki durum da İslam’da yasaklanmıştır. İslam’a göre Müslüman bencil ve kibirli olamaz.
3. Başkalarının hakları ve çıkarlarıyla ilgili konularda karar vermek önemli bir görevdir. İslam’a göre, aldığı kararlardan dolayı Allah’a hesap vereceğine inanan bir kişi, sorumluluğu asla kendi omuzlarına tek başına alamaz.

Yönetsel anlamda oluşturulan danışma (istişare) kültürü beraberinde; memnuniyet, ilgi, birliktelik ve yenilik de getirmektedir. İstişare, örgüte liderlik eden veya yönetenlerde ortaya çıkabilecek kibir ve bencilliği de önler. Bu durum ayrıca, organizasyonel büyümede katılımcıların da yer almasını sağlar, sinerjiyi artırır (Abbasi ve diğerleri, 2010: 1878).

2.2.2.2. İhsan

İslam peygamberi ihsanı; ‘Allah’ı görüyormuşçasına ibadet etmendir. Her ne kadar sen O’nu görmesen de O seni görmektedir.’ şeklinde tanımlamıştır. İhsan ilkesine göre insan yaptığı her işi Allah’a hesap vereceği bilinciyle yapmalıdır. Bu duygu bir insanın harekete geçmesine ve hiçbir müdahale ve denetim olmadan işinde en iyisini yapmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda ihsan

ilkesi, İslam'ın ne kadar güçlü bir otokontrol mekanizması geliştirdiğini ve İslam'daki kalite anlayışının da ne derece yüksek olduğunu göstermektedir (Mohammed, 2014: 115; Zaim, 2013: 186).

2.2.3. İslami Yönetici ve İslami Yönetimde Değerler

Bir işletmede yöneticiler lider konumundadırlar. Liderler, sorumluluğunda olan kişilerin eylemlerini etkiler, onlara yol gösterir, yönlendirir ve rehberlik ederler (Majali, 1990: 251). Bir organizasyondaki çalışanlar ve örgüt kültürü liderden etkilenir. Liderler rol model olarak görülür ve liderin davranışlarının örgüt kültürünü ve ilkelerini yansıttığı düşünülür (Abbasi, Rehman ve Bibi, 2010: 1879). İslami yönetim anlayışında yöneticiler yetkilerini, Kuran ve hadislerde belirtilen talimatlara dayanarak helal/haram ekseninde belirler ve kullanırlar (Okka ve Kazak, 2020).

Yöneticiler, İslam'ın talimatları doğrultusunda bazı özelliklere sahip olmalıdırlar. Bunlar; alçakgönüllülük, sorumluluk ve hesap verebilirliktir (Abbasi, Rehman ve Bibi, 2010: 1874):

- Alçakgönüllülük: İslami bir yönetici büyük bir özgüvene sahip olmakla birlikte alçakgönüllüdür. Her şeyi bilmediklerini kabul etmekle birlikte her şeyin en iyisi olamayacaklarını da kabul ederek daima öğrenmeye açık olup kendilerini yenilerler.
- Sorumluluk: Sorumluluk, yöneticilik pozisyonunun gerektirdiği eylemlere bağlı olan bir güçtür. Liderler sorumluluklarını, hedeflerini, olaylar karşısında ne yapmaları gerektiğini ve hata yaparsa sonuçların ne olacağını bilmelidirler. İslami anlayışa göre de Allah bir insanı az ya da çok sayıdaki kişilerden sorumlu kılar, ona Allah'ın emirlerine uygun davranıp davranmadığı sorulacaktır.
- Hesap Verebilirlik: Hesap verebilirliğin yöneticiye güvenilirlik imajı kazandırmasının yanında etkinlik ve verimliliği artırmasına da fayda sağlayacaktır. İslami öğretilerde hesap verebilirlik kavramı Zilzal sûresinde "Kim zerre miktarı iyilik (hayr) işlerse onu görecektir; kim de zerre miktarı kötülük (şer) işlerse onu görecektir." ayetiyle vurgulanmıştır. Son yıllarda, hesap verebilirlik kavramı hem kamu hem de özel sektörde iyi bir yöneticilik performansı için gereken önemli bir özellik haline almıştır.

İslami yönetim anlayışına göre organizasyonel faaliyetlerde ve çalışanlarda bulunması gereken bazı değerler vardır. Bu değerler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Samimiyet: Bir kişi bir görevi samimiyetle üstlendiği zaman, o görevi yapabileceğinin en iyisiyle tamamlandığından emin olmalıdır çünkü samimiyet bir organizasyon için verilebilecek en iyi tamamlayıcıdır. Samimiyet mutlak bir değerdir, yani bir kişi ya samimidir ya da samimi değildir bunun arası yoktur. Eğer bir kişi az samimi ise, bu onun niyetinde başka unsurların var olduğunun bir göstergesidir. İslam bu durumu Zümer sûresi 14. ayette olduğu gibi (De ki: Ben dinimi Allah'a has kılarak yalnız O'na kulluk ederim) hoş karşılamamakta, yapılan işlerin ihlas ve samimiyetle yapılmasını telkin etmektedir.

Personel sadakati, kuruluşlar arasında başlıca sorunlardan biridir. Bunun iki sebebi vardır; ya işletmeler çalışanlara yeterince değer vermiyordur ya da çalışanlar işletme değerlerine etiksel bakmıyorlardır. Her iki durumda da örgüt kültüründeki değer sisteminin eksikliği sıkıntılarının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Eğer bir örgüt kültüründe samimiyet varsa, işletme paydaşları da organizasyonel faaliyetlerin değerini artırmak için samimiyetle hareket edeceklerdir. Samimi çabalar verimliliğe, verimlilik de bireyin daha iyi performans göstermesine yol açacaktır.

- Yeterlilik: Yeterlilik, genellikle, asgari gereklilikten daha fazla olarak yapılanlar şeklinde ifade edilmektedir. İki tip insan olabilir; birinci grup görevlerini yerine getirirler ancak hiçbir

ek gayret göstermezler, ikinci grup ise kendilerine verilen görevin daha fazlasını yapmak ve görevin tamamlanması için fedakârlık göstermek hususunda isteklidirler (Beekun ve Badawi, 1999: 8). Kur'an'da (77/28), "...Allah'ın sana ihsan ettiği gibi sen de ihsan (iyilik) et..." buyurulmaktadır. Yeterlilik, ehliyet sahibi olmayı ve azmi gerektirir. Organizasyon üyelerinin öngörülen görevlerden daha fazlasını sergilemelerini sağlayan bir niteliktir ve işleri profesyonel bir şekilde yapmak demektir. Eğer organizasyondaki her bir çalışan bu şekilde çalışırsa organizasyonel performans da önemli derecede artacaktır (Abbasi, Rehman ve Bibi, 2010: 1875).

- **Adalet:** İslami yönetim anlayışına göre, tüm organizasyon üyeleri arasında, işlerini dürüst ve adilce yapmaları hususunda net bir taahhüt olmalıdır (Beekun ve Badawi, 1999: 12). Zira Allah, adaleti ve iyiliği emretmektedir (Nahl-90). Adalet, bireysel ve kurumsal ilişkileri düzenli ve dengeli tutmak için önemli bir unsurdur. Adalet de samimiyet gibi kesindir, bu yüzden nispeten adil ya da nispeten adaletsiz olunmaz. İslam, toplumsal ve yönetsel anlamdaki her türlü adaletsizliğin, eşitsizliğin, sömürünün, baskının ve kötüye kullanımların ortadan kaldırılması konusunda kesin bir ifadeye sahiptir. Dolayısıyla, bir kişi haklarından ve onlara karşı olan yükümlülüklerinden mahrum edilemez (Abbasi, Rehman ve Bibi, 2010: 1876). Adalet ayrıca, kurum çalışanlarının işlerini yapabilecekleri en iyi şekilde yapmalarını sağlayan sorumluluk duygusunu da aşılır. Böylece, organizasyonel performans da gelişecektir.
- **Doğruluk (Dürüstlük):** Konuşmada, niyette, karar vermede, kararın yerine getirilmesinde, eylemlerde ve diğer bütün işlerde doğruluk esastır. Doğruluğun anlamı, söz ve eylemlerde tutarlılıktır (Beekun ve Badawi, 1999: 1). Doğruluk, İslami anlayışın en önemli özelliklerinden biri olarak ortaya çıkmaktadır. Kur'an, doğrulukla ilgili canlı örnekler verir: "Bu sebeple Allah, doğruları doğrulukları ile mükafatlandırır; ikiyüzlüleri de dilerse cezalandırır veya tövbelerini kabul eder. Şüphesiz Allah bağışlayandır, merhamet edendir." (Ahzab-24). İslami anlayışta ikiyüzlülüğe yer yoktur bu yüzden biraz daha öteye giderek ve çağdaş etik teorilerde ele alınmayan 'niyet' içeriğinden bahsetmektedir. İslam peygamberi, amellerin niyetlere göre değerlendirileceğini ifade ederek, bir söz veya işin tam anlamıyla doğru olabilmesi için niyetlerin de doğru olması gerektiğini vurgulamıştır. Bu doğrultuda gerçekleşecek olan dürüstlük; paydaşlara, müşterilere, çalışanlara ve bir bütün olarak topluma karşı güvenilir ve sorumlu bir örgüt kültürünün oluşmasına neden olacaktır (Abbasi, Rehman ve Bibi, 2010: 1876).
- **Sabır:** Allah Kur'an'da sabrı, İslam'ı benimseyenlerin belirgin özelliklerinden biri olarak tanımlamaktadır. Her yönetici, anlaşmazlıklar, ayrılıklar, yanlış yorumlamalar, planlanan ile yapılanlar arasındaki tutarsızlıklar gibi birçok sorunla karşılaşır ve yönetim faaliyetlerinde gösterilen sabır ve azim; zorlukları ve engelleri ortadan kaldıran esrarengiz bir etkiye sahiptir (Beekun ve Badawi, 1999: 14). Bundan dolayıdır ki sabrın önemi Kur'an'da Asr suresinde; "Asra yemin ederim ki insan gerçekten ziyan içindedir. Bundan ancak iman edip salih amel işleyenler ile birbirlerine hakkı ve sabrı tavsiye edenler müstesnadır." ifadesiyle özel olarak belirtilmiştir. Buna göre, bir işletmedeki tüm çalışanlar karşılaşılan her sorunda birbirlerine destek olmak ve sabırlı olma konusunda birbirlerini motive etmekle mükelleftirler.

2.2.4. İslami Yönetimde Bütüncül Yaklaşım

İslami yönetim anlayışına göre, ortaya çıkabilecek herhangi bir duruma karşılık vermek ve çağın zorluklarıyla baş edebilmek için yönetime bütüncül bir yaklaşım ortaya konulmuştur. Yönetimde bütüncül (holistik) yaklaşım; İslam'da şura (İstişare) olarak tanımlanan ve örgüt üyelerinin karar alma

sürecine iştirak etmesi olarak ifade edilen katılımcı yaklaşım; örgütün bir bütün olarak ele alındığı ve çeşitli birim ve alt birimlerin birbiriyle uyumlu ve tutarlı olmasını ifade eden sistem yaklaşımı; insanların ihtiyaç, beklenti ve yeteneklerine göre kademeli olarak uygulanacak yönetim stratejisi belirlemeyi, böylece motivasyon ve verimliliği artırmayı amaçlayan, kademeli yaklaşım; insanların kurallara uymaları ve belirlenen hedeflere ulaşmak için alternatif seçenekler geliştirmeyi ifade eden durumsallık yaklaşımı; son olarak, belirlenmiş hedeflere ulaşmak için sabırla çok çalışmayı, güvenilirliği ve dürüstlüğü telkin eden tutarlılık yaklaşımını içeren beş boyuttan oluşmaktadır (Abbasi, Rehman ve Bibi, 2010; Ahmad, 2003; Bartle, 2008).

2.3. Konvansiyonel Yönetim

Kapitalizmin bir yansıması olarak kişisel veya kurumsal çıkar anlayışı temelinde ortaya çıkan konvansiyonel yönetim, dini ritüellerden bağımsız seküler ve laik bir anlayışı temsil etmektedir. Konvansiyonel yönetimde, dini faaliyetler, manevi değerler ve ihtiyaçlar birbirinden ayrı olarak değerlendirilir ve birbirine karıştırılmamalıdır. İş, hiçbir zaman dini değerler ile birleştirilemez ve hiç kimse özel hayatındaki davranışlarını ve kurallarını iş hayatına yansıtmemelidir. Konvansiyonel yönetim, Batı tarafından motivasyon ve iş değerleri fikrine dayandırılmaktadır ve çalışmalar bireylerin değil, organizasyonların büyümesine hizmet etmek ve katkıda bulunmak için tasarlanmıştır. Yönetim uygulamaları seküler bir tarzda ilerler ve ahiret inancıyla ilişkilendirilmez (Branine ve Pollard, 2010; Okka ve Kazak, 2020).

Konvansiyonel yönetim, bir işletmenin stratejik yönetimdeki en önemli kavramını 'rekabet avantajı' olarak belirlemiştir. Rekabet avantajı, endüstri ortalamasına nazaran daha fazla kâr payı üretme ve pazarda üstün olma kabiliyeti olarak tanımlanabilir. Konvansiyonel yönetim, kâr maksimizasyonunu hedeflediğinden, batı düşüncesi tarafından tasvir edildiği gibi daha fazla bireyselliğe, performansa ve ekonomik ölçüme dayalı yaklaşımlar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Konvansiyonel yönetim anlayışında kişilerin veya şirketlerin kendi çıkarlarını maksimize ederlerken dolaylı olarak toplumun ekonomik yönden büyümesine katkıda bulunduğu varsayılır. Tüm bunlar, kârın temel amaç olduğu ve büyüme adına her şeyin yapılabileceği, kapitalist yönetim anlayışına katkıda bulunmaktadır. Bazı durumlarda amaçlara ulaşmak için rüşvet ve yolsuzluklara da izin verilebilir. Konvansiyonel yönetimde kârın maksimizasyonu esastır ve başarının çitası en yüksek gelir elde etme yeteneği ile belirlenmektedir. Konvansiyonel yönetim, örgütsel büyüme adına servet biriktirmeyi hedefler ve para kiralanabilir bir mal olarak kabul edilir bundan dolayı faiz işlemleri önemli bir ekonomik enstrümandır. Bu sistemde dine yer yoktur ve dini bir kural ile hareket edilmez ancak bazı toplumsal ahlaki kurallara isteyerek veya sosyal baskı ile uyum gösterebilir. Konvansiyonel yönetimde ilkeler, kurallar ve düzenlemeler yetki sahibi kişinin mantığından türetilmiştir. Dolayısıyla, kurallar yalnızca belirli bir grup insanın çıkarını temsil edebilir. Ayrıca konvansiyonel yönetim tüm faaliyetlerin itici gücü olarak örgütsel amaç ve hedeflere odaklanan bir yönetim anlayışıdır (Branine ve Pollard, 2010; Okka ve Kazak, 2020; Zulkifli, 2015).

3. ARAŞTIRMANIN AMACI, ÖNEMİ VE YÖNTEMİ

Ülkemizde, dünya genelinde olduğu gibi İslami finans, iş ahlakı ve etik konularında yoğun çalışmalar yapılmasına rağmen İslami ve konvansiyonel yönetim anlayışları üzerine mesafe katılmadığı görülmektedir. Bu çalışma ile İslami yönetim perspektifinin sunulmasıyla birlikte, İslami yönetim ile konvansiyonel yönetimin başlıca benzer ve farklı yönlerinin iş ahlakı temasında karşılaştırılması ve tartışılması amaçlanmaktadır. Çalışma ayrıca, yönetsel anlamda önemli değerlere sahip olan İslami yönetim anlayışının kurumsallaşmasına, anlaşılmasına ve bundan sonra yapılacak olan çalışmalara katkı sağlaması açısından önemlidir.

Çalışmada keşifsel yöntem kullanılmıştır. Literatür taramasıyla daha önce yapılan çalışmalar ışığında elde edilen verilerle karşılaştırmalı bir çalışma yapılmıştır.

4. İSLAMİ VE KONVANSİYONEL YÖNETİMİN KARŞILAŞTIRILMASI

İslami yönetim ile konvansiyonel yönetimin özelliklerine bakıldığında, aslında ahlakilik, karın maksimize edilmesi, tutarlılık, hesap verebilirlik, sosyal sorumluluk vb. gibi temel hedeflerinin aynı olduğu görülmektedir (Güney, 2015). Ancak İslami yönetimin farklılığı, faaliyetlerin İslam inancının getirdiği ilke ve değerler doğrultusunda şekillenmesidir. Bu fark arka planda felsefi kabul farklılığından kaynaklanmaktadır. İslam'daki epistemoloji anlayışında konvansiyonel yönetimdeki akılcılığı bilginin salt kaynağı olarak kabul etmemekte temelinde vahiy olan epistemoloji anlayışıyla hareket etmektedir. Bundan dolayı konvansiyonel yönetimde amaçlar ve kararlar insani ve organizasyonel çıkarılara dayandırılırken; İslami yönetimde, tüm kararlar ve hedefler İslami değerlere dayandırılmaktadır (Soofi ve Kashi, 2017: 55).

İslami yönetim, konvansiyonel yönetimden sadece hedef ve amaçlarda değil ekonomik politikalar ve pazar stratejileri bakımından da farklılıklar göstermektedir. Buna göre İslami yönetim anlayışına sahip bir firma (Metwally, 1994: 140):

- İslam'ın yasakladığı herhangi bir faaliyette bulunmaz. Örnek olarak, alkollü içecek, domuz ve mamulleri imalatı ya da satışı yapamaz, kumar, tefecilik ve faizle borç alıp verme işlerini yürütemez.
- Tekelleşmeye neden olabilecek pazar stratejilerinden kaçınmalıdır.
- Mal ve/veya hizmet alım-satımındaki tüm ilişkilerde adil olmalıdır.
- Gerek pazar payını artırmak gerekse ürünlerin fiyatlarını artırmak amacıyla da olsa aldatıcı reklamlardan ve pazarlama stratejilerinden kaçınmalıdır.
- Tüm sömürüye, ayrımcılığa ve kısıtlayıcı ticaret uygulamalarına neden olan faaliyetlerden kaçınmalıdır, çünkü bunların hepsi İslam tarafından kınanmış ve yasaklanmıştır.

Wright (1981), çalışmasında İslami yönetim ve konvansiyonel yönetim arasındaki ayrımı ahlaki temelde verdiği bir örnekle şu şekilde açıklamıştır: Konvansiyonel işletmeciler tarafından yapılan sistem analizlerinde dünyasal faktörler ele alınmakta ve onların gerçekler, sorunlar ve problemler temeli üzerine diğer faktörlerle olan ilişkileri hesaba katılmaktadır. Diğer bir ifadeyle sistem düşüncelerinin parametreleri gözlemlenebilir ve dünyevi olaylardır. İslami yönetimde ise, sistem düşüncesine daha geniş bir perspektiften bakılmaktadır. Karar vermede dünyevi ilişkiler kadar metafiziksel olaylarında dikkate alınması gerektiğine inanılır. Bu nedenle konvansiyonel yönetici, bir çalışanın işten çıkarılma kararını örgütün motivasyonunu bozabileceği veya yıllarca başarılı çalışmalar yürüten bir çalışanın çıkarılma kararını verirken ayıp olabileceği düşüncesiyle tereddüt ederken, İslami yönetici ise bunlarla birlikte bir günah duygusuyla ve Allah'ın memnun olmayacağı düşüncesiyle tereddüt edecektir (Wright, 1981: 87). Bu nedenle; konvansiyonel yönetimin kaynağının organizasyonel hedeflere dayandığı, İslami yönetimin kaynağının ise İslami öğretilere dayandığı sonucu çıkarılabilir (Mohammed, 2014: 120).

Bu bağlamda, konvansiyonel yönetim ile İslami yönetimin örgütsel faaliyet ve hedefleri de farklılık arz edecektir. Soofi ve Kashi (2017) çalışmalarında konvansiyonel yönetim ile İslami yönetimin örgütsel hedeflerini aşağıdaki gibi karşılaştırmışlardır:

Tablo 1: Hedefler Arasında Karşılaştırma

Konvansiyonel Yönetim	İslami Yönetim
Organizasyonun hedeflerini gerçekleştirmek	Örgütte adaleti tesis etme
Organizasyonun akışını kolaylaştırmak, hızlandırmak ve geliştirmek	Organizasyonel haklara saygı duyma
Verimliliği artırmak	İnsanların eğitimi, manevi eğitim ve etik değerler
Etkinliği artırmak	Büyüme için fırsatlar oluşturmak, örgütte mükemmelliğe ulaşmak
Kurumsal büyümeyi gerçekleştirmek	Bireylerin potansiyellerini harekete geçirecek fırsatlar sunmak, üretkenliği ve yenilikçiliği sağlamak
Sürdürülebilir kurumsal büyümeyi sağlamak	Otorite kurmak, teftiş etmek ve eleştirmek yerine çalışanları desteklemek ve onlara yardımcı olmak.
Kurumsal verimliliği artırmak	Organizasyonda çalışanlar arasında fikir alışverişi yapmak için forum oluşturmak
Üretim faktörlerinin doğru kullanımı	Eşitlik ve kardeşlik duygusunu geliştirmek
Faaliyet ve hedeflerde birlik ve koordinasyon sağlamak	Kişisel, örgütsel ve sosyal problemleri çözmek

Kaynak: Soofi ve Kashi, 2017: 54

İslam'da iş, bir bağımsızlık kaynağı ve kişisel gelişim, özgüven, memnuniyet ve kendini gerçekleştirme için bir araç olarak kabul edilmesiyle birlikte (Zuhria, 2013: 6), örgütsel büyüme hususunda, ölçülülük kavramıyla ve servet biriktirmede toplumsal kaygılara sahip olması özellikleriyle de konvansiyonel yönetimden farklılaşmaktadır. Konvansiyonel yönetim, örgütsel büyüme adına servet biriktirmeyi hedeflemektedir.

Baharestan (2004) da İslami yönetim ile konvansiyonel yönetimin insan ilişkilerini aşağıdaki gibi karşılaştırmıştır:

Tablo 2. İnsan İlişkileri Arasında Karşılaştırma

	Konvansiyonel Yönetim	İslami Yönetim
Kimlik (Tanıma)	İnsan ihtiyaçları ve motivasyonu	İnsan varlığının doğası ve boyutları
Kabul	Uzmanlık	Haklar ve insan onuru
Anlaşma	Çıkarıcı ilişkiler	İnsani ilişkiler ve inançlar
Memnuniyet	İçgüdüsel zevkler	Allah'ın hoşnutluğunu kazanma
Teşvik-Cesaretlendirme	Maddi desteklerle	Uygun işler ve insana değerle
Büyüme ve Sürdürülebilirlik	Organizasyonun verimliliği ve üretkenliği	İşlerin ve çalışanların mükemmelliği ve kusursuzluğu

Kaynak: Baharestan, 2004

İslami bir yönetimde, örgüt ve örgütün sahip olduğu hedefler insani gelişme ve mükemmelliğe ulaşmanın bir vesilesidir ve yönetim ilahi bir sorumluluktur. İnsanlar ilahi güven altına alınmışlardır, otorite ve sorumluluklar da ilahi ölçütlere dayandırılmıştır. Bu karşın, konvansiyonel yönetimde ise

insanlar örgütsel hedefleri gerçekleştirme aracı olarak görülür ve yönetim ise sadece resmi bir yetki makamıdır (Soofi ve Kashi, 2017: 56).

Bireyler, her iki yönetim anlayışında da işletme için en iyi performansı sergilemek adına kabiliyet ve becerilerini geliştirerek ellerinden gelenin en iyisini yapmak zorundadırlar. Ancak insani gelişme açısından İslami yönetim ile konvansiyonel yönetim arasında net bir ayrım görülmektedir. İlkinde, İslami temelde insan gelişimini teşvik etmek varken diğeri sadece dünyevi konularla ilgilenmektedir (Zulkifli, 2015: 3).

İslami yönetimin, konvansiyonel yönetimden bir farkı da işletmelerin ekonomik görünümünün yanı sıra doğaya ait de bazı kural, yasa ve düzenlemelerinin olmasıdır. Başka bir deyişle İslam, kurumlara sosyal sorumluluk yükler. Konvansiyonel anlayış özgürlük prensiplerine daha çok önem verirken, İslami yönetim anlayışı himayeci sosyal refaha daha fazla önem vermektedir. Şöyle ki, konvansiyonel yönetimde tutundurma harcamaları, kar maksimizasyonunu garanti eden seviyeye çıkartılırken, İslami yönetim anlayışında hayır harcamaları, karın maksimize olup olmamasına bakılmadan, yapılması gereken bir sorumluluk olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, İslami bir bakış açısıyla girişimci, özel mülk ve ekonomik kaynaklara sahip olma, kâr etme, işleri genişletme, yatırımı artırma ve refahı artırma hakkına sahiptir ancak bununla birlikte bu sistemde mülkiyet kavramının mutlak olmadığını belirtmek önemlidir. İslami anlayışta, bu dünyada insan bir emanetçi konumundadır ve tüm kaynaklar Allah tarafından bireylere verilmektedir (Okka ve Kazak, 2020). Bundan dolayı insanların görevi kaynakları ilahi rehber ışığında (Kuran ve Sünnet) kullanmak ve koşullara göre yararlanmaktır.

Bu bilgiler ışığında İslami yönetim ile konvansiyonel yönetim anlayışı, genel ahlak ilkeleri çerçevesinde Tablo 3'teki gibi karşılaştırılabilir. Ahlaki değerler kültürden kültüre farklılaşsa da bugün evrensel anlamda kabul gören ortak bazı ilkelerden bahsedilmektedir. Çalışmanın önceki bölümlerinde de ifade edildiği gibi iş ahlakı ilkeleri genel ahlak ilkelerinden bağımsız olmayıp iş ahlakının temelinde genel ahlak ilkeleri yatmaktadır. Bu durumda karşılaştırma iş ahlakı çerçevesinde değerlendirilebilir.

Tablo 3. Ahlaki Değerler Çerçevesinde Karşılaştırma

Genel İş Ahlakı İlkeleri	İslami Yönetim	Konvansiyonel Yönetim
Yalan Söylememek/Sözünde Durmak	İslam'da yalan kesin bir şekilde yasaklanmıştır. ¹ Ahlaki bir değer olarak da benimsenmiştir. Bundan dolayı yalan ile elde edilen kazanç helal değildir.	Ahlaki bir değer olarak benimsenmiştir. Ancak İşletme hedefleri doğrultusunda gerektiğinde yalana başvurulabilir.
Dürüstlük	"Emrolunduğun gibi dosdoğru ol." ² emri gereği İslami yönetici her koşulda dürüst olmak zorundadır. Ahlaki bir değer olarak benimsenmiştir. ³	Ahlaki bir değer olarak benimsenmiştir. Ancak herhangi bir bağlayıcılığı yoktur. İşletme veya kişisel çıkarlar önceliklidir.
Yardımlaşma/Dayanışma/Paylaşma	Ahlaki bir değer olarak benimsenmiştir. Yasal bir yaptırımdan bağımsız gönüllü olarak gerçekleştirilir. Birliktelik esastır. ⁴	Yasal yaptırım olmadığı sürece yapılmayabilir. İşletme veya kişisel çıkarlar önceliklidir

¹ "Ey iman edenler! Allah'a itaatsizlikten sakının ve doğru söz söyleyin." (Kur'an, 33/70)

² (Kur'an, 11/112)

³ Ve şöyle niyaz et: "Rabbim! Girilecek yere doğrulukla girmemi, çıkılacak yerden de doğrulukla çıkmamı sağla, bana tarafından yardımcı bir güç ver!" (Kur'an, 17/80)

⁴ "İyilik ve takva (Allah'a karşı gelmekten sakınma) üzere yardımlaşın. Ama günah ve düşmanlık üzere yardımlaşmayın. Allah'a karşı gelmekten sakının. Çünkü Allah'ın cezası çok şiddetlidir." (Kur'an, 5/2)

Hoşgörü/Merhamet	Yönetimde “merhamet etmeyene, merhamet edilmez” ilkesi ile hareket edilir. ⁵	Yönetim politikası ve çıkarlar hoşgörü veya merhamete müsaade etmeyebilir.
Adalet/Adam Kayırma	İslam’da kendi zararına dahi olsa adil olmak emredilmiştir. Yönetimde adalet ve işi ehline verme esastır. ⁶	Adalet ahlaki bir değer olarak benimsense de işletme lehine rant elde etmek dengeleri değiştirebilir.
Sosyal Sorumluluk	Karın maksimizasyonu öncelikli olarak kişisel veya işletme çıkarı için değil toplumsal fayda içindir. İslami yönetici toplumsal çıkarları gözetmek, sosyal sorumlulukları yerine getirmek zorundadır. ⁷	Karın maksimizasyonu rekabet avantajı elde etme ve işletmenin sürdürülebilirliğini sağlama içindir. Sosyal sorumluluklar genelde prestij elde etmek için yapılır. Yasal bir zorunluluk yoksa sosyal sorumluluklar da yerine getirilmeyebilir.
İşçi/İşveren Hakkını Korumak	Kişilik onurunu korumak adına faaliyette bulunur. İşletme çıkarları ikinci plandadır. ⁸	Motivasyon ve verimlilik sağlama adına faaliyette bulunur.
İlkeli olmak	Her zaman İslami ilkeler genel çerçevesinde hareket eder. Faaliyetlerde İslami sınırların dışına çıkılamaz. ⁹	Zamana göre ilkeler de şekillenip değişebilir.

Tablo 3’te ifade edilen genel iş ahlakı ilkeleri İGİAD tarafından 2018 yılında yapılan araştırmadaki verilerden elde edilmiştir. Karşılaştırma sonuçları ise çalışmanın önceki bölümlerinde anlatılanlar ile ayet ve hadisler doğrultusunda şekillenmiştir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Son zamanlarda üzerinde yoğun olarak çalışılan İslami finanstan sonra; yönetim ve ahlak temelinde farklı bakış açılarıyla yürütülen birçok çalışma neticesinde İslami yönetim anlayışı da bilimsel olarak ele alınmaya başlanmış ve yönetimin alt kategorisi olarak popülerlik kazanmıştır. İslam’ın temel kaynakları olan Kur’an ve Sünnet ile şekillenen yönetim, ticaret ve eğitim gibi sistemler İslam’ın birlik belitinin gereği neticesinde birbirine uyumlu bir şekilde çalışarak İslami düzeni oluşturmaktadır. Bu sistem içerisindeki kurumları ve sistemlerin birbirleriyle olan ilişkilerini de İslam ahlakı inşa etmektedir (Şencal, 2021: 67). Bununla birlikte, konvansiyonel yönetimin temelini oluşturan ve “daha fazla servet elde etmeye adanmış servet” (Kazak, 2021: 53) olarak da tanımlanan kapitalizm anlayışı ile Weber (2014) tarafından “askeri güdü” ve “ganimet beklentisi” gibi kavramlar nedeniyle rasyonel bir anlayışa sahip olmadığı savunulan İslam’ın bağdaşmayacağı da ifade edilmektedir. İslâm ve kapitalizm arasındaki bağlantı mantıksız görülse de insanlar tarafından ortaya çıkarılan düşünce sistemlerinin unsurlarını da bünyesinde bulundurabilen ve insanlar tarafından isimlendirilen sistemlerden çok daha üstün değerler ortaya koyan İslam’ın kapitalizm gibi sistemlerle kıyas edilemeyecek kadar üstün bir sistem olduğu da belirtilmektedir. Elbette İslami sistemin insanlar

⁵ “Allah’a kulluk edin ve O’na hiçbir şeyi ortak koşmayın. Anababaya, akrabaya, yetimlere, yoksullara, yakın komşuya, uzak komşuya, yakın arkadaşa, yolcuya, ellerinizin altında bulunanlara iyi davranın. Allah kendini beğenen ve böbürlenip duran kimseyi asla sevmez.” (Kur’an, 4/36)

⁶ “Allah size, emanetleri mutlaka ehline vermenizi ve insanlar arasında hükmettiğiniz zaman adaletle hükmetmenizi emrediyor. Doğrusu Allah, bununla size ne güzel öğüt veriyor! Şüphesiz ki Allah hakkıyla iştir, hakkıyla görendir.” (Kur’an, 4/58)

⁷ “İçinizden hayra çağıran, iyiliği emredip kötülüğü meneden bir topluluk bulunsun. İşte onlar kurtuluşa erenlerdir.” (Kur’an, 3/104)

⁸ “Artık ölçüyü, tartıyı tam yapın, insanların haklarını ve ücretlerini eksiltmeyin, halka haksızlık etmeyin!” (Kur’an, 7/85)

⁹ “Bunlar Allah’ın sınırlarıdır. Kim Allah’a ve Peygamberi’ne itaat ederse Allah onu, zemininde ırmaklar akan cennetlere koyacaktır, orada devamlı kalıcıdır; işte büyük kazanç budur.” (Kur’an, 4/13)

tarafından ortaya konan sistemlere benzer yönlerinin bulunması da kaçınılmazdır. Sonuçta farklı bakış açılarıyla birlikte her sistem kendi yapısı içerisinde gelişme, büyüme ve kalkınmayı amaç edinmektedir (Kazak, 2021; Koehler ve Altundal, 2013; Kurt, 2010).

İslami perspektiften yönetim anlayışının, mevcut literatür ışığında İslami değer ve yaklaşımlarının ele alındığı, konvansiyonel yönetimle iş ahlakı temelinde karşılaştırmasının yapıldığı bu çalışma ile; İslami yönetim anlayışının uygulanması neticesinde, adalet, doğruluk, sadakat, samimiyet, sabır, diğerkâmlık gibi toplumun ve organizasyonların ihtiyacı olan ahlaki değerlerin de doğrudan elde edildiği sonucuna ulaşılmıştır. İslami yönetim ile konvansiyonel yönetimin organizasyonel anlamda benzer hedeflerinin olduğu esas farklılığın İslam'ın epistemoloji anlayışından kaynaklandığı görülmüştür.

Çalışma ile aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

- 1- İslami yönetim anlayışı inanç ve değerler temelinde konvansiyonel yönetim anlayışından farklılaşmıştır. İslami yönetim değerlerini Kur'an ve İslam peygamberinin uygulamalarından almaktadır.
- 2- İslami yönetimin sahip olduğu değerlerle, konvansiyonel yönetim anlayışına nispetle, iş ahlakı ilkeleri İslami yönetimde kendiliğinden uygulanmış olacaktır.
- 3- İslami yönetim anlayışı sadece örgütsel amaçlara yönelik değil sosyal refahı tesis etme amacına yönelik de faaliyetlerde bulunmayı gerektirmektedir.
- 4- İslami yönetimin özelliklerinden olan 'şura' ve 'ihvan' uygulamaları ile katılımcı yönetim, motivasyon, otokontrol mekanizması ve kalite de örgütlerde gelişecektir.
- 5- İslami yönetim anlayışına sahip olan bir işletme, gelir getirici de olsa İslam'ın yasakladığı işlem ve faaliyetlerde bulunamaz.
- 6- İslami yönetim de konvansiyonel yönetim uygulamalarında olduğu gibi bireysel gelişim ve performansı geliştirmeye yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır. Ancak İslami yönetimin kaynağı ontoloji ve epistemolojiye dayandığından, sistem geleneksel olanlardan daha değerli ve daha insani hale gelmiştir.
- 7- İslami yönetim anlayışı temelinde geliştirilen yaklaşımlar, İslami yönetimin maksimum çıktıyı elde etme adına gereken koşullara göre adapte edilebilecek kadar esnek olduğunu göstermiştir.

Elde edilen sonuçlar ile yönetsel anlamda önemli değerlere sahip olan İslami yönetim anlayışı üzerine daha çok çalışmanın yapılması önerilmektedir. Yapılacak çalışmalarda İslami yönetimin uygulanabilirliğinin artırılması amaçlanmalıdır. Bu çalışmanın da İslami yönetimin kurumsallaşmasına, anlaşılmasına ve bundan sonra yapılacak çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Etik Beyan

"İslami Yönetim ile Konvansiyonel Yönetimin İş Ahlakı Temelinde Karşılaştırılması" başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar, bilgi ve donanımlarıyla makale çalışmasının tüm süreçlerine katkı sağlamış ve nihai halini değerlendirerek onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Bu çalışma hem bireysel hem de kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına neden olmamıştır.

KAYNAKÇA

- Abbasi, A. S., Rehman, K. U. ve Bibi, A. (2010). Islamic Management Model. *African Journal of Business Management*, 4(9), 1873–1882.
- Ahmad, K. (2003). Islam and Management. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 11(1).
- Ahmed, P. (2017). İslami Finansal Kurumlarda Ahlak ve Kurumsal Yönetim. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 30(5849), 1–28.
- Akşit, C. (2007). *İslam'da Ticaret Prensipleri*. İstanbul: Birun Yayınları.
- Arslan, M. (2012). *İş ve Meslek Ahlakı*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Baharestan, J. (2004). Comparative Study of Islamic Management and Conventional Management. *Student's Textbook of Humanities*, 1–36.
- Bartle, P. (2008). Participatory Management: Methods to Increase Staff Input in Organization. *Retrieved May, 6, 2008*.
- Bartol, K. M. ve Martin, D. C. (1982). Managing Information Systems Personnel: A Review of the Literature and Managerial Implications. *MIS Quarterly*, 49–70.
- Beekun, R. ve Badawi, J. (1999). The Leadership Process in Islam. *Proteus-Shippensburg*, 16, 33–38.
- Bektaş, Ç. (2015). İşletmelerde İş Ahlakı. *Business & Management Studies: An International Journal*, 3(3), 327–363.
- Branine, M. ve Pollard, D. (2010). Human resource management with Islamic management principles: A dialectic for a reverse diffusion in management. *Personnel Review*, 39(6), 712–727.
- Çağırıcı, M. (2006). *İslam Düşüncesinde Ahlak*. İstanbul: Dem Yayınları.
- Çevikbaş, R. (2010). Yönetimde Etik ve Yozlaşma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 265–289.
- Döndüren, H. (1998). *İslami Ölçülerle Ticaret Rehberi*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Erdoğan, N., Torlak, Ö. ve Tiryaki, K. B. (2018). *Temelleri ve Uygulamalarıyla İş Ahlakı*. İstanbul: İGİAD Yayınları.
- Fukuyama, F. (2000). Social Capital and Civil Society. *IMF Working Papers*, 27–29.
- Güney, N. (2015). İslami Finansa Şer'i Yönetim Uygulamaları ve Konuyla İlgili Tartışmalara Genel Bir Bakış. *Türkiye İslam İktisadi Dergisi*, 2(2), 45–69.
- İlhan, S. (2005). İş Ahlakı: Kuramsal Bir Yaklaşım. *Afyon Koçatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 258–275.

- Kamacı, K. & Öz, M. (2022). İslami Yönetim ile Konvansiyonel Yönetimin İş Ahlakı Temelinde Karşılaştırılması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 857-872.
- Kaya, C. ve Zaim, H. (2011). İslami Değerlerin Çalışan Memnuniyetine Etkisi: Bir Katılım Bankası Uygulaması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 13(1), 28–40.
- Kazak, H. (2021). *İslam ve Kapitalizm*. Ankara: Nobel Yayın.
- Kırel, Ç. (2000). *Örgütlerde Etik Davranışlar, Yönetimi ve Bir Uygulama Çalışması*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Koehler, B. ve Altundal, U. (2013). İslam'da Kapitalizmin Doğuşu. *Liberal Düşünce Dergisi*, (70), 63–72.
- Kurt, A. (2010). Weber'in İslam Görüşü Üzerine Bir Değerlendirme. *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 19(1), 1–23.
- Kurtuluş, B. (2005). İş Ahlakı: Geçmişte ve Günümüzde. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi / Journal of Social Policy Conferences*, 50, 737–759.
- Majali, A. (1990). A Proposal for the Establishment of an Islamic Leadership Institution. *Journal Islamic Academic Science*, 3(4), 251–254.
- Metwally, M. (1994). İslami Bir Firmanın Davranışsal Modeli. *İş Hayatında İslam İnsanı (Homo Islamicus)* içinde (ss. 133–143). MÜSİAD Araştırma Raporları-9.
- Mohammed, A. K. (2014). A Comparative Study Between Islamic Management and Conventional Management With Special Reference to HRM. *The Social Sciences Research*, 2014, 112–122.
- Okka, O. ve Kazak, H. (2020). *İslami Finansal Yönetim-Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli)*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Özgener, Ş. (2002). İmalat Sanayi İşletmelerindeki Kamu ve Özel Sektör Yöneticilerinin İş Ahlakına İlişkin Tutumları. *Amme İdaresi Dergisi*, 35(1), 167–180.
- Salahudin, S. N., Baharuddin, S. S., Abdullah, M. S. ve Osman, A. (2016). The Effect of Islamic Work Ethics on Organizational Commitment. *Procedia Economics and Finance*, 35, 582–590.
- Schulze, N. (1997). İşletme Etiği Konusuna Kavramsal Bir Yaklaşım. *Amme İdaresi Dergisi*, 30(4), 35–51.
- Şencal, H. (2021). Modern Dünya'da Müslüman İş İnsanı Olmak: MÜSİAD Örneği. *İslam ve Kapitalizm: Küresel Bir Bakış Açısı ve Türkiye İncelemeleri*.
- Shafique, M. N., Ahmad, N., Khurshid, M. ve Ahmad, H. (2015). Islamic Principles and Values in Modern Organizations. *Nigerian Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 62(2469), 1–8.
- Soofi, M. ve Kashi, Z. M. (2017). A Review of Islamic Management and Conventional Management. *International Journal of Commerce and Management Research*, 3(10), 54–56.
- Torlak, Ö. (2009). *Pazarlama Ahlakı: Sosyal Sorumluluklar Ekseninde Pazarlama Kararları ve Tüketici Davranışlarının Analizi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Torlak, Ö., Özdemir, Ş. ve Erdemir, E. (2018). *İĞİAD İş Ahlakı Araştırması*. İstanbul: İĞİAD Yayınları.
- Uğur, S. S. ve Uğur, U. (2014). Yöneticilik ve Liderlik Ayrımında Kişisel Farklılıkların Rolü. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(1), 122–136.

Kamacı, K. & Öz, M. (2022). İslami Yönetim ile Konvansiyonel Yönetimin İş Ahlakı Temelinde Karşılaştırılması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 857-872.

Weber, M. (2014). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*. M. Ökten (Çev.). Ankara: Tutku Yayınevi.

Wright, P. (1981). Organizational Behavior in Islamic Firms. *Management International Review*, 21(2), 86–94.

Zaim, H. (2013). İş Hayatında Erdemli İnsanın Yetkinlikleri ile Performans Arasındaki İlişki. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(23), 181–196.

Zuhria, A. (2013). Organizational Behaviour and Islamic Work Ethic. *Managing Islamic Financial Institutions*, 1–21.

Zulkifli, A. (2015). Islamic Management vs Conventional Management. Msc Islamic Finance and Management, 1–6. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2495.9846>



The Impact of Workplace Spirituality on Perceived Institutionalization and Perceived Performance*

Ahmet Bora KIRKLIKÇI**

Abstract

This study was planned to analyze the impacts of workplace spirituality on perceived institutionalization and perceived performance. Based on data from 190 employees in the industrial zone of a metropolitan city in Türkiye in 2021, simple linear regression analysis was utilized to determine the relationships and effects in the model. Engaging work sub-dimension proved 27% effective on perceived institutionalization ($R=0.518$; $p<0.001$) and 22% effective on perceived performance ($R=0.471$; $p<0.001$). The relationships are moderately and high level significantly. Businesses are able to reinforce their institutionalization efforts by supporting workplace spirituality. Especially, engaging work is positively influenced by approaches that are fair, consistent and that value employees.

Keywords: Spirituality at Workplace, Production Sector, Perception of Institutionalization, Perception of Performance.

Article Type: Research Article

İşyeri Manevîyatının Algılanan Kurumsallaşma ve Algılanan Performans Üzerindeki Etkisi

Öz

Bu çalışma, işyeri manevîyatının algılanan kurumsallaşma ve algılanan performans üzerindeki etkilerini analiz etmek için planlanmıştır. 2021 yılında Türkiye'de bir metropolün sanayi bölgesindeki 190 çalışanın verilerine dayalı olarak modeldeki ilişkileri ve etkileri belirlemek için basit doğrusal regresyon analizi kullanılmıştır. İşe bağlılık alt boyutunun algılanan kurumsallaşma üzerinde %27 ($R=0.518$; $p<0.001$) ve algılanan performans üzerinde %22 ($R=0.471$; $p<0.001$) etkili olduğu kanıtlanmıştır. İlişkiler orta düzeyde ve ileri düzeyde anlamlıdır. İşletmeler, işyeri manevîyatını destekleyerek kurumsallaşma çabalarını güçlendirebilmektedir. Özellikle işe bağlılık, adil, tutarlı ve çalışanlara değer veren yaklaşımlardan olumlu etkilenir.

Anahtar Kelimeler: İşyerinde Manevîyat, Üretim Sektörü, Kurumsallaşma Algısı, Performans Algısı.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

** Asst. Prof. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey University, Vocational School of Technical Sciences, Department of Machinery and Metal Technologies, borakirklikci@kmu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0401-8182

1. INTRODUCTION

Sustaining the existence of businesses and gaining an advantage in the competitive environment depends on their ability to implement the activities they need to perform in a timely manner. For this reason, change is inevitable for businesses, and businesses need to shape their decision-making processes according to environmental factors in order for this change to take place in a positive way (Özdemir Aydın and Tan, 2019). Institutionalization occurs when businesses are in two-way interaction with their environment, that is, with their internal and external stakeholders.

As for “institutionalization”, it defines the process of actualizing a function which has already been accepted or routinized and that will be conducted regularly, structured and systematic way (Dayneko and Gustafson, 2014). Institutionalization; It is the management of enterprises with the purposes they set and accepted norms, values and principles. In line with the realism and robustness of these goals, business managers and employees feel connected to the institution (Ülgen, 1990). In its primary meaning, institutionalization guarantees increasing profits, market expansions and investment returns through mission statements, business strategies, structural and organizational discourse (Waddock, 2005; Vasconcelos, 2011a).

Institutionalization can be examined under five approaches. In his approach, Selznick emphasized the importance of the harmonization of the enterprise with the environment in order to ensure institutionalization and the importance of technical tools in this harmony (Selznick, 1996). Berger, on the other hand, focused on how people's motivations and behaviors affect the social order and the effect of the environment on human behavior. He defined the process by which motivational behaviors have the same effect on people as institutionalization (Scott, 1987). Meyer and Rowan approached Berger's definition of institutionalization from a different perspective. They based the survival of businesses on institutionalization and internal commitment between stakeholders and stated that the purpose of businesses is to create a common value system (Scott, 1987). They emphasized that businesses should not focus on the institutionalization process, but should focus on creating a common culture (Apaydın, 2009). In the DiMaggio and Powell approach, it is emphasized that businesses should be acceptable to everyone instead of being moderate in the institutionalization process. According to this approach, businesses need to be careful in their relations with the environment in order to ensure their sustainability and survival. In this way, they can be effective in the institutionalization process in line with their effective relations with the environment (Selznick, 1996).

On the other hand, in the approach of Friedland and Alford, it is emphasized that businesses act in their interests and while trying to protect them, everyone in the business can attribute different meanings to events. They stated that the harmony between the business and the environment with which it is in contact may not always be achieved. According to this approach, in such cases, businesses always act in line with their own interests and in this case, they can use the environment for their own benefit (Scott, 1987).

Another aspect of the existence of businesses and gaining an advantage in the competitive environment is to realize their goals and objectives both on time and in the best and most successful way. What is the best and most successful is evaluated according to the performance of the management (Küçük, Dengel and Çeben, 2019). The “business performance” is measured by market share, endorsement, sales, profitability and institutional image criteria. These measurements can be performed by analyzing components such as the market (i.e. market share), accounting (i.e. endorsement, sales, profitability) and social performance (i.e. company image) (Kırklıkçı and Gedik, 2021). According to this definition, business performance, in its simplest form, is the measurement of productivity. Business

performance is the ability of a business to achieve its goals by effectively using all of its resources (Mowday, Porter and Steers, 1982; Parlak, 2011). It is a concept that enables the qualitative and quantitative expression of the results obtained as a result of the planned activities of the enterprise (Tekin ve Öztürk, 2010). Business performance concerns not only the managers of the business, but also all internal and external stakeholders. Employees direct their practices according to the performance of the business. Business performance is the goods, services or thoughts created as a result of the efforts of the employees in line with the goals of their businesses (Yılmaz, 2005).

It can be said that the most important features that distinguish businesses from each other are institutionalization and performance levels. It is also emphasized in the above definitions of institutionalization that businesses do not exist only with the services or goods they produce, and that there must first be a shared spirit in order to produce. Business performance is an indicator of the success of the business, and the satisfaction and motivation of the employees are directly related factors in achieving this (Erdil and Kitapçı, 2007). In the processes of institutionalization and setting performance goals of the businesses it is suggested to develop applications that could contribute to the inner journey -the needs, wishes, yearnings, dreams and abilities etc.- of employees from all levels, that increase their capabilities and performance, and that encourage their attitudes and behavior (Gioia, 2003; Tourish and Tourish, 2010). It is suggested that the employer should try to institutionalize spiritual values and techniques in organizational vision, mission, policy and practices in order to gain the true potential of spirituality (Garg, 2017). Unfortunately, businesses today focus on adding economic value to society rather than seeking institutional life, transparency, customer satisfaction, fair profits, respect for the law, and joint efforts to build healthy and sustainable societies. The most crucial reason for this situation is thought to be workaholic, abusive and wrong attitudes of managers while creating institutional goals and organizational environment (Vasconcelos, 2011b; Boddy, 2011; Ketola, 2006; Yazdani and Murad, 2015). Therefore, it is reported that not only employees but also employers want to go beyond financial gains in the workplace (Giacalone and Jurkiewicz, 2010). Pawar (2009), for the development of workplace spirituality at the individual level; development programs, trainings and programs related to spiritual teachings can be conducted (for example, meditation, mass worship, spiritual seminars, spirituality programs, etc.); and to develop spirituality at the organizational level, the organization can make organizational plans, develop strategies and direct human resources policies by focusing on and based on moral values.

Workplace spirituality is a tool for employees to actualize their inner conflicts, self-control, motivation and personal development (Jurkiewicz and Giacalone, 2004). Another definition for workplace spirituality is “employees who look for commitment in the work environment and explore their inner self” (Zaidman and Goldstein-Gidoni, 2011). Workplace spirituality is the form of spirituality that encompasses the limits of a business (Altaf and Awan, 2011). It was emphasized that spiritual activities not only increase employee satisfaction, but also provide high productivity, morale and competitiveness (Kolodinsky, Giacalone and Jurkiewicz, 2008; Altaf and Awan, 2011; Cinnioğlu, 2018). It has also been reported that workplace spirituality improves employee performance, resulting in more profits, institutional commitment and overall corporate success (Avcı, 2019). It was also found that workplace spirituality is linked to job satisfaction and engagement (Kolodinsky, Giacalone and Jurkiewicz, 2008; Altaf and Awan, 2011), organizational commitment and organizational citizenship behavior (Kazemipour and Amin, 2012). Bouckaert (2015) stated that business ethics needs a spiritual foundation and what can restore the shared sense of meaning, responsibility and purpose is spirituality. Mitroff (2003) stated that it is okay for businesses to promote workplace spirituality to improve employee engagement and organizational performance, as long as it is done in the context of respecting

people's dignity. According to Zsolnia (2011), administration undisputably has an existential-spiritual dimension.

It has been reported that workplace spirituality is a strong factor influencing competitive advantage (Stead and Stead, 2014) and organizational performance (Collins, 2010; Fry, Vitucci and Cedillo, 2005; Garcia-Zamor, 2003; Giacalone and Jurkiewicz, 2003; Ashmos and Duchon, 2000), which can increase the sustainability of the business. Other research has also shown that workplace spirituality is linked to productivity and profitability (Ashmos and Duchon, 2000; Collins, 2010; Fry, Vitucci and Cedillo, 2005; Garcia-Zamor and Jean-Claude, 2003; Giacalone, Jurkiewicz and Fry, 2005; Giacalone and Jurkiewicz, 2003). Workplace spirituality is an increasingly important area of research, but studies investigating the intersection of workplace spirituality and organizational performance have not been systematically consolidated (Karakas, 2010).

From this point of view, this study was planned to analyze the effect of workplace spirituality on perceived institutionalization and perceived performance. In this study, the variable of spirituality at work is discussed in the conceptual framework of the Spirit at Work Scale (SAWS) developed by Kinjerski and Skrypnik (2006a). This scale conceptualizes spirituality in four sub dimensions that have cognitive, interpersonal, spiritual and mystical properties. In the intercultural adaptation study of the scale in the production sector in Türkiye (Kırklıkçı, 2021), the sub-dimensions of engaging work and mystical experience did not change, but the sub-dimensions of spiritual connection and sense of community combined to form the sub-dimension of spiritual and social connection. Engaging work sub dimension encompasses the state of intense well-being, the sense of having meaningful work that emphasizes a divine purpose, the harmony between an individual's values and beliefs. Mystical experience includes positive energy and a state of liveliness, sense of perfection, joy and transcendence while working. Spiritual and social connection consists of an individual's feeling of being connected to a higher power/being and involves characteristics related to interpersonal relationships along with the common purpose and sense of commitment that an individual shares with others.

The institutionalization variable is discussed in three sub-dimensions as consistency, formalization and transparency and accountability in the conceptual framework of the Perceived Institutionalization Scale (PIS), developed by Kırklıkçı and Gedik (2021). In the sub-dimension of consistency, it is emphasized that the activities carried out by the enterprise and the objectives of the enterprise should be on the same plane. The formalization sub-dimension focuses on acting in line with the written methods used to carry out an activity and ensuring that the work is done in accordance with these methods, while ensuring this, taking into account the duties and job descriptions of the stakeholders in the enterprise, ensuring the functioning within the enterprise. Transparency and accountability sub-dimension is that businesses have a sense of responsibility towards internal and external stakeholders regarding their activities and take all responsibility for the activities they carry out.

The performance variable is handled in three sub-dimensions, namely productivity, operating income and product development, within the conceptual framework of the Perceived Performance Scale (PPS) developed by Kırklıkçı and Gedik (2021). Productivity sub-dimension is based on how efficiently and effectively the products and services are produced, the company's approach to productivity and its relations with its stakeholders on productivity. While the operating income sub-dimension focuses on the superiority and success of the business in its relations with its competitors, the product development sub-dimension focuses on the effects of the innovative aspects of the business.

2. METHODOLOGY

2.1. Participants

The study population consists of production businesses in the industrial zone of Konya city in Türkiye in 2021, July. In this industrial zone, a total of 25000 people work in businesses with at least 10 employees, mainly in the construction, plastic, food, packaging, forest products, automotive, machinery and metal sectors. In the calculation of the study sample, the sampling calculation method of which the universe is known was used, and the sample size was determined as 189 people, with a 95% confidence level and an acceptable error rate of 7%. The study was completed with 190 people. The purpose of the study was explained to the participants and their consent was obtained. Participation in the study was on a voluntary basis.

2.2. Measurement

For data collection, Question Form, Spirit at Work Scale (SAWS), Perceived Institutionalization Scale (PIS) and Perceived Performance Scale (PPS) were utilized.

Question form: This form consists of questions about socio-demographic information such as age, gender, marital status, level of education and level of income; and also inquiries on business-related topics such as job position, total working time at the company and in the sector, number of employees and ownership type of the business.

Spirit at Work Scale (SAWS-TR): Kinjerski and Skrypnek (2006a) developed this scale to determine the spirituality at workplace. Three hundred thirty-two employees working in various positions at a university took part in the original study of the scale. Cronbach Alpha coefficient was found 0.93 (between 0.86-0.91 for sub-dimensions). Four factors in the scale were named engaging work, sense of community, spiritual connection and mystical experience. The scale is a 6 point Likert (1: totally disagree, 6: totally agree). Kırklıkçı (2021) adapted the scale to the Turkish language for employees of the production sector and presented methodologic results. According to the study SAWS-TR displayed a three sub-dimensional structure (engaging work, spiritual and social connection and mystical experience) and Cronbach Alpha coefficients were found 0.83; 0.89 and 0.91 for these sub-dimensions respectively. Total variance explained by this three-factor structure is 66.38%. SAWS-TR was confirmed as a model according to Confirmatory Factor Analysis (CFA). Item samples belonging to the sub-dimensions of the SAWS are given below.

“I experience a match between the requirements of my work and my values, beliefs, and behaviors” (≠1, Engaging work).

“I have moments at work in which I have no sense of time or space” (≠12, Mystical experience).

“I feel like I am part of “a community” at work” (≠17, Spiritual and social connection).

Perceived Institutionalization Scale (PIS): This is a 5-point Likert scale (1: totally disagree, 5: totally agree) that consists of 24 items in 3 sub-dimensions, developed by Kırklıkçı and Gedik (2021). Sub-dimensions in the scale are consistency (15 items), (5 items) and transparency and accountability (4 items). Cronbach Alpha coefficient for PIS returned 0.96 (0.94 / 0.86 / 0.73 respectively for sub-dimensions), KMO value was 0.97 and finally Barlett value was found as 16896.501. These results proved the scale as highly reliable and valid. High scores in the total scale and its sub-dimensions indicate higher perception of institutionalization. Based on the data obtained from CFA, it is safe to say that three-factor PIS is confirmed as a model. Item samples belonging to the sub-dimensions of the PIS are given below.

Kırklıkçı, A.B. (2022). The Impact of Workplace Spirituality on Perceived Institutionalization and Perceived Performance. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 873-890.

“The mission, strategies and actions of our company are consistent” (≠10, Consistency).

“Each duty, authorization and responsibility is settled and these are acknowledged by the employees in our company” (≠18, Formalization).

“Decisions regarding the society and the future of the company are shared with the employees” (≠23, Transparency and accountability).

Perceived Performance Scale (PPS): It is a 5 point Likert (1: totally disagree, 5: totally agree) rating scale developed by Kırklıkçı and Gedik (2021) consisting of 21 items and 3 sub-dimensions. Sub-dimensions are productivity (13 items), operating income (5 items) and product development (3 items). Cronbach Alpha coefficient for PPS is 0.94 (0.93 / 0.80 / 0.76 for sub-dimensions respectively), KMO value is 0.95, Barlett value is 13832.059. These results indicate that the scale is highly reliable and valid. High scores from the total score of the scale and its sub-dimensions indicate a high perception of performance. Based on the data obtained from CFA, it can be stated that three-factor PPS is confirmed as a model. Item samples belonging to the sub-dimensions of the PPS are given below.

“Our company displays a solution-oriented approach towards the existing and possible productivity setbacks” (≠6, Productivity).

“Market value of our company is higher than our competitors” (≠15, Operating income).

“Research and Development unit of our company is conducting innovative activities” (≠19, Product development).

2.3. Data Analysis

SPSS 22.0 software was used for the analysis of the data. In evaluating descriptive characteristics, constant variables were displayed as average; categorical variables were given as numbers and percentages. Normal distribution of data was assessed through Shapiro-Wilk test. The relationship between employees' titles and workplace spirituality, perceived institutionalization and perceived performance levels were tested through ANOVA test. The Pearson Correlation test was used to examine the relationship between the scores of SAWS, PIS and PPS Total and its sub-dimensions. Correlation coefficients 0.00-0.19: No or negligible low relationship, 0.20-0.39: Weak relationship, 0.40-0.69: Moderate relationship, 0.70-0.89: Strong relationship, 0.90-1.00: Interpreted as very strong relationship (Öztuna, Elhan and Kurşun, 2008). Simple Linear Regression analysis was utilized to determine the relationships and effects in the model. For statistical significance, $p < 0.05$ was accepted.

2.4. Research Hypotheses and Model

In this research, hypotheses for dependent (workplace spirituality) and independent (institutionalization and performance) variables and sub-variables were formed, and the model below belonging to workplace spirituality (independent) and institutionalization and performance variables (dependent) was developed (Figure 1).

Workplace Spirituality sub-dimensions;

H₁: Engaging work positively affects perceived institutionalization.

H₂: Spiritual and social connection positively affects perceived institutionalization.

H₃: Mystical experience positively affects perceived institutionalization.

H₄: Engaging work affects perceived performance positively.

H₅: Spiritual and social connection positively affects perceived performance.

H₆: Mystical experience positively affects perceived performance.

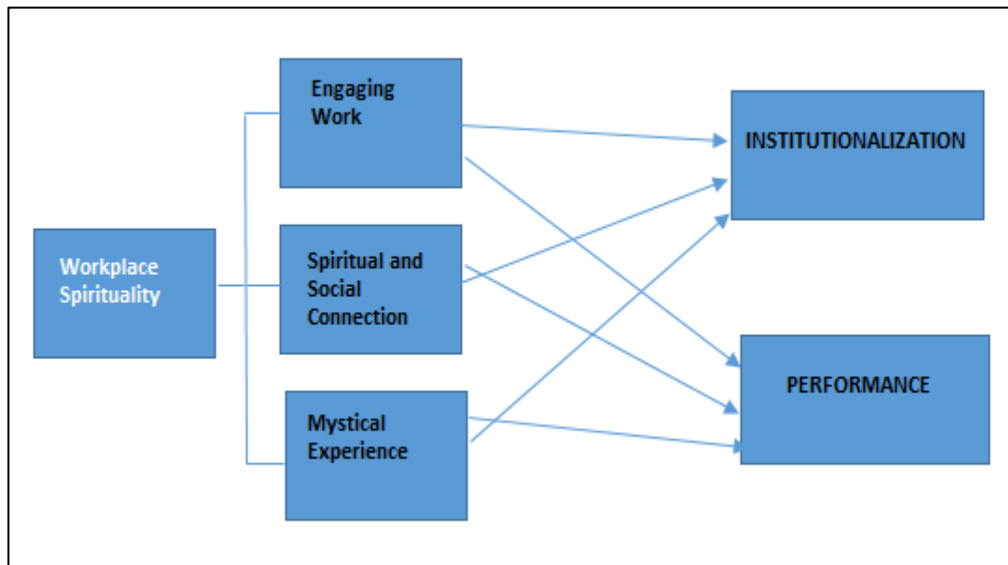


Figure 1. Study Model

2.5. Findings

2.5.1. Findings Related to Employees' Socio-Demographic and Workplace Characteristics

Table 1. The Distribution of Findings related to Socio-Demographic Characteristics of Employees and Their Places of Work

Characteristics		n	%
Gender	Female	41	21.6
	Male	149	78.4
Age, years	34.08±7.35	(Min.-Max. = 18-54)	
Marital status	Married	127	67.2
	Single	62	32.8
Level of education	Primary-Secondary	53	28.2
	High School	39	20.7
	Associate's degree	54	28.7
	Bachelor's degree	38	20.2
	Master's/Ph.D. degree	4	2.1
Current position	Administrator	44	23.8
	Engineer/Overseer/Shift	35	18.9
	Superintendent	14	7.6
	Foreman/Supervisor	92	49.7
	Worker		
Total working time in the business	Less than 1 year	27	14.9
	1-3 years	59	32.6
	4-6 years	34	18.8
	7-10 years	24	13.3
	Over 10 years	37	20.4
Total working time in the sector	Less than 1 year	10	6.4
	1-3 year	23	14.6

	4-6 year	26	16.6
	7-10 year	26	16.6
	Over 10 years	72	45.9
Number of employees	67.87±73.67	(Min.-Max. = 10-400)	
Type of business ownership	Family/Private	160	85.1
	Domestic Capital Partnership	17	9.0
	Foreign Capital Partnership	11	5.9
Income (TL)	3744±2078	(Min.-Max. = 2300-15000)	

While the median age of the employees is 34.08±7.35, 78.4% of them are male, 67.2% are married, 28.7% have an associate's degree and 49.7% are workers. Of all the employees, 32.6% have been working in the same company for 1-3 years. The rate of people working for longer than 10 years is 45.9%. Regarding the ownership type of the businesses, 85.1% of them are family-owned enterprises with an average employee count of 67.87±73.67. The average income of the participants is 3744±2078 Turkish Liras (Table 1).

Table 2. Spirituality at Work, Perceived Institutionalization and Perceived Performance Scales Total and Sub-Dimensional Correlations

	Engaging work	Spiritual and social connection	Mystical experience	SAWS-TR Total	Consistency	Formalization	Transparency and accountability	PIS Total	Productivity	Operating income	Product development	PPS Total
Engaging work	1	.396** .000	.565** .000	.847** .000	.549** .000	.317** .000	.224** .002	.518** .000	.485** .000	.345** .000	.171* .018	.471** .000
Spiritual and social connection	.396** .000	1	.172* .017	.728** .000	.391** .000	.273** .000	.252** .000	.411** .000	.303** .000	.226** .002	.256** .000	.331** .000
Mystical experience	.565** .000	.172* .017	1	.715** .000	.347** .000	.235** .001	.271** .000	.379** .000	.460** .000	.230** .001	.242** .001	.437** .000
SAWS-TR Total	.847** .000	.728** .000	.715** .000	1	.564** .000	.362** .000	.325** .000	.573** .000	.536** .000	.349** .000	.293** .000	.535** .000
Consistency	.549** .000	.391** .000	.347** .000	.564** .000	1	.579** .000	.328** .000	.917** .000	.623** .000	.512** .000	.327** .000	.650** .000
Formalization	.317** .000	.273** .000	.235** .001	.362** .000	.579** .000	1	.354** .000	.733** .000	.578** .000	.393** .000	.414** .000	.604** .000
Transparency and accountability	.224** .002	.252** .000	.271** .000	.325** .000	.328** .000	.354** .000	1	.638** .000	.681** .000	.159* .029	.694** .000	.671** .000
PIS Total	.518** .000	.411** .000	.379** .000	.573** .000	.917** .000	.733** .000	.638** .000	1	.781** .000	.488** .000	.548** .000	.801** .000
Productivity	.485** .000	.303** .000	.460** .000	.536** .000	.623** .000	.578** .000	.681** .000	.781** .000	1	.408** .000	.646** .000	.951** .000
Operating income	.345** .000	.226** .002	.230** .001	.349** .000	.512** .000	.393** .000	.159* .029	.488** .000	.408** .000	1	.243** .001	.622** .000
	.171* .018	.256** .000	.242** .001	.293** .000	.327** .000	.414** .000	.694** .029	.548** .000	.646** .000	.243** .001	1	.739** .000

Product development	.018	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001		.000
PPS Total	.471**	.331**	.437**	.535**	.650**	.604**	.671**	.801**	.951**	.622**	.739**	1
	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed). * . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

The correlations of the total and sub-dimensions of the Spirituality at Work, Perceived Institutionalization and Perceived Performance Scales are shown in Table 2. Total score of SAWS-TR and sub-dimension scores from spiritual and social connection, mystical experience were found at a moderate level; engaging work sub-dimension score returned higher than medium level. PIS total score and transparency and accountability and formalization sub-dimension scores were found close to moderate level; consistency sub-dimension was found higher than medium level. PPS total score and the scores for productivity and product development sub-dimensions proved close to the medium level; operating income sub-dimension was found over medium level ($p < 0.05$).

Table 3. Employees' Levels of Spirituality at Work, Perceived Institutionalization and Perceived Performance

	Administrator (1)	Enginer/ Overseer/Shift Supervisor (2)	Foreman/ Supervisor(3)	Worker (4)	Total	Test p
SAWS-TR Total	3.96±0.48	3.68±0.44	3.95±0.47	3.78±0.46	3.82±0.47	7.041 0.071
Engaging work	3.93±0.54 ^{2.4}	3.65±0.43	3.89±0.49	3.68±0.53	3.75±0.52	9.846 0.020
Spiritual and social connection	3.79±0.78	3.51±0.83	4.06±0.65	3.83±0.57	3.78±0.69	3.810 0.283
Mystical experience	4.21±0.62	3.94±0.61	3.90±0.71	3.87±0.64	3.97±0.65	5.689 0.128
PIS Total	3.94±0.49	3.74±0.50	4.06±0.58	3.90±0.52	3.89±0.52	4.727 0.193
Consistency	3.99±0.47	3.76±0.59	4.13±0.58	3.90±0.58	3.91±0.56	3.400 0.334
Transparency and accountability	3.74±1.06	3.49±1.14	3.73±1.12	3.74±1.01	3.69±1.05	0.923 0.820
Formalization	3.95±0.64	3.89±0.48	4.09±0.64	4.00±0.51	3.97±0.55	2.295 0.513
PPS Total	4.08±0.42	3.89±0.47	4.11±0.42	3.96±0.51	3.99±0.48	2.937 0.401
Productivity	4.21±0.45	3.99±0.51	4.19±0.44	4.04±0.59	4.08±0.54	3.598 0.308

Operating income	3.85±0.59	3.63±0.49	3.89±0.59	3.69±0.60	3.73±0.58	5.214 0.157
Product development	3.87±0.81	3.92±0.89	4.14±0.75	4.04±0.68	3.99±0.76	1.832 0.608

When the relationship between employees' titles and engaging work sub-dimension was analyzed, the scores of administrators were significantly higher compared to the scores collected from engineers/overseers/shift supervisors and workers ($p < 0.05$). No significant difference was found in the score levels of the other two sub-dimensions of SAWS, PIS total and sub-dimensions, PPS total and sub-dimensions according to the titles of the employees ($p > 0.05$) (Table 3).

2.5.2. Findings Related to the Model

Table 4. Simple Regression Analysis to Determine the Effect of Engaging Work on Perceived Institutionalization

	R	R ²	Adjusted R ²	Standard error of the estimate	Engaging work		
					Beta	t	p
Perceived institutionalization	0.518	0.269	0.265	0.443	0.513	8.313	0.000

Engaging work sub-dimension proved 27% effective on perceived institutionalization. A positive Beta value indicated a linear relationship; in other words, perceived institutionalization increases as engaging work scores rise ($\beta = 0.51$; $p < 0.001$) (Table 4).

Table 5. Simple Regression Analysis to Determine the Effect of Spiritual and Social Connection on Perceived Institutionalization

	R	R ²	Adjusted R ²	Standard error of the estimate	Spiritual and social connection		
					Beta	t	p
Perceived institutionalization	0.411	0.169	0.164	0.472	0.310	6.177	0.000

Spiritual and social connection proved to be 17% effective on perceived institutionalization. A positive Beta value indicated a linear relationship, as the score from spiritual and social connection increase, perceived institutionalization follows suit ($\beta = 0.31$; $p < 0.001$) (Table 5).

Table 6. Simple Regression Analysis to Determine the Effect of Mystical Experience on Perceived Institutionalization

	R	R ²	Adjusted R ²	Standard error of the estimate	Mystical experience		
					Beta	t	p
Perceived institutionalization	0.379	0.144	0.139	0.479	0.304	5.613	0.000

Mystical experience proved to be effective on perceived institutionalization at 14%. A positive Beta value indicated that the relationship is linear; therefore, an increase in mystical experience score causes a rise in perceived institutionalization ($\beta = 0.30$; $p < 0.001$) (Table 6).

Table 7. Simple Regression Analysis to Determine the Effect of Engaging Work on Perceived Performance

	R	R ²	Adjusted R ²	Standard error of the estimate	Engaging work		
					Beta	t	p
Perceived performance	0.471	0.222	0.218	0.426	0.435	7.328	0.000

Engaging work was observed to be 22% effective on perceived performance. Positive Beta value indicated a linear relationship; thus perceived performance increases as engaging work score rises ($\beta=0.44$; $p<0.001$) (Table 7).

Table 8. Simple Regression Analysis to Determine the Effect of Spiritual and Social Connection on Perceived Performance

	R	R ²	Adjusted R ²	Standard error of the estimate	Spiritual and social connection		
					Beta	t	p
Perceived performance	0.331	0.110	0.105	0.456	0.233	4.812	0.000

Spiritual and social connection was observed to be 11% effective on perceived performance. A positive Beta value indicated a linear relationship; as spiritual and social connection increases, perceived performance also goes higher ($\beta=0.23$; $p<0.001$) (Table 8).

Table 9. Simple Regression Analysis to Determine the Effect of Mystical Experience on Perceived Performance

	R	R ²	Adjusted R ²	Standard error of the estimate	Mystical experience		
					Beta	t	p
Perceived performance	0.437	0.191	0.187	0.434	0.327	6.663	0.000

Mystical experience was found to be 19% effective on perceived performance. Beta value's being positive indicated that the relationship is linear, therefore perceived performance increases as mystical experience rises ($\beta=0.33$; $p<0.001$) (Table 9).

4. RESULTS, DISCUSSION AND RECOMMENDATIONS

This study revealed the results of the relationship between workplace spirituality measured by SAWS-TR, perceived institutionalization and perceived performance in 190 people working in businesses in the manufacturing sector. Most of the employees are young, male, married, have associate's degree and are workers. Institutionalization; It is the adoption and implementation of the organizational culture and policies, procedures, beliefs and values of the business in the same way by all the shareholders, managers and employees. Berger stated that institutionalization consists of three stages, namely externalization, objectification and, at the last level, internalization (Scott, 1987). In this study, the fact that nearly half of the employees have been working in this company for less than three years suggests that they may not have internalized the institutionalization and performance dynamics in their businesses yet.

A Most of the businesses' being family owned/private enterprises and half of these being medium sized enterprises reflects the overall characteristics of production businesses in Türkiye. The fact that the majority of the enterprises are in the family/individual ownership structure and approximately half of them are medium-sized in terms of the number of employees reflects the general

characteristics of the production enterprises in Türkiye. In family businesses, a model is adopted in which the work is done by professional managers, and the bosses are effective only in vital, long-term decisions that concern the company in general. The reasons for the inability to institutionalize family businesses have been reported as the financial structure, competition conditions, legal practices and their commitment to the traditional missions of the first generation specific to family businesses (Aksoy and Çabuk, 2006). In addition, it has been stated that the success of these businesses definitely goes through institutionalization (Kobal and Yıldırım, 2016).

According to the job titles of the employees in their enterprises (manager, engineer/chief/shift supervisor, foreman, worker), there was no significant difference between workplace spirituality, perceived institutionalization and perceived performance levels and sub-dimensions. However, engaging work sub-dimension of SAWS-TR is significantly higher among administrators. Because institutionalization studies in businesses in Türkiye is a newly settled culture and managers are generally responsible for the execution of related studies. In this study, the fact that the managers agree with the employees at other levels in terms of all perceptions suggests that they make an objective evaluation in terms of the answers they give. Kinjerski and Skrypnek (2006a) reported that employees in management and professional staff had a higher level of workplace spirituality than administrative staff and sales, trade or technical groups in the development of SAWS in a university employee.

In this study, engaging work sub-dimension was determined to be the most effective on perceived institutionalization. Engaging work sub-dimension explains 27% of perceived institutionalization. When the standardized β coefficient, which shows the effect ratio, is examined, it is seen that the dimension of engaging work has an effect of 0.513. H1 hypothesis regarding the effect of engaging work on perceived institutionalization was found significant and accepted ($p < 0.001$). At the organizational level, spirituality has been defined as the ability of the employee to work in harmony with the values of the organization and to adopt the vision and mission of the organization (Milliman, Czaplewski and Ferguson, 2003; Chen and Yang, 2012). Engaging work, which is in connection with individual sensitivities, is highly susceptible to external influences. For instance, lack of confidence in organizational justice and concessions towards employees' values will negatively affect engaging work (Karakaş, 2010). Aşçı and Baysal (2019) supported that the two most important and common factors affecting the vigor, dedication and concentration dimensions of work engagement in sales and marketing employees are the support of the manager and the organization. It has been reported that the positive attitudes, optimism and proactive behaviors of dedicated employees positively affect the commitment and institutionalization of other employees (Bakker, Albrecht and Leiter, 2011). It has been reported that employee engagement is related to mood at work and that employees need a job profile in which they can use all aspects of an individual personality (cognitive, physical, emotional, social and psychological) (Garg, 2014).

Spiritual and social connection was observed to be 17% effective on perceived institutionalization. When the standardized β coefficient showing the effect ratio was examined, it was seen that the spiritual and social connection dimension had an effect of 0.310. H2 hypothesis regarding the effect of spiritual and social connection on perceived institutionalization was found significant and accepted ($p < 0.001$). Spiritual and social connection includes "the sense of being connected to something larger than self and having a common purpose and the sense of commitment which are also shared by others". It is essential for individuals to experience their "spiritual love" in their workplace in terms of commitment. Employees who can practice spiritual applications required by their beliefs are able to feel a higher degree of commitment towards their institutions (Baykal, 2018). Applications such as myths and legends, success stories, employee of the month/year, which are parts of organizational culture, are

endeavors that support the creation of spiritual and social connection. It can be said that spirituality in the workplace gives employees a sense of interdependence and community. Businesses should take measures to strengthen the sense of community among employees and create a working climate (family environment) that encourages cooperation and cooperation (Avcı, 2019). It has been emphasized that when employees find meaning in their work activities and feel included in a spiritual organizational climate, they become happier and healthier employees who work collaboratively, apply their full potential to the work and bring their whole selves to the organization (Marschke, Preziosi and Harrington, 2009). Social attachment, that is, the sense of community, included in this dimension includes having a deep connection or relationship with others. This dimension emerges at the group level of human behavior in the workplace environment and is related to the interactions between employees and colleagues (Ashmos and Duchon, 2000). Increasing the mental, emotional and spiritual connections between the employees serves to gain the sense of "we", not the "me" that is the basis of institutionalization. Marques, Dhiman and King (2007) stated that "an organization that nurtures diversity, flexibility, creativity, and free flow of communication can evolve its operations and even grow to be a trendsetter in its industry." According to Naylor, Willimon and Osterberg (1996), a sense of community can be developed through shared vision, shared values, empowerment, shared responsibility, growth and development, feedback and friendship.

Mystical experience proved 14% effective on perceived institutionalization. When the standardized β coefficient showing the effect ratio was examined, it was seen that the Mystical experience dimension had an effect of 0.304. H3 hypothesis regarding the effect of mystical experience on perceived institutionalization was found significant and accepted ($p < 0.001$). This sub-dimension includes positive energy and a state of liveliness, a sense of perfection, joy and transcendence (Kinjerski and Skrypnik, 2006b). Any intervention that nurtures the spirituality of employees will strengthen the sense of belonging and commitment towards the institution, contribute to employees working devotedly and making long-term plans related to the business (Marques, Dhiman and King, 2007).

In this respect, spirituality at workplace plays a key role in institutionalization, especially in creating an organizational culture. On the other hand, it was reported that some managers feel reluctant to apply spirituality in the workplace for fear that it would be received as a curiosity, fear or laughing stock (Jurkiewicz and Giacalone, 2004). Business managers need to consider the needs of their employees, who are the most important shareholders during institutionalization, respectfully and sensitively (Gioia, 2003). According to the results of this study, businesses should dismiss these worries and try to integrate workplace spirituality into their organizational culture to realize its potential fully.

Performance is an indicator of where the business actually stands, at which scale predetermined goals have been achieved and how resources can be utilized effectively to increase performance (Kırklıkçı and Gedik, 2021). In this study, engaging work confirmed 22% effectiveness on performance. When the standardized β coefficient showing the effect ratio was examined, it was seen that the dimension of engaging work had an effect of 0.435. The H4 hypothesis regarding the effect of engaging work on perceived performance was found to be significant and accepted ($p < 0.001$). Thus, as engaging work goes up, businesses focus more on achieving their performance goals faster and more effectively (Heaton, Schmidt-Wilk and Travis, 2004). Spiritual and social connection proved 11% effective on perceived performance. When the standardized β coefficient showing the effect ratio was examined, it was seen that the spiritual and social connection dimension had an effect of 0.233. The H5 hypothesis regarding the effect of spiritual and social connection on perceived performance was found to be significant and accepted ($p < 0.001$). Employees feel like a part of the group and society due to their connections in their workplace. This feeling makes them admire their business and feel responsible for

its performance and efficiency (Pfeffer and Salancik, 2003). It has been reported that workplace spirituality increases the profitability of the business with the fulfillment of moral obligation, social work, charitable activities and corporate social responsibility (Krahnke, Giacalone and Jurkiewicz, 2003). James, Miles and Mullins (2011) determined that employees with intrinsic spiritual qualities show greater performance. It has been emphasized that spirituality develops mutual belief and trust between employees and employers and creates an appropriate environment where the employee's desire to take more responsibility increases (Garg, 2017).

Mystical experience has 19% effectiveness on perceived performance. When the standardized β coefficient showing the effect ratio was examined, it was seen that the mystical experience dimension had an effect of 0.327. The H6 hypothesis regarding the effect of mystical experience on perceived performance was found to be significant and accepted ($p < 0.001$). Avcı (2019) reported a weak positive correlation between employee performance, mystical experience and engaging work sub-dimensions. There were no correlations found between employee performance, spiritual and social connection sub-dimensions. Employee performance represents an employee's all efforts to achieve standards defined by the institution. There is a close association between the performance of individual employees, group/team and organizational performance since productivity is the most important indicator of institutional performance (Kırklıkçı and Gedik, 2021). It has been emphasized that workplace spirituality enables employees to realize their full potential and full selves in the workplace, and businesses that implement spirituality at the organizational level experience more profitability and productivity in the long run (Garg, 2017). It has been reported that workplace spirituality also serves as a catalyst, helping change management and thus easy transformation and helping organizations better manage market opportunities, resulting in greater efficiency and rate of return (Jurkiewicz and Giacalone, 2004).

The primary objective of this study is to determine the impacts of workplace spirituality and its sub-dimensions on perceived institutionalization and perceived performance. All sub-dimensions of workplace spirituality, especially engaging work, are effective on perceived institutionalization and perceived performance. The construct in this study was confirmed and hypotheses were accepted. Businesses are able to reinforce their institutionalization efforts by supporting workplace spirituality. Engaging work is positively influenced by approaches that are fair, consistent and that value employees. Therefore, businesses should not make compromises in their attitudes towards spirituality at workplace. As the primary task of institutionalization processes, businesses need to determine their attitude towards their employees and create working conditions, environments, reward systems, social care and support systems and entertainment and activity opportunities that enable spirituality of their employees accordingly. Businesses should strive to develop a holistic spiritual organizational climate so that the true potential of workplace spirituality can be channeled towards appropriate organizational effectiveness (Garg, 2017). The practice of spirituality in the workplace should not be used as a manipulative attempt to improve employee performance.

One of the limitations of the study is that it was conducted with a relatively small sample of businesses in only one metropolitan zone. Therefore, the results obtained from this study are limited and cannot be generalized to every person and institution. The model based on the relationship between workplace spirituality and perceived institutionalization and perceived performance could not be further analyzed due to the small sample size, and the relationships in the model were examined by simple regression analysis. However, the fact that previous studies have demonstrated that the three measurement tools are valid and reliable in Turkish society is a strong aspect of the research. In addition, the generalizability of the study can be increased by collecting data from as many employees as possible

from different centers. Future research should focus on the detailed study of the relationships between workplace spirituality and employee behavior using qualitative methods such as case studies. Experimental studies are also possible, in which the effects of various spiritual practices on employees are tested.

Spirituality in the workplace is a new concept in Türkiye and although its relations with institutionalization and performance perception are examined in this study, its other effects in businesses are not well known. Supporting the spirituality of the employee with the dimensions of the mystical experience and spiritual and social connection, especially the engaging work, is necessary for a successful corporate structure in the enterprise.

Ethical Statement

The authors hereby declare that they have not used any sources other than those listed in the references. Authors complied with research and publication ethics in all phases of the study, and approval was obtained from Karamanoğlu Mehmetbey University Social and Human Sciences Scientific Research and Publication Ethics Committee dated 16.06.2021 and numbered 05-2021/108 for the study.

Contribution Rate Statement

The author contributed to all processes from writing the study to the drafting and read and approved the final version.

Conflict Statement

The author declares that there is no conflict of interest.

REFERENCES

- Aksoy, U. and Çabuk, A. (2006). KOBİ'lerde Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Kurumsallaşma Üzerindeki Etkileri. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(16), 39-57.
- Altaf, A. and Awan, M.A. (2011). Moderating Affect Of Workplace Spirituality On The Relationship Of Job Overload And Job Satisfaction. *Journal of Business Ethics*, 104, 93-99.
- Apaydin, F. (2009). Kurumsal Teori ve İşletmelerin Kurumsallaşması. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 8-18.
- Ashmos, D. P. and Duchon, D. (2000). Spirituality at Work: A Conceptualization and Measure. *Journal of Management Inquiry*, 9(2), 134-145.
- Aşçı, K. and Baysal, H. T. (2019). Satış Pazarlama Çalışanlarının İşe Tutkunluk Davranışlarının İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(1), 35-53.
- Avcı, N. (2019). A Study On The Relationship Between Workplace Spirituality And Employee Performance. *e-Journal of New Media*, 3(3), 213-225.
- Bakker, A. B., Albrecht, S. L. and Leiter, M. P. (2011). Key Questions Regarding Work Engagement. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 20(1), 4-28.
- Baykal, E. (2018). Spirituality and Search for Meaning in the Workplace. *Alanya Academic Review Journal*, 2(1), 11-25.
- Boddy, C. R. (2011). The Corporate Psychopaths Theory of the Global Financial Crisis. *Journal of Business Ethics*, 102(2), 255-259.

- Kırklıkçı, A.B. (2022). The Impact of Workplace Spirituality on Perceived Institutionalization and Perceived Performance. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 873-890.
- Bouckaert, L. (2015). Spirituality: The Missing Link in Business Ethics. L. Zsolnai (Ed.), In *The Spiritual Dimension of Business Ethics and Sustainability Management* (pp. 15-26), Cham: Springer.
- Chen C. Y. and Yang, C. F. (2012). The Impact of Spiritual Leadership on Organizational Citizenship Behavior: A Multi-Sample Analysis. *Journal of Business Ethics*, 105(1), 107-114.
- Cinnioğlu, H. (2018). The Impact of Spiritual Leadership Perceptions on Job Satisfaction Levels of Employees Working in Food and Beverage Businesses: İstanbul Sample. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 6(4), 113-131.
- Collins, D. (2010). Designing Ethical Organizations for Spiritual Growth and Superior Performance: An Organization Systems Approach. *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 7(2), 95-117.
- Dayneko, D. V. and Gustafson, E. J. (2014). Institutional Innovations in the Forest Industry in Russia: A Case Study of Irkutsk Province. *Miscellanea Geographica*, 18(4), 17-23.
- Erdil, O. and Kitapçı, H. (2007). TKY Araçlarının Kullanımı ve Firma Yenilikçiliğinin Yeni Ürün Geliştirme Hızı ve İşletme Performansına Etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 233-245.
- Fry, L. W., Vitucci, S. and Cedillo, M. (2005). Spiritual leadership and Army Transformation: Theory, Measurement, and Establishing A Baseline. *The Leadership Quarterly*, 16(50), 835-862.
- Garg, N. (2014). Employee Engagement and Individual Differences: A Study in Indian Context. *Management Studies and Economics System*, 1(1), 31-40.
- Garg, N. (2017). Workplace Spirituality and Organizational Performance in Indian Context: Mediating Effect of Organizational Commitment, Work Motivation and Employee Engagement. *South Asian Journal of Human Resources Management*, 4(2), 191-211.
- Garcia-Zamor, J. (2003). Workplace Spirituality and Organizational Performance. *Public Administration Review*, 63(3), 355-363.
- Giacalone, R. A. and Jurkiewicz, C. L. (2003). *Handbook of Workplace Spirituality and Organizational Performance*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Giacalone, R. A. and Jurkiewicz, C. L. (2010). The Science of Workplace Spirituality. R. A. Giacalone and C. L. Jurkiewicz (Ed.), *Handbook of Workplace Spirituality and Organizational Performance* içinde (ss. 3-26), Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Giacalone, R. A., Jurkiewicz, C. L. and Fry, L. W. (2005). From Advocacy to Science: The Next Steps in Workplace Spirituality Research. R. Paloutzian, (Ed.), *Handbook of Psychology and Religion* içinde (ss.). Newbury Park, CA: SAGE Publications.
- Gioia, D. A. (2003). Business Organization As Instrument Of Societal Responsibility. *Organization*, 10(3), 435-438.
- Heaton, D. P., Schmidt-Wilk, J. and Travis, F. (2004). Constructs, Methods, and Measures for Researching Spirituality in Organizations. *Journal of Organizational Change Management*, 17(1), 62-82.
- James, M. S., Miles, A. K., and Mullins, T. (2011). The Interactive Effects of Spirituality and Trait Cynicism on Citizenship and Counterproductive Work Behaviors. *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 8(2), 165-182.

- Kırklıkçı, A.B. (2022). The Impact of Workplace Spirituality on Perceived Institutionalization and Perceived Performance. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 873-890.
- Jurkiewicz, C. L. and Giacalone, R. A. (2004). A Values Framework For Measuring the Impact of Workplace Spirituality on Organizational Performance. *Journal of Business Ethics*, 49(2), 129-142.
- Karakas, F. (2010). Spirituality and Performance in Organizations: A Literature Review. *Journal of Business Ethics*, 94(1), 89-106.
- Kazemipour, F. and Amin, S. M. (2012). The Impact of Workplace Spirituality Dimensions on Organisational Citizenship Behaviour among Nurses with the Mediating Effect of Affective Organisational Commitment. *Journal of Nursing Management*, 20(8), 1039-1048.
- Ketola, T. (2006). From CR-Psychopaths to Responsible Corporations: Waking Up the Inner Sleeping Beauty of Companies. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 13(2), 98-107.
- Kırklıkçı, A. B. (2021). Turkish Adaptation of the Spirit at Work Scale in Production Sector Employees. *Journal of Religion and Health*, 60(5), 3675-3693.
- Kırklıkçı, A. B. and Gedik, T. (2021). Development Study of Perceived Institutionalization and Perceived Performance Scales. *Drvna Industrija*, 72(2), 131-142.
- Kinjerski, V. and Skrypnik, B. J. (2006a). Measuring the Intangible: Development of the Spirit at Work Scale. M. Weaver (Ed.), *The Sixty-fifth Annual Meeting of the Academy of Management* içinde (ss.1-16), Atlanta.
- Kinjerski, V. and Skrypnik, B. J. (2006b). Creating Organizational Conditions That Foster Spirit at Work. *Leadership and Organization Development Journal*, 27, 280-295.
- Kobal, K. S. and Yıldırım, O. A. (2016). Aile İşletmelerinin Kurumsallaşma Sürecinde İkinci Kuşağın Yaşadığı Sorunlar Üzerine Bir Araştırma. *Öneri Dergisi*, 12(46), 97-120.
- Kolodinsky, R. W., Giacalone, R. and Jurkiewicz, C. (2008). Workplace Values and Outcomes: Exploring Personal, Organizational, and Interactive Workplace Spirituality. *Journal of Business Ethics*, 81(2), 465-480.
- Krahnke, K., Giacalone, R. A. and Jurkiewicz, C. L. (2003). Point Counterpoint: Measuring Workplace Spirituality. *Journal of Organizational Change Management*, 16(4), 396-405.
- Küçük, O., Dengel, D. and Çeven, S. (2019). "İşletme Performansı Ölçeği" Geliştirme Çalışması: Bir Alan Araştırması. *Uluslararası Erciyes Bilimsel Araştırmalar Kongresi* (ss. 583-594), Kayseri.
- Marques, J., Dhiman, S. and King, R. (2007). *Spirituality in the Workplace What It is Why It Matters How to Make It Work for You*. USA: Personhoodpress.
- Marschke, E., Preziosi, R. and Harrington, W. (2009). Professionals and Executives Support a Relationship Between Organizational Commitment and Spirituality in the Workplace. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 7(8), 33-47.
- Milliman, J., Czaplewski, A. J. and Ferguson, J. (2003). Workplace Spirituality and Employee Work Attitudes: An Exploratory Empirical Assessment. *Journal of Organizational Change Management*, 16(4), 426-447.
- Mitroff, I. I. (2003). Do Not Promote Religion Under the Guise of Spirituality. *Organization*, 10(2), 375-382.

- Kırklıkçı, A.B. (2022). The Impact of Workplace Spirituality on Perceived Institutionalization and Perceived Performance. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 873-890.
- Mowday, R. T., Porter, L. W. and Steers, R. M. (1982). *Employee-Organization Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover*. NY: Academic Press.
- Naylor, T., Willimon, W. and Osterberg, R. (1996). The Search for Community in the Workplace. *Business and Society Review*, 97(1), 42-47.
- Özdemir Aydın, Ç. and Tan, F. Z. (2019). Kurumsallaşma: Kavramsal Bir İnceleme. *Alinteri Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 225-235.
- Öztuna, D., Elhan, A. H. and Kurşun, N. (2008). Sağlık Araştırmalarında Kullanılan İlişki Katsayıları. *Türkiye Klinikleri J Med Sci*, 28(2), 160-165.
- Parlak B. (2011). *Yönetim Bilimi ve Çağdaş Yönetim Teknikleri*. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Pawar, B. S. (2009). Individual Spirituality, Workplace Spirituality and Work Attitudes (An Empirical Test of Direct and Interaction Effects). *Leadership & Organization Development Journal*, 30(8), 759-777.
- Pfeffer, J. and Salancik, G. R. (2003). *The External Control of organizations: A Resource Dependence Perspective*. Stanford, CA.: Stanford University Press.
- Scott, R. (1987). The Adolescence of Institutional Theory. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), 493-511.
- Selznick, P. (1996). Institutionalism Old and New. *Administrative Science Quarterly*, 41(2), 270-277.
- Stead, J. G. and Stead, W. E. (2014). Building Spiritual Capabilities to Sustain Sustainability-Based Competitive Advantages. *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 11(2), 143-158.
- Tekin, M. and Öztürk, A. (2010). Marka İletişiminin Kriz Dönemlerinde İşletme Performansına Etkisi ve Hazır Giyim İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 13(1-2), 221-240.
- Tourish, D. and Tourish, N. (2010). Spirituality at Work, and Its Implications for Leadership and Followership: A Post-Structuralist Perspective. *Leadership*, 6(2), 207-224.
- Ülgen, H. (1990). *İşletmelerde Organizasyon İlkeleri ve Uygulaması*. İstanbul: Gençlik Basımevi.
- Vasconcelos, A. F. (2011a). Societal Marketing Concept and Spirituality in the Workplace Theory: Finding the Common Ground. *Cadernos EBAPE.BR*, 9(1), 97-116.
- Vasconcelos, A. F. (2011b). Pursuing Organizational Spirituality: Some Lessons from a Financial Services Corporation. *Management & Marketing*, 6(3), 365-392.
- Waddock, S. (2005). Positive Psychology of Leading Corporate Citizenship. R. A. Giacalone, C. L. Jurkiewicz and C. Dunn, (Ed.), *Positive Psychology in Business Ethics and Corporate Responsibility* içinde (ss. 23-45), Greenwich: Information Age Publishing.
- Yazdani, N. and Murad, H. S. (2015). Toward an Ethical Theory of Organizing. *Journal of Business Ethics*, 127(2), 399-417.
- Yılmaz, K. (2005). Performans Değerlendirme Sürecinde 306 Derece Geri Bildirim Sistemi. *Verimlilik Dergisi*, 1, 27-45.
- Zaidman, N. and Goldstein-Gidoni, O. (2011). Spirituality as a Discarded Form of Organizational Wisdom: Field-Based Analysis. *Group & Organization Management*, 36, 630-653.
- Zsolnai, L. (Ed.). (2011). *Spirituality And Ethics In Management*. Springer Science & Business Media.



Ahlaki Çözülmenin Bir Öncülü Olarak Karanlık Üçlü: Bir Alan Araştırması

Zafer AYKANAT*

Tayfun YILDIZ**

Öz

Ahlaki çözülme, insanların suçluluk duymadan başkalarına zarar verebildikleri sosyo-bilişsel süreç olarak değerlendirilirken, karanlık üçlü ortak özellikleri saldırgan eğilimler, sınırlı empatik yetenekler, baskınlık ve düşmanlığın bir karışımını yansıtan kişilerarası ilişkiler, aldatma, yalan söyleme gibi eğilimler olarak değerlendirilir. Bu araştırmanın amacı karanlık kişilik özelliklerinin ahlaki çözülmenin bir öncülü olarak ortaya konulabilmesi ve karanlık kişilik özelliklerinin ahlaki çözülme üzerindeki etkisini sosyal bilişsel teori kapsamında araştırmaktır. Bu amaç çerçevesinde Ardahan Valiliği'ne bağlı kamu kurumlarında çalışan 226 kişiye kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak ölçekler ve kişisel bilgi formu uygulanmıştır. Çalışmada karanlık üçlüyü ölçmek için makyavelizm, narsisizm ve psikopati boyutlarını içeren ölçek ve ahlaki çözülme içeren tek boyutlu ölçek uygulanmıştır. Ölçekler için uygulanan istatistiksel analizler sonucunda ortaya konan araştırma modeli sınırdır. Yapısal eşitlik modellemesi analizine göre sınırdan modelin uyum indekslerinin kabul edilebilir olduğu bulgulanmıştır. Araştırma sonuçlarında karanlık üçlünün ahlaki çözülme anlamı ve pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Karanlık üçlünün alt boyutları olan makyavelist davranışın ahlaki çözülme negatife etkilediği fakat anlamlı olmadığı, psikopati ile narsisist davranışın ahlaki çözülme anlamı ve pozitif etkilediği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Ahlaki Çözülme, Karanlık Üçlü, Narsisizm, Makyavelizm, Psikopati.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Dark Triad as a Premise of Moral Disengagement: A Field Study

Abstract

Moral disengagement can be described as a socio-cognitive process in which people can harm others without any feeling of guilt while the dark triad is considered as a group of particular behaviors such as lying, deceiving, bullying and contempting. Members of a society who behave in the dark-triadic sense violate moral values and social norms of their society and thereby jeopardize the social architecture. The main aim of this study to show that the dark personality traits can be considered as a premise of moral disengagement within the scope of social cognitive theory. In addition, this study also investigates the effects of these traits on moral disengagement. In this context, by using easy sampling method, 226 people, all of whom working in government offices in Ardahan, Turkey, were interviewed through specific kinds of scales and personal data forms. The scale applied for measuring the dark triad has three dimensions: Machiavellianism, Narcissism and Psychopathy. Moreover, the scales applied for measuring moral disengagement has only one dimension. Our research model was tested by using a structural equation modeling analysis. We found that the fit indices of our model are significant. Our results suggest that the dark triad has a positive and significant effect on moral disengagement. Furthermore, machiavellian behavior has a negative and insignificant effect on moral disengagement, while both psychopathic and narcissistic behaviors have a positive and significant effect on moral disengagement.

Key Words: Moral Disengagement, Dark Triad, Narcissism, Machiavellianism, Psychopathy.

Article Type: Research Article

* Doç. Dr. Ardahan Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon ABD (zaferaykanat@ardahan.edu.tr)
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3160-933X>

** Doç. Dr. Ardahan Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon ABD (tayfunyildiz@ardahan.edu.tr)
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5145-8677>

GİRİŞ

Son zamanlarda dünya genelinde ve toplumun hemen hemen her kesiminde (örneğin, iş dünyası, siyaset, eğitim, askeri, spor, dini kurumlar) etik olmayan davranışlar hakkında çıkan haberler gazete manşetlerini süslemiştir (Detert vd., 2008). Özellikle 80'li yıllardan itibaren Dünya'nın farklı yerlerinde gündem olan iş ahlaki skandallarının şirketlere ve ülke ekonomilerine verdiği zarar görüldükten sonra konuya olan akademik ilgi artmaya başlamıştır (Coşkun, 2017). Örgütsel davranış yazınının gittikçe ilgisini çeken bu etik olmayan davranışlar konusu son yıllarda ülkemizde de üzerinde çalışılmaya başlanmış konulardandır. Etik dışı toplumsal olayların altında yatan ana nedenler incelediğinde ise karşımıza öncelikli olarak bireylerin etik dışı davranışlar sergilemesi ve bunu kendi içlerinde rasyonelleştirme süreci olarak ifade edilen ahlaki çözüme kavramı çıkmaktadır. Bandura tarafından 1989 yılında ilk kez ele alınan bu kavram, bazı insanların açık bir şekilde suçluluk duygusu ya da kendini kınama davranışı içerisinde olmadan etik olmayan davranışlar sergileyebilmesini açıklamayı amaçlamıştır.

Bandura ve onu takip eden meslektaşları tarafından erken çocukluk dönemine kadar inilerek yapılan çalışmalarda ahlaki çözüme sebep olan davranışların sosyolojik ve psikolojik nedenleri irdelenmiştir (Detert vd., 2008; Bandura vd., 2001; Moore vd., 2012; Gephart vd., 2014).

Kişilerin çalıştıkları örgütlerde sergiledikleri bu etik dışı davranışların altında yatan bireysel ve örgütsel süreçlerinde bir zemin oluşturduğu savunulmaktadır. Bu görüşü savunan Bandura'ya göre (1989;1990) ahlaki çözüme; bireylerin örgüt içerisinde yaptıkları etik olmayan davranışların kötü sonuçlara sebep olacağını bildikleri halde bunu sürdürmeleri ve kendi içlerinde bu davranışları kendini haklı gösterme çabaları olarak ifade etmiştir. Aslında kişiler, bilişsel çelişki yaşadıkları durumlarda, çelişkiye temel oluşturan konudan kaçınmaya çalışmakta ve kendileri için ideal olan bilişsel uyum düzeylerine tekrar ulaşmak için çaba sarf etmektedirler (Üçok, 2018).

Barsky (2008), ahlaki çözüme davranışına yatkın olan çalışanların kısa vadede örgütün lehine olabilecek etik dışı davranışları sergileme konusunda daha meyilli olduklarını savunmaktadır. Bu bağlamda ahlaki çözüme örgütler için istenmeyen ve özellikle de etik olmayan davranışlara zemin hazırlayacak bir değişken olarak kabul edilmektedir (Erbaş ve Perçin, 2017). Etik dışı olan bu davranışları sürdüren çalışanlar, bu davranışların örgüt içerisinde diğer çalışanlar tarafından da benimsenmesine neden olabilirler. Bunun sonucunda ise çalışanlar çalıştıkları örgütlere telafi edilemeyecek zararlar verebilmektedirler. Bu bağlamda ahlaki çözüme sebep olan davranışların önceden tespiti ve önlenmesi süreci örgütler için hayati bir önem arz etmektedir.

Etik ihlallerle ilgili olarak incelenen çalışmalar arasında, karanlık üçlüye odaklanan çok sayıda araştırma vardır. Makyavelizm, psikopati ve narsisizm genellikle etik olmayan davranışların yordayıcıları olarak önerilmiştir (Clemente, Espinosa ve Padilla, 2019). Bununla birlikte, yapılan kapsamlı yazın taraması sonucunda karanlık üçlü yapısının tüm bileşenleri ile sorunlu ahlaki işleyiş arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmaya rastlanılmamıştır (Somma vd., 2020). Bu bağlamda ahlaki çözüme süreci bireyin öncelikli olarak kendi kişisel motivasyonu ile ilgili bir süreç olduğu için bireylerin sergiledikleri makyavelist, psikopati ve narsisist kişilik özellikleri olarak adlandırılan karanlık üçlü ahlaki çözüme için önemli bir öncül olarak değerlendirilebilir.

1. AHLAKİ ÇÖZÜME

Ahlaki çözüme kavramı, ilk olarak Bandura tarafından ahlaki olarak etik ilkelere bağlı olmalarına rağmen (Pelton vd., 2004) belirli durumlarda insanların aynı ilkeleri savunmaya devam etmesi ve herhangi bir çatışma ya da suçluluk duygusundan kaçtıklarında bile paylaşılan normları ihlal

eden davranışları nasıl gerçekleştirebileceklerini açıklığa kavuşturan bir kavramdır (Mcalister, 2001; Perren ve Helfenfinger, 2012).

Örgütsel Davranış literatüründe oldukça önemli bir kavram olarak tartışılan “Ahlaki Çözülme”, bireylerin çalıştıkları örgütlerde ahlaki olmayan davranışları bilerek ve isteyerek içsel bir şekilde rasyonelleştirme süreci olarak ifade edilmektedir (Bandura 1990; 1999). Ahlaki çözülme bireyin eyleme dönüştürdüğü sapkın davranışların içselleştirilerek bir davranış kalıbı haline dönüştürülmesi ve bireyin örgüt içindeki hedeflerini gerçekleştirmede bir araç olarak kullandığı bir süreci ifade eder (Yıldız, 2015). Bir bakıma, davranışla ilgili caydırıcı mekanizmaların (örneğin suçluluk) etkisiz hale getirilmesi için bireyin, davranışın zorunlu olarak hizmet ettiği zarar ve yanlışı gerek mazeret gerekse gerekçelendirme yoluyla rasyonelleştirebileceği bir süreçtir (Fida vd., 2015). Bu anlamda insanların suçluluk duymadan başkalarına zarar verebildikleri sosyo-bilişsel sürece ahlaki çözülme denir (Hoareau, Bagès, Allaire, ve Guerrien, 2019).

Ahlaki çözülme teorisi, çocuk ve ergen gelişimi (Hyde vd., 2010) örgütsel davranış, kriminoloji, askeri psikoloji ve spor psikolojisi dahil olmak üzere bir dizi disiplin ve alanda deneysel araştırmalar için verimli bir zemin olmuştur (Moore, 2015). Ayrıca literatürde örgütsel saldırganlık, etik olmayan davranış, suç, sapkınlık, misilleme, intikam, şiddet, duygusal istismar, mobbing / zorbalık ve suistimal gibi farklı şekillerde de incelenmiştir (Fida vd., 2015).

İnsanların benimsediği ahlaki standartlar, onlara sergiledikleri davranışları için kılavuzlar ve zararlı faaliyetler için ise caydırıcı görevler görürler. İnsanlar kendilerini tatmin edecek ve kendine değer katan şeyleri yapmayı isterlerken aynı zamanda ahlaki standartlarını ihlal etmekten kaçınırlar çünkü bu tür davranışlar bireyin kendisiyle çelişen durumlara yol açmaktadır (Bandura vd., 1996).

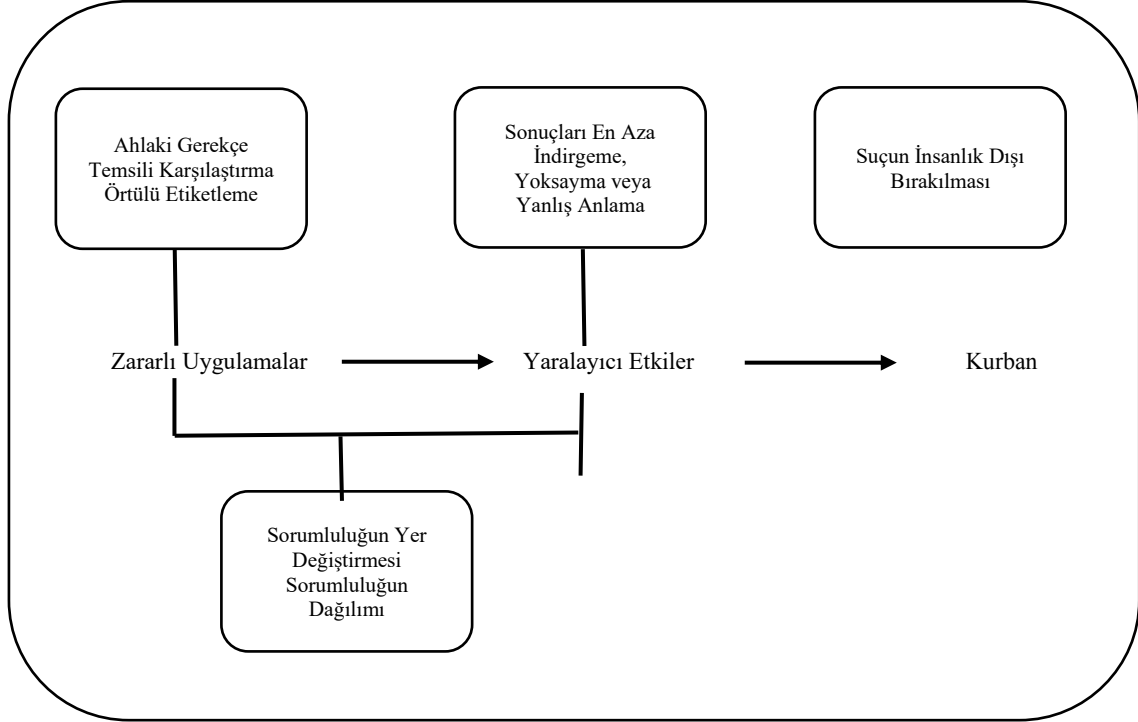
İnsanlar sosyalleşme süreçlerinde, davranışları için rehber ve caydırıcı olarak hizmet eden ahlaki standartları benimserler. İçselleştirilmiş kontrol geliştikten sonra, insanlar eylemlerini kendilerine uyguladıkları yaptırımlarla düzenlerler. Kendilerini tatmin eden ve kendine değer veren şeyler yaparlar. Kendi ahlaki standartlarını ihlal edecek şekilde davranmaktan kaçınırlar çünkü bu insanın kendisiyle çelişmesi demektir. Dolayısıyla içsel olarak geliştirilen kendi kendine yaptırımlar, iç standartlara uygun davranmayı sürdürecektir (Bandura, 1990). Bu sayede birey rasyonelleştirdiği bu davranışlar sayesinde ahlaki olmayan bu davranışların psikolojik yükünden de kurtulmaktadır (Erbaş ve Perçin, 2017).

Ahlaki çözülme teorisine göre bireylerin içselleştirerek sergiledikleri olumsuz davranışlarını dört temel bilişsel anlamda gerçekleştirmektedirler (Shu vd., 2011; Thornberg ve Jungert 2013; Erbaş ve Şahin Perçin, 2016):

- (a) zararlı araçlara göz yummak (ahlaki gerekçelendirme) için değerli amaçların veya ahlaki amaçların kullanılması sonucunda ahlaksız olarak görülmemesi için davranışın kendisinin yeniden yorumlanmasını ifade eder,
- (b) olumsuz veya zarar verici eylemi, eylemi daha az olumsuz veya daha saygın kılacak şekilde etiketlemek (örtmece etiketleme),
- (c) kötü niyetli bir eylemi daha kötü veya daha olumsuz bir eylemle karşılaştırarak "daha az kötü" göstermek (avantajlı karşılaştırma). Ahlaki çözülme mekanizmaları, sonuçları görmezden gelerek veya çarpıtılarak çalışır (küçültme, görmezden gelme veya eylemlerin olumsuz veya zararlı etkilerini yanlış anlamak), böylece bireyin zararla yüzleşmekten kaçınmasını kolaylaştırmayı sağlar.

d) karşıdakini suçlayarak daha az sorumlu ve suçsuz hissetme (kurbanın suçlanması) şeklinde sıralanmaktadır.

Bu rasyonelleştirmelerden anlaşılacağı üzere ahlaki çözümede, bireylerin agresif davranışlarını ve sonuçlarını sosyal ve ahlaki olarak kabul edilebilir bir şekilde bilişsel olarak çarpıtması ön plana çıkmaktadır. Bandura (1999) kişinin sergilediği ahlaki çözüme davranışını bir şekil üzerinde üç boyutta açıklamıştır.



Şekil:1 Ahlaki öz-yaptırımların, ahlaki kontrol sürecinin farklı noktalarında zararlı davranıştan seçici olarak ayrıldığı psikososyal mekanizmalar (Bandura, 2011)

Şekil 1, ahlaki kontrol sürecinde çözümlenin gerçekleşebileceği noktayı göstermektedir. Bandura'ya göre bu türden toplamda sekiz ahlaki kaçınma mekanizması vardır. Bunlardan üçü, zararlı davranışı kişinin kendi öz benliğinde iyi huylu bir davranışa dönüştürmesi sürecidir. Bunlar yukarıda da bahsedilen ahlaki gereğe, temsili karşılaştırma ve örtülü etiketleme davranışlarıdır. Ahlaki çözüme davranışı sergileyen birey, bu açıdan zararlı araçları değerli amaçlarla bir nevi kutsayarak kendisi için hak görmeye başlar. Birey bu uygulamaların zararsız ve hatta doğru görünmesine neden olan temize çıkarıcı karşılaştırmalar yaparak yapılan zararı kendi içine sindirme eğilimindedir (Bandura, 1999).

Sekiz ahlaki kaçınmadan diğer iki mekanizma ise, sorumluluğun yer değiştirmesi ve yayılması yoluyla zararlı uygulamalar için hesap verebilirliği azaltan uygulamalardır. Ahlaki kaçırmanın başka bir biçimi de kişinin faaliyetlerinin herhangi bir zarara yol açtığını görmezden gelmek, en aza indirmek, çarpıtmak ve hatta tartışmaktır (Bandura, 2011).

Sonuçları en aza indirgeme, yok sayma veya yanlış anlama mekanizmasındaki ise birey ahlaki olmayan davranışları kendi içinde rasyonelleştirmektedir. Bu davranışlar sayesinde kötü niyetli bir

eylemi daha kötü veya daha olumsuz bir eylemle karşılaştırarak "daha az kötü" göstermek olayı çarpıtmanın ve kişinin kendini bu konuda rahatlatmasının bir yolu olarak gösterilebilir. Bu davranışı sergileyen birey daha önce yapılan "daha zararlı" uygulamalara bakarak bu süreci kendi içinde rasyonelleştirmektedir (Yıldız vd., 2015).

Bandura'ya göre (1990), bu davranışları sergileyen bireylerin bilişsel mekanizmaların ahlaki öz düzenlemeyi devre dışı bıraktığı ve bu durumun "ahlaki bağlantının kesilmesi" sebebi ile sahtekârlıkla sonuçlanma eğiliminde olduğunu öne sürer. Bu bağlamda ahlaki çözüme, şüpheli davranışın aslında ahlaki olarak izin verilebilir olduğuna kendini ikna ederek zararlı bir davranışı kişisel olarak kabul edilebilir hale getirme sürecidir. Ahlaki çözüme, bireylerin sahip olduğu ahlaki ilkeler ile davranışsal ihlalleri arasındaki ilişkiye aracılık eder (Shu vd., 2011).

Örgütlerde çalışanların ahlaki çözüme eğilimine yatkın olmalarının, etik dışı davranışlarda bulunma ihtimalini güçlendirdiği savunulmaktadır. Örneğin, Christian ve Ellis (2014), ahlaki çözümlenin, örgütsel sapma davranışına zemin kazandırıcı bir etkiye sahip olduğunu belirtmektedirler. Bu bağlamda, ahlaki çözüme, örgütlerde istenmeyen ve özellikle etik olmayan davranışları tetikleyici bir değişken olarak kabul edilmektedir (Erbaş ve Perçin, 2017).

2. KARANLIK ÜÇLÜ

Psikoloji bilimin içindeki ve dışındaki çeşitli disiplinlerden araştırmacıların yaptığı çok sayıda çalışma normları, değerleri ve ilkeleri ihlal eden davranışla ilişkili üç özel kişilik özelliğini araştırmışlardır. Bunlar Narsisizm, Makyavelizm ve Psikopatidir (Jones ve Paulhus, 2014; Ferreiros ve Clemente, 2022). Bu özelliklerin normları ve davranışları ihlal eden birçok eylemde anahtar rol oynadığı düşünüldüğünden, Paulhus ve Williams (2002) tarafından kişiliğin karanlık üçlüsü kavramlaştırmasıyla tartışmalara yeni bir boyut getirmiştir. Şemsiye kavram olarak görev yapan "karanlık üçlü" kavramının barındırdığı 3 farklı yapının ortak özellikleri saldırgan eğilimler, sınırlı empatik yetenekler, baskınlık ve düşmanlığın bir karışımını yansıtan kişilerarası ilişkiler, kaynakları elde etmek için stratejiler ve aldatma eğilimi gibi özelliklerdir (Saltoğlu ve Irak, 2020). Narsisizm, Makyavelizm ve Psikopati ile ilgili açıklamalar aşağıdaki gibidir.

3.1. Narsisizm

Karanlık Üçlü'nün ilk bileşeni narsisizmdir. Narsisizm, adını bir nehir veya su havuzunda kendi yansımalarına âşık olan daha sonra bir kişilik bozukluğu olarak tanımlanan Yunan mitolojisindeki Narcissus karakterinden alır (Zeigler-Hill ve Marcus, 2016). Bu efsane, günümüzde kullanılan kavram olarak narsisizmin temel özelliklerini, yani kişinin kendi niteliklerinin diğer insanlarla ilişkilerini olumsuz bir şekilde bozan benmerkezci, büyüklük, üstünlük duygusu, ikna ve kibir gibi davranışları kapsamaktadır (Jonason ve Middleton, 2015). Narsisistler hayranlık ve ilgi isteyen, sosyal çevrelerde kendilerini üstün olarak gören ve bunları da bir şekilde diğer insanlara bağlayan davranış sergilerler. Bu nedenle narsisistler, diğer insanlarla ilişkilerini geliştirmeyi içeren stratejiler kullanırlar. Örneğin narsisistler, ne kadar iyi olduklarına bakılmaksızın yaptıkları her şeye aşırı güvenme eğilimindedirler. Narsisizm, kişilerarası ilişkilerin çeşitli yönlerine müdahale etme eğiliminde olan bir yaşam sürerler (Muris vd., 2017). Narsisizm, abartılı bir üstünlük, yetki, kendine değer duygusu ve aşırı bir hayranlık ihtiyacı ile karakterize edilmektedir (Taylor vd., 2017).

3.2 Makyavelizm

Makyavelizm, adını 1513'de Prens (Principe) adlı bir kitap yazan İtalyan Rönesans diplomatı ve siyaset teorisyeni Niccoló Machiavelli'den almıştır (Jones ve Paulhus, 2009; Dahling, Kuyumcu ve

Librizzi, 2014). Machiavelli, krallara ve lordlara, iktidarı elde tutmak için gerekirse acımasız ve ahlaksız eylemlerle güçlerini güvence altına almalarını tavsiye etmektedir (Muris vd., 2017). Araştırmacılar, manipülatiflik ve pragmatik bir ahlak anlayışıyla karakterize edilen davranışları açıklamak için Niccolo Machiavelli'nin Prens adlı çalışmasından ilham almışlardır (Jonason ve Middleton, 2015). Makyavelci kişilik özelliği, başkalarıyla başa çıkmanın araçsal bir yolu ya da sosyal etki kullanarak çalışma davranışına fırsatçı bir yaklaşım olarak düşünülebilir. Makyavelcilik, bir bireyin hedeflerine ulaşmak için gerekli olan her türlü aracı kullanmaya istekli olduğu bir yönelimi yansıtır. Bu yönelimde bulunan kişiler aldatma, manipülasyon, sömürü vb. davranışları rahatlıkla sergilerler (Zeigler-Hill ve Marcus, 2016). Spesifik olarak, Makyavelcilik, başkalarına karşı empatiden yoksun ve kendi başarıları için başkalarını manipüle etme eğiliminde olan bireyleri ifade eder (Nguyen vd., 2021).

3.3 Psikopati

Psikopati, kişilerarası etkileşimlerde bölücü ve bu bölücülüğün getirdiği anti-sosyal davranışlara yol açan dürtüsellik, heyecan arayışı, sınırlı empati, duygusuzluk, korkusuzluk ve kişilerarası saldırganlığı içeren özelliklerle karakterize edilmektedir. Bu özellikler ise psikopatinin Karanlık Üçlü özelliklerinin "en karanlık" olarak etiketlenmesine neden olmuştur. Bu terim, gerçek hayatta ve medyada suçluların davranışlarına yaygın olarak atfedilen bir terim olduğu için en kötü çağrışımları taşımaktadır (Jonason ve Middleton, 2015; Zeigler-Hill ve Marcus, 2016; Nguyen vd., 2021).

Psikopati ile ilgili son otuz yıldır süren çalışmalar psikopatiyi dört temel boyutta özetlemektedir: a-) kişilerarası manipülasyon (örneğin, büyüklük sergileme, yalan söyleme, yüzeysel çekicilik); b-) duygusuz duygulanım (örneğin, empati eksikliği, pişmanlık duymama); c-) düzensiz yaşam tarzı (örneğin, dürtüsellik, sorumsuzluk); d-) suç eğilimleri (örneğin, anti sosyal veya üretkenliğe aykırı davranış, genelleştirilmiş kural ihlali) olarak belirtilmektedir (LeBreton vd., 2018).

4. HİPOTEZLERİN GELİŞTİRİLMESİ

Etik, ahlak ve sosyal olarak sorgulanabilir davranış, günlük yaşamın bir parçasıdır. Bununla beraber duygusuzluk, bencillik, vicdansızlık vb. kötü davranış örnekleri tarih ve kültürler arasında kolaylıkla bulunabilir. Örneğin Adolf Hitler, Joseph Stalin ve Pol Pot gibi diktatörler, Ted Bundy, Richard Ramirez ve Jeffrey Dahmer gibi seri katiller, insanların kötü niyetli potansiyelinin kötü şöhretli örnekleridir (Muris vd., 2017). Günlük hayatta insanlar arasında yalan söyleme, aldatma, hırsızlık ve zorbalık gibi ihlal edici davranışlarda bulunarak sosyal normları ve ahlaki değerleri ihlal etmektedir. İhlal davranışının altında yatan genetik faktörler kötü huylu kişilik özelliklerinden kaynaklanabilmektedir. Araştırmacılar genel olarak olumlu işleyen toplumların dokusunu tehlikeye atan bu tür olumsuz çağrışımlı etkinlikleri tanımlamayı, açıklamayı ve tahmin etmeyi amaçlamışlardır (Moshagen vd., 2018). Bu çalışmada kişiliğin olumsuz yönleri olan makyavelizm, psikopati ve narsisizmin ahlaki çözülme nasıl etkilediği açıklamaya çalışılmıştır. Araştırma ile ilgili yapılan çalışmaların yazında çok az olması, sosyal davranış açıklamalarına katkı vermesi ve değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarma açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Karanlık üçlü özellikleri antisosyal davranışların ve suça yönelik sonuçların geçerli öncülleri olarak kabul edilir (Pechorro vd., 2022). Ayrıca ahlaki çözülme, antisosyal davranışlardaki göreceli artışların sonucu olarak ortaya çıkabilir (Sijtsema vd., 2019). Egan ve meslektaşları (2015) tarafından yapılan çalışmada makyavelcilik, psikopati ve narsisizm ile ahlaki çözülme arasında pozitif ilişkiler tespit edilmiştir. Ayrıca makyavelizm ve psikopatinin ahlaki çözülmenin bağımsız yordayıcıları olarak bulunmuştur. Clemente ve meslektaşları (2019) tarafından yapılan çalışmada karanlık üçlüde yer alan değişkenlerin ahlaki çözülmenin önemli bir öngörücüsü olduğunu hatta ortak karanlık özelliklerin kişiye

zarar verme istekliliğini de artırma eğiliminde olduğu bulunmuştur. Wu ve meslektaşları (2020) tarafından öğrenciler üzerine yapılan çalışmada makyavelcilik, psikopati ve narsisizm ile ahlaki çözümler arasında pozitif ilişkiler bulunmuştur.

Erzi (2020) tarafından yapılan çalışmada makyavelcilik, psikopati ve narsisizm ile ahlaki çözümler arasında pozitif ilişkiler, ayrıca karanlık üçlünün toplamı ile ahlaki çözümler arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Ventura ve meslektaşları (2022) tarafından yapılan çalışmada makyavelcilik, psikopati ve narsisizm ile ahlaki çözümler arasında pozitif ilişkiler tespit edilmiştir. Maftai, Holman ve Elenescu (2022) tarafından yapılan çalışmada makyavelcilik ve psikopati ile ahlaki çözümler arasında pozitif ilişkiler tespit edilmiştir.

Bu bilgiler ışığında aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₁. Karanlık üçlü ahlaki çözümler eğilimini pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1a}. Makyavelci davranış ahlaki çözümler eğilimini pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1b}. Psikopati davranış ahlaki çözümler eğilimini pozitif yönde etkilemektedir.

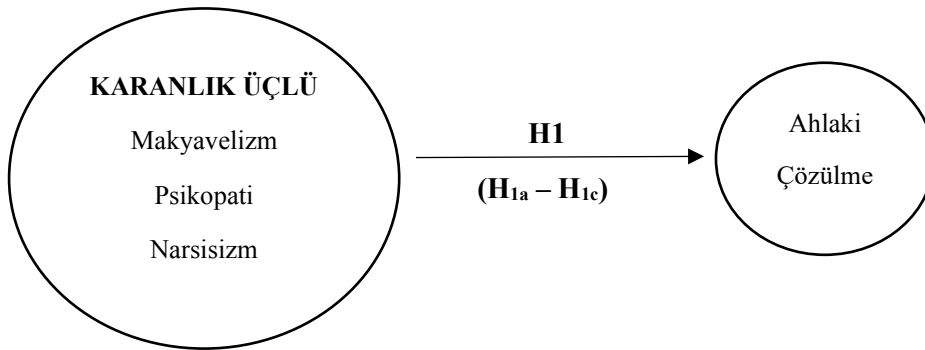
H_{1c}. Narsisist davranış ahlaki çözümler eğilimini pozitif yönde etkilemektedir.

5. YÖNTEM

Bu kısımda araştırmanın amacı ve modeli örneklemin seçimi, veri toplama aracının geliştirilmesi, veri toplama süreci ve veri toplamada kullanılan istatistiksel yöntem ve teknikler açıklanmıştır. Bu veriler uygun istatistik paket programları kullanılarak analiz edilmiştir.

5.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli

Psikoloji, Örgütsel Davranış, Etik, Ahlak vb. alanlarda giderek artan sayıda çalışma sosyal olarak sorgulanabilir davranışları etkileyen öncül ve ardıl faktörlerin ne olduğuna özel ilgi göstermişlerdir. Bu bağlamda araştırmanın amacı ahlaki çözümlerinin öncülleri arasında yer alabilecek ve ahlaki çözümlerinin yordayıcısı olabilecek karanlık üçlü ile ahlaki çözümler arasındaki ilişkileri incelemektir. Yukarıda ifade edilen amaçla hareketle çalışmada yer alan bağımsız ve bağımlı değişkenler arasındaki ilişkiler aşağıdaki modelde gösterilmiştir.



Şekil 2. Araştırma Modeli

5.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklem Seçimi

Araştırmanın amacına uygun olarak, analiz için örneklem kitlesi Ardahan Valiliği başta olmak üzere Ardahan Valiliğine bağlı kamu kurumlarına uygulanmıştır. Araştırma evrenini oluşturan çalışanların sayısı 248'dir. Araştırma evreni için minimum örneklem %5 önem düzeyinde ve %5 hata payı ile anket uygulanacak örnek kitlesinin büyüklüğünü belirlemek için <https://www.surveysystem.com/sscalc.htm> sitesindeki hesaplama aracı kullanılmış ve "151" minimum örneklem büyüklüğü hesaplanmıştır. Araştırma, yüz yüze anket sistemi üzerinden 2018 Kasım ve Aralık tarihleri arasında yapılmıştır. Eksik ve hatalı olmayan 226 anket değerlendirilmiştir.

5.3. Soru Formlarının Oluşturulması

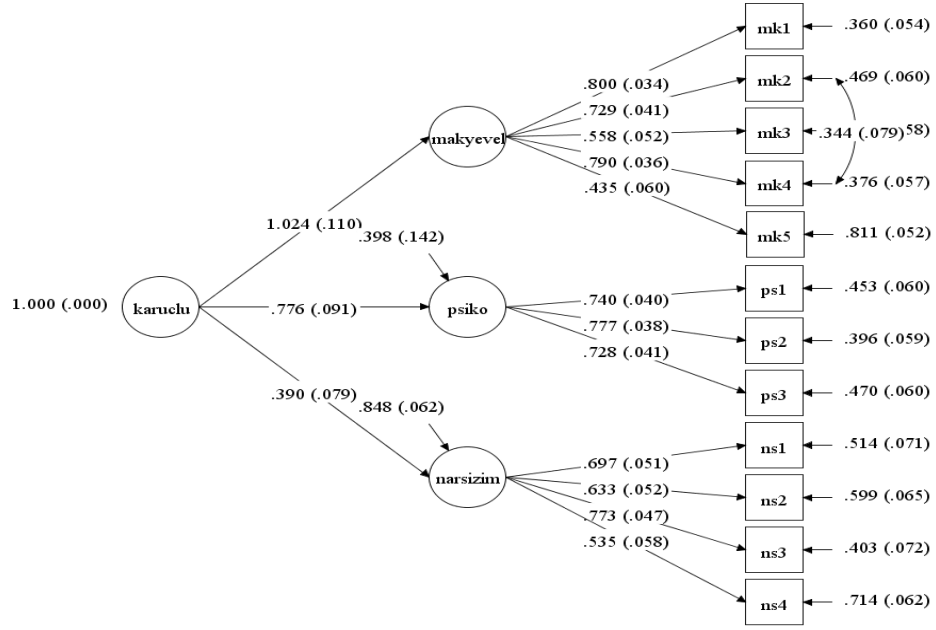
Bu araştırmada, temelde nicel verilere dayalı araştırma ve ölçme yöntemi benimsenmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde cinsiyet, yaş, tecrübe, öğrenim durumu, unvan ve gelir gibi araştırma kapsamındaki çalışanların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik kapalı uçlu sorulara yer verilmiştir. Araştırmada kullanılan veri toplama araçları için madde analizi yapılmış Cronbach Alpha güvenirlik katsayıları incelenmiştir. Araştırmada anketlerin uygulanabilmesi ilgili kurumlardan gerekli izinler alınmıştır. Ayrıca Ardahan Üniversitesi Bilimsel Yayın ve Etik Kurulunun 31.12.2020 tarihli E-67796128-000-2000031928 sayılı karar ile bilimsel etik kurallara uygun olduğu kararı verilmiştir.

5.3.1. Karanlık Üçlü

Anketin ikinci bölümünde Jonason ve Webster (2010) tarafından geliştirilen "Kısaltılmış Karanlık Üçlü Ölçeği" kullanılmış. Bu ölçek Özsoy, Rauthmann, Jonason ve Ardiç (2017) tarafından Türkçe geçerlilik ve güvenirliği sağlanmıştır. Çalışmada Özsoy ve Ardiç (2017) tarafından Türkçeye uyarlanan ölçek kullanılmıştır. Karanlık üçlünün ölçümünde kullanılan ölçek 12 ifadeden oluşmaktadır.

Karanlık üçlü ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla temel bileşenler yöntemi kullanılarak varimax rotasyonlu açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonunda verilerin ölçeğin üç faktör yapısına uyum sağladığı belirlenmiştir. Açıklayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen üç faktör, toplam varyansın %62,203'ünü açıklamaktadır. Araştırma verilerine betimleyici faktör analizini uygulayabilme koşulunu gösteren KMO (Kaise-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) örneklem yeterlik ölçütü (0,943) ve araştırma verilerinden anlamlı faktörler çıkabileceğini gösteren küresellik derecesi (Barlett's Test of Sphericity; 1039,189; $p < ,000$) yeterli düzeydedir.

Açıklayıcı faktör analizinin ardından Mplus 7 paket program ile doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi sonucunda modelden elde edilen regresyon yükleri incelendiğinde tüm ifadelerin regresyon yükleri 0,50'den yüksek olduğu anlaşılmıştır. Analizin sonunda mk2 ile mk4 no'lu maddeler arasında modifikasyon yapıldığı takdirde ki-kare değerinin yükseleceği ve uyum değerlerinin artacağı görülmüştür. Yapılan güvenirlik analizi sonucunda ölçeğin toplam Cronbach Alfa güvenirlik katsayısı 0,83 olarak bulunmuştur. Ayrıca ölçeğe ilişkin Birleşik Güvenirlik (CR) ve Yakınsama Geçerliliği (AVE) değerleri de tabloda verilmiştir. Sonuçlara göre, AVE değerleri tercih edildiği gibi 0.50 değerinden, CR değerleri de 0.70 değerinden (Fornell ve Larcker, 1981) daha büyüktür. Ayrıca CR değerlerinin de tercih edildiği şekilde AVE değerlerinden büyük olduğu hesaplamalar sonucunda ortaya konmuştur.



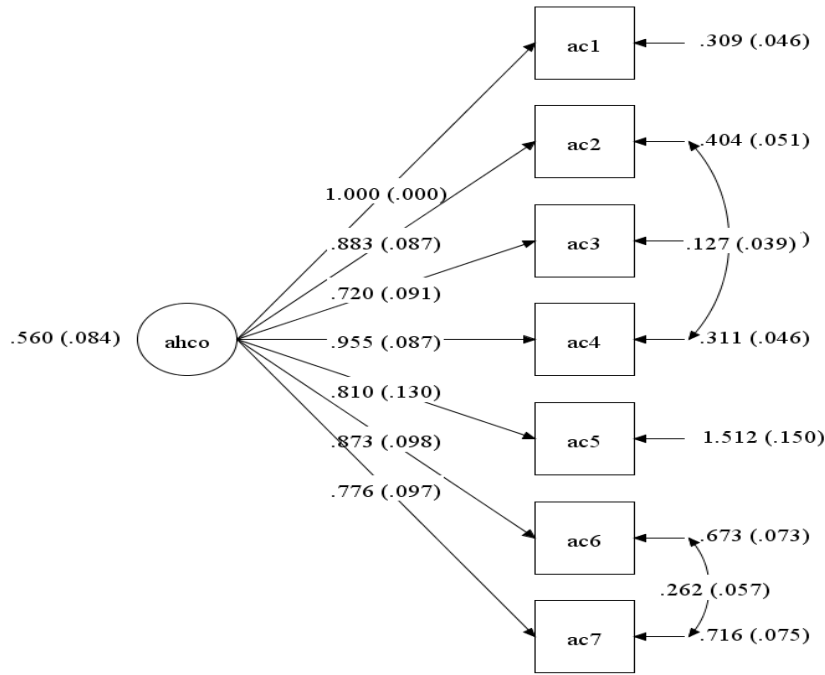
Şekil 3: Karanlık Üçlü Ölçeğine İlişkin Tek Faktörlü Doğrulayıcı Faktör Analizi

5.3.2. Ahlaki Çözülme

Anketin üçüncü bölümünde Ahlaki çözülme algısını ölçmek için Moore ve diğerleri (2011) tarafından geliştirilmiş, Türkçeye uyarlaması Erbaş ve Şahin Perçin (2017) tarafından yapılmış Ahlaki Çözülme Ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe olarak tek faktör ve 7 maddeli olarak geçerliliği sağlanmıştır.

Ahlaki çözülme ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla temel bileşenler yöntemi kullanılarak varimax rotasyonlu açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonunda verilerin ölçeğin tekli faktör yapısına uyum sağladığı belirlenmiştir. Açıklayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen tek faktör, toplam varyansın %42,915'ini açıklamaktadır. Araştırma verilerine betimleyici faktör analizini uygulayabilme koşulunu gösteren KMO (Kaise-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) örneklem yeterlik ölçütü (0,789) ve araştırma verilerinden anlamlı faktörler çıkabileceğini gösteren küresellik derecesi (Barlett's Test of Sphericity; 396,725; $p < .000$) yeterli düzeydedir.

Açıklayıcı faktör analizinin ardından Mplus 7 paket program ile doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi sonucunda modelden elde edilen regresyon yükleri incelendiğinde tüm ifadelerin regresyon yükleri 0,50'den yüksek olduğu anlaşılmıştır. Analizin sonunda ac2 ile ac4 ve ac6 ile ac7 no.lu maddeler arasında modifikasyon yapıldığı takdirde ki-kare değerinin yükseleceği ve uyum değerlerinin artacağı görülmüştür. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğin toplam Cronbach Alfa güvenilirlik katsayısı 0,75 olarak bulunmuştur.



Şekil 4: Ahlaki Çözülme Ölçeğine İlişkin Tek Faktörlü Doğrulayıcı Faktör Analizi

Tablo 1: Ölçeklerin Uyum İyiliği Değerleri

Değişkenler	CMIN/DF	CFI	TLI	RMSEA	SRMR	AVE	CR
Karanlık üçlü	2.339	0,933	0,912	0,077	0,061	0,5041	0,9175
Ahlaki Çözülme	1,362	0,993	0,987	0,040	0,027	0,7024	0,9385

6. BULGULAR

Ankete katılanların % 42,9'u (n=97) Kadın ve % 57,1'i (n=129) ise Erkektir. Katılımcıların kurumda çalışma sürelerine bakıldığında ise %34,5 oranında 1-5 yıl arası (n=78), % 33,2 oranında 6-10 yıl arası (n=75), % 12,4 oranında 11-15 yıl arası (n=28), % 3,85 oranında ve son olarak da % 19,9 oranında (n= 45) 20 yıldan fazla süredir çalıştıklarını belirtmektedirler. Katılımcıların öğrenim durumlarına bakıldığında % 3,5 oranında ilköğretim (n=8), % 15,5 oranında lise (n=35), % 17,3 oranında önlisans (n=39), % 57,1 oranında lisans (n=129) ve son olarak da % 6,6 oranında yüksek lisans (n= 62) eğitilmiş kişiler çalışmaktadır. Katılımcıların çalıştıkları unvanın dağılımına bakıldığında ise % 10,2 oranında yönetici (n=23), % 56,6 oranında memur (n=128), % 13,7 oranında işçi (n=31), % 13,4 oranında mühendis (n=37) % 1,3 oranında avukat (n=3), % 1,3 oranında hemşire (n= 3) % 0,4 oranında ise eczacı (n=1) görev yapmaktadır. Katılımcıların yaş aralıklarının dağılımına bakıldığında ise % 38,9 oranında 30 yaş ve altı (n=88), % 32,7 oranında 31-40 yaş arası (n=74), % 23,9 oranında 31-50 yaş arası (n=54) ve % 4,4 oranında ise 51 ve üzeri (n=10) yaşta oluşmaktadır.

Tablo 2. Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular

Değişken	f	%	Değişken	f	%
Cinsiyet			Ünvan		
Kadın	97	42,9	Yönetici	23	10,2
Erkek	129	57,1	Memur	128	56,6
Kurumda Çalışma Süresi			İşçi	31	13,7
1-5 Yıl	78	34,5	Mühendis	37	13,4
6-10 Yıl	75	33,2	Avukat	3	1,3
11-15 Yıl	28	12,4	Hemşire	3	1,3
16 Yıl+	45	19,9	Eczacı	1	,4
Öğrenim Durumu			Yaş		
İlköğretim	8	3,5	30 yaş ve altı	88	38,9
Lise	35	15,5	31-40	74	32,7
Ön lisans	39	17,3	41-50	54	23,9
Lisans	129	57,1	51 ve üzeri	10	4,4
Y.lisans	15	6,6	Toplam	226	100

6.1. Korelasyon Analizi

Araştırmamıza temel oluşturan modeli test etmek için değişkenler arasında nasıl bir ilişkinin olduğunu belirlemek için korelasyon analizinden yararlanılmıştır.

Tablo 3. Değişkenler Arasındaki İlişki Analizi

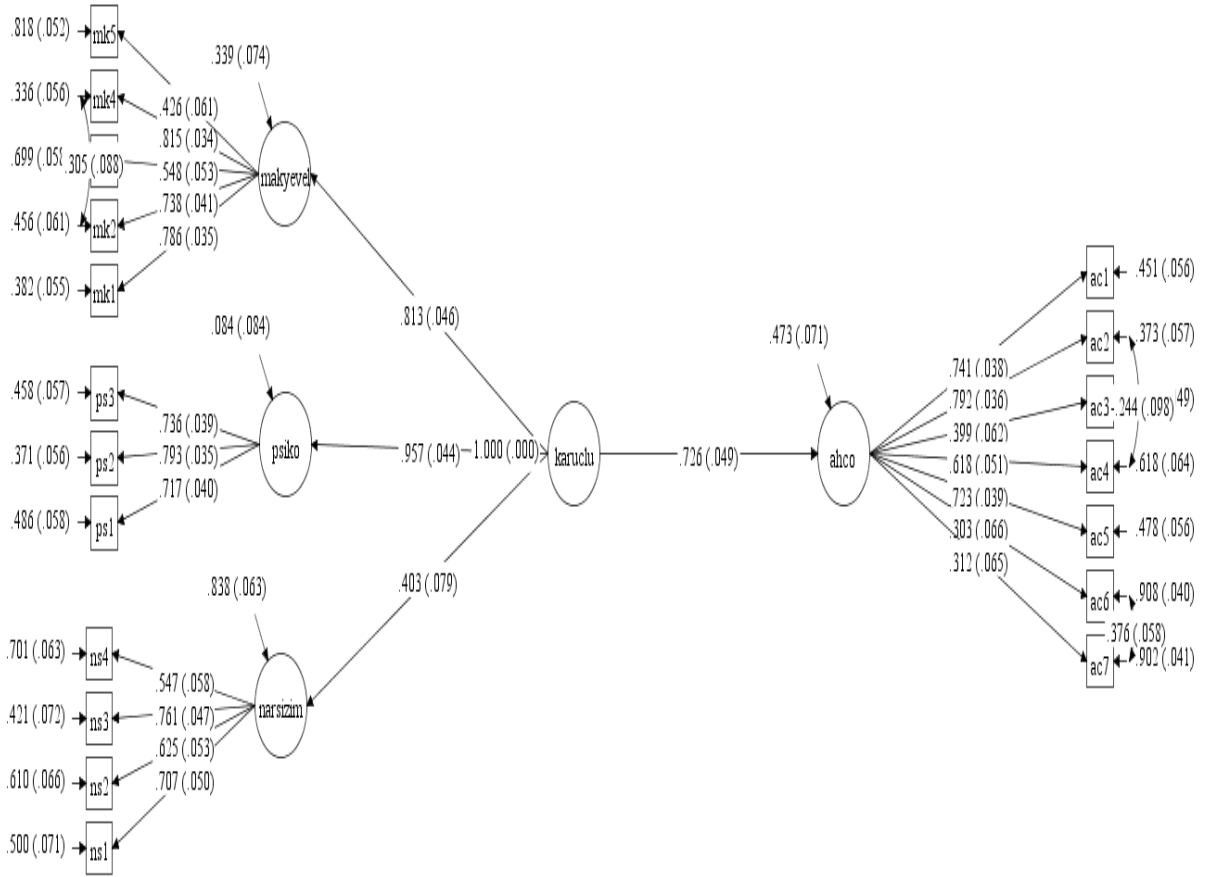
Faktör	\bar{X}	S.S	1	2	3	4	5
1.Karanlık Üçlü	1,8772	,67929	1				
2.Ahlaki Çözülme	2,0657	,78455	,514**	1			
3.Makyavelizm	1,6106	,75205	,833**	,366**	1		
4.Psikopati	1,5590	,89537	,742**	,465**	,619**	1	
5.Narsisizm	2,4491	1,02315	,740**	,383**	,333**	,254**	1

**p<0.01 düzeyinde anlamlı

Yapılan korelasyon analizinde, karanlık üçlü ile Ahlaki çözülme arasında 0,514 düzeyinde pozitif ve orta derecede bir ilişki bulunmaktadır. Karanlık üçlünün alt boyutları ile ahlaki çözülme arasındaki ilişki incelendiğinde; Makyavelizm ile (0,833, $p < 0.01$) Psikopati ile (0,742, $p < 0.01$) ve Narsisizm ile (0,740, $p < 0.01$) düzeyinde pozitif ve güçlü derecede bir ilişki bulunmaktadır.

6.2. Hipotezlerin Testi

Birinci hipotezimiz için (H_1 :Karanlık üçlü ahlaki çözülme eğilimini pozitif yönde etkilemektedir) bağımsız değişken olan Karanlık üçlünün bağımlı değişken olan Ahlaki çözülme ($\beta = .726$; $p < 0,001$) üzerindeki etkisinin pozitif yönlü ve anlamlı olduğu görülmektedir. Model uyum değerleri ise: ($\chi^2/df = 2,057$; CFI= 0,901; TLI= 0,884; RMSEA=0,078; ve SRMR =0,072') ye eşit olması model uygunluğunun kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğunu göstermektedir. Buna göre H_1 hipotezi desteklenmiştir.



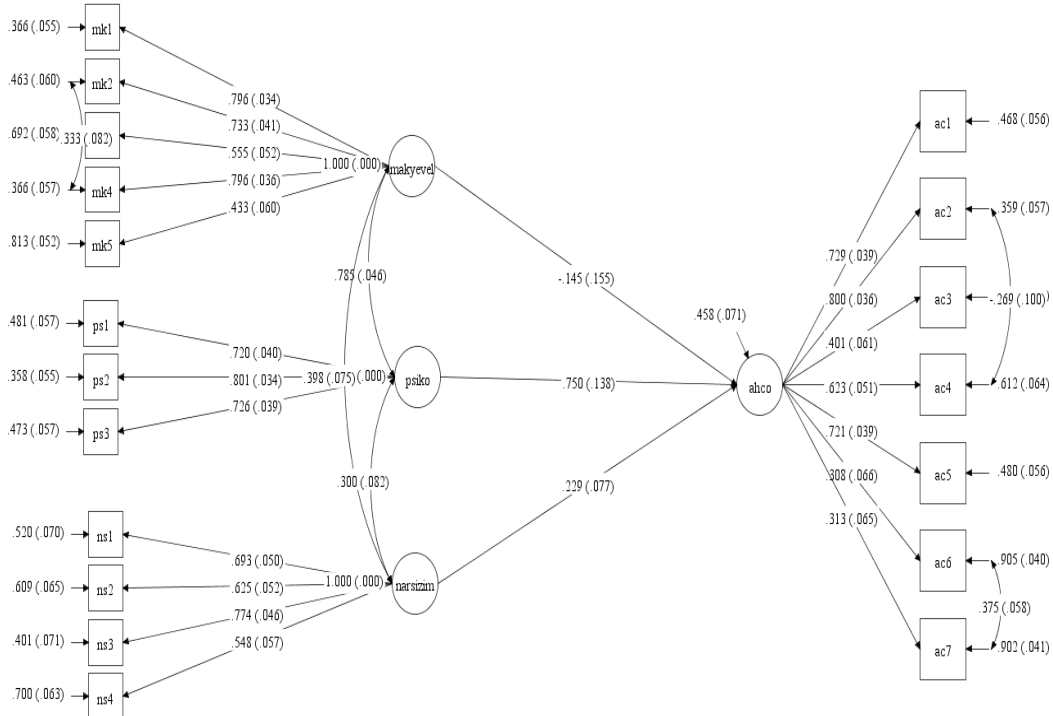
Şekil 5: Hipotez analizi

Tablo 4: Hipotez Analizi Sonucu

	Estimate	S.E.	Est/S.E.	P
Ahlaki Çözülme ← Karanlık Üçlü	,726	,0049	14.745	0.000

p<0,001 düzeyinde anlamlı

Birinci hipotezimize bağlı olarak alt hipotezlerin analizinde bağımsız değişken olan Makyavelizm'in bağımlı değişken olan Ahlaki çözülme ($\beta = -.145$; $p<0,350$) üzerindeki etkisinin negatif yönlü ve anlamlı olmadığı görülmektedir. Buna göre "H_{1a}. Makyavelci davranış ahlaki çözülme eğilimini pozitif yönde etkilemektedir" hipotezi desteklenmemiştir. Alt hipotezlerin analizinde bağımsız değişken olan Psikopatinin bağımlı değişken olan Ahlaki çözülme ($\beta = .750$; $p<0,000$) üzerindeki etkisinin pozitif yönlü ve anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre "H_{1b}. Psikopati davranış ahlaki çözülme eğilimini pozitif yönde etkilemektedir" hipotezi desteklenmiştir. Son olarak alt hipotezlerin analizinde bağımsız değişken olan Narsisizmin bağımlı değişken olan Ahlaki çözülme ($\beta = .229$; $p<0,003$) üzerindeki pozitif yönlü ve anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre "H_{1c}. Narsisist davranış ahlaki çözülme eğilimini pozitif yönde etkilemektedir" hipotezi desteklenmiştir. Araştırmanın model uyum değerleri ise: $\chi^2/df= 2,004$; CFI= 0,908; TLI= 0,890; RMSEA=0,067 ve SRMR =0,067'ye eşit olması model uygunluğunun kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğunu göstermektedir.



Şekil 6: Alt Hipotez Analizi

Tablo 5: Alt Hipotez Analiz Sonucu

			Estimate	S.E.	Est/S.E.	P
Ahlaki Çözülme	<---	Makyevelizm	-0.145	0.155	-0.934	0,350
Ahlaki Çözülme	<---	Psikopati	0.750	0.138	5.429	0.000
Ahlaki Çözülme	<---	Narsisizm	0.229	0.077	2.990	0.003

p<0,001 düzeyinde anlamlı

7. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bu makalenin amacı, genel olarak ahlaki çözülmenin bir öncülü olarak karanlık kişilik özelliklerinin ahlaki çözülme üzerindeki etkisini incelemek ve gelecekteki ampirik araştırma alanları için bir yön sağlamaktır. Ayrıca ahlaki çözülmenin nasıl kolaylaştırıldığına dair çalışmalara katkı sunması açısından karanlık üçlü kişilik özelliklerinin ahlaki çözülmeye etkisi araştırılmıştır. Bu bağlamda araştırmada öne sürülen model desteklenmiştir. Araştırma modeline göre yüksek düzeyde psikopatiye ve narsisizme sahip bireylerin, ahlaki çözülme davranışlarına girme olasılıklarının daha yüksek olduğunu bulgulanmıştır.

Psikopatinin bağımlı değişken olan Ahlaki çözülme ($\beta = .750$; $p<0,000$) üzerindeki etkisinin, Narsisizmin bağımlı değişken olan Ahlaki çözülme ($\beta = .229$; $p<0,003$) üzerindeki etkisinden daha yüksek olduğu ve psikopati kişiliğinin ahlaki çözülme üzerindeki etkileri, narsisist kişilikten daha fazla olduğu kolay anlaşılabilir. Buda psikopat düzeyi yüksek bireylerin ahlaki bireyler olmak gibi konularla ilgilenmediğinin göstergesidir. Psikopat kişilerin aksine, narsisistlerin sadece kendilerini aldatma eğiliminde oldukları söylenebilir. Narsisizm, etik olmayan davranışların kabulü üzerinde psikopati kadar önemli etkiler göstermemektedir (Bailey, 2019). Narsisistlerin toplumsal yönelimlerinin düşük olduğu ve benliğe daha çok odaklandıkları bilinmektedir. Buda narsisist kişilerin sergiledikleri bencillik eylemleri zamanla ahlaki çözülmeyi hızlandırabilir.

Ahlaki muhakeme, kural çiğnemeyle ilgili karar vermenin kritik bir bileşenidir. Bununla birlikte, ahlaki akıl yürütme büyük ölçüde duyguya bağlıdır. Psikopatik kişilikte ise, duygusal yetersizliklerin yoğun olduğu ve başkalarıyla empatik bir ilişki kurulmasını engellediği için ahlaki çözülmeyi etkileyen bir unsurdur (DeLisi vd., 2014). Psikopati kişilik özelliği kişilerarası etkileşimlerde bölücü ve bu bölücülüğün getirdiği anti-sosyal davranışlara yol açan dürtüsellik, heyecan arayışı, sınırlı empati, duygusuzluk, korkusuzluk ve kişilerarası saldırganlığı içeren özelliklerle karakterize edilmektedir. Bu özellikler ise psikopatinin Karanlık Üçlü özelliklerinin "en karanlık" olarak etiketlenmesine neden olmuştur (Maftai, Holman ve Elenescu, 2022). Araştırmamızda psikopatinin baskın bir özellik olarak ahlaki çözülmeyi etkilemesi ve çeşitli kötü niyetli davranış türlerini açıklarken psikopatinin zehirli özellik olduğu (Baughman vd., 2014) çeşitli araştırmalarla da desteklenmiştir (Muris vd., 2017; Maftai, vd., 2022). Psikopati, antisosyal davranış göstermede diğerlerine göre daha güçlüdür. Psikopatinin doğasında bulunan benmerkezci özelliklerin, kişinin istek ve arzularını kabartan başkalarını ilgisizce tatmin etmeye yönelik temel bir dürtüyle ilgilidir (Pechorro vd., 2022). Yüksek psikopatiye sahip bireyler, ahlaki bağlarını koparmakta ve ilişkisel saldırganlığa daha yatkındırlar. Bu bağlamda Erzi (2020) ve Pechorro (2022) tarafından yapılan çalışmayla benzerlik göstermektedir.

Psikopatik kişiliğin suçluluk ya da utanç gibi olumsuz ya da özbilinçli duyguları hissetmemesi ve empatik tepkileri ifade etme ve anlama güçlüğü nedeniyle doğrudan ahlaki çözülmeyi etkilediği söylenebilir (Hoareau vd., 2019). Son olarak narsisizm ve psikopatinin ahlaki çözülmeyi etkileyen ortak özelliklerinin olduğu söylenebilir (Somma vd., 2020).

Karanlık üçlü kişilik özellikleri her çalışan için farklı olabilir. Örneğin, yetenekli manipülatörler olarak nitelendirilen Makyavellistler olaylardan nasıl sıyrılabileceklerini düşünmenin önemli olduğunu bilirler. Bu nedenle, Makyavellilerin manipülasyonlarının sınırlarını bilmeleri ve bunları kendi yararlarına kullanmaları ve olumlu bir izlenim bırakmaya özen gösterdikleri için Makyavellist kişilik özelliğinin ahlaki çözülmeyi bir öncülü olarak değerlendirmeye bilirler (Lowe ve Grieve, 2017). Makyavellist kişilik özelliğinin ahlaki çözülmeyi negatif etkilemesi fakat anlamsız olması Makyavellistlerin benlik anlamlarında daha temelli veya gerçekliğe dayalı olduklarına dair inançlarıdır (Paulhus ve Williams, 2002). Bu inançla yapılan davranışın ahlaki olduğuyla ilgili temellendirmede bulunabilirler.

Araştırmanın verileri elde edilirken tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Tesadüfi örnekleme yöntemi katılımcılara kolay ulaşım sağlaması ve düşük maliyetli olması bakımından fayda sağlamaktadır. Fakat bu yöntem çalışma için örneklem sınırlılığı meydana getirmektedir. Aynı zamanda, araştırmanın sadece Ardahan ilinde ve kamu kurumlarında uygulanması, araştırmanın sonuçlarının diğer illere genelleme yapılması açısından bağlam sınırlılığı oluşturmaktadır. Ayrıca literatürde karanlık kişilik ve ahlaki çözülmeye ile ilgili çalışmaların sınırlı olması bulguların diğer çalışmalarla karşılaştırılmasını sınırlandırmaktadır. Daha sonraki araştırmalarda, ölçeklerin büyük ve farklı örneklem üzerinde test edilerek daha zengin bir yaklaşım sergilenebilir. Özellikle uygulayıcılar için boyutsal araştırma ile değişkenler arasındaki nedensel ilişkiler ortaya konulabilir. Örneklem farklı olarak ergenler ve cezaevinde olan suçlular üzerinde yapılarak derinlemesine bulgulara ulaşılabilir.

Etik Beyan

“Ahlaki Çözülmenin Bir Öncülü Olarak Karanlık Üçlü: Bir Alan Araştırması” konulu araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Ardahan Üniversitesi Bilimsel Yayın ve Etik Kurulunun 31.12.2020 tarihli E-67796128-000-2000031928 sayılı karar ile bilimsel etik kurallara uygun olduğu kararı ile etik komite onayı alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Araştırma makalesinin taslağının oluşturulmasından son haline gelene kadar yazarların tamamı bilgi ve donanımlarıyla tüm süreçlere eşit oranda katkı yapmış ve son halini değerlendirerek onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

Bailey, C. D. (2019). The Joint Effects Of Narcissism And Psychopathy On Accounting Students' Attitudes Towards Unethical Professional Practices. *Journal of Accounting Education* Volume 49, 1-24. <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2019.08.001>

Aykanat, Z. & Yıldız, T. (2022). Ahlaki Çözülmenin Bir Öncülü Olarak Karanlık Üçlü: Bir Alan Araştırması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 891-909.

- Bandura, A. (1989). Social cognitive theory. In R. Vasta (Ed.), *Annals of child development. Vol. 6. Six theories of child development* içinde (ss. 1-60). Greenwich, CT: JAI Press
- Bandura, A. (1990). Mechanisms Of Moral Disengagement In Terrorism. *Origins Of Terrorism: Psychologies, ideologies, states of mind*, 161-191.
- Bandura, A. (1999). Moral Disengagement In The Perpetration Of Inhumanities. *Personality And Social Psychology Review*, 3(3), 193-209.
- Bandura, A. (2011). Moral Disengagement. D.J. Christie (Ed.). *The Encyclopedia of Peace Psychology* içinde. <https://doi.org/10.1002/9780470672532.wbep165>
- Bandura, A., Caprara, G. V., Barbaranelli, C., Pastorelli, C. ve Regalia, C. (2001). Sociocognitive Self-Regulatory Mechanisms Governing Transgressive Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 125– 135.
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V. ve Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 364-374.
- Barsky, A. (2008). Understanding the Ethical Cost of Organizational Goal-setting: A Review and Theory Development. *Journal of Business Ethics*, 81 (1): 63-81.
- Clemente, M., Espinosa, P. ve Padilla, D. (2019). Moral Disengagement And Willingness To Behave Unethically Against Ex-Partner In A Child Custody Dispute. *PLoS ONE* 14(3): e0213662. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0213662>
- Coşkun, A. (2017). *Ahlaki Kimlik ve Makyavelizmin Örgüt Yararına Ahlaki Olmayan Davranış Üzerinde Etkisi: Ahlaki İklimin Düzenleyici Rolü. (Doktora tezi)*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dahling, J.J., Kuyumcu, D. ve Librizzi, E. H. (2014). Machiavellianism, Unethical Behavior, and Well-Being in Organizational Life. R.A. Giacalone ve M. D. Promislo (Ed.). *Handbook of Unethical Work Behavior: Implications for Individual Well-Being* içinde (ss. 183-194). New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315703848>
- DeLisi M., Peters D. J., Dansby, T., Vaughn M. G., Shook J. J. ve Hochstetler A. (2014) Dynamics of Psychopathy and Moral Disengagement in the Etiology of Crime. *Youth Violence and Juvenile Justice*, 12(4), 295-314.
- Detert, J. R., Treviño, L. K. ve Sweitzer, V. L. (2008). Moral disengagement in ethical decision making: a study of antecedents and outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 93(2), 374.
- Egan V., Hughes N. And Palmer E. J.(2014) Moral Disengagement, The Dark Triad, And Unethical Consumer Attitudes. *Personality and Individual Differences*, (76) 123-128.
- Erbaş, E. ve N. Ş. Perçin (2017). Ahlaki Çözülme (Moral Disengagement) Ölçeği Türkçe Geçerlemesi ve Kişi-Çevre Uyumu İlişkisi. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1): 177-190.
- Erbaş, E. ve N. Şahin Perçin. (2016). Kişi-Çevre Uyumu Ve Takım Çalışması İşlevsizliği İlişkisinde Ahlâki Çözülme'nin Aracı Rolü. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(2). 77-91.

- Aykanat, Z. & Yıldız, T. (2022). Ahlaki Çözülmenin Bir Öncülü Olarak Karanlık Üçlü: Bir Alan Araştırması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 891-909.
- Erzi, S. (2020). Dark Triad And Schadenfreude: Mediating Role Of Moral Disengagement And Relational Aggression. *Personality and Individual Differences*, (157), 109827.
- Ferreiros, L. ve Clemente, M. (2022) Dark personality and intimate partner relationships in young adults, *Acta Psychologica*, 225, 103549.
- Fida, R, Paciello M., Tramontano, C., Fontaine, RG Barbaranelli, C. ve Farnese, ML. (2015). An Integrative Approach to Understanding Counterproductive Work Behavior: The Roles of Stressors, Negative Emotions, and Moral Disengagement. *Journal of Business Ethics*, 130(1): 131-144.
- Fornell, C. ve Larcker, D.F. (1981). Evaluating Structural Equation Models With Unobservable Variables And Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Hoareau, N., Bagès, C., Allaire, M. ve Guerrien, A. (2019). The Role Of Psychopathic Traits And Moral Disengagement In Cyberbullying Among Adolescents, *Criminal Behaviour and Mental Health*, 29, 321- 331. <https://doi.org/10.1002/cbm.2135>
- Hyde, L.W., Shaw, D.S. ve Moilanen, K.L. (2010). Developmental Precursors Of Moral Disengagement And The Role Of Moral Disengagement In The Development Of Antisocial Behavior. *Journal of abnormal child psychology*, 38(2), 197-209.
- Jonason, P.K. ve Middleton, J.P. (2015). Dark Triad: The "Dark Side" of Human Personality. James D. Wright (Ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences Volume 5* içinde, (ss. 671-675). Oxford: Elsevier.
- Jones, D. N. ve Paulhus, D. L. (2014). Introducing the short dark triad (SD3): A brief measure of dark personality traits. *Assessment*, 21(1), 28-41.
- Jones, D. N. ve Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. M. R. Leary ve R. H. Hoyle (Ed.), *Handbook of individual differences in social behavior* içinde (ss. 93– 108). New York, NY: Guilford.
- Kish-Gephart, J., Detert, J., Treviño, L. K., Baker, V. ve Martin, S. (2014). Situational Moral Disengagement: Can The Effects Of Self-Interest Be Mitigated?. *Journal of Business Ethics*, 125(2), 267-285.
- LeBreton, J. M., Shiverdecker, L. K. ve Grimaldi, E. M. (2018). The Dark Triad And Workplace Behavior. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 5, 387-414. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-032117-10445>
- Lowe-Calverley, E. ve Grieve, R. (2017). Web Of Deceit: Relationships Between The Dark Triad, Perceived Ability To Deceive And Cyberloafing. *Cyberpsychology: Journal of Psychosocial Research on Cyberspace*, 11(2), Article 5. <https://doi.org/10.5817/CP2017-2-5>
- Maftai, A., Holman, A.C. ve Elenescu, A.G. (2022). The Dark Web of Machiavellianism and Psychopathy: Moral Disengagement in IT Organizations. *Europe's Journal of Psychology*, 18(2), 181-192.
- McAlister, A.L. (2001). Moral disengagement: Measurement And Modification. *Journal of Peace Research*, 38(1), 87-99.
- Moore, C. (2015). Moral Disengagement. *Current Opinion in Psychology*, 6, 199-204.

Aykanat, Z. & Yıldız, T. (2022). Ahlaki Çözülmenin Bir Öncülü Olarak Karanlık Üçlü: Bir Alan Araştırması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 891-909.

- Moore, C., Detert, J.R., Trevino, L.K., Baker, V. L. ve Mayer, D.M. (2011). Why Employees Do Bad Things: Moral Disengagement and Unethical Organizational Behavior. *Personnel Psychology*, 65, 1-48.
- Moshagen, M., Hilbig, B. E. ve Zettler, I. (2018) The Dark Core of Personality. *Psychological Review*, 125(5), 656-688. <http://dx.doi.org/10.1037/rev0000111>
- Muris P., Merckelbach H., Otgaar H., ve Meijer, E. (2017). The Malevolent Side of Human Nature: A Meta-Analysis and Critical Review of the Literature on the Dark Triad (Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy). *Perspectives on Psychological Science*, 12(2), 183–204.
- Nguyen N., Pascart S. ve Borteyrou X. (2021). The Dark Triad Personality Traits And Work Behaviors: A Person-Centered Approach. *Personality and Individual Differences*, 170, 1-6.
- Özsoy E, Rauthmann J. F., Jonason P. K. ve Ardiç, K. (2017) Reliability And Validity Of The Turkish Versions Of Dark Triad Dirty Dozen (DTDD-T), Short Dark Triad (SD3-T), And Single Item Narcissism Scale (SINS-T). *Personality and Individual Differences*, 117, 11-14.
- Özsoy, E. ve Ardiç, K. (2017) Karanlık Üçlü'nün (Narsisizm, Makyavelizm ve Psikopati) İş Tatminine Etkisinin İncelenmesi. *Yönetim ve Ekonomi*, 24(2) 391-406.
- Paulhus, D. L. ve Williams, K. M. (2002) The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563.
- Pechorro, P., Curtis, S., DeLisi, M., Maroco, J. ve Nunes, C. (2022), Dark Triad Psychopathy Outperforms Self-Control in Predicting Antisocial Outcomes: A Structural Equation Modeling Approach. *European Journal of Investigation in Health, Psychology and Education*, 12, 549-562.
- Pelton, J., Gound, M., Forehand, R. ve Brody, G. (2004). The moral disengagement scale: Extension with an American minority sample. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 26(1), 31-39.
- Perren, S. ve Gutzwiller-Helfenfinger, E. (2012). Cyberbullying And Traditional Bullying In Adolescence: Differential Roles Of Moral Disengagement, Moral Emotions, And Moral Values. *European Journal of Developmental Psychology*, 9(2), 195-209.
- Saltoğlu, S. ve Irak, D.U. (2020). Dark Triad Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Turkish Psychological Articles*, 23(45), 59-62.
- Shu, L. L., Gino, F. ve Bazerman, M. H. (2011). Dishonest Deed, Clear Conscience: When Cheating Leads to Moral Disengagement and Motivated Forgetting. *Personality and Social Psychology Bulletin* 37(3), 330-349.
- Sijtsema, J.J., Garofalo, C., Jansen, K. ve Klimstra T. A. (2019). Disengaging from Evil: Longitudinal Associations Between the Dark Triad, Moral Disengagement, and Antisocial Behavior in Adolescence. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 47, 1351-1365. <https://doi.org/10.1007/s10802-019-00519-4>
- Somma, A., Borroni, S., Sellbom, M., Markon, K. E., Krueger, R. F. ve Fossati, A. (2020). Assessing Dark Triad Dimensions From The Perspective Of Moral Disengagement And Dsm-5 Alternative

Aykanat, Z. & Yıldız, T. (2022). Ahlaki Çözülmenin Bir Öncülü Olarak Karanlık Üçlü: Bir Alan Araştırması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 891-909.

Model Of Personality Disorder Traits. *Personality disorders: Theory, Research, and Treatment*, 11(2), 100–107. <https://doi.org/10.1037/per0000388>

Taylor J. V., Frederick L. C., Daniel, L.S. ve Jennifer J. M. (2017). Exploring the Dark Side: Relationships between the Dark Triad Traits and Cluster B Personality Disorder Features, *Journal of Psychiatry Psychiatric Disord*, 1(6), 317-326.

Thornberg, R. ve Jungert, T. (2013). Bystander Behavior In Bullying Situations: Basic Moral Sensitivity, Moral Disengagement And Defender Self-Efficacy. *Journal of Adolescence*, 36(3): 475-483.

Üçok, D. (2020). Kurumlarda Yaşanan Ahlaki Çözülme Mekanizmasına İlişkin Bir Örnek Olay İncelemesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 21(1), 95-124.

Ventura, C. G., Santa, C.E. H, Vergara, J. D. ve Mora, N. N. (2022) Moral Disengagement, Dark Triad and Face Mask Wearing during the COVID-19 Pandemic. *European Journal of Investigation in Health, Psychology and Education*, 2022; 12(9), 1300-1310.

Wu W., Su Y., Huang X., Liu W. ve Jiang X. (2020). The Dark Triad, Moral Disengagement, and Social Entrepreneurial Intention: Moderating Roles of Empathic Concern and Perspective Taking. *Front. Psychol.* 11:1520. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01520>

Yıldız, B. (2015). The Antecedents of Constructive and Destructive Deviant Workplace Behaviors. (Doktora tezi). Gebze Teknik Üniversitesi, Kocaeli.

Yıldız, B., Alpkan, L., Sezen, B. ve Yıldız, H. (2015). A Proposed Conceptual Model of Destructive Deviance: The Mediator Role of Moral Disengagement. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 207, 414-423.

Zeigler-Hill, V. ve Marcus, D.K. (2016). Introduction: A bright future for dark personality features? V. Zeigler-Hill ve D. K. Marcus (Ed.), *The dark side of personality: Science and practice in social, personality, and clinical psychology* içinde (ss. 3–22). Washington: American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14854-001>



Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü*

Engin YAVUZ**

Aysel ERCİŞ***

Öz

Rekabetin arttığı günümüz koşullarında işletmeler, tüketici davranışlarına daha çok dikkat etmeye gayret göstermektedir. Son yıllarda lüks marka pazarının payını artırması, gelişen teknoloji ve sosyal medyanın da etkisiyle, pazarlama uygulayıcıları açısından tüketicilerin lüks marka algısının ve gösteriş özelliklerinin araştırılması önem arz etmektedir. Özellikle de tüketicilerin satın aldıkları ürünleri gösteriş amaçlı kullanması nedeniyle lüks ürünlerin tüketimleri de artmaktadır. Bu çalışmada, lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyici rolü araştırılmıştır. Araştırma, 18 yaş üstü ve alışveriş yapma yetisine sahip olan tüketicilere yönelik yapılmış olup araştırmaya katılan tüketicilere, Google formlarda oluşturulan anket ile sosyal medya üzerinden ulaşılmıştır (WhatsApp, Facebook, Telegram). Bu çalışma ile birlikte 664 kişiye anket yöntemi uygulanmıştır. Ayrıca analiz için SPSS ve AMOS programları kullanılmıştır. Araştırmaya yönelik olarak doğrulayıcı faktör analizi, ölçekler arası korelasyon analizi, yapısal eşitlik analizi ve regresyon analizi yapılmıştır. Sonuç itibarı ile lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerinde ve gösteriş özelliklerinin, satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkiye sahip olmadığı ancak lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyici rolü olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Lüks, lüks marka, lüks marka algısı, satın alma niyeti, gösteriş özellikleri, düzenleyici etki.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Moderator Effect of Vanity Traitment in the Influence of Luxury Brand Perception on the Intention of Purchase

Abstract

In today's conditions where competition is increasing, businesses try to pay more attention to consumer behavior. With the increase in the share of the luxury brand market in recent years, with the effect of developing technology and social media, it is important for marketing practitioners to investigate the luxury brand perception and vanity traitment of consumers. Consumption of luxury products is increasing, especially as consumers use the products they purchase for vanity. In this study, the moderator role of vanity traitment in the effect of luxury brand perception on purchase intention was investigated. The research was conducted for consumers over the age of 18 who have the ability to shop, and the consumers participating in the research were reached via social media (WhatsApp, Facebook, Telegram) with a questionnaire created in Google forms. With this study, the survey method was applied to 664 people. In addition, SPSS and AMOS programs were used for analysis. Confirmatory factor analysis, inter-scale correlation analysis, structural equation analysis and regression analysis were performed for the research. As a result, it was seen that luxury brand perception did not have a significant effect on purchase intention and vanity traitment did not have a significant effect on purchase intention, but vanity traitment had a moderating role in the effect of luxury brand perception on purchase intention.

Keywords: Luxury, Luxury Brand, Luxury Brand Perception, Purchase Intention, Vanity Trait, Moderator Effect.

Article Type: Research Article

* Bu makale "Lüks Marka Ürünleri Satın Alma Niyetinde Kişisel Değerlerin Moda Yaşam Tarzının ve Lüks Marka Algısının Rolü" adlı doktora tezinden üretilmiştir.

** Dr., Milli Savunma Bakanlığı, e-mail, engin84yavuz@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9644-4946

*** Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ayercis1@yahoo.com, ORCID: 0000-0002-9835-8574

1. GİRİŞ

Tüketici davranışları ne kadar iyi anlaşılırsa ve tüketicinin ihtiyaçları ne kadar üst düzeyde karşılanırsa o zaman pazarlamanın ana amaçlarının birçoğu yerine getirilmiş olur. Bir ürünün üretim aşamasından tüketiciye ulaşana kadar süren aşamaların aslında en önemli kısmı, tüketiciye hitap eden ürünlerin belirlenmesi ve ona uygun ürünler üretmek için pazarlama stratejilerinin geliştirilmesidir (Ünal ve Erciş, 2006: 360). Bu sebeple tüketicilerin davranışlarını ve tutumlarını öğrenmek pazarlama açısından oldukça önemlidir (Ünal ve Erciş, 2006: 360).

Lüks marka algısı ile ilgili çalışmalara (Kapferer, 1998; Vigneron ve Johnson, 1999; Dubois vd, 2001) bakıldığında, tam olarak lüks hakkında bir fikir birliğinin olmadığı görölmektedir. Ancak lüks marka algısında tüketicilerin davranışları oldukça önemli olup tüketiciler gözlemlenerek bir yol izlenebilir. Lüksün kelime anlamına bakıldığında aşırıya kaçma, şatafat olarak tanımlanmaktadır. Lüks tüketimin artması da pazarlama uygulayıcılarının ilgisini bu yöne doğru çekmektedir (Godey vd., 2008: 528).

Bireylerin kişisel özellikleri gösterişçi tüketimi de etkileyerek satın alma davranışına yön verebilmektedir. Tüketiciler zaman zaman zorunlu ihtiyaçları dışında da satın alma davranışı gerçekleştirebilirler. Bunun psikolojik nedenlerinden biri de tüketicilerin kendini olduğundan daha zengin gösterme çabasıdır. Gösterişçi tüketim sayesinde tüketiciler birtakım sembolik değerler elde edebilirler (Tosun ve Cesur, 2018: 168).

Bu çalışmada da pazarlama uygulayıcıları açısından oldukça önemli olan tüketicilerin satın alma niyetlerini tespit etmeye yönelik olarak tüketicilerin lüks marka ile ilgili düşünceleri ve gösteriş özelliklerinin öğrenilmesi amaçlanmıştır. Bu sayede lüks ürün pazarında, tüketicilerin özelliklerine göre üretim yapma ve pazarlama stratejileri oluşturma anlamında rekabet avantajı elde etme fırsatı yaratılması sağlanabilir. Daha önce lüks markalı ürünlere yönelik yapılan çalışmalara bakıldığında, tüketicilerin gösteriş özelliklerini de değerlendiren az sayıda çalışmaya rastlanılmış olup bu çalışma ile birlikte literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında, lüks marka algısı ve gösteriş özellikleri ile ilgili kısa bir literatür taramasına yer verilmiştir. Daha sonra araştırma yöntemine ait metot ve bulgulara değinilmiştir. Sonuç bölümünde çalışma genel olarak değerlendirilmiş ve sonraki çalışmalara da kaynak oluşturması amaçlanmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Lüks ve Lüks Marka Algısı

Lüks günlük yaşantımızda belirli ürün ya da yaşam tarzlarına gönderme yapmak için devamlı olarak kullanılır (Wiedmann vd., 2007: 2). Lüks kelimesi Oxford Latince sözlüğünde anlamı aşırlık, ihtiyaç, zenginlik olan ‘Lexus’ kelimesinden gelmiştir (Tynan vd., 2010: 1157). Daha sonra literatürde ‘eski lüks’ ve ‘yeni lüks’ gibi kavramlar türemiştir (Tynan vd., 2010: 1157).

Lüks, anlamsal olarak kişilere göre değişkenlik gösterdiği için sanal bir kavram olarak düşünölmektedir (Vigneron ve Johnson, 2004: 484–506). Dubois vd.’ne göre lüks, bazı tüketiciler için kaliteli olarak değerlendirilirken, diğerleri için düşük kaliteli olarak düşünölebilir (Durand, 2017: 16–17). Bu nedenle lüks, tüketicilere göre değişkenlik gösterebilir (Kapferer, 1997: 251-260). Geçmiş yıllarda yapılan araştırmalara bakıldığında ise lüks kavramını sembolik olarak betimlemeye çalışan çalışmalar mevcuttur (Fionda ve Moore, 2019: 349).

Lüks ürünler, itibar kazandırması ve kullanımının rahat olması gibi faydaları nedeniyle tüketicilerin manevi ve fizyolojik ihtiyaçlarının telafi edilmesine yardım eder (Wiedmann vd., 2009:

626-627). Lüks ürünler, maddi ihtiyaçları karşılamadan ziyade, tüketiciye sağlanan prestij olarak tanımlanır ve bu ürünler özel ürünlerdir (Nia ve Zaichkowsky, 2000: 486). Ürünlerin lüks olup olmamasına ise toplumun üst tabakası karar verir (Heine, 2012: 46).

2.2. Lüksün Sınıflandırılması

Sanayi devrimi ile beraber üretim tekniklerinin çoğalması ve sanayileşme hamleleri ile birlikte, azınlığın erişebildiği lüks, bu dar kalıptan çıkarak daha fazla tüketicinin lükse erişebilmesini mümkün kılmıştır. Bunun sonucunda lüksün demokratikleşmesi kavramı ortaya çıkmıştır (Özgüngör, 2013: 19).

Lüks marka ürünler, tüketicilerin ulaşımı açısından statü ve ekonomik durumlarına göre farklı kategorilere ayrılmıştır. En alt kategoride erişilmesi kolay olan 'ulaşılabilir lüks' yer almaktadır. Orta kategoride ise erişimi daha zor olan 'orta sınıf lüks' ve en üst kategoride 'ulaşılabilir lüks' bulunmaktadır (Allers, 1990: 71-96).

Lüks kavramı her ne kadar sınıfsal bir ayırım amacıyla kullanılsa da, bazı tüketiciler lüks ürünleri gösteriş kaynaklı olmadan kendi arzularını tatmin etmek, deneyim yaşamak ve rahatlamak nedeniyle de tercih edebilir (Brun ve Castelli, 2013: 842). Bu tüketiciler lüksün teşhir edilmesine gerek duymaz ve kendi psikolojik ihtiyaçlarını tatmin etmeyi öne planda tutarlar. Bu tüketim şekli de toplumsal değerlerin farklı bir özelliğini ortaya koyabilir (Brun ve Castelli, 2013: 842).

2.3. Lüks Ürünlerin Ayırt Edici Özellikleri

Lüks markalı ürünlerin kalite, görünüm, fiyat, özgünlük, bilinirlik, işçilik, vb. özelliklere sahip oldukları söylenebilir. Tüketiciler lüks markalı ürünleri kendi sosyal statülerini göstermek amacıyla da satın alabilirler (Nueno ve Quelch, 1998). Lüks markalı ürünlerin tüketicilere hem kişisel hem de toplumsal yönden katkıda bulunduğu düşünülür (Wiedmann vd. 2009: 627).

Lüks markalı ürünler temel açıdan üç kategoriye bölünebilir; evde kullanılan ürünler, kişisel ürünler ve yaşam tarzı ile ilgili ürünler (Dikmen, 2008: 53). Lüks markalı ürünleri çeşitli sınıflara ayırmak pazarlama uygulayıcıları bakımından faydalı bir uygulamadır. Çünkü tüketiciler lüks markalı ürünleri, kendi prestijlerini artırmak ve lüks ürün ile psikolojik bir tatmin sağlamak için kullanırlar (Heine, 2012: 58).

Lüks markalı ürünlerin sınıflandırılmasına tüketiciler tarafından bakıldığında, lüks ürünler, tüketicilerin kendilerini ilgilendiren ürünler ve tüketicinin çevresini ilgilendiren ürünler olarak ikiye ayrılabilir. Tüketicinin kendisi ile ilgili lüks markalı ürün satın alma isteği, içsel bir durum olarak düşünülebilir. Çevresi ile ilgili olan fayda ise kendisini ispatlama ve gösterme ihtiyacı olarak belirtilebilir (Arda, 2016: 41).

2.4. Gösteriş Özellikleri ve Gösterişçi Tüketim

Tüketiciler tarafından satın alma iki yönüyle düşünülür. Bunlardan birincisi ihtiyacı karşılama diğeri ise kendini tatmin etmedir (Odabaşı ve Oyman, 2002: 225-228). Yani tüketiciler ürün satın alırken maddi ve psikolojik ihtiyaçlarını karşılarlar. Kişiler satın alma sırasında almak istedikleri ürünlerin kendilerine sağlayacağı faydalara dikkat ederler. Bu nedenle tüketiciler ürün satın alırken isteklerini tam olarak belirlemek durumundadırlar (Odabaşı ve Oyman, 2002: 225-228).

Gösterişçi tüketim de kişilerin toplum içinde kendilerine yer edinebilmek için kullandıkları bir tüketim şeklidir. Ayrıca gösteriş özelliklerinin maddi olduğu kadar psikolojik ve toplumsal yönleri de vardır (Bocock, 2014: 10). Tüketimin yaygın olduğu toplumlarda tüketicilerin maddi gücü ile toplumsal sınıfı arasında doğru orantı vardır. Kişiler de kendini toplumsal sınıf bakımından daha

üstlerde olduğunu ispatlayabilmek için gösterişçi tüketime önem verir (Arrow ve Dasgupta, 2009: 497-516).

Gösteriş özellikleri fiziki ve başarı özelliklerinden meydana gelmektedir. Fiziki özellikler insanın kendi görünümüne yönelik düşüncelerinden oluşur. Başarı özellikleri ise insanın kendi başarılarını değerlendirmesiyle alakalıdır. Bu psikolojik özelliklerin ilk boyutu insanın kendi fiziki özellikleri ve başarılarıyla ilgilidir. İkinci boyutu ise çevresindeki insanların kişiyi fiziki ve başarı yönünden nasıl değerlendirdiği ile alakalıdır (Bloch ve Richins, 1992; Huang vd., 2003; Netemeyer vd., 1995).

2.4.1. Veblen'in Gösterişçi Tüketim Kuramı

Gösteriş özellikleri satın alma niyetinde kritik bir öneme sahiptir. Lüks markalı ürünleri satın almak da gösterişçi tüketimin bir parçasıdır. Veblen, prestij sahibi olmak isteyen tüketicilerin gösterişçi tüketim davranışını gerçekleştirdiğini vurgulamıştır (Phau ve Prendergast, 2000: 124-125). Gösterişçi tüketimin bir yönü manevi tatmin olmakla birlikte bir yönü de sosyal hayata dair bir mesaj içermektedir (Phau ve Prendergast, 2000: 124-125).

Veblen'e göre tüketiciler bir ürünü tüketirken yalnızca temel ihtiyaçlarını karşılamak için değil gösteriş amaçlı da tüketim yaparlar. Kişiler sosyal sınıflarını ispatlamak hedefi ile gösteriş özelliklerine yönelik tüketime yönelebilirler. Özellikle son yıllardaki teknolojik gelişmeler ve artan tüketim oranları gösterişçi tüketime olan ilginin artmasına katkı sağlamıştır. (Örs, 2014: 88).

Veblen'in teorisi gösterişçi tüketim alanında en ciddi çalışmalardan bir tanesidir. Bu teoriye göre bir ürünün maddi değeri kritik bir psikolojik belirleyicidir. Ayrıca ürünün maddi boyutu statü için ana göstergelerdendir. Toplum içindeki sosyal sınıfların belirlenmesinde prestijin önemi büyüktür. Veblen'e göre sınıfsal hedefleri olan tüketicilerin prestij ve statü odaklı çalışmaları gerekmektedir (Anurit, 2002: 40-41).

2.4.2. Gösterişçi Tüketimi Yaygınlaştıran Etmenler

Her geçen gün insanların yaşam tarzlarıyla birlikte tüketim şekilleri de değişmeye devam etmektedir. Firmaların da bu değişime uymaları hayati öneme sahiptir. Özellikle pazarlama uygulayıcıları pazarlama stratejilerini oluştururken bu değişimi göz önünde bulundurmalarıdır. Tüketicilerin eğilimlerini ve yaşam tarzlarını yakından takip etmek zorunluluk haline almıştır (İlhan, 2018: 34).

Tüketicilerin tüketim tarzlarının değişmesinin altında birçok neden yatmaktadır. Kişilerin ürünlere kolayca erişebilmesi, ürünü diğer ürünlerle karşılaştırabilmesi, insanların eskiye nazaran birbirini daha çok takip etmesi, nüfusun artması, üretim tekniklerinin geliştirilmesi, sosyal ve demografik yapıdaki değişimler tüketicilerin daha çok tüketmesine neden olmaktadır (Tunç, 2017: 43).

Gösterişçi tüketimi yaygınlaştıran diğer unsurlardan bazıları ise şunlardır; alışveriş mekânları, reklam, kitle iletişim araçları, teknoloji, moda, ürün markası vb. özellikle pazarlama alanında yaşanan gelişmeler ve firmaların kendi pazarlama stratejilerindeki güncellemeler (Üstün ve Tural, 2008: 265). Tüketicilere sunum yapan alışveriş merkezleri, vitrinler internet ortamı, pazarlama alanındaki fabrikalar gibi çalışmaktadır (Üstün ve Tural, 2008: 265).

2.4.3. Sosyal Medya

Sosyal medya, kullanıcılar aracılığı ile içerik (haber, fotoğraf, video vb.) üretilebilen ve sunulabilen, kullanıcı çevrimiçi medya olarak tanımlanmaktadır (Köksal ve Özdemir, 2013: 325).

Kullanıcılar sosyal medyada hayali kişiler oluştururken kendi profillerinden destek almaktadır, olumlu içerikleri başkalarının onayına sunarak beğenilme çabasıdır ve beğenilirse de özgüven tazeleyerek süreklilik oluşturma niyetindedirler (Thoumrunroje, 2014: 8).

Sosyal medya araçları kişilerarası iletişimin yanında, pazarlama alanında da yaygın olarak kullanılmakta ve tüketim faaliyetlerinin bir kanalı olarak önemini korumaktadır (Becan ve Eaghanioukoui, 2019:85). Sosyal medyada bulunan içeriklerle kişilerin zihinlerine sinyal gönderimi sağlanmakta, onların satın alma niyetlerine etki ederek tüketime teşvik etmektedir (Akyazı, 2019:97).

Sosyal medyada var olmamıza aracılık eden araçlar, gösterişçi tüketimi destekleyen alanlar oluşturmakta ve bireyleri vitrine dönüştürerek, kendilerini toplum önünde sergilemelerine yardımcı olmaktadır (Bayat ve Yıldırım, 2021:150). Bireyler paylaşımları ile lüksü ve gösterişçi temsil eden içerikler neticesinde çevreleri tarafından değer görme amacıyla olup sosyal medya aracılığıyla statüsünü kanıtlama arayışındadırlar (Bayuk ve Öz, 2018: 2849).

Sosyal medya araçları sayesinde tüketiciler, duygularını, fikirlerini, faaliyetlerini sosyal mecra da paylaşmak ve kullanıcıların bunları görmesini istemektedirler, işletmeler de kendi hizmetleri ile ilgili paylaşımları sosyal medya sayesinde hızlı bir şekilde en az maliyetle tüketicilere aktarabilmektedir (Uzunkaya ve Yükselen, 2020: 279-280).

3. YÖNTEM

Park, Rabolt ve Jeon (2008) yapmış oldukları çalışmada, tüketicilerin yabancı lüks moda markalarına yönelik satın alma niyetini araştırmışlardır. Araştırma verilerine göre, lüks markalarının, satın alma niyeti ile arasında anlamlı şekilde ilişki olduğu belirtilmiştir. Bian ve Forsythe (2011)'in araştırmalarında, bireysel özelliklerin ve lüks markalarla ilişkili değişkenlerin satın alma niyetindeki etkisini ortaya çıkarmaya çalışmışlardır. Bireysel özelliklerin ve lüks marka ile ilgili değişkenlerinin, satın alma niyetini anlamlı şekilde etkilediği belirtilmiştir. Ku ve Lin (2018) yaptıkları çalışmada lüks marka algısı, lüks marka sadakati ve lüks marka satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamıştır. Lüks marka algısının, marka sadakatini ve satın alma niyetini pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır. Alagöz vd., (2018) yaptıkları çalışmada, lüks değer algısının, satın alma niyeti üzerinde etkili olup olmadığı ve cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığı araştırmıştır. Sonuç olarak lüks marka algısının satın alma niyetini anlamlı şekilde etkilediği ve cinsiyete göre farklılaştığı belirlenmiştir. Kılıç ve Satı (2019), tüketicilerin lüks tercihleri ve satın alma niyetleri ile ilgili çalışmasında, lüks marka tercihini etkileyen faktörlerin, satın alma niyeti üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sonuçlara bakıldığında, lüks marka tercihini etkileyen faktörlerin satın alma niyetini anlamlı olarak etkilediği ortaya çıkmıştır. Memişoğlu ve Kırgız (2021) lüks ürün sektöründe satın alma kararını etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik çalışmalarında, lüks tüketimi etkileyen faktörler ile lüks ürün satın alma niyeti arasında anlamlı fark bulunmuştur.

H1: Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkisi vardır.

Hung vd., (2011) lüks marka algısı, gösteriş özellikleri ve satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Sonuçlara bakıldığında lüks marka algısının ve gösteriş özelliklerinin satın alma niyetini olumlu olarak etkilediği belirtilmiştir. Mamat, Noor ve Noor (2016) çalışmasında, lüks ürün satın alma niyetinde, gösteriş özelliklerinin etkisi araştırılmış olup sonuç olarak lüks markalı ürünlerin, gösteriş özellikleri üzerinde olumlu etkisinin olduğu belirtilmiştir. Ural ve Hallumoğlu (2018) gösterişçi tüketim eğiliminin, satın alma niyeti üzerindeki çalışmasında, gösterişçi tüketim eğilimi ile satın alma niyeti arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Efendioğlu (2019) gösterişçi tüketiminin satın alma niyeti üzerindeki etkisini araştırmış olup gösterişçi tüketimin, satın alma niyetini anlamlı şekilde etkilediğini tespit etmiştir. Husain vd., (2020) tüketicilerin gösteriş özelliklerinin, lüks markalı ürünleri satın

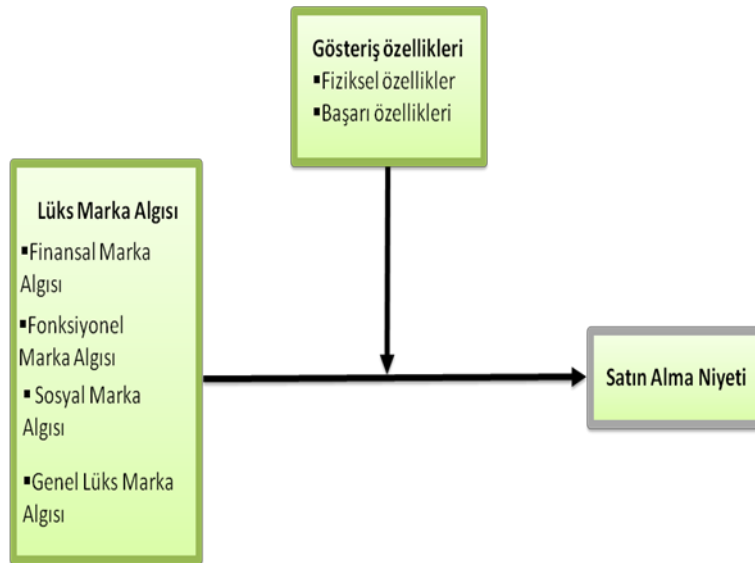
almasını etkileyip etkilemediğini araştırmıştır. Sonuca göre gösteriş özelliklerinin, lüks markalı ürünleri satın almayı olumlu yönde etkilediği ortaya çıkmıştır. Bashir ve Siddiqui (2021) gösteriş özelliklerinin ve marka bilincinin lüks marka satın alma niyeti üzerindeki etkisini araştırmıştır. Sonuçlara bakıldığında, gösteriş özelliklerinin ve marka bilincinin, lüks marka satın alma niyetini olumlu olarak etkilediği görülmüştür. Yeşil ve Ünsalan (2021) gösterişçi tüketim ile yabancı ürün satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarabilmek amacı ile yaptıkları çalışmanın sonucunda, değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.

H2: Gösteriş özelliklerinin, satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkisi vardır.

Özer ve Dovganiuc (2013) yapmış oldukları çalışmada, gösteriş amaçlı tüketimin, gösteriş amaçlı ürünlerin satın alınma niyeti üzerindeki doğrudan ve düzenleyici etkisini araştırmışlardır. Sonuçlara bakıldığında, gösteriş özellikli tüketimde, müşterilerin hizmet ve üründen ziyade marka ve imaja önem verdikleri, tüketimlerini de buna göre gerçekleştirdikleri söylenebilir. Ye, Liu ve Shi (2015) çalışmasında tüketicilerin statülerinin, lüks markalarla ilişkisi ve gösteriş özelliklerinin düzenleyicilik rolünü araştırmışlardır. Sonuç olarak, statü ve lüks marka arasında anlamlı ilişki olduğu ve gösteriş özelliklerinin düzenleyicilik rolünün de bulunduğu ortaya çıkmıştır. Yazıcı (2018) gösteriş araçları ile lüks tüketim arasındaki ilişkiyi incelemiş ve lüks tüketim ile gösteriş araçları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Abrar vd. (2019) üniversite öğrencilerinin online lüks markaları satın alınmasında, gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisinin araştırıldığı çalışmanın sonucunda, online lüks marka satın almada, gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisinin olduğu görülmüştür. Petravičiūtė vd., (2021) çalışmasında, lüks marka algı değerinin, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde gösterişçi tüketimin düzenleyici etkisini araştırmıştır. Lüks arabalar hakkında yapılan çalışmanın sonucunda, lüks marka algı değerinin, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösterişçi tüketimin, istatistikî olarak anlamlı olmadığı ortaya çıkmıştır.

H3:Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisi vardır.

Araştırmanın modeli literatür araştırmasına bağlı olarak geliştirilmiştir. Araştırmanın modelinde nicel araştırma yöntemlerinden ilişkisel tarama yöntemi kullanılmıştır. Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisi ve gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisi araştırılmıştır.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.1. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, Türkiye’de yaşayan, 18 yaşını doldurmuş, satın alma kabiliyetine sahip tüketiciler oluşturmuştur. Ancak bütün araştırma evrenine ulaşmak mümkün olmadığından, örnekleme yöntemi olarak, olasılık dışı örnekleme yöntemlerinden kolay örnekleme yöntemi belirlenmiştir. Nunnally (1978)’e göre örnekleme sayısı, madde sayısının 10 katı olması gerekmektedir. Bu nedenle örnekleme sayısı 510 olarak düşünülmüştür. Veriler, Mayıs-Eylül 2019 tarihleri arasında toplanmış, katılımcılara Google Formlar üzerinden ulaşılmış ve 685 kişi formu doldurmuştur. Bunlardan 21’i formu eksik ve hatalı doldurması nedeniyle 664 kişinin anket formu değerlendirilmeye alınmıştır.

3.2. Veri Toplama Araçları

Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisinin araştırıldığı bu çalışmada verilerin toplanmasında anket tekniği kullanılmıştır. Birinci bölümde lüks marka algısı ile ilgili 16 ifade, ikinci bölümde gösteriş özellikleriyle ilgili 9 ifade ve son bölümde satın alma niyeti ile ilgili 5 ifade yer almaktadır. Bunun yanında ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliği ile ilgili bilgiler şu şekildedir:

3.3. Lüks Marka Algısı Ölçeği

Lüks marka algısı ölçeği, finansal marka algısı, fonksiyonel marka algısı, sosyal marka algısı, genel lüks marka algısı olmak üzere 4 boyut ve 16 sorudan oluşmaktadır. Bu ölçek, Hennigs vd. tarafından 2013 yılında geliştirilmiştir. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı (Cronbach Alfa) $\alpha = 0,927$ olarak bulunmuş olup yüksek düzeyde güvenilirliklidir. Lüks marka algısı ölçeğinin faktör yapısını belirlemek amacıyla yapılan keşfedici faktör analizi neticesinde, 1. ve 4. ifadeler güvenilirlik katsayısını düşürdüğü için analizden çıkarılmıştır. Keşfedici faktör analizi sonuçlarına göre, faktör yüklerinin 0,677 ile 0,883 arasında olduğu görülmüştür. Toplam varyansın % 74,536’sını açıklayan 3 faktörlü bir yapıya ulaşılmıştır (fonksiyonel marka algısı, sosyal marka algısı, genel lüks marka algısı). Ölçek normalite testlerine tabi tutulmuş olup çarpıklık ve basıklık değerlerinin $-0,072$ ile $-0,298$ arasında olduğu ve -1 ile $+1$ arasında olma koşulunu sağladığı görülmüştür. Örneklem büyüklüğünün faktör analizine uygun olup olmadığının tespiti için ise KMO ve Bartlett küresellik testleri yapılmıştır. Ölçeğin KMO değerinin 0,910, Bartlett küresellik testinin değeri ise (χ^2 : 7048,571, sd: 91, p: 0,000) olarak bulunmuş ve uygun olduğu görülmüştür.

Tablo 1. Lüks Marka Algısı Ölçeği Tanımlayıcı İstatistikler

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Art. Ort.	ss
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
LMA.1-Lüks markalar uygun fiyatlıdır	272	40,7	317	47,5	65	9,7	13	1,9	1	0,1	1,73	,73
LMA.2-Lüks markalar paranın karşılığını verir.	84	12,6	162	24,3	204	30,5	196	29,3	22	3,3	2,87	1,07
LMA.3-Lüks markalar fiyata göre iyi ürünlerdir.	68	10,2	185	27,7	203	30,4	191	28,6	21	3,1	2,87	1,03
LMA.4-Lüks markalar ekonomiktir.	223	33,4	299	44,8	114	17,1	26	3,9	6	0,9	1,94	,86
LMA.5-Lüks markalar kalitede tutarlıdır.	44	6,6	113	16,9	206	30,8	274	41,0	31	4,6	3,20	,99
LMA.6-Lüks markaların işçiliği	29	4,3	73	10,9	201	30,1	329	49,3	36	5,4	3,40	,90

iyidir.

LMA.7-Lüks markalar uzun süre dayanır.	32	4,8	124	18,6	199	29,8	282	42,2	31	4,6	3,23	,96
LMA.8-Lüks markaların performansları süreklidir.	36	5,4	139	20,8	260	38,9	207	31,0	26	3,9	3,07	,93
LMA.9-Lüks markalar, toplum içinde kabul edilmemi sağlar.	162	24,3	251	37,6	114	17,1	118	17,7	23	3,4	2,38	1,13
LMA.10-Lüks markalar diğer insanların bana bakış açısına olumlu katkı sağlar.	122	18,3	202	30,2	126	18,9	193	28,9	25	3,7	2,70	1,17
LMA.11-Lüks markalar diğer insanlar üzerinde iyi bir izlenim bırakır.	95	14,2	141	21,1	139	20,8	259	38,8	34	5,1	2,99	1,17
LMA.12-Lüks markalar sosyal yönden kabul görmemi sağlar.	128	19,2	217	32,5	129	19,3	171	25,6	23	3,4	2,62	1,15
LMA.13-Lüks markalar bana çekici gelir.	102	15,3	197	29,5	142	21,3	194	29,0	33	4,9	2,79	1,16
LMA.14-Lüks markalar kullanırken rahat hissedeceğim markalardır.	79	11,8	178	26,6	187	28,0	192	28,7	32	4,8	2,88	1,09
LMA.15-Lüks markalar kendimi iyi hissettirir.	83	12,4	174	26,0	160	24,0	217	32,5	34	5,1	2,92	1,13
LMA.16-Lüks markalar bana zevk verir.	87	13,0	192	28,7	173	25,9	179	26,8	37	5,5	2,83	1,12

Ölçekte, katılımcıların cevaplarını almak için 16 soru yöneltilmiştir. Ölçek değişkenlerinin ortalamasının 2,78 olduğu tespit edilmiştir. Ortalama olarak en yüksek ifadelerin; 3,40 ortalama puana sahip, lüks markaların işçiliği iyidir, 3,23 ortalama puana sahip, lüks markalar uzun süre dayanır, 3,20 ortalama puana sahip, lüks markalar kalitede tutarlıdır, olduğu tespit edilmiştir.

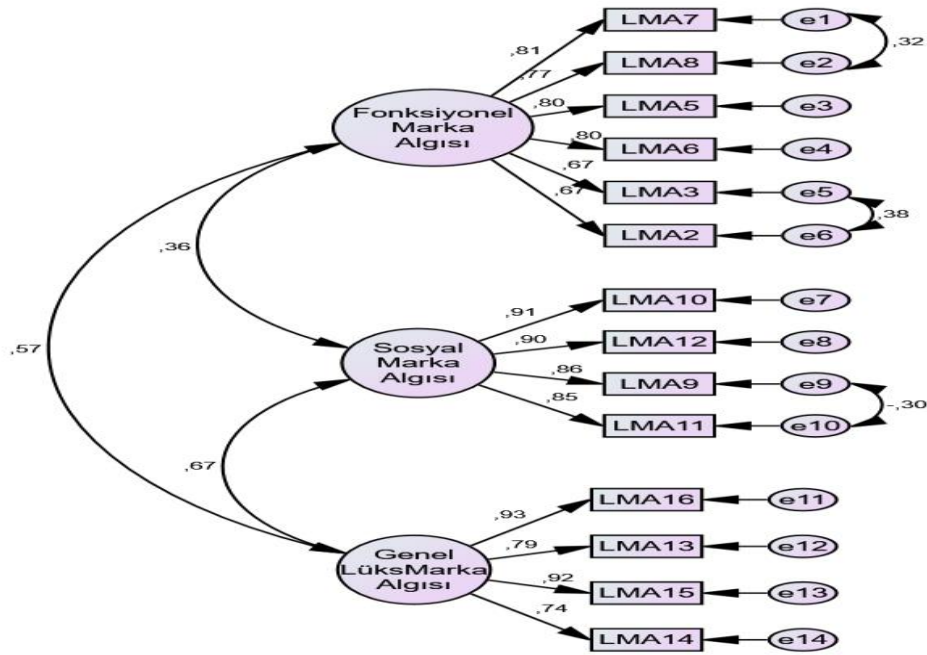
Tablo 2. Lüks Marka Algısı Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	Std Faktör yükü	Std hata	t	R2
LMA7	0,807			0,651
LMA8	0,770	0,036	25,811**	0,593
LMA5	0,800	0,047	21,764**	0,640
LMA6	0,795	0,043	21,609**	0,632
LMA3	0,669	0,051	17,586**	0,448
LMA2	0,675	0,052	17,760**	0,456

Yavuz, E. & Erciş, A. (2022). Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 910-930.

LMA10	0,913			0,834
LMA12	0,901	0,026	37,136**	0,812
LMA9	0,856	0,028	31,950**	0,733
LMA11	0,850	0,030	31,427**	0,723
LMA16	0,926			0,857
LMA13	0,790	0,032	27,894**	0,624
LMA15	0,916	0,026	38,724**	0,839
LMA14	0,740	0,032	24,660**	0,548

Faktör yüklerinin 0,669 ile 0,926 arasında bulunduğu, t değerlerinin anlamlı olduğu ve sorunlu madde bulunmadığı belirlenmiştir. Sonuç olarak ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğu görülmüştür.



Şekil 2. Lüks Marka Algısı Ölçeği DFA

3.4. Gösteriş Özellikleri Ölçeği

Gösteriş özellikleri ölçeği, fiziksel özellikler ve başarı özellikleri olmak üzere 2 boyut ve 9 sorudan oluşmaktadır. Bu ölçek, Hung, vd. tarafından 2011 yılında geliştirilmiştir. Gösteriş özellikleri ölçeğinin faktör yapısını belirlemek amacıyla yapılan keşfedici faktör analizi sonuçlarına göre, 4. ve 6. ifade güvenilirlik katsayısını düşürdüğü için analizden çıkarılmıştır. Faktör yüklerinin ise 0,753 ile 0,891 arasında olduğu görülmüştür. 2 faktörlü ölçeğin toplam varyansın % 72,376'sını açıkladığı tespit edilmiştir. Güvenilirlik katsayısı ise 0,877 olarak bulunmuş olup yüksek düzeyde güvenilirlerdir. Ölçek normallik testine tabi tutulmuş olup çarpıklık ve basıklık değerlerinin -0,138 ile 0,254 arasında olduğu ve -1 ile +1 arasında olma koşulunu sağladığı görülmüştür. Örneklem büyüklüğünün faktör

analizine uygun olup olmadığının tespiti için ise KMO ve Bartlett küresellik testleri yapılmıştır. Ölçeğin KMO değerinin 0,794, Bartlett küresellik testinin değeri ise (χ^2 : 2115,012, sd: 21, p: 0,000) olarak bulunmuş ve uygun olduğu görülmüştür.

Tablo 3. Gösteriş Özellikleri Ölçeği Tanımlayıcı İstatistikler

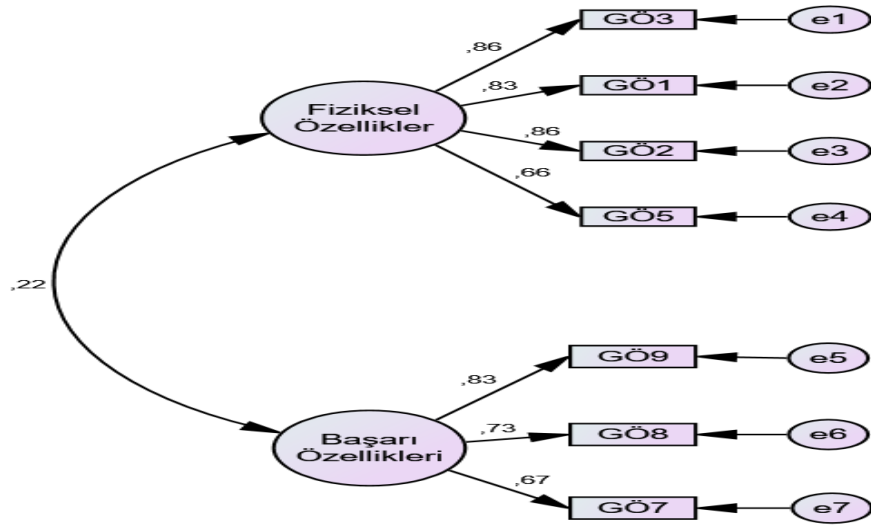
	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Art. Ort.	ss
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
GÖ.1-Görünüşüme önem veririm.	9	1,3	25	3,7	70	10,5	424	63,5	140	21,0	3,99	,73
GÖ.2-Görünüşüm benim için çok önemlidir.	12	1,8	59	8,8	100	15,0	374	56,0	123	18,4	3,80	,88
GÖ.3-İyi görünmem önemlidir.	9	1,3	23	3,4	55	8,2	434	65,0	147	22,0	4,03	,71
GÖ.4-İnsanların içindeyken kötü görünüyorsam utanırım.	40	6,0	141	21,1	132	19,8	276	41,3	79	11,8	3,32	1,11
GÖ.5-İyi görünmek için çaba gösteririm.	10	1,5	50	7,5	86	12,9	413	61,8	109	16,3	3,84	,81
GÖ.6-Başarılarım başkaları tarafından saygı görür.	8	1,2	28	4,2	109	16,3	417	62,4	106	15,9	3,88	,76
GÖ.7-Başarılarımın, başkalarının dikkatini çekmesini isterim.	27	4,0	118	17,7	106	15,9	308	46,1	109	16,3	3,53	1,08
GÖ.8-Başarı benim için saplantıdır.	109	16,3	264	39,5	130	19,5	120	18,0	45	6,7	2,59	1,15
GÖ.9-Emsallerimden daha başarılı olmak benim için önemlidir.	45	6,7	152	22,8	120	18,0	258	38,6	93	13,9	3,30	1,16

Ölçekte, katılımcıların cevaplarını almak için 9 soru yöneltilmiştir. Ölçek değişkenlerinin ortalamasının 3,59 olduğu tespit edilmiştir. Ortalama olarak en yüksek ifadelerin; 4,03 ortalama puana sahip, iyi görünmem önemlidir, 3,99 ortalama puana sahip, görünüşüme önem veririm, 3,88 ortalama puana sahip, başarılarım başkaları tarafından saygı görür, olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4. Gösteriş Özellikleri Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	Std Faktör yükü	Std hata	t	R ²
GÖ3	0,865			0,748
GÖ1	0,833	0,038	26,015**	0,694
GÖ2	0,863	0,044	27,204**	0,745
GÖ5	0,663	0,046	18,795**	0,440
GÖ9	0,832			0,692
GÖ8	0,731	0,057	15,238**	0,534
GÖ7	0,667	0,051	14,666**	0,445

Faktör yüklerinin 0,667 ile 0,863 arasında bulunduğu, t değerlerinin anlamlı olduğu ve sorunlu madde bulunmadığı belirlenmiştir. Sonuç olarak ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğu görülmüştür.



Şekil 3. Gösteriş Özellikleri Ölçeği DFA

3.5. Satın Alma Niyeti Ölçeği

Satın alma niyeti ölçeği, 5 sorudan oluşmaktadır. Bu ölçek, Shukla ve Purani tarafından 2011 yılında geliştirilmiştir. Satın alma niyeti ölçeği faktör yapısını belirlemek amacıyla yapılan keşfedici faktör analizi sonuçlarına göre, faktör yüklerinin 0,901 ile 0,935 arasında olduğu görülmüştür. 3. ifade ölçeğin güvenilirliğini düşürdüğü için analizden çıkarılmış ve 1 faktörlü bir yapıya ulaşılmıştır. Ölçeğin toplam varyansın % 83,649'unu açıkladığı tespit edilmiştir. Güvenilirlik katsayısı ise 0,934 olarak bulunmuş olup yüksek düzeyde güvenilirdir. Ölçek normallik testine tabi tutulmuş olup çarpıklık ve basıklık değerlerinin 0,979 ile 0,857 arasında olduğu görülmüştür. Örneklem büyüklüğünün faktör analizine uygun olup olmadığını tespiti için ise KMO ve Bartlett küresellik testleri yapılmıştır. Ölçeğin KMO değerinin 0,826, Bartlett küresellik testinin değeri ise (χ^2 : 2365,157, sd: 6, p: 0,000) olarak bulunmuş ve uygun olduğu görülmüştür.

Tablo 5. Satın Alma Niyeti Ölçeği Tanımlayıcı İstatistikler

	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Art. Ort.	ss
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
SAN.1-Lüks markayı kim olduğumu göstermek için satın alırım.	257	38,5	299	44,8	65	9,7	41	6,1	6	0,9	1,86	,89
SAN.2-Lüks markayı statü kazandırdığı için satın alırım.	241	36,1	296	44,3	66	9,9	57	8,5	8	1,2	1,94	,95
SAN.3-Lüks markaya sahip olmak zenginlik göstergesidir.	159	23,8	219	32,8	116	17,4	138	20,7	36	5,4	2,51	1,21
SAN.4-Lüks markaya statü kazandırdığı için daha fazla ederim.	229	34,3	298	44,6	83	12,4	45	6,7	13	1,9	1,97	,96

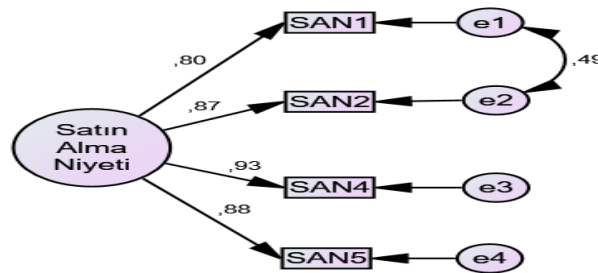
SAN.5-Lüks markalar çevremde kabul edilmemi sağladığı için önemlidir.

Ölçekte, katılımcıların cevaplarını almak için 5 soru yöneltilmiştir. Ölçek değişkenlerinin ortalamasının 2,07 olduğu tespit edilmiştir. Ortalama puanı en yüksek ifadelerin; 2,51 ortalamaya sahip, lüks markaya sahip olmak zenginlik göstergesidir, 2,08 ortalama puana sahip, lüks markalar çevremde kabul edilmemi sağladığı için önemlidir, olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6. Satın Alma Niyeti Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	Std Faktör yükü	Std hata	t	R ²
SAN1	0,802			0,643
SAN2	0,869	0,032	36,213**	0,755
SAN4	0,927	0,045	27,615**	0,859
SAN5	0,884	0,048	26,419**	0,781

Faktör yüklerinin 0,802 ile 0,927 arasında bulunduğu, t değerlerinin anlamlı olduğu ve sorunlu madde bulunmadığı belirlenmiştir. Sonuç olarak ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğu görülmüştür.



Şekil 4. Satın Alma Niyeti Ölçeği DFA

Ölçeklerin doğrulayıcı faktör analizine ait uyum iyiliği değerleri ise Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7. Kabul Edilebilir Uyum Endeksleri Referansları

Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Uyum	Kaynaklar
χ^2/sd	≤ 5	Bollen (1989); Sümer (2000)
RMSEA	≤ 0.08	Browne ve Cudeck (1993); Hu ve Bentler (1999); Sümer, (2000); Byrne (1998)
GFI	≥ 0.85	Anderson ve Gerbing (1984); Jöreskog ve Sörbom (1993); Cole (1987); Marsh, Balla ve McDonald (1988)
AGFI	≥ 0.80	
NFI	≥ 0.90	Bentler (1992); Sümer (2000)
CFI	≥ 0.90	

Tablo 8. Doğrulayıcı Faktör Analizine Yönelik Model Uyum Değerleri

Uyum Değerleri	Lüks Marka Algısı Ölçeği	Gösteriş Özellikleri Ölçeği	Satın Alma Niyeti Ölçeği
χ^2	274,873	41,214	2,643
sd	71	13	1
$\chi^2/sd <5$	3,871	3,170	2,643
GFI >0.90	0,946	0,983	0,998
AGFI >0.90	0,921	0,963	0,980
CFI >0.90	0,971	0,987	0,999
RMSEA <0.08	0,066	0,057	0,050
RMR <0.08	0,059	0,036	0,003
NFI	0,961	0,981	0,999
TLI	0,963	0,978	0,996

3.6. Bulgular

Bu bölümde demografik bulgular, korelasyon analizi sonuçları ve yapısal eşitlik modeline ait analiz sonuçlarına yer verilecektir.

3.6.1. Demografik Değişkenler

Araştırmaya katılanların % 52,3'ünü kadınlar (n=347), % 64'ünü evliler (n=425), % 36,9'unu 7001 TL ve üzeri gelire sahip olanlar (n=245), % 45,8'ini lisansüstü eğitime sahip olanlar (n=304), % 39,5'ini memurlar (n=262), % 45,1'ini 29-39 yaş aralığında olanlar (n=299), oluşturmaktadır.

3.6.2. Korelasyon Analizi

Bu bölümde ölçeklere ait standart sapma, ortalama ve korelasyon değerleri hesaplanmış ulaşılan sonuçlar ise Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 9. Ölçeklere Ait Korelasyon Tablosu

Ölçekler		Lüks Marka Algısı	Gösteriş Özellikleri	Satın Alma Niyeti	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Lüks Marka Algısı	r	1	0,359**	0,626**	2,78	0,75
	p		0,000	0,000		
Gösteriş Özellikleri	r		1	0,329**	3,59	0,93
	p			0,000		

Satın Alma Niyeti	r		1		
	p			2,07	1,004

Lüks marka algısı ile gösteriş özellikleri arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki görülürken, satın alma niyeti arasında pozitif yönlü orta derecede bir ilişki olduğu görülürken, gösteriş özellikleri ile satın alma niyeti arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki olduğu görülmektedir.

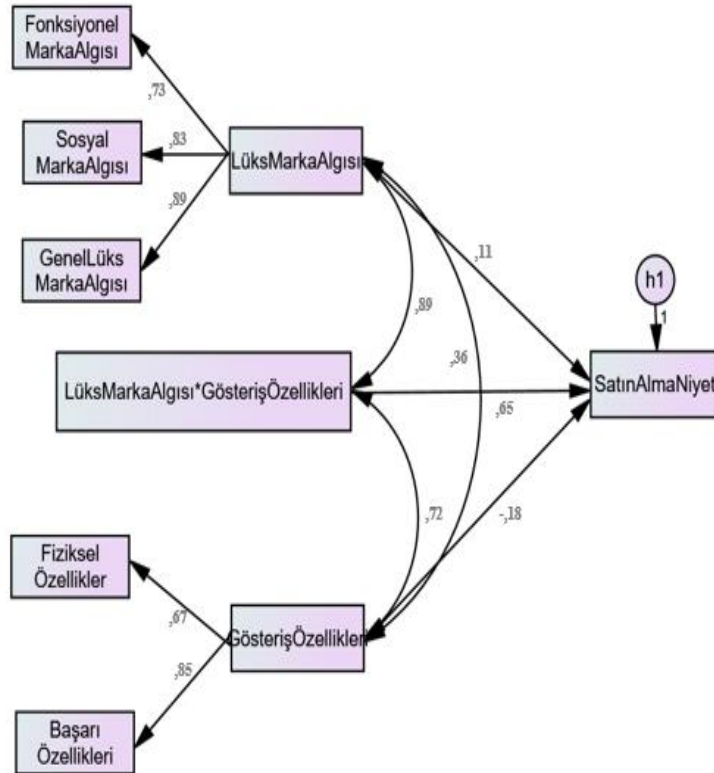
Tablo 10. Ölçeklere Ait AVE ve CR Değerleri

Ölçekler	AVE	CR
Lüks Marka Algısı	0,67	0,97
Gösteriş Özellikleri	0,61	0,92
Satın Alma Niyeti	0,84	0,95

Yapı geçerliliğini ölçmek amacıyla AVE ve CR değerlerine bakılmış olup 0,5'ten büyük olma şartını sağladığı ve istatistikî olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

3.6.3. Yapısal Eşitlik Modeli Analizleri

Yapısal eşitlik modelinin analiz edilmesinde, düzenleyici etkiyi test edebilmek için düzenleyici değişken ile bağımsız değişkenin çarpılması sonucu etkileşim değişkeninin elde edilmesi gerekmektedir. Bunun sonucunda etkileşim değişkeni anlamlı çıkarsa, düzenleyici etki varlığından bahsedilebilir (Baron ve Kenny, 1986). Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyicilik rolü incelenmiş olup sonuçlar aşağıda belirtilmiştir.



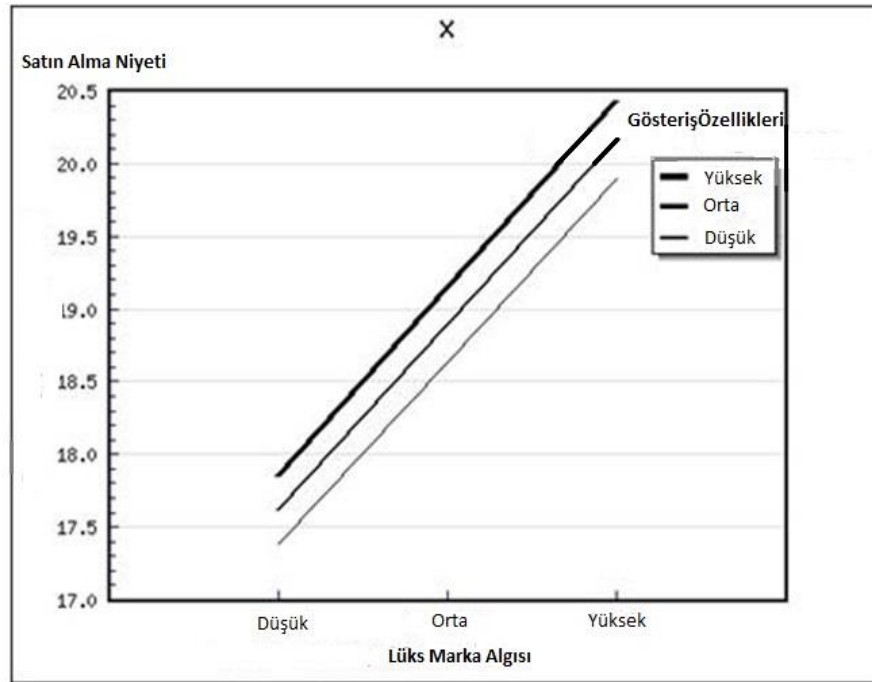
Şekil 5. Düzenleyicilik Rolü

Düzenleyici etkinin sonuçlarına bakıldığında, lüks marka algısı ve gösteriş özelliklerinden oluşan etkileşim değerinin düzenleyici etkisi olduğu görülmüştür.

Tablo 11. Düzenleyici Etkiye Yönelik Regresyon Değerleri

Etkileyen →Etkilenen	BBeta	Ssh	Tt	RR ²	p
Lüks Marka Algısı→Satın Alma Niyeti	,109	,185	,657	,001	0,511
Etkileşim→Satın Alma Niyeti	,650	,050	,926	,423	0,003*
Gösteriş Özellikleri→Satın Alma Niyeti	,179	,149	1,675	,032	0,094

Düzenleyici etkinin regresyon değerlerine bakıldığında, lüks marka algısının ve gösteriş özelliklerinin, satın alma niyetini etkilemediği görülmektedir. Ancak etkileşim değerinin, satın alma niyetini pozitif yönde etkilediği anlaşılmaktadır. Bu nedenle lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisi vardır.



Şekil 6. Düzenleyicilik Rolü Grafiği

Düzenleyicilik rolü grafiğinde görüldüğü gibi lüks markalı ürünleri satın alma niyetinde, tüketicilerin gösteriş özelliklerinin önemli olduğu ve lüks marka ürünleri satın alma niyetini artırdığı ve bununla birlikte düzenleyicilik etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisinin araştırılmasının amaçlandığı bu çalışmada elde edilen sonuçlara bakıldığında;

“Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkisi vardır” hipotezi, dolayısıyla H1 hipotezi kabul edilmemiştir. Park, vd., (2008), Bian ve Forsythe (2011), Ku ve Lin (2018)’in çalışmaları gibi, lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkisi olduğunu destekleyen çalışmalar olmasına karşın, bu çalışmada H1 hipotezi kabul edilmemiştir. Bunun nedeni olarak, lüks marka algısı ile ilgili tüketici cevapları alınırken, araştırmanın belirli bir marka üzerinden yapılmamış olması ve lüks ürünlerin pahalı ürünler olmasından kaynaklandığı düşünölmektedir.

“Gösteriş özelliklerinin, satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkisi vardır” hipotezi, dolayısıyla H2 hipotezi kabul edilmemiştir. Hung vd., (2011), Mamat, vd. (2016), Husain vd., (2020), Bashir ve Siddiqui (2021)’in çalışmalarının, H2 hipotezini desteklemelerine karşın, hipotezin kabul edilmemesinin nedeni olarak, her ne kadar tüketicilerin gösteriş özelliklerine önem verseler de, bu özellikleri dışarıya yansıtmak istemediklerinden kaynaklı olabileceği değerlendirilmektedir.

“Lüks marka algısının, satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, gösteriş özelliklerinin düzenleyici etkisi vardır” hipotezi, dolayısıyla H3 hipotezi kabul edilmiştir. Yani tüketiciler lüks bir ürün satın almak istediklerinde, bu ürünün sadece maddi getirilerine değil, aynı zamanda gösteriş özelliklerinin kendilerine kattığı manevi tatmin ile de ilgilenmektedirler. Gelişen iletişim ve sosyal medya kullanımları ile birlikte, tüketiciler eskisine nazaran birbirlerini daha fazla takip etmektedir. Bu nedenle gösteriş özellikleri, tüketiciler açısından her geçen gün önemini daha da artırmaktadır. Bununla birlikte, Özer ve Dovganiuc (2013), Ye, vd., (2015), Abrar vd. (2019), Petraviçiuö vd., (2021)’nin çalışmaları da bu hipotezi desteklemiştir.

Lüks markalı ürünlerin tüketiminin artması neticesinde, bu alandaki araştırmalar da ağırlık kazanmaya başlamıştır. Çalışmanın sonuçlarından da anlaşılacağı üzere, lüks markalı ürünleri satın alan tüketiciler, ürünlerin maddi faydalarının yanında, manevi tatmini sağlayacak gösteriş özelliklerine de önem vermektedirler. Bu nedenle pazarlama uygulayıcıları ürünlerle ilgili tasarım, üretim, satış ve sonrası için tüketicilerin ilgisini çekebilecek, onları toplum önünde saygın bir noktaya getirecek şekilde stratejiler geliştirmeleri gerekmektedir. Lüks markalı ürünler, tüketiciler açısından belirli bir ekonomik seviyenin göstergesi olarak algılanmaktadır.

Lüks markalı ürünleri kullanmanın, toplum içinde saygınlık kazandıracadığını düşönen tüketiciler, doğal olarak gösteriş özelliklerini de önemsemektedirler. Bu nedenle lüks olarak algılanan bir ürüne karşı satın alma niyeti de artmaktadır. İşletmeler lüks ürün pazarında paylarını alabilmek ve rekabet edebilmek için lüks markalı ürünlerin üretim sürecinin her aşamasında, tüketicilerin hedonik ihtiyaçlarını da düşünmelidirler. Tüketiciler lüks ürün satın alma aşamasında, lüks ürünlerin kendilerine sağlayacağı gösteriş özelliklerine göre hareket etmekte ve satın aldıktan sonraki toplum içindeki prestijini de göz önünde bulundurmaktadır. Sosyal medya kullanımında yaşanan artışlar ile birlikte mobil cihazlar ile tüketiciler birbirlerini zaman ve yer ayrımı olmaksızın takip etmektedirler. Bu nedenle işletmeler, üretim aşamasından tüketim aşamasına kadar, ürünlerinin lüks olduğuna ve gösteriş özelliklerine sahip olduğuna tüketicileri inandırmalıdır.

Daha sonra yapılacak araştırmalarda, ürün veya marka belirlenerek buna yönelik çalışmalar yapılabilir. Değişik ölkelerde ve kültürlerde farklı sonuçlara ulaşılabilir. Lüks marka ürün satın almayı etkileyen diğer değişkenler kullanılarak, tüketici algıları değişik boyutlar açısından ölçölebilir.

Yavuz, E. & Erciş, A. (2022). Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 910-930.

Etik Beyan

“Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma doktora tezinden üretildiği ve veriler 2019 yılına ait olduğu için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Abrar, M., Bashir, M., Shabbir, R. ve Haris, M. (2019). Role of Personality and Social Factors Towards Purchase of Luxury Clothing in Online Settings: Moderating Role of Vanity. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 8(1), 42-51.
- Akyazı, A. (2019). Sosyal Medya ve Tüketim İlişkisi: Popüler Ünlülerin Instagram Hesapları Üzerine Bir Araştırma, *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21, 93-108.
- Alagöz, B.S., Alagöz, M. ve Ekici, N. (2018). The Effects of Luxury Value Perception on Purchase Intention: An Evaluation Based on Gender, *Econ World Conference, Netherlands*.
- Allers, D. (1990). Luxe-Strategies Marketing. *Economica*, 1, 71-96.
- Anderson, J. C. ve Gerbing, D. W. (1984). The Effect Of Sampling Error On Convergence, Improper Solutions, And Goodness-Of-Fit Indices For Maximum Likelihood Confirmatory Factor Analysis. *Psychometrika*, 49(2), 155-173.
- Anurit, J. (2002). *An Investigation into Consumer Behaviour Towards the Purchase of New Luxury Cars in Two Culturally Distinct Countries: The UK and Thailand*. London: Middlesex University Research Repository. <http://eprints.mdx.ac.uk/8096/>
- Arda, E. (2016). *Analyzing the Factors That Affect the Luxury Brand Extension Attitude: The Context of Complements, Substitutes and Transfers. (Yüksek lisans tezi)*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Arrow K. J. ve Dasgupta, P. (2009). Conspicuous Consumption, Inconspicuous Leisure. *The Economic Journal*, 119, 497-516.
- Baron, R. M. ve 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>

Yavuz, E. & Erciş, A. (2022). Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 910-930.

- Bashir, A. ve Siddiqui, D.A. (2021). How Vanity Affects Wellbeing, Attitude, and Intention to Purchase Luxury Items: The Mediatory Role of Brand Consciousness Complemented by Social Influence. <https://ssrn.com/abstract=3943077>
- Bayat, M. ve Yıldırım, H. (2021). Dini Yönelim Eğilimi ve Sosyal Medya Kullanımının Gösterişçi Tüketim Üzerine Etkisi, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 19(2), 149-172.
- Bayuk, N. ve Öz, A. (2018). Sosyal Medya Ortamında Gösterişçi Tüketimin Sergilenmesi. *Journal of Social And Humanities Sciences Research (JSHSR)*, 5(27), 2846–2861.
- Becan, C. ve Eaghanioukoui, G. (2019) Gösterişçi Tüketim Aracı Olarak Instagram'ın Tüketicilerin Satın Alma Motivasyonuna Etkisi, *Yeni Medya Elektronik Dergisi*, 3(2), 84-101.
- Bentler, P. M. (1992). On The Fit of Models To Covariances And Methodology To The Bulletin. *Psychological Bulletin*, 112, 400-404.
- Bian, Q. ve Forsythe, S. (2012). Purchase Intention for Luxury Brands: A Cross Cultural Comparison. *Journal of Business Research*, 65, 1443-1451.
- Bloch, P. ve Richins, M. (1992). You Look Mahvelous: The Pursuit of Beauty And the Marketing Concept. *Psychology and Marketing*. 9(1), 3-15.
- Bocock, R. (2014). *Tüketim*. İ. Kutluk, (Çev.), Ankara: Dost Kitabevi.
- Bollen, K. A. (1989). *Structural Equations With Latent Variables*. New York: Wiley.
- Brun, A. ve Castelli, C. (2013). The Nature of Luxury: A Consumer Perspective. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 41(11/12), 823-847. www.emeraldinsight.com/0959-0552.htm
- Browne, M. W. ve Cudeck, R. (1993). Alternative Ways Of Assessing Model Fit. *Sage Focus Editions*, 154, 136-136.
- Byrne, B. M. (1998). *Multivariate Applications Book Series. Structural Equation Modeling With LISREL, PRELIS, And SIMPLIS: Basic Concepts, Applications, And Programming*. Lawrence Erlbaum Associates Publishers, American Psychological Association.
- Cole, D. A. (1987). Utility Of Confirmatory Factor Analysis In Test Validation Research. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 55, 1019-1031.
- Dikmen, G. (2008). Lüks Marka Pazarlaması, “Vertu” Örneği. *İletişim Fakültesi Dergisi*, 38(1), 53.
- Dubois, B., Laurent, G. ve Czellar, S. (2001). Consumer Report to Luxury: Analyzing Complex and Ambivalent Attitudes. *Paris: HEC Research Papers Series*, 736.
- Durand, L. (2017). Analysis of the Impact of Luxury Brand Perception on Consumer Purchase Intention for Luxury Automobile. *Kaiser University*, 16-17. ProQuest LLC. 10634204.
- Efendioğlu, H.E. (2019). Sosyal Medyadaki Gösteriş Tüketiminin Satın Alma Niyetine Etkisi, *Business and Organization Research (International Conference)*, 1(1), 1-6, 4-6 Eylül, İzmir.
- Fionda, A.M. ve Moore, C.M. (2009). The Anatomy of the Luxury Fashion Brand. *Journal of Brand Management*, 16, 347-363.
- Godey B., Lagier J. ve Pederzoli D. (2008). A Measurement Scale of “Aesthetic Style” Applied to Luxury Goods Stores. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37(6), 527-537.

Yavuz, E. & Erciş, A. (2022). Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 910-930.

- Heine, K. (2012). The concept of luxury brands. www.conceptofluxurybrands.com
- Hu, L. ve Bentler, P. (1999). Cutoff Criteria For Fit İndices In Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6, 1-55.
- Huang, I. S., Chang, C. C. ve Chang, W. L. (2003). The Relationship Among Vanity Trait, Materialism and Compulsive Buying. *Sun Yat-Sen Management Review*. 11(4), 641-672.
- Husain, R., Alam, A. ve Khan, B.M. (2020). Impact of Trait of Vanity and Social Influence on Luxury Brands-a Study on Indian Luxury Consumers. *İlkogretim Online*, 19(4), 5375-5380, <http://ilkogretim-online.org>, doi:10.17051/ilkonline.2020.04.764944
- Hung, K. P., Chen, A. H., Peng, N., Hackley, C., Tiwsakul, R. A. ve Chou, C. L. (2011). Antecedents of Luxury Brand Purchase Intention. *Journal of Product and Brand Management* 20(6), 457-467, Emerald Group Publishing Limited, DOI 10.1108/10610421111166603
- İlhan, T. T. (2018). *Sosyal Medya Kullanımında Gösteriş Tüketimi Eğiliminin X, Y ve Z Kuşakları Açısından Değerlendirilmesi. (Yüksek lisans tezi)*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Jöreskog, K. G. ve Sörbom, D. (1993). *LISREL 8: Structural Equation Modeling With The SIMPLIS Command Language*. Chicago: Scientific Software International Inc.
- Kapferer, J. N. (1997). Managing Luxury Brands. *Journal of Brand Management*, 4(4), 251-260.
- Kapferer, J.N. (1998), Why Are We Seduced by Luxury Brands?, *Journal of Brand Management*, 6(1), 44-9.
- Kılıç, S. ve Satı, M. (2019). Genç Tüketicilerin Lüks Giyim Marka Tercihleri ve Satın Alma Niyetleri. *İş, Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 21(4), 17-46.
- Köksal, Y. ve Özdemir, ř. (2013). Bir İletişim Aracı Olarak Sosyal Medya'nın Tutundurma Karması İçerisindeki Yeri Üzerine Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 323-337.
- Ku, T. H. ve Lin, T. L. (2018). Effects of Luxury Brand Perception on Brand Attachment and Purchase Intention: A Comparative Analysis Among Consumers in China, Hong Kong and Taiwan, South African. *Journal of Business Management*, 49(1), a6, <https://doi.org/10.4102/sajbm.v49i1.6>
- Mamat, M., N., Noor, N., M. ve Noor, N., M. (2016). Purchase Intention of Foreign Luxury Brand Handbags Among Consumer in Kuala Lumpur, Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 35, 206-215.
- Marsh, H.W., Balla, J. R. ve McDonald, R. P. (1988). Goodness-of-Fit Indexes in Confirmatory Factor Analysis: The Effect of Sample Size. *Psychological Bulletin*, 103, 391-410.
- Memişoğlu, O. ve Kırgız, A. C. (2021). Lüks Otomotiv Sektöründe Satın Alma Kararını Etkileyen Faktörler, *R&S -Research Studies Anatolia Journal*, 4(1), 1-12.
- Netemeyer, R. G., Burton, S. ve Lichtenstein, D. R. (1995). Trait Aspects of Vanity: Measurement and Relevance to Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research*. 21(4), 612-626. <https://www.jstor.org/stable/2489719>

- Yavuz, E. & Erciş, A. (2022). Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 910-930.
- Nia, A. ve Zaichkowsky, J. L. (2000). Do Counterfeits Devalue the Ownweship of Luxury Brands. *Journal of Product & Brand Management*, 9(7), 485-497.
- Nueno, J.L. ve Quelch J.A. (1998). The Mass Marketing of Luxury. *Business Horizons*, 41(6), 61-68.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory*. New York: McGraw Hill.
- Odabaşı, Y. ve Oyman, M. (2002). *Pazarlama İletişimi Yönetimi*. İstanbul: MediaCat Yayınları.
- Örs, M. (2014). *Lüks Marka Satın Alan Tutumunu Etkileyen Faktörlerin Benlik ve İnanç Kavramları Perspektifinde Değerlendirilmesi. (Doktora tezi)*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, İstanbul.
- Özer, A. ve Dovganiuc O. (2013). Gösteriş Amaçlı Ürünlerin Satın Alınmasında Ülke Orjini ve Tüketici Etnosentrizminin Etkisi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 11, 61-80.
- Özgüngör, B. (2013). *Lüks Tüketim Ürünlerinde Tüketicilerin Algıladıkları Değerin Tasarımıyla İlişkisi. (Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Park, H. J., Rabolt, N. ve Jeon, K.S. (2008). Purchasing Global Luxury Brands Among Young Korean Consumers. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 12(2), 244-255. www.emeraldinsight.com/1361-2026.htm, DOI 10.1108/13612020810874917
- Petravičiūtė, K., Beata Š., Aušra R. ve Krzysztof K. (2021). Linking Luxury Brand Perceived Value, Brand Attachment, and Purchase Intention: The Role of Consumer Vanity. *Sustainability*, 13(12), 6912. <https://doi.org/10.3390/su13126912>
- Phau, I. ve Prendergast, G. (2000). Consuming Luxury Brands: The Relevance of the 'Rarity Principle'. *Henry Stewart Publications 1350-231X, Brand Management*, 8(2), 122-138.
- Shukla, P. ve Purani, K. (2011). Comparing the Importance of Luxury Value Perceptions in Cross-National Contexts. *Journal of Business Research*, 65(10), 1417-24.
- Sümer, N. (2000). Yapısal Eşitlik Modelleri: Temel Kavramlar ve Örnek Uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3, 49-73.
- Tosun, B. ve Cesur, D. (2018). Tüketimin Paranormali: Gösterişçi Tüketim ve Paranormal İnanç İlişkisi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 13(49), 167-186.
- Thoumrungroje, A. (2014). The Influence of Social Media Intensity and EWOM on Conspicuous Consumption, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 148, 7-15
- Tunç, M. (2017). *Gösterişçi Tüketim: Diyarbakır Örneği. (Yüksek lisans tezi)*, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Elazığ.
- Tynan, C., McKechnie, S. ve Chhuon, C. (2010). Co-Creating Value for Luxury Brands. *Journal of Business Research*, 1156-1163, Elsevier Inc. All rights reserved. doi:10.1016/j.jbusres.2009.10.012
- Ural, T. ve Hallumoğlu, Ç.E. (2018). Tüketim Değerlerinin Gösterişçi Tüketim Eğilimi ve Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkileri: Hatay Örneği, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 6(4), 48-60.
- Uzunkaya, T. ve Yükselen, C. (2020). Lüks Giyim Markalarında Sosyal Medya İlgilenimi, Marka Değeri ve Marka Tercihi İlişkisi Üzerine Bir Araştırma, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 15(53), 276-304.

Yavuz, E. & Erciş, A. (2022). Lüks Marka Algısının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Gösteriş Özelliklerinin Düzenleyicilik Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 910-930.

- Ünal, S. ve Erciş, A. (2006). Pazarın Satın Alma Tarzlarına ve Kişisel Değerlere Göre Bölümlendirilmesi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1). 359-382. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/muiibd/issue/489/4259>
- Üstün, B. ve Tural, O. (2008). Tüketim Alışkanlıklarındaki Değişimler ve Bu Değişimlerin Alışveriş Mekânlarına Etkisinin Eskişehir Örneğinde İrdelenmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 259-282.
- Vigneron, F. ve Johnson, L.W. (1999). A Review and a Conceptual Framework of Prestige-Seeking Consumer Behavior. *Academy of Marketing Science Review*, 3(1).
- Vigneron, F. ve Johnson, L. W. (2004). Measuring Perception of Brand Luxury. *Journal of Brand Management*, 11(6), 484-506.
- Ye, S., H., Liu, X., T. ve Shi, S., Y. (2015). The Research of Status's Influence on Consumers' Self-Brand Connection With Luxury Brands: Moderating Role of Self Esteem and Vanity. *Open Journal of Business and Management*, 3, 11-19. <http://dx.doi.org/10.4236/ojbm.2015.31002>
- Wiedmann, K.P, Hennigs, N. ve Siebels, A. (2007). Measuring Consumers' Luxury Value Perception: A Cross-Cultural Framework. *Academy of Marketing Science Review*, 7, <http://www.amsreview.org/articles/wiedmann07-2007.pdf>
- Wiedmann, K.P, Hennigs, N. ve Siebels, A. (2009). Value Based Segmentation of Luxury Consumption Behavior. *Psychology & Marketing*, 26(7), 625-651. DOI: 10.1002/mar.20292
- Yazıcı, B., (2018). Yeni Lüks Kavramı Bağlamında Y Kuşağı ile Evrilen Tüketim ve Y Kuşağının Lüks Kavramına Bakışı. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 36, 95-112.
- Yeşil, E. ve Ünsalan, M. (2021). Gösterişçi Tüketim ve Yabancı Ürün Satın Alma Niyeti Arasındaki İlişki Üzerine Nitel Bir Araştırma. *Kapadokya Akademik Bakış*, 5(2), 1-20.



Doğal Afetler Bağlamında Kadına Yönelik Cinsiyet Temelli İnsan Hakları İhlalleri

Yunus DÜĞER*

Murat YAMAN**

Öz

Doğal afetler ve insan hakları karşılıklı yakın ilişki içerisindedir. Doğal afetler yaşama hakkı, nitelikli sağlık hizmetlerin yararlanma hakkı, güvenlik ve barınma hakkı gibi, kişilerin temel insan haklarına yönelik ihlallere yol açmaktadır. Doğal afetler aynı zamanda bir toplumda zaten daha önceden mevcut olan insan haklarına yönelik ayrımcılıkları ve eşitsizlikleri gün yüzüne çıkaran olaylardır. Bazı toplumlarda özellikle kadınlara ve kız çocuklarına yönelik yaygınlık gösteren cinsiyete dayalı şiddet ve ayrımcılık doğal afetlerle birlikte daha fazla artış göstermektedir. Bu artışın temelinde yatan en önemli unsur, cinsiyet eşitsizliğini destekleyen ve cinsiyete dayalı şiddeti yapılandıran sosyal ve kültürel faktörlerdir. Bu çalışmada yerel kaynaklarda şimdye kadar sınırlı ele alınan doğal afetler ile cinsiyet temelli kadınlara ve kız çocuklarına yönelik insan hakları ihlalleri arasındaki ilişki ele alınmıştır. Ağırlıklı olarak nitel araştırma yöntemlerine dayalı bir literatür taraması yapılmıştır. Diğer yandan doğal afetler ile cinsiyete dayalı şiddet ve ayrımcılık arasındaki ilişkiyi nicel yöntemlerle inceleyen yabancı literatüre bakılmış ve bu çalışmalarda afetlerin, kadınları ve kız çocukları erkeklere kıyasla orantısız bir şekilde etkilediğine yönelik çok sayıda kanıtlara rastlanmıştır. Ayrıca doğal afetler kapsamında kadınlara yönelik insan hakları ihlalleri ile ilgili alternatif öneriler getirilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İnsan Hakları, Doğal afetler, Afet Yönetimi, Cinsiyete Dayalı Şiddet.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Gender-Based Human Rights Violations Against Women in The Context of Natural Disasters

Abstract

Natural disasters and human rights are closely related. Natural disasters lead to violations of basic human rights of individuals such as the right to experience the right to benefit from qualified health services, the right to security and shelter. Natural disasters are also events that bring to light the already existing violations of human rights and inequalities in a society. Gender-based violence and discrimination, which is prevalent in some societies, especially against women and girls, increases with natural disasters. The most important factor underlying this increase is the social and cultural factors that support gender inequality and structure gender-based violence. In this study, the relationship between natural disasters and gender-based human rights violations against women and girls, which has been limited so far in local sources, is discussed. A literature review was conducted, mainly based on qualitative Research methods. On the other hand, foreign literature examining the relationship between natural disasters and gender-based violence and discrimination with quantitative methods was examined, and in these studies, a large amount of evidence was found that disasters affect women and girls disproportionately compared to men. In addition, alternative suggestions have been tried to be made regarding human rights violations against women within the scope of natural disasters.

Keywords: Human rights, Natural disasters, Disaster management, Gender based violence.

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Bilecik Şeyh Edebalı Üniversitesi, Osmaneli Meslek Yüksek Okulu, Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik Bölümü, yunus.duger@bilecik.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3077-6793

** Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, murat.yaman@dpu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8659-090X

1. GİRİŞ

Dünya’da insanlar ırk, cinsiyet, din, dil gibi ayrımlara ve rastlantısal farklı özelliklerine bakılmaksızın ve hiçbir koşulda çiğnenmemesi gereken –yaşama, beslenme, barınma, güvenlik ve sağlık gibi– birtakım temel insan haklarına sahiptir. Her bir kişinin sırf insan olmasından dolayı sahip olduğu bu temel hak ve özgürlüklerin gerçekleştirilebilmesi, geliştirilebilmesi ya da bu hakların çiğnenmemesi gerektiği konusu, insanın karşısına yalnızca soykırım, işkence, ırkçılık ya da yabancı düşmanlığı gibi birtakım tutum ve davranışlarla ya da savaş ve bazı çatışma ortamlarında ortaya çıkmazlar. Söz konusu temel insan hakları ihlalleri aynı zamanda çok sayıda can ve mal kayıpların ya da yaralanmaların yaşandığı afetlerle de birlikte yaşanmaktadır. Üstelik doğal afetlerden etkilenen kişilerin insan haklarını tehlikeye sokan, ihlal eden durumlar ya da tutum ve davranışlar çoğu zaman bilinçli ya da planlı bir şekilde de gerçekleşmezler. Bu ihlaller, uygun olmayan politikalardan, ihmallerden ya da afetlerin muhtemel sonuçlarına hazırlık ve müdahale için yetersiz kaynak ayrımı ve yetersiz kapasiteden kaynaklandığı gibi, asıl temelde yatan neden kişilerin ve/veya devletlerin –ve daha altta yer alan kurum ve kuruluşların– olaylara, olgulara ve kişilere yönelik bakış açısı ya da insan anlayışından kaynaklanmaktadır. Daha doğrusu, insanın varlıksal yapısının ve değerinin merkeze alınmadığı bakış açılarından ve insanın kendisinin göz ardı edildiği görülmektedir. Dolayısıyla temelde krizlerin ya da afetlerin kendisi doğası gereği herhangi bir ayrımcılık, şiddet ya da hak ihlalleri içermezler, afetlerin etkileri ve ortaya çıkardığı sonuçlar meydana geldiği yerdeki kişisel ve toplumsal yapıyla özgün bir bağlama sahiptir.

Başka bir deyişle, “toplumların sosyal, kültürel, politik ve ekonomik özellikleri, onların afetler karşısında verdikleri tepkileri, başa çıkma kapasitelerini etkilemektedir” (Varol ve Gültekin, 2016: 1433). Dolayısıyla bir felaket, yalnızca doğal tehlikelerin insanlara zarar vermesi nedeniyle ortaya çıkmaz, aynı zamanda genellikle sosyal, politik ve ekonomik yapıların ve bu yapısal çevre içerisinde yaşamın nasıl oluşturulduğunun bir sonucu olarak meydana gelir. Örneğin, iki toplum benzer doğal tehlikelere maruz kalabilir, ancak tehlikeden kurtulma yeteneklerini belirleyebilecek farklı duyarlılıklara ya da farkındalıklara sahip olabilirler. Kısacası tehlikeler temelde dış tehditlerdir, ancak ortaya çıkan felaket, iç sorumlulukların yansımalarıdır (Izquierdo, 2015: 2-3).

Bu açıdan düşünüldüğünde, bir toplumda örneğin “kadınların afetlere karşı artan savunmasızlığı, doğal afetlerin toplumsal doğasının –toplumsal gerçekliğin– bir tezahürüdür. Afet doğal bir olayla başlasa ya da onun tarafından tetiklense de toplum üzerindeki etkisi, içinde yer aldığı sosyal sistemden kaynaklanmaktadır”. Afetler bu nedenle doğası gereği sosyal süreçlerdir ve bu yüzden toplumdaki her bir bireyi farklı şekilde etkilemektedir. Bu durum toplumdaki kimi bireyleri ve grupları afetler karşısında daha fazla savunmasız hale getirir. Çünkü bir bireyin savunmasızlığının temelleri cinsiyet, etnik köken, sınıf, yaş ve engellilik gibi bir dizi faktör tarafından belirlenen sosyal ilişkilerden kaynaklanmaktadır (Fisher, 2010: 904). Örneğin, afetler sırasında artan cinsiyete dayalı şiddet riski, toplumdaki cinsiyet eşitsizliği ile bağlantılıdır. Bir felaket, cinsiyet eşitsizliğini destekleyen ve cinsiyete dayalı şiddeti yapılandıran sosyal ve kültürel faktörlerden izole edilmez (Ahmad, 2018: 114). Bu açıdan dünyanın pek çok yerinde, sosyal ve kültürel cinsiyete dayalı izolasyon ve ayrımcılık gelenekleri, kadınları kendi özel alanında kalmaya zorlar, böylece yalnızca onların toplumu yeniden inşa etme ve rehabilitasyon süreçlerine katılmalarını engellemekle kalmaz, aynı zamanda insani yardım gibi hizmetlerin kadınlara ulaşmasını da engellemektedir (Izquierdo, 2015: 33).

Afetlerin cinsiyete dayalı boyutları, 1990'lardan bu yana bilimsel olarak önemli bir ilgi görmektedir (bkz. örneğin, Fothergill, 1996; Enarson, 1998; Fordham, 1998). Afetlerin çocuklar, yaşlılar ve engelliler gibi diğer marjinalleştirilmiş sosyal gruplarla birlikte kadınları da orantısız bir

şekilde etkilediği belirgin hale geldiğinden, toplumsal cinsiyet konusuna olan ilgi genellikle savunmasızlık paradigmasından kaynaklanmıştır. Bu konu ile ilgili yapılan araştırmaların çoğunda, birçok toplumda kadınların, yerel ve uluslararası düzeydeki eşit olmayan güç ilişkileri nedeniyle, erkeklere sunulan doğal tehlikelerden korunma araçlarına erişimden yoksun bırakıldığı vurgulanmaktadır (bkz., örneğin, Enarson ve Morrow, 1998; Phillips ve Morrow, 2008; Enarson ve Dhar Chakrabarti, 2009). Toplumsal cinsiyet ve afet çalışmaları, neredeyse yalnızca kadınların belirli savunmasızlıklarına ve kapasitelerine odaklanmıştır. Savunmasızlık paradigmasının güçlü bir şekilde dile getirilmesi, Afet Riskinin Azaltılmasının (DRR) önemli bir bileşeni haline getirmiştir. Afet riskini azaltmaya yönelik politika ve uygulamalarda kadınların özel savunmasızlıklarının dikkate alınması gerektiği görülmüştür (Gaillard vd., 2016: 431).

2. DOĞAL AFETLERDE İNSAN HAKLARI

Doğal afetler ile insan hakları gerek teoride gerekse pratikte birbiriyle karşılıklı bir ilişki içerisindedir. Özellikle afet olarak nitelendirilen olaylardan sonraki süreçlerde, afetlerden olumsuz etkilenen kişilerin insan hakları içerisinde sayılan temel haklarının güvence altına alınmasında ciddi sorunlar yaşanır. Bunun en temel nedeni hem insan hakları konusunda bilgi eksikliği hem de insan hakları ile afetler –afet yönetimi– arasındaki bağlantının somut olarak kurulamamasıdır. Oysa insan hakları, birçok sosyal ve siyasi durumlarda olduğu gibi afet durumlarında da insanın onuru ve değerini güvence altına almaya yönelik nesnel ilkeler ortaya koyan haklardır.

Bu bakımdan insan hakları, insanın değeri ve insan onuru temeline dayalı ve her insanın birtakım olanaklarının gerçekleştirilmesi ve geliştirilmesine ilişkin koşulların sağlanmasına yönelik haklardır. Kişinin, herhangi bir kültürün, dinin, etnik kökenin ya da herhangi bir grubun üyesi olduğu için değil, yalnızca insan türünün bir üyesi olduğu için sahip oldukları haklardır. İnsan hakları kişinin her durumda ve koşulda her bir kişiye sırf insan olmasından kaynaklı insanca muamele göstermesi ve kendisine de aynı şekilde muamele gösterilmesi gerektiği fikrinin bir ürünüdür. İnsan hakları, kişinin insana özgü –çalışma, sağlık, barınma, beslenme ve güvenlik gibi gibi– olanaklarını gerçekleştirip geliştirebilmesi için gerek sivil gerekse kamusal alanda nasıl muamele görmeleri ve başkalarına nasıl muamele etmeleri gerektiğine ilişkin talepleri dile getirirler. İnsan hakları, insanın diğer varlıklarla ilgisi bakımından özel bir değeri ve yeri olması nedeniyle gösterilmesi gereken muameledir (Düger, 2020:33-34). Kuçuradi'ye göre, insan hakları iki anlamda muamele ilkeleridir. Ona göre, insan hakları hem muamele görme hem de muamele etme ilkeleridir. İnsan hakları yalnızca belirli şekilde muamele görme ya da sürekli haklar talep etme olarak pasif bir şekilde ifade edilemez. İnsan hakları eylem ilkeleridir, yani muamele etme ve görme ilkeleridir (Kuçuradi, 2007b: 30-31). Her bir kişinin sırf insan olmasından dolayı sahip olduğu doğal olanaklarını gerçekleştirebilmesiyle doğrudan doğruya ilgili olan temel kişi hakları ve özgürlükler, bu kapsam içerisinde olan haklardır. Temel kişi hakları, kişilerin insana özgü olanaklarını gerçekleştirebilmeleri için diğer insanlar ve devlet tarafından görmeleri gereken muameleye ilişkin taleplerdir. Bu talepler:

(...) kişiler insanın bu olanaklarını gerçekleştirir ve geliştirirken, onlara “hiç kimse” tarafından dokunulmaması isteminde bulunurlar. Kişi güvenliğine ilişkin bütün yasaklayıcı istemler ve/veya “temel özgürlükler” bu tür haklardır (Kuçuradi, 2007a: 13). Kişi özgürlüğü ve güvenliği hakları ve gerektirdikleri hiç kimsenin esir ya da köle durumunda tutulmaması; hiç kimseye işkence ya da acımasız, insanlık dışı, aşağılayıcı muamele yapılmaması, bu tür ceza verilmemesi; hiç kimsenin keyfi olarak tutuklanmaması ile düşünce ve kanaat özgürlükleri bu tür haklardır; herkesten insanın değerine dokunmama isteminde bulunurlar (Kuçuradi, 2007a: 59).

İnsan hakları olarak nitelendirilen hakların bir kısmı yukarıda ifade edildiği üzere, temel insan hak ve özgürlükleriyle doğrudan doğruya ilişkili olduğu gibi, insan haklarının ya da temel kişi haklarının dile getirdiği istemlerin diğer bir kısmı ise, kişilerin insan olarak, insanın belirli yapısal

olanaklarını geliştirebilmesini sağlayan ön koşullarla ilgilidir. Beslenme, barınma, sağlık, eğitim ve çalışma gibi haklar bu tür istemleri dile getiren haklardandır. Bu haklar da her kişinin sırf insan olarak sahip olduğu, tanınmaları söz konusu olmayan ve bütün insanların saygı göstermeleri ve çiğnenmeleri söz konusu olmayan temel haklar, yani insan haklarıdır. Fakat insanın yapısal olanaklarının geliştirebilmesinin genel önkoşullarına ilişkin istemleri içeren bu tür hakların sağlanması başka tür haklara; kişilere devlet tarafından tanınan sosyal, ekonomik ve bazı siyasal haklara bağlıdır. İnsan haklarının tersine bu hakların korunması, kişilere doğrudan doğruya bağlı olmayıp, ülkede yapılan birtakım hukuksal düzenlemelere, sosyal, ekonomik, siyasal haklara ve bazı kurum ve kuruluşların varlığına bağlıdır. Devletçe tanınan bu haklar her ne kadar kişi hakları olsa da insan hakları değildir (Kuçuradi, 2007a: 13). Beslenme, barınma, sağlık, eğitim ve çalışma gibi her bir kişinin insan olarak olanaklarını geliştirebilmesini sağlayan önkoşullara ilişkin talepleri içeren bu türden hakların korunması, “tanınan haklar olarak” sosyal ve ekonomik hakların korunmasına bağlıdır. Örneğin sosyal güvenlik ve sendikalar ile ilgili bazı düzenlemeler veya asgarî ücret, dinlenme, çalışma saatleri, gebe ve çocuklu çalışanların çalışma koşulları ve çocuklarının bakımı ve eğitimiyle ilgili düzenlemeler yapılmadığı –ya da yeterli düzeyde olmadığı– takdirde, kişilerin eğitim, sağlık gibi hakları da korunamaz (Tepe, 2009: 103).

Yakın dönemlerde dünyanın bazı bölgelerinde meydana gelen ve çok sayıda insanın ölümüne yol açan afetler, gerek kişi özgürlüğü ve güvenliği gibi kişinin sırf insan olmasına bağlı hakların ve özgürlüklerin ihlal edilmesini gerekse barınma, eğitim ve çalışma gibi sosyal ve ekonomik hakların yeterince güvence altına alınmama durumunu belirgin bir hale getirmiştir.

Özellikle 2004 ve 2005 yıllarında Güney Asya ve Amerika'nın bazı bölgelerinde etkili olan tsunamiler ve depremler, afetlerden etkilenen insanların karşılaşılabilecekleri insan hakları sorunlarını gündeme getirmiştir (IASC, 2006: 8). Afet yönetimi ve insan hakları ilişkisi bağlamında, doğal afetlerden etkilenen bireylerin haklarının nasıl korunacağı konusunda yol göstermek amacıyla ve afet yardımlarında hak temelli bir yaklaşımın hayata geçirilebilmesi için, Kurumlararası Daimî Komite (IASC) tarafından 2006 yılında “Doğal Afet Durumlarında Kişilerin Korunmasına İlişkin Destek Kılavuzları” hazırlanmıştır¹ (IASC, 2011: V). Bu Operasyonel Kılavuzlar, bir doğal afetin hemen öncesinde veya sonrasında faaliyete geçmeleri istendiğinde, hükümetler arası ve hükümet dışı insani yardım aktörlerine yöneliktir. Söz konusu kılavuzlar, kişilerin uluslararası hukukta güvence altına alınan hakların bir listesini sunmamaktadır. Bunun yerine, doğal afetler bağlamında insani eylemlere hak temelli bir yaklaşımı uygulamak için insani yardım aktörlerinin ne yapması gerektiğine odaklanırlar. Bu kılavuzlar, afetler ile ilgili sahada rol alan kişilere ve insani yardım kuruluşlarına, afetlere yönelik yaptıkları müdahaledeki faaliyetlerin insan hakları boyutlarını anlamada bir rehber olmanın yanı sıra, afetler ile ilgili devletlerin sorumlulukların pratiğe nasıl dönüşebileceğini göstermesi açısından da yol gösterici bir özelliğe sahiptir (IASC, 2006: 9). Başka bir ifadeyle, afetlerde “insan haklarının güvence altına alınmasını sağlamaktır”. IASC Kılavuzları² genel olarak afet müdahalesi ile insan hakları arasındaki yakın bağlantıyı vurgulamaktadır; birinci genel ilkeye göre: “doğal afetlerden etkilenen kişiler, uluslararası insan hakları hukuku kapsamında ülkelerindeki diğer kişilerle aynı hak ve özgürlüklerden yararlanma hakkına sahip kişiler olarak tanınmalı ve muamele

¹ Afet yardımına hak temelli bir yaklaşımı teşvik etmek ve kolaylaştırmak için, Kurumlararası Daimî Komite (IASC) 2006 yılında, “Operational Guidelines on Human Right sand Natural Disasters” kabul edilmiş ve sahadan elde edilen geri bildirimlerden hareketle yeniden gözden geçirilerek, 2011 yılında güncellenmiştir. Güncellenmiş versiyonu: IASC Operational Guidelines On The Protection Of Persons In Situations Of Natural Disasters.

² IASC kılavuzları hak temelli bir yaklaşımı teşvik etmektedir. Kılavuzlar afet yönetimi aşamalarına ve temalarına göre genel ilkelere ve dört gruba (A-D) ayrılmıştır. A Grubu; “yaşamın korunması, kişinin güvenliği ve fiziksel bütünlüğü ile aile bağları”. B Grubu; “gıda temini, su, sağlık, barınma ve eğitim ile ilgili hakların korunması. Grup C; “barınma, arazi, mülk ve mülkiyetin korunması yanı sıra geçim kaynakları ile orta ve yüksek öğretimin korunması”. D Grubu; belgeleme, aile bağlarının yeniden kurulması, ifade özgürlüğü ve seçimlerle ilgili hakların korunması”dır (IASC, 2011).

görmelidir ...". İkinci ilkeye göre ise, "Devletlerin, doğal afetlerden etkilenen kişilere yardım sağlamak ve insan haklarını korumak birincil görev ve sorumluluğu vardır." (IASC, 2006: 13). Dolayısıyla koruma, yalnızca doğal afetlerden etkilenenlerin hayatta kalmasını ve fiziksel güvenliğini sağlamakla sınırlı değildir. Aynı zamanda uluslararası insan hakları ve uygun olduğu durumlarda uluslararası insancıl hukuk tarafından kendilerine atfedilen ilgili tüm güvenceleri –medeni ve siyasi ve ekonomik, sosyal ve kültürel hakları – kapsamaktadır (IASC, 2006: 10).

Bu açıdan düşünüldüğünde, afet önleme ve hazırlıklı olma konusu yalnızca afet yönetiminin teknik alanıyla ilgili değil, insan haklarını korumak için oluşturulan uluslararası yasal çerçeveye de ilişkilidir. Bu kapsamda afet riskini azaltmak, insanların ve onların yaşamsal olanaklarının ya da kaynaklarının daha etkin bir şekilde korunması amacıyla, başka bir deyişle daha fazla insan merkezli yaklaşımın gerektiği düşüncelerin sonucu olarak, 2015 yılında "Sendai Afet Risk Azaltma Çerçevesi"³ kabulü gerçekleşmiştir. Afet riskinin azaltılmasına (DRR'ye) daha insan merkezli ve tüm tehlikeleri içeren ve çok sektörlü bir yaklaşımı içeren bir anlayış gelmiştir. Önceki belgelerin aksine, 'Sendai Çerçevesi' ilk kez insan hakları söylemine açıkça değinmektedir (Sommaro & Venier, 2018: 32-34). Bu bağlamda Sendai Çerçevesi'nde;

(...), afet risklerinin yönetimi, insanları ve onların mal, sağlık, geçim kaynakları ve üretim varlıklarını, kültür ve çevre varlıklarını korumayı ve aynı zamanda, kalkınma hakkı da dahil olmak üzere, tüm insan haklarının tanınması ve korunmasını hedeflemektedir (UNISDR:1).

Sendai Çerçevesi'nde, afet riskine karşı savunmasız/kırılgan grupları da vurgulayıcı bir biçimde insan merkezli bir anlayışın gerekli olduğuna değinmektedir.

Afet riskine karşı daha kapsamlı ve daha insan merkezli bir önleyici yaklaşım gereklidir. Afet risk azaltma uygulamalarının etkin ve verimli olmaları, ancak çoklu tehlike ve çok sektörlülük temelinde, kapsamlı ve erişilebilir olmalarıyla mümkündür. Hükümetler, politika, plan ve standartların oluşturulması ve uygulanmasında, kadınlar, çocuklar ve gençler, engelliler, yoksullar, göçmenler, yerel halk, gönüllüler, uygulayıcılar ve yaşlılar da dahil olmak üzere tüm ilgili paydaşlarla yakın ilişki kurmalıdır (UNISDR:10).

Öyle görünmektedir ki, doğal afet zamanlarında gerekli olan insan haklarının korunması ve güvence altına alınması düzeyi yalnızca afetlerden etkilenenlerin hayatta kalmasını ve fiziksel güvenliğini sağlamakla sınırlı değildir. İnsan haklarının korunması aynı zamanda kişilerin temel kişi haklarını, sosyal ve ekonomik hakları gibi haklarını da kapsar. Bunların tümü uluslararası insan hakları hukuku ve uluslararası insancıl hukuk tarafından tanınmaktadır. İnsan hakları denilen haklar temelde birbiriyle bağlantılı olsa da, pratik nedenlerle bu haklar dört gruba ayrılabilir: (1) kişinin fiziksel güvenliği ve varlıksal bütünlüğüyle ilgili haklar (örneğin, yaşam hakkı, vücut bütünlüğüne yönelik saldırılara maruz kalmama, keyfi gözaltına alınmama ya da keyfi tutuklanmama vb.); (2) kişilerin temel yaşam gereksinimleriyle ilgili haklar (örneğin, beslenme, barınma, su kaynaklarına erişim hakkı, yeterli sağlık hizmetlerinden yararlanma ve sanitasyon hakları); (3) diğer ekonomik, sosyal ve kültürel gereksinimlerle ilgili haklar (örneğin, eğitim hakkı, çalışma hakkı, kişinin uğradığı zararların karşılanması ve tazminat hakkı); (4) medeni ve siyasi alan ile ilgili haklar (örneğin, din özgürlüğü, düşünce ve ifade özgürlüğü hakları, siyasi katılım ve hiçbir ayrımcılığa maruz kalmama hakkı). Özellikle ilk iki hak grubu, bir doğal afetin acil müdahale ve hayat kurtarma safhasıyla çok daha fazla bağlantılıdır. Bununla birlikte insan hakları kategorilerinde yer alan tüm haklara saygı

³ "Sendai Afet Risk Azaltma Çerçevesi" 2015-2030, 18 Mart 2015 tarihinde, Japonya'nın Sendai kentinde düzenlenen Üçüncü BM Dünya Konferansı'nda kabul edilmiştir. Sendai Çerçevesi, Hyogo Çerçeve Eylem Planı (HFA) 2005-2015: Uluslar ve Topluluklarda Afetlere Direncin Oluşturulması'nın mirasçısı belge niteliğindedir.

duyulması halinde doğal afetlerden etkilenenlerin insan haklarının yeterli şekilde korunması ve geliştirilmesi sağlanabilir (Puspita, 2010: 6-7).

Doğal afet durumlarında ne tür insan hakları sorunları ortaya çıkmaktadır? (Munesue, 2016: 193). Bu soru bağlamında, BM Kuruluşlar Arası Daimî Komitesi'ne (IASC) göre, doğal afetlerin ardından birçok ortak insan hakları sorunları vardır:⁴

- Emniyet ve güvenlik eksikliği (ör. yaygın suç, doğal afetlerin ikincil etkileri, vb.);
- Cinsiyete dayalı şiddet;
- Yardıma, temel mal ve hizmetlere eşit olmayan erişim ve yardım sunumunda ayrımcılık;
- Çocuklara yönelik taciz, ihmal ve istismar;
- Özellikle çocuklar, yaşlılar, engelliler ve hayatta kalmak için aile desteğine muhtaç diğer bireyler açısından yaşanan aile ayrılığı;
- Yetersiz kanun uygulama mekanizmaları ve adil bir şekilde işleyen adalet sistemine sınırlı erişim;
- Etkili geri bildirim ve şikâyet mekanizmalarının olmaması;
- İstihdam ve geçim kaynağı fırsatlarına eşit olmayan erişim;
- Zorla yer değiştirme;
- Afet nedeniyle yerlerinden edilen kişilerin güvensiz veya istem dışı dönüşü veya yeniden yerleştirilmesi; veya
- Mülkiyet iadesi eksikliği ve araziye erişim

Her ne kadar devletler afet yönetimine yönelik insan haklarına dayalı bir yaklaşımı benimsemiş olsalar da bu yükümlülüklerin afet bağlamında ne anlama geldiğine dair önemli soru işaretleri vardır (Storrier, 2017: 514). Ayrıca doğal afetlerden etkilenenlerin belirli haklarını ve ihtiyaçlarını sistematik olarak doğrudan doğruya ele alan hiçbir insan hakları sözleşmesi yoktur. İnsan hakları sözleşmelerinde doğal afetlere çok az doğrudan atıf vardır (Costa, 2014:65). Bunlardan biri, BM “Engellilerin Haklarına İlişkin Sözleşme”⁵ nin 11. maddesinde ifade edildiği üzere, “Taraf Devletler silahlı çatışma halleri, acil insani durumlar ve doğal afetler de dahil olmak üzere risk durumlarında engellilerin korunması ve güvenliğinin sağlanması için insancıl hukuk ve uluslararası insan hakları hukuku dahil uluslararası hukuk çerçevesindeki yükümlülüklerini yerine getirmek için gerekli tüm tedbirleri alır” hükmüdür. Ayrıca bölgesel düzeyde, Afrika Çocuk Hakları ve Refahı Sözleşmesi⁶, (ACRWC) mülteci çocuklar başlığı altında, bu madde hükümlerinin “ister doğal afet ister ülke içi silahlı çatışmalar, iç çekişme, ister ekonomik ve sosyal düzenin bozulması, isterse başka bir şekilde sebep olmuş olsun, ülke içinde yerinden edilmiş çocuklara uygulanır” şeklinde ifade bulunur (ACRWC, madde:23/4). Aynı sözleşmenin, 25/2 (b) maddesinde ise, “silahlı çatışmalar veya doğal afetler nedeniyle ülke içinde ve dışında yerinden edilmenin neden olduğu ayrılık durumlarında, çocukların izini sürmek ve ana babaları veya akrabalarıyla yeniden birleştirmek için gerekli tüm önlemleri alacaktır” şeklinde doğal afetlere atıfta bulunur.

⁴ IASC, 2011, Protecting Persons Affected by Natural Disasters: IASC Operational Guidelines on Human Rights and Natural Disasters.

⁵ BM “Engellilerin Haklarına İlişkin Sözleşme”. (2008 yılında yürürlüğe girmiştir).

⁶ African Charter On The Rights And Welfare Of The Child. (1990).

Bu gelişmeler gösteriyor ki, doğal afetler ve insan hakları ilişkisinin hukuk çerçevesinde ve sözleşmeler boyutundaki önemi açıkça görülmektedir.

3. DOĞAL AFETLERDE KADINA YÖNELİK CİNSİYETE DAYALI ŞİDDET VE AYRIMCILIK: İNSAN HAKLARI İHLALLERİ

Cinsiyete dayalı şiddet, temeli toplumsal cinsiyet eşitsizliğine dayanan bir olgu olup, birçok toplumda en sık görülmeye devam eden bir insan hakkı ihlalidir. Cinsiyete dayalı şiddet ve kadına yönelik şiddet kavramları sıklıkla birbirinin yerine kullanılır, fakat her iki ifade eş anlamlı değildir. “Kadına Yönelik Şiddetin Ortadan Kaldırılması Bildirgesi” (1993), kadına yönelik şiddeti cinsiyete dayalı şiddetin bir alt kategorisi olarak tanımlar (Terry, 2007: xiv). Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Yüksek Komiserliği Kadınlara Karşı Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılması Komitesi’nin 19 Sayılı Genel Tavsiye Kararında, kadına yönelik şiddet bağlamında toplumsal cinsiyete dayalı şiddet, “kadınların, erkeklerle eşit olarak hak ve özgürlüklerini kullanmalarını ciddi şekilde engelleyen bir ayrımcılık biçimidir” şeklinde tanımlanır.

Diğer yandan, BM tarafından kabul edilen ‘Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi’nin 1. maddesi kadına yönelik ayrımcılığı tanımlamaktadır:⁷

Buna göre ayrımcılık toplumsal cinsiyete dayalı şiddeti, yani bir kadının sadece kadın olması nedeniyle maruz kaldığı veya kadınları artan oranlarda etkileyen şiddeti de içermektedir. Bu şiddet, kadına fiziksel, zihinsel ya da cinsel yönden zarar veya acıya neden olan davranışları, bu davranışlara ilişkin tehditleri, zorlamayı ve özgürlüklerin kaybedilmesine neden olan diğer davranışları kapsamaktadır. Toplumsal cinsiyete dayalı şiddet, ilgili Sözleşme hükümleri açıkça şiddeti vurgulamasına da bu hükümlerin ihlal edilmesi anlamına gelmektedir.

Kadınların genel uluslararası hukuk veya insan hakları sözleşmeleri altındaki insan hakları ve temel özgürlüklerini kullanmalarını engelleyen ya da tehlikeye sokan toplumsal cinsiyete dayalı şiddet, Sözleşmenin 1. Maddesi kapsamında bir ayrımcılık biçimini oluşturmaktadır. Bu hak ve özgürlükler şu şekilde ifade edilmektedir:

- Yaşam hakkı;
- İşkence ve diğer zalimane, insanlık dışı veya onur kırıcı muamele ve cezaya maruz kalmama hakkı;
- Uluslararası ve ülke içi silahlı çatışma durumlarında insani normlara göre eşit korunma hakkı;
- Kişi özgürlüğü ve güvenliği hakkı;
- Hukukun korumasından eşit biçimde yararlanma hakkı;
- Aile içinde eşitlik hakkı;
- Elde edilmesi mümkün olan en yüksek standartta fiziksel ve ruhsal sağlık hakkı;
- Adil ve elverişli koşullarda çalışma hakkıdır.

Kısacası, cinsiyete dayalı şiddet, bireyleri ya da birtakım grupları cinsiyetlerine göre hedef alan şiddeti ifade etmektedir (İzumi, 14). Cinsiyete dayalı şiddet; sadece cinsiyetleri nedeniyle bir kadına, erkeğe, kız veya erkek çocuğa yönelik gerçekleşen ve onlar üzerinde muhtemelen fiziksel, cinsel veya psikolojik tahribata veya acıya neden olan birtakım eylemlerdir. Başka bir deyişle, kişiye cinsiyeti nedeniyle uygulanan herhangi bir eylem veya zarar tehdidini içerir. Risk faktörleri genellikle önceden var olsa da felaketin –ya da yaşanan herhangi bir afetin– kendisi ve buna yanıt verme çabaları cinsiyete dayalı şiddet oluşumunu şiddetlendirebilir (International Disaster Law Project, 2018: 1). Dolayısıyla toplumsal cinsiyete dayalı olarak kişilerin yaşadıkları güvenlik, ayrımcılığa uğrama ve

⁷ Kadınlara Karşı Ayrımcılığın Önlenmesi Komitesi Genel Tavsiye Kararları 1986 – 2013, 19 Sayılı Tavsiye Kararı (11. oturum, 1992). S.21-22. (http://www.ceidizleme.org/ekutuphanesim/dosya/453_1.pdf).

birtakım hak ihlalleri gibi sorunlar yalnızca silahlı çatışma, terörizm, salgın hastalıklar, ekonomik ya da siyasi krizler ile bağlantılı değildir, aynı şekilde doğal afetlerin de cinsiyete dayalı şiddeti ve ayrımcılığı artırıcı etkisi olduğu görülmektedir (Enarson, 2008: 140).

Öyle görünmektedir ki, afetlerin etkileri cinsiyetten bağımsız değildir. Afetler cinsiyet özellikleri de dahil olmak üzere, dünya çapında zaten marjinalleştirilmiş insanları orantısız bir şekilde etkilemektedir (World Disasters Report 2020: 147-148). Diğer yandan, toplum içerisinde bu tür olayların daha önceden yaygınlık gösterdiği ve çoğu zaman birtakım önyargılardan ya da ahlaki değer yargılarından dolayı üstü örtülebildiği düşünüldüğünde, üstelik aile içi şiddet, cinsel sömürü, istismar, çocuk yaşta evlilik ve insan ticareti dahil olmak üzere farklı biçimlerde gerçekleştiği de hesaba katıldığında, afetler sırasında ve sonrasında cinsiyete dayalı şiddeti araştırmak ve bu konuda doğru veriler elde etmek oldukça zordur. Bazı ortamlarda, bir afetin ardından hem aile içi hem de cinsel şiddet –saldırı ve cinsel istismar ve sömürü– artış gösterir. Fakat özellikle cinsiyete dayalı şiddet oranının zaten yüksek olduğu bir yerde, afetin sonucuna bağlı olarak cinsiyete dayalı şiddetin artıp artmadığını belirlemek oldukça zordur (IFRC, 2015: 11).

Afetler sırasında oluşabilecek cinsiyete dayalı şiddet türleri şu şekilde sıralanabilir (International Disaster Law Project, 2018:1):

- Cinsel, psikolojik, fiziksel ve duygusal istismar
- Tecavüz ve cinsel saldırı
- Zorla kaçakçılık ve fuhuş
- Erken yaşta ve zorla evlilik
- Aile içi şiddet
- Kaynaklara, fırsatlara ya da hizmetlere erişimde engeller ve sınırlar

Doğal afetlerden etkilenen kişiler açısından düşünüldüğünde, doğal afetler sırasında ya da sonrasında daha fazla belirginleşen cinsiyete dayalı şiddet ve ayrımcılık, birçok farklı nedenden kaynaklanır. Özellikle kadınların ve kız çocukların afetlerde erkeklere göre daha fazla savunmasız olmaları ya da temel insan haklarının daha yaygın ihlal edilmesi, birtakım fizyolojik ve biyolojik farklılıklardan kaynaklandığı gibi, aynı zamanda kimi sosyal ve kültürel normlardan ya da rol davranışlarından kaynaklanır.

Bu bağlamda düşünüldüğünde, kişilerin biyolojik ya da fiziksel güç ve kapasitelerindeki farklılıklar, afetler karşısındaki müdahale ve mücadele kapasitelerini etkiler. Nitekim şiddetli sel esnasında hayatta kalmak için gereken fiziksel bir güç, kimin hayatta kalacağına belirleyici olabilir. Pek çok kadın ve çocuk, dalgaların içinde ayakta kalmayı başaramadığından ve yorgun düştüğünden boğularak yaşamını yitirmektedir (Oxfam International 2005: 3). Bu tür olaylar karşısında özellikle kız çocukların fiziksel olarak erkek çocuklara göre dezavantajlı hale gelmelerinin temelinde, beslenme gibi en temel insan hakkı konusunda kız çocuklara yönelik negatif ayrımcılığın etkisi vardır. Ikeda'ya göre, “Bangladeş'te bir kız çocuğu, ailedeki eşit olmayan yiyecek dağılımı nedeniyle bir erkek çocuğa göre %20 daha az kalori almaktadır. Ayrıca bir kız çocuğu, hayatının en başından itibaren birçok bakımdan ayrımcılığa uğramakta ve başkalarına bağımlı olarak yetiştirilmektedir. Bu durum kız çocuklarının hem fiziksel olarak kırılgan olmasına hem de zihinsel olarak yeterli düzeye erişememesine yol açar. Oysa bir doğal afet sırasında ve sonrasında devam eden zorluklarla yüzleşmek ve mücadele etmek zihinsel ve fiziksel bir güç gerektirir. Ne yazık ki, yetersiz beslenen bir kadın, zorluklar karşısında daha şanssız bir hale gelir” (Ikeda, 1995: 180).

Diğer yandan Aralık 2004 yılında yaşanan tsunaminin Güney ve Güneydoğu Asya'daki kadınlar üzerindeki etkisine ilişkin Oxfam International (2005) raporunda belirtildiği üzere, kendini

kurtarma becerisindeki yetiler kısmen öğrenilen beceriler tarafından belirlenir ve bu nedenle yalnızca fizyolojik farklılıkların sonucuna bağlı olmadığı görülmüştür (Neumayer ve Plumber, 2007: 553). 2004 yılındaki tsunamiden oldukça kötü bir şekilde etkilenen Sri Lanka’da, tsunamiyle birlikte ortaya çıkan selden en fazla kız çocukları ve kadınların olumsuz etkilendiği görülmektedir. Bu eşitsizliğin en temel nedeni; tsunaminin yol açtığı olumsuz şartlarda insanların yaşama tutunabilmesine yardımcı olabilecek yüzme ve ağaca tırmanma gibi becerilere erkeklerin kadınlara göre daha fazla sahip olduğu görülmektedir. Özellikle erkeklerin işgücünde aktif olarak görev aldıklarından dolayı bu tür becerileri kolayca kazanırken, kadınların daha çok ev işlerinde yer alması ve işgücüne dahil olma fırsatlarından mahrum kalmaları onların yaşamını kurtaracak becerilere sahip olmalarını engellemiştir. Shanthi Sivasanan bu konuyu şöyle açıklamaktadır: “Birçok erkek sudan kaçmak için ağaçlara tırmandı, –ki bu daha önce birçok kez meyve toplamak için ve oyun oynarken yaptıkları bir şeydi– fakat kadınlar bunu daha önce hiç yapmamıştı ve yapmadılar” (Oxfam International 2005: 9). Nitekim Ikeda’nın (1995, 188) 1991 Bangladeş kasırgası örneğinde, ölüm oranındaki cinsiyet farklılıkları üzerine yaptığı çalışmada, afetler karşısında kadınların fiziksel olarak dezavantajlı hale gelmelerinde, birtakım sosyal-kültürel normların ve rol davranışlarının etkisi olduğu görülmektedir (Neumayer ve Plumber, 2007: 553).

Rasheda Begum’e göre, 1991 Bangladeş siklonu sonrasında, kadınların erkeklere göre daha fazla sayıda ölümüne neden olmasındaki hususlardan biri de kadınların yalnızca fiziksel olarak zayıf oldukları için değil, aynı zamanda Bangladeş’in, kadınların davranışlarını sınırlandıran dini geleneklere ve erkek egemenliğine dayalı bir sosyal-kültürel yapısından da kaynaklanmaktadır. Özellikle kimi sosyal normlar ve kültürel kısıtlamalar, kadınları erkeklerin korunmasına muhtaç bir duruma getirmektedir. Kadınlardan çocukların bakım sorumlulukları gibi fiziksel sorumluluk almaları yönünde bazı temel rolleri yerine getirmeleri beklenir. Bu yüzden Bangladeş’te etkili olan kasırgada kadınların çocuklarını kurtarmak için hayatlarını tehlikeye atmaları sonucunda yaşamlarını yitirmişlerdir. Bangladeş örneğine bakıldığında, kadınlara yüklenen ikinci ana sorumluluk ev ve hayvanlar da dahil olmak üzere aile mallarının korunmasıdır. Kasırga sırasında kadınların bir kısmının sırf kendi mülklerini terk etmelerine bağlı olarak oluşabilecek zararlardan suçlanıp cezalandırma korkusu nedeniyle yaşam alanlarından ayrılmadıkları görülmüştür. Her şeyden önce, Bangladeş’teki bu kasırga bağlamında gerçekleşen olaylar, çevresel afetlerde kadınların hem afet sırasında hem de sonrasında sosyal statülerinden ya da kimi kültürel nedenlerle uğradıkları baskılardan dolayı daha savunmasız hale geldiklerini göstermektedir (Begum,1993: 34).

Diğer yandan özellikle kadınlara yönelik kıyafet kuralları, kadınların hızlı hareket etme kabiliyetini kısıtlayabilmektedir. Örneğin, Bangladeş kırsalında kadınların koşmalarını ve yüzmelerini engelleyen geleneksel *sari –saree–* adlı kıyafet giymeleri bu bağlamda düşünülebilir. Ayrıca kadınların ve kızların kocası, babası ya da erkek kardeşlerinden izin almadan herhangi bir yere gidememesi ya da evden çıkmalarını engellemeye yönelik kadınlara yönelik kimi davranışsal kısıtlamalar da afet bağlamında kadınları olumsuz etkilemektedir. Nitekim yüzmeyi öğrenen kadınlara yönelik sosyal önyargılardan dolayı kız çocuklar ve kadınlar arasında yüzme becerisinin yaygınlık göstermemesi sel felaketlerinde kadınların hayatta kalma şanslarını büyük ölçüde azaltmaktadır (Neumayer ve Plumber, 2007: 554).

Ayrıca kimi toplumlarda çoğu zaman, geleneksel bir iş bölümü, doğal afetlerde kadınları dezavantajlı duruma getirir. Aralık 2004’te tsunaminin Endonezya kıyılarını vurduğunda kırsal kıyı bölgelerindeki birçok kadın evde olduğu için yaşamını yitirirken, erkekler denizde balıkçılık gibi ekonomik faaliyetleri yürüttüğünden ya da bir şekilde evlerinden uzakta olduklarından dolayı hayatta kalmayı başarmıştır. Yine aynı şekilde tsunaminin etkili olduğu Hindistan’da birçok kadın, balıkçılık yapan eşlerini deniz kıyısında gelmelerini beklerken, yüksek dalgaların kıyıya vurması neticesinde

çoğunlukla kadınların öldüğü görülmüştür (Neumayer ve Plumber, 2007: 554), (Oxfam International 2005 Reports). 2004 yılında Hint Okyanusu'nda meydana gelen deprem ve sonrası tsunaminin etkilerinin görüldüğü bazı Sri Lanka köylerinde de kadınlar erkeklerden üç kat daha fazla yaşamlarını yitirmişlerdir.⁸

Doğal afetlerde kadına yönelik cinsiyete dayalı ayrımcılığı ve yapılan insan hakları ihlallerini cinsel istismar, fiziksel ve psikolojik şiddet, çocuk evliliği, sağlık ve eğitim alanları kapsamında ayrıntılı ele almak gerekmektedir.

3.1. Cinsel İstismar/Şiddet ve Tecavüz

Cinsel ya da toplumsal cinsiyete dayalı şiddet ve saldırı bir insan hakkı ihlidir. Bu türden insan hakları ihlleri çoğu zaman bir toplumda ya da topluluklar içindeki eşit olmayan cinsiyet ilişkileri ve gücün kötüye kullanılmasıyla bağlantılıdır (UNHCR, 2011:6). Afetler, çeşitli nedenlerle özellikle kadınların ve kız çocukların cinsel şiddete, sömürüye ve saldırılara karşı daha fazla savunmasızlığını artırabilir. Afetler bağlamında oluşabilecek cinsiyete dayalı şiddet türleri açısından düşünüldüğünde, afetlerin etkisi kadın ve erkekler arasında farklılıklar göstermektedir. Örneğin kadınlar ve kız çocukları afet durumlarında cinsel istismara karşı daha savunmasızdır ve yiyecek, barınma ve güvenlik gibi temel ihtiyaçların giderilmesine karşılık fuhuş baskısıyla karşı karşıya kalabilmektedirler. Fuhuş endüstrisi genellikle mülteci veya yerinden edilmiş nüfus ile yerel topluluk arasındaki etkileşimin bir parçası haline gelebilir. Ayrıca yalnızca kadınlar değil aynı zamanda erkekler de bu tür durumlarda cinsel istismara uğrama riski altındadır (World Health Organization 2002:3).

İnsanları cinsel şiddetten koruyabilecek güvenli barınma, bilgiye erişim, güvenlik tedbirleri ya da sağlık hizmetleri gibi temel kaynaklar, bir afet ya da felaketlerden sonra ciddi bir şekilde sınırlanır ya da kullanılamaz hale gelebilir (National Sexual Violence Resource Center, 2009: 1-2). Afetler sonrasında kurulan aşırı kalabalık geçici barınma merkezlerinde ya da kamplarda, kadınlar ve çocuklar cinsel şiddete karşı daha savunmasız kalırlar. Kadınlar gerek barınma merkezlerinde gerekse barınma alanlarına su ve benzer temel yaşam malzemeleri tedarik ettikleri sırada, cinsel saldırılara maruz kalmaktadırlar. Ayrıca iyi planlanmamış insani müdahaleler bu riski daha fazla artırır. Diğer yandan afetler sonrası ekonomik zorluklar, kadınları bazen kolluk kuvvetleri ve insani yardım görevlileri gibi yetkili makamlardaki erkeklere karşı cinsel sömürüye ve fuhuşa açık hale getirmektedir (Fisher, 2010:906).

Başka bir deyişle, doğal afetler ya da iklim değişikliği gibi olaylar bağlamında insani yardım ortamları da cinsel şiddet ve saldırı riskini artırabilir. Rezaeian (2013) tarafından doğal afetler ve şiddet arasındaki ilişki üzerine yapılan araştırmada, doğal afetlerin hem kısa hem de uzun vadede şiddet oranını artırdığı görülür. IFRC'ni afetlerde toplumsal cinsiyete dayalı şiddete ilişkin 2015 tarihli raporunda⁹, insanların afetler nedeniyle yerinden edilmesi bağlamında cinsel şiddetin artış gösterdiği

⁸ Sri Lanka'da tsunami sonrasında ortaya konulan raporlarda, 16 ile 30 yaş grubunda yer alan kadınların erkeklerden üç kat daha fazla yaşamını yitirdiği görülmektedir (Sri Lankan Government and Development Partners (2005)'den aktaran Jennifer Hyndman. *Feminism, Conflict and Disasters in Post-tsunami Sri Lanka*. *Gender, Technology and Development* 12 (1). 2008: 101-121. Aynı şekilde tsunamiden sonra Endonezya'da, Oxfam International (2005), Aceh Besar bölgesindeki dört köyde, hayatta kalan 676 kişiden sadece 189'u kadın olduğunu bildirmiştir. Kuzey Aceh bölgesindeki dört köyde, 366 ölümden 284'ü kadındı: bu köylerdeki ölümlerin yüzde 77'sini (dörtte üçünden fazlasını) kadınlar oluşturuyordu. Tsunamiden en kötü etkilenen köy olan Kuala Cangko'y'de, ölen her ölümlerin yüzde 80'i kadındı. Hindistan'ın Cuddalore kentinde 146 erkeğin ölümüne karşın 391 kadın ölümüyle erkeklerin neredeyse üç katı kadar kadın yaşamını yitirmişti. Pachaankuppam köyünde ise ölen sadece kadınlardı. (Oxfam International. (2005) 'The Tsunami's Impact on Women,' Oxfam Briefing Note. Pp.2-4).

⁹ IFRC (2015), (International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies), Unseen, unheard: Gender-based violence in disasters. <https://www.ifrc.org/media/49063>.

tespiti yapılmıştır (UNFPA/UNICEF, 2020: 27). Örneğin yaklaşık 200.000 Haitilinin ölümüne ve bir milyon insanın yerinden edilmesine yol açan 2010 Haiti depremi sonrasında, kadına yönelik cinsel istismar artış göstermiştir. Özellikle kalabalık ve güvenli olmayan barınma koşulları ve bazı kamplarda kolluk kuvvetleri tarafından güvenliğin sağlanamaması, depremin ardından tecavüz olaylarının artmasına neden olmuştur. Deprem sonrası güvencesiz ekonomik koşullar, kadınlara ve kız çocuklarına yönelik cinsel istismarın artmasını daha da kolaylaştırmıştır. Benzer şekilde, çoğunluğunu erkek personellerin oluşturduğu yardım kuruluşları çalışanları tarafından, kadınlar birtakım gıda ve temel yaşam malzemelerinin karşılanması uğruna cinsel istismara ve tacize rıza göstermek zorunda bırakılmıştır (Horton, 2012: 301-302).

3.2. Fiziksel ve Psikolojik Şiddet: Aile İçi Şiddet

Aile içi şiddet, herhangi bir ilişkide en yakın kişilerce, yani mevcut ya da eski eşler, en yakın partner olarak ifa edilen kişiler veya kız/erkek arkadaş tarafından işlenen şiddettir. Aile içi şiddet yalnızca fiziksel güçle sınırlı değildir, aynı zamanda cinsel saldırılar ve genellikle tarafların birbirleri üzerinde güç ve kontrol kazanmaya yönelik tehditkâr davranış biçimlerini de içerir (Walby, 2004: 16). Dolayısıyla yakın partner istismarı, yakın partner şiddeti ya da evlilik içi istismar gibi çeşitli isimlerle adlandırılan aile içi şiddet, tek bir davranış şeklini değil birçok fiziksel, cinsel ve/veya psikolojik davranış örüntüsünü içermektedir. Her ne kadar aile içi şiddet cinsiyetten bağımsız olsa da kadınların ve kız çocukların fiziksel yaralanmalar veya psikolojik baskı ya da tehdit içeren eylemler ile karşılaşma olasılığı daha yüksektir. Aile içi şiddet, aile içindeki çocukları cinsel ve fiziksel istismar açısından yüksek risk altına sokabilmektedir (Hornor, 2005: 206-207).

Kadına ve kız çocuklarına yönelik fiziksel ve psikolojik şiddet bir insan hakları ihlalidir ve fiziksel ve psikolojik şiddet içerikli aile içi şiddet ise doğal afetler sonrasında ya da ülkede yaşanan çatışma ortamlarıyla birlikte artış gösterebilmektedir. Çoğu zaman erkekler tarafından kadınlara ve çocuklara karşı fiziksel, psikolojik şiddet ve cinsel istismar –ya da saldırı– afet sonrası birtakım nedenlere bağlı olarak artış göstermektedir. Özellikle aile içi şiddetin yaygın olduğu toplumlarda, doğal afetler ya da çatışma ortamları sonrası aile içi şiddet önemli bir sorun olarak ortaya çıkar. Doğal afetler sonrası erkeklerin ailenin geçimini sağlamada yaşadıkları sorunlar ve kaygılar ya da işlerini kaybetmeleri başta erkek olmak üzere, aile fertleri içerisinde ruhsal açıdan bir baskı oluşturmakta ve aile içi şiddet riskini arttırabilmektedir.

Aynı zamanda aile içi şiddet, bir felaket ya da afetler sonrasında geçici barınaklarda kalmaya zorlanan kadınların ve kızların karşı karşıya olduğu insan kaynaklı tehlikeler şeklinde ortaya çıkmaktadır (Enarson ve Fordham, 2001: 135). Doğal afetler, çaresizlik ve/ya da güvensizlik duygularını artırarak kişinin gerek kendi güvenliği gerekse ailesinin korunması üzerindeki kontrol kaybı duygularını öne çıkararak, aile içi şiddet için önceden var olan risk faktörlerini birleştirebilir. Örneğin, Avustralya'daki 2009 yılında "Kara Cumartesi" olarak adlandırılan orman yangınlarının ardından, nitel görüşmeler ve birtakım bulgular, yangınlardan etkilenen aileler arasında aile içi şiddet konusunda bir artış olduğunu gösterir (Gearhart vd., 2018: 88). Nitekim Debra Parkinson ve Claire Zara tarafından afet sonrası aile içi şiddeti içeren Avustralya'daki söz konusu araştırma, "Kara Cumartesi" olarak adlandırılan orman yangınları felaketleri ardından aile içi şiddetin arttığı yönünde bulgular ortaya koymaktadır (Parkinson ve Zara, 2013: 30).

Doğal afetler sırasında kadına yönelik şiddete ilişkin veriler oldukça sınırlı olmakla birlikte gelişmiş ülkeler bağlamında yapılan kimi araştırmalar, afet ile kadına yönelik özellikle de aile içinden yakın kişiler tarafından gerçekleşen şiddet arasında belirgin bir bağlantının olduğunu kanıtlamaktadır. (Örneğin, Anastario vd., 2009; Dobson, 1994; Enarson, 1999, 2012; Enarson ve Morrow, 1997; Fothergill, 1998, 1999, 2004; Parkinson, 2019; Picardo vd., 2010; Thomas vd., 2013; Wilson vd.,

1998). Diğer yandan gelişmekte olan ülkelerde kadına yönelik şiddet-doğal afet bağlantısına ilişkin uluslararası araştırmaların daha sınırlı olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, şiddet ve afet arasında cinsiyete dayalı ilişkinin boyutunu, ekonomik bakımdan gelişmiş ülkelerin dışında da gerçekleştiğini göstermek için kimi araştırmalar yapılmış ve afetlerin kadınlara yönelik şiddeti attırdığı bulgularına ulaşılmıştır. Örneğin, Haiti'deki depremden¹⁰, Bangladeş'teki sel ve siklondan¹¹, Nikaragua ve Honduras'taki Mitch Kasırgası'ndan¹², Filipinler'deki volkanik patlamadan¹³ ve Hint Okyanusu'ndaki tsunami'den¹⁴ sonra kadına yönelik şiddetin arttığı görülmektedir (Bradley vd., 2021: 4).

Aslında kadına yönelik şiddetin ya da kadınların ve kız çocukların afetler karşısında savunmasızlığın temel kaynağı Enarson'un da ifade ettiği üzere çoğu zaman basit bir şekilde yoksulluktan kaynaklandığı düşünülür. Olumsuz ekonomik yaşam koşulları, şüphesiz afetlerde insanların daha büyük sorunlara ve risklere maruz kalmasına neden olmaktadır, fakat bir toplumda aile yapısı, medeni durum, yaş, cinsiyet, fiziksel yetenek, vatandaşlık durumu, ırk ve etnik köken ve dil gibi unsurlar da kadınları dezavantajlı duruma getirmekte ve bu faktörler diğer ekonomik koşullar ile etkileşime girerek kadınlara yönelik daha adaletsiz koşullara zemin oluşturmaktadır. Erkek şiddetinin afet bağlamında kızları ve kadınları nasıl riske attığı konusu çok fazla anlaşılmamakla birlikte aile içi şiddet, kadınların afetlere karşı özel olarak toplumsal cinsiyete dayalı savunmasızlığına katkıda bulunan sosyal bir gerçektir (Enarson, 1999: 745).

3.3. Çocuk Evliliği

On sekiz yaşından önce evlilik olarak tanımlanan çocuk yaşta evlilik, kadınlar ve kızlar için birçok sağlık ve sosyal sonuçlarıyla ilişkilidir (Schlecht vd., 2013: 234). “Çocuklar nadiren özgürce rıza gösterdiğinden veya genç yaşta evlenmenin uzun vadeli sonuçlarını anladığından, erken evlilik bazen zorla evlilik olarak da ifade edilmektedir. Çocuklar aileleri tarafından evlenmeye zorlanabilir veya yaşamlarını daha iyi hale getireceğine inancından kaynaklı olarak evliliği kendileri de seçebilirler”. Ayrıca çocuğun yaşı ne kadar küçükse, evliliğin çocuklar üzerindeki fiziksel ve zihinsel sağlıkları açısından tehlike o kadar büyük olabilir (Vision World, Research Report, 2013: 6).

Çocuk yaşta evlilikler, insani kriz ve silahlı çatışma veya doğa afetler gibi olaylar sonrasında kız çocuklarını orantısız bir şekilde etkileyebilecek küresel bir olgudur. İnsani kriz ortamlarında küçük yaşta evlenmek zorunda bırakılan kızların eğitim süreçlerinin ortadan kalkması, fiziksel ve cinsel şiddet, zihinsel ve fiziksel sağlık sorunları ve doğum sırasında komplikasyonlar ve hatta ölümle karşı karşıya kalmaları gibi önemli sonuçları olabilir (Freccero v.d., 2021: 1).

Çocuk yaşta evlilik, kız çocuklarının eğitimlerini, sağlıklarını, gelecekteki ekonomik koşullarını ve güvenliklerini sınırlayabilecek temel insan hakkı ihlalidir (Kumala Dewi vd., 2018: 3). Afetler, çocuk yaşta evlilik gibi ayrımcı uygulamaları şiddetlendirmektedir (Atkinson ve Bruce, 2015:

¹⁰ Detaylı bilgi için bkz: Farmer P (2011.) Haiti After the Earthquake. New York: Public Affairs Perseus Group ve Haiti Gender Equality Collective (2010) Ensuring Haitian women's participation and leadership in all stages of national relief and reconstruction. A Gender Shadow report of the 2010 Haiti PDNA. Available at: <http://www.haitiequalitycollective.org/2010/03/gender-shadow-report-on-haiti-pdna.html>

¹¹ Detaylı bilgi için bkz: Kafi S (1992) Disasters and Destitute Women: Twelve Case Studies. Dhaka: Bangladesh Development Partnership Centre. Ayrıca Nasreen M (2010) Rethinking disaster management: violence against women during floods in Bangladesh. In: Dasgupta S, Şiriner I and De PS (eds) Women's Encounter with Disaster. London: Frontpage, pp. 123-133.

¹² Detaylı bilgi için bkz: Delaney PL and Shrader E (2000) Gender and Post-Disaster Reconstruction: The Case of Hurricane Mitch in Honduras and Nicaragua. Washington, DC: World Bank. Available at: <http://www.gdonline.org>

¹³ Detaylı bilgi için bkz: Delica ZG (1998) Balancing vulnerability and capacity: women and children in the Philippines. In: Enarson E and Morrow BH (eds), The Gendered Terrain of Disaster: Through Women's Eyes. Westport, CT: Praeger, pp.225-231.

¹⁴ Fisher S (2009) Sri Lankan women's organisations responding to post-tsunami violence. In: Enarson E and Chakrabarti PGD (eds) Women, Gender and Disaster: Global Issues and Initiatives. Delhi, India: SAGE, pp.233-249.

325). Nitekim birçok araştırma, afet ya da insani kriz zamanlarında kızları ağır bir şekilde etkileyen çocuk yaşta evlilik uygulamalarının arttığını göstermektedir. Örneğin Luh Putu Ratih Kumala Dewi ve Teguh Dartanto tarafından 2015 Ulusal Sosyo-Ekonomik Araştırması (SUSENAS) ve 2014 Köy Potansiyeli Sayımı (PODES) kullanarak Endonezya'daki doğal afetler ve çocuk evlilikleri arasındaki ilişkiyi incelemeyi içeren araştırmada, doğal afetler ile kızların çocuk yaşta evliliğe girme olasılığı arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu gösterilmektedir. Söz konusu çalışmada ifade edildiği üzere, çocuk yaşta evlilik, doğal afetlerden kaynaklanan olumsuz ekonomik koşullar ile karşı karşıya kaldıklarında aile yükünü azaltmak için kullanılan seçeneklerden biri olabilmektedir (Kumala Dewi, v.d., 2018:1). Aynı şekilde Lemmon'a göre, "doğal afetler ya da çatışma ortamları gibi durumlarda, evlenmemiş genç kızlar artan risklerle karşı karşıya kalır ve erken evlilik, kız çocuklarını korumak isteyen ebeveynler için daha makul bir seçenek haline gelir." Çünkü Lemmon'a göre, afet ve çatışma zamanlarında toplumsal kargaşa ve cinsiyete dayalı şiddet artmakta ve buna karşılık aileler, topluluğun en savunmasız bireyi olarak gördükleri kızları gerçek ya da algılanan tehditlerden korumanın bir yolu olarak genellikle çocuk evliliğine başvurabilmektedir (Lemmon, 2014: 3-5). Başka bir deyişle, çocuk evlilikleri birçok aile tarafından özellikle kız çocukları için bir koruma biçimi olarak görülmektedir. Özellikle aile namusunun korunması, birçok ortamda kızların evlenmesi için yeterli gerekçe olarak kabul edilir. İnsani yardım ortamlarında hem gerçekte yaşananlar açısından hem de algılananlar açısından cinsel şiddet riski daha yüksektir ve bu da ebeveynleri kızlarını daha genç yaşta evlenmeye motive etmelerine yol açmaktadır (UNFPA/UNICEF, 2020: 27-28).

Bazı ülkelerde doğal afetlerin görülme sıklığı, ailelerin yoksulluğa karşı savunmasızlığını artırmakta ve çoğu zaman aile içi refahın kaybolmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte kişilerin ve toplumların afetlerle başa çıkma yeteneği genellikle bazı yerel sosyal-kültürel normlar ve uygulamalar tarafından engellenmektedir. İklim değişikliğinden olumsuz etkilenen ve aynı zamanda başlık parası geleneğinin yaygınlık gösterdiği bazı Afrika ülkelerinde, kız çocukların yaşlı kişilerle evlendirilmesi aileler için ekstra bir parasal girdi haline dönüştüğü görülmektedir. Dolayısıyla küçük yaştaki kızların evlendirilmesi, doğal afetlerin ve iklim değişikliklerin neden olduğu artan ekonomik zorluklara bir yanıt olarak aileler tarafından benimsenen –yanlış– bir uyum stratejisi olabilmektedir (Asadullah, v.d., 2020: 2).

Kumala Dewi ve Dartanto (2018) tarafından yayımlanan ve Endonezya'daki doğal afetler ve çocuk evlilikleri arasındaki ilişkiyi nicel olarak incelemeyi amaçlayan araştırmada, doğal afetlerin yoğunluğu ile çocuk yaşta evlilikler arasında önemli bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur. Doğal afetlerin yüksek yoğunluğu, bu topluluklardaki kadınların çocuk evliliklerine girme olasılığını artırabilir. Çocuk yaşta evlilik, doğal afetlerden kaynaklanan refah üzerindeki olumsuz etkilere yanıt olarak hane halkının baş etme stratejilerinden biridir. Ayrıca, afetlerin etkisinin azaltılmasına yönelik hususun da çocuk yaşta evlilik olasılığını önemli ölçüde azalttığı bulunmuştur. Bu çalışmadan elde edilen bir diğer önemli bulgu, çocuk yaşta evliliklerin ortaya çıkmasında kadınları çevreleyen sosyal ve ekonomik koşulların önemidir. Bir toplulukta sosyal ve ekonomik özellikler, o toplumdaki bireyin ekonomik durumunu ve karşılaştığı bazı zorluklarla başa çıkma stratejileriyle ilgili tercihlerini ve güven duyduğu ortama yönelimini şekillendirmede önemli bir role sahiptir (Kumala Dewi, v.d., 2018: 9).

Jennifer Schlecht, Elizabeth Rowley ve Juliet Babirye tarafından Uganda örneğinde, çatışma ve çatışma sonrası ortamlarda erken yaşta ilişkilerin ve gayri resmi evliliklerin incelendiği araştırma¹⁵, çatışmalar ile çocuk evlilikleri arasındaki ilişkinin görülebilmesi açısından önemli katkı

¹⁵ Bu çalışma, "Uganda'daki iki farklı nüfus arasında yürütülen nitel araştırmaya dayanarak, çatışma ve çatışma sonrası ortamlarda erken ilişkilere ve gayri resmi evliliklere katkıda bulunan faktörleri sunmaktadır: Kuzey Uganda'daki Mucwini

sağlamaktadır. Araştırmada, çatışma gibi insanların birçok açıdan kayba uğradıkları olayların ardından, ortaya çıkabilen başkalarında rahatlık ya da güven bulma arzusu, yerinden edilme neticesinde ailelerin ve toplumun parçalanması ve çatışmalar sırasında her türlü şiddete maruz kalmanın etkisiyle gençlerin erken yaşta bir eş bulma motivasyonu ile ilişkili olduğu belirtilmektedir (Schlecht vd., 2013:239-240). Ayrıca, Kumala Dewi ve Dartanto'ya göre, afetlerin sonuçlarının azaltılması, çocuk yaşta evlilik olasılığını önemli ölçüde azaltır, çünkü afetlerin etkisinin azaltılması ve bunlara yönelik hazırlıklar, afetlerin yıkıcı etkilerini azaltacak ve daha sonra çocuk evliliğine başvurma ihtiyacını azaltabilir¹⁶ (Kumala Dewi, vd., 2018: 1).

İnsan Hakları İzleme Örgütü (2015), Pakistan'daki 2010 sel felaketi ve Haiti'deki depremden sonra erken evlilik oranlarında artış olduğuna dikkat çekmiştir. Bangladeş ve Somali'de, gıda kıtlığı ve kuraklık zamanlarında, kızlar genellikle hane için tahliye edilmesi gereken bir “yük” olarak algılanır. Ekonomik faktörlerin yanı sıra, afet sırasında/sonrasında kızların sağlığı ve güvenliği için de ailelerin çocuk yaşta evlilik kararlarını yönlendiren bir faktördür. Uganda¹⁷ Kenya ve Afganistan (Plan International, 2013) dahil olmak üzere kimi ülkelerden elde edilen kanıtlar, kamp yaşamının güvensizliğinin, açlığın ve aşırı yoksulluğun verdiği zararlardan koruma umuduyla ebeveynleri, kızlarını genç yaşta evlendirmeye yönelttiğini göstermektedir (Kumala Dewi, v.d., 2018:5). Tsunamiler ve depremler gibi büyük ölçekli doğal afetler, etkilenen haneler için ciddi tahribata neden olur ve bu da yalnızca ekonomik kayıplarla sonuçlanmaz, aynı zamanda güvensizlik duygusuyla da sonuçlanır. Doğal afetlerden kaynaklanan refah kayıpları ve afetler sırasındaki güvenlik eksikliği, hane halkının çocuk evliliğine ilişkin kararını önemli ölçüde etkileyebilir (Kumala Dewi vd., 2018: 7).

Çocuk yaşta evlilik oranlarının en yüksek olduğu ülkelerin çoğunun daha yoksul devletler ve/veya doğal afetler açısından yüksek risk altında olan ülkeler olduğu söylenebilir. Örneğin Bangladeş'te üzerinde yapılan kimi araştırmalarda¹⁸ döngüsel iklim değişikliğinin aileler üzerinde önemli ekonomik zorluklar yarattığı ortaya konmakta ve erken yaşta kızların zorla evlendirilmesine yol açtığı sonucuna vurgu yapılmaktadır. Özellikle kızlara ödenen çeyiz parasının erken yaşlarda daha düşük olması, iklim değişikliğinin yarattığı olumsuzluklar ile birleşerek kızların genç yaşlarda evlendirilmesine neden olmakta ve durum çoğunun eğitim sürecinin sona ermesine ve çoğu zamanda şiddete maruz kalmalarına yol açmaktadır. Bangladeş özelinde yapılan çalışmalarda iklim değişikliğinin kıtlığı, yoksulluğu, güvensizliği ve yerinden edilmeyi artırarak çocuk yaşta evliliklerin itici güçlerini güçlendirdiğinin altını çizmektedir (Atkinson ve Bruce, 2015: 325). Bu bağlamda Bangladeş'te çocuk yaşta zorla evlilik, çeyiz ve iklim değişiklikleri arasındaki bağlantıyı göstermeyi amaçlayan araştırmada (Margaret Alston vd., 2014), aile namusuna yönelik tehdidin çocuk evliliklerinde baskın faktör olmaya devam ettiği ve iklim değişikliğinin evlenmeye zorlanan kızların sayısını artırdığı gösterilmiştir. Söz konusu araştırmada, çocuk yaşta evliliği ve çeyizi teşvik edici sebebin namusla ilgili kültürel normlar ya da değerler ve çeyizin artan maliyetleriyle ilişkili olduğu belirtilmekle birlikte, bu süreçlerin Bangladeş kırsalındaki ailelerin yaşadığı iklim zorlukları nedeniyle daha da kötüleştiği savunulmaktadır (Alston, vd., 2014: 141-143).

3.4. Sağlık ve Eğitim Alanlarında Hak İhlalleri

transit kampındaki ülke içinde yerinden edilmiş kişiler ve güneybatı Uganda'da Nakivale mülteci yerleşimindeki Kongolu mülteciler.”i kapsamaktadır. (Schlecht, J., Rowley, E., and Babirye, J. (2013). “Early relationships and marriage in conflict and post-conflict settings: Vulnerability of youth in Uganda.” *Reproductive Health Matters*, vol. 21, No. 41, pp. 234–242).

¹⁶ Söz konusu araştırmalarında Şekil 3'te, doğal afet, azaltma, hanehalkı ile başa çıkma mekanizması ve çocuk evliliğini açıklayan kavramsal çerçeveyi gösterilmektedir (Kumala Dewi ve Dartanto, 2018:3-4).

¹⁷ Detaylı bilgi için bkz: (Schlecht, J., Rowley, E., and Babirye, J. (2013). “Early relationships and marriage in conflict and post-conflict settings: Vulnerability of youth in Uganda. *Reproductive Health Matters*, vol. 21, No. 41, pp. 234–242.

¹⁸ Detaylı bilgi için bkz: Alston M, Whittenbury K, Haynes A, Godden N. “Are climate challenges reinforcing child and forced marriage and dowry as adaptation strategies in the context of Bangladesh? *Womens Stud Int Forum* 2014;47: 137-144.

Sağlık hakkı, birçok uluslararası insan hakları belgelerinde bir insan hakkı olarak kabul edilmektedir. Sağlık hakkının en geçerli açıklaması, Uluslararası Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi'nin 12. maddesinde tanınmaktadır. Sözleşmenin 12. maddesinin 1. paragrafına göre, sözleşmeye taraf devletler, sağlık hakkına karşılık gelen “herkesin erişilebilir en yüksek bedensel ve ruhsal -akli- sağlık standardından yararlanma hakkını” tanımaktadır. “Söz konusu ‘mümkün olan en yüksek seviyedeki sağlık standardı’ kavramı, hem bireylerin biyolojik ve sosyoekonomik önkoşullarını hem de devletlerin mevcut kaynaklarını göz önünde bulundurmaktadır” (Genel Yorum, 12.madde/9. paragraf). Diğer yandan BM Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesinin sağlık hakkına ilişkin kabul ettiği 14 no’lu Genel Yorum¹⁹, sağlık hakkının diğer insan haklarının kullanımı için vazgeçilmez olan temel bir insan hakkı olduğunu ve her bir insanın, insanlık onuruna yaraşır bir yaşam sürdürmeyi mümkün kılacak en yüksek seviyedeki sağlık standartlarına sahip olma hakkını kapsadığını belirtilmektedir (Genel Yorum, 12.madde/1-2. paragraf). Ayrıca sağlık hakkı, diğer insan haklarının gerçekleşmesiyle yakından ilgilidir ve bu hakların gerçekleşmesine bağlıdır ve bu haklar, İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi’nde de dile getirildiği üzere gıda, barınma, çalışma, eğitim, insanlık onuru, ayrımcılığa maruz kalmama, eşitlik, işkencenin yasaklanması, mahremiyet ve bilgiye erişim hakları ile toplanma, örgütlenme ve hareket özgürlüklerini kapsamaktadır. Bu temel insan hakları ve özgürlükler, sağlık hakkının gerçekleşmesinde ve güvence altına alınmasında hayati bir öneme sahiptir (Genel Yorum, 12.madde/3. Paragraf). Ek olarak, komite, sağlık hakkını yalnızca zamanında ve uygun sağlık hizmetini almak olarak değil, aynı zamanda güvenli ve sağlıklı su kaynaklarına erişim ve yeterli sağlık koruma koşulları, güvenli gıda tedariki, beslenme, barınma, sağlıklı çalışma ve çevresel koşullar, cinsel sağlık ile üreme sağlığı da dahil olma üzere sağlıkla ilgili eğitimlere erişim gibi sağlıkla ilgili doğrudan ya da dolaylı konuları kapsayan bir hak olarak yorumlamaktadır. Genel Yorum, 12.madde/11.paragraf).

Diğer yandan, 14 no’lu Genel Yorumun 12. Maddesinin 20. paragrafında, toplumsal cinsiyete duyarlı bir sağlık hakkının kavramsallaştırılma çabaları, özellikle sosyal ve kültürel nedenler bağlamında gerek afetler öncesinde gerekse afet sonrasında sağlık hakları ihlallerine daha fazla maruz kalan kişilerin sağlık durumlarının iyileştirilmesi açısından da bir tavsiye niteliği taşımaktadır. Söz konusu maddede;

Komite hem kadınların hem erkeklerin sağlık durumlarının daha iyiye götürülmesi için, Devletlerin, toplumsal cinsiyete duyarlı bir bakış açısını sağlıkla ilgili tüm politika, planlama, program ve araştırmalarının bir parçası haline getirmelerini tavsiye etmektedir. Toplumsal cinsiyete dayalı bir yaklaşım, kadınların ve erkeklerin sağlıklarının biyolojik ve sosyokültürel faktörlerin önemli etkisi altında olduğunu genel olarak kabul etmektedir. Sağlıkla ilgili ve sosyoekonomik verilerin cinsiyete göre ayrıştırılması, sağlık alanındaki eşitsizliklerin belirlenmesi ve bunlara çare bulunması açısından zaruridir (Genel Yorum, 12.madde/20.paragraf).

Ne var ki, özellikle kadınlar ve kız çocukları gerek ekonomik gerekse sosyal ve ekonomik faktörlerden dolayı doğal afetler karşısında, sağlık haklarıyla ilgili olarak yeterli gıda, su ve sanitasyon, barınma, giyim ve temel sağlık hizmetlerine ve cinsel ya da üreme sağlığı da dahil olmak üzere sağlık eğitimine erişim eksikliği yaşadıkları görülmektedir.

Doğal afetler, özellikle erkek otoritesine dayalı toplumlarda ya da topluluklarda çoğu zaman kadın ve kız çocukların gerek psikososyal bakım gerekse eğitim fırsatları dahil olmak üzere sağlık

¹⁹ BM Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi tarafından yayınlanan mümkün olan en yüksek seviyede sağlık standartlarına sahip olma hakkı konulu 14 no’lu Genel Yorum.

haklarından yeterli bir şekilde yararlanma hakları açısından birtakım sorunları belirgin bir hale getirmektedir. Hem toplumsal yapıda hem de afetlerin her bir aşamasında karar verme sürecinin erkek egemenliğine dayalı olması, bazı toplumlarda kadınların ve kız çocukların afetler sonrası gerek cinsel sağlık ve üreme sağlığı da dahil olmak üzere eğitim ve sağlık hakkını içeren birçok olanaklardan yoksun kalmasına gerekse yeterli sağlık imkanlarına erişememelerine neden olmaktadır. Bundan dolayı, “afetler sosyal olgulardır ve sosyal sistemler aracılığıyla anlaşılmalıdır”. Başka bir deyişle, afetler doğal olarak ortaya çıkan tehlikelerin yanı sıra daha da önemlisi, sosyal alandaki birtakım olanakların yokluğu ya da yetersizliği yoluyla anlaşılmalıdır (De Stefani, 2017:198).

Doğal afetler sonrası özellikle kız çocukların haklarının ihlal edildiği bir diğer önemli hak ihlali konusu da eğitim hakkının ihlalidir. Çoğu zaman afetten etkilenen çocukların eğitim hakkı yeterince dikkate alınmamaktadır. Oysa eğitim hakkı, afetler de dahil olmak üzere, her koşulda ve durumda kişilerin sahip olduğu ve birçok ulusal ve uluslararası temel insan hakları belgelerinde ve yasalarda yer alan bir insan hakkıdır. Üstelik eğitim yalnızca kendi başına bir insan hakkı değil, aynı zamanda her bir kişinin –beslenme, çalışma ya da sosyal güvenlik gibi– diğer temel insan hak ve özgürlüklerinin gerçekleştirilebilmesi ya da geliştirilebilmesinin koşullarını sağlamada önemli bir role sahip olan bir haktır.

İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi'nde herkesin eğitim hakkına sahip olduğu ifade edilir (İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi, m.26). Aynı şekilde BM *Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Uluslararası Sözleşmesi*'nin 13. ve 14. maddesinde eğitim hakkı düzenlenmektedir. Sözleşmenin 13/1 maddesine göre, taraf devletlerin herkesin eğitim hakkını tanıma yükümlülüğü vardır. Ayrıca, eğitimin insan kişiliğinin ve onur duygusunun tam gelişmesine yönelik olmasını ve insan hakları ve temel özgürlüklere olan saygıyı güçlendirmesini sağlayacağı vurgusu yapılır. Diğer yandan BM Genel Kurulu tarafından 20 Kasım 1989 tarihinde benimsenen *Çocuk Hakları Sözleşmesi*'nin 28. ve 29. maddeleri, çocukların eğitim hakkına dair önemli hususlar içermektedir. Söz konusu Sözleşme'nin 28. maddesine göre taraf devletler, çocuğun eğitim hakkını kabul ederler ve bu hakkın fırsat eşitliği temeli üzerinde aşamalı olarak gerçekleştirilmesi için bir dizi yükümlülükleri yerine getirmeleri gerekmektedir. Söz konusu maddeye göre taraf devletler, ilköğretimi herkes için zorunlu ve parasız hale getirirler. Aynı madde, taraf devletlerin, okullarda düzenli biçimde devamın sağlanması ve okulu terketme oranlarını düşürülmesi için gerekli önlemleri almaları gerektiği ifade edilmektedir (ÇHS, m.28). Bu anlayış temelinde özellikle kadınlara yönelik cinsiyete dayalı olarak hiçbir ayrımcılığa tabi tutulmaksızın eğitim haklarının olduğunu göstermesi açısından, *Kadınlara Yönelik Her Türü Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Sözleşme*, kadınlar için temel bir haklar bildirgesidir. Sözleşme'nin 10. ve 11. maddelerinde kadınların eğitim hakkı konusunun ana hatları ile düzenlendiği görülmektedir. Sözleşmenin 10. maddesi, taraf devletlere eğitim alanında kadınların erkeklerle aynı haklara sahip olmalarını sağlamak için kadınlara karşı ayrımcılığı tasfiye etmek üzere gerekli her türlü tedbiri ve kadınlarla özellikle erkeklerin eşitliğine dayanan bir dizi tedbirler²⁰ alması hususunda sorumluluklar yüklemektedir.

Devletlerin tüm bu yükümlülükleri ulusal ve uluslararası belgelerde belirtilmekle birlikte geçmişten günümüze gerçekleşen doğal afetlerin birçok ülkede eğitim haklarına ciddi zararlar verdiği ve eğitimin her bakımdan geliştirici etkisinden çocukların mahrum kalabildiği görülmektedir. Doğal afetler hem eğitim hizmeti veren kişilerin hem de öğrencilerin eğitim kurumlarına erişim imkanlarının aksamasına neden olabilir. Ayrıca büyük ölçüde okul malzemelerinin kaybı, ebeveynlerin bunları

²⁰ Detaylı için bkz: 1979'da Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından kabul edilen “Kadınlara Yönelik Her Türü Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Sözleşme”. (m.10).

değiştirme imkanlarının olmaması durumunda çocukların okula dönmesinde önemli bir engel olabilir (Bradshaw, v.d., 2013:20).

Bazı toplumlarda özellikle kız çocukları dışlanmaya karşı savunmasızdır ve örneğin güvenlik endişeleri nedeniyle, bir afet sonrasında okula devam etmede ekstra engellerle karşılaşabilirler (USAID, 2014:6). Acil durumlarda, çoğu aile gelir ve mal kaybı nedeniyle ekonomik zorluklar yaşar. Mevcut ekonomik olanaklar tükendiğinde ve eğitim ücretleri ve çalışan çocukların gelir kaybı da dahil olmak üzere çocukları okula göndermenin hem doğrudan hem de dolaylı maliyetleri olduğunda, birçok aile erkek çocuklarının eğitime öncelik verir. Afet ve çatışmalarda artan sosyal statü, erken evlilik, ev işleri, okul güvenliği, sağlık önlemleri gibi engeller nedeniyle kız çocukları eğitimden mahrum kalmaktadır (CARE, 2018:13). Örneğin, 2009'da Bangladeş ve Hindistan kıyılarını etkisi altına alan 'Aila Kasırgası'ndan bir yıl sonra bile birçok okul eğitim hizmetlerini sunamaz durumdaydı. Birçok çocuğun eğitime erişim imkânı olmadığı ve özellikle kız çocukların bu konu daha fazla savunmasız olduğu söylenebilir. Çünkü ebeveynler tarafından kız çocukların eğitimlerinin sürdürülmesine yönelik isteklilik, erkek çocuklara kıyasla çok daha güçlü bir şekilde gelir ve eğitim maliyetleri tarafından belirlenebilir. Doğal afet sonrası kız çocukların okula devam etmelerinin aile içinde bir fırsat maliyeti oluşturabilir. Afetler sonrası kız çocukları, ölen annelerinin yerini almak ya da ebeveynlerin işe gitmesi durumlarında afetin yol açtığı yıkım sonrası yeniden eski düzene geçilmesi uğraşlarında roller almak ve ev işlerini üstlenmek ya da çocuk bakımına yardımcı olmak zorunda kaldıklarında, okulu bırakmak zorunda kalabilirler (Bradshaw, vd., 2013:20).

Dolayısıyla doğal afetlerin çocukların okula kaydolma üzerindeki etkileri kız ve erkek çocukları farklı şekilde etkileyebilir. Doğal afetler, okul ücretini ödeyememeleri, evde ek desteğe veya ek iş gücü gelirene ihtiyaç duymaları nedeniyle ebeveynleri çocuklarını okuldan almaya zorlayabilir. Kızların mı yoksa erkek çocukların mı okula gitmesi ve/veya çocuk işçi çalıştırılması, ebeveynlerin ihtiyaçlarına ve çocuklarının eğitime verdikleri değere bağlıdır. Aileler zorlu ekonomik koşullar altında daha fazla gelire ve emek gücüne ihtiyaç duydukları zaman, erkekler kızlardan daha fazla etkilenme eğilimindedir. Buna karşılık ebeveynler okul ücretini karşılayamadığında ya da evde ek desteğe ihtiyaç duyduğunda, kızlar daha fazla etkilenme eğilimindedir (Erman, vd., 2021:24). Björkman-Nyqvist (2013), Uganda'daki ilçeler arasında yağış miktarları ile çocukların okula kayıt yaptırılması içeren çalışmada, yağışta uzun vadeli ortalamadan olumsuz sapmaların, kadınların ilkokula kaydolması üzerinde olumsuz ve oldukça önemli etkileri olduğunu ve bu etkinin daha büyük kızlar için daha da güçlendiğine yönelik sonuçlar ortaya koyduğu görülmektedir (Björkman, 2013: 237).

Ayrıca doğal afetler sonrası eğitim olanaklarının ortadan kalkması ya da eğitimin niteliksiz bir şekilde sürdürülmesi kısa süreli bir etki oluşturmaz. Özellikle daha az gelişmişlik düzeyine ve kaynağa sahip ülkelerde meydana gelen doğal afetler, eğitim üzerindeki etkileri nedeniyle daha uzun süreli, olumsuz etkilere de sahip olabilir. Doğal afetler sonrası eğitim altyapısına ve ulaşım ağı üzerine olumsuz etkisi, eğitim başarılarında bir düşüşe yol açabilir ve bu da etkilenen bireylerin uzun vadeli beklentileri ve gelişmeleri üzerinde etkileri olur. Bu açıdan en kaygı verici olanı, 1970 yılı Büyük Peru depremi sırasında anne rahminde olan çocuklar için okullaşma yıllarında bir düşüş olduğunu gösteren araştırmalardır. Peru örneğinde, eğitim kazanımları üzerindeki bu olumsuz etkiler, bir sonraki nesilde bile devam ettiği görülebilir. Böylece hamilelik dönemlerinde doğal afetten etkilenen kadınların çocuklarının ileriki yıllarda daha düşük eğitim başarıları gösterebilme olasılığı bulunmaktadır (Noy, 2018: 65).

4. SONUÇ

Dünya her alanda hissedilen kapsamlı bir değişim ve dönüşüm sürecinden geçmektedir. Savaşlar, afetler, yoksulluk, mülteci sorunu, salgın hastalıklar, iklim değişikliği ve insan hakları ihlalleri gibi birçok sayısız sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum topyekûn mücadeleyi gerektiren köklü değişikliklere yol açmaktadır. Özellikle doğal afetlere karşı bireylerin yaşam ve mülkiyet hakları, Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi tarafından korunan haklar kapsamındadır. Türkiye’de de anayasa artık devletin sorumluluğu ile güvence altına alınmıştır. Bu çalışmada da ortaya konulan gerek literatür gerekse uluslararası insan hakları kuruluşları tarafından doğal afetler sonrası yayımlanan raporlar, afetlerin doğumda beklenen yaşam süresine etkisi açısından doğal afetlerin kadınları erkeklere göre daha olumsuz etkilediğini göstermektedir. Başka bir deyişle afetlerin, özellikle kadınlara ve kız çocuklara yönelik toplumsal cinsiyete dayalı şiddet, ayrımcılık ve cinsel istismar üzerinde doğrudan ve dolaylı etkileri olduğu görülmektedir. Özellikle ‘gelişmekte’ olan ya da ‘gelişmemiş’ ülkelerde, cinsiyet temelli insan hakları ihlallerinin etkilerini hafifletecek veya ortadan kaldıracak önleyici tedbirlerin çalışılmasına ve uygulanmasına çok az ilgi gösterildiği ya da hiç yer verilmediği söylenebilir. Dolayısıyla bu tür ülkelerde doğal afetlerin cinsiyet temelli insan hakları üzerindeki somut etkileri hakkında hala çok az şey bilinmektedir. Genel olarak insan haklarının afet yönetimi üzerinde somut olarak nasıl uygulanacağı konusunda belirsizlikler vardır.

Bu yüzden geçmişten günümüze insanlık için ağır sonuçları olan doğal afetler konusunda, cinsiyet ve afet arasındaki ilişkinin doğru bir şekilde anlaşılmasını ve uygulamaya geçilmesini önemli bir hale getirmiştir. Fakat afetlerin insan haklarına yönelik ne tür tehditler barındırdığı hususunda, birçok ülkede bir farkındalık ve bilinç gelişimi yeterli düzeyde değildir ve afet konusu genellikle biçimsel –genellikle acil müdahale ve ilk yardım içerikli– bir bakış açısıyla ele alınmaktadır.

Bazı toplumlarda daha önce var olan ancak doğal afetler gibi felaketler sonrası daha belirgin bir şekilde gün yüzüne çıkan, özellikle kadınlara ve kız çocuklarına yönelik cinsiyete dayalı şiddet ve cinsiyet temelli ayrımcılıklar gibi insan hakları ihlalleri, insan hakları bilgisi çerçevesinde yani kişinin sırf insan olmasından kaynaklı eşit değerinin tanınmasının göz ardı edilmesiyle bağlantılıdır. Bu yüzden bir afet ya da bir felaket sonrası yaygınlık gösteren cinsiyete dayalı şiddeti ya da cinsiyet ayrımcılığını veya eşitsizliğini, eşitlik kavramına insan hakları bilgisiyle bakabilmeyi engelleyen sosyal ve kültürel yapılardan ya da değer yargılarından ayrı tutmak pek mümkün görünmemektedir.

Bir toplumda savunmasız/kırılgan durumda olan kişi ve grupların, afetler sonrası karşılaştıkları –şiddet, ayrımcılık ya da sağlık haklarından yeterince yararlanamama gibi– kimi insani sorunlar, insan haklarının getirdiği taleplerin bireyler, toplum ve devletler tarafından gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde yeterince kabul görmemesinden ve anlaşılmasından –hatta bilinçli olarak göz ardı edilmesinden– kaynaklanmaktadır. İnsan hakları bilgisiyle donatılmış yurttaşların çoğunlukta olmadığı ve insan haklarına dayalı bir devlet anlayışının kurulup işletilemediği bir yerde, toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılığın ve şiddetin de yaygınlık göstermesi kaçınılmazdır ve böyle bir durum doğal afetler bağlamında düşünüldüğünde, temel insan hak ve özgürlüklerin ihlali açısından, özellikle kadınlar ve kız çocukları daha fazla olumsuz etkilenmeye devam edecektir.

Bundan dolayı öncelikle insan haklarına dayalı afet yönetiminin uluslararası düzeyde kurumsallaşmasının sağlanması ve ulusal düzeyde kamusal ve sivil koruma yapılarının uluslararası yapılara entegre edilmesi gerekmektedir.

Ayrıca birçok ülkede sistemli olarak cinsiyete göre ayrıştırılmış afet verilerinin olmaması, doğal afetlerde cinsiyete dayalı ölüm oranları hakkında sağlıklı bilginin tutulmasını zorlaştırmaktadır. Bu yüzden bir toplumdaki hangi sosyal, ekonomik ve kültürel yapıların özellikle kadınları ve kız çocuklarını doğal afetler karşısında erkeklere göre daha savunmasız hale getirdiğinin tespiti açısından cinsiyete göre ayrıştırılmış verilerin ve analizlerin oluşturulması ve tutulması gerekmektedir.

Bir diğer husus ise, kadınların afet yönetimi süreçlerine; önleme veya risk azaltma, müdahale ve iyileştirmenin tüm aşamalarına dahil edilmesi gerektiğine dair farkındalık oluşturulmalı ve uygulamaya geçirilmelidir. Bunun yanısıra afetler ile ilgili insani yardım kuruluşlarının personelinin, insani yardım sağlarken insan onuru, tarafsızlık ve cinsiyete dayalı ayrımcılık yapmama ilkelerine sıkı sıkıya bağlı kalmasını sağlayıcı insan hakları temelli eğitim süreçlerinden yararlanılmalıdır.

Etik Beyan

Çalışma “Etik Kurul” onayını gerektiren bir çalışma değildir.

Katkı Oranı Beyanı

Araştırma makalesinin taslağının oluşturulmasından son haline gelene kadar yazarların tamamı bilgi ve donanımlarıyla tüm süreçlere katkı yapmış ve son halini değerlendirerek onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ahmad, A. (2018). Conceptualizing Disasters from a Gender Perspective. D. P. O’Mathúna, V. Dranseika, B. Gordijn (Ed.), *Advancing Global Bioethics - Disasters: Core Concepts and Ethical Theories* içinde (ss. 105-117), Springer Nature.
- Alston, M. ve diğ. (2014). Are Climate Challenges Reinforcing Child and Forced Marriage and Dowry as Adaptation Strategies in The Context of Bangladesh? *Women’s Studies International Forum*, 47(A), 137–144.
- Asadullah, M. N., Islam, K. M. M. ve Wahhaj, Z. (2020). Child Marriage, Climate Vulnerability and Natural Disasters in Coastal Bangladesh. *Journal of Biosocial Science*, 53(6), 948–967.
- Atkinson, H. G. ve Bruce, J. (2015). Adolescent Girls, Human Rights and the Expanding Climate Emergency. *Annals of Global Health*, 81(3), 323-330. Doi: 10.1016/j.aogh.2015.08.003
- Begum, R. (1993). Women in Environmental Disasters: The 1991 Cyclone in Bangladesh. *Focus on Gender*, 1(1), 34–39.
- Björkman-Nyqvist, M. (2013). Income Shocks and Gender Gaps in Education: Evidence from Uganda. *Journal of Development Economics*, 0(105), 237–253. Doi: 10.1016/j.jdeveco.2013.07.013.
- Bradley, T., Martin, Z., Upreti, B.R., Subedu, B. ve Shrestha, S. (2021). Gender and Disaster: The Impact of Natural Disasters on Violence Against Women in Nepal. *Journal of Asian and African Studies*, 0(0). <https://doi.org/10.1177/00219096211062474>

- Bradshaw, S. ve Fordham, M. (2013). *Women, Girls and Disasters*, Project Report. London: Department for International Development.
- CARE (2018). *Women and Girls in Emergencies Report*, CARE International, https://www.care.at/wp-content/uploads/2018/06/CARE_Women-and-girls-in-emergencies_20181.pdf (11.07.2022).
- Costa, K. D. (2014). Can The Observance of Human Rights Of Individuals Enhance Their Resilience to Cope with Natural Disasters?. *Procedia Economics and Finance*, 18, 62-70.
- De Stefani, P. (2017). Using Social Media in Natural Disaster Management: A Human-Rights Based Approach. *Peace Human Rights Governance*, 1(2), 195- 221.
- Düger, Y. (2020). *Demokrasi ve İnsan Hakları İkilemi*. İstanbul: Efe Akademi Yayınevi.
- Enarson, E. (1999). Violence Against Women in Disasters. *Violence Against Women*, 5(7), 742-768. Doi:10.1177/10778019922181464
- Enarson, E. (2010). A Gendered Human Rights Approach to Rebuilding After Disaster. A. Awatona (Ed.), *Rebuilding Sustainable Communities for Children and Their Families After Disaster: A Global Survey* içinde (ss. 13-28), Newcastle, UK: Cambridge Scholars Publishing.
- Enarson, E., & Fordham, M. (2001). From Women's Needs to Women's Rights in Disasters. *Environmental Hazards*, 3(3), 133–136.
- Erman, A. Ve diğ. (2021). *Gender Dimensions of Disaster Risk and Resilience*. 2021 International Bank for Reconstruction and Development The World Bank. <https://www.worldbank.org/en/topic/disasterriskmanagement/publication/gender-dynamics-of-disaster-risk-and-resilience> (08.08.2022).
- Fisher, S. (2010). Violence Against Women and Natural Disasters: Findings from Post-Tsunami Sri Lanka. *Violence Against Women*, 16(8), 902–918.
- Freccero, J. ve Taylor, A. (2021). *Child Marriage in Humanitarian Crises: Girls and Parents Speak Out on Risk and Protective Factors, Decision-Making, and Solutions*. Berkeley: Human Rights Center at the University of California, Berkeley, Information and Research Center King Hussein Foundation, Plan International UK, Save the Children.
- Gaillard J.C., Sanz K., Balgos, B.C., Dalisay, S.N.M., Gorman-Murray, A., Smith, F., Toelupe, V. (2016). Beyond Men and Women: A Critical Perspective on Gender and Disaster. *Disasters*, 41(3), 429–447. <https://doi.org/10.1111/disa.12209>
- Gearhart, S., Perez-Patron, M., Hammond, T.A. (2018). The Impact of Natural Disasters on Domestic Violence: An Analysis of Reports of Simple Assault in Florida (1999–2007). *Violence and Gender*, 5(2), 87–92. <https://doi.org/10.1089/vio.2017.0077>
- Horton, L. (2012). After The Earthquake: Gender Inequality and Transformation in Post-Disaster Haiti. *Gender & Development*, 20(2), 295-308.
- Hyndman, J. (2008). Feminism, Conflict and Disasters in Post-tsunami Sri Lanka. *Gender, Technology and Development*, 12(1), 101–121.
- IASC (2006). *Protecting Persons Affected by Natural Disasters: IASC Operational Guidelines on Human Rights and Natural Disasters*. Washington: Inter-Agency Standing Committee (IASC).
- IASC (2011). *IASC Operational Guidelines on the Protection of Persons in Situations of Natural Disasters*. Brookings-Bern Project on Internal Displacement, Washington: Inter-Agency

Standing Committee (IASC).

- IFRC (2015). *Unseen, Unheard: Gender-based Violence in Disasters*, International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies (IFRC).
- Ikeda, K. (1995). Gender Differences in Human Loss and Vulnerability in Natural Disasters: A Case Study from Bangladesh, *Indian Journal of Gender Studies*, 2(2), 171-193.
- International Disaster Law Project (2018). *Gender Based Violence in Disasters Information Sheet*. Red Cross and Red Crescent National Societies.
- Izquierdo, E. (2015). *A Gender Approach to Vulnerability and Natural Disasters*. City University of New York ProQuest Dissertations Publishing.
- Izumi, K. (2007). Gender-Based Violence and Property Grabbing in Africa: A Denial of Women's Liberty and Security, *Gender & Development*, 15(1), 11-23.
- Kuçuradi, İ. (2007a). *İnsan Hakları Kavramları ve Sorunları*. Ankara: Türkiye Felsefe Kurumları Yayınları.
- Kuçuradi, İ. (2007b). İnsan Hakları: Kavramı ve Çeşitleri. *İnsan Hakları Konferans, Panel ve Sempozyumlar içinde* (27-45), Ankara: Ankara Barosu İnsan Hakları Merkezi Yayınları.
- Kumala Dewi, L. P. R. ve Dartanto, T. (2018). Natural Disasters and Girls Vulnerability: Is Child Marriage a Coping Strategy of Economic Shocks in Indonesia? *Vulnerable Children and Youth Studies*, 14 (1), 1–12.
- Lemmon, G.T. (2014). *Fragile States, Fragile Lives: Child Marriage Amid Disaster and Conflict*. Working Paper. New York: Council on Foreign Relations.
- Munesue T. (2016). Nuclear Disaster Management and Human Rights: Lessons from the Fukushima Accident. *Journal Of Law and Politics*, 64(1), 361-311.
- Klein, A. (2009). *Sexual Violence in Disasters. A Planning Guide for Prevention and Response*. Louisiana Foundation Against Sexual Assault (LaFASA) ve National Sexual Violence Resource Center (NSVRC) raporu. https://www.nsvrc.org/sites/default/files/2012-04/Publications_NSVRC_Guides_Sexual-Violence-in-Disasters_A-planning-guide-for-prevention-and-response_0.pdf
- Neumayer, E. ve Thomas, P. (2007). The Gendered Nature of Natural Disasters: The Impact of Catastrophic Events on the Gender Gap in Life Expectancy 1981–2002. *Annals of the association of American Geographers*, 97(3), 551-566.
- Noy, I. (2018). The Ethical Content of the Economic Analysis of Disasters: Price Gouging and Post-Disaster Recovery. D. P. O'Mathúna, V. Dranseika, B. Gordijn (Ed.), *Disasters: Core Concepts and Ethical Theories içinde* (ss. 55-68), Switzerland: Springer
- Oxfam International (2005). The Tsunami's Impact on Women, Oxfam Briefing Note, <https://oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/115038/bn-tsunami-impact-on-women-250305-en.pdf>. (06.06.2022).
- Parkinson D. ve Zara C. (2013). The Hidden Disaster: Domestic Violence in The Aftermath of Natural Disaster. *Australian Journal of Emergency Management*, 28, 28-35.
- Puspita, N.Y. (2010). *Legal Analysis of Human Rights Protection in Times of Natural Disaster and Its Implementation in Indonesia*. Asian Law Institute, National University of Singapore, Working Paper Series No. 013.

Düger, Y. & Yaman, M. (2022). Doğal Afetler Bağlamında Kadına Yönelik Cinsiyet Temelli İnsan Hakları İhlalleri. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 931-952.

- Schlecht, J., Rowley, E. ve Babirye, J. (2013). Early Relationships and Marriage in Conflict and Post-Conflict Settings: Vulnerability of Youth in Uganda. *Reproductive Health Matters*, 21(41), 234-242.
- Sommario, E. ve Venier, S. (2018). Human Rights Law and Disaster Risk Reduction. *Questions of International Law*, 1(2), 29-47.
- Storrer-Aronsson M. (2017) Sanitation, Human Rights and Disaster Management. *Disaster Prevention and Management*, 26(5), 514-525.
- Tepe, H. (2009). Sosyal Haklar ve İnsan Hakları: Sosyal ve Ekonomik Haklar Olmadan İnsan Hakları Korunabilir Mi?. Nergis M., Mehmet Z. ve diğ. (Ed.), *Akdeniz Üniversitesi I. Sosyal Haklar Uluslararası Sempozyumu Bildiriler* içinde (ss. 97-104), Ankara: Belediye İş Sendikası Yayınları.
- Terry, G. (2007). *Gender-Based Violence*. Oxfam GB Practical Action Publishing.
- UNFPA/UNICEF (2020). *Child Marriage in Humanitarian Settings in South Asia: Study Results from Bangladesh and Nepal*. United Nations Population Fund (UNFPA), Asia Pacific Regional Office, United Nations Children's Fund (UNICEF) Regional Office.
- UNHCR (2011). *Action against Sexual and Gender-Based Violence: An Updated Strategy*. UN Refugee Agency (UNHCR).
- UNISDR (2015). *Sendai Afet Risk Azaltma Çerçevesi (2015-2030)*. Birleşmiş Milletler, Afet Risk Azaltma Uluslararası Ofisi (UNISDR). <https://uclg-mewa.org/sendai-afet-risk-azaltma-cercevesi-2015-2030/> (08.07.2022).
- USAID (2014). *Guide to Education in Natural Disasters: How Usaid Supports Education in Crises*. United States Agency for International Development (USAID). https://www.climatelinks.org/sites/default/files/asset/document/2020_USAID_Guide-to-Education-In-Natural-Disasters.pdf (10.07.2022).
- Varol, N. ve Gültekin, T. (2016). Afet Antropolojisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (59), 0-0. DOI: 10.17755/esosder.263244
- Vision World (2013). *Untying the Knot: Exploring Early Marriage in Fragile States*, Research Report. London: World Vision UK.
- Walby, S. (2004). *The Costs of Domestic Violence*. Leeds: Women and Equality Unit, University of Leeds.
- WHO (2002). *Gender and Health in Disasters*. World Health Organization (WHO), www.who.int/gender/other_health/genderdisasters.pdf (01.08.2022).
- World Disasters Report (2020). *Come Heat or High Water*. The International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies. <https://www.ifrc.org/document/world-disasters-report-2020> (15.07.2022).



Modern Yönetim Düşüncesinin Teşekkülünde Modern İktisat Düşüncesinin Rolü *

Sinan SUNAR **

Özgür ÖNDER ***

Öz

Yönetim düşüncesi; toplumsal yapı ve ilişkiler ile çevresel etkenlerdeki değişimden etkilenmiş, böylece tarih boyunca farklı yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Üretim, bölüşüm ve mülkiyete dair hususları ihtiva eden iktisat ise söz konusu değişimlerde belirleyici bir konumda bulunmaktadır. Modern dönem öncesinde iktisat yönetimin tamamlayıcı bir unsuru iken feodalizmden kapitalizme geçiş iktisadi düşüncenin yönetim düşüncesi üzerinde belirleyici bir unsur olmasını sağlamıştır. Kapitalizmin ve bununla birlikte modern iktisadi düşüncenin gelişim süreci incelendiğinde ticari kapitalizm döneminin düşünsel ve icrai altyapısını oluşturan merkantilizmin aynı zamanda müdahaleci bir yönetim anlayışını ortaya koyduğu görülmektedir. Kameralist düşünürlerin iktisatsız bir yönetim biliminin gelişemeyeceğine dair görüşleri de oldukça dikkat çekicidir. Aynı şekilde iktisadi liberalizm de temelde yönetime dair fikirlerden oluşmakta ve sınırlı bir devlet anlayışını savunmaktadır. Modern iktisadi düşüncenin serüveni incelendiğinde de genel seyrin müdahaleci devlet ve sınırlı devlet çatışması içerisinde geçtiği anlaşılmaktadır. Böylece modern iktisat-yönetim düşüncesi ilişkisi iktisadın belirleyici olduğu şekliyle yeniden dizayn edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Modern Yönetim Düşüncesi, Modern İktisat Düşüncesi, Merkantilizm, Kameralizm, İktisadi Liberalizm

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Role of Modern Economic Thought in The Organization of Modern Administration Thought

Abstract

Administration thought; It has been affected by the changes in social structure and relations and peripheral factors, so different approaches have emerged throughout history. The economy, which includes the issues of production, distribution and ownership, has a decisive position in these changes. While economics was a complementary element of administration before the modern period, the transition from feudalism to capitalism enabled economic thought to be a determining factor on administration thought. When the development process of capitalism and modern economic thought is examined, it is seen that mercantilism, which constitutes the intellectual and executive infrastructure of the commercial capitalism period, also reveals an interventionist administration approach. The views of cameralist thinkers that a science of administration cannot develop without economics is also quite remarkable. Likewise, economic liberalism basically consists of ideas about administration and advocates a limited understanding of the state. When the adventure of modern economic thought is examined, it is understood that the general course passed in the conflict between the interventionist state and the limited state. Thus, the relationship between modern economics and administration thought has been redesigned in a way that economics is decisive.

Keywords: Modern Administration Thought, Modern Economic Thought, Mercantilism, Cameralism, Economic Liberalism

Article Type: Research Article

* Bu çalışma, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi'nde Prof. Dr. Özgür ÖNDER danışmanlığında Dr. Sinan SUNAR tarafından hazırlanan "Tanzimat Dönemi İktisat-Yönetim İlişkisinin Siyaset ve İdari Reform Düşüncesi Bağlamında Değerlendirilmesi (1839 – 1876)" başlıklı doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

** Dr., sinansunar@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0765-4106

*** Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü, ozgur.onder@dpu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8716-4769

1. GİRİŞ

Yönetimi karşılıklı bir ilişki ve açık bir sistem olarak kabul ettiğimizde, temel nesnesinin toplumsal yapı olması nedeniyle, bu yapıda oluşan değişimlerden etkilenmekte ve onu etkileyebilmektedir. Değişimde siyasi, iktisadi ve kültürel pek çok olay ve düşünce etkili olmakla birlikte insanların temel yaşam ve geçime dair ilişkilerini belirlemesi nedeniyle iktisadi etkilerin diğerlerine nazaran daha belirleyici bir rol oynamaktadır. Modern dönem öncesinde iktisadi ilişkiler yönetimden ayrı düşünülmeyen tamamlayıcı bir unsur olarak görülmektedir. Kapitalizmle birlikte değişen ilişkiler iktisadın tamamlayıcı bir unsur olmaktan çıkıp yönetime karşı bir güç ve onun temel belirleyicisi olması yönünde ilerlemiştir. 16. yy.'ın başlarından itibaren Avrupa'daki üretim ve mülkiyet ilişkilerinde yaşanan değişim kapitalist iktisadi sistemi ortaya çıkarmıştır. Kapitalist iktisadi sistemin yüzyıllar içerisindeki değişim ve dönüşümleriyle aynı süreçte modern devlet yapılanmasının geçirdiği gerek siyasi gerekse de idari dönüşümler birbiriyle paralellik arz etmektedir. Öncelikle sermaye birikimi temelinde gelişen ticari kapitalizm, merkantilist politikalar çerçevesinde oluşturulan merkezîyetçi bir idari yapılanma sayesinde birikim gerçekleştirebilmiştir. Bu dönemde iktisadi bir güç olarak beliren burjuva sınıfının çıkarları temelinde oluşan devlet-piyasa ilişkileri gittikçe devletin aleyhine işleyen bir duruma evrilmiş ve iktisadi yapılanmada devletin etki alanı daraltılarak yalnızca genel düzeni sağlayacak işlevlere indirgenmesi öngörülmüştür. İktisadi ve idari alanda yaşanan söz konusu bu gelişmeler modern iktisadi düşüncenin kaynaklık ettiği bir çerçevede gerçekleştirilmiş ve bir anlamda iktisadi düşünce adeta bir yönetim düşüncesi ortaya koymuştur. Üretim ve mülkiyet ilişkileri temelinde oluşan iktisadi sistemlerin idari yapıyı doğrudan etkileyen bir konumdadır. Dolayısıyla iktisadi yapının kaynağını oluşturan iktisadi düşüncenin de yönetime dair fikirler ortaya koyarak yönetim düşüncesini etkilediği düşünülmektedir. Çalışma temel olarak üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde modern dönemde iktisat düşüncesinin yönetim düşüncesi üzerindeki etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. İkinci bölümde ticari kapitalizmin fikri temellerini oluşturan merkantilizmin yönetim düşüncesi ve devlet yapılanmasına dair görüşü olan müdahaleci devlet anlayışıyla iktisadi ilişkiler arasındaki bağ ele alınmış ve üçüncü bölümde de iktisadi liberalizmin çerçevesinde sınırlı devlet anlayışı fikri ortaya konmaya çalışılmıştır.

2. MODERN DÖNEMDE YÖNETİM VE İKTİSAT DÜŞÜNCESİ İLİŞKİSİ

İnsanların topluluk hâlinde bir arada yaşamaya başlamasıyla ortaya çıkan yönetim ihtiyacı, en küçük toplumsal yapı olarak kabul edilen aileden başlayarak, giderek genişleyen toplumun kabul edilmiş meşru bir otorite tarafından idaresi şeklinde karşımıza çıkmaktadır. İnsanın sosyal bir varlık olması ve diğer insanlarla birlikte yaşayarak kendi varlığı ve sürekliliğini oluşturmaya çalışması toplulukların oluşumunda önemli bir etken olmuş ve böylelikle aileler ve kabileler oluşmuştur. En küçük toplumsal birim olarak kabul edilen ailede başlayan yönetim ihtiyacı hem insanın içgüdüsel olarak diğer insanlar üzerinde hâkimiyet kurma ve yönetme isteği hem de kabilelerin toplumlaşması sonucu ortaya çıkan temel ihtiyaçların karşılanması için kurumlaşması devleti ortaya çıkarmıştır. Toplumsal düzenin sağlanması ve temel ihtiyaçların karşılanması amacıyla kurumlaşarak yönetimi temsil eden devlet, güvenliğin sağlanması ile ihtiyaçların temini açısından daha uygun ortamlar oluşturduğundan insanlar günümüze kadar devletli olarak yaşamaya alışmıştır (Bıçak, 2016: 12).

İnsanlığın doğuşundan günümüze kadar insanların üretim, tüketim ve bölüşüm faaliyetlerini tanımlamak maksadıyla kullanılan iktisat da yönetimin ve dolayısıyla devletin ortaya çıkışında ilk belirleyici unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Avcı-toplayıcılıktan tarım ve hayvancılığa geçişte üretim tarzlarının ve araçlarının değişmesi devletin kuruluşunda ve kurumlaşmasında belirleyici olmuştur. Zanaatların ve ticaretin gelişmesi de yönetimin gelişip değişmesinde etkili olan unsurlardır. Gerek

üretim gerekse ticaret zenginlik kaynağı olarak devletin harcamalarına kaynaklık etmiş, vergi burada önemli bir gelir kaynağı olarak devlet faaliyetlerinin finansmanını sağlamıştır (Bıçak, 2016: 24-27).

İlk çağlarda yalnızca bir ailenin ihtiyaçları ile ilgili iken modern dönemlere gelindiğinde hayli karmaşık bir ilişkiler ağı hâline gelen iktisatın, yönetimi belirleyici temel bir unsur olması nedeniyle yönetim düşüncesinin ve devletin dönüşümünde en önemli etken olduğu değerlendirilmektedir. Tarih boyunca her toplumsal yapının kendine özgü bir iktisadi düşünce sistemi hep var olmuştur. Üretim ve kaynakların bölüşümü gibi iktisadi sorunlara Antik Çağ'da filozoflarca, Orta Çağ'da da din adamlarınca cevaplar aranmış ve bu toplumsal iktisadi yapıların ilkeleri belirlenmeye çalışılmıştır (Kazgan, 1993: 33). Modern döneme gelindiğinde ise üretim, bölüşüm ve tüketim ilişkilerindeki değişimle birlikte bu faaliyet ve ilişkilerin neden ve sonuçlarını ortaya koyma çabasıyla iktisat bir bilim hâlini alarak bağımsız bir alan olmuş (Küçükkalay, 2011: 2), bu durumla paralel bir biçimde iktisadi toplumsal yapıdaki değişim yönetim düşüncesi ve dolayısıyla idari örgütlenmede de dönüşüme sebep olmuştur.

Modern dönemlere gelindiğinde özellikle Orta Çağ'ın sonlarına doğru Avrupa'da gelişen olaylar modern anlamda devletin idari yapısını oluşturan ve modern yönetim düşüncesinin ilk nüvelerinin ortaya çıkmasını sağlayan sebepler olarak görülebilir. Şöyle ki iktisadi faaliyetler sonucu oluşan ve gelişen şehirler, feodal üretim ilişkilerinin ortadan kaldırılması çabası sonucunda iktidarın mutlakiyetçi krallarda merkezileşmesi, devletin sürekli bir gelir kaynağı olarak vergi sistemlerindeki değişimler, kapitalist iktisadi anlayışın yayılmaya başlaması gibi pek çok sebep modern devlet yapılanması ve modern yönetim düşüncesinin oluşumuna etki eden en önemli iktisat temelli faktörler olarak görülebilir (Abadan, 1959: 34).

İktisadi düşüncenin genel seyrine baktığımızda Modern Öncesi Dönem, Erken Modern Dönem ve Modern Dönem olmak üzere genel olarak üç döneme ayrılabilir. İlk Çağlardan başlayarak Orta Çağ'ın sonuna kadarki dönem olarak ele alabileceğimiz Modern Öncesi Dönemde; Yunan, Hint, Arap ve Çinli düşünürlerin karşılaştıkları iktisadi olay ve durumlarla ilgili ortaya koydukları görüşler yer almaktadır. Orta Çağ'ın sonundan Sanayi Devrimi'ne kadar olan dönem ise Erken Modern Dönem olarak ele alınmaktadır. Bu dönem Modern Dönem'e bir hazırlık süreci olarak da görülebilir. Çünkü bu dönemde ortaya çıkan düşünürler ve akımlar Modern Dönem'i doğrudan etkilemiştir denilebilir. Örneğin 1549 yılında "Ortak Refah Hakkında" adlı kitabı yazan, işsizlik, enflasyon gibi iktisadi konularla ilgili fikirler ortaya koyan ve iktisadın ayrı bir bilim dalı olarak ele alınması gerektiğini öne süren John Hales; John Locke, David Hume, Adam Smith ve John Stuart Mill gibi Modern Dönem düşünürlerini etkilemiştir. Diğer yandan bu döneme damga vuran ve Modern Dönemi de önemli ölçüde etkileyen en önemli akım ise merkantilizmdir. Feodalizmin yıkılıp mutlakiyetçi devletlerin ortaya çıkmaya başladığı bu dönemde benimsenen merkantilizm sonucunda hem ülke içinde sermaye birikiminin oluşması sağlanarak burjuva sınıfının gerek iktisadi gerekse de siyasi açıdan önemli bir aktör olması sağlanmış hem de Modern Dönemdeki kapitalist anlayışa da bir noktada zemin hazırlanmıştır (Tomanbay, 2019: 33-38).

Modern Dönem ise literatürde genel olarak İngiliz ahlak felsefecisi ve iktisatçı Adam Smith'in 1776 yılında kaleme aldığı, iktisadın bir bilim hâline gelişinin müjdecisi ve Liberalizmin İncili olarak tabir edilen (Savaş, 2007: 259) "Milletlerin Zenginliği" adlı kitabıyla iktisadi bilgilerin düzenli ve tutarlı bilgiler olarak elde edilmesi sonucu iktisadın bir bilim hâlini almasıyla başlar ve günümüze kadar gelir. Modern dönem iktisadi düşüncesi elbette ortaya çıktığı dönemin düşünce dünyasından ayrı düşünülemez. Modernizm olarak da adlandırılan Aydınlanma Düşüncesi hemen her alanı derinden etkilediği gibi iktisadi düşünceyi de etkileyerek önemli anlayış değişikliklerine sebep olmuştur. Orta Çağ'ın düşünüş tarzı ve yaşam kalıplarına bir tepkinin ürünü olarak görülen modernizm, Tanrı merkezli bilgi anlayışını reddederek hümanizmin öngördüğü şekilde insan merkezli bir anlayışı benimsemiştir.

Bilginin kaynağı ve elde edilmiş şeklindeki gelişmeler, insana yüklenen anlamdaki değişimler, yeni bir birey ve toplum yapısı oluşturmuştur. Ekonomik insan yani “homoeconomicus” un oluştuğu bu dönemde artık dini sebeplerle yapılan savaşlar terk edilmiş, kendi ekonomik çıkarını düşünen bir insan ve toplum yapısı olduğundan buna uygun bir iktisadi düzen ve devlet yapısı da gelişmeye başlamıştır.

Modern iktisat biliminin temellerini attığı kabul edilen ve Klasik İktisadi Düşünceyi oluşturan Adam Smith başta olmak üzere onu izleyen David Ricardo, Thomas Malthus ve John Stuart Mill gibi düşünürler “homoeconomicus” bireyi esas almakla birlikte iktisat ve siyaseti birlikte ele alarak iktisat bilimini servetin üretimi, bölüşümü ve dağıtımını konu edinen pozitif bir bilim olarak tanımlamış ve Siyasal İktisat (Political Economy) kavramını kullanmışlardır (Ersoy, 2015: 5). Bu noktada ortaya koydukları görüşlerle yalnızca iktisadi konularla ilgilenmemişler aynı zamanda yeni iktisadi düzenin sağlıklı işleyebilmesi için devletin yapısının da nasıl olması gerektiği üzerine fikirler ortaya koymuşlar, adeta iktisat, siyaset ve yönetimin birbirinden ayrılmaz bir sistem içerisinde varlıklarını devam ettirebilecekleri bir düzen kurmaya çalışmışlardır.

Diğer yandan modern iktisadi düşünce yukarıda da belirtildiği gibi her ne kadar Adam Smith’le başlatılsa da bu düşüncenin doğuşu ve gelişiminde merkantilist dönemin önemi çoğu zaman göz ardı edilmektedir. Braudel’in modern iktisadi düşüncenin temellerinin anlaşılmasında Orta Çağ’ın ikinci yarısında özellikle de son dönemlerinde Güney Avrupa’daki sınırlı sayıda şehirlerde ticaret ve finans alanında ortaya çıkan yeni anlayış ve uygulamaları değişim ve dönüşümün başlangıcı olarak değerlendirmesi önem arz etmektedir (2020: 27-37). Bununla birlikte modern iktisadi paradigmayı Merkantilist Dönem (1500-1800) uygulamalarının hayata geçirilmesi ve yaygınlaştırılmasıyla başlatılması daha tutarlı görünmektedir. Öyle ki Adam Smith’in “Milletlerin Zenginliği” adlı eserinin önemli bir kısmını merkantilist politikaların eleştirisine ayırdığı (Smith, 2006) ve modern dönemlerde hemen hemen tüm dünyayı etkisi altına alan liberal iktisadi anlayışını Merkantilist Dönem sonrasında fizyokratların keşfettiği “doğal düzen” anlayışı üzerine bina ettiği bilinen bir olgudur (Savaş, 2007: 272-273; Kumbaracıbaşı, 1976: 46).

Böylelikle iktisadın, yönetimin oluşumunda temel belirleyici unsur olduğu kabulünden yola çıkarak, modern yönetim düşüncesinin ortaya çıkışında kapitalist iktisadi sistem ve buna bağlı olarak toplumsal yapıdaki değişim ve şehirleşme, aklı önceleyen rasyonel anlayış, iş bölümü ve teşkilatlanma ihtiyacı gibi sebeplerin önemli rol oynadığı görülmektedir (Abadan, 1959: 36). Modern iktisadi düşüncenin seyrinin de merkantilizmle başladığı düşünüldüğünde bu dönemde modern devlet yapılanmasının da temellerinin atıldığı mutlakiyetçi devletler ortaya çıkmaya başlamıştır. Merkantilizmin ortaya koyduğu müdahaleci devlet anlayışının aksine ardından gelen iktisadi liberalizmin ve Klasik İktisat Okulu temsilcilerinin iktisat bilimini siyasal iktisat olarak tanımlamaları, modern dönemde iktisat, siyaset ve yönetimin birbirinden ayrılmaz iç içe yapısının ortaya konulmasının yanı sıra öne sürdükleri sınırlı devlet anlayışı da modern iktisadi düşüncenin seyrini müdahaleci devlet anlayışı ile sınırlı devlet anlayışı arasında geçen bir süreç ve de modern yönetim düşüncesini doğrudan etkileyen ana unsur olarak karşımıza çıkarmaktadır.

3. MÜDAHALEÇİ DEVLET ANLAYIŞI VE MERKANTİLİZM

Devlet, devletin işlevi ve bununla birlikte idari yapılanmasının nasıl olması gerektiğine dair sorunlar ile bunları açıklamaya yönelik girişimler yaklaşık iki bin yıldır insanlığın cevap bulmaya çalıştığı konulardır. Günümüze kadar devleti tanımlamaya çalışan birbirine zıt pek çok yaklaşım ortaya konmuştur. Toplumsal yapıdaki en temel kurumlardan biri olan devlet, toplumun sosyal ve iktisadi yapısı ile doğru orantılı olarak belirli işlevler yerine getirmekte ve bu işlevler ile paralel bir şekilde siyasi ve idari örgütlenmesini oluşturmaktadır (Şaylan, 1994: 15-18).

Tarihsel süreç içerisinde iktisadi düşüncenin özellikle Modern Dönem’de devletin iktisadi alana müdahale etmesi gerektiğini savunanlarla, bu müdahaleyi gereksiz ve zararlı görenler arasında geçen bir mücadele olduğu daha önce belirtilmişti. Müdahaleci devlet anlayışı, devletin iktisadi faaliyetlere bizzat katılmasa da iktisadi konulara ilişkin iş ve işlemlerin kendi koyduğu kurallar çerçevesinde yürütülmesini sağlayan, piyasaya müdahale ederek düzenlemeler yapan ve idari örgütlenmesini de buna göre gerçekleştiren yönetim anlayışı olarak tanımlanabilir. Müdahaleci yahut başka bir bakış açısıyla korumacı devlet anlayışının ilk örneğini teşkil eden merkantilizm; 16. yy.ın başlarından 18. yy.ın sonlarına kadar Avrupa’da farklı ülkelerde farklı şekil ve uygulamalarla ortaya konan iktisadi-siyasi anlayış ve uygulamalardır. İlk defa Adam Smith tarafından ortaya konan kavram daha sonra literatürde de dönemin iktisadi anlayışını anlatmak adına kullanılmıştır. İtalyanca tüccar anlamına gelen “*mercante*” sözcüğünden türetilmiş ve ticarete dayalı bir sistem ortaya koymasından dolayı da “*Ticari Kapitalizm*” olarak da adlandırılmıştır (Ersoy, 2015: 128-129). Öncelikle Orta Çağ’ın iktisadi olay ve durumları dinî ve ahlaki çerçevede değerlendiren anlayışına karşı bir hareket olarak görülen merkantilizm bir anlamda iktisadi ilişkilerin analizinde rasyonel yollara başvurusu ile Rönesans ve Reform hareketlerinin siyasi-iktisadi alandaki tezahürüdür (Denis, 1973: 121).

Her düşüncenin ortaya çıktığı dönemle karşılıklı etkileşim ilişkisi olduğu açıktır. Düşünceler şartlardan etkilenerek ortaya çıkarlar ve etkileyerek dönüşüme katkı sağlarlar. Bu zaman dilimleri daha yakından incelendiğinde düşüncenin anlaşılması kolaylaşacağı gibi yaşanan değişimin nedenlerini bulabilmek için de ondan önce yaşanan gelişmelere bakmak gerekmektedir.

15. yy.ın ortalarına gelindiğinde Avrupa, her alanda önemli bir dönüşümün yaşandığı bir süreç içerisindeydi. En başta düşünce hayatındaki gelişmeler hemen her alanı etkiliyor ve önemli değişimlere zemin hazırlıyordu. Merkantilist düşünce akımı da elbette bu değişimin sonuçlarından biriydi. Rönesans ve Reform hareketleri kilisenin etkinliğini azaltmış, devletlerin “*dinî devlet*” düşüncesinden ayrılarak sekülerleşmesinin önünü açmıştır. Rönesans’la birlikte yeni bir üniversite şekli ortaya çıkmış ve kilisenin tekelinde olan üniversiteler artık yeni ulusal devletlerin desteğiyle özel sektör ve devletin ihtiyaçlarına yönelik olarak yapılanmaya ve öğrenci yetiştirmeye başlamıştır. Böylece bilginin tekeli kiliseden alınmış, kaynağı ilahî kaynaklı olmaktan çıkarılarak dünyevî bir hüviyet kazandırılmıştır. Reform hareketi de kilisenin baskı ve uygulamalarına bir başkaldırı olarak ortaya çıkmış ve insanın dünya ile kurulan ilişkisinde kilisenin devre dışı bırakılması sağlanmıştır. Reform hareketinin öncüleri olan Martin Luther ve John Calvin ortaya koydukları görüşlerle de bu iktisadi-siyasi ve yönetsel dönüşümü desteklemiştir (Tutan ve Bowen, 2005: 18). Martin Luther merkantilizmi destekleyen iktisadi görüşler ortaya koymuş ve devletin iktisadi alanın düzenlenmesinde bizzat görevli olması gerektiğini savunmuştur. John Calvin ise İslam’da olduğu gibi Hristiyanlıkta da yasaklanan faizin meşruluğunu savunarak bir bakıma Sanayi Devrimi sürecinin hızlanmasına zemin hazırlamıştır. Faizin yasaklandığını inkâr etmemesine rağmen Calvin, yatırıma yöneltilen borç üzerinden faiz alınabileceğini savunarak bir bakıma kapitalizmin doğuşunu hazırlamıştır (Ersoy, 2015: 136-137).

Dönüşümün en önemli sebeplerinden biri de 1090–1290 yılları arasında gerçekleştirilen Haçlı Seferleri’dir. Bu dönemde Batılılar daha ileri bir medeniyetle karşılaşmışlar ve buradaki üretim yöntemleri ve teknolojilerini Avrupa’ya taşımışlardır. Bu durum, ticari faaliyetlerin yoğunlaşarak kentlerin oluşmasına, zanaatkarların ve tüccarların zenginleşmesine ve bu kesimin siyasi yapıyı etkileyerek maddî gücü taşınmaz mal üzerine kurulu aristokratların yönetimi olan feodalitenin yıkılmasına, siyasi yapı ve yönetim şeklinde değişimlere neden olmuştur (Heaton, 2005: 125-127).

Diğer yandan Haçlı Seferleri sonucunda Avrupa’da oluşan siyasi istikrarsızlık güvenlik sorunlarını da beraberinde getirmiş ve tüccarların mallarını koruyabilmek için dönemin güvenli yapıları olan şatoların yakınlarında ikamet etmesine neden olmuştur. Zamanla şatoların etrafında burg adı verilen

şehirler ortaya çıkmış ve buralarda yaşayıp ticaretle uğraşanlara da burjuva (bourgeois) denilmiştir. Böylece iktisadi ve siyasi yapıyı dönüştürecek olan burjuva sınıfı oluşmaya başlamıştır (Zeytinoglu, 1976: 65).

Feodalite döneminde güçleri sınırlı olan krallar ticaretin güvenliğini sağlayamadığından yeni oluşan burjuva sınıfı ticareti destekleyen ve geniş pazar olanakları sunan güçlü merkezî idarelerin kurulmasını talep etmeye başlamış, merkezî idareleri destekleyerek güçlenmelerini sağlamışlardır (Turanlı, 1994: 28). Böylece devletle tüccarlar arasında bir iş birliği de başlamıştır.

Siyasi yapının değişmesine neden olan diğer bir sebep de Norman akınları olmuştur. Avrupa'nın içlerine çeşitli sebeplerle seferler düzenleyen ve Norman olarak adlandırılan Kuzey Avrupa halkları feodal beylerin başlarda savunma amaçlı olarak bir araya gelmesini sağlamıştır. Zamanla içlerindeki en güçlü feodal beyin idaresi altına giren diğer beyler merkezî idarenin kurulmasını sağlayan etmenlerden birini oluşturmuştur (Güran, 2012: 48-49; Ersoy, 2015: 132).

Üretim süreci ve teknolojilerinin değişmesi tüccarların üretim sürecini kontrolleri altına almalarını sağlamıştır. Küçük atölyeler tüccarlar eliyle fabrikalara dönüştürülmüş ve hem atölyesini kaybeden zanaatkarlar hem de köylerden kentlere göç eden serfler bu fabrikalarda ücret karşılığı çalışmaya başlamışlar ve böylece işçi sınıfı oluşmaya başlamıştır (Heaton, 2005: 297-306).

Burjuva sınıfının siyasi iktidar üzerinde etkin bir konuma gelmesi, bu sınıfın ideolojisi olarak nitelendirilebilecek merkantilizmi de gündeme getirmiştir. Yönetimsel açıdan güçlü ve otoriter bir milli devleti savunan merkantilizm, bunun sonucunda pazarın genişlemesi ve güvenliğin sağlanmasının ortaya çıkacağını savunmuştur. Güçlü devlet hem iç hem de dış pazarda tüccarların çıkarlarını koruyacak ve milliyetçi bir politika izleyecekti. Pazarın genişlemesi demek bir anlamda toprakların genişlemesi demekti ve hem toprakların genişlemesi hem de güçlü bir merkezî idare için güçlü bir ordu şarttı. Güçlü bir ordu da ciddi bir finans kaynağı gerektiriyordu. Finansman da vergilerden karşılanacaktı. Ne kadar çok ticaret, o kadar çok vergi demekti. Bu durumda bir anlamda tüccar ve krallar aynı anda kazanıyordu. Krallar uyguladıkları politikalarla tüccar sınıfının daha çok kazanmasını, tüccarlar da buna karşılık vergi vererek merkezî idarenin ihtiyaçlarının karşılanmasını ve onun güçlü kalmasını sağlayacaktı (Küçükkalay, 2016: 331-333).

Feodal üretim ilişkilerinin bir sonucu olarak görülebilecek feodal siyasi yapılanmanın ortadan kaldırılarak iktidarın mutlakiyetçi krallara devredilmesi sonucunda merkezî bir devlet gücü oluşturmak amacıyla krallar sürekli ordular ve idari örgütlenme yapısını oluşturan bürokrasileri kurmuşlardır. Ayrıca burjuva sınıfının merkezî gücün oluşmasına etki etmesinin bir sonucu olarak onların taleplerine yanıt vermek durumunda kalan krallar gümrük birliği, sermaye birikimi ve uluslararası ticareti destekleyip sömürge edinmeye çalışarak kapitalizmin ön koşullarını hazırlamışlardır (Saybaşı, 1985: 10).

Merkantilist düşüncenin meydana geldiği ortam ve şartlar genel olarak açıklandıktan sonra bu düşüncenin temel ilkelerine de göz atmak gerekmektedir. Merkantilist Dönem oldukça geniş bir süreci kapsadığından, süreç içerisinde ortaya konan düşüncelerdeki farklar ile ülkeler arasında değişik uygulamalar karşımıza çıksa da temel ilke, uygulama ve politikalarından merkantilist düşüncenin genel özellikleri ortaya konabilmektedir.

Merkantilistler her şeyden önce değerli madenler olan altın ve gümüşe aşırı bir önem göstererek tüm iktisadi alanı para miktarını arttırmak için altın ve gümüş elde etmeye yöneltmişlerdir. Hem milliyetçi hem de devletçi anlayışın ilk nüvelerini ortaya koyarak klasik iktisatçıların aksine bireyin değil devletin zengin ve güçlü olması gerektiğini ve böylece topyekûn bir zenginleşmenin meydana geleceğini iddia etmişlerdir. Özel sektöre karşı yasaklayıcı bir tavır takınmasalar da devleti sürekli

olarak ön planda tutmuşlardır (Karta, 2015: 139). Madenlerin devlet ya da kral tarafından işletilmesini bunun için de otoriter bir devlet anlayışını savunmuşlar, değerli madenlere sahip ülkelerin sömürgeleştirilmesini adeta bir dış ticaret politikası olarak ortaya koymuşlardır. Buradaki ana fikir; bir ülke ancak diğer ülkeler zarar ettiğinde kendisine avantaj sağlayabilir. Bu duruma elbette diğer ülkeler de başvurabilir. Bundan dolayı devlet bu mücadelede kâr etmek için güçlü bir orduya sahip olabilmelidir. Bu durum aynı zamanda merkantilist düşüncenin saldırgan bir kimliğe sahip olduğunu da ortaya koymaktadır (Turanlı, 1994: 29-30).

Diğer yandan devletin öne çıkarılması bir anlamda onun ekonomiye müdahalelerini meşrulaştırma amacı da taşımaktadır. Müdahaleci devlet anlayışı ülkedeki ekonomik hayatı tek bir düzen içinde yönetmek, bunun için de üretim ve ticarete yönelik en ince ayrıntıya kadar düzenlemek için emir ve kararlar çıkartılması durumunu da beraberinde getirmiştir. Dış ticarete korumacı bir politika söz konusudur. Ülkenin ihracatı, ithalattan fazla olmalıdır. Bunu sağlamak için birçok ürünün ülkeye girişi ya yasaklanmış ya da yüksek gümrük vergileri konmuştur. Tüketimden çok üretime önem verilmesi gerektiğini savunduklarından ithalatta mamul mallardan çok ham madde ithalatına sıcak bakmışlardır (Roncaglia, 2006: 44-46). Bir anlamda Sanayi Devrimi öncesi durumu temsil eden merkantilizm, sermaye birikimini geliştirmeyi hedeflemiş ve burada devlete yüklenen en önemli fonksiyon sermaye birikimi sürecini desteklemesi olmuştur. Bu noktada müdahalecilik anlayışı sistemin temel dinamiklerinden birini teşkil etmektedir (Yasa, 2017: 284).

Genel olarak güçlü devlet ve güçlü ordu anlayışıyla nüfus artışını teşvik etmişlerdir. Ayrıca nüfus artışının emek arzı ve üretimin çoğalması açılarından da önemli olduğunu düşünmüşlerdir. Bu kapsamda evliliği teşvik etmişler, bekârlara ceza, evli olanlara vergi istisnası gibi politikalar uygulamışlardır (McCormick, 2014: 25).

Merkantilist düşüncenin ulusal anlamdaki farklılıkları ülkeden ülkeye değişen iktisadi ve siyasi şartlardan kaynaklanmaktaydı. Örneğin Fransa'daki merkantilist uygulamalar XIV. Louis'nin maliye bakanı Jean Baptiste Colbert'in (1619-1683) adıyla Colbertizm olarak anılıyordu. Colbert, o dönemde hükümet bütçesini elden geçirmiş ve kamu yönetiminde reformlar uygulamıştır. Ülkeyi yüksek maliyetli ithal ürünlerden kurtarmak için milli üretimi teşvik etmiştir. Sömürgeci bir politika izleyerek hem Fransız Doğu hem de Batı Hindistan şirketlerini kurmuştur. Fransa'daki sokaklar, limanlar ve kanalları inşa ederek altyapı yatırımlarını genişletmiştir. Fransız ekonomisini modernize etmek için yabancı bilim insanlarını, teknik elemanları ve kalifiye işçileri ülkeye getirmiştir. Diğer merkantilistler gibi o da ticaret savaşlarını altın ve gümüş birikimlerini artırmak için önemli bir kaynak olarak görmüştür (Kurz, 2016: 14). Egemenlik teorisiyle modern ulus devletin teorik olarak meşruiyet sorununa çözüm bulan düşünür olarak görülen ve genel olarak bu teoriyle meşhur olan Jean Bodin de dönemin Fransız merkantilist düşünürleri arasında yer almaktadır (Uygun, 2017: 195-196). Aynı zamanda iktisadi konularla ilgili düşünce ve teoriler de ortaya koyan Bodin, miktar teorisiyle dönemin enflasyonunun sebebinin Avrupa'ya gelen değerli madenler olduğunu ortaya koymuş ancak enflasyon sürecinde en fazla artan gelir kâr olduğu ve tüccar sınıfının gelirini de kâr oluşturduğu için enflasyonun önlenmesine yönelik girişimler oluşmamıştır. Ayrıca Bodin en çok bilinen eseri "*Devletin Altı Kitabı*" isimli çalışmasında devletin gelirlerine dair bir bölüm ayırmış ve şu şekilde sıralamıştır: (Genç ve Kurt, 2016: 553).

1. Devletin arazi mülklerinden elde ettiği gelirler
2. Savaş gelirleri yahut ganimetler
3. Vatandaşlardan alınan vergiler
4. Gümrük vergileri
5. Diğer vergiler

Bodin ayrıca eserinde hükümdarı, vergileri haddinden fazla arttırmaması hususunda uyarılmış ve vergi artışının vatandaşlara savaştan daha fazla zarar vereceğini belirtmiştir.

Kameralizm ise Almanya ya da dönem adı itibariyle Prusya’da merkantilist uygulamaları destekleyen sosyal ve iktisadi ilimler toplamı olarak tanımlanmış (Abadan, 1959: 42), prensin hazine odası manasına gelen *camere* kelimesinden türetilmiştir. Esasen bir ülkeyi verimli bir şekilde yönetme ve hazinelerini her türlü tehdiye karşı dolu tutma sanatı olarak görülmektedir. *The New Palgrave Dictionary of Economics*’te de kameralizm, 17. ve 18. yy.larda merkantilizmin Alman prensliklerinde öğretilen ve uygulanan özel bir versiyonu olarak tanımlanmaktadır. İktisadi politika, mevzuat, yönetim ve kamu maliyesi gibi alanları ana çalışma noktaları olarak belirleyen kameralizm, bilimsel bir yaklaşım olarak bir bölgenin devletin hazinesini doldurmak için tasarlanmış mali önlemler yoluyla verimli ve adil bir şekilde nasıl yönetileceğini ortaya koymasının yanında dönemin Alman prensliklerinin siyasi ve iktisadi olgu ve sorunlarını yansıtması açısından da dikkat çekmektedir (Recktenwald, 2008). Johnson da (1964: 378) kameralizmin toplumsal ve iktisadi düzenin şu veya bu türden devlet kurumları tarafından düzenlenmesi ve denetlenmesi anlamına geldiğini belirterek terime dair; merkantilizmin Alman versiyonu olduğu, totaliterliğin ilkel bir türü olduğu, List’in ulusal ekonomi yaklaşımının öncüsü olduğu, refah ve mutluluk devletin programı olduğu ve modern siyaset biliminin ilkel öncülleri olduğu yönünde yaklaşımların olduğunu aktarmaktadır. Kameralizmin kapsamlı literatürü genel olarak anayasa ve idare hukuku, kamu yönetimi ile vergi ve maliye politikaları ile ilgilidir. Humpert’in bibliyografisinde tarımdan madencilığe, üretimden teknolojiye, kimyadan hayvancılığa pek çok konuda 14.000 civarında kameral yazın olduğu ortaya konmuş ve bu sayı Alman yönetim bilimi literatürünün genişliğinin en net ifadesi olarak görülmüştür (Wakefield, 1999: 25, Backhaus ve Wagner, 1987: 3).

Gürkan (2007: 218-219), literatürdeki kameralizmi tanımlama sorununa dikkat çekerek bu konuda önemli eksiklik ve yanlışlıkların olduğunu ifade etmektedir. Kameralizme sürekli olarak merkantilizmin Alman versiyonu olarak yaklaşmanın önemli bir yanlış olduğunu iddia eden Gürkan, bu iki fikrin kurdukları iktisat-yönetim ilişkisinin ciddi farklılıklar arz ettiğini belirtmektedir. Ayrıca Mardin’in kameralizmi bir Alman fizyokrasisi olarak tanımlamasının da önemli bir yaklaşım sorunu içerdiğini söyleyerek kameralizmin insana devletle bir anlam kazandırdığını ancak fizyokratların insanın bireysel ve iktisadi özgürlüğünü savunduğunu, tüm bu yaklaşımların kameralizmin özgün yönetim bilimi yaklaşımını ve geniş literatürünü gölgelediğini ifade ederek kameralizmi “15. yy. ’in son çeyreği ile üniversitelerde akademik bir dal olarak gelişip olgunlaştığı 18. yy. arasında Almanca konuşulan bölgelerde devlet idaresine ilişkin pratik bilgileri içeren yazını ve dönemin bürokratik yapısı içindeki idari faaliyetlerin bütünü” olarak tanımlamaktadır. Ayrıca hem devlet hem de toplumun refah ve mutluluğunu bir arada gerçekleştirme gayesi taşıyan kameralizm, bu yönde politikalar ve genel prensipler üretmesi ile de çok disiplinli bir idare sanatı olarak görülmektedir. Bu noktada kameralizme dair iki yaklaşım ya da kameralizmin iki yönü olduğu söylenebilir. Biri idari-bürokratik diğeri ise ilmî-akademik yönüdür.

Lindenfeld de kameralizmin bir dar ve bir de geniş anlamı olduğunu ifade etmektedir. Dar anlamıyla kamu finansmanı yani prensin hazinesinin yönetimi anlamına gelirken geniş anlamda dönem itibariyle yönetici yetiştirmede faydalı olan birçok bilim dalını içine alan akademik bir disiplindir. Bunlar arasında en önemlileri iktisat ve siyaset olarak çevirebileceğimiz *Oekonomie* ve *Polizei* bilimleridir. Zamanla değişen toplumsal ve iktisadi gelişmeler idarenin ihtiyaç duyduğu bilgi ve deneyim düzeyini artırmış ve bu da kameralizmin yalnızca kamu maliyesiyle ilgili alanını genişletmesi gereğini ortaya çıkarmıştır. İdarenin ihtiyaç duyduğu iktisat-yönetim bilgisinin yanında pratiğe yönelik olarak birçok bilgi üretilmiş ve bunlara geniş anlamda kameral bilimler adı verilmiştir. Kameral

bilimlerin iktisat-yönetim bilgisi dışında kalan kısmı da polis bilimi (Polizeiwissenschaft) olarak adlandırılmıştır (1997: 14-16).

Kameral bilimler modern kamu yönetimi disiplini ile aynı anlama gelebilecek polis bilimlerini de içermekte, devletin iç yönetim problemleriyle ilgilenmekteydi ve kameralizm ise bu uğraşının mali ayağını oluşturuyordu. 18. yy.a kadar polis bilimleri ve kameralizmi birbirinden ayırmak oldukça güç görünmektedir. 1750'lerden itibaren liberalizmin etkisiyle polis bilimlerinin alanı güvenlik işleriyle sınırlandırılmış ve iktisadi, mali ve ticari konuların dışında bırakılmıştır. Bu durum kameralizmin kendisini devletin gelirlerini ençoklaştırma ve iyi düzen kurma anlayışını çağın gereklerine göre uyumlulaştırmasının bir göstergesidir (Gürkan, 2007: 228).

Kameralist düşünürler düzgün işleyen bir merkezî yönetim için kameral bilimler ve hukuk alanında eğitilmiş memurlar gerektiğini savunmuşlardır. Otuz Yıl Savaşları'ndan (1618 – 1648) sonra kameralistler acil önceliği nüfusun azaldığı şehir ve köylerin yeniden inşası, üretim altyapısını kurarak insanların buralara yeniden yerleşmesi ve tarımın ve nüfus artışının teşvik edilmesine vermişler, tüm bu faaliyetlerde devleti tek başına ya da özel sektörle iş birliği içinde önemli bir faktör olarak görmüşlerdir (Kurz, 2016: 14-15).

Kapitalizmin genişlemesi hukuki ve siyasi olarak merkezî bir devlet yapılanmasını zorunlu kılmış, Prusya'daki mutlakiyetçi monarşi de idari yapılanma vasıtasıyla iktisadi refahı gerçekleştirmeye çalışmıştır. Burada kameralizm açısından en önemli nokta iktisadi faaliyetler arasındaki bağı ortaya koyarak buradaki güçlerin yönetiminde devlet mekanizmasına düşen görevleri tespit etmesi ile devlette başarılı bir idari mekanizma oluşumunu sistemleştirmesidir (Abadan, 1959: 42-43).

Kameralizm temel argümanları itibarıyla yönetici konumundaki kişilere iktisadi konularla ilgili tavsiyelerde bulunmak üzerine bina edilmiş ve iktisat temelli bir yönetim anlayışı ortaya konmaya çalışılmıştır. İktisat ve maliye arasındaki ilişkiyi devlet lehine geliştirmeye çalışan kameralistler, devletin vergi gelirlerini artırmak için iktisadi gelişimin sağlanması gereği üzerine çalışmışlardır. Devletin düzenleme, denetleme ve zor kullanma işlevlerini de bu amaçlar üzerine tasarlayarak uygulamaya koymuşlardır. Her alanda insani ve toplumsal gelişimi önemseyen kameralistler insanı da iktisadi gelişimin temel bir sermayesi olarak görmüşlerdir. Ünlü kameralist Von Justi, kameralizmin en çarpıcı özelliğinin ülke içerisinde yaşayan insanların tüm becerileri hatta kendilerinin bile devletin iktisadi kalkınması ve zenginliğinin bir parçası olarak görülmesi olduğunu belirtir. Bundan dolayı kameralistler insanı milli bir servet, beşerî sermaye olarak görmüşler ve halkın eğitimi, sağlık politikası, çevre politikasının uygulanmasının yanında esnaf örgütleri ve üreticiler arasındaki ilişkileri düzenlemeye kadar yeni bir iktisadi ve toplumsal düzen kurma adına devletin müdahale araçlarını kullanmışlardır (Backhaus, 2009: 175).

Kameralizm düşüncesindeki yönetim-iktisat ilişkisinin görülmesi bakımından ünlü kameralist düşünürler Von Justi ve Zschackwitz'in görüşleri hayli dikkate değerdir. Von Justi eserlerinde devletin amacına ulaşabilmesi için iktisadi faaliyetlerinin nasıl düzenlenmesi ve yönetilmesi gerektiğini açıklamış ve bu sayede "*Devlet nasıl yönetilmeli?*" sorusuna cevap bulmaya çalışmıştır. Von Justi özellikle devlet yönetiminde ilk araştırılması gereken konunun devletin servetini koruyup artırmak ve bu şekilde halkın iktisadi refahını çoğaltmak maksadıyla monarkın nelere, ne tür araç ve tedbirlere gerek duyduğu ile bunların yanında halkın hangi görev ve sorumlulukları alacağı olduğunu belirtmiştir. Zschackwitz ise kameralizme siyasal iktisat merkezli yaklaşmıştır. Siyasal iktisadî doğru idareyle devletin zenginliğinin artırılması olarak tanımlamış ve devleti yalnızca monarkın yönettiği bir topluluk değil iktisadi bir birlik olarak görmüştür. Zschackwitz'in bu noktadaki en çarpıcı yaklaşımı "*politik iktisadın bilimi*"nin "*hükümet etme bilimi*"nin ana nesnesi olması gerektiği aksi takdirde "*yönetim*

bilimi”nin gelişemeyeceğine dair görüşüdür ki böylece modern–yönetim iktisat ilişkisinin en bariz analizlerinden birini ortaya koymuştur (Turan, 2020: 206-211).

Hocaoğlu da Kameralistlerin kuvvetli bir monarşik merkezî idareyi şiddetle savunduğunu belirterek bunu gerçekleştirebilmek için attıkları adımları şu şekilde sıralamıştır: (1997: 376)

1. Merkezî idarenin önündeki engellerden biri olarak görülen feodalitenin tasfiyesi
2. Dünyevi bir hükümlanlık hüviyetindeki monarşinin karşısında bir güç olarak görülen kilisenin dünyevi otoritesinin tasfiyesi
3. İktisadi olarak kuvvetli, zengin ve özgür bir orta sınıfin kurulması.

Literatürde modern kamu yönetiminin arka planının kameralizmin düşünce ve pratiğine dayandığına dair görüşler genel kabul görmektedir. Merkantilizmin bir yansıması olarak görülen kameralizm; merkezî devletin gücünü artırmak için geliştirilen devlet yönetim bilgisi ve tekniği olarak devleti tek belirleyici etken olarak değerlendirmekte, devletin çıkarlarını ve devlet ülküsünü her şeyin üzerinde tutmaktadır (Eryılmaz, 2017: 32).

Ancak Turan, “*Kameralizm ve Devlet Bilimi*” adlı çalışmasında kameralizme farklı bir açıdan yaklaşmış ve kameralizmin Alman merkantilizmi ve çağdaş yönetim bilimleri, özellikle kamu yönetimi disiplininin arka planında yatan düşünce olduğuna dair yaklaşımı reddetmiştir. Her toplumsal gerçekliğin beraberinde kendine özgü yönetim bilgisini oluşturduğunu savunan Turan; kameralizmin Alman toplumuna özgü bir yönetim bilgisi olduğunu ve o dönemde hâlâ etkinliğini devam ettiren feodal iktisadi ilişkileri açıklamaya yönelik bir bilim olduğunu iddia etmiştir. Kameralizmin başlarda devletin iktisadi faaliyetlerinin yönetimi olarak ortaya çıktığını fakat zamanla devlet algısındaki değişimle birlikte evrensel bir hal aldığını da belirtmektedir. Merkantilizmin ticari kapitalizmin görüşü olduğu için kameralizmle ilişkilendirilemeyeceğini belirten Turan; kameralizm ve merkantilizm arasında bazı benzerlikler olsa da kameralizmin Alman toplumunun kendine özgü toplumsal durumunun yönetime yansıması olduğunu kabul etmektedir (2020: 320-327). Diğer yandan burada her ne kadar kameralizm ve merkantilizmin birbirinden ayrı görüşler olduğu iddia edilse de her ikisi de gerek devletin iktisadi faaliyetlerinin yönetimi ve bu faaliyetlere yaklaşımı gerekse de mutlakiyetçi devletlerin idari yapılanmasına yaptıkları etkilerle modern devlet yapılanmasının temellerinin oluşumuna önemli katkılar sağladıkları değerlendirilmektedir.

Bunun yanında liberal düşüncelerin etkisi kameralizmin de bir anlamda sonunu getirmiştir. Kameralizmin son temsilcilerinden olan Sonnenfels’in klasik kameral düşüncelere dair sorgulayıcı yaklaşımı ve liberal düşünceye yakın fikirler ortaya koyması yeni bir iktisadi düşüncenin üniversitelerde yerleşmesinde etkili olmuştur. Öncelikle halkın mutluluğunu devletin zenginliği ile bir tutan ve bunu da polis düzenlemelere bağlayan anlayışı eleştiren Sonnenfels, kameralizm ve polis bilimleri arasındaki bağı koparan ilk kameralist olmuştur. Sonnenfels özel girişime dair iktisadi yaklaşımı polis düzenlemelerden ayırarak liberalizme yakın bir görüş ortaya koymuş ve sivil bir anlam vermiştir. Ayrıca liberalizmin piyasanın kendi kendini düzenleyip denetleyen bir mekanizma olduğu görüşünü paylaşmış ve devletin asli görevlerinin güvenlik ve polis düzenlemeler olduğunu ifade etmiştir (Gürkan, 2007: 234-235). Artık gittikçe devletin değil bireyin refahını ön planda tutan bir iktisadi anlayış egemen olmaya başlamış, toplumdaki üretim, tüketim ve bölüşüm üzerine fikirler ortaya konulmaya, devlet yerine toplumun zenginliğini sağlayan sebepler üzerine çalışılmıştır (Gürkan, 2007: 240).

Görülüyor ki Modern yönetim–iktisat ilişkisi ve aralarında bulunan karşılıklı etkileşim merkantilist düşüncede ve uygulamalarında açıkça ortadadır. Ortaya çıktığı ortam ve şartlar temelinde bir tüccar–kral iş birliği içerisinde ticareti önceleyen ve ekonominin temeline yerleştiren; bunu da güçlü, merkezî ve müdahaleci devlet argümanlarıyla hem iç hem de dış ticarete devlet müdahalesini

meşrulaştıran bir anlayıştır. Farklı ülkelerde farklı şartlar içerisinde gelişse de dönemin zenginlik anlayışı ile paralel olarak temelde değerli madenlerin biriktirilmesini servet sahibi olmanın koşulu olarak görmekte, bunu da devletin sahip olduğu güçlü ordu sayesinde ticaret savaşları ile ticaret alanını genişleterek ve diğer devletlere zarar vererek gerçekleştirilebileceği gibi bir düşünceyle ortaya koymaktadır. Müdahaleci devlet anlayışıyla ihracatı ve üretimi teşvik ederek ithalatı yasaklayıcı ya da azaltıcı tedbirlerle ulusal ekonomiyi geliştirme ilke ve uygulamaları merkantilist düşüncedeki yönetim-iktisat ilişkisinin en açık göstergeleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

4. SINIRLI DEVLET ANLAYIŞI VE İKTİSADİ LIBERALİZM

Düşünceler genel olarak tam manasıyla ortaya çıkmadan önceki yapı, durum ve fikirlerden etkilenerek onların sonuçlarının bir anlamda birikimi neticesinde oluşur, kendinden sonraki olay ve düşünceleri etkilerler. Yönetim düşüncesi de tarihsel olarak bir önceki aşamadan etkilenen ve bir sonrakini etkileyen ancak her dönemin kendine özgü ayırt edici nitelikleri olduğu bir süreç olarak görülebilir. Modern dönemde de kendine özgü nitelikleriyle yönetim ihtiyacının ortaya çıkması, insanın başka insanlardan oluşan bir otoritenin egemenliği altına girmesinin ve bu durumu benimsemesinin nedenleri, oluşan otoritenin nasıl ve ne şekilde olması gerektiğine dair sorulara cevap aranmaya çalışılmıştır. Yönetimin oluşması ile ilgili olarak iktisadi temele dayalı toplumsal iş bölümünü meşru bir otorite vasıtasıyla hiyerarşik bir yapılanma şeklinde oluşması fikri genel kabul görmekle beraber (Fişek, 1979: 19,52-53) bu durumun yöneten-yönetilen ilişkilerini nasıl etkileyeceği sorusuna modern dönemde verilen cevaplar genel olarak ideolojileri oluşturmuştur.

Bu modern ideolojilerden biri olan liberalizm de fikirlerini bireycilik, özgürlük, eşitlik gibi kavramlarla temellendirmiş hem siyasi hem de iktisadi alana dair görüşlerini temelde devletin sınırlandırılması üzerine bina etmiştir. Özellikle bireyciliği ideolojinin merkezine yerleştiren liberalizm, bireyi en üst değer olarak görür. Bireyi devletin kaynağı ve amacı olarak görmesinin yanı sıra toplumun da temeli olarak kabul etmektedir (Uygun, 2017: 295-297). Bu noktada özellikle devlet-birey ilişkilerinde devletin birey lehine sınırlanması yani bireyin özgürlük alanını daraltabilecek elinde zor kullanma yetkisi olanın ister iktisadi isterse de siyasi (insan hakları, siyasal özgürlükler vb.) her alanda bireysel özgürlükleri engellemeyecek şekilde düzenlenmesi temel bir argüman olarak karşımıza çıkmaktadır. Yayla, liberalizmi hem iktisadi hem siyasi yönü olan ve bunların birbirini tamamlayıcı unsurlar olduğu bir ideoloji olarak görür. Liberalizmin özgür bireylerin özel mülkiyet esasına dayalı iktisadi faaliyetlerinin neticesi olan piyasayı savunduğunu, böyle bir durumda da devletin sınırlı olması gerektiğini belirterek sınırlı devletten yola çıkılırsa piyasa ekonomisine, piyasa ekonomisinden de sınırlı devlete varılacağını vurgulamaktadır (2004: 20-21). Heywood da benzer şekilde piyasayı alıcı ve satıcıların ücret mekanizması vasıtasıyla bir araya geldikleri iktisadi ilişkiler ağı olarak tanımlar ve bu durumun sınırlı devleti yani devletin iktisadi faaliyetlerden ve bunların düzenlenmesi görevinden çekilerek iktisadi sistemin piyasa tarafından organize edilmesi sonucunu doğurduğunu belirtir (2017: 411).

Negatif özgürlük olarak tabir edilen ve bireyin dışarıdan bir baskı ve müdahale olmadan yaşadığı sürece özgür olacağı düşüncesi diğer bir ifadeyle birey üzerinde herhangi bir sınırlamanın olmaması liberal felsefede devlet-birey ilişkilerini belirleyen en önemli noktadır. Liberaller devleti düzenin varlığı için gerekli görmüş ancak bireyin sorumluluklarıyla özgürlüğünü sınırlaması açısından “kötü” olarak adlandırmışlardır. Liberalizmin fikrî öncüsü olarak görülen John Locke’un kendi ifadesiyle “gece bekçisi” yani minimal düzeyde yalnızca güvenliği ve adaleti sağlamakla yükümlü bir devleti savunmuşlardır (Heywood, 2013b: 61).

Ekonominin en iyi işlediği ortamın devlet müdahalesinin olmadığı kendi kendine işleyen bir sistemde meydana geldiğini, refahın, bireysel özgürlüğün, liyakatin ve sosyal adaletin ancak bu şekilde teminat altına alınacağını savunan iktisadi liberalizm (Heywood, 2013a: 74); 18. yy.ın sonlarında Batı Avrupa’da merkantilizme tepki olarak doğmuş ve sanayi kapitalizminin sözcüsü olmuştur. Merkantilist dönemde yükselen burjuva sınıfı kendi faaliyetlerinin önünü kapatan her şeye karşı olmuş ve bu dönemin devlet müdahalesi, tanınan ayrıcalıklar, tekeller vb. şeylere karşı çıkarken özgürlük, mülkiyet hakkı gibi argümanlarla da kendi dünya görüşünü haklı gösterecek bir düşünce sisteminin de oluşmasını sağlamıştır. İktisadi liberalizmin anlaşılabilirliği için onu oluşturan altyapı şartları ve yararlandığı felsefi görüşlerin ortaya konması gerekmektedir.

Merkantilist düşünce yaklaşık üç yüzyıl Avrupa’da hâkim olmuş ancak 17. yy.ın ortalarına gelindiğinde yaşanan olaylar düşünce biçiminde de değişimlere neden olmuştur. 18. yy.da burjuva sınıfı ekonomik faaliyetlerinde merkezî hükümetleri bir engel olarak görmeye başlamıştı. Daha önce feodaliteyi tasfiye etmek ve güvenilir bir ortamda ticaret yaparak sermaye birikimini sağlamak için krallarla bir araya gelip merkezî hükümetin güçlenmesini destekleyen burjuvazi, şimdi de devleti temsil eden kesimle çatışmaya başlamıştı. Artık kimi yerlerde krala karşı bir yapılanma olarak meclisler, şehir kurulları gibi oluşumlar meydana gelmekteydi. Bu süreçte burjuvazinin kullandığı en önemli slogan olan “özgürlük”ün yanında insan hakları, demokrasi gibi söylemler ortaya çıkmaya başlamıştı. Burjuva sınıfı çok yüksek kârlar elde ediyor, insana dayalı üretim yetersiz kalıyor, makineleşme gereksinimi ortaya çıkıyor ve yüksek kazancın da etkisiyle daha fazla özgürlük talepleri gündeme geliyordu (Ulutun, 1978: 202-206).

Özgürlük taleplerinin en önemli sebebi hiç kuşkusuz o dönemde gittikçe ağırlığı hissedilen ve düşünce alanında adeta bir devrime neden olan Aydınlanma Düşüncesidir. Aydınlanma; insanın sahip olduğu akıl vasıtasıyla içinde bulunduğu evreni tanıyabileceğini ve ancak bu yolla özgürleşebileceğini savunmuştur. İnsanı merkeze alarak diğer varlıklardan üstün bir statüye yerleştiren bu anlayış, akıl yoluyla elde edilen bilgiyle insanın önce tabiatın kör güçlerine daha sonra da toplumun akıl dışı baskılarına karşı koyabileceğini ileri sürmüştür (Şaylan, 2002: 232). Tabiata yeni bir gözle bakan Aydınlanma Düşüncesi için artık tabiat korku ve hayranlık uyandıran, sırları çözülemez bir bilmece değil, yasalarla işleyen bir düzendir. Yasalar keşfedilebildiği takdirde tabiat bir gizem olmaktan çıkacak, hatta onu çözen insan için kullanılabilir hale gelecekti. Akılcı önceleyen, bireyi merkeze alan, doğal düzen gibi temel kavramları her alana uygulamaya çalışan bu anlayış sonucunda uygun bir iktisadi ve siyasi düzen oluşturulmalıydı. Bunun için öncelikle insan yeniden tanımlanmalıydı.

Merkantilizmden iktisadi liberalizme geçiş dönemi aynı zamanda liberal düşüncenin teşekkül devri ve iktisadi liberalizmin de filizlenme dönemi olarak adlandırılabilir. Dönemin düşünürlerinin önemli bir çoğunluğu insanın ruhsal yapısı ve davranışlarının arkasında yatan sebepleri açıklamaya çalışmışlar ve bir anlamda oluşturdukları iktisadi-siyasi teorilerini ortaya koydukları insan doğası anlayışına dayandırmışlardır. Örneğin Thomas Hobbes teorisini insan doğası düşüncesine ve doğa durumu varsayımına dayandıran ilk düşünürdür ve bu görüşlerini “Leviathan” adlı eserinde açıklamıştır. Ona göre insan davranışlarının temelinde hayatta kalma arzusu ve varlığını devam ettirme isteğine dayanan ölüm korkusu vardır. Hayatta kalabilmek için ise insanın güce ihtiyacı vardır. Buna bağlı olarak Hobbes doğa durumu varsayımı geliştirerek hiçbir egemenin olmadığı bu durumda insanların sürekli mücadele içinde olduklarını, birbirlerini yok etme ve egemenlik altına almaya çalışarak ölüm korkusu içinde yaşadıklarını belirtmiş, insan insanın kurdudur (Homo homini lupus) sözüyle doğa durumunu ifade etmeye çalışmıştır. Herhangi bir otorite tarafından sınırlandırılmayan toplum öncesi insanı yalnızca kendi çıkarları peşinde koşan ve ne pahasına olursa olsun arzularını tatmin etmeye çalışan bir varlık olarak görmüştür (Hobbes, 2005: 100). Öyle ki tam özgürlük ortamında çatışmanın bitmediğini

ve insanların bundan kurtulmak, güvenlik ve barış içinde yaşamak amacıyla yaptıkları sosyal sözleşme ile devleti ve özel mülkiyet düzenini kurduklarını savunmuştur (Ulutan, 1978: 209-210).

Liberal siyasi düşüncenin kurucularından sayılan John Locke da insan doğası anlayışını Hobbes gibi doğa durumuyla açıklamıştır. Devlet öncesi doğa durumunda bireylerin Hobbes'un iddia ettiği gibi saldırgan olmadıklarını ve topluluk hâlinde yaşadıklarını belirtmiştir. Ona göre insan; akıl ve vicdan sahibi, bencil ve sosyal bir varlıktır. Locke'daki insan doğasının bencilliğine yapılan vurgu diğer insanları ötekileştirmesi ile ilgili değil, kendi ihtiyaçlarını önceleyen bir varlık olması; sosyal olması ise topluluk hâlinde yaşamaya meyilli olması ile ilgilidir (Kılınç, 2018: 59). Locke temel felsefesini kişisel çıkar ve bireysel özgürlük üzerine kurmuştur. İktisadi alanda faiz, para gibi konularda görüşler belirtse de onun en önemli katkısı mülkiyet teorisiyle olmuştur (Screpanti ve Zamagni, 2005: 47). Bu düşüncelerini "Hükümet Üzerine İki İnceleme" adlı eserinde ortaya koyan Locke; insanların doğa durumundaki sıkıntılardan bir toplum sözleşmesi ile devleti kendilerinin bir vekili şeklinde kurarak kurtulmaya çalıştıklarını, halkın devletin hem kurucusu hem de hayat, hürriyet ve mülkiyet haklarını koruyarak onun yararlanıcısı olduğunu söylemiştir. Böylelikle mülkiyetin doğal bir hak olarak devletten önce de var olduğunu kabul etmiş ve bu yönüyle de mülkiyetin egemen devlet sonrası oluştuğunu iddia eden Hobbes'tan ayrılmıştır (Locke, 2016: 921-924). Diğer yandan Locke aynı eserinde insanların bir sözleşme yoluyla kendilerini bir yönetim altına sokmalarının en önemli sebebinin mülkiyetlerinin korunması olduğunu belirtmiş, devletin temelinin bireylerin iktisadi faaliyetlerinin ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen mülkleri güvence altına almak olduğunu ifade ederek devletin temelini iktisadi olduğunu ortaya koymaya çalışmıştır (Şahin, 2013: 53).

Kısaca Locke liberal düşüncedeki sınırlı devlet fikrini, devletin meşruiyetini bireylerin doğal haklarının daha iyi korunması için otoriteye duyulan ihtiyaca dayandırmış ve devletin yetkilerinin bununla sınırlı olduğunu belirterek devletin bireyin özel alanına yaptığı her türlü müdahaleyi gücü kötüye kullanmak olarak değerlendirmiştir (Köse, 2012: 48).

Adam Smith'in yanı sıra iktisadi bağımsız bir sosyal bilim hâline getirmeye çalışan ilk düşünürlerden kabul edilen (Savaş, 2007: 207) David Hume da insan doğası üzerine çalışmış ve bu fikirlerini genel olarak "A Treatise Of Human Nature" (İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme) adlı eserinde aktarmıştır. İnsan doğasının en temel iki ilkesinin insan sevgisi ve dostluk duygusu olduğunu belirten Hume, dönemin fikrî ortamının da etkisiyle evrensel geçerliliği olan fikirler ortaya koymaya çalışarak insan doğasının nerede ve hangi zamanda olursa olsun hiç değişmeyen bir doğa olduğunu savunmuştur (Hume, 1986: 124-126). O, her bilim için insan doğasını biricik sağlam bir temel olarak görerek ona dayanmayan hiçbir bilimin olamayacağını iddia etmiş ve ampirist görüşlerini buraya da uygulayarak insan doğasına dair çıkarımların gözlem ve deneyle elde edilebileceğini belirtmiştir (Hume, 1997: 41). İktisadi konulardaki düşüncelerini ilk defa 1752'de yayınlanan "Siyasi Denemeler" adlı eserinde ortaya koyan Hume; tüccarları insanlığın en faydalı sınıfı olarak tabir etmiş ve övmüş ancak serbest dış ticareti de destekleyerek merkantilistlerden ayrılmıştır (Tumlir, 2002: 37). İnsanların tüketim ve kazanç isteklerinden dolayı çalıştığını, bundan dolayı herkesin kendi çıkarını gözettiğini öne sürerek böyle bir ortamda özel mülkiyetin toplumsal açıdan yararlı ve gerekli olduğunu savunmuştur. Toprak sahiplerini hiç çalışmadan kazanan bir sınıf olarak görerek yermiş, tüccarların ise tasarruf yaparak sermaye birikimini arttırdığını söyleyerek övmüştür. Tüm bunların yanında iktisadi üstünlük kazanan sınıfların siyasi üstünlüğü de elde etmesi gerektiğini ileri sürmüştür (Kazgan, 1993: 45).

İnsan doğası fikrinin yanında fizyokrazi de iktisadi liberalizmi etkileyen önemli yaklaşımlardan biridir. Fransızca "Physiocrate" kelimesinden türeyen bu kavramın Yunanca aslı "doğa yasası" anlamına gelmektedir. Tesir alanının dar kalması nedeniyle kısa süreli bir etkiye sahip olsa da ortaya koyduğu

fikirlerle başta akımın kurucusu olarak görülen Quesnay olmak üzere diğer fizyokrat düşünürler klasik iktisatçılar Adam Smith, David Ricardo gibi düşünürleri etkilemişlerdir (Günay vd. 2018: 53).

Merkantilistlerin aksine fizyokratlar zenginliğin altın ve gümüş gibi değerli madenleri biriktirmekte değil üretimde olduğunu öne sürmüşler ve bunun da tarımsal üretimden geçtiğini belirtmişlerdir. Fizyokratların öncüsü Quesnay, tarımın özel olduğunu tarlaların, nehirlerin ve avlanma sahalarının bir milletin yegâne zenginlik kaynakları olduğunu söylemekteydi (Kishtainy, 2017: 26-27).

Fizyokratlar, Isaac Newton'un doğa bilimlerinde ortaya koyduğu doğal düzen ve nedensellik ilkelerini sosyal olaylara uyarlamaya çalışmışlar, bu alanda da bir düzen ve olaylar arasında bir nedensellik olduğu tezini temel alarak fikirlerini oluşturmuşlardır. Onlara göre dünyada fiziksel bir düzen olduğu gibi sosyal bir düzen de vardır ve bu doğal düzeni oluşturan yasalara uygunluk mutluluğu, ihlal edilmesi ise kötü sonuçları beraberinde getirir (Günay vd., 2018: 53-54). Bu felsefenin doğal sonucu olarak devletin düzenlemeleri hem gereksiz hem de istenmeyen şeyler olarak görülmüştür. Bu durum Fransız fizyokrat iktisatçı Vincent de Gournay tarafından söylendiği kabul edilen meşhur "Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" (Laissez faire, laissez passer) ilkesinin temelini oluşturur (Yalçın, 1976: 153).

Fizyokratlar Locke gibi dönemin düşünürleri ile paralel olarak bireyi ve bireysel hakları öncelemişler ve özel mülkiyeti bireysel bir hak olarak görmüşlerdir. Onlar da kişisel çıkarı iktisadi sistemin temeli saymışlar ve insanın iktisadi faaliyetlerini kişisel çıkar ve ihtiyaçlarının belirlediğini ileri sürerek iktisadi alanı kişisel çıkarların doğal düzeninin yasalarının belirleyeceğini iddia etmişlerdir. Bu durumun bir sonucu olarak fizyokratlar devletin görevlerinin yalnızca hayat, hürriyet ve mülkiyetin korunması olduğunu söyleyerek iktisadi liberalizmin öncülüğünü yapmışlardır (Yalçın, 1976: 153-155).

Bu ortam ve düşünceler içerisinde doğup filizlenen iktisadi liberalizm, Klasik İktisat Okulu olarak tabir edilen düşünce akımı ile de tam manasıyla vücut bulmuştur diyebiliriz. Klasik Okulun savunuculuğunu yaptığı iktisadi liberalizm temelde doğal düzen düşüncesi ve faydacı düşünceye dayanır. Doğal düzen düşüncesi daha önce de belirttiğimiz gibi fizyokratlara ait bir düşünce olup, doğadaki düzenin toplumsal düzende de olduğu ve bu nedenle bireyin kendi menfaat ve ihtiyaçlarına göre hareket etmesi ve toplumdaki tüm bireylerin de aynı şekilde davranması sonucu toplumsal refahın en üst düzeye çıkacağı ve bunun için de "laissez faire"e bağlı olunması gerektiğini savunan bir ilkedir (Kurz, 2017: 33-34).

Faydacı düşünce ise insanın sürekli mutluluğu arayacağı ve mutsuzluktan kaçınacağı inancı üzerine kuruludur. Bu düşünce; insanın en az çabayla en fazla mutluluğa ulaşmak istediğini, bu durumun bireyin iktisadi davranışlarına da hâkim olacağını ve iyi ya da kötü kavramlarının da yine fayda ölçütüne göre olacağını savunmuştur (Screpanti ve Zamagni, 2005: 84).

İktisadi liberalizm, en önemli ilkelerinin başına bireyciliği koymuştur. Bireyin özgürlüğüne ve toplumsal yapıların da bireye hizmet etmesi gerektiğine vurgu yapmıştır. Birey iktisadi olarak özgür olmalı, istediği şekilde tercihte bulunmalı ve devlet iktisadi alana karışmamalıdır. Toplumsal doğal düzenin gerçekleşmesi için özgürlük en geniş biçimde sağlanmalıdır (Kumbaracıbaşı, 1976: 47). İktisadi liberalizmde insan, homoeconomicus yani iktisadi düşünen ve buna göre davranan bir varlık olarak tanımlanmış, her birey homoeconomicus olduğu için kendi menfaatini en çoklaştırmaya çalışacağı ileri sürülmüştür. Bu nedenle devlet iktisadi alana ve davranışlara müdahale etmemeli, laissez faire ilkesi tam manasıyla uygulanmalıdır. Bunun sonucunda bireyler birbirlerine zarar vermeden kendi kârlarını en çoklaştırmaya çalışırken piyasa kendi dengesini bulacaktır. Bu duruma "görünmez el" teorisi de denilmektedir.

İktisadi liberalizmin dayandığı en önemli kavramlardan biri de özel mülkiyettir. Özel mülkiyet kişilerin üretim mallarına sahip olma durumudur (Kumbaracıbaşı, 1976: 48). Bu kavram adeta doktrinin temelini oluşturur. Keza mülkiyet hakkının olmadığı bir durumda iktisadi liberalizmin ortaya koyduğu homoeconomicustan bahsetmek mümkün değildir.

Klasik İktisat Okulu ve iktisadi liberalizmin en önemli kuramcılarında biri Adam Smith'dir. 1776 yılında yayımlanan "Ulusların Zenginliği" adlı eseri yüzyıllardır hem iktisatçıların hem de siyasetçilerin başvurduğu kaynak eserlerden biri olmuştur. Ortaya koyduğu görüşler ile hem iktisadın tematik ve metodolojik olarak bir bilim hâline gelmesine katkıda bulunmuş hem de kendinden sonra gelen birçok düşünürü etkilemiştir. Düşüncelerinin önemli bir kısmı kendinden önce gelen düşünürler tarafından dile getirilmiş olsa da Adam Smith'in kendinden sonraki düşünürler üzerinde daha fazla etkisi olmuş, iktisadi liberalizmin kurumsallaşması onun fikirlerinin etrafında gerçekleşmiştir (Skinner, 2007: 109).

Smith'in ortaya koyduğu görüşler genel olarak üç temel ilkeye dayanır. Bunlar; i) Doğal düzen fikri temelinde gelişen görünmez el kavramı ii) Doğal özgürlük ve doğal haklar iii) Sınırlı devlet fikridir. Smith'in teorisinde bu üç görüş birbirini tamamlayıcı unsurlar taşır. O, doğal düzen fikriyle toplumsal hayatta da bir düzen olduğunu ve bu alana müdahale edilmemesini, insanların iktisadi münasebetlerinin bir sonucu olarak piyasada düzenin sağlanacağını savunmuştur (Skousen, 2003: 19-36). Devletin görevlerinin genel olarak güvenlik, adalet ve bayındırlıkla sınırlanmış bunun dışında özellikle iktisadi alana yaptığı müdahalelerin doğal özgürlüğü ihlal ettiğini ve dolayısıyla doğal düzeni bozduğunu öne sürmüştür (Evan, 2014: 33). Doğal haklar konusunda da Locke'un görüşlerini benimseyen Smith, O'nun doğuştan var olan ve devredilemez haklar olarak gördüğü hayat, hürriyet ve mülkiyet ile toplumsal fayda için devletin sınırlandırılması gerektiğine dair görüşlerini fikirlerinde işlemiştir.

Faydacılık (utilitarianism) düşüncesinin kurucusu Jeremy Bentham da İktisadi liberalizmin ve Klasik İktisat Okulu'nun en önemli düşünürlerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. O iktisadın amacını toplumdaki mutluluğu en çoklaştırmak olarak görmüştür. Her birey kendine fayda sağlama amacıyla hareket eder ve bir şeyin iyi veya kötü olması sağladığı fayda ya da zarar ölçütüne göre değerlendirilir. İktisadi liberalizmin dayandığı temel düşüncelerden biri olan bu yaklaşım çerçevesinde homoeconomicus ve bireyci anlayış açıklanmaya çalışılmıştır. Toplumsal kural ve kurumların da birey ve topluma yarar ve mutluluk sağlayacak şekilde düzenlenmesi gerektiğini savunan Bentham, hukuk ve siyasal sistemlerin toplumun genelinin mutluluğunu sağlayacak şekilde ele alınmasını ileri sürerek iyi ve kötü kavramlarının Tanrı tarafından belirlenmesi görüşüne karşı çıkmış, bunların zevk ve acı kriterine göre saptanması gerektiğini belirtmiştir (Denis, 1973: 232-237). Hukuk ve idare alanında faydacı yaklaşıma dayanarak öngördüğü bir dizi reform ortaya koyması nedeniyle kamu hukuku ve kamu yönetimi disiplinlerinin kurucuları arasında da görülmüştür. Bentham'ın özel mülkiyet yaklaşımı da yine faydacı düşünceye dayanmaktadır. O, özel mülkiyeti bireyi daha fazla çalışmaya ve üretmeye teşvik ettiğinden toplumun yararına görür. Devleti ise birey ve toplum menfaatleri arasındaki uyumu sağlayan bir yapı olarak görür. Tam serbestliğin olumsuz sonuçlar doğurabileceğini bunun için bireysel davranışların devlet denetiminde olması gerektiğini savunsa da devletin iktisadi alana müdahalesine karşı çıkmış, bireyin iktisadi manada kendi iyi ve doğrusunu devletten daha iyi bileceğini belirtmiştir (Ersoy, 2015: 269-271).

Öne çıkan bir diğer düşünür Thomas Robert Malthus'dur. O nüfus konusuyla yakından ilgilenmiştir. Ortaya koyduğu nüfus teorisi halen tartışma konusu olmaya devam etmektedir. Teorisinde nüfus artışı ve gıda üretimini karşılaştırmış, insanın üreme gücünün gıda maddelerinin üretim gücünden daha fazla olduğunu bundan dolayı da nüfus artışının kontrol altına alınmasını aksi takdirde kıtlık durumuyla karşı karşıya kalınacağını ileri sürmüştür (Erim, 2007: 53-55).

Bu alandaki diğer önemli bir düşünür de David Ricardo'dur. İktisat alanında birçok eser vererek hem iktisadi liberalizmin kurumsallaşmasına hem de dönemin iktisadi sorunlarına katkıda bulunmuştur. O da iktisadi liberalizmin temel ilkeleri çerçevesinde görüşler ortaya koymuş, Smith gibi doğal düzenin toplumun tüm kesimleri arasındaki iktisadi faaliyetlerin uyumunu en iyi şekilde sağlayacağını ve iktisadi faaliyetlerin devlet müdahalesi dışında serbest bir ortamda meydana gelmesinin herkesin menfaatine olacağını savunmuştur (Ricardo, 2014: 1233-1234).

Önemli ölçüde fizyokratların ortaya koyduğu doğal düzen, laissez faire, bireysel özgürlük gibi ilkelerin üzerine bina edilen iktisadi liberalizm; iktisadın da bir bilim hâline gelmesine ya da bilimsel bir alan olarak görülmesine dönemin bilimsellik, deneysellik, akılcılık, her olayda neden-sonuç ilişkisi arama gibi yaklaşımlarından da etkilenerek önemli katkılar sağlamıştır. Bu yeni disiplinin yani iktisadın önceleri ahlak felsefesinin bir alt çalışma alanı olarak görülürken bilimsel bir hüviyet kazandırılarak felsefi alandan koparılması ve adının da “siyasal iktisat” olarak anılması dikkate değerdir. Özellikle iktisadi liberalizmin ve iktisat disiplininin öncülerinden kabul edilen Quesnay ve Smith'in iktisadi “yasa koyucu bilimi” olarak nitelendirdikleri siyaset biliminin en önemli parçası olarak görmeleri (Kurz, 2017: 31), iktisadi alanla ilgili ortaya koydukları görüşleri devletin niteliği ve yapısı ile ilişkilendirmeleri yönetim ve iktisat arasındaki ilişki ve etkileşimin en açık göstergeleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Diğer yandan liberalizmin bireycilik ilkesini ve birey-devlet ilişkilerinin çerçevesini ortaya koyan sınırlı devlet ilkesinin iktisadi alana da tam manasıyla uygulanmasını benimseyen iktisadi liberalizm, bireyin iktisadi faaliyet ve seçimlerinin devlet müdahalesiyle engellenmesinin bireysel özgürlük ve girişimin önündeki en önemli engel olarak görmesiyle devletin hem siyasi hem de idari örgütlenmesinin hayat, hürriyet ve mülkiyeti güvence altına alacak ancak bu alanları kısıtlamayacak şekilde gerçekleştirmesi gereğini ortaya koymuştur.

5. SONUÇ

Toplumların iktisada yükledikleri anlam yani insanın maddeyle olan ilişkisi yönetim üzerindeki belirleyiciliğini de etkilemektedir. Modern öncesi dönemde iktisadi ilişkiler genel olarak tarımsal faaliyet temelinde gelişirken ticari faaliyetler de bölgesel olarak üretilmeyen ürünlerin değişimi üzerinden olmakta ve geçimlik diye tabir edebileceğimiz ihtiyaçlar nispetinde üretim yapılmaktaydı. Yani üretim toplumun ihtiyaçlarının karşılanması esasına göre örgütlenmekteydi. Böylelikle iktisat yönetim faaliyetinin düzeni sağlama noktasında tamamlayıcı bir işlevini yerine getirmekte, iktisadi düşünce de ayrı bir alan olarak değil yönetim düşüncesi içerisine yoğunlaşmış bir şekilde varlık göstermekteydi.

Orta Çağ'ın sonlarından itibaren Avrupa'daki üretim, bölüşüm ve mülkiyet ilişkilerinde yaşanan değişim iktisadi ilişkilerin gittikçe belirleyici bir unsur haline gelmesine neden olmuştur. Feodal üretim ilişkilerinin ortadan kalkarak kapitalist üretim ilişkilerinin yaygınlaşmaya başlaması nitelik değişikliğine sebep olmuş ve geçimlik yerine pazara yönelik üretime geçiş yaşanmıştır. Feodalitenin dağınık yapısı kapitalizmin öngördüğü pazar ilişkilerinin sağlıklı bir şekilde yürümesinin önündeki en büyük engeli oluşturmuştur. İktisadi ilişkilerdeki ana aktör konumunda olan burjuva sınıfı feodal üretim ilişkilerinin bir sonucu olan feodal siyasi yapının da ortadan kaldırılarak idari açıdan güçlü ve otoriter bir merkezî yapının kurulmasını talep etmiş, böylelikle hem pazarın düzeninin sağlanarak genişlemesi hem de güvenliğin sağlanması hedeflenmiştir. Bunun için merkezî otoriteyi destekleyecek güçlü bir ordu, ordunun kurulabilmesi için finansman, finansmanın sağlanması için vergi, vergiler için de ticari faaliyetlerin yoğunlaştırılması sağlanmıştır. Bu durum hem burjuvanın hem de merkezîyetçi kralların kazandığı bir düzenin tesis edilmesi anlamına geliyordu. Böylelikle modern devletin ilk örneğini teşkil

eden mutlakiyetçi merkezî devletler, sürekli ordular ve geniş merkezî modern bürokrasi kurulmaya başlanmıştır.

Modern iktisadi düşüncenin ilk örneği olan merkantilizm devleti ön plana çıkaran bir anlayış ortaya koymuş, devletin zenginleşerek güçlenmesinin toplumu da zenginleştireceği düşünülmüştür. Bu durum onun iktisadi alana müdahalesini meşrulaştırma amacı da taşımaktadır. Yaklaşımındaki en dikkat çekici yönlerden biri dış ticarete korumacı bir politika izlenmesidir. İhracatın her zaman için ithalattan fazla olması gerektiği savunularak ithalata yüksek gümrük vergileri uygulanmış, ihracat ise teşvik edilmiştir. Böylelikle kapitalizmin gelişimi için ihtiyaç duyduğu sermaye birikiminin de oluşumu sağlanmıştır. Ülkelere göre farklı uygulama şekilleri bulunan merkantilizmin en dikkat çeken türü Almanya’da uygulanan kameralizmdir. Tartışmalı olma durumu merkantilizmin farklı bir versiyonu olup olmadığı noktasındadır. Ancak temelde iktisadi faaliyetlerin devlet eliyle organize edilmesi ve bürokratik yapının buna uygun olarak örgütlenmesi gerektiği yönündeki fikirler ile zengin devlet zengin toplum gibi benzer yaklaşımları merkantilizmle olan yakınlığının işaretleridir. Diğer yandan kameralizmin iktisat-yönetim ilişkisine dair yaklaşımı çalışmanın temel savlarını destekler niteliktedir. Önde gelen kameralistlerin iktisatsız bir yönetim biliminin gelişemeyeceği yönündeki görüşleri bu noktada anlamlıdır. Ayrıca bu yaklaşımın modern kamu yönetimi disiplininin temellerini attığına dair alanyazındaki genel kabul de kamu yönetiminin modern dönemde üzerine bina edildiği fikirleri görmemiz açısından dikkat çekicidir.

Burjuvanın iktisadi faaliyetleriyle ilgili giderek merkezî mutlakiyetçi devletleri bir tehdit ve kısıtlayıcı bir unsur olarak görmeye başlaması hem iktisat hem de yönetime dair fikirlerde değişime neden olmuştur. Özgürlük talepleriyle başlayan süreç yeni düzenin merkezine devleti değil bireyi almış ve buna göre kurgulanmıştır. Birey “homoeconomicus” (ekonomik insan) yani iktisadi düşünen ve menfaatini ençoklaştırmaya çalışan insan olarak tanımlanmış ve kişinin iktisadi faaliyetlerini kısıtlayan her şey kötü olarak tabir edilmiştir. Bu yeni dönemin ideolojisi olan liberalizm hayat, hürriyet ve mülkiyet hakkı temelinde şekillenmiştir. Özellikle üretim mallarına sahip olma durumu olan mülkiyet, doktrinin temelini oluşturmuş ve homo-economicus bireyi anlamlı hale getirmiştir. Her ne kadar siyasi ve iktisadi liberalizm olarak bir ayrıma gidilmiş olsa da her ikisinin de aynı temeller üzerine inşa edilmiş olması bir noktada ayrımı mantıksız kılmaktadır. Zira siyasi liberalizmin öncüleri olarak görülen düşünürler fikirlerini asıl olarak iktisadi haklar üzerine temellendirmişler ve devletin bunları hem güvence altına almasını hem de müdahale hakkının olmadığını savunarak sınırlandırılması gerektiğini öne sürmüşlerdir. İktisadi liberalizmin öncülerine baktığımızda da benzer esaslar orada da görülmektedir. Kişinin iktisadi faaliyetlerine müdahale edilmesi ve kısıtlanmasına karşı çıkılarak laissez faire ilkesi, doğal düzen ve görünmez el prensipleri üzerine bina edilmiştir. Ayrıca iktisadi bir bilim haline getirdiği düşünülen Klasik İktisat Okulu düşünürlerinin iktisadi “siyasal iktisat” olarak tanımlamaları onun yönetime dair güçlü yönünü vurgulamakta, özellikle Adam Smith’in yine iktisadi “yasa koyucu bilimi” olarak tabir etmesi ise yönetim üzerindeki belirleyiciliğine dikkat çekmektedir. Bu yaklaşımlar esasen iktisadın bir yönetim bilimi olarak ortaya konulduğunu da göstermektedir. Diğer yandan siyasi etki alanının daraltılması idari alanın daraltılmasını da doğal olarak beraberinde getirmiştir. Bu noktada iktisadi alanın temel sloganlarından olan “laissez faire-laissez passer” ile yönetime dair temel bir kavram olan “bürokrasi”nin (pejoratif manada da olsa) aynı kişi yani Vincent de Gournay tarafından üretilmiş olması tesadüf olmasa gerekir.

Görüldüğü gibi merkantilizm ve iktisadi liberalizm arasındaki en temel fark devlete yükledikleri işlevlerle ortaya çıkmaktadır. Bu farklılık kapitalizmin gelişim süreciyle de doğrudan ilişkilidir. Merkantilizm kapitalizmin sermaye birikimini sağladığı ticari kapitalizm döneminin anlayışı iken iktisadi liberalizm de sanayi kapitalizmine geçiş ve kapitalist iktisadi ilişkilerin uluslararasılaşma

döneminde burjuvanın devlet kontrolünden bağımsızlaşarak özgür hareket etmesini sağlayacak temelleri oluşturmuştur. İktisadi bir güç olan burjuva bu sayede idari mekanizmanın etki alanını daraltarak pazar ilişkilerini kendi kontrolüne almaya çalışmıştır. Böylelikle iktisadi düşüncenin serüveni temelde yönetime dair farklı yaklaşımlardan oluşmaktadır ki bu süreç müdahaleci-korumacı devlet anlayışıyla sınırlı devlet anlayışının çatışması olarak okunabilir. Zira 20. yy.daki gelişmeler de çalışmanın tezini destekler niteliktedir. 1929 Büyük Buhran'ın sonucu olarak Keynesyen politikalar ekseninde müdahaleci devlet anlayışı yeniden tesis edilmiş, devletin idari yapılanması da buna uygun olarak değişmeye ve genişlemeye başlamıştır. Aynı şekilde yaklaşık elli yıl sonra bu kez neoliberal politikalarla birlikte sınırlı devlet anlayışına dönmüş ve yeni kamu yönetimi yaklaşımı ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak kapitalist iktisadi sistemin yaşadığı değişim ve krizlerden yönetim düşüncesi de etkilenmiştir. Daha geniş bir açıdan yorumlayacak olursak iktisadi gelişmeler yönetim aygıtının değişiminde en temel rolü oynamakta ve yönetim düşüncesini doğrudan etkilemektedir.

Etik Beyan

“Modern Yönetim Düşüncesinin Teşekkülünde Modern İktisat Düşüncesinin Rolü” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Abadan, N. (1959). *Bürokrasi*. Ankara: Ajans Türk Matbaası.
- Backhaus, J., R. E. Wagner (1987). The Cameralists: A Public Choice Perspective. *Public Choice*, 53, 3-20
- Backhaus, U. (2009). Johann Heinrich Gottlob von Justi (1717–1771): Health as Part of a State's Capital Endowment. J. G. Backhaus (Ed.). *The Beginnings of Political Economy* içinde (ss. 171-195). Springer.
- Bıçak, A. (2016). *Devlet Felsefesi*. İstanbul: Dergah.
- Braudel, F. (2020). *Kapitalizmin Kısa Tarihi*. İ. Yerguz (Çev.). İstanbul: Say.
- Denis, H. (1973). *Ekonomik Doktrinler Tarihi*. A. Tokatlı (Çev.), İstanbul: Sosyal Yayınlar.
- Erim, N. (2007). *İktisadi Düşünce Tarihi*. Ankara: Palme.
- Ersoy, A. (2015). *İktisadi Teoriler ve Düşünceler Tarihi*. (4. Bas.), Ankara: Nobel.
- Eryılmaz, B. (2017). *Kamu Yönetimi*. (10. Bas.), Kocaeli: Umuttepe.
- Evan, T. (2014). *Chapters of European Economic History*. Prague: Karolinum Press.
- Fişek, K. (1979). *Yönetim*. Ankara: Ankara Üniversitesi S.B.F. Yayınları.

- Sunar, S. & Önder, Ö. (2022). Modern Yönetim Düşüncesinin Teşekkülünde Modern İktisat Düşüncesinin Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 953-973.
- Genç, S. Y. & Kurt, F. T. (2016). The Changing Role of the State During the Development of the Economic Thought: Mercantilism, Physiocracy and Classical Economics. *International Journal of Scientific and Engineering Research*, 7(11), 552-556.
- Günay, E. Özbek, S. ve Türkmen, S. (2018). İktisadi Düşünce Üzerinde Doğa Bilimlerinin Etkisi, Klasik Fiziğin İktisadi Alana Uyarlanması: Fیزیokrasi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 41-66.
- Güran, T. (2012). *İktisat Tarihi*. İstanbul: Der.
- Gürkan, C. (2007). Kameralizm: Modern Yönetim ve Maliye Düşüncesinin Doğuşu ve Gelişimi. *Toplum ve Bilim*, 110, 216-246.
- Heaton, H. (2005). *Avrupa İktisat Tarihi*. M. A. Kılıçbay, O. Aydoğan (Çev.), Ankara: Paragraf.
- Heywood, A. (2013a). *Siyaset*. B.B. Özipek (Çev.). Ankara: Adres.
- Heywood, A. (2013b). *Siyasi İdeolojiler*. A.K. Bayram (Çev.), Ankara: Adres.
- Heywood, A. (2017). *Siyaset Teorisine Giriş*. H. M. Köse (Çev.), İstanbul: Küre
- Hobbes, T. (2005). *Leviathan*. S. Lim (Çev.). İstanbul: Yapı Kredi.
- Hocaoğlu, D. (1997). Demokrasi, Kameralizm ve Osmanlı'daki Etkileri. *Yeni Türkiye Dergisi*, 3(18), 375-381.
- Hume, D. (1986). *İnsan Zihni Üzerine Bir Araştırma*. S. Evrim (Çev.). İstanbul: Milli Eğitim.
- Hume, D. (1997). *İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme*. A. Yardımlı (Çev.). İstanbul: İdea.
- Johnson, H. C. (1964). The Concept of Bureaucracy in Cameralism. *Political Science Quarterly*, 79(3), 378-402.
- Karta, N. (2015). Avrupa Merkantilizmi ve Osmanlı Ekonomisi. *Uluslararası Hakemli Beşerî ve Akademik Bilimler Dergisi*, 4(11), 130-146.
- Kazgan, G. (1993). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*. (6. Bas.), İstanbul: Remzi.
- Kılınç, Z.A. (2018). Toplumsal Sözleşme Teorileri, İbn Haldun ve İnsan Doğası. *PESA Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 56-68.
- Kishtainy, N. (2017). *A Little History of Economics*., New Haven and London: Yale University Press.
- Köse, M. A. (2012). Erken Moderniteden Günümüze Liberalizm/Cumhuriyetçilik Kısacasında Birey – Devlet İlişkileri. *Muhafazakâr Düşünce Dergisi*, 8(32), 47-74.
- Kumbaracıbaşı, O. (1976). *Ekonomik Doktrinler ve Ekonomik Düşüncenin Evrimi*. (3. Bas.), Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları.
- Kurz, H. D. (2016). *Economic Thought a Brief History*. New York: Columbia University Press.
- Kurz, H. D. (2017). *İktisadi Düşünce Tarihi*. H. Bilir, E. Değirmenci (Çev.), Ankara: Heretik.
- Küçükcalay, A. M. (2011). *İktisadi Düşünce Tarihi*. (3. Bas.), İstanbul: Beta.
- Küçükcalay, A. M. (2016). *Dünya İktisat Tarihi*. (2. Bas.), İstanbul: Beta.
- Lindenfeld, D. F. (1997). *The Practical Imagination: The German Sciences of State in the Nineteenth Century*. Chicago and London: The University of Chicago Press.

- Sunar, S. & Önder, Ö. (2022). Modern Yönetim Düşüncesinin Teşekkülünde Modern İktisat Düşüncesinin Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 953-973.
- Locke, J. (2016). Hükümete Dair İki Risale. Alev Atlı (Der.), *Batıya Yön Veren Metinler 2. Cilt içinde* (ss. 921-924), İstanbul: Alfa.
- McCormick, T. (2014), Population: Modes of Seventeenth – Century Demographic thought. in P. J. Stern, C. Wennerlind (Ed.), *Mercantilism Reimagined Political Economy In Early Modern Britain and Its Empire*, New York, NY: Oxford University Press.
- Recktenwald H. C. (2008) Cameralism., Palgrave Macmillan (Ed.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London: Palgrave Macmillan
- Ricardo, D. (2014). Ücretler Üzerine. A. Atlı (Der.), *Batıya Yön Veren Metinler 3. Cilt içinde* (ss. 1233-1234), İstanbul: Alfa.
- Roncaglia, A. (2006). *The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought*. New York: Cambridge University Press.
- Savaş, V. F. (2007). *İktisatın Tarihi*. (5. Bas.), Ankara: Siyasal.
- Saybaşı, K. (1985). *Siyaset Biliminde Temel Yaklaşımlar*. Ankara: Birey Toplum.
- Screpanti, E. & Zamagni, S. (2005). *An Outline of the History of Economic Thought*. New York: Oxford University Press.
- Skinner, A. S. (2007). Adam Smith (1723-1790): Theories of Political Economy. In W. J. Samuels, J. E. Biddle, J. B. Davis (Ed.), *A Companion to The History of Economic Thought*, Oxford: Blackwell.
- Skousen, M. (2003). *Modern İktisadın İnşası*. M. Acar, E. Erdem, M. Toprak (Çev.). Ankara: Liberte.
- Smith, A. (2006). *Milletlerin Zenginliği*. H. Derin (Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası.
- Şahin, B. (2013). Liberalizm. *Dünyada ve Türkiye’de Siyasal İdeolojiler*, Ö. Çaha, B. Şahin (Der.), Ankara: Orion.
- Şaylan, G. (1994). *Değişim Küreselleşme ve Devletin Yeni İşlevi*. (2. Bas.), Ankara: İmge.
- Şaylan, G. (2002). *Postmodernizm*. (2. Bas.), Ankara: İmge.
- Tomanbay, M. (2019). İktisadi Düşüncenin Gelişimi ve İktisat Okulları. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 31-45.
- Tumlir, J. (2002). The International Political Economy of David Hume and Adam Smith. R. Sally (Ed.), *Classical Liberalism and International Economic Order*, London and New York: Routledge.
- Turan, İ. B. (2020). *Kameralizm ve Devlet Bilimi*. Ankara: Orion.
- Turanlı, R. (1994). *İktisadi Düşünce Tarihi*. (2. Bas.), İstanbul: Bilim Teknik.
- Tutan, M. U. & Bowen, B. R. (2005). *History of Economic Thoughts and Theories*, İzmir: İzmir University of Economics Publications.
- Ulutan, B. (1978). *İktisadi Doktrinler Tarihi*. İstanbul: Ötüken.
- Uygun, O. (2017). *Devlet Teorisi*. (3. Bas.), İstanbul: On iki levha.
- Wakefield, R. A. (1999). *The Apostles of Good Police: Science, Cameralism, and the Culture of Administration in Central Europe, 1656-1800* (Doktora Tezi). The University of Chicago.
- Yalçın, A. (1976). *İktisadi Doktrinler ve Sistemler Tarihi*. Ankara: Ekonomik ve Sosyal Yayınlar.

- Sunar, S. & Önder, Ö. (2022). Modern Yönetim Düşüncesinin Teşekkülünde Modern İktisat Düşüncesinin Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 953-973.
- Yasa, D. B. (2017). İktisat Düşüncesinde Devlet Müdahaleciliği Kuramının Evrimi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 281-298.
- Yayla, A. (2004). *Siyaset Teorisine Giriş*. (4. Bas.). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Zeytinoğlu, E. (1976). *İktisat Tarihi*. İstanbul: Met/Er Matbaası.



Paydaş Teorisi Kapsamında Sürekli Denetimin Rolü ve Blok Zinciri Teknolojisi Etkileşimi: BIST Bilişim Sektörü Firmalarında Uygulanması*

Gülşah KAZAK**

Namık Kemal ERDEMİR***

Öz

Çalışma, paydaş teorisi kapsamında, sürekli denetimde blokzinciri teknolojisinin kullanımının değerlendirilmesini amaçlamaktadır. Çalışmanın örneklemini BIST-100 endeksinde bilişim sektöründeki firmaların yöneticileri, muhasebe, denetim, finans, bütçe-raporlama, yatırımcı ilişkileri departmanlarında görev yapan personeller oluşturmaktadır. Ölçek, yazar tarafından oluşturulmuştur. Güvenilirlik analizi SPSS 23 programında iç tutarlık katsayısı Cronbach Alfa hesaplanarak yapılmış, maddelerin madde toplam puan korelasyon değerleri belirlenmiştir. Anketin ilk bölümü kişisel bilgi formundan oluşmaktadır. Üç bölümden oluşan paydaş teorisi bölümünün Cronbach Alfa (.923, .912, .912) değerlerine göre yüksek güvenilirlikte çıkmıştır. Çalışmanın blokzinciri teknolojisinin uygulanabilirliğine yönelik oluşturulan iki bölümde Cronbach Alfa (.826, .786) değerlerine göre güvenilir çıkmıştır. Sürekli denetimin uygulanabilirliğine yönelik iki alandan oluşan bölümde sürekli denetimi uygulamayan firmaların Cronbach Alfa (.580) değeri düşük güvenilirlik çıkmaktayken, sürekli denetim uygulayan firmaların Cronbach Alfa (.782) değeri güvenilir çıkmıştır. Çalışmanın sonucuna göre paydaş teorisi kapsamında sürekli denetimin rolü ve blokzinciri teknolojisi etkileşimi: BIST-100 bilişim sektörü firmalarında uygulanmasına yönelik oluşturulan ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Paydaş Teorisi, Sürekli Denetim, Blokzinciri, Güvenilirlik Analizi.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Role of Continuous Audit and Blockchain Technology Interaction within The Scope of Stakeholder Theory: Implementation of BIST in It Firms

Abstract

The study aims to evaluate the use of blockchain technology in continuous auditing within the scope of stakeholder theory. The sample of the study consists of managers of companies in the IT sector in the BIST-100 index, personnel working in accounting, auditing, finance, budget-reporting, investor relations departments. The scale was created by the author. Reliability analysis was performed by calculating the internal consistency coefficient Cronbach Alpha in the SPSS 23 program, and item-total score correlation values of the items were determined. The first part of the questionnaire consists of a personal information form. It was found to be highly reliable according to the Cronbach Alpha (.923, .912, .912) values of the stakeholder theory section, which consists of three parts. In the two sections of the study, which were created for the applicability of blockchain technology, it was found to be reliable according to the Cronbach Alpha (.826, .786) values. The Cronbach Alpha (.580) value of the companies that do not implement continuous auditing was found to be low reliability in the section on the applicability of continuous auditing, while the Cronbach Alpha (.782) value of the companies that applied continuous auditing was reliable. According to the results of the study, the role of continuous auditing within the scope of stakeholder theory and the interaction of blockchain technology: BIST-100 shows that the scale created for its implementation in IT sector companies is valid and reliable.

Keywords: Stakeholder Theory, Continuous Audit, Blockchain, Reliability Analysis

Article Type: Research Article

* Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğünce 09-D-22 proje numarası ile desteklenen doktora tezine ait anket sorularının güvenilirliğini ölçmeye yönelik ön çalışmadır.

** Doktora Öğrencisi, KMU SBE, İşletme Bölümü, e-mail: gulsahkazak42@gmail.com, Orcid ID: 0000-0002-1972-0820

*** Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, e-mail: nkerdemir@kmu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0003-1119-7833

1. GİRİŞ

İşletmelerin küreselleşme ile hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlarda sorumluluk alanlarının da genişlemesi, işletmenin çevresi ile iletişimini de zorunlu hale getirmektedir. Bu süreçte işletmelerin yönetim süreçlerini değiştirmesi ve iş faaliyetlerinin kapsamını genişletmesinde, dış paydaşlarla verimli bir şekilde ilişki ve iletişim kurması da oldukça önemli olmaktadır. Bu süreçte muhasebe fonksiyonlarının işletmelerin üstlendikleri bu misyon ve yükümlülükler için değer katabilmesi oluşturulan raporlama ve güvence için standartlar geliştirmekten geçmektedir (Smith, 2015: 79).

Bu aşamada işletmeler için önemli olan temel öge ise kendilerine ekonomik değer yaratmaktır. Dolayısıyla daha da karmaşık bir hal alan iş süreçlerinde gün geçtikçe paydaş kavramının da önemi hızla artmaktadır. Kurumsal yönetim anlayışının bu hususta önemli olması ve işletmelerin hem kendi açılarından ekonomik değer yaratma talebi hem de paydaşları açısından değer yaratma istekleri paydaş teorisi yaklaşımını ön plana çıkarmaktadır.

Paydaş yaklaşımının stratejisi 1980'lerin ortalarında kavramsal olarak ortaya çıkmıştır. Paydaş teorisi kavramı 1984 yılında R. Edward Freeman'ın "Stratejik Yönetim- Bir Paydaş Yaklaşımı (Strategic Management: A Stakeholder Approach)"nın yayınlanması ile önem kazanmıştır. Freeman paydaş yaklaşımını, Ian Mitroff ve Richard Mason (1982) ve James Emshoff'un (1978) yapmış oldukları süreç ile ilgili çalışmaları üzerine inşa etmiştir. Paydaş yönetiminin arkasındaki itici güç, işletmenin çevresel karışıklığı ve değişimi ile mücadele eden yöneticilerin endişelerine yanıt veren bir çerçeve oluşturmaya çalışmaktadır (Freeman ve McVe , 2021: 3).

Paydaş teorisi, özünde, bir organizasyonun sadece finansal hissedarların yararına değil, tüm paydaşların yararına yönetilmesi gerektiğini belirtmektedir (Smith, 2015: 77). Paydaş teorisinin temel dayanağını ise, diğer dış paydaşlarımızla ilişkileriniz ne kadar güçlüyse, kurumsal iş hedeflerinize ulaşmanın da o kadar kolay olacağı; bu paydaşlarla ilişkileriniz ne kadar kötüyse, iş hedeflerinize o kadar zor ulaşılacağı oluşturmaktadır. Bu açıdan paydaşlarla güçlü ilişkiler oluşturmanın yolu, güven, saygı ve işbirliğine dayanmaktadır. Paydaş teorisinin amacı, şirketlerin rekabet avantajını geliştirmek için dış gruplarla ilişkilerini güçlendirmelerine yardımcı olmaktır (Wilson, 2003). Teorinin temelinde yatan işletmelerde değer yaratarak rekabet avantajını elde etmek olarak ifade edilmektedir. Rekabet avantajını yakalayabilmenin alt yapısında ise doğru strateji ile paydaşlarla güçlü ilişki kurulması adına stratejik yönetim kavramı bulunmaktadır (Aktan ve Börü, 2007: 9-10).

Normatif temele dayanan paydaş teorisi, kurumsal veya iş etiği felsefesi olarak düşünülebilmektedir. Aslında etik, paydaş teorisi stratejisini destekleyen değerleri belirlerken, kurumsal sosyal sorumluluk ile paydaş teorisinin sunduğu etik model arasında içsel bir bağlantı olduğu da eklenmelidir. Bu bağlantı ile paydaşlar arasında adalet olasılığı varsayılmaktadır (Bonnafous-Boucher ve Rendtorff, 2016: 67). Freeman ve Velamuri (2006:19) paydaş teorisinde ekonomik, politik, sosyal ve etik konuların iç içe geçmiş yapısını dikkate alan bir paydaş yaklaşımı önermektedir.

İşletmelerin tüm paydaşların istek ve ihtiyaçlarını karşılaması gerektiğini savunan teori, özellikle bilgi aktarımında hissedarlar kadar diğer kullanıcılarında aktarılan bilgiye ihtiyacı olduğunu savunmaktadır.

İşletmenin paydaşlarının bilgi almasını sağlayan öge işletmelerin paylaştığı raporlardır. Her paydaşın raporlardan beklentisinin farklı olması bu raporların da çeşitlendirmiştir. Dolayısıyla işletmeler hem iç hem de dış tüm paydaşları için finansal raporların yanında, sosyal ve çevresel işletme faaliyet ve sonuçlarını içeren kurumsal raporlamalar düzenlemektedirler.

Giderek artan sayıda işletme artık kurumsal sosyal sorumluluğa ilişkin tutum ve faaliyetlerini vurgulamak için etik raporlama olarak bilinen raporlar yayınlamaktadır. Özellikle çok uluslu işletmeler bu etik raporlamaları oldukça önemsemektedirler. Örneğin Unilever Gana, etik, sosyal ve çevresel inisiyatiflerine odaklanan yıllık sürdürülebilir kalkınma raporları (Unilever Gana sürdürülebilirlik raporu) yayınlamaktadır (Adams, 2004: 732).

Harvard Üniversitesinin 2010 yılında sektör bazlı yaptıkları araştırma neticesinde finansal olmayan bilginin öneminin ortaya konulması ile birlikte, finansal olmayan bilgi üretiminin ihtiyacı karşılama yönünde 2011 yılında “Sürdürülebilirlik Muhasebesi Standartları Kurulu (SMSK)” kurulmuştur. Sürdürülebilirlik muhasebesinin oluşturulmasının temelinde ise bu neticede ortaya konulacak bilginin finansal muhasebeyi tamamlaması olmaktadır (Akarçay, 2014: 4). Sürdürülebilir muhasebe çerçevesinde ve kurumsal raporlardan beklentilerin hem finansal hem de finansal olmayan bilgiye erişimde raporların ayrı sunulmasının işletmenin performansına bütüncül bir bakış açısında yetersiz kaldığı görülmektedir. Bu sebepten kurumsal raporlamada sürdürülebilir muhasebe bakış açısı ile ele alınarak paydaş beklentilerinin daha iyi karşılanabileceği düşüncesi ile entegre raporlama anlayışı ortaya çıkmaktadır (Yüksel, 2019: 149).

GRI (Global Reporting Initiative) sürdürülebilirlik raporlamaları ile IIRC (International Integrated Reporting) entegre raporlama birbirlerine alternatif olarak oluşturulmuş raporlama değildir. Bu raporlar birbirlerine rakip olmadıkları gibi ortaya koydukları verilerle birbirlerini tamamlamaktadırlar (Özkul Gökmen, 2021).

Türkiye Muhasebe Standartları 1 Finansal Tabloların Sunuluşu Standardında işletmeler tarafından oluşturulan raporlarda ihmali ya da herhangi bir yanlışın yapılması sonucunda paydaşların alacağı kararlardan olumsuz etkilenmemesi gerekli olduğu ve bu raporlarda paydaş grubunun özelliklerinin dikkate alınması gerektiği (md. 7.) ile paydaşlara verilen bilgilerin doğru ve güvenilir olması vurgulanmaktadır. Ortaya konulan finansal raporlarda finansal bilgilerle birlikte finansal olmayan bilgilerin de yer alması gerekliliği Türkiye Muhasebe Standartlarında belirtilmekte olup, sürdürülebilir açısından da önemlidir (Yanık ve Türker, 2012).

GRI sürdürülebilirlik raporlamaları içerik indeksinde bağımsız denetim yapılan raporlarda referans bulunması ve denetçi tarafından hazırlanan raporun eklenmesi gerektiği belirtilmektedir. Güvence kapsamında yapılan denetimin bağımsız kuruluşlar tarafından yapılması, denetim sürecinde kalite ilkelerini uygulayarak, her şeyin kanıtlara dayalı bir şekilde raporda sunulmasının şart olduğu ifade edilmektedir (Sultankhanova ve Yanık, 2020: 45).

Bu bilgi aktarımında önemli rol oynayan muhasebe bilgi sistemleri ve raporlamalarda ise en önemli olan aktarılan bilgiye duyulan güven olmaktadır. Güvenin sağlanması ve kontrolleri de etkin işleyen denetim sürecine bağlı olmaktadır. Klasik denetim anlayışı her zaman geriye dönük işlemler üzerinde, geçmişin denetimi yapılarak uygulanmaktadır. Dolayısıyla denetçiler de hep geçmiş işletmenin geçmiş hesaplarını doğruluk açısından inceleyerek, oluşan tutarsızlıkları raporlamışlardır.

Yeni denetim paradigması olarak nitelendirilen sürekli denetim geçmişin denetlenmesine, geçmiş analizlerin yapılmasına uyumlu bir yapı sergilemekle birlikte, gerçek zamanlı denetim ve risk kontrolleri yapılabilen, geleceğe ilişkin ön görüş oluşturularak geleceğin denetimini inşa edebilmektedir.

Sürekli Denetim, denetim fonksiyonunun bir özelliğidir ve düzenli olarak tekrarlanan herhangi bir denetim sürecini ifade etmektedir. Sürekli denetim, finansal işlem süreci ile eş zamanlı işleyen bir süreçtir. Finansal tabloların gerçek zamanlı olarak hazırlanması, denetim aşamasında bilgilerin

güvenilirliğini garanti etmektedir. Sürekli denetim, bilgi teknolojilerinden etkin bir şekilde faydalanan elektronik denetim süreci olarak tanımlanabilmektedir (Marques ve Santos, 2017). Büyük ölçekli finansal krizlerden itibaren günümüz denetim anlayışında da önemli yer tutan risk kavramı “olaylar ve / veya sonuçları hakkında belirsizlik hedefleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilecek düzenleme” (Selim ve McNamee, 1999: 148) olarak ifade edilebilmektedir.

Bu açıdan sürekli denetim ele alındığında kavram beraberinde gerçek (eş) zamanlı kavramı ile anılmaktadır. Bu kavram, finansal/finansal olmayan raporlar oluşturulması süreci ve öncesinde verilerin güvenilirliğini artırmak için anında kontrol mekanizmasının varlığını ifade eder. Eş zamanlı denetim ile daha güvenilir bir sistemin meydana getirilirken, kurumsal hesap verebilirlik, güçlü risk yönetim süreci, şeffaflık düzeyi yüksek sürekli raporlama süreci elde edilmiş olur. Eş zamanlı denetim ile finansal veriler için gerekli olan belgelerin düzenlenmesi sürecinden, raporların paydaşların kullanımına sunulmasına kadar geçen tüm aşamalarda gerekli metotların kullanılması ile denetime olan güvenin artırılmasını sağlamak amaçlanır. (Erhan, 2012: 166).

Sürekli denetimin uygulanmasındaki hususlar, uygulanabilir izleme ve güvence faaliyetleri setinin büyük ölçüde uygulanması gibi bilgi ve analitik teknolojilerinin evrimi ile yakından bağlantılıdır. Son derece faydalı olabilecek bu faaliyetlerin çoğu, ya bunların mevcudiyetinin bilinmemesi, ya doğasının yanlış anlaşılması, ya maliyetlerin yanlış anlaşılması ya da esas olarak Amerika Birleşik Devletleri gibi ihtilafli bir toplumda bile meydana gelebilecek ciddi maliyetler nedeniyle gerçekleştirilmemektedir. Fakat bu uygulamaların kullanılması önemli kurumsal oran raporlama sorunlarını tespit edebilmektedir. Bir maddi hatanın tespit edildiği durumların çoğu zaten yıllardır mevcut uygulamalarla yapılabilmektedir. Sorun, genellikle yanlış beyana neden olan olumsuz işletme ekonomisinde fark edilemeyecek kadar büyük olduğunda bu durum skandala dönüşebileceği göz ardı edilmemelidir (Bumgarner ve Vasarhelyi, 2018: 28).

Gelişmiş ERP'lere ve karmaşık veri kümelerine erişim, sürekli denetimin tanılama amacıyla kullanılması için bir fırsat yaratmaktadır. Bir hata veya anormallik tespit edildiğinde, sürekli denetim, duruma ilişkin geriye dönük bir teşhis gerçekleştirerek yönetime içgörü ve analizler sağlayabilmekte, bir organizasyonun operasyonel, yapısal güçlü ve zayıf yanlarını etkili bir şekilde değerlendirmeye bağlanabilmekte olup, böylece işletmenin stratejik kararların zamanında ve yeterli bağlamla alınmasını sağlayabilmektedir. Bunların oluşabilmesi için sürekli denetim için en önemli unsur otomasyon olmaktadır. Ancak özellikle kapsamlı kararların gerekli olduğu ve anormalliklerin, istisnaların ve aykırı değerlerin tanımlandığı durumlarda manuel müdahale önemli olmaya devam ettiği gerçeği de göz ardı edilmemelidir (Bumgarner ve Vasarhelyi, 2018: 10).

Sürekli denetimde ve gerçek zamanlı muhasebe ve denetim uygulamalarında yüksek verimlilik sağlamak ve maliyeti düşürmek için gelişmiş teknolojiyi gerçek zamanlı muhasebe bilgi sistemleri tasarlama amaçlı kullanılması gerekmektedir. Sürekli denetimde blok zinciri teknolojisinin benimsenmesinin amacı da maliyeti azaltmak ve verimliliği hızlandırmaktır. Bunun yanında blok zinciri teknolojisinin değişmezlik ve geri döndürülemezlik özelliği, bilgi paylaşımını ve dolandırıcılığın önlenmesini kolaylaştıracaktır (Wang ve Kogan, 2017: 12). Bu durum paydaşların özellikle dolandırılma başta olmak üzere hile ve hataya karşı korunma beklentilerini karşılaması anlamını taşımaktadır.

Paydaş teorisi temellerinde işletmelerin sürekli denetim uygulaması ve sürekli denetimin teknolojik alt yapısının blokzinciri ile oluşturulmasının sonuçlarını ele alan çalışma, BIST 100 endeksinde bilişim sektöründe yapılan çalışmanın güvenilirlik analizi bir sonraki bölümde açıklanmaktadır.

2. YÖNTEM

Çalışma paydaş teorisi kapsamında, muhasebe işlemleri ve denetim sürecinde güvenilirlik açısından sürekli denetim uygulanmasında Blok Zinciri teknolojisinin kullanımının değerlendirilmesidir. Çalışma gelişen teknoloji karşısında gerçek zamanlı denetime imkân sunan sürekli denetimin paydaşların doğru, güvenilir bilgi kaynağı olan finansal raporlamalar oluşturulmasında uygulanabilirliğinin paydaş teorisi kapsamında ele alınmasıdır. Paydaş teorisi temelinde işletmeler açısından değer yaratma kabiliyeti ve işletme ile her ne olursa olsun ilişki içerisinde olan herkesin paydaş sayılarak, gerekli bilgiye erişim olanağı olması gerekliliği bulunmaktadır. Bu teori özellikle muhasebe bilgi sistemi içerisinde paydaşların beklentilerini karşılama amacı ile kullanılan finansal raporlamanın kapsamının artırılması ve entegre bir raporlama ile tüm paydaşların tek bir raporda mali ve mali olmayan istediği bilgilere ulaşabilmesini öngörmektedir. Böylece hata ve hilenin önüne geçilebileceği öngörülmektedir. Bu çalışmanın temel amacı, Borsa İstanbul (BIST)'da 2022 yılı içerisinde bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin sürekli denetimin uygulanma düzeyini, blok zinciri teknolojisinin kullanımı ve bu teknolojinin denetim aşamasında kullanılıp kullanılmadığı ile sürekli denetim uygulamasının paydaşlar üzerinde olumlu yansımalarının olup olmadığını tespit etmektir.

Çalışmanın kapsamını BIST'te yer alan 2022 yılı bilişim sektöründeki 27 bilişim firması oluşturmaktadır. Oluşturulan anket bilişim firmalarının muhasebe, finans, bütçe/raporlama, yatırımcı ilişkileri, denetim birimlerinde görev yapmakta olan personel ve yöneticilerine uygulanmıştır.

2.1. Araştırmanın Amacı

Çalışma paydaş teorisi kapsamında, işletmelerde muhasebe işlemleri ve denetim sürecinde, sürekli denetim uygulanmasında blok zinciri teknolojisinin kullanımının değerlendirilmesini amaçlamaktadır

2.2. Araştırma Sorusu

Çalışmanın temel sorusu;

“Türkiye’de BIST-100 bilişim sektöründe yer alan firmaların sürekli denetim kullanımı ve sürekli denetim uygulanması ile paydaşların denetimden beklentilerinin karşılanmasında blok zinciri teknolojisinin etkisi nedir?” şeklindedir.

Bununla birlikte çalışmada Muhasebe Bilgi Sistemi'nin ürettiği bilginin paydaş teorisi kapsamında işletme paydaşlarının güvenilir bilgi ihtiyacının karşılanmasında sürekli denetimin uygulanmasının ve bu denetimde blok zinciri teknolojisinin kullanılmasının işletme ile paydaş ilişkilerini olumlu etkilediği düşüncesi neticesinde çalışma hipotezleri ve soruları oluşturulmuştur.

Çalışma kapsamında sorular;

- İşletmenizde sürekli denetim uygulanıyor mu? Sürekli denetim kavramı hakkında yeterli bilgiye sahip olduğunuzu düşünüyor musunuz?
- İşletmenizde blok zinciri teknolojisi kullanılıyor mu? Blok zinciri teknolojisi hakkında yeterli bilgiye sahip olduğunuzu düşünüyor musunuz?
- Paydaş Teorisi içeriğine ilişkin işletmenizin paydaşlarına karşı sorumlulukları hakkında yeterli bilgiye sahip olduğunuzu düşünüyor musunuz?

Sorularına da cevap aranmıştır.

2.3. Araştırmanın Ön Kabulleri ve Sınırlılıkları

Çalışmanın sınırlılıklarını;

- Dünya da ve Türkiye’de Paydaş Teorisinin kavram içeriğinin muhasebe ve denetim disiplini ile ilişkilendirilmesi hususunda çalışmaların az olması,
- Sürekli denetimde teknoloji kullanımı konusunda blokzinciri teknolojisi ile ilişkilendirilen yayın sayısının az olması, oluşturmaktadır.

Çalışmanın kısıtı ise

- Çalışma BIST’te 2022 yılındaki sektörler arasından yalnızca bilişim sektöründe faaliyet gösteren 27 adet firma üzerinde yapılmıştır.

2.4. Araştırmanın Evreni ve Örneklem Seçimi

Paydaş teorisi, işletmelerin paydaşlarına karşı şeffaf, açık ve hesap verebilir kavramlarını içerisinde barındıran kurumsal yönetim anlayışını benimsemiş olması gerektiğini belirtmektedir. Kurumsal yönetimin anlayışının temel gereksinimlerinden biri de işletmelerde etkin bir denetim sistemidir. Paydaş teorisinin beklentilerini karşılayan süreçler BIST-100 işletmelerinde uygulanmaktadır. Dolayısıyla bu işletmelerin denetim ile ilgili hem teknolojik hem de diğer yönlerden güncel gelişmeleri uygulama ihtimali bulunmaktadır (Serçemeli, 2015: 103). Aynı zamanda BIST-100 endeksinde işletmelerin, kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip olması, hisselerinin Borsa İstanbul pazarlarında işlem görmesi (BIST Pay Endeksleri Temel Kuralları, 2018), teknik donanım ve deneyimli personele sahip olmaları (Serçemeli, 2015: 103) dolayısı ile çalışmanın uygulanmasında dikkate alınacak evrende yer alacak firmaların özelliklerini belirlemektedir.

Çalışmanın ana temasını oluşturan sürekli denetim kavramına ilişkin sürekli denetimi uygulanabilmesi için ancak işletmelerin faaliyetlerine ilişkin tüm işlemlerinin elektronik ortamda bir otomasyona bağlı olarak uygulanması gerekmektedir. Bu sistemin oluşturulmasından sonra işletmelerin dış ve iç çevresinden gelen bilgi akışlarının sürekli incelenmesi, tüm bilgi ve raporlamaların ve denetim sonuçlarının sisteme bağlı elektronik ortamda oluşturulması gerekmektedir (Öztürk, 2015: 66-73). Bunun yanında konunun ana temalarından olan blok zinciri teknolojisinin işletmelerde uygulanabilmesi ve blok zinciri ağının oluşturulabilmesi için “node” adı verilen makinelere ihtiyaç duyulmaktadır (Atabaş, 2018: 12). Çalışmanın bu özelliklerinden dolayı çalışmanın daha iyi yönlendirilebileceği düşünülen BIST-100 de yer alan 2022 yılı içerisinde bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletmeler (27 firma) tercih edilmiştir.

Literatür incelendiğinde nicel analiz yöntemlerinde örneklem büyüklüğünü hesaplamak için formüller yer almaktadır. Bu formüller belirlenen faktörler doğrultusunda örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında yardımcı olsa da, hesaplanarak ortaya konulan sayılar örneklem büyüklüğünü kesin olarak vermeyebilir. Bu durumu savunan Creswell (2017)’e göre örneklem büyüklüğü her zaman formüllerle hesaplanmaz. Bazı durumlarda çalışma sınırlı sayıda örneklem grubu ile de yapılabilmektedir. Böyle durumlarda örneklem sayısının büyüklüğü, çalışmacının çalışmasında kullanacağı analizin istatistiksel süreçleri için bilinen yeterli katılımcıdan oluşabilmektedir (Creswell, 2017: 194-195).

Çalışmada analiz yöntemi olarak Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kullanılması uygun görülmüştür. Bu modelde normal dağılım gösteren veriler için örneklem büyüklüğü gözlenen değişken

sayısının 5 katı, normal dağılım göstermeyen veriler için ise 10 katı olması gerektiği ifade edilmektedir. Bunun yanında YEM için örneklem sayısının genel kurulu 150 katılımcının (katılımcı sayısı>150) altında olmamasıdır (Gürbüz ve Şahin, 2016: 332).

2.5. Soru Formunun Oluşturulması

Türkiye’de BIST-100 bilişim sektöründe yer alan firmaların sürekli denetimi kullanımı ve sürekli denetim uygulanması ile paydaşların denetimden beklentilerinin karşılanmasında blok zinciri teknolojisinin etkisi belirlemek amacıyla anket uygulanmıştır.

Anketin geliştirilmesinde aşağıdaki süreçler izlenmiştir.

- Literatürde BIST-100 bilişim sektöründe yer alan firmaların sürekli denetimi kullanımı ve sürekli denetim uygulanması ile paydaşların denetimden beklentilerinin karşılanmasında blok zinciri teknolojisinin etkisi belirlemek amacıyla ölçebilecek olan yapılmış anket çalışmalarının taraması yapılmıştır. Yapılan literatür taraması sonucunda çalışmanın sorusunu ölçebilecek geçerli ve güvenilir uygulanmış ankete rastlanılmamıştır. Bu bağlamda çalışma kapsamında anket geliştirilmiştir.

Anket formlarının hazırlanmasında çalışmanın konularıyla ilişkili daha önce Türkiye’de yapılmış ve geçerliliği/güvenilirliği test edilmiş çalışmaların ölçeklerinden yararlanılmıştır. Bu ölçeklerdeki soruların birçoğu çalışmanın konusuna ve sürecine göre yeniden düzenlenmiştir. Yararlanılan kaynaklar Ağgöl (2020) “Sürekli Denetim Yaklaşımı: ISO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nda Bir Araştırma” başlıklı doktora tezi, Güner (2021) “Blokzincir Teknolojisinin Muhasebede Kullanımıyla İlgili Algıların Belirlenmesine Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması” isimli makale çalışması, Özcan (2019) “İşletmelerin Sürdürülebilirliği Açısından İç Denetimin Rolü Ve Önemi” isimli yüksek lisans tezi, Özgül (2016) “Uluslararası İç Denetim Standartları Çerçevesi’nde Yapılan İç Denetim Faaliyeti Ve Kurumsal Sürdürülebilirlik İlişkisi: Bist Sürdürülebilirlik Endeksi’ne Tabi Şirketlerde Anket Çalışması” isimli yüksek lisans tezi, Solak, Gönen ve Rasgen (2017) “Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlamaya İlişkin Farkındalık Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması” isimli makale çalışması, Sultankhanova ve Yanık (2021) Finansal Bilgi Kullanıcıların Sürdürülebilirlik Raporu İle Güvence Denetimi Konusundaki Algıları Ve Farkındalıkları isimli makale çalışması ve Ünsal ve Kocaoğlu (2018) “Blok Zinciri Teknolojisi: Kullanım Alanları, Açık Noktaları ve Gelecek Beklentileri” isimli makale çalışmalarından oluşmaktadır.

- Belirtilen çalışmalardan çalışma amacına uygun olarak hazırlanan soruların geliştirilmesi için istatistik alanında 2 profesör, muhasebe ve denetim alanında 2 profesör ve 1 doçent, pazarlama alanında 1 doktor.öğretim üyesi, yönetim alanında 1 dr. öğretim üyesi kişiler tarafından inceleme yapılmış, yapılan incelemeler ve okumalar sonucu anket soruları 2 defa revize edilerek düzenlenmiştir.
- Anket için geliştirilen 87 sorunun anlaşılabilirliğinin test edilmesi için 2 önlisans mezunu, 1 lisans mezunu, 1 yüksek lisans mezunu ve 2 doktora mezunu ile yüz yüze görüşme yöntemi ile görüşme sağlanmıştır.
- Soruların anlaşılabilirliğinin test edilmesi sonucunda 87 soruluk anket örneklem grubu içerisinde bulunan 63 katılımcıya uygulatarak, test edilmiş ve güvenilirlik analizi yapılmıştır.

Anket çalışması 4 bölümden oluşmaktadır. Kişisel bilgi formunda katılımcıların kurum bilgisi, buldukları kurumdaki departmanları ve pozisyonları ile kurumdaki hizmet süreleri

değerlendirilmeye alınmıştır. Çalışma kapsamında kurumda BIST 100 endeksinde bilişim sektöründe yer alan 27 firma, bu firmalarda bulunan 5 departman (Yönetim, Muhasebe/Finans, Bütçe ve Raporlama, İç Denetim, Yatırımcı İlişkileri) ve işletmedeki pozisyon olarak pozisyon (Üst Düzey Yönetici, Yönetici, Uzman, Direktör, Müdür, Müdür Yardımcısı, Personel, Diğer) bilgi formunda yer almaktadır. Ayrıca bu bölümde yer alan 4 soru paydaş teorisi kapsamında beklentilerin işletmeler tarafından uygulanıp uygulanmadığına yönelik sorulardan oluşmaktadır.

Diğer 3 bölümden ilki paydaş teorisi kapsamında işletmelerde uygulanması gereken süreçleri ölçmek adına likert tipine uygun olarak hazırlanmış 18 sorudan oluşmaktadır. Likert tipi soru cevapları olumsuzdan olumluya doğru (1=1 ve 5=5) puanlandırılmış ve en yüksek puan olumlu olarak değerlendirilmiştir. Anketin 3 bölümdeki soruları 5'li likert tipine uygun olarak hazırlanmıştır. Anket düzeneğinde diğer iki bölüm için yönlendirici sorular yer almaktadır. Paydaş teorisi bölümünden sonra oluşturulan bölümlerde işletmelerde blok zinciri ve sürekli denetimin uygulanıp uygulanmadığına yönelik yönlendirici bulunmaktadır. Evet ve Hayır cevaplarına yönelik sorular değişerek katılımcılar yönlendirilmiştir. Blokzinciri teknolojisini kullanan firmalara öncelikle teknolojiyi hangi amaçla kullandıklarına yönelik soru yöneltildikten sonra 12 likert tipini uygun soru cevaplandırmaları istenmiştir. Blokzinciri teknolojisi kullanımına hayır cevabı veren firmalara 10 adet likert tipine uygun soru yanıtlamaları istenmiştir. Son bölüm sürekli denetime ilişkin sorular yer almaktadır. Bu bölümde de ilk olarak firmaların sürekli denetim uygulamalarına yönelik evet/hayır cevabı ile yönlendirici bir soru ile başlamaktadır. Sürekli denetim uygulayan firmalara öncelikle sürekli denetimin işletmenin denetimden beklentilerini karşıladıklarına yönelik soru yöneltilmekte olup, daha sonrasında 15 adet likert tipi soru katılımcılara yöneltilmektedir. Sürekli denetim uygulamayan firmalara ise 11 adet likert tipi soru yöneltilmiştir.

Katılımcılara ankete katılımlarının gönüllü olduğu, soru formlarında kişisel bilgilerine yer verilmediği ve Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Etik Kurulundan gerekli izinlerin alınarak, etik kurul raporu ile anketin yapılabilirliğine ilişkin Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından resmi olarak imzalanan yazı sunularak bilgilendirme yapılmıştır.

2.6. Güvenirlilik Analizi Sonuçları

Çalışmanın güvenilirlik testini uygulamada SPSS 23 Programı kullanılmıştır. Güvenirlilik analizi, ölçüm ölçeklerinin özelliklerini ve ölçekleri oluşturan öğeleri incelemenizi sağlamakta olup, yaygın olarak kullanılan bir dizi ölçek güvenilirliği ölçütünü hesaplar ve ayrıca ölçekteki bireysel maddeler arasındaki ilişkiler hakkında bilgi sağlamaktadır. Çalışmanın güvenilirlik analizinde ortalama maddeler arası korelasyona dayalı bir iç tutarlılık (Cronbach's Alpha) modeli kullanılmıştır (<https://www.ibm.com/docs/en/spss-statistics/25.0.0?topic=features-reliability-analysis>).

Ölçeğin Cronbach's Alpha değerinin $0,80 < \alpha < 1$ olması ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu belirtmektedir (Ural ve Kılıç, 2013: 284).

Anketin paydaş teorisi kapsamında hazırlanan bölümü kendi içerisinde 3 bölüme ayrılmaktadır. Bu 3 bölüm için yapılan güvenilirlik analiz sonuçlarının değerleri aşağıda verilmiştir.

Tablo 1: Paydaşların İşletmenin Toplumdaki Temel Rolüne İlişkin Beklentilerinin Karşılanması

	Silinen soruya göre ölçek ortalaması (Scale Mean if Item Deleted)	Kalan soruların ölçek ortalaması (Scale Variance if Item Deleted)	Düzeltilmiş madde-toplam korelasyon (Corrected Item-Total Correlation)	Silinen sorun Cronbach Alfa değeri (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
Şeffaflık önemlidir.	17,22	3,969	,683	,927
Hesap verebilirlik önemlidir	17,28	3,732	,768	,912
Adillik önemlidir	17,43	3,640	,917	,886
Güvenilir bilgi edinme önemlidir	17,43	3,640	,917	,886
Sürdürülebilirlik önemlidir.	17,50	3,271	,781	,918

Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Nesne Sayısı (N of Items)
,923	5

Tablo2: İşletmenizin Paydaş Beklentilerinin Karşılanmasında Yürütülmesi Gereken Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetlerinin Yerine Getirilmesi

	Silinen soruya göre ölçek ortalaması (Scale Mean if Item Deleted)	Kalan soruların ölçek ortalaması (Scale Variance if Item Deleted)	Düzeltilmiş madde-toplam korelasyon (Corrected Item-Total Correlation)	Silinen sorun Cronbach Alfa değeri (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
Toplumsal sorumluluk önemlidir.	21,75	4,631	,962	,866
Etik sorumluluk önemlidir.	21,75	4,631	,962	,866
Yasal Sorumluluk önemlidir	21,75	4,631	,962	,866
Gönülseverlik/Hayırseverlik Sorumluluğu önemlidir.	21,75	4,631	,962	,866
Paydaşların işletmeniz üzerinde olumlu etkileri önemlidir.	21,75	4,631	,962	,866
Paydaşların işletmeniz üzerinde olumsuz etkileri önemlidir.	21,83	6,751	-,013	1,000

Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Nesne Sayısı (N of Items)
,912	6

Tablo 3: İşletmenizdeki Paydaşlarınızın Beklentilerinin Karşılmasında Kurumsal Sürdürülebilirlik Boyutlarının Yerine Getirilmesi

	Silinen soruya göre ölçek ortalaması (Scale Mean if Item Deleted)	Kalan soruların ölçek ortalaması (Scale Variance if Item Deleted)	Düzeltilmiş madde-toplam korelasyon (Corrected Item-Total Correlation)	Silinen sorun Cronbach Alfa değeri (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
Çevresel sürdürülebilirlik önemlidir	28,80	4,807	,566	,915
Sosyal sürdürülebilirlik önemlidir	28,75	4,564	,813	,892
Ekonomik sürdürülebilirlik önemlidir.	28,78	4,545	,757	,896
İşletme yönetimi tarafından kurumsal sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik kapsamında risk analizi yapılmasının kuruma kattığı değer önemlidir.	28,75	4,530	,837	,890
İşletmenizdeki paydaşlarınızın beklentilerinin karşılanmasında çevresel, sosyal ve etik sorunları göz önünde bulundurması önemlidir	28,80	4,603	,692	,903
İşletmenizdeki kamuoyunda endişe yaratan çevresel, sosyal ve etik sorunları göz önünde bulundurması önemlidir	28,78	4,139	,768	,896
İşletmenizdeki finansal olan ve olmayan tüm bilgilerinin raporlanmasının paydaşların bilgi ihtiyacını karşılamasında önemlidir	28,83	4,175	,759	,897

Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Nesne Sayısı (N of Items)
,912	7

Çalışmanın paydaş teorisi kapsamında paydaşların işletmelerden beklentilerine yönelik hazırlanan ilk alanının içerisindeki üç bölümün güvenilirlik analizi sonuçları (1. Bölüm 0,923-2.bölüm 0,912 ve 3. Bölüm 0,912) Cronbach's Alpha değerlerine göre yüksek güvenilirlikte olduğu söylenebilmektedir. Ayrıca her bölüm içerisinde yer alan soruların Cronbach's Alpha değerlerine göre yüksek güvenilirlikte olduğu söylenebilmektedir.

Çalışmanın bir diğer bölümünü oluşturan BIST 100 endeksinde bilişim sektöründeki işletmelerin blokzinciri teknolojisini kullanıp kullanmadıklarına yönelik alanında yapılan güvenilirlik analizi sonuçları aşağıda verilmiştir. Bu alan kendi içerisinde 2 bölüme ayrılmaktadır.

Tablo 4: Blokzinciri Teknolojisi Kullanmayan İşletmeler Bölümü

	Silinen soruya göre ölçek ortalaması (Scale Mean if Item Deleted)	Kalan soruların ölçek ortalaması (Scale Variance if Item Deleted)	Düzeltilmiş madde-toplam korelasyon (Corrected Item-Total Correlation)	Silinen sorun Cronbach Alfa değeri (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
Blok zinciri teknolojisi hakkında bilgimin yeterli olduğunu düşünüyorum	46,30	11,252	,202	,836
Blok zinciri teknolojisi kullanılmasının idari ve operasyonel birçok işlemde maliyetleri düşüreceğini düşünüyorum.	46,33	10,575	,411	,819
Blok zinciri teknolojisi alt yapısını güvenilir buluyorum.	46,23	11,151	,244	,832
Gelecekte blok zinciri teknolojisinin her süreçte kullanılacağını düşünüyorum.	46,27	10,133	,570	,805
Blok zinciri teknolojisinin muhasebe/denetim alanında kullanımının şeffaflığı arttıracığını düşünüyorum	46,27	10,478	,382	,823
Blok zinciri teknolojisinin muhasebe/denetim alanında kullanımının mevzuata uygunluğu arttıracığını düşünüyorum	46,17	10,144	,616	,802
Blok zinciri teknolojisinin muhasebe/denetim alanında kullanımının işlem hızını arttıracığını düşünüyorum	46,17	10,695	,419	,818
Blok zinciri teknolojisinin muhasebe/denetim alanında kullanımının hata önlemeyi arttıracığını düşünüyorum	46,33	9,057	,650	,796
Blok zinciri teknolojisinin muhasebe/denetim alanında kullanımının etkinliği arttıracığını düşünüyorum	46,17	9,316	,792	,783
Muhasebede blok zincir teknolojisinin kullanılmasının denetim etkinliğini arttırabileceğini düşünüyorum	46,27	9,306	,747	,786
Muhasebede blok zincir teknolojisinin kullanılmasının denetim süreçlerini kolaylaştıracağını düşünüyorum	46,17	10,626	,443	,816

Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Nesne Sayısı (N of Items)
,826	11

Tablo 5: Blokzinciri Teknolojisi Kullanan İşletmeler

	Silinen soruya göre ölçek ortalaması (Scale Mean if Item Deleted)	Kalan soruların ölçek ortalaması (Scale Variance if Item Deleted)	Düzeltilmiş madde-toplam korelasyon (Corrected Item-Total Correlation)	Silinen sorun Cronbach Alfa değeri (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
Blok zinciri teknolojisi hakkında yeterli bilgiye sahibim	57,58	30,452	,170	,789
Blok zinciri teknolojisi kullanılması idari ve operasyonel birçok işlemde maliyetleri düşürür.	57,61	30,445	,116	,796
Blok zinciri teknolojisi alt yapısını güvenilir buluyorum.	57,48	28,991	,318	,780
Gelecekte blok zinciri teknolojisi her süreçte kullanılacaktır.	57,61	27,178	,535	,762
Blok zinciri kullanımının muhasebe/denetim alanında kullanımı şeffaflığı artırır.	57,58	27,985	,501	,766
Blok zinciri kullanımının muhasebe/denetim alanında kullanımı mevzuata uygunluğu artırır.	57,48	27,258	,558	,760
Blok zinciri kullanımının muhasebe/denetim alanında kullanımı işlem hızını artırır.	57,77	26,314	,541	,759
hatayı önlemeyi artırır	57,55	29,589	,218	,788
Blok zinciri kullanımının muhasebe/denetim alanında kullanımı etkinliği artırır	57,58	25,985	,522	,761
Muhasebede blok zincir teknolojisinin kullanılması denetim etkinliğini artırır	57,65	26,437	,503	,763
Muhasebede blok zincir teknolojisinin kullanılması veriler üzerindeki kontrol gücünü artırır	57,61	27,112	,507	,763
Muhasebede blok zincir teknolojisinin kullanılması denetim süreçlerini kolaylaştırır.	57,45	31,256	,038	,799
Muhasebede blok zincir teknolojisinin kullanılması işlem hızını artırır	57,55	27,056	,477	,766
Muhasebede blok zincir teknolojisinin kullanılması muhasebe sistemlerinin bütünleşmesine katkı sağlar.	57,48	26,591	,568	,758

Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Nesne Sayısı (N of Items)
,786	14

Bu bölümün güvenilirlik analizi sonuçları değerlendirildiğinde blokzinciri teknolojisi kullanmayan işletmelerin Cronbach's Alpha değeri 0,826 olarak yüksek güvenilirlik sağlamakta olup, blokzinciri kullanan işletmelerin Cronbach's Alpha değeri 0,786 ile güvenilir olduğu söylenebilmektedir.

Anketin son bölümünde sürekli denetim uygulanmasına yönelik alan yer almaktadır. Bu alanda da sürekli denetimin uygulanıp uygulanmadığına yönelik iki bölüm yer almaktadır.

Tablo 6: Sürekli Denetimi Uygulamayan İşletmeler				
	Silinen soruya göre ölçek ortalaması (Scale Mean if Item Deleted)	Kalan soruların ölçek ortalaması (Scale Variance if Item Deleted)	Düzeltilmiş madde-toplam korelasyon (Corrected Item-Total Correlation)	Silinen sorun Cronbach Alfa değeri (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
Sürekli denetimin işletmelerin denetim etkinliğinin artırılması açısından uygulanması gerekli değildir	38,54	12,702	,336	,547
Sürekli denetimin uygulanmasında gerekli alt yapı kurulumu maliyetli olmaktadır	38,50	9,815	,581	,457
Sürekli denetim ile ilgili gerekli standartlar bulunmamaktadır	38,57	14,032	-,040	,606
Sürekli denetimin uygulanabilmesi için gerekli teknolojik alt yapıda eksiklikler ve teknik engeller bulunmaktadır	38,39	13,210	,209	,566
Sürekli denetimin uygulanması karmaşık bir yapıya sahiptir	38,61	12,914	,107	,590
Sürekli denetimin uygulanmasında ve veri girişlerinin yapılmasında personel yetersizdir	38,71	13,323	,082	,590
Sürekli denetimin uygulanabilmesi için gerekli bütçe kısıtlaması bulunmaktadır	38,79	11,063	,523	,493
Kullanılan teknolojik alt yapıda veri güvenliği sorunlarının yaşanarak, yetkisi olmayan kişilerin kayıtlara erişimi oluşabilmektedir.	38,71	11,841	,399	,526
kurumsal yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerinin etkinliği arttırmamaktadır.	39,00	14,148	-,090	,628
Sürekli denetim kurumsal sürdürülebilirliğimiz için güvence vermemektedir	39,07	10,735	,438	,504
denetim faaliyetlerinde şeffaflık ve hesap verilebilirlik açısından yeterli değildir	39,29	10,138	,567	,466
Sürekli denetimin işletme faaliyetlerinin ve kaynaklarının kullanımında belirlenmiş karar ve amaçlara, politikalara, plan ve programlara uygunluğu bulunmamaktadır.	38,96	14,851	-,211	,640

Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Nesne Sayısı (N of Items)
,580	12

Tablo 7: Sürekli Denetim Uygulayan İşletmeler

	Silinen soruya göre ölçek ortalaması (Scale Mean if Item Deleted)	Kalan soruların ölçek ortalaması (Scale Variance if Item Deleted)	Düzeltilmiş madde-toplam korelasyon (Corrected Item-Total Correlation)	Silinen sorun Cronbach Alfa değeri (Cronbach's Alpha if Item Deleted)
Sürekli denetim ile tespit edilen suiistimal ve hatalar yetkililere zamanında bildirilmektedir.	56,94	19,862	,093	,788
Sürekli denetim, denetim uygulamalarında zaman tasarrufu sağlayarak denetçilerin yükünü hafifletir.	56,81	20,495	-,085	,803
Sürekli denetim, geleneksel denetime göre daha etkin olup, yönetim birimine kararlarında katkı sağlar.	56,87	17,383	,472	,763
Sürekli denetimin uygulanmasında denetçi, bilgi teknolojilerini kullanma yeteneğine sahip olmalıdır.	56,87	17,649	,470	,764
Sürekli denetimin uygulanmasında üst düzey bir yöneticinin olması gerekmektedir.	57,00	17,267	,488	,761
Sürekli denetim uygulanmasında yüksek güvenilirliğe sahip bilgi sistemlerine ihtiyaç bulunmaktadır.	56,74	17,931	,519	,762
Sürekli denetim hata ve hileleri önleyerek finansal verilere olan güveni arttırmaktadır.	56,97	17,232	,584	,755
Sürekli denetim büyük verilerin analizinden kolaylık sağlamaktadır.	57,06	17,596	,353	,775
Sürekli denetim kurumsal yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerinin etkinliğini arttırmaktadır.	56,94	17,262	,545	,757
Sürekli denetim, kurumsal sürdürülebilirliğimiz için güvence vermektedir.	56,71	18,280	,414	,769
Sürdürülebilirlik çalışmalarımızın sürekli denetim kapsamında ele alınması bu çalışmaların gelişimi açısından önemli bir rol oynamaktadır.	56,77	18,914	,180	,789
Sürekli denetim, sürdürülebilirlik çalışmalarının değerlendirilmesi ile işletmede tüketilen kaynakların yasalara ve mevzuata uyumunu sağlamaktadır.	57,06	18,662	,303	,777
Sürekli denetim, Kurumsal Sosyal Sorumluluk çalışmalarımızın etkinliği, verimliliği ve raporların güvenilirliği konusunda yönetim kuruluna gerekli güvence ve danışmanlık sağlamaktadır.	56,87	17,649	,419	,768
Sürekli denetim, işletmede gerçekleştirilen denetim faaliyetlerinde şeffaflığı sağlamaktadır.	56,94	16,529	,496	,760
Sürekli denetim, işletmede gerçekleştirilen denetim faaliyetlerinin hesap verilebilirliğini sağlamaktadır.	57,00	17,533	,553	,758

Güvenilirlik Analizi	
Cronbach's Alpha	Nesne Sayısı (N of Items)
,782	15

Bu bölümün güvenilirlik analizi sonuçları değerlendirildiğinde sürekli denetim uygulamayan işletmelerin Cronbach's Alpha değeri 0,580 olarak düşük güvenilirlik sağlamakta olup, sürekli denetim uygulayan işletmelerin Cronbach's Alpha değeri 0,782 ile güvenilir olduğu söylenebilmektedir.

3. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

İşletmeler “Paydaş Teorisi” çerçevesinde etkileşimde buldukları çevrenin geçirdiği ve sebep olduğu değişiklikleri izlemelidir. Bu değişikliklerin mevcut etkilerinin yanı sıra olası etkileri de tahmin ederek hazırlık yapmak işletmelerin başarısını artıracaktır. İşletmelerin en önemli fonksiyonlarından olan ve doğru çalışan, güvenilir muhasebe bilgi sistemi alt yapısı da çevreyle sağlıklı ilişkiler kurulmasında kritik role sahiptir. Özellikle muhasebeleştirme sürecinin sonuçları olan finansal tabloların güvenilirliğin sağlanması işletmeye olan bakış açısını olumlu etkileyecektir. Teori bu şekliyle muhasebe fonksiyonuna uyarlandığında güvenilirliğin sağlanması ve işletme algısının olumlu olabilmesi için denetim sürecinin finansal/finansal olmayan olayları ele alarak yürütülmesi sağlıklı olacaktır. Son yıllarda yaşanan gelişmelerle hem muhasebeleştirme süreci hem de denetim süreci blokzinciri ve teknolojileriyle daha güvenilir ve sağlıklı bir hâle gelmektedir. Çalışma doktora tezi kapsamında yürütülen, Paydaş Teorisi – Blokzinciri – Sürekli Denetim etkileşiminin etkinliğini ölçmek üzere yürütülen anket çalışmasının ön hazırlık ve değerlendirme sürecine yönelik olarak ele alınmıştır.

Güvenilirlik analizi sonuçları değerlendirildiğinde sonuçlara göre katılımcıların paydaş teorisi bölümünde oluşturulan sorulara yönelik tutumlarının yüksek seviyede geçerli ve güvenilir olduğu söylenebilmektedir. Çalışmanın bir diğer bölümünde blokzinciri teknolojisini muhasebe ve denetim süreçlerinde kullanan/kullanmayan işletmelerin tutumlarını ölçmede geçerli ve güvenilir olduğu görülmektedir. Çalışmanın son bölümünü oluşturan sürekli denetimin işletmeler tarafından uygulanıp uygulanmadığına yönelik bölümler de ise uygulamayan işletmelerin tutumlarını ölçmede güvenilirliğin düşük olduğu, sürekli denetimi uygulayan işletmelerin tutumlarının ise güvenilirliğin olduğu söylenebilmektedir.

Bu sonuçlarda dikkat edilmesi gereken hususlardan birisi sürekli denetim uygulanmamasına yönelik alandaki soruların olumsuz tutuma yönelik oluşturulmuş olması ve likert tipinin (1=5 puan ve 5=1 puan) uygulanmasıdır. Dolayısıyla bu alanda yapılan güvenilirlik analizi sonuçları düşük çıktığı söylenebilir.

Çalışmanın sonuçları paydaş teorisi kapsamında sürekli denetimin rolü ve blok zinciri teknolojisi etkileşimi: BIST-100 bilişim sektörü firmalarında uygulanmasına yönelik oluşturulan ölçeğin geçerli ve güvenilir bir araç olarak kullanılabileceğini göstermektedir.

Etik Beyan

“Paydaş Teorisi Kapsamında Sürekli Denetimin Rolü ve Blok Zinciri Teknolojisi Etkileşimi: BIST Bilişim Sektörü Firmalarında Uygulanması” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için ilgili etik kurul izni alınmıştır. Bu çalışma, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğünce 09-D-22 proje numarası ile desteklenen “Paydaş Teorisi Kapsamında Sürekli Denetimin Rolü ve Blok Zinciri

Kazak, G. & Erdemir, N.K. (2022). Paydaş Teorisi Kapsamında Sürekli Denetimin Rolü ve Blok Zinciri Teknolojisi Etkileşimi: BIST Bilişim Sektörü Firmalarında Uygulanması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 974-991.

Teknolojisi Etkileşimi: BIST Bilişim Sektörü Firmalarında Uygulanması” başlıklı doktora tez projesinin anket uygulamasına ait ön çalışmadır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Adams, C. A. (2004). The Ethical, Social And Environmental Reporting-Performance Portrayal Gap. *Accounting, Auditing ve Accountability Journal*. 5(17), 731-757.
- Ağgül, S. (2020). *Sürekli Denetim Yaklaşımı: ISO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nda Bir Araştırma. (Doktora Tezi)*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. Erzurum.
- Akarçay, Ç. (2014). Sürdürülebilirlik Muhasebesi Standartları Kurulu-Sustainability Accounting Standards Board. *Öneri Dergisi*, 11(42), 1-11.
- Aktan, C., ve Börü, D. (2007). Kurumsal Sosyal Sorumluluk. C. C. Aktan (Ed.), *Kurumsal Sosyal Sorumluluk İşletmeler Ve Sosyal Sorumluluk İçinde* (ss. 7-25). İzmir: İGİAD Yayını.
- Atabaş, H. (2018). *Blokszinciri Teknolojisi Ve Kripto Paraların Hayatımızdaki Yeri*. İstanbul: Ceres Yayınları.
- Bonafous-Boucher , M., ve Rendtorff, J. (2016). *Stakeholder Theory A Model For Strategic Management*. Switzerland: Springer.
- Bumgarner , N., ve Vasarhelyi, M. (2018). Continuous Auditing—A New View. C. Victoria , D. Chan , ve M. Vasarhelyi (Ed.), *Continuous Auditing: Theory And Application İçinde* (ss. 7-52). Emerald Publishing.
- Creswell, J. W. (2017). *Eğitim Araştırmaları: Nicel Ve Nitel Araştırmanın Planlanması, Yürütülmesi Ve Değerlendirilmesi*. EDAM.
- Erhan, D. U. (2012). Yeni Türk Ticaret Kanunu Ortamında Elektronik Raporlama Tekniklerinin Finansal Raporlama ve Denetime Katkısı. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*,(3), 157-176
- Freeman, R., ve Mcvea, J. (2021, 12 24). A Stakeholder Approach To Strategic Management. Darden Graduate School Of Business Administration University Of Virginia Working Paper No. 01-02
- Freeman, R., ve Velamuri, S. (2006). A New Approach To Csr: Company Stakeholder Responsibility. A. Kakabadse, ve M. Morsing (Ed.), *Corporate Social Responsibility İçinde* (ss. 9-23). Springer.
- Güner, M. (2021). Blokszincir Teknolojisinin Muhasebede Kullanımıyla İlgili Algıların Belirlenmesine Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması. *Muhasebe Ve Finansman Dergisi*, Ağustos 2021 (Özel Sayı). 459-472.

Kazak, G. & Erdemir, N.K. (2022). Paydaş Teorisi Kapsamında Sürekli Denetimin Rolü ve Blok Zinciri Teknolojisi Etkileşimi: BİST Bilişim Sektörü Firmalarında Uygulanması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 974-991.

- Gürbüz, S., ve Şahin, F. (2016) *Araştırma ve Tez Yazım Yöntemleri - Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Ankara:Seçkin Yayınları.
- Ibm (22.03.2021) “Spss Statistics”, <https://www.ibm.com/docs/en/spss-statistics/25.0.0?topic=features-reliability-analysis> (05.10.2022)
- Marques, R., ve Santos, C. (2017). Research On Continuous Auditing A Bibliometric Analysis. *Ieee* <https://ieeexplore.ieee.org/document/7976048>, 1-4. (01.08.2022)
- Ural,A. ve Kılıç,İ., (2013). *Bilimsel Araştırma Süreci ve Spss İle Veri Analizi*. 4.Baskı.Ankara:Detay Yayıncılık.
- Smith, S. S. (2015). Accounting, Governance And Stakeholder Reporting, And Economic. *Journal Of Applied Business And Economics*, 76-80.
- Özcan, B. K. *İşletmelerin Sürdürülebilirliği Açısından İç Denetimin Rolü Ve Önemi. (Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Özgül, B. (2016). *Uluslararası İç Denetim Standartları Çerçevesinde Yapılan İç Denetim Faaliyeti Ve Kurumsal Sürdürülebilirlik İlişkisi: BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne Tabi Şirketlerde Anket Çalışması. (Yüksek Lisans Tezi)*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Denetimi Bilim Dalı, İstanbul.
- Özkul Gökmen, E. (2021, 02 02). “Kurumsal Raporlama: Sürdürülebilirlik Mi? Entegre Mi?” 11 23, 2021 Tarihinde Ekoıq: <https://ekoıq.com/2021/02/02/Kurumsal-Raporlama-Surdurulebilirlik-Mi-Entegre-Mi/> (01.08.2022)
- Öztürk, M. S. (2015). *Sürekli Denetim Sistemi: Borsa İstanbulda İşlem Gören Bir İşletmede Uygulama. (Doktora Tezi)* Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Isparta.
- Selim , G., ve Mcnamee, D. (1999). Risk Management And Internal Auditing: What Are The Essential Auditing: What Are The Essential Building Blocks For A Successful Paradigm Change? *International Journal Of Auditing*, (3), 147-155.
- Serçemeli, M., (2015). *İç Denetim Stratejisinde Sürekli Denetim Yaklaşımı BİST-100 Şirketlerinde Bir Araştırma. (Doktora Tezi)*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum.
- Sultankhanova, G., ve Yanık, S. (2020). Finansal Bilgi Kullanıcıların Sürdürülebilirlik Raporu ile Güvence Denetimi Konusundaki Algıları Ve Farkındalıkları. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, (62). 41-58.
- Solak, B., Gönen, S., ve Rasgen, M. (2017). Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlamaya İlişkin Farkındalık Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. 19(1). 166 – 168.
- Ünsal, E., ve Kocaoğlu, Ö. (2018). Blok Zinciri Teknolojisi: Kullanım Alanları, Açık Noktaları ve Gelecek Beklentileri . *Avrupa Bilim Teknolojisi Dergisi*, (13), 54-64.
- Wang, Y., ve Kogan, A. (2017). “Designing Privacy-Preserving Blockchain Based Accounting Information Systems”, <https://ssrn.com/abstract=2978281> (05.03.2022).
- Wilson, M. (2003). “Corporate Sustainability: What Is It And Where Does it Come From? *Ivey Business Journal*”, https://iveybusinessjournal.com/ibj_issue/march-april-2003/ (08.02.2022).

Kazak, G. & Erdemir, N.K. (2022). Paydaş Teorisi Kapsamında Sürekli Denetimin Rolü ve Blok Zinciri Teknolojisi Etkileşimi: BIST Bilişim Sektörü Firmalarında Uygulanması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 974-991.

Yanık , S., ve Türker, İ. (2012). Sürdürülebilirlik Ve Sosyal Sorumluluk Raporlamasındaki Gelişmeler (Tümleşik Raporlama). *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (47), 291-308.

Yüksel, F. (2019). Sürekli Denetim, Entegre Raporlamanın Sürekli Denetimi. *Uluslararası Muhasebe Ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 141-155.



Türkiye’deki Özel Sermayeli Bankaların Finansal Performans Analizi: SWARA Ağırlıklı CODAS Yöntemi

Erdi BAYRAM *

Öz

Türk Finans Sistemi banka temelli bir yapılanmaya haizdir. Bu bakımdan bankacılık sistemi finansal sistemin taşıyıcısı, yönlendiricisi konumundadır. Sistem içerisinde kamu bankaları ve özel sermayeli bankalar faaliyet göstermekle birlikte konvansiyonel bankacılık, kalkınma ve yatırım bankacılığı ve katılım bankacılığı olmak üzere üç ayrı bankacılık modeli mevcuttur. Bu çalışmada Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren yedi konvansiyonel özel sermayeli banka ve üç özel sermayeli katılım bankasının 2019-2021 dönemi için finansal analizi ve başarı/performans incelemesi yapılmıştır. SWARA ağırlıklı CODAS yönteminin kullanıldığı çalışmada başarı/performans kriteri olarak sekiz finansal oran modele dahil edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Garanti, Akbank ve İş Bankası'nın diğer bankalara kıyasla daha yüksek performans skoruna ulaştığı görülmektedir. Öte yandan Kuveyt Türk ve Türkiye Finans'ın 2021 yılında diğer yıllara göre daha düşük bir performans gösterdiği saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, Finansal Performans, SWARA, CODAS.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Financial Performance Analysis of Privately-Owned Banks in Turkey: SWARA Weighted CODAS Method

Abstract

The Turkish Finance System has a bank-based structure. In this respect, the Turkish banking system is the primary component and the leader of the Turkish finance system. While state-owned, privately-owned, and foreign banks operate within the system, there are three different banking models: Conventional (deposit) banking, development and investment banking, and participation banking. This study includes financial analysis and performance measurements of seven conventional privately-owned banks (including foreign banks) and three privately-owned participation banks operating in the Turkish banking sector for 2019-2021. As the methods, SWARA weighted CODAS was used, and eight financial ratios were included in the analysis as performance criteria. According to the results of the analysis, it is seen that Garanti, Akbank, and İşbank obtained higher performance scores compared to other banks. On the other hand, it was determined that Kuveyt Türk and Türkiye Finans performed lower in 2021 compared to other years.

Keywords: Banking, Financial Performance, SWARA, CODAS.

Article Type: Research Article

* Arş. Gör., Manisa Celâl Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman Ana Bilim Dalı, erdi.bayram@cbu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4478-7231

1. GİRİŞ

Robert Shiller'in bankacılığın demokratikleşmesi olgusuna dayanan tartışması bankaların toplumlara sunduğu bankacılık hizmetlerinin en geniş kesimlere uzanması ve bu yolla finansman olanaklarına erişimin artırılması üzerinedir. Yazar gelinen noktada demokratikleşme sürecinin devam ettiğini ve bunun uzun dönemli bir eğilim olduğunu vurgulamaktadır (Shiller, 2012:73-74). Şüphesiz bankalar gelişen teknolojinin de etkisiyle toplumların finansal kabiliyetlerini artırma yönünde pozitif bir etki yapmıştır. Günümüzün kompleks finans sisteminde bankalar/bankacılık sektörü ülke ekonomileri için merkezi bir konumdadır ve bu konumları itibarıyla bankaların önemi ve yarattığı sosyal etki yadsınmaz boyuttadır.

Banka temelli bir finans sistemine sahip olan Türkiye'de bankacılık sektörü -aktif büyüklük açısından- finansal sistemin yaklaşık %82'sini yönlendirmektedir (TBB, 2022a). Sektör içinde üç farklı bankacılık türü yer almaktadır. Bunlar konvansiyonel (mevduat) bankalar, kalkınma ve yatırım bankaları ve katılım bankalarıdır. Bankacılık sektörü içerisinde konvansiyonel bankaların payı toplam aktiflere göre %86 iken, kalkınma ve yatırım bankalarının payı %7, katılım bankalarının payı ise %7'dir. Sektörün sahiplik grubuna göre aktiflerin dağılımı incelendiğinde ise kamu bankalarının payı %43, yerli özel sermayeli bankaların payı %31, yabancı özel sermayeli bankaların payı ise %26'dır. 2022 Mart verilerine göre 34 mevduat bankası, 16 kalkınma ve yatırım bankası ve 6 katılım bankası faaliyetlerini sürdürmektedir (BDDK, 2022). Mevcut veriler Türkiye'de konvansiyonel bankacılık türünün sektörde oldukça baskın olduğunu göstermektedir.

ÇKKV yöntemler seti karar problemlerinin çözümünde kullanılan yaklaşımlar ve modelleri içermektedir. Bir ÇKKV yönteminin kullanım amacı farklı kriterlerin modele dahil edilerek alternatifler arasından uygun seçimin/seçimlerin yapılmasıdır. Yöntemi uygulayan birimler sonlu sayıdaki alternatifler arasından en iyi seçimi yapmak üzere karar alternatiflerini -belirledikleri kriterler bağlamında- en iyiden en kötüye doğru sıralayarak analiz etmektedir. Yöntemler setine ilişkin literatürün genişlemesiyle birlikte yeni optimizasyon teknikleri farklı karar/sıralama problemlerine uygulanmaya başlanmıştır. Yaygın bir kullanım alanı olan ÇKKV yöntemlerinin lojistik, mühendislik, insan kaynakları, tedarik zinciri yönetimi gibi farklı alanlardaki seçim problemlerine uygulandığı izlenmektedir (Ecer, 2020:26). Bu çalışmada ise Türkiye'deki özel sermayeli bankaların finansal performans sıralamasını elde etmek üzere ÇKKV yöntemler setine başvurulmuştur.

Bu çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren 7 özel sermayeli konvansiyonel banka ve 3 özel sermayeli katılım bankası finansal açıdan incelenmiştir. Bu inceleme bankaların sermaye yapısı, aktif yapısı, likidite, kârlılık ve gelir-gider durumunu analiz etmek üzere seçilen 8 finansal oran vasıtasıyla yapılmıştır. Çalışmanın temel motivasyonu özel sermayeli konvansiyonel ve katılım bankalarının temel finansal verilerini kullanarak performans sıralaması yapmak ve bankaları karşılaştırmaktır. Bu maksatla literatürde yaygın olarak kullanılan Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerine başvurulmuştur. İki aşamalı analizin ilkinde, seçilen finansal oranların bankaların finansal başarısına etkisini belirlemek üzere subjektif bir ağırlık tespit yöntemi olan SWARA kullanılmıştır. İkinci aşamada ise hesaplanan ağırlıklar CODAS yöntemine dahil edilerek bankaların finansal başarı/performans sıralaması yapılmıştır.

Çalışmanın ilk kısmında konuyla ilgili yapılmış çalışmaların derlendiği bir literatür özeti sunulmuştur. Akabinde gerçekleştirilen uygulamaya ilişkin veri seti bilgisi verilmiş ve kullanılan yöntemler tanıtılmıştır. Yapılan hesaplamalar ve analizler doğrultusunda elde edilen çıktılar ve bulgular sunulduktan sonra son bölümde araştırmaya ilişkin sonuçlar verilmiştir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Yerli ve yabancı literatürde konuya ilişkin çok sayıda çalışmanın yer aldığı görülmektedir. Ancak burada daha yakın tarihte yapılmış olan araştırmalara yer verilerek güncel bir literatür incelemesi sunulacaktır.

Bankacılık sektörüne ilişkin yapılan araştırmalarda genellikle performans ölçümü ve etkinlik-verimlilik analizleri başı çekmektedir. Buna ek olarak finansal sağlamlık testleri, iflas riski ölçümü, stres testi ve piyasa riski ölçümlerine yönelik modeller de kullanılmaktadır. Örneğin Aksoy ve Göker (2018) yaptıkları araştırmada bankacılık sektöründeki finansal riskleri Z-Skor ve Bankometer gibi iki farklı diskriminant analiziyle incelemiştir. Topak ve Alacaatlı (2020) ise Türkiye’deki bankaların kamu ve kamu dışı sahiplik durumuna göre etkinliğini veri zarflama analiziyle ölçmüştür. Öner ve Okumuş (2021) Covid-19 sonrası dönemde Türk bankacılık sektörünün stres testleri ile senaryo analizini gerçekleştirmiştir. Saputri ve Krisnawati (2020) Hindistan’daki bankaların finansal başarısızlık riskini Z-Skor, Springate, Zmijewski, Bankometer, Grover ve GREC modelleriyle tahmin etmiştir. Literatürde bu gibi çalışmalara oldukça sık rastlanmaktadır.

Bankaların finansal başarı/performans incelemesine yönelik yapılan çalışmalarda ise CAMELS analiz tekniği yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu konudaki en güncel çalışmalardan biri Güleç, Hazar ve Babuşçu (2021) tarafından sistemik bankalar üzerine yapılmıştır. Bunun yanı sıra farklı sıralama problemlerinin çözümünde sıklıkla başvurulmuş çok kriterli karar verme yöntemleri bankaların finansal başarı/performans incelemesinde önemli bir kullanım alanına sahiptir.

Gözkonan ve Küçükbay (2019) 2008-2017 dönemi için katılım ve konvansiyonel bankaları 8 finansal oranı temel alarak ve Gri İlişkisel Analiz ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak karşılaştırmıştır. Analiz sonucunda 13 banka içerisinde katılım bankalarının geleneksel bankalara kıyasla daha düşük performans gösterdiği görülmüştür.

Topak ve Çanakçıoğlu (2019) Türkiye’de faaliyet gösteren aktif büyüklüğe göre seçilmiş 11 konvansiyonel bankayı 2017 yılı için analiz etmiştir. 9 finansal oranın kullanıldığı çalışmada kriter ağırlıkları Entropi, sıralama COPRAS yöntemiyle belirlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre Ziraat Bankası, İş Bankası ve Garanti Bankası performansı yüksek bankalar olarak tespit edilmiştir.

Aydın (2020) Türkiye’deki yabancı sermayeli bankaların 2016-2019 dönemi için finansal performansını SD ağırlıklı COPRAS yöntemiyle analiz etmiştir. Performans göstergesi olarak 8 kriterin kullanıldığı çalışmada Garanti Bankası’nın en iyi performansa sahip olduğu tespit edilmiştir.

Gupta vd. (2020) Hindistan’daki özel sermayeli bankaların analizini yaptığı çalışmasında banka performanslarını AHP ağırlıklı TOPSIS yöntemiyle incelemiştir. 10 finansal oranın kriter olarak kullanıldığı araştırmada sermaye yeterlilik, likidite ve kârlılık oranlarının performansa etkisinin yüksek olduğu görülmüştür.

Marjanovic ve Popovic (2020), Sırbistan’daki 25 bankanın finansal performansını CRITIC ağırlıklı TOPSIS yöntemiyle 2012-2017 dönemi için incelemiştir. Çalışmada kullanılan kriterler; aktif karlılık, sermaye yeterlilik oranı, şüpheli alacaklar karşılığı, kredi mevduat oranı, net faiz kazancı ve likidite riski oranıdır. Yazarlar finansal sağlamlık ve likidite göstergelerinin banka performansını ölçmede daha önemli hale geldiğini ifade etmektedir.

Ak, Babuşçu ve Hazar (2021) 2009-2019 dönemi için Borsa İstanbul’da işlem gören 9 mevduat bankasını 8 finansal oranla analiz ettiği çalışmasında COPRAS sıralama yöntemini kullanmıştır. İlgili dönemde büyük ölçekli özel sermayeli bankaların daha yüksek performans skoruna sahip olduğu

sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca likidite ve kârlılık oranları yüksek olan bankaların finansal performanslarının da yüksek olduğu görülmüştür.

Akgül (2021) 2016-2020 dönemi için Borsa İstanbul'da işlem gören 9 konvansiyonel bankanın finansal analizini yaptığı çalışmada CRITIC ağırlıklı CoCoSo yöntemini kullanmıştır. İlgili dönemlerde performansı en yüksek bankanın Akbank olduğu raporlanmıştır.

Demir (2021) özel sermayeli konvansiyonel bankaları analiz ettiği çalışmasında SWARA ağırlıklı RAFSI yöntemini kullanmıştır. 2014-2019 dönemi için yapılan uygulamada 10 finansal oran kriter olarak seçilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Akbank ve Yapı ve Kredi Bankası en yüksek performansa sahip bankalar olarak tespit edilmiştir.

Majeed ve Zainab (2021) 2008-2019 dönemi için Pakistan'daki 5 İslami banka ile 5 konvansiyonel bankayı finansal oran analizi yöntemiyle karşılaştırmıştır. Çalışmada İslami bankaların konvansiyonel bankalara göre sermaye yeterlilik, likidite, finansal sağlamlık ve risk açısından daha iyi durumda; kârlılık açısından ise daha kötü durumda olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çakalı (2022) 17 konvansiyonel bankayı 10 finansal gösterge kullanarak 2020 yılı için analiz ettiği çalışmasında SWARA ve Entropi yöntemiyle hesaplanan ağırlıkları birleştirerek kullanmış ve EDAS sıralama tekniğinden faydalanmıştır. Analiz sonuçlarına göre Garanti Bankası, İş Bankası ve Akbank en başarılı üç banka olarak belirlenmiştir.

Bu çalışmada kullanılan SWARA ve CODAS yöntemlerinin literatürde farklı seçim/sıralama problemlerinin çözümünde uygulandığı görülmektedir. Ulutaş (2020) kargo şirketi seçim probleminin çözümü, Özdağoğlu vd. (2020) biyokimya hormon cihazı seçim probleminin çözümü, Arslan ve Ayvaz (2021) ise emniyet personeli performans ölçümü için ilgili yöntemlerden yararlanmıştır.

3. VERİ VE YÖNTEM

Çalışmaya Türkiye'de faaliyet gösteren 7 konvansiyonel özel sermayeli banka, 3 özel sermayeli katılım bankası olmak üzere 10 banka dahil edilmiştir (Tablo 1). Konvansiyonel bankalar aktif büyüklüğü (100 milyon TL ve üzerinde olanlar) baz alınarak seçilmiştir (TBB, 2022b). Özel sermayeli katılım bankalarının tamamı alınmıştır.

Tablo 1: Analiz Edilen Bankalar

Kodu	Banka Adı	Kısaltma
A1	Akbank T.A.Ş.	AKBNK
A2	Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.	ALBRK
A3	Denizbank A.Ş.	DENİZ
A4	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	GARAN
A5	Türkiye İş Bankası A.Ş.	ISBANK
A6	Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.	KTURK
A7	QNB Finansbank A.Ş.	QNB
A8	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	TEB
A9	Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.	TFINANS
A10	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	YKB

İki aşamadan oluşan analizde bankaların 2019, 2020 ve 2021 yıllarına ilişkin finansal oranları kullanılmıştır. Kullanılan 8 farklı finansal oran sermaye yapısı, aktif yapısı, likidite, kârlılık durumu ve gelir-gider yapısını incelemek üzere seçilmiştir (Tablo 2). Analize dahil edilen finansal oranlar Seçme

vd. (2009) tarafından ortaya konulan ve finansal performansın ölçümünde kullanılan ana kriterler baz alınarak seçilmiştir. İlgili çalışmadaki grup ve sektör payları bankaların seçiminde kullanıldığı için ayrıca kriter olarak dahil edilmemiştir. Ana kriterlere bağlı olarak seçilen alt kriterler ise literatürdeki çalışmalar incelenerek belirlenmiştir. Ayrıca kriter belirleme sürecinde Bankometer metodu ve CAMELS analizi bileşenlerinden yararlanılmıştır. Bunun yanı sıra Marjanovic ve Popovic (2020), Ak vd. (2021) ve Çakalı (2022)’nin çalışmaları referans alınmıştır. Veri seti Türkiye Bankalar Birliği internet sayfasından (TBB, 2022c) ve bankaların yıl sonu denetim raporlarından derlenmiştir.

Tablo 2: Analizde Kullanılan Finansal Oranlar (Kriterler)

Kodu	Finansal Oranlar	Hedef*
K1	Ana Sermaye (Tier 1) / Toplam Varlıklar	Maks
K2	Özkaynaklar / Toplam Varlıklar	Maks
K3	Toplam Krediler / Toplam Varlıklar	Maks
K4	Donuk Alacaklar / Toplam Krediler	Min
K5	Likit Aktifler / Kısa Vadeli Yükümlülükler	Maks
K6	Ortalama Aktif Kârlılığı	Maks
K7	Ortalama Özkaynak Kârlılığı	Maks
K8	Toplam Giderler / Toplam Gelirler	Min

* Maks, ilgili oranın yüksek olmasının istendiğini (fayda temelli); Min ise tam tersini (maliyet temelli) ifade etmektedir.

Bankaların finansal açıdan durumunu değerlendirmek ve analiz etmek üzere iki farklı çok kriterli karar verme yöntemiyle iki aşamalı bir yol izlenmiştir. Bunlardan ilki sıralama kriteri olarak seçilen finansal oranların ağırlıklarını tespit etmek üzere kullanılan SWARA (Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis) yöntemidir. İkinci aşamada ise ilgili kriterlerin önem ağırlıklarını temel alarak alternatifleri -bu çalışmada bankaları- sıralamak için CODAS (Combinative Distance-Based Assessment) yöntemi kullanılmıştır. Yöntemlerin matematiksel çözümleri MS Excel ve Matlab R2019a programlarında yapılmıştır.

3.1. SWARA (Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis)

Türkçe deyişle Kademeli Ağırlık Değerlendirme Oran Analizi, bir sıralama problemi için seçilen kriterlerin önem ağırlıklarının kriterler arası oransal üstünlüklere göre -sübjektif bir şekilde- hesaplanmasına dayanmaktadır. Kersulienne, Zavadskas ve Turskis (2010) tarafından literatüre kazandırılan yöntem kriterlerin önemlerine göre azalan ölçüde ikili olarak karşılaştırılmasına dayanmaktadır (Ecer, 2020:94). Yönteme ilişkin adımlar şu şekildedir:

Adım 1: Kriterler karar vericinin en önemli gördüğü kriterden başlayarak önemsiz doğru sıralanır.

Adım 2: İkinci kriterden başlamak üzere her bir kriterin (j) öncekine göre (j-1) önem derecesi belirlenir ve (0,1] aralığında bir değer atanır. Atanan değerler s_j olarak ifade edilmektedir.

Adım 3: Bu adımda k_j katsayısı Eşitlik (1) yardımıyla hesaplanır.

$$k_j = \begin{cases} 1 & j = 1 \\ s_j + 1 & j > 1 \end{cases} \quad (1)$$

Adım 4: Eşitlik (2) kullanılarak kriterlerin önem düzeyini ifade eden katsayı (q_j) hesaplanır.

$$q_j = \begin{cases} 1 & j = 1 \\ \frac{q_j - 1}{k_j} & j > 1 \end{cases} \quad (2)$$

Adım 5: Son adımda kriterlerin önem ağırlıkları Eşitlik (3) ile elde edilir.

$$w_j = \frac{q_j}{\sum_{j=1}^n q_j} \quad (3)$$

3.2. CODAS (Combinative Distance-Based Assessment)

Türkçe deyişle Bütünleşik Uzaklık Temelli Değerlendirme, Keshavarz Ghorabae vd. (2016) tarafından literatüre kazandırılmış bir sıralama tekniğidir. Yöntemin skor hesaplama yolu alternatifin negatif ideal çözüme olan Öklid ve Taxicab uzaklığıdır. Yöntemi geliştirenler negatif idealden daha uzak olan alternatifin daha tercih edilebilir (ya da performansı daha yüksek) olduğunu ifade etmektedir. Yönteme ilişkin adımlar şu şekildedir:

Adım 1: Eşitlik (4)'te verilmiş olan karar matrisi dizayn edilir.

$$X = [x_{ij}]_{n \times m} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2m} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \cdots & x_{nm} \end{bmatrix} \quad (4)$$

Adım 2: Eşitlik (4)'teki matris lineer normalizasyon kullanılarak standartlaştırılmış karar matrisine dönüştürülür. Bunun için Eşitlik (5) ve (6) kullanılır.

Kriter eğer fayda temelli ise;

$$n_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max(i)x_{ij}} \quad (5)$$

Kriter eğer maliyet temelli ise;

$$n_{ij} = \frac{\min(i)x_{ij}}{x_{ij}} \quad (6)$$

Adım 3: Normalize edilmiş karar matrisindeki değerler ile kriter ağırlıkları çarpılarak yeni bir matris edilir. Ağırlıklı matris Eşitlik (7) yardımıyla oluşturulur.

$$r_{ij} = w_j * n_{ij} \quad (7)$$

w_j ; j kriterinin ağırlığını ifade etmektedir. Ayrıca $0 < w_j < 1$ ve $\sum_{j=1}^m w_j = 1$ 'dir.

Adım 4: Negatif ideal nokta (çözüm) Eşitlik (8) yardımıyla hesaplanır.

$$ns = [ns_j]_{1 \times m} \quad ns_j = \min(i)r_{ij} \quad (8)$$

Adım 5: Alternatiflerin negatif ideal noktadan uzaklıklarını belirlemek için Eşitlik (9) ve (10) kullanılarak Öklid (E) ve Taxicab (T) uzaklıkları hesaplanır.

$$E_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m (r_{ij} - ns_j)^2} \quad (9)$$

$$T_i = \sum_{j=1}^m |r_{ij} - ns_j| \quad (10)$$

Adım 6: Eşitlik (11) ve (12) yardımıyla göreceli değerlendirme matrisi (relative assessment matrix) oluşturulur.

$$Ra = [h_{ik}]_{n \times n} \quad (11)$$

$$h_{ik} = (E_i - E_k) + (\psi(E_i - E_k) * (T_i - T_k)) \quad (12)$$

Eşitlikte $k \in \{1, 2, \dots, n\}$; ψ ise iki alternatifin Öklid uzaklığını ayırt etmek için kullanılan bir eşik fonksiyonu olarak tanımlanmaktadır (Eşitlik 13):

$$\psi(x) = \begin{cases} 1 & \text{eğer } |x| \geq \tau \\ 0 & \text{eğer } |x| < \tau \end{cases} \quad (13)$$

Eşitliğe göre iki alternatife ilişkin E_i uzaklıkları arasındaki fark τ 'dan küçükse bu alternatifler T_i uzaklıklarıyla da karşılaştırılır. τ eşik parametresidir ve karar verici tarafından tayin edilmektedir. Keshavarz Ghorabae vd. (2016) tarafından bu parametre $\tau = 0.02$ şeklinde belirlenmiştir.

Adım 7: Alternatiflere ilişkin değerlendirme skorları Eşitlik (14) yardımıyla hesaplanarak, ilgili alternatifler sıralanır. En yüksek H_i değerine sahip alternatif en iyi alternatif olarak değerlendirilir.

$$H_i = \sum_{j=1}^m h_{ij} \quad (14)$$

SWARA ve CODAS yöntemlerine ilişkin verilen işlem adımları takip edilerek seçilmiş finansal oranların önem ağırlıkları hesaplanmış ve bankalar değerlendirme skorları vasıtasıyla finansal açıdan incelenerek sıralamaya tabi tutulmuştur.

4. ANALİZ ÇIKTILARI VE BULGULAR

SWARA yönteminin işlem adımları takip edilerek yapılan hesaplamalara ilişkin sonuçlar Tablo 3'te verilmiştir. Kriterlerin önem sırası subjektif olarak belirlenmiş olup bankacılık sektörü açısından öncül göstergeler olarak kabul gören sermaye yeterliliği ve kârlılık oranları en önemli kriterler olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 3: Kriterlerin Önem Ağırlıkları

Kriterler	s_j	k_j	q_j	w_j
K1		1	1	17,90%
K2	0,10	1,10	0,909091	16,27%

K6	0,10	1,10	0,826446	14,79%
K7	0,10	1,10	0,751315	13,45%
K4	0,20	1,20	0,626096	11,21%
K5	0,10	1,10	0,569178	10,19%
K3	0,20	1,20	0,474315	8,49%
K8	0,10	1,10	0,431195	7,72%

Tablo 3 incelendiğinde sermaye yeterlilik ve kârlılık oranlarını takiben bankaların aktif yapısı ve likidite durumuna ilişkin bilgileri içeren oranların sırasıyla %11,21; %10,19 ve %8,49 önem ağırlığına sahip olduğu izlenmektedir. Toplam giderler/toplam gelirler oranının ise sıralamaya en düşük seviyede etki etmesi istenmiştir.

Kriterlere ait önem ağırlıkları analiz dönemini kapsayan 2019, 2020 ve 2021 yılları için kullanılmıştır. Elde edilen ağırlıklar ile CODAS yönteminin işlem adımları takip edilerek bankalara ilişkin değerlendirme skorları hesaplanmış ve ilgili kriterlere göre performans sıralaması yapılmıştır. Aşağıda verilen analiz çıktıları 2021 yılına aittir.

Tablo 4: Karar Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
A1	0,101	0,107	0,498	0,050	0,370	0,021	0,175	0,510
A2	0,032	0,061	0,517	0,066	0,377	0,001	0,024	0,594
A3	0,074	0,093	0,613	0,080	0,345	0,014	0,137	0,528
A4	0,094	0,104	0,561	0,038	0,395	0,021	0,185	0,396
A5	0,082	0,094	0,555	0,041	0,332	0,018	0,174	0,583
A6	0,041	0,041	0,439	0,028	0,390	0,008	0,172	0,414
A7	0,078	0,060	0,573	0,042	0,376	0,013	0,190	0,620
A8	0,067	0,070	0,556	0,031	0,343	0,011	0,153	0,719
A9	0,057	0,058	0,509	0,046	0,353	0,010	0,153	0,675
A10	0,075	0,086	0,551	0,046	0,320	0,018	0,189	0,569

Yöntemin ikinci adımını temsil eden ve Eşitlik (5) ve (6) kullanılarak elde edilen normalize karar matrisi Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5: Normalize Karar Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
A1	1,000	1,000	0,813	0,547	0,936	1,000	0,920	0,775
A2	0,313	0,568	0,844	0,414	0,953	0,056	0,126	0,666
A3	0,732	0,872	1,000	0,342	0,873	0,665	0,722	0,749
A4	0,930	0,972	0,914	0,727	1,000	0,996	0,976	1,000
A5	0,814	0,875	0,905	0,679	0,841	0,844	0,917	0,679
A6	0,406	0,384	0,715	1,000	0,988	0,376	0,905	0,955
A7	0,778	0,556	0,934	0,652	0,952	0,625	1,000	0,638
A8	0,669	0,653	0,906	0,892	0,868	0,536	0,805	0,550
A9	0,563	0,544	0,830	0,602	0,893	0,454	0,805	0,586

A10	0,749	0,804	0,899	0,592	0,811	0,835	0,995	0,696
------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Tablo 6’da Eşitlik (7) kullanılarak oluşturulan ağırlıklı normalize matris ve Eşitlik (8) yardımıyla hesaplanan negatif ideal çözüm değerleri verilmiştir.

Tablo 6: Ağırlıklı Normalize Matris ve Negatif İdeal Çözüm Değerleri

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
A1	0,179	0,163	0,069	0,061	0,095	0,148	0,124	0,060
A2	0,056	0,092	0,072	0,046	0,097	0,008	0,017	0,051
A3	0,131	0,142	0,085	0,038	0,089	0,098	0,097	0,058
A4	0,167	0,158	0,078	0,081	0,102	0,147	0,131	0,077
A5	0,146	0,142	0,077	0,076	0,086	0,125	0,123	0,052
A6	0,073	0,062	0,061	0,112	0,101	0,056	0,122	0,074
A7	0,139	0,091	0,079	0,073	0,097	0,092	0,134	0,049
A8	0,120	0,106	0,077	0,100	0,088	0,079	0,108	0,042
A9	0,101	0,089	0,070	0,067	0,091	0,067	0,108	0,045
A10	0,134	0,131	0,076	0,066	0,083	0,124	0,134	0,054
ns_j	0,056	0,062	0,061	0,038	0,083	0,008	0,017	0,042

Tablo 7 ve 8’de yöntemin beşinci adımına ilişkin yapılan işlemlerin sonuçları sunulmuştur.

Tablo 7: Öklid Uzaklık Değerleri

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	E_i
A1	0,015	0,010	0,000	0,001	0,000	0,020	0,011	0,000	0,239
A2	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,037
A3	0,006	0,006	0,001	0,000	0,000	0,008	0,006	0,000	0,165
A4	0,012	0,009	0,000	0,002	0,000	0,019	0,013	0,001	0,240
A5	0,008	0,006	0,000	0,001	0,000	0,014	0,011	0,000	0,203
A6	0,000	0,000	0,000	0,005	0,000	0,002	0,011	0,001	0,142
A7	0,007	0,001	0,000	0,001	0,000	0,007	0,014	0,000	0,174
A8	0,004	0,002	0,000	0,004	0,000	0,005	0,008	0,000	0,153
A9	0,002	0,001	0,000	0,001	0,000	0,003	0,008	0,000	0,124
A10	0,006	0,005	0,000	0,001	0,000	0,013	0,014	0,000	0,197

Tablo 8: Taxicab Uzaklık Değerleri

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	T_i
A1	0,123	0,100	0,008	0,023	0,013	0,140	0,107	0,017	0,531
A2	0,000	0,030	0,011	0,008	0,015	0,000	0,000	0,009	0,072
A3	0,075	0,079	0,024	0,000	0,006	0,090	0,080	0,015	0,370
A4	0,111	0,096	0,017	0,043	0,019	0,139	0,114	0,035	0,574
A5	0,090	0,080	0,016	0,038	0,003	0,117	0,106	0,010	0,459
A6	0,017	0,000	0,000	0,074	0,018	0,047	0,105	0,031	0,292
A7	0,083	0,028	0,019	0,035	0,014	0,084	0,117	0,007	0,388
A8	0,064	0,044	0,016	0,062	0,006	0,071	0,091	0,000	0,353
A9	0,045	0,026	0,010	0,029	0,008	0,059	0,091	0,003	0,271

A10	0,078	0,068	0,016	0,028	0,000	0,115	0,117	0,011	0,433
------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Tablo 9’da göreceli değerlendirme matrisi verilmiştir. ($\tau = 0.02$)

Tablo 9: Göreceli Değerlendirme Matrisi

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
A1	0,000	0,660	0,234	-0,001	0,108	0,336	0,208	0,263	0,374	0,139
A2	-0,660	0,000	-0,426	-0,704	-0,553	-0,325	-0,453	-0,397	-0,286	-0,521
A3	-0,234	0,426	0,000	-0,278	-0,126	0,102	-0,009	0,012	0,140	-0,095
A4	0,001	0,704	0,278	0,000	0,151	0,379	0,251	0,307	0,418	0,183
A5	-0,108	0,553	0,126	-0,151	0,000	0,228	0,100	0,156	0,267	0,006
A6	-0,336	0,325	-0,102	-0,379	-0,228	0,000	-0,128	-0,011	0,018	-0,196
A7	-0,208	0,453	0,009	-0,251	-0,100	0,128	0,000	0,055	0,166	-0,068
A8	-0,263	0,397	-0,012	-0,307	-0,156	0,011	-0,055	0,000	0,111	-0,124
A9	-0,374	0,286	-0,140	-0,418	-0,267	-0,018	-0,166	-0,111	0,000	-0,235
A10	-0,139	0,521	0,095	-0,183	-0,006	0,196	0,068	0,124	0,235	0,000

Tablo 10’da 2019, 2020 ve 2021 yıllarına ait yapılan hesaplamalara ilişkin nihai skorlar (H_i değerleri) ve banka sıralamaları verilmiştir.

Tablo 10: Bankalara Ait H_i Değerleri ve Sıralamalar

	2019		2020		2021		Ortalama	
	H_i	Sıralama	H_i	Sıralama	H_i	Sıralama	H_i	Sıralama
AKBNK	1,690	2	1,722	1	2,323	2	1,912	2
ALBRK	-2,905	10	-2,294	10	-4,324	10	-3,174	10
DENİZ	-1,095	9	-0,435	8	-0,062	6	-0,531	7
GARAN	1,692	1	1,392	2	2,672	1	1,918	1
ISBANK	0,647	5	0,236	4	1,176	3	0,686	3
KTURK	1,172	4	0,493	3	-1,038	8	0,209	5
QNB	1,182	3	-0,079	6	0,184	5	0,429	4
TEB	-0,973	8	-0,580	9	-0,399	7	-0,650	8
TFINANS	-0,965	7	-0,412	7	-1,443	9	-0,940	9
YKB	-0,445	6	-0,043	5	0,911	4	0,141	6

Tabloda izlendiği üzere seçilen kriterler bağlamında en yüksek performans skoruna ilgili 3 yıl için GARAN ve AKBNK ulaşmıştır. İlgili bankaların 2021 yılı performansına etki eden başat göstergelerin sermaye yeterliliği ve ortalama aktif kârlılık olduğu izlenmektedir. YKB’nin negatif skordan pozitif skora ulaşmasındaki temel kriterin kârlılık olduğu; KTURK için gözlenen performans düşüklüğünün sermaye yeterliliği ve aktif kalitesinden kaynaklandığı görülmektedir.

2019 yılında 5 banka, 2020 yılında 4 banka, 2021 yılında ise 5 bankanın pozitif H_i skoruna sahip olduğu görülmektedir. 3 yılın ortalamasına ait sonuçlar incelendiğinde ise pozitif H_i değerine sahip bankaların sırasıyla GARAN, AKBNK, ISBANK, QNB, KTURK ve YKB olduğu izlenmektedir. Yine 3 yılın ortalama skorları baz alındığında ALBRK, DENİZ, TEB ve TFINANS için H_i skorlarının negatif olduğu görülmekte olup DENİZ aktif kalitesi açısından, ALBRK sermaye yeterliliği ve aktif kârlılık

açısından, TEB gelir-gider yapısı açısından, TFINANS ise sermaye yeterlilik açısından olumsuz ayrılmaktadır.

5. SONUÇ

SWARA ağırlıklandırmasına dayalı CODAS yöntemi kullanılarak yapılan banka finansal başarı/performans analizine ilişkin ortalama sonuç değerleri incelendiğinde GARAN, AKBNK ve ISBANK alternatiflerine ait skorların yüksek olduğu görülmektedir. Yıl bazında bir değerlendirme yapıldığında ise 2019 yılı için AKBNK ve GARAN dışında KTURK ve QNB’nin finansal açıdan başarılı olduğu söylenebilir. KTURK için benzer bir yorum 2020 yılı sonuçlarına göre de yapılabilir. Dikkat çeken bir diğer husus ise pandemi etkisinin izlenebileceği bir dönem olan 2021 yılında özel sermayeli katılım bankalarının performansındaki gerilemedir. İlgili yılda üç katılım bankası son üç sırayı paylaşmıştır. Veri aralığının genişlemesiyle birlikte bahsedilen etkinin istisnai bir durum olup olmadığı konusunda yorum yapılabilecektir. Aktif büyüklüğe göre ilk beş sırada yer alan bankaların 2021 yılına ilişkin analiz sonuçlarında da ilk beş sırayı aldıkları görülmektedir. Bu durum Topak ve Çanakçıoğlu (2019) tarafından da ifade edildiği üzere bankaların büyüdükçe sektördeki rekabet gücünün arttığı ve bunun da finansal performanslarına olumlu yansıdığı görüşünü desteklemektedir. Çalışmanın bir sonucu olarak Türk bankacılık sektöründe özel sermayeli konvansiyonel bankaların sermaye yeterlilik ve aktif kârlılık açısından başarılı olduğu; özel sermayeli katılım bankalarının ise donuk alacakları tahsil etme kabiliyeti (diğer bir deyişle takipteki kredi oranının düşüklüğü), özkaynak kârlılığı ve gelir-gider yapısı açısından olumlu göstergeler sunduğu görülmektedir. Elde edilen sıralama sonuçlarında konvansiyonel bankaların katılım bankalarına kıyasla daha yüksek skora ulaştığı izlenmiştir. Bu çalışma sahiplik grubuna göre kamu dışı konvansiyonel bankalar ile katılım bankalarını finansal açıdan incelemesi bakımından önemlidir. Her iki banka türüne ait dinamikler farklı olsa da bankaların finansal açıdan analiz ve mukayese edilmesinin literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. İlerleyen dönemde konuyla ilgili yapılacak çalışmalarda performans ölçütleri çoğaltılabilir ve farklı yöntemler denenebilir.

Etik Beyan

“Türkiye’deki Özel Sermayeli Bankaların Finansal Analizi” başlıklı araştırmanın hazırlanması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuştur. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Yazar çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlerde bulunmuş ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ak, Ö. K., Babuşçu, Ş. ve Hazar, A. (2021). BIST Banka Endeksinde Yer Alan Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının COPRAS Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *ÇAKÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(1), 280-305.
- Akgül, Y. (2021). Borsa İstanbul’da İşlem Gören Ticari Bankaların Finansal Performansının Bütünleşik CRITIC CoCoSo Modeliyle Analizi. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 71-90.

- Bayram, E. (2022). Türkiye’deki Özel Sermayeli Bankaların Finansal Performans Analizi: SWARA Ağırlıklı CODAS Yöntemi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 992-1004.
- Aksoy, E. E. A. ve Göker, İ. E. K. (2018). Bankacılık Sektöründe Finansal Risklerin Z-Skor ve Bankometer Metodları ile Tespiti BİST’te İşlem Gören Ticari Bankalar Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(2), 418-438.
- Arslan, B. N. ve Ayvaz, B. (2021). AHP ve CODAS Yöntemi ile Emniyet Personeli Performans Ölçümü. *İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 3(2), 149-158.
- Aydın, Y. (2020). A Hybrid Multi-Criteria Decision Making (MCDM) Model Consisting of SD and COPRAS Methods in Performance Evaluation of Foreign Deposit Banks. *Equinox Journal of Economics Business and Political Studies*, 7(2), 160-176.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, (2022). “Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri”, <https://www.bddk.org.tr/Veri/EkGetir/8?ekId=86>, (01.07.2022).
- Çakalı, K. R. (2022). Performance Evaluation of Deposit Banks with Financial Ratios: Combined Use of Objective and Subjective Criteria Weighting Methods (Combined Entropy-SWARA Based EDAS Method). *Alanya Akademiş Bakış Dergisi*, 6(2), 2351-2377.
- Demir, G. (2021). Özel Sermayeli Mevduat Bankalarında Performans Analizi: SWARA-RAFSI Bütünleşik Model Uygulaması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), 1359-1382.
- Ecer, F. (2020). *Çok Kriterli Karar Verme: Geçmişten Günümüze Kapsamlı Bir Yaklaşım*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Gözkonan, Ü. ve Küçükbay F. (2019). Katılım Bankaları ile Geleneksel Bankaların ÇKKV Yöntemleri ile Performans Değerlendirilmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (25), 71-94.
- Güleç, M., Hazar, A. ve Babuşçu, Ş. (2021). Türkiye’de Sistemik Önemli Bankaların CAMELS Analizi. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 5(11), 1-19.
- Gupta, S., Mathew, M., Gupta, S. ve Dawar V. (2020). Benchmarking The Private Sector Banks in India using MCDM Approach. *Journal of Public Affairs*, 21(2), e2409.
- Kersulienė, V., Zavadskas E. K. ve Turskis Z. (2010). Selection of Rational Dispute Resolution Method by Applying New Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA). *Journal of Business Economics and Management*, 11(2), 243-258.
- Keshavarz Ghorabae, M., Zavadskas, E. K., Turskis Z. ve Antucheviciene, J. (2016). A New Combinative Distance-Based Assessment (CODAS) Method for Multi-Criteria Decision-Making. *Economics Computation and Economics Cybernetics Studies and Research*, 50(3), 25-44.
- Majeed, M. T. ve Zainab A. (2021). A Comparative Analysis of Financial Performance of Islamic Banks vis-à-vis Conventional Banks: Evidence from Pakistan. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 13(3), 331-346.
- Marjanovic, I. ve Popovic Z. (2020). MCDM Approach for Assessment of Financial Performance of Serbian Banks. İçinde: Horobet A., Polychronidou, P., Karasavoglou, A. (Ed.) *Business Performance and Financial Institutions in Europe* (s. 71-90), Cham: Springer.
- Öner, M. H. ve Okumuş, E. (2021). COVID-19 Sonrası Türk Bankacılık Sektörünün Stres Testleri ile Senaryo Analizi, *Kocatepe İİBF Dergisi*, 23(2), 127-153.

- Bayram, E. (2022). Türkiye’deki Özel Sermayeli Bankaların Finansal Performans Analizi: SWARA Ağırlıklı CODAS Yöntemi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 992-1004.
- Özdağoğlu, A., Keleş, M. K. ve Eren, F. Y. (2020), SWARA Tabanlı WSM ve CODAS Yöntemleri ile Biyokimya Hormon Cihazı Seçimi, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 371-396.
- Saputri, H. A. ve Krisnawati, A. (2020). Comparative Analysis of Modified Altman Z-Score, Springate, Zmijewski, Bankometer, Grover, and RGEC Models for Financial Distress Prediction. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding (IJMMU)*, 7(4), 260-278.
- Seçme, N. Y., Bayrakdaroğlu, A. ve Kahraman, C. (2009). Fuzzy Performance Evaluation in Turkish Banking Sector Using Analytic Hierarchy Process and TOPSIS. *Expert Systems with Applications*, 36(9), 11699-11709.
- Shiller, R. J. (2012). *Finance and Good Society*. New Jersey: Princeton University Press.
- Topak, M. S. ve Alacaatlı, Y. (2020). Bankalarda Etkinliğin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi: Türkiye’deki Kamu, Özel ve Yabancı Sermayeli Bankalar Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 4340-4350.
- Topak, M. S. ve Çanakçıoğlu, M. (2019). Banka Performansının Entropi ve COPRAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Mali Çözüm Dergisi*, 29(154), 107-132.
- Türkiye Bankalar Birliği (2022a). “Bankalarımız 2021” https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/istatistikiraporlar/ekler/3817/Bankalarimiz_2021.pdf, (01.07.2022).
- Türkiye Bankalar Birliği (2022b). “Haziran 2022 - Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması” <https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/haziran--2022---aktif-buyukluklerine-gore-banka-siralaması/6110>, (01.07.2022).
- Türkiye Bankalar Birliği (2022c). “2021 - Seçilmiş Rasyolar” <https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/--2021---secilmis-rasyolar/6102>, (01.07.2022).
- Ulutaş, A. (2020). SWARA Tabanlı CODAS Yöntemi ile Kargo Şirketi Seçimi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(3), 1640-1647.



Osmanlı Modernitesinin Bir Panoraması: 19. Yüzyılda Tüketim  r nt leri

Talha KÖSEOĞLU**

 z

Sosyal tarih, devleti Osmanlı modernleşme sürecinin tek faili olarak görmek yerine farklı toplumsal aktörlere odaklanarak süreci anlamak için yeni bakış açıları sunar. Bu yaklaşım, Osmanlı İmparatorluğu'ndaki sıradan insanları yukarıdan aşağıya modernleşme politikalarının pasif alıcıları veya modernleşmeye karşı reaksiyoner g  ler olarak görmeyi reddeder. Tüketim modern zamanlarda sosyal farklılıkları ifade etmeye yönelik yaygın sosyal ve ekonomik davranış haline geldiğinden, modernleşme sürecinde sosyal aktörlerin rolünü anlamının önemli bir yönü onların tüketim pratikleri üzerine düşünmektir. Bu  alışma, giyim ve modadaki; medya ve reklamlardaki, kamusal alanların kullanımındaki, boş zaman etkinlikleri ve hayır içlerindeki ve son olarak kültürel tüketimdeki değişimlere odaklanarak 19. yüzyıl Osmanlı İmparatorluğu'nda tüketim örüntülerini ele alan bu makale, Osmanlı İmparatorluğu'ndaki farklı toplumsal grupların tüketim pratiklerinin, genel toplumsal yapı içinde, kendilerini diğer toplumsal gruplara ve devlete karşı nasıl konumlandıklarını açıkladığını savunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Modernite, Tüketim, Osmanlı Modernleşmesi, Toplumsal Tarih, Toplumsal Kimlik

Makale Türü: Araştırma Makalesi

A Panorama of Ottoman Modernity: Consumption Patterns in the 19th Century

Abstract

Social history opens new perspectives into understanding the Ottoman modernization process by focusing on different social actors rather than seeing the state as the only agent of the process. This approach rejects considering ordinary people in the Ottoman Empire as passive recipients of top-down modernization policies or reactionary forces against modernization. An important aspect of understanding the role of social actors in the modernization process is to reflect on their consumption practices, as consumption has become the widespread social and economic behavior for social differentiation in modern times. By focusing on the changes in clothing and fashion; media and advertisement; use of public spaces; leisure activities and charity; and cultural consumption in the 19th century Ottoman Empire, this paper argues that consumption practices of different social groups in the Ottoman Empire explains how they locate themselves within the general social structure against other social groups and the state.

Keywords: Modernity, Consumption, Ottoman Modernization, Social History, Social Identity

Article Type: Research Article

** Dr., Arş. G r., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, e-mail: tkoseoglu@ogu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-7292-0119

1. INTRODUCTION

Application of World-Systems Theory to the Ottoman history displaces the state as the sole arbiter of the modernization process in 19th century and makes it possible to analyze and understand the social transformation in the Empire from a broader perspective during what has been said to be the “decline” period. Thus, various social groups outside the scope of *Askeri* class, i.e., the ruling elite, have been incorporated into the analyses of the late Ottoman period as agents of change. In so doing, scholars of Ottoman history pay more attention to political, economic, and cultural practices of the tax-paying subjects of the Empire who have long been accepted as, at worst, the passive recipients of top-down policies of ruling class to save the Empire, or at best, the reactive forces against these policies. Analyzing the social life of the subjects allows us to challenge these premises of decline or modernization paradigms as the analysis sheds light on the social dynamics of change and the negotiations between the agents of the process. Hence, this paper aims to understand how 19th century Ottoman society reflected their experience of social transformation, through an inquiry into the consumption practices of the people.

Lifestyle and consumption practices are among the most evident indicators of social identities. Individuals regard their patterns of consumption as the markers of their identity and ways of social and cultural differentiation. In this way, emergence of modern identities is inextricably linked to the modern ways of consumption. Modernity as an individual experience is argued to begin with the rise of modern consumerism as consumption has become the widespread social and economic behavior for social differentiation (Quataert, 2000: 1). Thus, analysis of consumption practices of different social groups in the Ottoman Empire illustrates the way they posit themselves in the general social structure vis-à-vis other social groups as well as the state. Consumption patterns are related with “cultural change and resistance, including the ways in which changes in consumption patterns affected the shaping of Ottoman identities” (Exertzoglou, 2003: 77). Studying changes in consumption patterns in relation to social transformation diverts our attention from the state to the contestations and negotiations among different agents. It also allows us to challenge the arguments of modernity as a western phenomenon through explorations of different experiences of modernity in the Ottoman context.

Following the framework introduced above, this paper argues that changing consumption practices in the Ottoman Empire reflect a deeper change at the social level. The process had begun with the economic integration to the capitalist world-system and culminated in the 19th century with different notions of social identities and a re-definition of state-society relations. Consumption patterns were among the substantive indicators of this transformation. After a brief discussion of Ottoman integration to the world economy and its impacts on Ottoman state and society, I will be focusing on new consumption habits of the people in general and changing lifestyles of Ottoman middle and upper classes in particular. Based on this analysis, I shall discuss consumption and lifestyle in the 19th century Ottoman Empire in connection to the state-society relations. I will conclude my analysis with some critical questions regarding the Ottoman modernization in the light of the consumption discussion.

Before proceeding to the discussion, some theoretical and methodological concepts should be clarified. Although it is evident that a comparative analysis of all segments of society from different regions of the Empire could give a deeper and more robust insight into the effect of social change and its reflections on consumption practices, availability of sources on the core areas of the empire and the cities where commercial activities are denser directs the attention to the capital and port cities such as Smyrna, Salonika, Beirut, and so on. It is for this reason; this paper will mostly focus on the consumption patterns of dwellers of Istanbul and of commercial classes of port cities. Another implication of the existing literature is that the emphasis will be on the non-Muslim bourgeois groups. Thus, the main units

of my analysis are middle and upper classes of Istanbul and the port cities. Since these groups are the most rapidly modernized sections of the Ottoman society whose consumption practices were later emulated by lower classes, the limitation in terms of unit of analysis does not affect the overall evaluation of Ottoman modernization process in this study. The analysis in the study mostly relies on secondary literature about the 19th century developments in the political and commercial centers of the Empire. Nonetheless, it is important to stress that the findings of the secondary literature were put in a comparative perspective to understand the social and cultural transformation in the Ottoman Empire—which is a task that the existing studies have not thoroughly undertaken. Apart from arguments and assessments in the studies cited in this paper, direct references to newspaper and magazine articles of the period as well as testimonies of people who experienced 19th century social and cultural transformation were also incorporated into the study.

2. INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMY AND ITS SOCIAL IMPLICATIONS

Although ‘when Ottoman Empire had been integrated to the world economy’ is a controversial question (Wallerstein, 1979), the process can be traced back to the end of price revolution of the “long sixteenth century” (Wallerstein, 1974). Since then, Ottoman economy began to resonate with the cyclical fluctuations of the European world-economy. However, the fully fledged integration to the capitalist system had been consolidated with the incorporation of the Empire to the European state system in the late 17th century and the early 18th century. The establishment of a secular bureaucracy specialized in the external affairs of the state and the growing autonomy and influence of this bureaucracy which culminated in the Tanzimat period were the markers of this integration (Keyder, 1987: 28). Peripheralisation of the Empire had started early in the 18th century and after the free trade agreements with the European powers in middle of the 19th century, Ottoman Empire has become a free-trade zone, hence a full periphery in the European world-economy (Keyder, 1987: 29).

First regions that were incorporated to the European world-economy were the Balkan provinces. According to Kasaba (1988), contraband trade in grains constituted the initial link between these two areas and in the middle of the 18th century trade expanded to the commercial crops (18-19). The growing demand from Western Europe for the Ottoman wheat, cotton, tobacco, maize, livestock, commercial fibers, and so on increased the trade volume between Ottoman Empire and the developing industries. In return for the raw materials, grains and commercial crops, industrial goods, especially textiles and other consumables were the major importing items. During the 18th century the volume of trade between Ottoman Empire and Austria and France increased remarkably and with the revolutionary upheavals of the end of the century Ottoman grains have become more attractive to the West. The peripheralisation of the Ottoman Empire had been finalized under the hegemony of Britain in the 19th century through bilateral free trade agreements with first Britain in 1938 and then with the other Western powers in the coming years.

Among the most integral aspects of the capitalist integration is the transformative effect of economic re-structuring of the society. First of all, as stated above, the integration of the Ottoman Empire was a peripheralisation. Therefore, it follows a similar trajectory that experienced in the Eastern Europe; that is, central state had lost its major influence over the control of the means of production and appropriation (Wallerstein, 1974). In Ottoman Empire, the land, in principle, belongs to the state. However, beginning in the 17th century power of the central state declined and tax-farming was introduced as a form of land ownership at the end of the century. Hence, during the process of peripheralisation, tax-farmers consolidated power and together with the intermediaries of trade, emerged as the influential agents of the social transformation in the following century. De-centralization

in Ottoman Empire, in this way, should be regarded as one of the major implications of integration to the world economy. “While the sultan and his office-households suffered from the impact of trade with the West, the Ottoman provincial notables, artisans, Janissaries, and foreign residents of the empire potentially stood to gain from it” (Göçek, 1996: 89). Thus, regarding the power relations between the state and society, de-centralization brought along a strong societal domain outside the scope of state and new notions of negotiation between these agents. Among the beneficiaries of Western trade and its returns, commercial non-Muslim bourgeoisie rose as a significant economic and social agent within the Empire.

As a consequence of the terms of trade between Europe, Western consumer goods entered into the Ottoman territories. Keyder (1987) argues that although the internal organization of European and Ottoman manufacturing were similar, “their articulation into the economic system and their capacity for transforming the system were very different” (32). Following his argument, the meaning attributed to the Western goods reflects this transformative effect. Nonetheless, we should be cautious that consumption of Western products may not necessarily be an indicator of a general Westernization of society. Quataert (2000) suggests that as the increasing consumption of India-made goods by Ottoman peasants in 18th century did not mean that they were Indianized! “So too, nineteenth-century Ottoman peasants did not buy cheap English cloth because they wanted to be English” (5). However, when considering the meaning of Western goods among the middle and upper classes, especially social groups that have come to acquire a notion of modernity, the penetration of Western goods brought about new patterns of consumption for the dwellers of Istanbul and other major cities throughout the Empire. Especially as the engagement with the Europeans increased thanks to their trade networks, a strong allegiance to the West emerged among commercial groups as well as among the secular bureaucracy and upper classes of the Empire.

Hence, these groups expressed their allegiance to the West through their consumption habits along the Western lines. As Exertzoglou (2003) rightly asserts “[t]he adoption of new consumption preferences and patterns was one of the cultural effects of Western penetration on the newly emerging commercial communities” (79). In the 19th century, the increasing political influence of the West, diffusion of cultural values as well as the economic dominance of European powers facilitated the dispersion of this cultural effect on consumption patterns towards the other elements of society. Thus, consumption and lifestyle have become not only markers of social identity during the transformation of the Ottoman society, but they also complemented the political westernization led by the bureaucratic bourgeoisie. In the following section I will sketch the new forms of consumption and lifestyles during the 19th century Ottoman Empire with an emphasis on commercial bourgeois groups and their allegiance to the Western culture.

3. CONSUMPTION PATTERNS IN THE 19TH CENTURY OTTOMAN EMPIRE

Literature on consumption studies in relation to the Ottoman history is very limited and far from being coherent. In order to encounter the difficulties in reaching information about the consumption habits and lifestyles of Ottoman subjects, memoirs, newspaper advertisements and inheritance registers are the conventional sources relied on by the scholars. Although Ottoman coffee shop culture of 18th century is an extensively studied field, studies specialized in a single consumption item or a single aspect of lifestyle in the 19th century Ottoman Empire are particular examples of this immature body of literature. Thus, the following review is going to encompass various consumption items instead of focusing on a single one. I will be using a diverse body of literature to analyze (1) clothing and fashion; (2) advertisement; (3) the use of public spaces, cafes and food consumption; (4) leisure activities and

charity; and (5) cultural/artistic consumption among the middle and upper classes of the aforementioned cities of Ottoman Empire.

3.1. Clothing and Fashion

Textile was one of the most important sectors of manufacture in Ottoman Empire as well as the world economy. Along with the peripheralisation of the Empire, European, notably British, textile products invaded the Ottoman market and, hence, transition from traditional to mass fashion system has begun during this process (Jirousek, 2000). In her analysis of that transition, Charlotte Jirousek points out the correspondence of the evolution of mass fashion system and the developments in socio-economic conditions in Ottoman Empire. Accordingly, the evolution of official garments and headgears as well as the dresses of ordinary people was gradual before 1800; but the rate of change after that point was unprecedented (Jirousek, 2000: 217). During the 18th century, Ottoman elites and non-Muslim groups have acquired Western clothing patterns. The rate of change increased even more in the 19th century accompanied by the adoption of Western political and educational institutions. Jirousek argues that “by the latter nineteenth century among some urban elites it was possible to observe alteration rates in fashion that corresponded to those seen in European cities as these groups adopted mass fashion dress habits” (Jirousek, 2000: 224) However, she is cautious on generalizing these new patterns of clothing to the lower segments of the Ottoman society. Although domestic manufacture was accommodated to the Western standards for competitive purposes, the essential form of clothing and fashion remained traditional for most of the population up until the mid-20th century.

An important change that the mass fashion system brought along to the Empire was the marking of gender differences in clothing. Not only did men conform to European forms of fashion, but women also experienced the same change as well (Jirousek, 2000: 228). As the new fashion system introduced new market relations and modern marketing methods, emphasis on sexual dimorphism occurred as a method for attracting women. Although traditional dresses were “quite gender-neutral in form... gender-specific forms seems to have appeared with mass fashion system dress...” (Jirousek, 2000: 233). According to Fanny Davis (2006), European fashion had not yet adopted in the beginning of the 19th century even in the Ottoman palace. During the reign of Abdulmecid underwear, corset and gloves began to be imported from Europe, embraced first in the palace then among the households of pashas (216). Davis goes on her depiction with an article of Emine Seniye in *Ladies' Own Gazette* in 1894, suggesting monitoring women's fashion in Europe and her way of describing the use of corset and the points that should be mindful of when using it (Davis, 2006: 220).

3.2. Advertisement

In the same period, several advertisements of the stores in Galata that offered ready-to-wear clothes were published in the same magazine. In *The Creation of Consumer Culture in Late Ottoman Society*, Elizabeth Frierson (2000) analyzes the newspaper advertisements at length in relation to the promotions of local and then of Muslim manufacture in the Hamidian period which I am going to discuss later on. Although it is very rare for woman to stroll around alone and women were not allowed to buy from non-Muslim merchants, a store run by non-Muslims, Haim Mazza and Sons, advertised in *Ladies' Own Gazette (Hanımlara Mahsus Gazete)*. “In this advertisement... minority merchants selling finest of dry goods to upper-class women dressed in a range of *allafranga* [sic] fashion, one of them accompanied by a man whose frock coat and fez also presented a norm for the modern Ottoman male” (Frierson, 2000: 249). Furthermore, women had the opportunity to share their shopping experiences in the magazine. In December 1899, for instance, Belkis Hanım wrote for a new store, Haşmet ve Rıf'at Mağazası, in Galata. It is interesting that her first point regarding her experience was the treatment she

received followed by the low prices and the quality of the products respectively (Frierson, 2000: 251). Frierson reports another important point touched upon by other women; that is, the increasing interest by women to the Muslim merchants and local products in the articles of *Ladies' Own Gazette*.

Advertisement flourished after the Industrial Revolution and the diversification for the consumer choices with modern consumerism. Zafer Toprak (1995), by grasping this close association, asserts that advertisement has become relevant for the Ottoman context only in the 19th century when people outside the ruling elite began acquiring the notion of modern consumerism with the availability of diverse preferences for consumers. He argues that the emergence of hedonistic consumer expectations accentuated the role of advertisement and reflected the breakthrough from traditional forms at least in cities like Istanbul and Salonika and for the middle classes and rising Ottoman bourgeoisie (Toprak, 1995: 26). The emergence of department stores in Istanbul took place under these conditions.

3.3. Department Stores

In the 19th century Istanbul, department stores were concentrated on Cadde-i Kebir (today's İstiklal Caddesi) and around Galata –districts inhabited by mostly non-Muslim groups. According to Toprak (1995), the Crimean War marks a milestone in the history of Western influence on the Empire and the increasing interaction and European soldiers lodged in Istanbul during the war stimulated the Ottoman consumerism. He informs us that one of the first department stores at the time was Bon Marchè and this name generalized in time for the other stores that offer rich varieties of goods. One example of department stores in Istanbul along this line is Mayer Department Stores owned by Georg Mayer, an Austrian-Jewish textile merchant. In *Portraits from a Bygone Istanbul* Rifat Bali (2010) follows an advertisement of Mayer in *Indicateur Ottoman Illustrè*, in 1893 that “all manner of finished clothing are on offer for men, women and children, as well as shoes, perfumes, ties, gloves, parasols, undergarments, sundries, luxury and travel items, as well as flannels and that tailoring and seamstressing [sic] to order were also available” (17). Clothing and fashion were not the only options that were offered by the stores in Beyoğlu. Jewelry, furniture and carpets were also available for well-to-do Ottomans, as well as musical instruments, sewing machines and camera equipment. Bechstein, Julius Feurich, J. Blünther pianos; Bells and Co. keyboards; Stradivarius, Amati, Steiner violins were among the most popular items of instrument markets (Toprak, 1995: 27).

3.4. Public Spaces

Together with the stores and fashion systems, Galata Bridge was, in fact, dividing two different lifestyles. Beyoğlu district and especially Cadde-i Kebir host hotels, restaurants, cafes and other open public spaces along the Western lines. These places, not exclusively for the capital, offered opportunities for socialization and displaying of wealth and status for the Ottoman elite and commercial classes. In the end of the 19th century cafés and theatres have become the melting pot for Europeans, non-Muslim bourgeois and Muslim upper classes. As Suraiya Faroqhi (2000) points out, affluent Muslim families began to move the districts around today's Taksim Square and Şişli to be in the vicinity of such opportunities and conveniences of modern urban life (256). Such places contributed to the transformation of urban life in other cities such as Smyrna and Salonika as well. Anastassiadou (2001) draws attention to how Café Colombo, a new enterprise owned by an Italian, in Salonika became the favorite place for the city dwellers who would like to display their social status (171). New cafés were different from the traditional Ottoman coffee shops in their interior design with their wider lounge, food tables, chairs, billiard tables and newspaper collections as well as the foods and drinks offered (Anastassiadou, 2001: 172).

The changes in public spaces brought along new codes of manner among which the most important one was the appearance of women in public spaces. Around a Veblenesque line, Exertzoglou stresses the gendered division of labor and the role of women within the new Ottoman consumer culture. Although certain norms excluded women from participating in certain fields of public life and restricted them to such fields as teaching and practicing medicine, women were usually associated with luxurious and conspicuous consumption that signify the affluence of their husbands. Hence, “[t]he boundaries of women’s public activity had expanded moderately since the 1860s, in spite of the predominantly male character of public space” (Exertzoglou, 2003: 86). Increasing appearance of women, according to Davis (2006), was related both with the diffusion of Western lifestyles and with the introduction of new means of transportation. She draws attention to the women’s use of carriage and phaeton beginning from the 17th century. At the end of 18th century she says, carriage became the popular vehicle for women’s visit to promenade (Davis, 2006: 153). During the 19th century, Western influence in use of carriage and phaeton was thoroughly evident. Abdülhamid II invited Europeans to manufacture carriages in Istanbul, factories for production of *lando* and other vehicles based in the city. All these facilitated the spread of new consumption culture and participation of women into this culture and social life in general.

3.5. Food and Eating

As stated above, new cafés introduced new and rich menus for their customers. They serve starters, cakes, cheese and varieties of alcoholic beverages; beer was one of the most demanded among those (Anastassiadou, 2001: 173). Ottoman cuisine was enriched by the novelties introduced at the end of the 19th century such as noodles, cakes and chocolate as well as originally American plants like tomato and potato. Changes in eating habits and new dishes, as expected, diffused into homes too. Faroqhi points out the growing interest in writings on modern Turkish cuisine in women’s magazines and the rising popularity of cookery books by the 1860s. Furthermore, “[p]rominent personalities, above all members of the palace, sometimes imported furniture from France” (Faroqhi, 2000: 268) Like Zafer Toprak, Duben and Behar (1996) emphasize the impact of the Crimean War on changing cultural patterns among Ottoman society. Accordingly, European goods were displayed first among the non-Muslim groups, and then they diffused into the middle-class houses and even the lives of lower classes in the beginning of the 20th century. Following Clifford Geertz’s stratigraphic conception of culture, the authors argue that the introduction of dinner table, and silverware along the Western lines were adopted rather painfully since Turkish and European eating habits were fundamentally different (Behar and Duben, 1996: 224). Dinner tables, chairs, plates and separate glasses became common during the reign of Abdülhamid II, and these new habits of eating contributed to the transformation of Ottoman family.

3.6. Charity and Leisure

New patterns of consumption and forms of lifestyle introduced the concept of modern philanthropy to the Ottoman upper classes and commercial non-Muslim bourgeoisie and changed the notions of leisure time activities for these groups. Within a modern consumer culture, well-to-do individuals are expected to subscribe to the educational institutions, philanthropic organizations and clubs which are usually carried out through personal donations and raising funds in public gatherings, fair and balls. Exertzoglou (2003) puts forth that middle-class individuals of Istanbul and Smyrna adopted these norms by the 1860s. Comparing charitable activities of the past with religious overtones to the new forms of philanthropy of the day, “donations to private funds for ‘good causes’ were always by name, a factor that added to the symbolic and political capital of the individual” (84). One of the most frequent occasions of these activities in Salonika was balls. In cooperation with the local press, *high society* of Salonika often organized balls usually headed by a committee of women aimed at raising fund for the charity organizations. Anastassiadou (2001) notes that the purpose of these organizations

was less to emancipate the poor and to cease pauperism than to improve economic and intellectual conditions of the communities of those who organized these events (335).

Anastassiadou provides further instances regarding the lives of high society members of Salonika. Accordingly, possessing estates or being wealthy did not suffice to be included in the high society of Salonika; being invited to the important events was indispensable. In addition to the charitable organizations, members of high society were subscribing themselves to the social clubs among which sport clubs were most popular (Anastassiadou, 2001: 330). High society of Salonika was comprised mostly of Jewish and Greek-speaking Ottoman subjects, Muslim military and civil officers and Europeans. In order for these people to maintain a social position in this environment, they must attend the festivals, follow sport games, visit clubs frequently, involve in charity organizations; in a word Anastassiadou says, they must model the lifestyle of European elites on themselves (Anastassiadou, 2001: 336). That included visits to the European countries as well. Among Ottoman upper classes travelling was among the most integral part of their lifestyle in the latter 19th century.

3.7. Cultural/Artistic Consumption

19th century Ottoman society, not surprisingly, met with new forms of culture and new patterns of cultural consumption. European art, literary genres and technological novelties such as camera were introduced to the Empire. “Towards the end of the century... photographs and caricatures quickly turned pictures into a part of everyday culture” (Faroqhi, 2000: 258). In fact, the invention of photography was announced by an Ottoman newspaper after two months of the invention and it aroused a noteworthy curiosity and enthusiasm. Following the entrance of camera to Ottoman Empire, photography was embraced by most of the population and photographs became demanded consumption items due to the convenience of photographs especially price-wise. Nancy Micklewright (2000) cautions us to be aware of the fact that this was not “a simple borrowing of a cultural product by one society from another, for photography, as a new art form and new product in Europe and in North America, was evolving in those contexts as well” (p.283). Thus, photographs, if they are to be referred as historical sources, should be interpreted within the social context, rather than be taken as the face value of what they show. What is important here, for my point, is the quick and popular adoption of photography as a new form of visual culture. According to Faroqhi, the adoption of photography and museums were parallel. Although most of Turkish museums were founded in the Republican era, the first examples were introduced during the 19th century (Faroqhi, 2000: 259). In addition to the museums, theatre, and other literary genres such as novel, memoir and letter were enthusiastically embraced by the Ottoman elites. First attempts in these new literary forms especially in theatre and novel were reflecting the social and political turmoil. Hence, art was intended to function as venue for new social and cultural practices (Faroqhi, 2000: 261).

4. OTTOMAN MODERNITY, IDENTITIES AND NEGOTIATIONS

In the above part, I delineated a general picture of changes in consumption patterns and lifestyles of middle and upper classes—non-Muslim commercial groups and Muslim bureaucratic bourgeoisie in Istanbul, Smyrna, and Salonika. This plain depiction of consumption practices requires a discussion through which we can contemplate on the nature of change. The generalizability of the change to the Ottoman population is among the first problems that arise at this point. Although the official division among the subjects is in accord with one’s religious affiliation, generalizability problem can be addressed through elaborating on social stratification both in religious terms and in terms of socio-economic conditions. First, visibility of the effects of social transformation and thus changes in consumption practices and lifestyle for commercial and bureaucratic bourgeois groups outweigh that of lower classes. As mentioned above, Jirousek puts forth the belated diffusion of mass fashion system to

the rural parts of the Empire. Unlike the upper-middle classes and elites, lower classes and rural population have adopted the changes in consumption practices rather gradually. Exertzoglou (2003) argues that most of the population “stuck to their own preferences in dress and food consumption and viewed foreign products with suspicion” (80). Jirousek (2000) supports this point with a photograph of a coffeehouse dated ca. 1890-1895 in which most of the customers appear with traditional clothes like *şalvar*, *kaftan* and turban (223). Thus, based on socio-economic stratification of society, changes in consumption patterns that I depicted above are far from being generalizable to the whole society. However, this does not mean to suggest that the change was by no means the product of a large-scale social transformation. Contrary, it is not interesting that the effect was experienced first by the more vibrant segments of the society; that is the emerging middle class and the bourgeoisie.

Second, scholarship on the social transformation in the late Ottoman history emphasizes the differential impact of the process of Muslim and non-Muslim populations and the distinction in their ability to adopt the premiums of the process. Yet again, it is not surprising that in a period of growing integration to the European economy, non-Muslims, notably Greek and Jewish merchants, became distinguished benefactors of the integration thanks to their economic networks throughout Europe and cultural capital which led Europeans to prefer them as trading partners. Hence, the fact that Greek merchants emerged as the most powerful and prosperous in the Black Sea trade in the late 1700s as they formed alliances with Russians who gained the control of the Black Sea trade at that time (Turgay, 1982: 289) is but an instance of how non-Muslim commercial groups wielded economic power at the expense of Muslim groups and of the state as well. The same cultural capital which connected European merchants with the non-Muslim bourgeoisie of Ottoman Empire facilitated the adoption of new consumption patterns. Eating habits in Western style, for example, reached the lower classes of non-Muslim communities earlier than they did for the upper class Muslim subjects (Behar and Duben, 1996: 225). Yet upper class Muslim groups did not lag behind to close the gap and cultural transformation of the 19th century encompassed Muslims and non-Muslims alike, as Faroqhi underlines.

All in all, adapting and reflecting the changing norms and values in an age of great social transformation occur as a generic feature of upper-middle classes whether Muslim or non-Muslim. In this sense, it is possible to argue for the cultural uses of consumption largely for bourgeois groups of the Empire. Anchoring this, whether the adoption of modern consumption patterns along Western lines indicates a propensity to be Western is a controversial issue. On the one hand, as pointed out before, Quataert (2000) asserts that the preference of a good does not suggest any allegiance to the place from which that good originated. He accentuates the authentic interpretation and articulation of the manufacturing and consumer goods in accord with what he calls “Middle Eastern agency” within the development of capitalism in this part of the world (8). Studies of newspaper advertisements in the Hamidian Era provide examples of this authentic articulation of the modern consumer goods as they served to the Ottoman nationalist agendas (Frierson, 2000: 246). Hence, these scholars reject to take the use of Western goods at their face value. Arguably, the adoption of Western consumption practices under the increasing domination of Western goods in the Ottoman market and increasing Western political, economic, and cultural influence may not necessarily indicate any simple imitation to the Western norms and practices.

On the other hand, some scholars emphasize the significance of meanings attributed to the goods that are preferred. Abou-Hodeib (2012) underscores how middle classes associated new lifestyles and tastes with the West and appropriated them as the marker of their Western identity. Among the middle classes of Beirut, “access to imported commodities, engender[ed] a fascination with the new and a` la mode, particularly objects and trends finding their way from places such as Paris and England” (587).

In a similar vein, Göçek (1996) refers to the “competition among households fostered Ottoman luxury consumption, including many Western goods” (38). Both authors interpret the change in lifestyle and consumption patterns as a thread of Westernization. A counterfactual interpretation of this argument leads us to a point that demand for Western goods should have been increasing even though Western goods had not flown into the Ottoman market and had not dominated it. Although social meanings of the goods and practices are not independent from where they are originated, we must interpret these meaning within that social context. In doing so, not only can we grasp how goods and practices became an instrument of expressing and negotiating social identities but also how expressions and negotiations were performed variedly by different groups of agents within the Ottoman context.

The immediate implication of the modern consumerism is the social differentiation of people from different socio-economic status groups. Consumption and lifestyle become very vital spheres of social life in which upper classes mark the distinction between them and people of lower classes. Anastassiadou (2001) gives a clear example from the transformation process of Salonika in the 19th century by observing that the charity organizations functioned as a way to balance the increasing differentiation between upper and lower classes which share same neighborhoods in the beginning of the century and segregated within 50 years (337). As Abou-Hodeib points out socio-economic and religious differentiation was parallel in the sense that non-Muslim communities outperformed in collecting the gains of increasing volume of economic activity. Hence, consumption has become a marker of religious, or communal, identity as well (Abou-Hodeib, 2012). Western goods were articulated as the marker of Greek national identity, for instance (Exertzoglou, 2003: 87), as the nationalists constructed a Greek/Helen history around the idea that Greece was the cradle of Western civilization and, therefore, Greeks belong to the West. This ideology utilized in the legitimation of the use of Western products.

Furthermore, Western consumption patterns and cultural practices were used by the Muslim population for various purposes. For one thing, the instruments of modern consumerism were extensively used to promote Ottoman/Islamic/Turkish identities. As stated before, advertisements in Ottoman newspapers propagated the virtues of shopping from local/Muslim merchants. The animosity against Armenians in the early 1900s reverberated on the newspaper articles and advertisements calling for a boycott of Armenian goods (Frierson, 2000: 255). Consumers too reflected their preference for Muslim merchants. In her article in *Ladies' Own Gazette*, Bedriye Hanım expressed her pleasure for her shopping experience and her honor since the store was run by an Ottoman Muslim (Frierson, 2000: 252). The function of European artistic and literary forms in the Ottoman context, too, reflects the unique way the Ottoman elite made use of them. The Ottoman elite, according to Faroqhi (2000), “had the courage to attempt using innovations from European culture as the starting point for their own version of the Enlightenment” (272). Despite the modernist tone of the argument, it is made clear that the Ottoman adoption of Western practices was not a straightforward imitation nor was it a mere pleasure for them to perform these novelties. Rather, they utilized them to reflect the social and political realities of the Empire.

In addition to negotiation with other groups through consumption practices around the new identities and social roles, various segments of the Ottoman society negotiated with the state as well. Maintaining boundaries between the rulers and the ruled and between different communities among the ruled had been a vital characteristic of Ottoman State (Barkey, 2008). Hence, consumption patterns, especially clothing styles were the most important marker of these boundaries. The clothing law of 1829, in this sense, indicates how state perceived the changing consumption practices of its subjects and how it reacted against these changes. “The law, in short, was a quite radical measure in its attempt to eliminate

clothing distinctions that long had separated the official from the subject classes and the various Ottoman religious communities from one another” (Quataert, 1997: 403). Far from being a top-down process, the elimination of the distinctions, as I have discussed so far, was a result of an ongoing process which necessitated Mahmud II to implement a new code for dressing in accord with the transformation Ottoman society had passed through. Thus, 1929 law was an attempt to “take control of a reshaping of Ottoman society that had been taking place since the 18th century, as non-Muslims dressed like Muslims and subordinate Muslims dressed like their social superiors” (Quataert, 1997: 420). The role of the state in the transformation of consumption patterns and lifestyles, in this way, was to mediate or, at best, to regulate the undergoing process. Hence, political modernization did not dictate a social transformation from above, but the two processes complemented each other.

5. CONCLUSION

The transformation of the consumption patterns and lifestyles is a story within the history of capitalism. That history began intersecting with the Ottoman history in the 17th century and Ottoman economy was integrated to the capitalist world-system during the 18th and 19th centuries. Hence, social transformation in the Empire, as elsewhere in the world, had been a product of this integration. Beginning from the regions in which the integration, i.e., volume of trade with the center of the system, was more intense, the social structure on which the empire had been built started shattering. One major impact was the changing social roles and statuses of non-Muslim commercial groups which collected the gains of integration process in better terms than other groups did. Hence, the most apparent reflection of changing consumption practices and lifestyles was the impotence of the state to stop non-Muslim groups acquiring new clothing habits that challenged the rigid sumptuary laws of the Empire. It became evident in the 1829 clothing law of Sultan Mahmud II in the sense that the state came to admit the power of the change and attempted to be the main arbiter to direct it.

Muslim upper classes, too, adopted changing consumption patterns, artistic and cultural innovations, and new lifestyles. As the Western goods dominated the Ottoman market, different segments of society exhibited different rates of openness to change their consumption habits. Yet, bourgeois groups and upper classes—Muslim and non-Muslim alike, had been more prone to adopt themselves to what the terms of integration to the world economy brought about. All in all, the transformation of consumption patterns and lifestyles ought to be understood in terms of social stratification and class positions rather than ethnic and religious identities. Changing norms and values, as stated before, can be read as a unifying theme in the lives of upper-middle classes in the Empire, whether Muslim or non-Muslim.

However, it is important to emphasize locally-relevant variations and mutations of adopting new practices, attitudes, and habits—which ultimately make Ottoman modernization a unique process in its own terms. While those who were in the higher echelons of Ottoman society appropriated new patterns and tastes as a marker of their self-attributed affinity with Western European culture, each social group attributed different meanings to their new practices so as to express and negotiate their social identities and roles vis-à-vis others and most importantly the state. Meanings attributed to new goods, material or cultural, were also informed by traditions and structure of their own social groups. As such, modernization of social sectors through appropriating new practices, attitudes, and habits offers us an example of indigenized modernity in the Ottoman context.

In the last analysis, the penetration of Western goods into Ottoman markets was a historically contingent process in the Ottoman integration to the world economy and arguing that this penetration led to a straightforward Westernization means ignoring the agency and contextual meaning that the local

agents attributed to the adopted goods and practices. Hence, the transformation of the society in the 19th century Ottoman Empire is not at all independent from what has been going on elsewhere in the world, yet the articulation of what transformation brought about was shaped by local dynamics that carved out the Ottoman modernity.

Etik Beyan

“A Panorama of Ottoman Modernity: Consumption Patterns in the 19th Century” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

REFERENCES

- Abou-Hodeib, T. (2012). The Material Life of the Ottoman Middle Class. *History Compass*, 10(8), 584-595.
- Anastassiadou, M. (2001). *Tanzimat Çağında Bir Osmanlı Şehri: Selanik*. (Işık Ergüden, Trans.). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Bali, R. N. (2010). *Portraits From a Bygone Istanbul: Georg Mayer and Simon Brod*. İstanbul: Libra Kitapçılık.
- Barkey, K. (2008). *Empire of Difference: The Ottomans in Comparative Perspective*. New York: Cambridge University Press.
- Behar C. and Duben A. (1996[1991]). *İstanbul Haneleri: Evlilik, Ail eve Doğurganlık, 1880-1940*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Davis, F. (2006). *Osmanlı Hanımı*. (Bahar Tırnacı, Trans.). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Exertzoglou, H. (2003). The Cultural Uses of Consumption: Negotiating Class, Gender and Nation in the Ottoman Urban Centers During the 19th Century. *International Journal of Middle East Studies*. 35(1), 77-101.
- Frierson, E. B. (2000). Cheap and Easy: The Creation of Consumer Culture in Late Ottoman Society. In D. Quataert (Ed.), *Consumption Studies and the History of Ottoman Empire, 1550-1922: An Introduction* (pp. 243-260). Albany: State University of New York Press.
- Faroqhi, S. (2000). *Subjects of the Sultans: Culture and Everyday Life in the Ottoman Empire from the Middle Ages until the Beginning of the Twentieth Century*. New York: I.B. Tauris & Co. Ltd.
- Göçek, F. M. (1996). *Rise of the Bourgeoisie, Demise of Empire: Ottoman Westernization and Social Change*. New York: Oxford University Press.

- Köseoğlu, T. (2022). A Panorama of Ottoman Modernity: Consumption Patterns in the 19th Century. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1005-1017.
- Jirousek, C. (2000). The Transition to Mass Fashion System Dress in the Later Ottoman Empire. In D. Quataert (Ed.), *Consumption Studies and the History of Ottoman Empire, 1550-1922: An Introduction* (pp. 201-242). Albany: State University of New York Press.
- Kasaba, R. (1988). *The Ottoman Empire and the World Economy: The Nineteenth Century*. Albany: State University of New York Press.
- Keyder, Ç. (1987). *State and Class in Turkey: A Study of Capitalist Development*. London: Verso.
- Micklewright, N. (2000). Personal, Public, and Political (Re)Constructions: Photographs and Consumption. In D. Quataert (Ed.), *Consumption Studies and the History of Ottoman Empire, 1550-1922: An Introduction* (ss. 261-288). Albany: State University of New York Press.
- Quataert, D. (1997). Clothing Laws, State, and Society in the Ottoman Empire, 1720-1829. *International Journal of Middle East Studies*. 29(3), 403-425.
- Quataert, D. (2000). Introduction. In D. Quataert (Ed.), *Consumption Studies and the History of Ottoman Empire, 1550-1922: An Introduction* (ss. 1-14). Albany: State University of New York Press.
- Toprak, Z. (1995). Tüketim Örüntüleri ve Osmanlı Mağazaları. *Cogito: Dünya Büyük Bir Mağaza*, 5(2), 25-28.
- Turgay, Ü. A. (1982). Trade and Merchants in Nineteenth-Century Trabzon: Elements of Ethnic Conflict. In Benjamin Braude and Bernard Lewis (Ed.), *Christians and Jews in the Ottoman Empire: The Functioning of A Plural Society (Vol. 1: The Central Lands)*. (ss. 287-318). New York: Holmes & Meier Publishers, Inc.
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press, Inc.
- Wallerstein, I. (1979). The Ottoman Empire and the Capitalist World-Economy: Some Questions for Research. *Review (Fernand Braudel Center)*, 2(3), 389-398.



Peter Singer'in Perspektifinden Küresel Dünyada Etik Bir Yaşamın Olanacağı

Barış MUTLU*

Gökçe YOĞURTÇU**

Öz

Bugün küresel bir dünya içerisinde bulunuyoruz. Modern dünyanın bu düzeye geleceğini belki bir çoğumuz hayal edemiyorduk. İnternetin ve teknolojinin gelişimi her alanda dünyadaki insanları, yaşadıkları ülkeleri birbirlerine giderek daha fazla yaklaştırıyor. Kimilerimiz bu gelişmelerin birçok iyi yönünün olduğunu söyleyebilir. Ancak daha önce deneyimlemediğimiz kadar büyük sorunlarla karşı karşıya olduğumuzu kabul etmek durumundayız. Özellikle tüketim düzeyindeki artışı düşündüğümüzde, doğaya ve diğer canlı türlerine yönelik yıkımlarımız, dünyanın yoksul ve aç insan sayısının giderek artması daha da görünür bir hal aldı. İklim değişikliğiyle birlikte temiz su kaynaklarının giderek yok olması, kuraklığın artması, ürün miktarının azalması gibi nedenlerle açlık-yoksulluk gün geçtikte artmaya devam ediyor. Bu sorunlar karşısında ne yapabiliriz? İnsanlık kısa zamanda büyük sonuçları olacak bu sorunlara bir çıkış bulabilecek mi? Peter Singer gibi filozoflar bu konuda, pasif, umutsuz olmamış aksine, küresel sorunlarımız karşısında, dünyayı daha yaşanılabilir kılabileceğimiz bir etik yaşam geliştirmeye çalışmışlardır. Bu çalışmamızda Singer'in küresel etik yaşam önerisi ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Peter Singer, Küreselleşme, Yoksulluk, İklim değişikliği, Etik yaşam.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Possibility of an Ethical Life in the Global World from Peter Singer's Perspective

Abstract

Today we live in a global world. Perhaps most of us could not have imagined that the modern world would reach this level. The development of the internet and technology is bringing the people in the world and the countries they live closer to each other in every field. Some of us can say that these developments have many good aspects. But we must admit that there are bigger problems than we've never experienced before. Especially when we consider the increase in consumption, our destruction of nature and other living species, and the increasing number of poor and hungry people in the world became more visible. With climate change, the gradual decrease in clean water resources, increase in drought, decrease in the amount of harvest, etc., hunger-poverty continues to increase day by day. What can we do in the face of these problems? Will humanity be able to find a way out to these problems, which will have great consequences in a short time? Philosophers like Peter Singer have tried to develop an ethical life in which we can make the world more livable in the face of our global problems, rather than being passive and hopeless. In this paper, we will discuss Singer's proposal for global ethical life.

Keywords: Peter Singer, Globalization, Poverty, Climate change, Ethical life.

Article Type: Research Article

* Doç. Dr., Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Felsefe Bölümü, e-mail: baris.mutlu@manas.edu.kg, Orcid ID: 0000-0001-6807-6448

** Doç. Dr., Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, İletişim Fakültesi, e-mail: gokce.yogurtcu@manas.edu.kg, Orcid ID: 0000-0002-2404-3908

1. GİRİŞ

Dünyamızın, ekonomi ve teknolojiye bağlı olarak küreselleşmesi uzun yıllardan beri hepimizin deneyimlediği bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Küreselleşen bir dünyada, yerel olmaları yanında bütün dünyayı ilgilendiren kimi sorunları da gün geçtikte deneyimlemekteyiz. Bu sorunların başında açlık, yoksulluk, cinsiyet ayrımcılığı, engellilik, küresel ısınma, diğer canlıların ortadan kaldırılması ve çevre üzerinde eşi benzeri görülmemiş yıkımlarımız, mülteci ve göç sorunlarına yönelik ayrımcılıklar gelmektedir (Nussbaum, 2007). Sözü ettiğimiz bu sorunların nasıl üstesinden gelebileceğimiz konusunda asgari düzeyde bir fikir birliğinden bile çok uzağız. Bugün hangi ideallere, değerlere göre bu sorunların üstesinden geleceğimizi bilemiyoruz. Çünkü küresel dünya kaçınılmaz bir şekilde modern dünyanın değerleri üzerinde yükseldi. Modernizmin birçok kabul gören değeri de evrensel akıl, umut, ilerlemeci tarih anlayışı vb. sarsıldı ve bu sarsılmanın bir sonucu olarak postmodern ya da geçmodern bir döneme geçişimiz ilan edildi. Bu dönemle birlikte evrensellik karşısında yerellik önem kazandı; duygular, kimlik politikaları, melez yaklaşımlar, karamsarlıklar, ilerlemeci olmayan yaklaşımlar ön plana çıktı. Küreselleşme tüm bu değişimlere rağmen ekonomi ve teknolojiye bağlı olarak varlığını sürdürüyor ve bununla birlikte sözü ettiğimiz sorunlar da büyüyerek devam ediyor.

Bu durumlar karşısında, faydacı Peter Singer gibi filozoflar, kapitalizmin yol açtığı günümüzün küresel sorunlarını, radikal olmayan, reformist diyebileceğimiz bir etik yaşam anlayışı içerisinde çözmeye çabalyorlar. Bu bağlamda çalışmamızda, küreselleşme karşısında umutlarını sürdüren Singer’ın perspektifinde dünyamızın geleceği adına iyi bir çıkış olup olmadığını değerlendirmeye çalışacağız.

2. KÜRESELLEŞME, ADALET VE UMUT

Küreselleşmenin, dünyamızda kapitalizmin doğuşu ve hâkim ekonomik sistem olmasının bir sonucu olarak, hali hazırda yaşadığımız dönemin kültürel, siyasal değerlerini şekillendiren, etkileyen bir yapı olduğunu söyleyebiliriz. Kapitalizmin tarihini 200 yıl öncesine geri götürsek bile, küreselleşme 1950’li yıllar ve sonrasında şekillenmiştir. Özellikle II. Dünya savaşı sonrasında hemen hemen bütün alanlarda zaman-mekân algımıza yönelik ciddi değişimler yaşanmıştır. Ancak Zygmunt Bauman’ın dikkat çektiği gibi, hareketin giderek etkin olduğu bu değişim, herkes için geçerli olmamış, kimileri sefaletin ve alçalmanın bir göstergesi olarak “*yerellik*”lerine saplanıp kalmıştır (Bauman, 2012). Seçkin bir kesim küreselleşirken, yerel temelli siyasi ve kültürel güçlerden bağımsız olacak bir şekilde yurtsuzlaşırken bir kesim de yerelleşmiştir. Bu gruplar birbirlerinden uzak bir şekilde ayrılmışlardır (Bauman, 2012: 9). Karşımızda bir yanda yatırım için artık coğrafi bir mesafeye, mekâna bağlı olmayan ve istedikleri gibi hareket eden, hiyerarşinin tepesinde bulunan hisse sahipleri öbür yanda ise yerleşen bir kesim durmaktadır (Bauman, 2012: 15). Bu seçkinler, Bauman’ın feodalizmdeki toprak ağalarıyla ilişkilendirdiği çarpıcı ifadesiyle ‘görünmeyen toprak ağaları’, belli bir mekânda karşılaşacakları güç ve yükümlülüklerden muaf hareket edebilmektedirler (Bauman, 2012: 15-16). Bu elitler küreselleşmenin kazandırdığı muazzam avantajlar sayesinde, “*çalışanlarına, ama aynı zamanda gençlere, muhtaçlara, henüz doğmamış nesillere*” karşı sorumluluklarından uzaklaşmışlardır. Yeni tür güç asimetrisi içerisinde gerçekleşen sömürünün sonuçlarından, sorumluluklarından kurtulmuşlardır (Bauman, 2012: 16). Küreselleşme, teknolojiyle insanları yakın kılarken (bkz. Manfred, 2013) eşitsizlikler, doğa karşısında yıkıcı eylemlerimiz konusunda sorunlara pek yönelmemiştir.

Bauman’ın bu çarpıcı tespitleri bağlamında belirttiği gibi, söz konusu geçmodern dönemin kapitalistleri, spekülâtörleri akışkan hareket kabiliyeti nedeniyle sahici, katı, sert, dirençli bir sınırlamaya tabi değildirler. Ötekinin kuvvetini hissettirdiği anda kolaylıkla bulacağı misafir bir çevreye geçiş yapacak durumdadırlar (Bauman, 2012: 18). Coğrafi sınırları bir sorun olmaktan çıkaran

küreselleşme, zengin ve güçlü zenginler tabakasına muazzam avantajlar vermiş görünmektedir (Bauman, 2012: 19). Modern dönemle birlikte bir yere sabit toplumsal, kültürel yapılar, topluluklar zaten aşınmaya başlamıştı (Bauman, 2012: 21) ama küreselleşmeyle birlikte bu çok daha ileri gitmiştir. Bauman’ın vurguladığı gibi belki de temel fark, modernlikle birlikte mekanlar çelik, çimento, demiryolu ve otoyol ağlarından oluşurken küreselleşmeye bağlı geçmodern ya da postmodernitede kitle iletişim araçlarının gücüyle birlikte fiziksel engeller ve zamansal uzaklıklar ortadan kalkmıştır (Bauman, 2012: 24). Bu farkla birlikte Bauman’ın belirtmediği ve bizce vurgulanması gereken diğer bir önemli fark, belli bir coğrafi sınıra bağlı görünen modernitede süregiden yerel değerlerin, evrensel idealler yönünde değişebileceği umudu vardır. Özellikle ekonomik düzlemde coğrafi sınırların sonunu getiren, küreselleşen geçmodernlik ya da postmodernitede ise bu yerleşmenin sosyal, kültürel düzeyde evrensel değerler yönünde değişim beklentisi ortadan kalkmış, buna bağlı olarak da belli bir kesim için yerleşme aslında fazlasıyla katılmıştır (bkz. Berman, 2002).

Bu fark ikisi arasındaki tarih anlayışında belirgindir. Modernite ilerlemeci bir tarih anlayışına yaslanırken, geçmiş, şimdi ve gelecek arasında gelecek dilimine önem verirken postmodernitenin tarih anlayışında ise gelecek değil şimdi önemlidir (bkz. Hünler, 1998). Bu şimdi içerisinde agoraların ortadan kalktığı, hiçbir kamusal müzakere olanağına ve umuduna sahip olmayan ve aslında onları büyük yeni sınırlarla, yasak mekanlarla karşılayan (örneğin giderek giremeyecekleri sayısız özel alanlar, siteler, yaylalar ve hatta belli bir düzeyde sadece güvenlik ile gezindikleri alışveriş merkezleri) bu insanlar için (bkz. Bauman, 2012: 27-28, 30-31, 50-53) dünya güvensiz bir yerdir. Toprakları bütün şirketler tarafından her an istila edilebilir.

Bu sorunlar karşısında yaşam pratikleri için yönlendirici, rehber durumda olan değerlerin metalaşmasının sonucu olarak insan belirsizlik içerisinde ne yapacağını bilememekte, bir şaşkınlık yaşamaktadır. Bauman’ın ifade ettiği gibi gücün yersiz yurtsuzlaştığı bir yaşamda (Bauman, 2012: 26) değerlerin içinin boşaltıldığı ve birçok derin yoksunluk riski altında olan bu insanlar için nasıl bir adalet duygusu inşa edebileceğimiz ciddi bir sorundur. Bu süreçte farklılık ve çeşitliliğe bağlı belirsizlikler içerisinde eylemde bulunmanın zor bir zanaat olduğunu fark etmek ve sorumluluklarımız üzerine düşünmek önemlidir. Mimarlar tarafından estetik, ahenkli biçimde inşa edilen şehirler, mükemmel tasarlanmış mekanlar insan sorumluluğunun gelişiminde çorak kalmaktadır (Bauman, 2012: 51). Sorumluluk, çatışmadan kurtulmuş steril yerlerde gelişemez. Ahlaki olgunluk, içlerindeki ötekini sevmek için bilinmeyene, anarşiye ihtiyaç duyar. Bauman’ın Sennett üzerinden dikkat çektiği gibi *“ırksal, etnik ve sınıfsal ayrımların çok olduğu homojen ve tek tip yerel topluluklarda, ötekilerden kuşku duymak, farklılığa tahammülsüzlük, yabancılara duyulan öfke, histerik ve paranoyakça bir “yasa ve düzen” kaygısı, yabancuları ayırma ve uzak tutma talepleri en yüksek seviyelere ulaşır.”* (Bauman, 2012: 51). Böyle bir toplulukta düşüncede ve davranışlarda farklılığın olmaması, “biz duygusu”nun dayanağını oluşturur. Bu duygu içerisinde uyumluluk beslenirken farklılıklar, belirsizlikler karşısında hoşgörüsüzlük de artar. Bu durumlara bağlı olarak insanlar, farklılık ve belirsizlik karşısında gerekli olan becerileri ve karakter özelliklerini de kazanamazlar. Bu karakter yoksunluğu içerisinde farklılıklara karşı korku duyarlar (Bauman, 2012: 51-52).

Bauman’ın bahsettiği ve bugün kolaylıkla deneyimlediğimiz bu korku, yaşadığımız şehirleri kuşatmış durumdadır. Güvenlik için başka şehirlere karşı kuşattığımız şehir duvarları artık kendi şehir sakinlerimize karşı şehrin içerisinde kuşatmaya başladığımız, son teknolojiyle sıkı korunan duvarlarla yer değiştirmiştir (Bauman, 2012: 53). Bu süreçler içerisinde oluşan “korku”, bu sonucu kaçınılmaz olarak doğurmuş görünmektedir. Hobbes doğa durumundan politik duruma geçişte en güçlü duygu olan, yaşamda kalma yani ölmeme korkusundan söz etmiştir. Sözleşmecilerin üzerinde durduğu uzlaşma dayalı bu geçiş, güvenlik-korku duygusu temelinde olmuştur (bkz. MacIntyre, 2002, Zelyüt, 2010).

Günümüzde Rawls, sözleşmeciler ve Kant'ın çizgisinde bu sözleşmeyi Batı kültürüne dayandırmakta, bu gelenek içerisinde onun makul failer tarafından yapılabileceğini düşünmektedir. Rawls'ın açıklamalarının gelişmiş, zengin batı devletleri merkezli olduğu açıktır. Bu noktada Bauman ile göstermeye çalıştığımız derin yoksunluklar, dünyanın diğer geri kalan ülkelerinin ve bu ülkelerde yaşayan insanların yazgısının ne olacağı ve nasıl daha sorumlu ve adil bir dünyayı tesis edebileceğimiz, ciddi sorunlar olmaya devam etmektedirler.

Pekâlâ bu ülkelerin ve burada yaşayan insanların suçu nedir? Bu insanların içerisinde buldukları yoksunluklarında, yoksulluklarında gelişmiş ülkelerin bir suçu yok mudur? Ciddi suçlarının ve sorumluluklarının olduğu açıktır. Çünkü Singer'ın da belirttiği gibi, bugün çevre sorunlarının, iklim değişikliğinin baş sorumlusu büyük bir emisyon gazı salınımını gerçekleştiren söz konusu gelişmiş Batı ülkeleridir (bkz. Singer, 2015). Ayrıca bu gelişmiş ülkelerin geçmişte olduğu gibi dünyanın birçok yerinde ülkelerin kaynaklarını, zenginliklerini kendi zenginliklerini büyütecek bir şekilde hala kullandıklarını görüyoruz.

Aristotelesçi sorumluluk anlayışı içerisinde baktığımızda sorumluluğun bu ülkelerde olduğu açıktır. Aristoteles'in ifade ettiği gibi sorumluluk, eylemin nedeninin failin kendisinde olduğu durumda, bu eylem dışsal bir zorlama olmadan, rasyonel bir seçime, iradeye dayanır. Faili övmemiz, takdir etmemiz ya da yermemiz, suçlamamız eyleminden sorumlu olmasına bağlıdır (bkz. Aristoteles, 1998, Ross, 1993).

Bu sorumluluk temelinde küreselleşme ve devletler arası ilişkilere ve bireyin hareket edebilme özgürlüğüne baktığımızda bu gelişmiş ülkelerin var olan sorunlardan birinci derecede sorumlu olduğunu ve makul bir adaletten fazlasıyla uzak olduğumuzu söyleyebiliriz. Dünyada sözünü ettiğimiz büyük krizlere yol açacak bu sorunların üstesinden gelebilir miyiz? Bu soru bağlamında, çözümler bulmaya çalışan ve hala yaşayan en etkili filozoflardan biri olan Singer'ın perspektifinden bir çıkış bulabilir miyiz değerlendirmeye çalışalım.

3. SINGER VE ETİK YAŞAM

Singer'ın küresel adaletin inşası konusundaki düşüncelerini en iyi şekilde takip edeceğimiz çalışması *Pratik Etik*'tir. Singer çevre sorunları, yoksulluk ve açlık, terör ve diğer canlılara yönelik zulümlerimiz gibi küresel sorunları ele aldığı bu çalışmasında, haklı olarak etik yargılarının amacının pratik olduğunu, pratikte bize yol göstermeyen etiğin teorik bir kusuru olduğunu belirtir (Singer, 2015: 20). Ancak pratiğe yönelik farklı etik teoriler bulunmaktadır. Örneğin deontolojik yaklaşım, etiği bir kurallar sistemi olarak görece şekilde kimi kurallar bulmaya çalışmakta, bu kurallarla pratik karmaşıklıkları, çatışmaları çözmeye çalışmaktadır (Singer, 2015: 21). Diğer bir yaklaşım Singer'ın da içinde olduğu, en çok sayıda insanın acısını, ıstırabını dindirecek, onlara en çok mutluluk getirecek şekilde sonuca, hedeflere önem veren faydacılıktır (Singer, 2015: 21). Bu iki yaklaşımın yanında erdemlere, karaktere önem veren erdem etiği vardır (bkz. Crisp,1997; MacIntyre, 2001).

Singer bu farklı etik yaklaşımların geçmişine baktığında, felsefecilerin ve ahlakçıların etik davranışı evrensel bir bakış açısıyla ele aldığına dikkat çeker (Singer, 2015: 32). Örneğin Kant'ın ahlak felsefesi evrensel şu anlayış temelinde yükselir: “Öyle bir düstura göre hareket et ki, aynı zamanda onun evrensel bir yasa olmasını isteyebilesin”. Hutcheson, Hume, Adam Smith gibi filozoflar da ahlaki yargıların sınanmasını bir “tarafsız seyirci” kurgusuyla yapmışlardır. Faydacı Jeremy Bentham ise ahlaki kararda şu aksiyomla hareket eder: “Her biri bir sayılır ve hiçbiri birden fazla sayılmaz.” Çağdaş sözleşmeci Kantçı Rawls da yine, “bilgisizlik peçesi” / “cehalet peçesi” ile hareket eder. Sartre ve Habermas'ın etikleri de bu evrenselliğe sahiptir (Singer, 2015: 33). Singer bu etik teorilerin evrensellik taleplerinin genel olarak kabul görmediğini belirtir (Singer, 2015: 34).

Şimdi Singer etik teorilerin bu farklıları içerisinde, etiğin evrenselliğine bağlı kalarak yararçı bir çizgide hareket edebileceğimizi belirtir. Bu çizgide kendi ihtiyaçlarımızı, eksikliklerimizi, arzularımızı yani tercihlerimizi başkalarının tercihlerini içerecek bir şekilde genişletme, kendi tercihlerimizi başkalarının tercihlerinden üstün görmeyecek bir eşitlik ile hareket etme taraftarıdır (Singer, 2015: 34-35). Singer bu ilginin bizde, yardımseverlik gibi evrimsel parçamızın bir sonucu olarak mevcut olduğunu düşünür. Bu bağlamda verdiği şu örnek durumu daha iyi anlamamızı sağlar: Bir grup insanla birlikte ormanda yaşadığımızı farz edelim. Ormanda yalnız başıma iyi bir meyve ağacı buluyorum. Bu ağaca bağlı olarak meyveleri sadece kendimin yemesiyle diğerleriyle paylaşmak arasında bir seçim durumu ortaya çıkıyor. Singer söz konusu kişinin etik düşünmesinin, ilgili tercihinin diğerlerini nasıl etkileyeceğini düşündüğü anda başladığını belirtir. Kişi diğerlerinin ne kadar aç olduklarını hayal edebildiği noktada, kendi tercihinden diğerlerinin etkilenebileceğini, diğerlerinin tercihlerini de dikkate alması gerektiğini görebilir (Singer, 2015: 35). Kişi bu ahlaki tutumla her şeyi hesaba katmakla kararının en iyi sonuçlarını göz önüne alacaktır (Singer, 2015: 25). Singer sonuca yönelik bu yararçı yaklaşımında Bentham, Mill ve Sigdwick'in klasik yararçı öğretisinden, hedonist yararcılığın farklı olarak yani acıyı, mutsuzluğu en aza indirerek hazzı, mutluluğu en yükseğe çıkaran yaklaşımdan farklı olarak "tercih yararcılığı" yani tercihlerin, arzulanan şeylerin ulaşılmasına öncelik verir. Bu tercihler konusunda da klasik yararçılar gibi yansız olup evrensel eşitlikle hareket eder (Singer, 2015: 36-37). Bu ilkeyle hareket eden tercih yararcıları bazı tercihlerin, örneğin şair olmak isteyen birinin daha az mutluluk sağlayacak bir yaşamı tercih etmesi gibi, tatmini üzerinde durur (Singer, 2015: 38-39). Singer için kimin ne olduğuna bakmaksızın, ırk, cinsiyet ve zekaya bakmaksızın çıkarların eşit gözetilmesi temel etik ilkedir (Singer, 2015: 46-48). İnsana ait en önemli çıkarlar da acıdan kaçınmak, yiyecek ve barınma, sıcak insan ilişkileri, projelerine müdahale edilmemesidir (Singer, 2015: 57). Irk ve cinsiyet alanındaki gibi sıklıkla karşılaşılan eşitsizliklerin sebep olduğu şey büyük umutsuzluklar olmuştur. Singer bu ilkeyle birçok umutsuzluğun, umutsuz bir aşağılık duygusunun üstesinden gelebileceğimizi düşünür (Singer, 2015: 73,78). Olgusal yönden eşit olmamız, kadın, engelli vb. gibi yönlerimizle eşit olmamız ahlaki olarak eşit olmamız önünde engel değildir (Singer, 2015: 82). İmdi Singer'ın üzerinde durduğumuz bu etik açıklamaları üzerinden yoksulluk ve açlık, iklim değişikliği gibi küresel sorunları nasıl ele aldığını bakalım.

3.1. Küresel Yoksulluk Sorunu

Yoksullukla başlarsak, Singer'ın belirttiğine göre, dünyada 1,4 milyar insan mutlak yoksulluk içinde yaşıyor; yani yılın tamamında ya da belli bir diliminde günde bir öğün yemek zorunda kalıyor, sağlık gibi ihtiyaçlarını sağlayamayıp çocuklarını okula yollayamıyor, çok kötü koşulda eğreti bir evde yaşamak zorunda kalıyor (Singer, 2015: 288-289). Singer'ın çarpıcı ifadesiyle; sadece bir günde 11 Eylül terör saldırılarında ölenlerden sayıca 10 kat daha fazla insan, önlenebilir yoksulluk nedeniyle ölmektedir. Öte yandan Avrupa, Kuzey Amerika, Japonya, Avusturalya, Yeni Zelanda, petrol sayesinde zengin olan Orta Doğu ülkelerinde ise mutlak zenginlik içerisinde yaşayan insanlar vardır.

Singer'ın belirttiği gibi bu zengin insanlar kendi refah düzeylerinde en ufak bir risk olmadan bu aşırı yoksul insanlara yardım edebilecek zenginliğe sahiptirler (Singer, 2015: 290-291). Ancak durum hiç de böyle değildir. Bu yardım için 1970 yılında Birleşmiş Milletlerin, bir millet için gelirin 0,7 kadarı olarak belirlediği miktar bile toplanamamıştır. Singer'ın vurguladığı üzere bu miktara Lüksemburg, Hollanda, Norveç, İsviçre ulaşırken, Birleşik Devletler ve Japonya'da toplanan miktar yalnızca 0,19 seviyesinde, Avusturalya ve Kanada'da 0,32, Fransa, Almanya ve Britanya'da ise 0,38-0,43 aralığında olmuştur (Singer, 2015: 291-292).

Singer bu düzeyde bile para desteğinde bulunmayan bu zengin ülkelerin durumu karşısında, provakatif ama haklı bir şekilde söz konusu durumun bir tür cinayet olduğunu belirtir (Singer, 2015:

292). Evet bu cinayet bir öldürme eylemi değildir, ölüme izin verme tarzında gerçekleşir (Singer, 2015: 292-293).

Singer geleneksel bir etik tavrıyla ölüme izin verme benzeri durumlarda bir sorun görmeme tavrı içerisinde olabildiğimizi, oysa yardım etmemenin insanı kasıtlı öldürmek şeklinde bir sonucu olan durumlar karşısında sorumluluğumuzu bir kenara atamayacağımızı düşünür (Singer, 2015: 294-295). Bizlerin eylemlerimizin bütün sonuçlarını gözetmemiz gerektiğini, bir iPad alma sonucunda birinin ölümü gerçekleşiyorsa bu ölümden sorumlu olduğumuzu belirtir (Singer, 2015: 296). Oysaki Singer'ın haklı olarak dikkat çektiği gibi John Locke'un, günümüzde Robert Nozick ve Jan Narveson'un özgürlük ve hak anlayışlarında ise başkalarından gelecek yardım bir hak olarak görülmediği için bu gibi ölümler karşısında sorumlu olmadığımız bir yaklaşım benimsenebilmiştir. Başkasını öldürmek bir hak ihlali iken ölüme bırakmak bir hak ihlali kabul edilmemektedir (Singer, 2015: 296-297). Singer ise öldürmemeyi zorunlu gören ama birini ölümden kurtarmayı bir yükümlülük olarak görmeyen bir etik anlayışa sahip olmak zorunda olmadığımızı (Singer, 2015: 299), bir yoksula yardım etmemenin onu öldürmek gibi kınanması gerektiğini belirtir. İkisi bir olmasa da ölümler yüz yüze gelen kişilere yönelik ahlaki bir yükümlülüğümüz vardır (Singer, 2015: 300). Tıpkı boğulma tehlikesi yaşayan ve rahatlıkla kurtarabileceğimiz bir çocuğun durumu gibi; şayet bizler ahlaki olarak büyük şeyleri feda etmeden, ciddi hak ihlalleri, adaletsizlikler ve verdiğimiz sözleri yerine getirmemek gibi bir durum içerisinde olmadan bir ölümün önüne geçebilecekseniz bunu bir yükümlülük olarak görüp yapmamız, bu kişinin hayatını kurtarmamız gerekir (Singer, 2015: 300-301). Mutlak zenginlerin içinde bulunduğu durum da böyledir; mutlak yoksullara yardım etmek için ahlaki önemde bir şeyi feda etmekle karşı karşıya kalmazlar. Dolayısıyla Singer, bir havuzda boğulan çocuğu kurtarma yükümlülüğü gibi bu insanlara karşı da zorunlu olarak yardım etme yükümlülüğümüz olduğunu belirtir. Aksi durum yani yardım etmemek, öldürmenin dengi olsun ya da olmasın yanlıştır. Bu durumdaki insanlara yardım bir hayır davranışı gibi görülemez. Açlık ve kötü beslenme, aşırı yoksulluğa bağlı acılar, ölümler, eğitimsizlik, umutsuzluk, güçsüzlük ve aşağılanma gibi mutlak kötülükler karşısında yardımlarda bulunmak bir zorunlu yükümlülük, yapmamız gereken bir şeydir (Singer, 2015: 302). Singer bu yükümlülüğü yerine getirmeyle ilgili olarak kimi savlara karşı şu itirazları yapar:

1-Kimi insanlar Hindistan, Afrika gibi uzakta olup bize yakın olmayan insanlar olmaları bakımından bu insanları göz ardı edebilmektedir. Singer bize yakın olan insanlara yardım etmeyi açık bir şekilde içgüdüsel olarak tercih edecek olsak da üzerinde durmamız gereken şeyin ne yapmamız gerekliliği olduğunu vurgular. Ahlaki olarak yakınlık ya da uzaklık bir fark yaratmaz, bu farkın mantıksal gerekçesini göremeyiz. Çıkarların eşit gözetilmesi ilkesine göre, bir Avrupalının ırksal nedenlerle Afrikalılardan önce Avrupa kökenlilere yardım etmesinin gerekçesi yoktur (Singer, 2015: 305). Singer'a göre "insanların yiyecek ihtiyaçlarının ırklarıyla ilgisi yoktur ve eğer Afrikalıların Avrupalılardan daha fazla ihtiyacı varsa, Avrupalılara öncelik vermek çıkarların eşit gözetilmesi ilkesini ihlal etmek olur." (Singer, 2015: 305-306). Singer önerdiği bu yardımcı olma savının, dünyada herkesin refahından eşit bir şekilde sorumlu olduğumuz anlamına gelmediğini, aşırı yoksulluk içerisinde olan kişilere yönelik, ahlaki önemde şeyler feda etmediğimiz bir durumdaki yardım etme sorumluluğuyla ilgili olduğunu belirtir (Singer, 2015: 307).

Öte yandan Singer'ın bu savı, Robert Nozick gibi gelir dağıtımında vergilendirmeye karşı çıkan, kişinin her tür lükse hakkı olduğu şeklindeki mülk hakları kuramına uzaktır. Singer'ın çok haklı bir şekilde belirttiği gibi, Nozick'in kuramı kabul edebileceğimiz bir etik görüşü fazlasıyla şansa tabi kılmaktadır. Örneğin geçmişte kuru topraklarda yaşayan İran körfezindeki insanların bir kesimi aşırı zenginken güneydeki insanlar ise kuraklık ve hasadın yeterli olmamasından ötürü inanılmaz bir yoksulluk içerisindeydiler (Singer, 2015: 308).

2-Singer'ın yardım etme savına karşı gelen diğer bir sav da “nüfus ve paylaşım önceliği”yle ilgilidir. Bu bağlamda bir “filika etiği”ni gündeme getiren Garrett Hardin üzerinden (Singer, 2015: 310) boğulmakta olan herkesi filikaya çıkarırsak herkesin boğulacağına dikkatle, bu bölgelerin nüfuslarını geçindirebilecek orana inesiye kadar kıtlık, hastalık, doğal afetler gibi durumlara müdahale etmememiz gerektiği söylenmektedir. Singer içinse bu insanların ölümü nüfus fazlalığı değil, uluslararası siyasal ve iktisadi sistemle, zengin ülkelerin bu ülkeleri sömürmesiyle, eşitsiz toprak dağılımıyla ilgilidir (Singer, 2015: 310). Örneğin (sanayide besin kaynağı olarak ürettiğimiz) hayvanlar için harcanan yemler 1,4 milyar insan için gerekli olan gıdanın iki katını sağlayabilirdi (Singer, 2015: 310).

Gelgelelim karşımızda şöyle bir gerçek de vardır: Afrika ülkelerinin nüfusu inanılmaz bir hızla artmaktadır (Singer, 2015: 311). Sonuçcu biri, yardımda bulunurken bu olasılığı göz önüne almayacak mıdır? Singer bu sonucu hesaba katar. Önerisi ileri eğitim, kadının özgürlüğü ve istihdamı, doğum kontrolü gibi yollarla doğum oranını düşürmek; toprak reformu, kadınlara çocuk doğurma rolü dışında alternatifler bulma gibi reformlara destek vererek yaşam standartlarını geliştirmektir (Singer, 2015: 313). Nüfus artış hızı, bu insanları ölüme terk etmek tarzında dehşet verici yollar yerine bu türde yollarla kontrol altına alınabilir. Bir ülkenin türlü kültürel nedenlerle doğum kontrolünü sınırlaması durumunda ise, aşırı yoksulluğu arttırma yükümlülüğümüz olamayacağı için, ilgili yardımları işlevsiz kılacak ülkelere, hükümetlere yardım etme yükümlülüğümüz ortadan kalkacaktır (Singer, 2015: 314-315).

3-Diğer bir karşı sav da dış yardımın bireylerin değil hükümetlerin sorumluluğunda olmasıyla ilgilidir. Bu savı öne sürenler, bireysel yardım durumunda hükümetlerin yardım etme sorumluluğu duymayacağını düşünmektedirler. Singer bu sava da katılmaz. Aksine yardım ettiğimiz zaman hükümetlerin daha az yardımda bulunmayı istemesi gibi bir durumdan ziyade başka bir durum daha geçerlidir; çünkü hükümetler kendi vatandaşlarının yardım etme istekliliği göstermediklerini düşünerek yardımda bulunmayabilecektir. Dolayısıyla bu gibi ihtimalleri düşünerek kişisel bağış yapmayı reddetmek yerine yapmayı tercih etmek, kesin bir kötülüğü önleme sorumluluğumuz bakımından doğru olacaktır (Singer, 2015: 316). Kişisel olarak bağış yapmayıp hükümetlere bu işi bırakan kişiler için sorumluluk duymaları gereken şey bu yardımı ilgili hükümetlere verdirtmeyi sağlamalarıdır, sorumluluk onların omuzlarındadır (Singer, 2015: 316).

Singer gördüğümüz şekilde bu üç sava itiraz eder. Bu savlardan özellikle yabancılardan ziyade kendimizin, ailemizin, yakınlarımızın çıkarlarına öncelik vereceğimiz yaygın bir şekilde kabul edilir. Dolayısıyla Hardin'in bahsettiği filikada samimi gruplar kendilerine yer bulacaktır (Singer, 2015: 316-317). Bu bağlamda Singer, Richard Dawkins'in *Bencil Gen*'deki şu sözüne dikkat çeker: “Aksine inanmayı ne kadar istesek de evrensel sevgi ve türlerin bir bütün olarak refahı, evrimde anlam ifade etmeyen kavramlardan ibarettir” (akt. Singer, 2015: 317). Singer birçok kişi tarafından desteklenen bu savın, evrim sürecinin bir parçası olduğunu, taraflılık yönünde çok güçlü eğilimlerimiz olduğunu kabul etse de tarafsız hareket etmemizin imkânsız olmadığına inanır; tarafsız standarda yaklaşma konusunda birçok engeli aşabileceğimizi, çok ötelere gitmemizin mümkün olduğunu düşünür. Hepimizin en azından makul bulacağı, sözünü ettiği lüks içerisinde yaşam sürenlerin açlıktan ölen insanlara yardım etmesidir (Singer, 2015: 318-319).

Bu bağlamda Singer'ın Susan Wolf gibi felsefecilere itirazı da vardır. Çünkü Wolf gibi felsefeciler, Singer'ın savunduğu ahlaki duruşu desteklediğimiz noktada; yaşamı, iyi yaşam idealimizi ilginç ve çeşitli kılan opera, gurme yemekler ve iyi yaşam idealizminin birçok etkinliğinden yoksun kalabileceğimizi belirtmişlerdir (bkz. Singer, 2015: 320). Singer için ise bolluk içerisinde, çeşitliliğin ve çıkarların etkili olduğu bir dünyada, özellikle lüks eşyalara sahip olma isteğimizin olduğu bir dünyada, birçok insanın kaçınılabilir büyük acılar yaşaması gerçeği karşısında, bu yaşamın iyi olduğunu kabul etmemiz pek de doğru olmayacaktır. Singer bu yargısını bir doktorun durumuyla anlamamızı ister.

Ona göre bir doktorun şayet bir tren kazası geçirmiş olan birçok hastası varsa, yüzde 50'sine bakıp operaya gitmeyi yaşamın çeşitliği olarak düşünmez. İçinde bulunduğumuz felaketlerin olduğu bir dünya gerçekliği karşısında ne gibi farklar yaratabileceğimize dair kapasitelerimize baktığımızda, bu felaketleri hafifletme konusunda, bu doktor gibi olmalıyız. Hepimiz için “başkalarının ölüm kalım ihtiyacı öncelikli olmak zorundadır.” (Singer, 2015: 320).

Singer savunduğu bu düşüncelerin ahlaki öneme sahip kişisel ilişkilerimizi bir kenara itmediğini (Singer, 2015: 321), kişisel büyük fedakarlıklar içermediğini belirtir. Küçük standartlar daha bile fazla yardıma yol açabilecek, bazı kişilerin çok fazla vermesini gerektirmeyecektir (Singer, 2015: 321, 323). Singer şöyle bir standart önerir: Destek bir vergi ölçüğü gibi, gelirin yüzde biri ile başlayacaktır, bu zengin ülkelerden yılda 1,5 trilyon toplanması demektir. Bu Birleşmiş Milletler'in hedefi için gerekli olan paranın sekiz katıdır. İlgili hedefler ise dünyadaki aşırı yoksul insanların sayısını yarıya indirmek, beş yaşın altındaki ölümleri üçte iki azaltmak ve bütün çocuklara ilk öğretim eğitimi vermektir. Sonuç olarak Singer, daha adil bir yaşam yolunda mutlak yoksulluğun azaltılması için, büyük fedakarlıklar gerektirmeyen, bizi yakın bağılıklarımızdan uzaklaştırmayan, hepimizin gerçekleştirebileceği asgari standartlarda destek olacağımız, bir etik yaşamı, kamu etiğini savunmaktadır (Singer, 2015: 322-323).

3.2. Küresel İklim Değişikliği Sorunu

Singer'ın mutlak yoksulluk sonrasında küresel olarak ele aldığı bugünkü en önemli sorunumuz, iklim değişikliğidir. Singer, bugün için dünyadaki insanların geçmişte hayal edemeyecekleri bir şekilde birbirleriyle bağlantılı olduğunu, insanların iklim değişimi nedeniyle birbirlerine yeni yollarla zarar verebildiklerini görmeye başladığımızı belirtir (Singer, 2015: 324). Doğaya karşı sorumsuz davranışlarımız sonucunda, doğrudan terör eylemlerinde gerçekleşen ölümlerden çok daha fazlasına yol açabilmekteyiz (bkz. Singer, 2002: 1-13). İklim değişikliği ve bu bana bağlı yüksek sıcaklıklar, yetersiz yağışlar temiz su eksikliğine, ürün azlığına ve kötü beslenmeye bağlı hastalıklara ve ölümlere yol açmaktadır (Singer, 2015: 325). Ayrıca binlerce aile, iklime bağlı olarak yurtlarını terk etmek zorunda kalarak kendileri için inşa edilmiş kamplarda yaşamak zorundadır. Bu sorunlar kuşkusuz gün geçtikçe büyüyecektir. Birleşmiş Milletler'in bilim heyeti 2080 yılına kadar 2-2,4 °C bir artışın 1,2 milyon kadar insanı evsiz bırakacağını belirtmektedir; yükselen sular birçok insanı kıyı selleriyle karşı karşıya bırakacaktır. 3 °C bir artış bu sorunu ikiye katlayacaktır. Milyonlarca hayvan yine bu sorunlar, kuraklık nedeniyle ölmek zorunda kalacak; birçok hayvan soyu ortadan kalkacak, yoksul durumda olan insanlar daha büyük zorluklarla karşılaşacaklar (Singer, 2015: 326). Bilim insanları tüm bu ciddi sorunların önüne geçmek için, karbondioksit salınımı 350 ppm aşmayacak bir şekilde hareket etmemiz gerektiğini belirtiyorlar (Singer, 2015: 328-330). Bu nedenle artık karşımızda, bu gazın istenen ölçülerde oranını yakalayacağımız bir adil dağıtım sorunumuz vardır. Geçmişte de bu soruna yol açan ülkelerin gelişmiş ülkeler olduğunu biliyoruz. Örneğin Birleşik Devletler sıcaklık yükselmesinden yüzde 20, Avrupa milletleri ise yüzde 14 oranında sorumludur. Görüleceği gibi, iklim değişikliğinden büyük ölçüde sorumlu olanlar gelişmiş ülkelerdir. Bu orana bağlı olarak 1890-2004 yılları arasını hesaplayan bir rapora göre, bir Amerikalı, bir Çinlinin 20 katı, bir Hintlinin de 53 katı fazla karbondioksit salınımına sebep olmuştur (Singer, 2015: 330-332). Özellikle Amerika, bu ciddi sorun bağlamında, sanayileşmiş ülkelerin bir araya gelip yapmaları gereken sorumlulukları yerine getirmeleri için imzalanan Kyoto Protokolü'nü onaylamadı (Singer, 2015: 333). Ahlak ve adaleti tartışmayı seven Amerikalılar, bu protokolün reddi konusunda bir tartışma yürütmemişlerdir (Singer, 2016: 264).

Bu ülkelerin diğer ülkelerden çok daha fazla şey yapmaları gerektiği çok açıkken gelişmeler pek de iyi değildir. Singer, görmezden gelemeyeceğimiz bu gerçekliğe dikkatle, kimi girişimleri, özellikle de gazların adil dağıtımının nasıl olacağını değerlendirmeye çalışır. Bu girişimlerden biri, bu durumdan kimin sorumlu olduğuna bakmaksızın şu anda kişi başına düşen orana dikkatle bir düzenleme

yapabileceğimizdir. Bu argümana göre, hayatta kalmak için mücadele ettiğimiz böyle bir süreçte, tarihsel olarak kimin neden sorumlu olduğunu unutalım ve artık iklimle ilgili her insanın eşit bir sorumluluğu olduğunu kabul edelim. Singer'ın belirttiği gibi bu argüman geçmişini hesaba katmadan bir zaman dilimi ilkesiyle herkese eşit bir pay vermemizi istemektedir (Singer, 2015: 335). İstatistiklere baktığımızda, 2010 yılında kişi başı karbondioksit kullanımı Birleşik Devletler, Kanada ve Avustralya ülkelerinde 20 ton, Almanya'da 11 ton, Çin'de 4 ton, Hindistan'da 1 ton, Sri Lanka'da 2/3 tondur. Belirlenen oranlara bağlı olarak, Sri Lanka 3 katı, Hindistan ise iki katı daha karbondioksit kullanabilecektir. Singer'a göre arzu edilen ortalamayı yakalamadaki temel sorun, güçlü sanayiye sahip olan Almanya ve Birleşik Devletleri'dir. Bu devletlerin ideal hedefe kısa vadede yaklaşması, yıkıcı iktisadi sonuçlar olmaksızın pek de mümkün değildir (Singer, 2015: 336).

Singer bu gibi durumlarda sera gazı kotasını satabilmenin faydalı olabileceğini belirtir. Yani Sri Lanka ve Hindistan gibi tüketimi az olan ülkeler, kendi paylarına düşen kotayı aşmadıkları noktada, bu paylarını sanayileşmiş ülkelere satabileceklerdir. Yani bir tür uluslararası karbon ticareti söz konusudur. Bu da basit iktisadi ilkeye göre işleyecektir. Şayet bir ülkenin bir malı üretmesi almasından daha maliyetliyse, üretim için bu payını satabilecektir (Singer, 2015: 336-337). Bu işleyişle birlikte dünya olarak istenen hedefe ulaşmak için belli bir yıl hedefi konmuştur. Fakat birçok sanayi ülkesi, bu istenen hedefe planlanan yıla göre ulaşamayacağı için kotalarını çok daha önceden doldurmuş olacaktır. Bu bakımdan karbondioksit gazı alışverişi ülkelerin istediği plana ulaşmada etkili görünmektedir (Singer, 2015: 338-339). Singer'ın belirttiği bu alışverişte nüfus ve sera gazının niteliği, geçimle ilgili olanları lüks olandan ayırma ve buna göre bazı ilkeler koyma bakımından önemli bir tartışma konusudur. Ayrıca zengin ülkelerin bu eşit pay, adil dağıtım konusuna uyum sağlayıp sağlamayacağı da şüphelidir (Singer, 2015: 340-341). Singer bu ülkelere şüpheyle yaklaşmakta fazlasıyla haklı görünmektedir. Deneyimlerimiz zengin milletlerin çıkarları için bütün dünyayı ilgilendiren, özellikle de yoksul, dezavantajlı durumda olan ülkeler adına adaletten ne denli uzak seçimler yapabileceklerini fazlasıyla göstermektedir.

Pekâlâ bireyler ne yapmalı? Singer suçlu milletlerin bireyleri olarak şunların yapılabileceğini düşünür. Öncelikle bireyler olarak hükümetlerin iklim değişikliği ve yoksullara yardım konusunda yükümlülüklerini yerine getirmeleri için çabalamamız gerektiğini belirtir (Singer, 2015: 344). Bu konularda hükümetler gerekli adımları atmasalar bile, bizler yardım kuruluşlarına bireysel destekle elimizden gelen sorumluluğu yerine getirmeliyiz (Singer, 2015: 344). Örneğin bugün bir Amerikalı evini yazın serin, kışın sıcak tutmak için aşırı şekilde klima kullanmakta, et ve süt ürünlerine çok fazla yer veren yemek alışkanlıklarıyla yaşamaktadır. Evin yalıtımını iyi bir şekilde yapmak, bitkisel yemeklere ağırlık vermek, güneş ısısından faydalanmak, bisiklet sürmek, araba kullanmak yerine tren gibi kamusal ulaşımı tercih etmek hiç olmayacağı kadar önemli değişimler yaratacak güçtedir. Yaşamlarımızdaki bu değişimle birlikte, özellikle bir Amerikalı sekiz ton kadar daha az karbondioksit kullanacaktır (Singer, 2015: 345). Singer bu bilgiler üzerinden, başkalarının yaptığı zararlara kolaylıkla suç ortağı olabileceğimizi, özellikle algılanamaz zararları kolaylıkla göz ardı edebileceğimizi vurgular. Ufak bulduğumuz için önemsemediğimiz zararlar algılanabilir fark yaratmasalar bile, sorumlu olduğumuz büyük zararlara yol açabilirler (Singer, 2015: 348-349). Singer, bu durumu daha iyi fark edebilmemiz için, filozof Jonathan Glover'ın verdiği örneğe dikkat çeker: *“Jonathan Glover, algılanamaz zararları göz ardı etmenin bizi nasıl yoldan çıkardığının canlı bir resmini sunuyor. Glover, yoksul bir köyde 100 insanın öğle yemeği yemek üzere olduğu bir durumu hayal ediyor. Her birinin, içinde 100 fasulye tanesi bulunan bir kasesi var. Ansızın 100 aç haydut köye akın eder. Her bir haydut bir köylünün kasesinin içindekileri alır, yer ve dört nala uzaklaşır. Ertesi hafta, haydutlar bunu tekrar yapmayı planlarlar, fakat içlerinden biri yoksul köylülerin aç kalmasından vicdan azabı çeker. Başka bir haydut her birinin bir köylünün kasesinden birden fazla fasulye almamasını önerince bu kuşku*

yatıştır. Tek bir fasulye herhangi bir köylüye algılanabilir bir fark göstermeyeceğinden-99 mu yoksa 100 fasulye mi yediğini gerçekten fark etmeksizin-hiçbir haydut kimseyi kötü duruma düşürmüş olmaz. Bunun üzerine haydutlar köye akın eder, ama köylüden tüm kâseyi kapmak yerine her bir haydut 100 köylüye tek tek gidip her bir kaseden tek bir fasulye alır. Köylüler tıpkı aynı önceki haftaki kadar aç kalırlar, ama haydutların hepsi, içlerinden hiç kimsenin hiç kimseye zarar vermediğini bilerek, tok karnına bir güzel uyurlar.” (Singer, 2015: 349-350).

Bu örneğin de gösterdiği gibi, bireysel olarak ufak sorumsuzluklar büyük zararlar doğurabilir. Yaşam tarzlarımızı bu tür ufak gördüğümüz zararların önüne geçecek bir şekilde değiştirmek çok önemlidir. Bu değişiklikler başkalarının kendi değerlerini değiştirmesine, bu değişiklik için ilgi duymasına yol açabilir. Ayrıca yaşam tarzındaki değişiklikler tüketimde de değişikliklere yol açacağı için karbona dayalı sanayilerin karlarında da bir düşüş ister istemez gerçekleşecek, karbon kullanımına devam konusunda şirketlerin hükümetlere karşı lobi faaliyeti de zayıflayacaktır (Singer, 2015: 351). Aynı etki küresel ısınmaya büyük etkisi olan hayvancılık endüstrisi için de geçerlidir (Singer, 2015: 352). Singer'ın dikkat çektiği gibi, değişikliklerin kökeninde, kimi kötülükler karşı direnebilme kararlılığı yatmaktadır (Singer, 2015: 352).

Singer'ın üzerinde durduğu diğer bir alan da çevre sorunlarıyla ilgili tartışmalardır. Örneğin bu tartışmalardan biri doğa yürüyüşlerinin, rafting sporunun yapıldığı ve nesli tükenmekte olan keseli farelerin yaşadığı, nadir bulunan bitki ve hayvanların yaşama ihtimali olduğu ormanlık alandaki bir nehrin yanında insanlara belli bir istihdam sağlayacak, iktisadi büyümeye katkı sağlayacak bir fabrikanın, barajın yapılıp yapılmamasıyla ilgilidir (Singer, 2015: 355). Bu kararda istihdamdan yana tavır alanlar baraj yapılmasını desteklemektedir. Singer bu gibi kararlarda Batı geleneğindeki hâkim anlayışın, merkeze insanı koymuş olmasına dikkat çeker. İnsan evrenin merkezindedir, ahlaki olarak en üstün varlıktır (Singer, 2015: 356-357). Hayvanlar, doğa da insanlar için vardır, onlar kendinde hiçbir içkin değere sahip değildirler (Singer, 2015: 359). Singer'ın dikkat çektiği gibi bu gelenek içerisinde, doğanın korunması ve sözünü ettiği tartışmalar da insanların iyiliğini koruma kaygısını ön planda tutmaktadır (Singer, 2015: 359). Bu insan merkezli geleneğin kaygılı olması gereken şeylerin başında gelecek nesillere olan sorumluluklar gelmektedir. Çünkü anlık ilgiler, çıkarlarla alınan kararlar gelecek kuşaklar için geri döndürülemez yıkımlar getirebilecektir.

Milyonlarca yılın ürünü olan ormanlar gibi vahşi alanların yıkımı bir daha geri döndürülemez bir kesinti yaratabilecektir. Bugün için istihdam, kâr amaçlı kâğıt üretimi, baraj yapımı gibi yararları kısa vadeli olan ya da yeni teknolojik alternatiflerle en fazla bir nesil sürecektir yıkımlar, geçmişle olan bağlantıyı tamamen ortadan kaldıracak bir etki yaratabilecektir. Bu nedenle Singer, çevrecilerin yaban hayatını “dünya mirası” olarak nitelendirmelerini haklı bulur. Doğa atalarımızdan miras aldığımız ve çocuklarımız için korumak zorunda olduğumuz bir değerdir (Singer, 2015: 360). Singer'ın haklı olarak belirttiği gibi, bazı şeyleri iktisadi ölçütle değerlendiremeyiz çünkü; “... *kaybolduğu zaman hiçbir para miktarının geri getiremeyeceği şeyler vardır. Dolayısıyla kadim bir ormanın yıkımını bize kayda değer ihraç geliri kazandıracak diye haklı göstermek anlamsız, bu geliri yatırıma bağlasak ve her geçen yıl değerini artırsak bile; zira değerini ne kadar artırırsak artıralım, o ormanın temsil ettiği geçmişle bağlantısını asla tekrar satın alamaz.*” (Singer,2015: 361-362).

Singer bu nedenle gelecek nesiller için geri döndürülemez zararlardan uzak durmamız gerektiğini, yaban hayatını her koşulda korumamız gerektiğini belirtir. Ürkütücü olan şey ise sera gazı salınımıyla zaten bütün yaban alanlarını etkilemiş olmamız, her şeyi yapay hale getirmiş olmamızdır. İklimi etkileyerek böylesi değişimler yarattığımız gezegenimizde, geride kalanları kurtarmak için, elimizden geleni yapmalıyız. Singer'ın bu amaç doğrultusunda çok haklı olarak belirttiği gibi, artık etiğin insan merkezli geleneksel sınırları içerisinde kalmamalıyız (Singer, 2015: 365). Çünkü belli bir

geleneğe yaslanan insan merkezli etik anlayışta, keyfi bir şekilde salt insanların içkin, kendinde bir iyi değeri yani araçsal olmayan bir değeri olduğu varsayılmaktadır (Singer, 2015: 365-366). Özellikle insanın aklına verdiğimiz değerle şekillenen bu yaklaşımda, insandışı canlıların duyarlılık gibi değerlerine önem verilmemektedir (Singer, 2015: 365). Buna değer verdiğimiz noktada, yani değerlere dair bakış açımızı genişlettiğimizde, baraj yapımı gibi bir meselede, kararı sadece insan çıkarları üzerinden, iktisadi yararları, doğa yürüyüşü, rafting yapanlar vb. açısından düşünmez, suyun altında kalacak olan insandışı hayvanların çıkarlarını da göz önüne almak zorunda kalırız; yani salt iktisadi bakış açısının çok ötesine uzanırız (Singer, 2015: 366). Singer bu bakış açısına uzanmamızı ister; çünkü belirttiği gibi *“Boğularak ölmek de açlıktan ölmek de kolay değildir ve bu ölümlerde çekilen acıya da daha önce gördüğümüz gibi, insanların benzer orandaki çektiği acıya verdiğimizden daha az ağırlık verilmemesi gerekir.”* Bu yaklaşım baraj yapımını çok farklı yeni boyutlarla tartışmaya yol açacaktır (Singer, 2015: 366-367).

Singer’ın değindiği, çevre tartışmalarının öncüleri olan Aldo Leopold’un “toprak etiği” ve Arne Naess’in “derin ekoloji”si insan merkezli etikler karşısında, daha bütüncül, kuşatıcı, çevre merkezli bir etiği savunurlar. Doğa ve diğer canlılar adına eşi benzeri görülmemiş yıkımlarımız karşısında Leopold çok haklı bir şekilde toprak etiği altında “yeni bir etik” ortaya koymuştur (Singer, 2015: 373). Bahsettiği etikte toplum insanlarla birlikte dağ, taş, toprağı, suları, bitkileri, hayvanları kuşatmıştır. Leopold için toplumun yani bir bütün olarak dünyanın düzenliliğini, güzelliğini koruyan şeyler doğrudur (Singer, 2015: 373). Arne Naess ile birlikte derin ekoloji, geleneksel ahlaka dayanan sığ ekoloji anlayışına karşıt olarak, insana ne türlü faydası olacağını düşünmeden salt biyosfer için, kendinde değere sahip gördüğü biyosferin bütününe korumak istedi. Bu amaçla derin ekolojik bir etik için, yeryüzünün insanın amacı için bir araç olmadığını, kendinde bir içsel değeri olduğunu, bu çeşitliliği korumanın amaç olduğunu belirtmişlerdir (Singer, 2015: 373-374). Dünyada her şey, bir bütünün parçalarıdır ve hepsi kendini gerçekleştirme hakkına sahip olacak bir şekilde içkin bir değerdedir (Singer, 2015, s. 375), yüzyıllardan beri var olan bu ekolojik sistem, bir bütüncül yapı olarak kendini sürdürmek, korumak istemektedir, bu bakımdan içsel bir değere sahiptir (Singer, 2015: 376).

Singer’ın bir çevre etiği geliştirme konusundaki yaklaşımı bu iki öncü gelenekten yine de farklıdır. Bu çevre etiği iktisadi değerleri aşmakla, maddeci toplum ideallerini reddetmekle birlikte hissetme, duyarlılık yetisine sahip olan ve olmayan şeklindeki bir ayrıma dayanmaktadır. Onun için sözünü ettiği kuramlar, bir bütünün parçası olması anlamında, bütün organizmaların eşit, içkin değere sahip olmasının tam olarak ne anlama geldiğini açık kılmada yetersiz kalmaktadır. Mikroorganizmalar ve bitkilerin içkin değerini belirleyen salt bir ekosistemde oynadıkları rol gibi görünse de onların bireysel değeri hakkında bir şey söylenmez ki bu da hepsinin içkin bir değere sahip olduğu anlamını bile sorunlu hale getirir. Ayrıca inandıkları temel sezgi yani her şeyin yaşayıp serpilme hakkı olduğu sezgisi de yeterli değildir; çünkü bizler insanlarınkinin çimenlerinkine tercih edilmesi gerektiğini ileri sürecek tür de güçlü karşıt sezgilere de sahibiz (Singer, 2015: 375-378). Singer’a göre, ağaçlar, türler, ekosistem bir çıkara sahip olabilir, ama bu çıkarın ahlaki önemde olmasının, yaşamı desteklemedeki değeri dışında kendinde bir ahlaki değerinin olduğunun gösterilmesi gerekir (Singer, 2015: 376-377). Ekosistemin bir baraj suyu altında kaldığı durumda, bir his duygusu yoktur, bir ekosistemin nasıl bir şey olduğuyla ilgili bir his yoktur, hissetme yetisine sahip olmamaları neticesinde de bir ağaç, ekosistem ve tür bir kayaya benzer. Singer böyle bir farklılığın olduğu durumda da şuna inanır: “hissetme yetisine sahip yaratıklar ile hissetme yetisine sahip olmayan yaratıklar arasında ayırım, o ölçüde, ahlaki olarak önemli bir sınır için, canlılar ve canlı olmayanlar arasındaki ya da bütüncü varlıklar ile bütüncü olarak görmeyebileceğimiz başka herhangi varlıklar arasındaki ayırmadan daha sağlam bir temeldir.” (Singer, 2015: 377). Dolayısıyla Singer bu temelde diğer etikleri sorunlu görür ve yaban hayatını bu temelde savunur. Gelecek kuşaklar için de olmak üzere hissetme yetisine sahip yaratıkların çıkarlarını korumak

için maddeci olmayan bir etik yaklaşımla hareket eder. Bu etik, hissetme ve duyarlılık yetisine sahip canlılarla sınırlama taraftarıdır. Gezegenimize müdahaleyi en aza indirmeyi isteyen, savurgan olmayan, çevre dostu geri dönüşebilen ürünleri tercih eden bir etikdir. Örneğin bu etik için sera gazı salınımı içerisinde Motor sporları savurganlıktır, bu salınım gereksiz olmayan yarışlardan zevk almamız mümkündür. Büyük bir gıdanın yok edilmesine dayanan sığır eti üretimi de metan gazı nedeniyle bir savurganlıktır. Yine uzun vadedeki değeri karşısında bir yağmur ormanının kereste ve özellikle kağıt üretimi için kullanımı savurganlıktır. Singer için bu tür tutumlu ve sade bir yaşam hiç de hazzan uzak bir yaşam değildir. *“Hazlar, onun yerine sevgi ilişkilerinden; çocuklara ve dostlara yakın olmaktan; sohbetten; çevreye zararlı olmayan, onunla uyumlu olan spor ve dinlencelerden; hissetme yetisine sahip yaratıkların sömürülmesine dayanmayan ve dünyaya mal olmayan gıdadan; her türlü yaratıcı etkinlik ve işten; ve (asıl değer şeyi mahvetmemek için gerekli özenle) yaşadığımız dünyadaki el değmemiş yerlerin değerini bilmekten gelir* (Singer, 2015: 379-380).

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bir faydacı olan Singer'ın, içinde bulunduğumuz faydacı bir çağda ve hatta birçok küresel sorunu ilişkilendirebileceğimiz faydacı etik içerisinde, yoksulluk ve iklim değişikliği gibi can alıcı küresel sorunlarımıza yönelik bir sorumluluk etiği geliştirmeye çalıştığını gördük. Onun faydacılığı, kendisinin de özenle ayırmaya çalıştığı gibi hedonist bir faydacılıktan çok farklıdır. Hedonistlerden farklı olarak hazları sorunlarımızı büyütecek bir çizgide ele almaz; haz temelli tüketim, savurganlık, aşırı lüks karşısında “sorumlu” bir iyi yaşam konseptini ile hareket eder. Diğer hisseden canlıların sömürülmesine şiddetle karşı çıkar, bu temelde de vahşi yaşamın korunması için çok dikkatli hareket etmemizi savunur (Lazari-Radek ve Singer, 2017). Bu yaklaşıma bağlı olarak da yaşadığımız küresel yaşamın temel değeri olan iktisadi, maddi iyilerle yaşama bakmaz. İnsan doğasının dayanışmacı, özgeci gelişimine dikkat çeker (bkz Singer, 2000). Bu yaklaşımın ne denli gerçekleşebilir olduğunu merak edebiliriz; çünkü Singer, girişte de belirttiğimiz gibi Leopold ve Naess gibi radikal bir sistem eleştirmeni değildir, kapitalizm ortadan kalksın şeklinde bir açıklama vermez. Aksine serbest piyasayı, bireyselliği savunan bir liberaldir. Sözü ettiği ülkelerarası emisyon gazı ticaretini bile serbest piyasa ölçütlerine göre değerlendirir. Ancak kendisinin gerçekçi bir şekilde gördüğü gibi, Amerika gibi devletlerin bu ticarete adil bir iş birliği yapması pek mümkün olmayabilir. Yoksulluk ve iklim değişikliği sorunlarından büyük ölçüde sorumlu olan gelişmiş batı ülkelerinin iş birliği içerisinde hareket edeceği bile şüphelidir. En ciddi ve sonuçları çok açık bir şekilde görülebilen bu gibi temel sorunlarımız karşısında bir fikir birliğine varılamıyor olması, insanı gerçekten ürkütüyor. Hayatta kalma temel güdüsünün bile yeterince etkili olmadığı bir durum karşısındayız.

Böylesi korkunç bir politik gerçeklik karşısında ne yapılabilir? Singer cevabı bireyin etik yaşamında bulur. Bireyin politik sistemi bile adım adım, sabırla değiştirebileceği bir etik sorumluluğu inşa etmeye çalışır. Bu birey, evrensel bakabilen, lüks savurganlıklara sahip olmayan, tutumlu, yiyecek alışkanlıkları konusunda sorumlu davranan, hisseden tüm canlıların acısını bütün dünyada azaltacak bir şekilde hareket eden, yardımsever bir bireydir. Bu birey arz talep ilişkine göre belirlenen piyasada, birçok konformist, zararlı alışkanlıklardan kurtularak, iktisadi işleyişi bile adım adım değiştirebilecektir. Singer'ın talep ettiği bu değişim gerçekleşebilir mi? Bu yönde değişimler olduğunu açık bir şekilde görebiliyoruz, bu değişim en azından gelişmiş ülkeler içerisinde yaşanıyor. Ancak küresel ölçekte bahsettiği politik değişimi gerçekleştirebileceğimiz konusunda en ufak bir gelişme göremiyoruz. Küreselleşme yoksullar ve birçok ülke üzerinde yıkıcı eşitsizliğini ürkütücü bir şekilde devam ettiriyor. Bu noktada Singer'ın politik olanı makul bir şekilde sürdürmeyi isteyen etik inşası karşısında, Leopold'un ve Naess'in radikal yaklaşımını, Singer'ın yaptığı gibi çok yüzeysel olarak geçiştirmemek belki de yapmamız gereken bir şey olabilir. Singer gibi bireyden hareket etmektense bütünden bireye

Mutlu, B. & Yoğurtçu, G. (2022). Peter Singer'ın Perspektifinden Küresel Dünyada Etik Bir Yaşamın Olanacağı. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1018-1030.

gitmemize yardımcı olacak yaşam pratiklerinin inşası üzerinde ciddi bir şekilde düşünmemiz, bugünün dünyasının yıkımının önüne bir an önce geçebilmek için daha etkili olabilir.

Etik Beyan

“Peter Singer’ın Perspektifinden Küresel Dünyada Etik Bir Yaşamın Olanacağı” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Aristoteles (1998). *Nikomakhos'a Etik*. S. Babür (Çev.). Ankara: Ayrıç Yayınları.
- Bauman, Z. (2012). *Küreselleşme*. A. Yılmaz (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Berman, M. (2002). *Katı Olan Her Şey Buharlaşıyor*. Ü. Altuğ ve B. Peker (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Crisp, R. (1997). *Virtue Ethics*. R. Crisp ve M. Slote (Ed.). Oxford: Oxford University Press.
- Hünler, H. (1998). *Estetik'in Kısa Tarihi: Modern Kültür ve Sanat Üzerine Felsefi Bir Tartışma*. İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Lazari-Radek, K. Ve Singer, P. (2017). *Utilitarianism*. Oxford: Oxford University Press.
- MacIntyre, A. (2001). *Erdem Peşinde*. M. Özcan (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- MacIntyre, A. (2002). *Ethik'in Kısa Tarihi*. H. Hünler ve S.Z. Hünler (Çev.). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Manfred B, S. (2013). *Küreselleşme*. A. Ersoy (Çev.). Ankara: Dost Yayınları.
- Nussbaum, M. C. (2007). *Frontiers of Justice: Disability, Nationality, Species Members*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Ross, D. (1993). *Aristoteles*. A. Arslan (Çev.). İzmir: Ege Üniversitesi Yayınları.
- Singer, P. (2000). *Darwinian Left: Politics, Evolution, and Cooperation*. New Haven: Yale University Press.
- Singer, P. (2002). *One World: The Ethics of Globalization*. New Heaven: Yale University Press.
- Singer, P. (2005). *Hayvan Özgürleşmesi*. H. Doğan (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Singer, P. (2015). *Pratik Etik*. N. Çatlı (Çev.). İstanbul: İthaki Yayınları.
- Singer, P. (2016). *Ethics in the Real World*. Princeton: Princeton University Press.
- Zelyüt, S. (2010). *Dört Adalı*. Ankara: Doğu-Batı Yayınları.



The Impact of Digitalisation on Employment: A Study on Occupations Classified by Skill Levels in Turkey¹

Yasemin ARI KOVANCI*

Faruk SAPANCALI**

Abstract

Technological change has always been a significant determiner of economic growth and development. Nevertheless, it also means a serious challenge in terms of labour market. Indeed, serious transformations have been encountered in labour markets in parallel to technological change in historical period. Today, this change and transformation process is cited and discussed with the concept of digitalisation. In this study, the effects of digitalisation process on labour market have been analyzed especially in the context of sectoral employment, skills and occupations in the sample of Turkey. In the study, the effects of digitalisation on total employment and occupations classified by skills in industrial and service sectors in Turkey have been investigated with panel data analysis method, using the data of 2010-2019 period. Within the context of sectors dealt with in the cited period, it has been found that digitalisation has positive impact on employment growth in general. Nevertheless, it has been concluded that digitalisation's effect on employment in occupations with low, medium and high level of skills differs. In parallel to the increase in the tendency for digitalisation in the firms functioning in the mentioned sectors, employment growth has been seen to be in question in occupations requiring higher levels of skills.

Keywords: Digitalisation, Turkey, Employment, Occupation, Skills, Panel Data Analysis.

Article Type: Research Article

Dijitalleşmenin İstihdam Üzerine Etkisi: Türkiye’de Beceri Düzeyine Göre Sınıflandırılmış Meslek Grupları Üzerine Bir Araştırma

Öz

Teknolojik değişim her zaman ekonomik büyüme ve gelişmenin önemli bir belirleyicisi olmuştur. Bununla birlikte, işgücü piyasaları açısından da ciddi bir meydan okuma anlamına gelmektedir. Gerçekten, tarihsel süreçte teknolojik değişime koşut olarak işgücü piyasalarında ciddi dönüşümler yaşanmıştır. Günümüzde de bu değişim ve dönüşüm süreci dijitalleşme kavramı ile birlikte anılmakta ve tartışılmaktadır. Bu çalışmada, dijitalleşme sürecinin işgücü piyasasına etkisi Türkiye örneğinde özellikle sektörel istihdam ile vasıf ve meslekler bağlamında incelenmiştir. Çalışmada dijitalleşmenin Türkiye’de sanayi ve hizmet sektörleri bağlamında toplam istihdam ve vasıf düzeyine göre sınıflandırılmış meslek grupları üzerine etkileri, 2010-2019 dönemi verileri kullanılarak panel veri analizi yöntemiyle araştırılmıştır. Söz konusu dönemde ele alınan sektörler bağlamında dijitalleşmenin genel olarak istihdam artışına pozitif yönde etkisinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, dijitalleşmenin yüksek, orta ve düşük vasıf düzeyine sahip mesleklerde istihdam üzerindeki etkisinin farklılık gösterdiği sonucu elde edilmiştir. Ele alınan sektörlerde faaliyet gösteren firmalarda dijitalleşmeye yönelik eğilimin artmasına koşut olarak daha yüksek vasıf gerektiren mesleklerde istihdam artışının söz konusu olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Dijitalleşme, Türkiye, İstihdam, Meslek, Beceri, Panel Veri Analizi.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

¹ This article was produced from the doctoral thesis titled “The Effect of Digital Transformation on Labour Market: An Application on Turkey in terms of Sectoral and Occupational Employment” completed at Dokuz Eylül University Social Sciences Institute.

* Dr., Karamanoğlu Mehmetbey University, Faculty of Health Sciences, Department of Social Work, yaseminari@kmu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-2730-6216.

** Prof. Dr., Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics and Industrial Relations, faruk.sapanicali@deu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-7443-6283.

1. INTRODUCTION

Technological change has always been the driving force of economic growth and development. Nowadays, technological change is stated with the term digitalisation and within the frame of this concept similar debates are made. Digitalisation is, in a broad sense, used to express the transformation brought by the wide adaptation of digital technologies. Digitalisation shows itself with the fact that the new and developing digital technologies -such as cyber physical systems, the internet of things, artificial intelligence, smart robots and big data- become increasingly widespread in almost every field of life and bring many radical changes together with them. Nevertheless, digitalisation also symbolizes the transformation process which takes place in economic and social structure and which is directed with enormous broadening of the capacity of information storage, process and transmission by using digital technologies and digitalised data. This process, is also considered to be a new historical milestone which comes to the forefront by widely using digital technologies in economy, politics and different aspects of all other human activities.

Indeed, in the last few decades, technological innovations and their speed of spreading among countries have been surprising. In fact, the rate of telephone usage in houses in the USA has taken over 70 years to rise up from 10% to 90%, while the similar or the same spreading speed for mobile phones has taken place only in fifteen years and for smart phones in slightly over eight years. So, the effects of such technological leaps on people's living and working ways have been very fast and great (OECD, 2019a: 40).

Every process of technological change and transformation means a serious challenge for labour markets. Therefore, two questions have come to the agenda in examining the relationship between technological development and labour market. The first is whether technological change really destroy the jobs in certain sectors or not, or, to what extent it will create new job opportunities; the second one is what the effects of technological change are on labour force and employment in terms of certain sectors and occupations. In fact, digitalisation process, on the one hand, creates new jobs and increases employment in labour market, on the other hand, destroys some jobs, causing the unemployment problem to grow more and also changes the nature of jobs and leads to the change of labour demand in terms of quantity and quality.

The objective of this study is to examine, at an empirical level, the effect of digitalisation on total employment and different occupational groups classified by skills in the context of industrial and service sectors in Turkey. In this context, the study has been carried out by utilizing the data of the years 2010- 2019 and using panel data analysis method. In the first section of the paper, a literature summary is primarily included about the empirical studies in which the relationship between digitalisation and labour market was analyzed. Then, an explanation has been made about the data set, model and method of the study in which the effects of digitalisation process have been examined over total employment and occupational groups classified according to level of skills in industrial and service sectors in Turkey, and a detailed evaluation has been made over the obtained data.

2. DIGITALISATION AND ITS IMPACT ON EMPLOYMENT: LITERATURE REVIEW

Digitalisation has today the potential to bring radical changes together with it in terms of labour market. Although some of the main effects of digital technologies on labour market are already distinguishable at certain degree, their possible essential effects for the coming years remain uncertain. A complete agreement hasn't yet made related to the today's and future's possible effects of the changes,

which take place in parallel to the spread of digital technologies, over employment, and are being investigated both theoretically and empirically.

Within this context, two main approaches come to the forefront in the theoretical discussions related to the effect of digitalisation over employment. According to the first of these approaches, it is advocated that the developments in digital technologies can cause serious job losses, may make human labour increasingly unnecessary, so can increase unemployment in labour market. According to the other approach, while employment opportunities are argued to increase with digitalisation, this prediction is stated to depend generally on the fact that there take place new occupations, new jobs even new sectors as well as the increase of demand for new products and services. Accordingly, even if there are those individuals who lose their jobs because of the change in technology, it is suggested that new jobs will emerge in the fields in which new products and services are produced and technology will start a new period of prosperity. Thus, it is emphasised a possible unemployment problem caused by transformation can be compensated. However, it is foreseen that the nature of the job can change depending on digitalisation, therefore the skills the needed labour force should have will change considerably and suffer a change (The World Bank: 2016: 118; Balliester and Elsheikhi, 2018: 8; Frey and Osborne, 2013: 2-7; Degryse, 2016: 5-23; Nübler, 2016: 1-20; Hirsch-Kreinsen, 2016: 3-5).

In literature, there are a great number of empirical studies which support theoretical discussion mentioned above and which investigate the effects of digitalisation on labour force and employment. These empirical studies have been carried out in different countries and have concentrated on different aspects of digitalisation and labour market.

One of the first studies on this subject was performed by Atasoy (2013). In the study, the effect of the spread of broadband connection used in representation of technological development over labour market in 1999-2007 in the USA was examined. In the conducted study, it was concluded that there was a statistically significant and positive relationship between the access to broadband connection and employment. The obtained findings within this context showed that the access to broadband connection caused an increase of about 1.8% in the rate of employment. Also, it was emphasized that broadband technology and skilled labour force complement each other, the demand for skilled labour force increased as the broadband use got spread and, depending on this, the wages got increased. Accordingly, the findings of the study were stated to be compatible with the skill-biased technological change approach.

Frey and Osborne (2013), in their study in 2013 in which they investigated 702 detailed occupations and the possibility of them to be substituted by computerization, in other words, to be performed by computers, concluded that 47% of the current jobs in the USA are under high risk in the coming years. Because of the current and future technological developments, Frey and Osborne (2013), having adopted the occupation-based approach depending on the fact that occupations as a whole will suffer automation rather than the tasks in occupations, detected the high, medium and low risk occupations depending on their possibility to be carried out by computers. In the study, they revealed that the occupations with a large number of simple and repetitive tasks such as transportation, logistics, office services, and accounting are under high risks. Nevertheless, it was concluded that there is a strong negative relationship between the educational level required for the occupation and automation potential of the mentioned occupation.

Evangelista et al. (2014) analyzed the impacts of digitalisation on economic variables in EU-27 member countries between 2004-2008, using Generalized Method of Moments. Using a great number of variables reflecting different dimensions regarding digitalisation in the study, their impacts on labour

force productivity, Gross Domestic Product (GDP), total level of employment, and employment of certain disadvantaged groups (women, elderly, and long-period unemployed) have been examined. In the consequence of the study, it has been concluded that digitalisation can cause an increase in productivity and employment. Also, they suggested that the use of information and communication technologies support the participation of disadvantaged groups in labour market.

Using GMM-SYS method, Meschi et al. (2015) examined the effect of globalization and technological change in 1992-2001 period over skilled and unskilled labour force employment and wages in Turkish manufacturing sector. The findings obtained from the study showed that technology and commerce made positive contribution to creating employment in Turkish manufacturing sector. Also, the general results of the study were stated to support the hypothesis of skill-biased technological change. Accordingly, it was disclosed that with the effect of technological developments, the demand for skilled labour force and wage level of skilled labour force have considerably increased more than the demand for unskilled labour force and the wage level of this labour force.

Arntz et al. (2017), in their study in which they empirically examined the effect of cutting-edge digital technologies on total employment in Germany in 2011-2016 period, concluded that the mentioned technologies have positive but weak effect on employment. They obtained the finding that the technological investments of firms increased total employment by 0.17% on the average in a year in Germany, and this ratio was less than the half of the yearly average employment increase ratio (0.41%). Nevertheless, they found out that important structural changes appear between occupations and sectors in parallel to technological change; technology mostly causes a decrease in employment in occupations with routine task intensity, while it causes an increase in employment in occupations with non-routine task intensity; a growth occur in the employment of service sector depending on technological change.

Chiacchio et al. (2018) examined the effect of industrial robots on employment and wages in six EU countries (Finland, France, Germany, Italy, Spain, and Sweden) and concluded that the use of one additional robot for each one thousand workers decreases the employment rate by 0.16% - 0.20%. They also stated that especially young and middle school graduate-workers are affected by industrial robots' becoming widespread.

Houngbonon and Liang (2018), examined the impacts of the spread of broadband in manufacturing industry and service sub-sectors in France in 2009-2013 over employment through the use of the difference in difference estimation strategy. The obtained findings showed that the spread of broadband decreased the employment. Nevertheless, they actually emphasized that this negative effect on employment appeared especially in sub-sectors of manufacturing industry, on the contrary, the spread of broadband created employment in service sector. They also concluded that increasing the education level of workers contributes to decreasing the negative impact of the spread of broadband on employment and stressed the complementary role of education.

Balsmeier and Woerter (2019) examined the effects of investments in digital technologies such as robots, 3D printers, internet of things, enterprise resource planning over employment creation in Sweden with micro data at the firm level using Ordinary Least Squares method. At the end of the study, it was found that there is a significant relationship between the changes in the investments in digital technologies within the firm and the changes in employment. The obtained results showed that the investment made in digital technologies have a positive relationship with employment. Nevertheless, it was concluded that there is a positive relationship between the investment in digital technologies and the employment of high-skilled workers but there is a negative relationship between it and the employment of low-skilled workers. Also, it was determined that the main effect on employment was

caused almost by firms using machine-based digital technologies such as robots, 3D printers or the internet of things and that the use of not machine based digital technologies such as enterprise resource planning or e-commerce do not have significant effect on employment.

Aly (2020) analyzed, by using Feasible Generalized Least Squares method, the relationship between digital transformation and economic development, labour productivity and employment in selected developing countries among which there is Turkey. In the analysis, Digital Evolution Index was used as the indicator of digital transformation. In the consequence of the study, a significant positive relationship was determined to be between digital transformation and economic development, labour productivity and employment. Nevertheless, digital transformation was found to contribute to employment in developing countries.

Poliquin (2020) examined the effect of the firms' using broadband technology over employment and wages in Brasil in 2000-2019. In the study, it was noticed that the use of broadband had positive effect on employment at the firm level. Accordingly, it was determined that an increase of about 5.4% in employment and about 2.3% in wages took place together with the spread of broadband. In this study it was concluded that the wages increased at most for the employees who performed non-routine cognitive tasks in consistent with the skill-biased technological change approach.

Wijayanti and Turgel (2021) examined the impact of digitalisation on labour market in 2002-2017 in Indonesia, using panel regression analysis. In the conducted study, it was concluded that digitalisation could change the structure of labour market and reduce the employment rate. The obtained findings showed that the 1% increase that happened in the variable used as the indicator of digitalisation caused a decrease by 0.59% in the rate of employment. In the model formed in the study, mean years of schooling as the indicator of human capital was used as the explanatory variable. Depending on the obtained findings, it was revealed that there is a statistically significant and positive relationship between the increase in the mean years of schooling and employment rate; the increase in the mean years of schooling as the indicator of human capital was more effective in increasing the rate of employment than digital technology. Nevertheless, attention was drawn to the necessity of investments to be made about the development of human capital against several problems to be able to occur in the process of digitalisation such as unemployment, poverty.

The quantitative effect of robot technology on employment was examined by Aydın (2021) using the data of forty-seven countries during 2004-2016 period and dynamic panel data techniques. The results obtained from the study showed that there is a significant and negative relationship between the increase in robot use and employment.

Avom et al. (2021) examined the effect of information and communication technologies on employment in 2000-2017 in member countries of West African Economic and Monetary Union, using panel data analysis method. In the study, it was concluded that information and communication technologies disappeared, on the one hand, 0.03% of the jobs requiring low and medium level of skills and, on the other hand, emerged 0.05% of the high-skilled jobs. It was found out that information and communication technologies contributed to the emergence of qualified jobs. The obtained findings generally showed that information and communication technologies had positive effect on the creation of employment. Accordingly, emphasis was made on the role of education to benefit from the advantages the mentioned technologies provided.

Eder et al. (2022) examined the qualitative and quantitative effect of the spread of digital technologies on employment in Austria. At the end of the study, they reached the finding that because of digitalisation, the jobs disappearing in the next 10 years will probably be more than the appearing

jobs and the total employment will decrease by 0.80-4.81% compared to current employment. They stressed that the occupational and sectoral structure of employment will change as a result of the replacement of human labour by machines and the changing requirement of skills. The obtained findings showed that while digitalisation made positive effect on the increase of employment in high-skilled occupations, it had negative effect on employment in medium-skilled occupations. Also, it was emphasized that digitalisation would cause changed in sectoral distribution of employment and employment would pass on from the first and second sectors to third sector.

Hongmei et al. (2022), in their study, analyzed the effect of technological development represented by artificial intelligence on employment skill structure in China using the panel data of the years 2003-2017. According to the results of the analysis, it was determined that the developments in the field of artificial intelligence is considerably effective on the transformation of employment skill structure. The findings obtained in the study showed that the effects of mentioned developments differ in labour force classified in three categories as low, medium and high-skilled; their effect on the employment of low-skilled labour force has been negative, but their effect on the employment of medium and high-skilled labour force have been positive.

Considering the related literature, there are also studies in which the results were obtained related to digitalisation's decreasing the employment although there are studies in general which concluded that digitalisation had positive effect on employment. Nevertheless, in most of the studies in literature in general it can be stated that findings have been obtained related to the fact that the demand for skilled labour force increase in the process of digitalisation.

3. EMPIRICAL STUDY

In this section, the results of the study, in which we investigated the effects of digitalisation on total employment level and occupational groups classified according to different skill level, will be discussed. Within this context, primarily the method, data set and formed models used in the study were explained and then the findings obtained in the study were revealed and evaluated.

3.1. Method

In this study, the effects of digitalisation on total employment and occupational groups classified by skill levels in industrial and service sectors in Turkey have been investigated using panel data analysis method. Cross-sectional dependency was primarily tested in the analysis. Among the tests developed for testing cross-sectional dependency, there are Breusch-Pagan (1980) CD_{LM1} test, Pesaran (2004) CD_{LM2} test, and Pesaran (2004) CD_{LM} test.

The CD_{LM1} test developed by Breusch and Pagan (1980) to test cross-sectional dependency is calculated as follows;

$$CD_{LM1} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \sim X_{N \cdot \frac{N-1}{2}}^2 \quad (1)$$

In the equation, $\hat{\rho}$, shows the example estimation of the dual correlation of the remains. Depending on the assumption that LM test does not have a cross-sectional dependency of Ho hypothesis, when $T \rightarrow \infty$, $N(N-1)/2$ can be applied in the event that it has chi-square distribution at the degree of freedom.

The CD_{LM2} test developed by Pesaran (2004) is calculated as follows;

$$CD_{LM2} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \left[\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \right] \sim N(0,1) \quad (2)$$

The CD_{LM} test developed by Pesaran (2004) is calculated as follows;

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} [\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij}] \sim N(0,1) \quad (3)$$

The existence of cross-sectional dependence is controlled with Breusch-Pagan (1980) *CDLM1* test when time dimension is bigger than cross-section dimension ($T > N$); with Pesaran (2004) *CDLM2* test when time dimension equals to cross-section dimension ($T = N$); with Pesaran (2004) *CDLM* test when time dimension is smaller than cross-section dimension ($T < N$) (Yıldırım et al., 2013: 86).

In the study, after the cross-sectional dependency analysis, it was examined whether the slope coefficients are homogeneous or heterogeneous, with Hsiao (1986) test. Hsiao (1986) test works under three different hypothesis assumptions as H1, H2, and H3. According to these assumptions, zero hypothesis for H1 states that coefficients are homogeneous, while the alternative hypothesis for H1 states that coefficients are heterogeneous. Although H2 hypothesis is the same as H1 hypothesis and defends homogeneity, it states that its alternative is heterogeneous. H3 hypothesis, being different from the other hypothesis, depends on the assumption that its alternative is partially heterogeneous (Turgut and Uçan, 2019: 10).

Nevertheless, although it is necessary to fulfill the condition of stability in the series in macro panels with long cross-section (N) and long time series (T) dimensions in the panel data analysis depending on the data set structure, it is not necessary to fulfill the condition of stability in micro panels with long cross-section (N) and short time series (T) dimensions. In other words, in micro panels with short time series (T) dimension, it is not necessary to perform unit root test (Baltagi, 2021: 1-337; Hurlin and Mignon, 2007: 2; Yüksel, 2020: 639; Yıldız and Demireli, 2019: 422-423). Thus, the assumption of the stability of variables was disregarded in the analysis because the data set used in this study was a micro panel data set considering both the cross-section dimension ($N=10$) and time series dimension ($T=10$).

In order to determine the proper model to be able to be used in panel data analysis, Chow Test, Breusch-Pagan (1980) Lagrange Multiplier Test and Hausman (1978) Test were applied, and it was decided which one of Pooled Ordinary Least Squares model, fixed effects model, and random effects model would be used for prediction according to the results of the mentioned tests.

Panel data models should have basic assumptions. The deviations from basic assumptions are the problems of heteroscedasticity, autocorrelation and cross-sectional dependency. Making predictions by disregarding these problems prevent the efficiency because it will cause parameter variances therefore standard errors to be deviated. Therefore, the presences of the deviations from these assumptions should primarily be tested and then predictions should be made with proper methods in the event of their presences (Güriş et al., 2017: 185; Yerdelen Tatoğlu, 2020: 227-229). In this study, Levene (1960), Brown and Forsythe (1974) tests were used to test the presence of heteroscedasticity in predicted models. The presence of autocorrelation in predicted models was examined with Durbin Watson (DW) test. Another problem causing deviations from assumptions, the presence of cross-sectional dependency was tested with Pesaran *CD_{LM2}* test in this study.

The variance covariance matrix of the error term is no longer a unit matrix in the event that deviations from assumptions are encountered in the predicted model. Therefore, standard errors should be corrected (resistant standard errors should be used) or predictions should be made with proper methods in the presence of at least one of the heteroscedasticity, autocorrelation or cross-sectional dependency in the model (Yerdelen Tatoğlu, 2020: 229-303). In this study, the presence of heteroscedasticity, autocorrelation and cross-sectional dependency was tested in predicted models and these problems were seen to be existent. Thus, in this study, "Panel Corrected Standard Errors (PCSE)"

method proposed by Beck and Katz (1995) in the presence of these problems was used (Beck and Katz, 1995: 634-646; Zolfaghari et al., 2020: 1157).

Lastly, it is necessary to test whether or not the error terms are distributed normally (Yerdelen Tatoğlu, 2020: 261). In this study, in order to test to normal distribution assumption, Jarque-Bera test proposed by Jarque and Bera (1987) was used. The zero hypothesis of the test is ‘the error terms are distributed normally’, concluding that the error terms are distributed normally if the zero hypothesis cannot be refused.

3.2. Data Set

In this study, it was aimed to estimate the severity of parameters showing the effects of digitalisation on total employment and occupational groups classified according to skill levels within the context of industrial and service sectors in Turkey. A large number of indicators representing digitalisation can be used in the studies about the process of digitalisation. But, it is not possible to properly and neatly achieve a substantial part of the data related to these indicators. Digitalisation shows itself primarily with the increase of computer and internet use. Therefore, in literature (Andrews et al., 2018; Nicoletti et al., 2020; EC, 2021; Lepore et al., 2021; Myovella et al., 2020; Banga and Willem te Velde, 2018; Bellakhal and Mouelhi, 2020; Castro Vergara and Marquina Feldman, 2018; Tolkachev et al., 2020; EC, 2020; OECD, 2019b; OECD, 2014; Katz et al., 2013; Milosevic et al., 2018; Lanyi et al., 2021; Camara and Tuesta, 2017; Taymaz, 2018; Anderton et al., 2020; Chobanova and Kocarev, 2019) the access to broadband connection and web site ownership comes to the forefront among various indicators in terms of representing digitalisation. In this study, broadband connection and web site ownership as the indicator of digitalisation have been preferred and used considering the orderliness and accessibility of data.

Considering literature, education and occupation are generally used as proxy variables representing the skill level in empirical studies. Occupation can provide more information about the skill level required for employees to have (Colecchia and Papaconstantinou, 1996: 8; Hertveldt and Michel: 2013: 401). Besides, there is a current literature information regarding that the prediction power of occupational categories are more in measuring the skill level in the studies related to labour market (Marin and Vona, 2019: 5).

Depending on the involved literature, International Standard Classification of Occupations (ISCO) (ILO, 2012; ILO, 2016) was used developed by International Labour Organization (ILO) in examining the effect of digitalisation on occupational groups in this study. ISCO classifies jobs into different categories using skills levels and skills specialization as the main criteria. It assigns one of 4 skills levels to each of the major ISCO occupational groups: level 1 for elementary occupations (ISCO 9), level 2 for medium-skilled occupations (ISCO 4-8), level 3 to medium high skilled occupations (ISCO 1 and 3) and level 4 to high-skilled occupations (ISCO 1 and 2). For reasons of simplicity, occupational groups are often aggregated further into three skills levels (ISCO 1-3 for high-skilled, ISCO 4-8 for medium-skilled and ISCO 9 for low-skilled) (Sekmokaş et al., 2020: 11; Vandeplass and Thum-Thysen, 2019: 14). Within this context, occupational groups have been examined by being categorized in three groups as high, medium and low-skilled according to the skill levels. High-skilled occupations are composed of managers, professionals, technicians and associate professionals; medium-skilled occupations are composed of clerical support workers, service and sales workers, skilled agricultural, forestry and fishery workers, craft and related trades workers, plant and machine operators, and assemblers; low-skilled occupations are composed of elementary occupations.

In the study the period of 2010-2019 has been examined and the data of this period has been used. The data of the indicators representing digitalisation were obtained from Survey on Information and Communication Technology (ICT) Usage in Enterprises conducted by Turkish Statistical Institute (TURKSTAT). With Survey on Information and Communication Technology (ICT) Usage in Enterprises, according to Statistical Classification of Economic Activities in the European Community (Nace Rev.2), data are collected regarding the following sectors; (i) Manufacturing, (ii) Electricity, gas and steam, water supply, sewerage and waste management, (iii) Construction, (iv) Wholesale and retail trade; the repair of motor vehicles and motorcycles, (v) Transportation and storage, (vi) Accommodation and food service activities, (vii) Information and communication, (viii) Real estate activities, (ix) Professional, scientific and support activities, (x) Administrative and support activities (TURKSTAT, (2020)). In this regard, while this study contains all other sub-sectors apart from Mining and Quarrying sub-sector related to the industrial sector, it contains all sub-sectors apart from Nace Rev.2 64-66 and Nace Rev.2 84-99 in services sector in parallel to the data that can be obtained from Survey on Information and Communication Technology (ICT) Usage in Enterprises.

In the study, the employment data were obtained from Household Labour Force Survey Micro Data Set² carried out by TURKSTAT. In LFS, 522.171 people participated in 2010; 511.076 people in 2011; 510.807 in 2012; 502.426 in 2013; 393.822 in 2014; 389.035 in 2015; 380.709 in 2016; 378.691 in 2017; 374.172 in 2018 and 366.551 people participated in 2019. In order to reach predictions and to reach conclusions at Turkey level from the information in Household Labour Force Survey Micro Data Set, data sets were weighed using weighting coefficient defined by TURKSTAT. The analysis of data sets used in the study were made with E-Views 12 package program.

3.3. Model

In the study four different econometric models have been formed in line with the dependent and independent variables used to predict the effect of digitalisation over total employment and occupational groups classified according to skill level within the context of sub-sectors of two main sectors as industry and service sectors in Turkey. With Model 1 the effect of digitalisation on total employment has been analyzed within the context of discussed sectors in Turkey. With Model 2, Model 3, and Model 4, the effect of digitalisation on occupational groups in terms of skill level has been resolved. The natural logarithms of dependent variables used in the study have been taken (the logarithms depending on e base). Within this frame, the equations representing the models giving the relationship among the variables are given below:

$$\text{Model 1: } \ln TI_{it} = \beta_0 + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + u_{it}, \quad i=1,2,\dots,10 \quad t=1,2,\dots,10 \quad (4)$$

$$\text{Model 2: } \ln YV_{it} = \beta_0 + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + u_{it}, \quad i=1,2,\dots,10 \quad t=1,2,\dots,10 \quad (5)$$

$$\text{Model 3: } \ln ORV_{it} = \beta_0 + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + u_{it}, \quad i=1,2,\dots,10 \quad t=1,2,\dots,10 \quad (6)$$

$$\text{Model 4: } \ln DV_{it} = \beta_0 + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + u_{it}, \quad i=1,2,\dots,10 \quad t=1,2,\dots,10 \quad (7)$$

In the first model formed in the study, “TI”, “X1”, “X2” respectively represents total employment which is the dependent variable, and the rate of enterprises with broadband connection to

² There have been some changes in the Household Labour Force Survey Micro Data Set used in the study during the 2010-2019 period. In the dataset, “Which job or occupation are you looking for?” while the answers to the question were created with reference to the ISCO 08 occupational classification since 2012, the answer to this question in the datasets of 2010 and 2011 was created with reference to the ISCO 88 occupational classification. But, considering that the time dimension of the data belonging to the variables used in the research should not decrease further, the relevant data for the years 2010-2019 were taken as basis. Therefore, it would be correct to evaluate the results obtained within the scope of the research without ignoring the mentioned limitation.

those with total internet connection and the rate of enterprises with web sites³ to total enterprises, which are independent variables. In the other three models, while the dependent variables are employment in occupational groups requiring different skill levels, independent variables are composed of variables used in the first model. In the mentioned models, “YV”, “ORV”, “DV” represents employment high, medium and low-skilled occupations, respectively.

4. FINDINGS

The findings obtained at the end of the study are summarized through the tables given below. Primarily, the definitive statistics of all dependent and independent variables used in the study such as arithmetic mean, standard deviation, minimum and maximum values, total number of observations are presented in Table 1 as brief information.

Table 1: Definitive Statistics

Variables	lnTI	lnYV	lnORV	lnDV	X1	X2
Mean Value	13.71970	12.17782	13.06926	11.52971	93.09601	63.62960
Standard Deviation	1.095561	0.869734	1.404695	1.567480	4.901680	11.99714
Minimum Value	11.01161	10.47246	9.232004	7.521318	77.69923	43.74339
Maximum Value	15.47023	13.93526	15.12926	13.54263	99.99996	93.78910
Number of Observations	100	100	100	100	100	100

In Table 1 there are brief data such as arithmetic mean, standard deviation, minimum and maximum values, total number of observations. When the dependent variables are examined, the variable with the highest standard deviation is observed to be lnDV representing employment in low-skilled occupations in industry and service sectors in Turkey, while the variable with the lowest standard deviation is observed to be lnYV expressing employment in high-skilled occupations in the mentioned sectors. While the minimum and maximum values of X1 variable representing the share of enterprises with broadband connection in industry and service sectors in Turkey were 77.69% and 99.99%, the mean value occurred as 93.09%. While the minimum and maximum values of X2 variable representing the share of the enterprises having web sites in the mentioned sectors were 43.74% and 93.78%, the mean value occurred 63.62% level.

After the definitive statistics about the variables in the data set, it was investigated whether there is a cross-sectional dependency or not in variables. In order to test the cross-sectional dependency, three different tests were applied such as Breusch-Pagan (1980) CD_{LMI} test, Pesaran (2004) CD_{LM2} test and Pesaran (2004) CD_{LM} test. The results obtained from the tests made for determining the cross-sectional dependency are given in Table 2.

³ In the Survey on Information and Communication Technology (ICT) Usage in Enterprises carried out by TURKSTAT although the enterprises using social media application were considered to be the enterprise with web site before 2019, the usage of web site and social media applications have been measured separately from 2019 onwards. Therefore, the social media applications are also contained in web site content in the data of enterprises with web site, used in the study.

Table 2: Cross-Sectional Dependency Test Results

	Tests	Variables					
		lnTI		X1		X2	
		Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value
Model 1	CD_{LM1} (Breusch-Pagan 1980)	281.0495	0.0000	192.7987	0.0000	299.8147	0.0000
	CD_{LM2} (Pesaran 2004 CD_{LM})	24.8818	0.0000	15.57935	0.0000	26.85983	0.0000
	CD_{LM} (Pesaran 2004 CD)	16.45586	0.0000	13.27646	0.0000	17.00323	0.0000
Model 2		lnYV		X1		X2	
		Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value
	CD_{LM1} (Breusch-Pagan 1980)	203.6642	0.0000	192.7987	0.0000	299.8147	0.0000
	CD_{LM2} (Pesaran 2004 CD_{LM})	16.72468	0.0000	15.57935	0.0000	26.85983	0.0000
	CD_{LM} (Pesaran 2004 CD)	8.521608	0.0000	13.27646	0.0000	17.00323	0.0000
Model 3		lnORV		X1		X2	
		Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value
	CD_{LM1} (Breusch-Pagan 1980)	292.8379	0.0000	192.7987	0.0000	299.8147	0.0000
	CD_{LM2} (Pesaran 2004 CD_{LM})	26.12441	0.0000	15.57935	0.0000	26.85983	0.0000
	CD_{LM} (Pesaran 2004 CD)	11.43238	0.0000	13.27646	0.0000	17.00323	0.0000
Model 4		lnDV		X1		X2	
		Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value	Test Statistic	Probability Value
	CD_{LM1} (Breusch-Pagan 1980)	126.8572	0.0000	192.7987	0.0000	299.8147	0.0000
	CD_{LM2} (Pesaran 2004 CD_{LM})	8.628508	0.0000	15.57935	0.0000	26.85983	0.0000
	CD_{LM} (Pesaran 2004 CD)	2.286585	0.0000	13.27646	0.0000	17.00323	0.0000

In Table 2, the alternative hypothesis as “there is cross-sectional dependency” is tested in opposition to the zero hypothesis as “there isn’t cross-sectional dependency” for three tests applied to test whether there is cross-sectional dependency or not in variables in the models. When the results in the Table are examined it is seen that the probability value calculated in all tests made for cross-sectional dependency is less than 0.01 value. In the study, CD_{LM2} test results were taken into consideration because time dimension (T) equals to cross-section dimension (N). Accordingly, the zero hypothesis as ‘there isn’t cross-sectional dependency’ is denied. Therefore, it is concluded that there is cross-sectional dependency in variables.

Hsiao (1986) test was applied in order to test the homogeneity of slope coefficients after the cross-sectional dependency analysis. In Table 3, there are homogeneity analysis results conducted for each model.

Table 3: Homogeneity Test Results

	Hypothesis	F-Statistic	Probability Value
Model 1	H1	184.4477	7.84E-55
	H2	3.990342	1.47E-05
	H3	338.3854	2.83E-64
Model 2	H1	121.1488	1.37E-48
	H2	4.587366	1.87E-06
	H3	204.3349	5.19E-55
Model 3	H1	127.4907	2.41E-49
	H2	7.118042	7.72E-10
	H3	163.5574	5.44E-51
Model 4	H1	89.93849	3.28E-44
	H2	3.537729	7.36E-05
	H3	172.9599	5.37E-52

According to the results of Hsiao (1986) test in Table 3, zero hypothesis, in which the homogeneity was accepted in all three hypothesis as H1, H2, and H3, is denied at 1% significance level. Within the frame of these probability values, although the zero hypothesis is denied for H1 and H2, the alternative is accepted as heterogeneity. Partial heterogeneity, an alternative hypothesis for H3, is accepted and the coefficients are concluded to be heterogeneous.

While performing the model selection in panel data analysis, it was decided by performing Chow Test, Breusch-Pagan (1980) Lagrange Multiplier Test and Hausman (1978) Test to determine which of the Pooled Ordinary Least Squares model, fixed effects model or random effects model would be used for prediction. The results of the tests are shown in Table 4.

Table 4: The Results of the Panel Data Model Selection Analysis

	Test	Statistic	Probability Value
Model 1	Chow Test	338.385424	0.0000
	Breusch-Pagan Lagrange Multiplier Test	318.1758	0.0000
	Hausman Test	4.478337	0.1065
Model 2	Chow Test	204.334910	0.0000
	Breusch-Pagan Lagrange Multiplier Test	403.3660	0.0000
	Hausman Test	0.214173	0.8984
Model 3	Chow Test	163.557429	0.0000
	Breusch-Pagan Lagrange Multiplier Test	276.2833	0.0000
	Hausman Test	5.867933	0.0432
Model 4	Chow Test	172.959864	0.0000
	Breusch-Pagan Lagrange Multiplier Test	248.8844	0.0000
	Hausman Test	8.113362	0.0173

At the stage of selecting the proper model, Chow Test was applied to be able to make a selection between the Pooled Ordinary Least Squares model and fixed effects model. According to the results of the Chow Test in Table 4, the zero hypothesis which states that Pooled Ordinary Least Squares model was proper was rejected because the probability values of all models were less than the critical value 0.01, and fixed effects model was preferred.

Afterwards, Breusch-Pagan (1980) Lagrange Multiplier Test was applied to determine which one of the Pooled Ordinary Least Squares model and random effects model should be preferred. In accordance with the results of Breusch-Pagan (1980) Lagrange Multiplier Test in Table 4, the zero hypothesis which states that Pooled Ordinary Least Squares model was proper was rejected because the probability values of all models were less than the critical value 0.01, and random effects model was preferred.

Finally, Hausman (1978) Test was applied to be able to make a selection between fixed effects model and random effects model. The results of Hausman (1978) Test showed difference in the models. According to the Hausman (1978) Test results in Table 4, the zero hypothesis as ‘random effects model is efficient’ couldn’t be rejected because the probability values of Model 1 and Model 2 were higher than the critical value 0.05. Therefore, in predicting the panel data model for the mentioned models, it was decided that random effects model was proper to use. According to the test results of Model 3 and 4, the zero hypothesis as ‘random effects model is efficient’ was rejected because the probability values are lower than the critical value 0.05. Thus, in the prediction of these models it was decided that fixed effects were proper to use.

It was tested whether there were the problems of heteroscedasticity, autocorrelation and cross-sectional dependency or not in the models predicted in the light of these findings, and the results are shown in Table 5.

Table 5: The Test of Deviations from Assumptions

Model	Heteroscedasticity		Autocorrelation		Cross-Sectional Dependency	
	Model 1	Levene	5.186409* [0.0000]	DW	0.581	CD_{LM2}
	Brown-Forsythe	2.459637* [0.0149]				
Model 2	Levene	9.833758* [0.0000]	DW	0.405	CD_{LM2}	15.04099* [0.0000]
	Brown-Forsythe	2.988343* [0.0037]				
Model 3	Levene	9.395361* [0.0000]	DW	0.572	CD_{LM2}	7.961622* [0.0000]
	Brown-Forsythe	2.279433** [0.0237]				
Model 4	Levene	13.93557* [0.0000]	DW	2.162	CD_{LM2}	2.884210* [0.0039]
	Brown-Forsythe	2.769109* [0.0066]				

Notes: *, **, *** express the statistical significance at 1%, 5% and 10% significance levels, respectively. The values in brackets [...] express the probability values.

Levene (1960), Brown and Forsythe (1974) tests were applied to test the assumption of heteroscedasticity in models predicted in the study. According to the results in Table 5, the zero hypothesis ‘the variance of the units is equal’ was denied because the probability values for both tests in all models were lower than 0.05, and it was concluded that there was heteroscedasticity in all models. Nevertheless, it is observed that DW statistical values about testing the presence of autocorrelation which is another assumption in the models predicted in Table 5 are 0.581 for Model 1; 0.405 for Model 2; 0.572 for Model 3; 2.162 for Model 4. For 100 numbers of observations ($n=100$) and 2 independent variables ($k=2$), dL (low) limit value is 1.634 and dU (up) limit value is 1.715 for DW statistic at 0.05 significance level. According to these values, because DW statistical values (0.581, 0.405, and 0.572, respectively) related to the predicted Model 1, 2, and 3 are lower than dL value (1.634) ($0 < d < dL$), it was concluded that cited models had positive autocorrelation. Since DW statistical value related to Model 4 (2.162) falls into the field expressing the absence of autocorrelation ($dU < d < 4-dU$), it was concluded that there wasn’t autocorrelation in the model. Finally, CD_{LM2} test was applied in order to test the presence of cross-sectional dependency in the models. According to the test results in Table 5, the zero hypothesis ‘there isn’t cross-sectional dependency’ was rejected because the calculated probability value was lower than the critical value 0.01, and it was concluded that there was a cross-sectional dependency problem in all models.

According to the results in Table 5, it was found that there was autocorrelation problem in each model except for Model 4 besides the heteroscedasticity and cross-sectional dependency in all models. The mentioned equations were predicted and the results of the predictions were given in the Table 6, using PCSE estimator giving efficient and consistent predictions with standard errors resistant to these effects ruining the feature needed to be carried by estimators.

Table 6: Analysis Results

Model 1	Dependent Variable: lnTI	
	Variables	Coefficients
	X1	0.008189* [2.634836]
	X2	0.005617* [6.401261]
	C	12.59996* [51.09482]
	R square: 0.996505 Adjusted R square: 0.996069 F-Statistic: 2281.245 (Prob: 0.000000) Jarque-Bera: 3.483944 (Prob: 0.175175)	
Model 2	Dependent Variable: lnYV	
	Variables	Coefficients
	X1	0.012121*** [1.884685]
	X2	0.007311** [2.439331]
	C	10.58420* [25.85702]
	R square: 0.147463 Adjusted R square: 0.129885 F-Statistic: 8.389016 (Prob: 0.000436) Jarque-Bera: 4.308539 (Prob: 0.115988)	
Model 3	Dependent Variable: lnORV	
	Variables	Coefficients
	X1	0.000379 [0.084884]
	X2	0.013658* [6.577910]
	C	12.16487* [37.94663]
	R square: 0.991911 Adjusted R square: 0.990900 F-Statistic: 981.0070 (Prob: 0.000000) Jarque-Bera: 3.578789 (Prob: 0.167061)	
Model 4	Dependent Variable: lnDV	
	Variables	Coefficients
	X1	0.004661 [0.546674]
	X2	0.008620** [2.322104]
	C	10.54724* [16.19220]
	R square: 0.977922 Adjusted R square: 0.975162 F-Statistic: 354.3495 (Prob: 0.000000) Jarque-Bera: 1.854076 (Prob: 0.395724)	

Notes: *, **, *** express statistical significance at 1%, 5% and 10% significance levels, respectively. The values in brackets [...] state t statistics.

Considering the prediction results of the models composed in the survey in Table 6, it is seen that according to the results of F statistics, all models were statistically significant at 1% level. According to the prediction results of Model 1 and Model 2, the coefficients of X1 and X2 variables are statistically significant. It was found that there was a statistically significant and positive relationship between ‘the rate of enterprises with broadband connections’, ‘the rate of enterprises with web sites’ and total

employment and employment in occupations requiring high level of skills. An increase of 1 point in the rate of enterprises with broadband connections and in the rate of the enterprises with web sites in industrial and service sectors in Turkey leads to an increase of 0.008189% and 0.005617% in total employment respectively; 0.012121% and 0.007311% in employment in occupational groups of high-skilled, respectively.

The prediction results of Model 3 and Model 4 shows that the coefficient of X2 variable was statistically significant. It was found that there was statistically significant and positive relationship between ‘the rate of enterprises with web sites’ and the employment in occupations requiring medium level of skills and the employment in occupations requiring low level of skills. An increase of 1 point in the rate of enterprises with web sites in the industrial and service sectors in Turkey leads to a increase of 0.013658% in employment in occupational groups requiring middle-level of skills in the cited sectors; an increase of 0.008620% in employment in occupational groups requiring low-level of skills. It was found that the increase in the rate of enterprises with broadband connections had statistically insignificant effect on employment in occupations of middle and low level of skills.

In conclusion, according to the Jarque-Bera (1987) test results related to testing whether the error terms of models in Table 6 are distributed normally or not, the zero hypothesis as ‘error terms are distributed normally’ cannot be rejected because probability value was higher than the critical value of 0.05. Accordingly, it is concluded that error terms of all models were distributed normally.

According to the findings achieved in the study, ‘flexibility’ was used to measure the susceptibility to change in digitalisation of employment. The flexibility coefficient was calculated according to the obtained parameters because parameters of logarithmic linear models used in the analysis didn’t give direct flexibility. Within this context, the severity of the parameters showing the effects of digitalisation on total employment and occupational groups classified according to skill level in terms of industry and service sectors in Turkey in 2010-2019 period has been accounted using the involved formula, and its results have been given below.

Model	Flexibility	
$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$	$\beta_1 \Sigma(X)$	$\beta_2 \Sigma(X)$
$\ln TI = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$	0.76236	0.52292
$\ln YV = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$	1.12841	0.68062
$\ln ORV = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$		1.27150
$\ln DV = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$		0.802488

According to the above-results, when Model 1 is taken as a basis, an increase of 1% in the rates of enterprises with broadband connections and the enterprises with web sites among total enterprises in industrial and service sectors in Turkey in 2010-2019 period caused an increase 0.76236% and 0.52292% in total employment, respectively. In accordance with this finding achieved within the varieties used as the indicators of digitalisation in this study, it can be said that the flexibility of total employment against digitalisation was lower than 1 considering the last decade. However, according to the results of Model 2, an increase of 1% in the rates of enterprises with broadband connections and enterprises with web sites among total enterprises created an increase of 1.12841% and 0.68062% in employment in occupations of high-skilled. According to the results of Model 3 and Model 4, an increase of 1% in the rate of enterprises with web sites in the cited period in the mentioned sectors caused an increase of 1.27150% and 0.802488%, respectively, in employment in the occupations of middle and low-skilled. According to these achieved data, the susceptibility that the employment in occupations requiring different skill levels showed against change that occurred in the ten-year period in variables representing the indicator of digitalisation shows difference.

CONCLUSION

In the period in which we live just like in the past, the potential of any kind of essential changes- which emerges in parallel to the change in technology- to create important effects on employment is discussed with the concept of digitalisation today. One of the most important fields affected by digitalisation is actually the labour markets. In fact, while in this period in which production processes and service provision have transformed, traditional jobs and standard forms of employment disappear, job losses are encountered in certain sectors and features of labour and the required skills become different. In this study, the effects of digitalisation process on labour markets have been examined in the context of especially sectoral employment and skills and occupations in the example of Turkey. The effects of digitalisation over total employment and different groups of occupations classified according to level of skills in industrial and service sectors in Turkey between the years 2010-2019 have been investigated using panel data analysis method.

With the research it has been concluded that digitalisation has positive effects on employment increase in general in the sub-sectors of two main sectors as industry and services in a period of decade in Turkey. This conclusion is compatible with the optimistic approach in literature suggesting that digitalisation will affects employment positively. Nevertheless, considering the spread of broadband connection used as the main indicator of digitalisation in the study, the mentioned effect has been observed to be caused by high-skilled occupations in the analysis made on sectoral basis. The obtained results show that the rate of increase created in the employment of high-skilled occupations with the spread of broadband connection access is higher than that of the total employment. Also, considering the broadband connection, the flexibility of total employment against digitalisation has been accounted as 0.76. According to the mentioned flexibility coefficient, an increase of 1% in digitalisation in a decade in the mentioned sectors has been found to cause an increase less than 1% in total employment.

Nevertheless, the findings of the study have shown within the frame of mentioned sectors that the effect of digitalisation on employment in occupations requiring high, medium and low level of skills are different. In fact, the spread of broadband connection used as the main indicator of digitalisation in the study has positive effects on employment increase in occupations requiring high level of skills, while it does not have a significant effect on employment in occupations requiring medium and low level of skills. Nevertheless, in the firms functioning in the mentioned sectors, the spread of web site ownership has been observed to have a positive effect on employment increase in occupations of medium and low level of skills.

In the study, the flexibility coefficient has been accounted to measure the sensitivity of employment in occupations requiring different levels of skills against change that has taken place in a decade in the indicator representing the digitalization. Accordingly, considering the broadband connection, the flexibility of employment in high-skilled occupations against digitalisation has been accounted as 1.12. The mentioned coefficient shows that employment in high-skilled occupations is highly sensitive to the increase at digitalisation level. Nevertheless, considering the web site ownership used as another indicator of digitalisation, the flexibility of employment in medium-skilled occupations against digitalisation has been accounted as 1.27. The cited flexibility coefficient can be interpreted as the indicator that employment in occupations requiring medium-level of skills is highly sensitive to the increase of the firms utilizing digital facilities in general. Within this context, it can be defended that more skilled labour demand and employment have increased in general together with the increase in digitalisation level in years in the firms functioning in the discussed sectors in Turkey. From this aspect, the obtained results are of the character that supports “the skill-biased technological change approach”, generally accepted in literature.

Therefore, in Turkey, in the demand for labour at sectoral level in parallel to the spread of digital technologies a change both in terms of quality and quantity can be predicted to be inevitable. Although digitalisation has positive effects on total employment in general in the analysis made with the variables used for 2010-2019 period within the frame of the sectors discussed in this study, it is possible for the need for human labour to get decreased and for a certain risk of unemployment in certain sectors to be encountered together with the application of more developed digital technologies in the coming years. Naturally, the labour force with different education and skill levels will differ in the level and manner of being affected in this period. Therefore, in parallel to the spread of digital technologies, it is possible for the demand to increase towards the labour force with higher education and skill level than the labour force not having enough education and skill level in labour market.

In parallel to digitalisation process, it is necessary to fulfill the policies and arrangements to enable employment to be preserved and increased in labour market. Within this frame, there is a need for vocational training policies in the center of which there is the gaining of digital skills towards the gaining skill required by new jobs created in economy to unskilled labour force that can encounter the threat of job losing in the sectors with the increase in digital technology use. These policies will both meet the skilled labour need compatible with the changing labour market's requirements and make possible the employability of labour force that will become more disadvantaged with the acceleration of digitalisation.

Nevertheless, all individuals should have equal opportunities in order to be able to adapt to changing labour market and skill requirement. Therefore, the social policies to provide opportunity equality should also be put forward. These policies will enable more people to benefit from new job opportunities expected to be created just as they can decrease the risks to be encountered in the event of potential job losses. At the same time, they will be able to prevent digitalisation from reinforcing the inequalities between the skilled labour force with skills needed to work with new technologies in the long run and the unskilled labour force not having developed these skills for different purposes. Thus, they will make serious contribution to taking place of social balance, equality and justice.

Ethical Statement

During the writing and publication of this study, the rules of Research and Publication Ethics were complied with, and no falsification was made in the data obtained for the study. Ethics committee approval is not required for the study.

Contribution Rate Statement

The article was produced from the first author's doctoral thesis. The second author is the PhD thesis advisor and contributed to the editing of the article.

Conflict Statement

This study has not led to any individual or institutional/organizational conflict of interest.

REFERENCES

- Aly, H. (2020). Digital Transformation, Development and Productivity in Developing Countries: Is Artificial Intelligence a Curse or a Blessing?. *Review of Economics and Political Science*. <https://doi.org/10.1108/REPS-11-2019-0145>, (18.09.2021).
- Anderton, R., Jarvis, V., Labhard, V., Morgan, J., Petroulakis, F. and Vivian, L. (2020). Virtually everywhere? Digitalisation and the Euro Area and EU Economies. *ECB Occasional Paper No. 244*. Frankfurt: ECB.

- Arı Kovancı, Y. & Sapancalı, F. (2022). The Impact of Digitalisation on Employment: A Study on Occupations Classified by Skill Levels in Turkey. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1031-1050.
- Andrews, D., Nicoletti, G. and Timiliotis (2018). Digital Technology Diffusion: A Matter Of Capabilities, Incentives Or Both?. *Working Paper No. 24*. Paris: OECD Publishing.
- Arntz, M., Gregory, T. and Zierahn, U. (2017). Technology and the Future of Work Aggregate Employment Effects of Digitization, <https://www.semanticscholar.org/paper/Technology-and-the-Future-of-Work-Aggregate-Effects-Arntz-Gregory/802390c7edf1b07df177d9b33d454bb3e7919bd5>, (23.05.2022).
- Atasoy, H. (2013). The Effects of Broadband Internet Expansion on Labor Market Outcomes. *ILR Review*, 66(2), 315-345.
- Avom, D., Dadeignon, A. K. and Igue, C. B. (2021). Does Digitalization Promote Net Job Creation? Empirical Evidence from WAEMU Countries. *Telecommunications Policy*, 45(8), 1-17.
- Aydın, A. (2021). Robotların İstihdam Üzerindeki Etkisi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Ampirik İnceleme. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 1, 269-288.
- Balliester, T. and Elsheikhi, A. (2018). The Future of Work: A Literature Review. *Working Paper No. 29*. Geneva: International Labour Office.
- Balsmeier, B. and Woerter, M. (2019). Is This Time Different? How Digitalization Influences Job Creation and Destruction. *Research Policy*, 48(8), 1-10.
- Baltagi, B.H. (2021). *Econometric Analysis of Panel Data*. 6. Basım, Switzerland: Springer Nature Switzerland AG.
- Banga, K. and Willem te Velde, D. (2018). *Digitalisation and the Future of Manufacturing in Africa*. London: SET.
- Beck, N. and Katz, J.N. (1995). What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Section Data. *American Political Science Review*, 89(3), 634-647.
- Bellakhal, R. and Mouelhi, R.B.A. (2020). *Digitalisation and Firm Performance: Evidence from Tunisian SMEs*. *Working Paper No.36*. https://euneighbours.eu/sites/default/files/publications/2020-07/emnes_wp_036_digitalisation_firm_performance_tunisian_smes.pdf, (25.11.2021).
- Breusch, T. S. and Pagan, A.R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Brown, M. B. and Forsythe, A.B. (1974). Robust Tests for the Equality of Variances. *Journal of the American Statistical Association*, 69(346), 364-367.
- Camara, N. and Tuesta, D. (2017). DiGiX: The Digitization Index. *Working Paper 17/03*. Madrid: BBVA Research.
- Castro Vergara, R. I. and Marquina Feldman, P. S. (2018). Impact of Broadband Uses on Labour Demand derived from the Innovative Behaviour of Firms in Creative Industries. *Creative Industries Journal*, 11(3), 278-305.
- Chiacchio, F., Petropoulos, G. and Pichler, D. (2018). The Impact of Industrial Robots on EU Employment and Wages: A Local Labour Market Approach. *Working Paper No. 2018/02*. Brussels: Bruegel.
- Chobanova, R. and Kocarev, L. (2019). Digitalisation as a Challenge for Enterprises in 21st Century. *Economic Studies*, 28(1), 153-173.
- Colecchia, A. and Papaconstantinou, G. (1996). The Evolution of Skills in OECD Countries and the Role of Technology. *Working Papers 1996/08*. Paris: OECD Publishing.
- Degryse, C. (2016). Digitalisation of the Economy and its Impact on Labour Markets. *Working Paper No. 2016.02*. Brussels: ETUI.
- EC. (2020). *Digital Economy and Society Index (DESI) 2020: Thematic Chapters*. European Commission, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

- Arı Kovancı, Y. & Sapancalı, F. (2022). The Impact of Digitalisation on Employment: A Study on Occupations Classified by Skill Levels in Turkey. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1031-1050.
- EC. (2021). *Digital Economy and Society Index 2021*. European Commission, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Eder, A., Koller, W. and Mahlberg, B. (2022). Economy 4.0: Employment Effects by Occupation, Industry, and Gender. *Empirica*, 1-26, <https://doi.org/10.1007/s10663-022-09543-y>, (11.04.2022).
- Evangelista, R., Guerrieri, P. and Meliciani, V. (2014). The Economic Impact of Digital Technologies in Europe. *Economics of Innovation and New Technology*, 23(8), 802-824.
- Frey, C. B. and Osborne, M. A. (2013). The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation?. *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280.
- Güriş, S., Çağlayan Akay, E. and Güriş, B. (2017). *EViews ile Temel Ekonometri*. 3. Basım, İstanbul: Der Yayınları.
- Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251-1271.
- Hertveldt, B. and Michel, B. (2013). Offshoring and the Skill Structure of Labour Demand in Belgium. *De Economist*, 161(4), 399-420.
- Hirsch-Kreinsen, H. (2016). Digitization of Industrial Work: Development Paths and Prospects. *Journal for Labour Market Research*, 49(1), 1-14.
- Hongmei, M., Qian, G., Xiuzhen, L. and Yun, Z. (2022). AI Development and Employment Skill Structure: A Case Study of China. *Economic Analysis and Policy*, 73, 242-254.
- Houngbonon, G.V. and Liang, J. (2018). *The Impact of Broadband Internet on Employment in France*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/184945/1/Houngbonon-Liang.pdf>, (15.09.2021).
- Hurlin, C. and Mignon, V. (2007). *Second Generation Panel Unit Root Tests*. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00159842>, (14.11.2021).
- ILO. (2012). *International Standard Classification of Occupations: Structure, Group Definitions and Correspondence Tables*. Geneva: International Labour Office.
- ILO. (2016). *Key Indicators of the Labour Market: Ninth Edition*. Geneva: International Labour Office.
- Jarque, C.M. and Bera, A.K. (1987). A Test for Normality of Observations and Regression Residuals. *International Statistical Review*, 55(2), 163-172.
- Katz, R., Koutroumpis, P. and Martin Callorda, F. (2013). Using a Digitization Index to Measure the Economic and Social Impact of Digital Agendas. *Info*, 16(1), 32-44.
- Lanyi, B., Hornyak, M. and Kruzslicz, F. (2021). The Effect of Online Activity on SMEs' Competitiveness. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 31(3), 477-496.
- Lepore, D., Micozzi, A. and Spigarelli, F. (2021). Industry 4.0 Accelerating Sustainable Manufacturing in the COVID-19 Era: Assessing the Readiness and Responsiveness of Italian Regions. *Sustainability*, 13(5), 1-19.
- Marin, G. and Vona, F. (2019). Climate Policies and Skill-Biased Employment Dynamics: Evidence from EU Countries. *Journal of Environmental Economics and Management*, 98, 1-19.
- Meschi, E., Taymaz, E. and Vivarelli, M. (2015). Globalization, Technological Change and Labor Demand: A Firm Level Analysis for Turkey. *IZA Discussion Paper No. 9453*. Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Milosevic, N., Dobrota, M. and Barjaktarovic Rakocevic, S. (2018). Digital Economy in Europe: Evaluation of Countries' Performances. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta U Rijeci: Casopis Za Ekonomsku Teoriju I Praksu*, 36(2), 861-880.
- Myovella, G., Karacuka, M. and Haucap, J. (2020). Digitalization and Economic Growth: A Comparative Analysis of Sub-Saharan Africa and OECD Economies. *Telecommunications Policy*, 44(2), 1-12.

- Arı Kovancı, Y. & Sapancalı, F. (2022). The Impact of Digitalisation on Employment: A Study on Occupations Classified by Skill Levels in Turkey. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1031-1050.
- Nicoletti, G., von Rueden, C. and Andrews, D. (2020). Digital Technology Diffusion: A Matter of Capabilities, Incentives or both?. *European Economic Review*, 128, 1-58.
- Nübler, I. (2016). New Technologies: A Jobless Future or Golden Age of Job Creation?. *Working Paper No. 13*. Geneva: International Labour Office.
- OECD. (2014). *Measuring the Digital Economy: A New Perspective*. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2019a). *OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work*. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2019b). *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris: OECD Publishing.
- Pesaran, M.H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *IZA Discussion Paper No. 1240*. Bonn: IZA Institute of Labor Economics.
- Poliquin, C.W. (2020). *The Wage and Inequality Impacts of Broadband Internet*. https://poliquin.xyz/files/poliquin_jmp.pdf, (14.11.2020).
- Sekmokas, M., Borunsky, L., Horgan, M., Ravet, J. and Nurminen, M. (2020). Workforce Skills and Innovation Diffusion: Trends and Policy Implications. *Working Paper No. 2020/01*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Taymaz, E. (2018). *Dijital Teknolojiler ve Ekonomik Büyüme: Dijital Teknoloji Sektörlerinde Türkiye'nin Konumu, Fırsatları, Seçenekleri*. İstanbul: TÜSİAD.
- The World Bank. (2016). *World Development Report 2016: Digital Dividends*. Washington DC: World Bank Group.
- Tolkachev, S. A., Bykov, A. A., Morkovkin, D. E., Borisov, O. I. and Gavrilin, A. V. (2020). Digitalization of Manufacturing in Russia, Belarus and the European Union. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 421(3), 1-7.
- Turgut, E. and Uçan, O. (2019). Yolsuzluğun Vergi Oranları ile Olan İlişkinin OECD Ülkeleri Örneğinde İncelenmesi. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(3), 1-17.
- Turkish Statistical Institute (TURKSTAT). (2020). *Survey on Information and Communication Technology (ICT) Usage in Enterprises, 2020*, TURKSTAT Press Release, No: 33677. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33677>, (10.09.2020).
- Vandeplas, A. and Thum-Thysen, A. (2019). Skills Mismatch & Productivity in the EU. *Discussion Paper No. 100*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Wijayanti, F. and Turgel, I. D. (2021). The Consequences of Digitalization of the Labor Market in Developing Countries: Case Study in Indonesia, <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210213.014>, (23.05.2022).
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. Genişletilmiş 5. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Yıldırım, K., Mercan, M. and Kostakoğlu, S. F. (2013). Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(3), 75-95.
- Yıldız, B. and Demireli, E. (2019). Nakit Yönetimini Etkileyen Değişkenler Üzerine BİST Perakende Sektöründe Panel Veri Analizi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 416-429.
- Yüksel, C. (2020). Tiebout Hipotezi Çerçevesinde Yerel Mali Değişkenlerin Mekansal Tercih Etkisi: Türkiye Örneği. *Turkish Studies-Economics, Finance, Politics*, 15(1), 629-643.
- Zolfaghari, M., Kabiri, M. and Saadatmanesh, H. (2020). Impact of Socio-Economic Infrastructure Investments on Income Inequality in Iran. *Journal of Policy Modeling*, 42(5), 1146-1168.



Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü

B. Dilek ÖZBEZEK*

Öz

Bu çalışmada, örgütsel prestijın kariyer tatminini ne ölçüde etkilediği ve bu etkileşimde örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin aracılık rolünün ortaya koyulması amaçlanmıştır. Araştırma modelini test etmek için Gaziantep 5. Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren işletmelerden basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilen 389 beyaz yakalı çalışandan anket tekniği kullanılarak veri toplanmıştır. Andrew Hayes (2018) tarafından geliştirilen PROCESS v3.4 makro uygulaması ile araştırma modeli test edilmiştir. Araştırma sonucu elde edilen bulgular, örgütsel prestijın kariyer tatmini üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, örgütsel prestijın örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güven üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Son olarak, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin, örgütsel prestij ve kariyer tatmini arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolünün olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Prestij, Kariyer Tatmini, Örgütsel Özdeşleşme, Örgütsel Güven.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Organizational Prestige and Career Satisfaction: The Mediating Role of Organizational Identification and Organizational Trust

Abstract

This study aimed to examine to what extent organizational prestige affects career satisfaction and the mediating role of organizational identification and organizational trust in this interaction. In order to test the research model, data were collected using a questionnaire technique from 389 white-collar employees selected by a simple random sampling method from businesses operating in Gaziantep 5th Organized Industrial Zone. By using PROCESS v3.4 macro application developed by Andrew Hayes (2018), the research model was tested. The findings obtained as a result of the research showed that organizational prestige has a significant and positive effect on career satisfaction. However, it has been found that organizational prestige has a significant and positive effect on organizational identification and organizational trust. Finally, it has been concluded that organizational identification and organizational trust have a partial mediating role in the relationship between organizational prestige and career satisfaction.

Keywords: Organizational Prestige, Career Satisfaction, Organizational Identification, Organizational Trust.

Article Type: Research Article

1. GİRİŞ

Günümüzde iş dünyasında yaşanan çok hızlı değişimler örgütleri de etkisi altına alarak piyasadaki rekabetin yapısını önemli ölçüde etkilemiştir. Uzun vadede hayatta kalmaya ve sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmeye çalışan örgütler için tüm üretim kaynaklarının ve en önemlisi insan kaynağının etkinliğinin sağlanması kaçınılmaz bir gerekliliktir. Bu yaklaşım (Barnett ve Bradley, 2007: 618; Ateş, Mert ve Turgut, 2017: 103), bireylerin örgüt hayatından memnuniyet düzeylerini yükseltmeye yönelik faaliyetlerin artmasına neden olmuştur. Bu faaliyetler kapsamında popüler bir şekilde uygulanan kariyer yönetiminin hedeflerinden biri de bireylerin kariyer hedeflerine ulaşmalarını sağlamaktır. Bireyin, kariyer ilerlemelerinin kariyer hedeflerine (örneğin, başarı, gelir) ne ölçüde ulaştığına ilişkin içsel değerlendirmeleri kariyer tatmini olarak kabul edilmektedir (Rençber ve Kopal, 2021: 277).

Kariyer tatmini, kişinin kariyer seçimi yoluyla yaşadığı genel mutluluk düzeyi olarak tanımlanabilir (Srikanth ve Israel, 2012: 141). Kariyer tatmini, bir bireyin kişisel bir değerlendirmeye dayalı olarak kariyerine yönelik tutumunu yansıttığı için kariyer başarısının öznel bir göstergesi olarak kullanılır (Spurk, Abele ve Volmer, 2011: 315). Karsili, Yesiltas ve Berberoglu (2021: 13)'na göre işyerinde sürdürülebilir kariyer tatmininin sağlanması, çalışan motivasyonu üzerinde olumlu etki yaratmakta ve örgütsel performansı artırmaktadır. Araştırmalar, kariyer tatmininin örgütsel öğrenme kültürü (Joo ve Ready, 2012), algılanan örgütsel destek (Oubibi vd., 2022), işe adanmışlık (Joo ve Lee, 2017), iş becerikliliği (Oubibi vd., 2022) ve proaktif kişilik (Joo ve Ready, 2012) gibi bağlamsal ve kişisel faktörlerden etkilendiğini ortaya koymuştur. Bu çalışma genellikle başarı veya performansı ile ilgili dış paydaşların algılarını yansıtan örgütsel prestij (Herrbach, Mignonac ve Gatignon, 2004: 1403; Carmeli, Gilat ve Waldman, 2007: 972), kariyer tatmini üzerindeki etkisini örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güven (Srivastava, Madan ve Dhawan, 2020: 44; Srivastava ve Madan, 2020: 218) perspektifinden araştıran öncü çalışmalardan biridir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Kariyer Tatmini

Günümüzde kariyer, terfi veya rütbelerle sınırlı değildir, genel olarak kişinin yaşamı boyunca karşılaştığı birbirinden ayrı ancak ilişkili pozisyonlar veya iş rolleri dizisi olarak tanımlanabilir (Lounsbury vd., 2008: 352; Barnett ve Bradley, 2007: 621). Bu tanıma göre kariyer bir süreçtir ve kişinin hayatı boyunca yaptığı işle ilgili faaliyetleri ifade eder (Rençber ve Kopal, 2021: 228). Başka bir ifadeyle kariyer, belirli bir zaman diliminde biriken psikolojik olarak olumlu iş ile ilgili deneyimler olarak açıklanabilir (Seibert ve Kraimer, 2001: 2).

Kariyer tatmini, bireyin kariyerine veya iş rolüne yönelik kendi belirlediği standartları referans alarak kendi kariyer başarısına ilişkin duygu ve algısına atıfta bulunur (Kong, Cheung ve Song, 2012: 77; Haar ve Brougham, 2013: 874). Greenhaus, Parasuraman ve Wormley (1990: 70) kariyer tatminini, mesleki başarılar, genel mesleki hedefler, gelir hedefleri, meslek ilerleme hedefleri ve yeni beceriler geliştirilme hedefleri olmak üzere kariyerin içsel ve dışsal yönlerinden elde edilen bireysel tatmin olarak tanımlamaktadırlar. Bu tanıma göre kariyer tatmini, bireyin yaşamı boyunca kariyeri ile ilgili beklenti ve kazanımlarının kapsamlı bir değerlendirmesini içerir (Heslin, 2005: 117).

Kariyer tatmini, bireylerin mevcut kariyer başarılarına ve gelecekteki ilerleme beklentilerine ilişkin algılarına işaret etmektedir (Nauta vd., 2009: 236). Kariyer başarısı, kişinin iş deneyimleri sonucunda biriktirdiği olumlu psikolojik veya işle ilgili sonuçlar veya başarılar olarak tanımlanabilir (Judge vd., 1995: 486). Kariyer başarısını değerlendirirken hem nesnel hem de öznel göstergelere bakılması gerekir (Barnett ve Bradley, 2007: 621). Nesnel kariyer başarısı, bireyin kariyeri ile ilgili

somut göstergelerini tanımlayan dışsal bir bakış açısını yansıtır. Meslek, aile durumu, terfi sayısı, görev nitelikleri, maaş ve iş düzeyi nesnel kariyer başarısının göstergeleri arasında yer almaktadır (Arthur, Khapova ve Wilderom, 2005: 179). Öznel açıdan, bireyler kariyer başarılarını kendi içsel kavrayışlarının ve başkalarıyla sosyal ilişkiler ağlarındaki memnuniyet ve başarı algılarının bir fonksiyonu olarak görürler (Ballout, 2008: 440). Öznel kariyer başarısı, “bireylerin kariyerlerinden duydukları başarı ve tatmin duygusu” olarak tanımlanabilir (Judge vd., 1995: 487) ve genellikle iş tatmini veya kariyer tatmini ile ölçülür (Joo ve Ready, 2012: 278; Kong, Cheung ve Song, 2012: 77). Kariyer tatmini açısından ölçülen içsel kariyer başarısı, işin veya mesleğin kendisinde bulunan faktörlere atıfta bulunur ve kişinin kendi hedef ve beklentilerine göre öznel değerlendirmesine bağlıdır (Seibert ve Kraimer, 2001: 2).

2.2. Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini

Örgütsel prestij, çalışanların örgütlerinin dış paydaşlar tarafından nasıl görüldüğüne ilişkin anlayışını temsil eder (Dutton, Dukerich ve Harquail, 1994: 239; Bartels vd., 2007: 176; Bright, 2020: 3). Diğer bir ifadeyle örgütsel prestij, örgütle ilgili farklı dış paydaşların sahip olduğu algılarla şekillenmektedir (Ateş, Mert ve Turgut, 2017: 105). Örgütsel prestij, çalışanların, müşterilerin veya rakiplerin yanı sıra aile, arkadaşlar ve profesyonel meslektaşlar gibi dışarıdan elde edilen bilgilere dayanarak kurumsal üyeliklerine atfettikleri değeri yansıtan inançları olarak tanımlanabilir (Carmeli, 2005: 444; Mignonac vd., 2018: 8). Örgütsel prestij veya örgütün iyi bir itibara sahip olduğu ve saygınlık kazandığı algısının arkasında, örgütün görünürlüğü, hedeflerine başarıyla ulaşma derecesi ve örgüt çalışanların ortalama statü düzeyi yatmaktadır (Fuller vd., 2006: 819). Liu, Lam ve Loi (2014: 792)'ye göre örgütsel prestij, bir örgütün diğer akran örgütlere göre sosyal konumunu gösterir. Prestijli bir örgüt hem finansal performans hem de sosyal performans açısından oldukça başarılıdır.

Örgütsel prestij, bireylerin kendi edindikleri bilgilere dayanarak örgütün prestijini yorumlamaları ve değerlendirmeleriyle ilgili olması bakımından genellikle bireysel düzeyde bir değişken olarak ele alınmaktadır. Bu aynı örgüt üyelerinin, örgütün prestijine ilişkin farklı algılara sahip olabileceği anlamına gelir (Smidts, Pruyn ve Van Riel, 2001: 1052). Prestij, çalışanların örgüte üyelikleri açısından kendilerine olan saygı düzeyleriyle doğrudan ilişkilidir (Dutton ve Dukerich, 1991: 520). Dutton, Dukerich ve Harquail (1994: 248) örgütsel prestijin “Dış dünyadaki insanlar bu örgüte üye olmam nedeniyle benim hakkımda ne düşünüyor?” ve “Bu örgütte çalıştığım için değerli miyim?” sorularına bir yanıt oluşturduğunu belirtmişlerdir. Örneğin, bir çalışan, sosyal nitelikli bir örgüte ait olmaktan gurur duyabilir veya yüksek profilli bir örgütte çalışırken artan benlik saygısı hissedebilir (Vieira, Silva ve Gabler, 2019: 261). Bu nedenle örgütsel prestij, çalışanlar tarafından elde edilen örgütün sosyal değeri ve bunu kendi benlik kavramları içinde nasıl benimsedikleri ile ilgili bir kavramdır.

Örgütsel prestij, bireylerin örgüt hakkındaki bilgilerine, inançlarına ve bireylerin maruz kaldıkları dış dünyanın etkisine dayanan sosyo-bilişsel bir olgudur. Örgütle ilgili düşüncelerin dış dünyadaki bireyler tarafından algılanma biçimi örgütsel prestiji oluşturmaktadır (Helm, 2013: 2). Bu nedenle, örgütsel prestij algısı her çalışan için farklılık göstermektedir (Smidts, Pruyn ve Van Riel, 2001: 1052). Carmeli (2005: 444)'ye göre çalışanlar, genel örgütsel prestiji oluşturan belirli yönler (örneğin, sosyal prestij) diğerlerinden (örneğin, finansal prestij) daha yüksek düzeyde önem atfedebilirler. Bu algılanan örgütsel prestij farklı yönlerinin, çalışanların tutum ve davranışları üzerinde farklı etkileri olabileceğini düşündürmektedir.

Örgütsel prestij çalışanlar üzerindeki etkilerini açıklamak için genellikle sosyal kimlik teorisi kullanılmaktadır (Helm, 2013: 2; Liu, Lam ve Loi, 2014: 791). Sosyal kimlik teorisine göre, insanlar benlik kavramlarını tanımlamak amacıyla örgütlerle olan ilişkilerini kullanırlar (Ashforth ve Mael 1989:

20). Bu bağlamda, bireylerin benlik algılarını tanımlama ve benlik saygısını artırma ihtiyacı, onları itibarı yüksek bir sosyal gruba üyelik aramaya yönlendirir. Dış dünya tarafından saygın ve prestijli kabul edilen bir örgüte üyelik, bireylerin benlik saygısını arttırabilir, böylece kendilerini geliştirme ihtiyaçları karşılanabilir (Fuller vd., 2006: 816; Liu, Lam ve Loi, 2014: 791). Bright (2020: 4)'a göre insanlar, istihdam ilişkilerinin olumlu benlik imajına zarar verdiği inanırsa, iş tutumları ve davranışları karşılıklı olarak zarar görebilir.

Sosyal kimlik teorisinin bakış açısı ile örgütsel prestij, çalışanların kendilerini geliştirme ihtiyacından tatmin olmalarını ve olumlu benlik saygısını arttırabilir (Peña-González, Nazar ve Alcover, 2021: 2). Sosyal kimlik, bir bireyin benlik kavramının, bir sosyal gruba (veya gruplara) üyeliği hakkındaki bilgisinden ve bu üyeliğe atfedilen değer ve duygusal önemden türeyen kısımdır (Mignonac, Herrbach ve Guerrero, 2006: 479). Örgütsel prestij, çalışanların tutum ve eylemlerini şekillendirmede önemli bir role sahiptir (Carmeli, Gilat, ve Waldman, 2007: 972). Örgüt olumlu bir prestije sahip olduğunda, çalışanlar bu bilgiyi içselleştirir, kendi imajlarına aktarır ve bunu örgütsel üyeliklerinden gurur duymak, mesleki faaliyetlerinden olumlu bir sosyal benlik inşa etmek veya güçlendirmek için kullanırlar (Helm, 2013: 3; Carmeli ve Freund, 2009: 239). Bir çalışanın olumlu prestij algısının kariyer tatmini üzerindeki etkisini dikkate alan sınırlı sayıda araştırma bulunmaktadır (örneğin, Peña-González, Nazar ve Alcover, 2021). Peña-González, Nazar ve Alcover'a (2021: 4) göre örgütün sosyal tanınması, kategorik sosyal benliğe yansıyan insanların başarı deneyimlerine ve kariyer seçeneklerine her aktarıldığında sosyal benliği bilgilendirir ve iyi bir prestije sahip olma benlik algılarını destekler ve kimliği geliştirir. Bu bilgilere dayanarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H₁: Örgütsel prestijin kariyer tatmini üzerinde etkisi vardır.

2.3. Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü

Örgütsel özdeşleşme, insanların benlik kavramının yaratılması ve geliştirilmesinde grup üyeliğinin önemli olduğu varsayımından yola çıkan sosyal kimlik teorisine dayanmaktadır (Bartels vd., 2006: 52). Sosyal kimlik teorisi, bir bireyin iş kimliğini neden ve nasıl oluşturduğunu açıklamaya çalışır. Söz konusu teoriye göre bireyler kendilerini ve başkalarını cinsiyet, yaş, din, meslek grubu gibi farklı sosyal gruplar içinde sınıflandırma eğilimindedir. Bu sınıflandırma bireylere grup açısından başkalarına göre kendini tanımlama olanağı sağlamaktadır. Bireyler kendilerini grup açısından tanımladıklarında, grupla özdeşleşme, yani grupla "birlik veya gruba aidiyet" algısı oluşabilir (Ashforth ve Mael, 1989: 21; Mael ve Ashforth, 1995: 311). Örgütler, bireylerin benlik kavramlarını tanımladıkları sosyal sistemler olarak düşünülebilir. Örgütsel özdeşleşme, bir çalışanın bir örgüte üyelik düzeyini tanımlayan daha spesifik bir sosyal özdeşleşme biçimi olarak görülmektedir (Carmeli, Gilat ve Waldman, 2007: 974). Carmeli ve Freund (2009: 238)'a göre örgütsel özdeşleşme, kişi örgütüyle ilgili inançlarını kendi kimliğiyle bütünleştirdiğinde ortaya çıkmaktadır.

Örgütsel özdeşleşme, "bireyin kendisini içinde bulunduğu örgüt açısından tanımladığı, örgütle birlik veya aidiyet algısı" (Mael ve Ashforth, 1992: 104) olarak tanımlanabilir. Bu tanıma göre, çalıştıkları örgütle kendilerini bütün hisseden çalışanlar kendilerini örgütün özellikleri açısından da tanımlayacaklardır. Dutton, Dukerich ve Harquail (1994: 242)'a göre örgütsel özdeşleşme, bireyin örgütü tanımlarken inandığı tutumları benimsediğinde ortaya çıkan bir psikolojik bağlanma biçimidir. Başka bir deyişle örgütsel özdeşleşme, çalışan ve örgüt arasında psikolojik bir bağ sağlar (Gok, Karatuna ve Ozdemir, 2014: 39). Dolayısıyla örgütsel özdeşleşme, kişinin kendini örgütle bir, aynı ve bir bütün olarak algılaması ve örgütün başarılarını ve başarısızlıklarını kendisininmiş gibi kabul etmesi durumudur (Ateş, Mert ve Turgut, 2017: 104).

Örgütsel özdeşleşme, çalışanların örgütün dış paydaşlar tarafından değerlendirilmesi olarak tanımlanan örgütsel prestij ile ilişkilidir (Dutton ve Dukerich, 1991: 520). Dutton, Dukerich ve Harquail (1994: 240), örgütsel özdeşleşme ile örgütsel prestij arasındaki ilişkiyi, sosyal kimlik teorisinin benlik saygısı kavramıyla açıklamışlardır. Bu bakış açısı ile birey dış dünya tarafından saygın ve prestijli kabul edilen bir örgüte üye olduğunda, kendine olan saygısı artar. Başka bir ifadeyle bireyler prestijli olarak algılanan örgütlerle özdeşleşme eğilimindedirler. Çünkü prestijli bir örgüte üyelik, bireylerin benlik saygısını artırır ve kendilerini geliştirme ihtiyaçları karşılanır. Bireylerin bağlı oldukları grup prestijli olduğu ölçüde, kimliklerini, yani grupla algıladıkları birliklerini tanımlamak için grubu kullanma olasılıkları çok daha yüksek olacaktır (Fuller vd., 2006: 816; Liu, Lam ve Loi, 2014: 792). Örgütsel özdeşleşmeyi etkileyen birçok değişken olmasına rağmen, araştırmalar en etkili değişkenlerden birinin örgütsel prestij olduğunu göstermektedir (Ashforth ve Mael, 1989; Dutton ve Dukerich, 1991; Mael ve Ashforth, 1992; Dutton, Dukerich ve Harquail, 1994; Bartels vd., 2007; Carmeli, Gilat ve Waldman, 2007). Smidts, Pruyne ve Riel (2001: 1052)'e göre bireyler, kısmen özsayıgılarını artırmak için bir grupla özdeşleşmektedirler. Birey, örgütünü ne kadar prestijli olarak algıyorsa, özdeşleşme yoluyla özsayıgısına yönelik potansiyel artış o kadar büyük olacaktır. Bu bilgilere dayanarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H₂: Örgütsel prestijin örgütsel özdeşleşme üzerinde etkisi vardır.

Örgütsel özdeşleşme, iş yerinde anlam, aidiyet ve kontrol duygusunu besleyen önemli bir faktör olarak kabul edilir (Fuller vd., 2006: 824). Dutton, Dukerich ve Harquail (1994: 242)'ye göre örgütle özdeşleşen çalışanların örgütte kalma ve sonuç olarak örgütleri adına daha fazla çaba harcama olasılıkları daha yüksek olabilir. Bu nedenle, örgütleriyle güçlü bir şekilde özdeşleşen çalışanların görevlerini, örgütleriyle daha az özdeşleşen çalışanlara göre daha iyi gerçekleştirmeleri olasıdır (Carmeli, Gilat ve Waldman, 2007: 977). Tuzun (2013: 2)'e göre örgütsel özdeşleşme, çalışanın örgütün amaç ve değerleriyle ilişki kurduğu bir algı yaratır. Örgütle özdeşleşme, çalışanların örgüte yabancılaşmasını da önleyebilir ve genel iş tatmini duyguları için önemli bir ön koşul olabilir. Örgütsel özdeşleşme eksikliği, düşük motivasyona ve daha düşük iş tatminine yol açabilir (Karanika-Murray vd., 2015: 1021). Kariyer bağlamında, çalışan, amaçlarını örgütün hedefleriyle özdeşleştirebiliyorsa, iş arkadaşlarıyla birlik ve örgüte aidiyet duygusu hissediyorsa ve örgütün kariyer hedeflerine ulaşmasında kendisini desteklediğini hissediyorsa, daha mutlu ve tatmin olacaktır (Srivastava, Madan ve Dhawan, 2020: 220). Araştırmalar, örgütsel özdeşleşmenin kariyer tatmini ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir. Örneğin, Srivastava ve Madan (2020: 50) çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyleri daha yüksek olduğunda, kariyer tatmininin de daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Bu bilgilere dayanarak aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₃: Örgütsel özdeşleşmenin kariyer tatmini üzerinde etkisi vardır.

H₄: Örgütsel özdeşleşmenin, örgütsel prestij ile kariyer başarısı arasındaki ilişkide aracılık rolü vardır.

2.4. Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü

Güven, başkalarının niyetleri veya davranışları ile ilgili olumlu beklentilere dayalı olarak savunmasızlığı kabul etme niyetini kapsayan psikolojik bir durumdur (Vanhala ve Tzafrir, 2020: 2). Güven, kendini savunmasız bırakma istekliliği iken, başka bir kişinin yeteneği, yardımseverliği veya dürüstlüğü hakkındaki yargılar güveni teşvik eder. Örneğin, birinin size karşı iyi niyet (yani iyilikseverlik) algısı, kendimizi bu kişiye karşı savunmasız hale getirme (yani güven) olasılığını artırır (Lount ve Pettit, 2012: 16).

Güven, örgütler için temel yapı taşlarından biridir (Han, 2010: 438). Örgütsel güven, dürüstlük, inanç, sadakat ve samimiyet gibi belirli değerlerin örgüt üyelerinin ilişkilerinde şekillendiği bir süreç olarak kabul edilir (Singh ve Srivastava, 2016: 2). Örgütsel güven, bir çalışanın örgütün beklediği gibi davranacağına olan inancı olarak tanımlanır (Liu ve Wang, 2013: 231). Örgüt içi ilişkilerin temelini oluşturan örgütsel güven, çalışanların örgütün yükümlülüklerini yerine getirme ve beklentilerini karşılama konusundaki eylemlerine karşı savunmasız olmaya istekli olma derecesini yansıtır (Ng, 2015: 155; Jiang, Gollan ve Brooks, 2017: 978). Gilbert ve Tang (1998: 322)'a göre örgütsel güven, bir işverene duyulan güven ve destek duygusudur; bir işverenin dürüst olacağına ve taahhütlerini yerine getireceğine olan inançtır.

Örgütsel güven, bireyin organize bir sistemin öngörülebilirlik ve iyi niyetle hareket edeceğine ilişkin beklentisi olarak kabul edilebilir. Bu nedenle, örgütsel güven, tek bir birey veya belirli bir gruptan ziyade birden çok aktörü içeren bir kolektif veya sistemdir (Verburg vd., 2017: 4). Örgütsel güven, çalışanların davranışla somutlaştırıldığı örgüt içinde birbirlerine karşı gösterdikleri dürüstlük, inanç ve ciddiyet gibi unsurlardan oluşur (Srivastava, Madan ve Dhawan, 2020: 221). Örgütsel güven, örgüt açısından önemli olduğu düşünülen ortak bir amaç oluşturma, koordineli ve uyumlu davranış geliştirme, liderlik, takım ruhu, aidiyet duygusu oluşturma, örgütsel bağlılık ve iş tatmininin artmasına katkıda bulunma gibi faaliyet ve süreçlerde kritik bir rol oynamaktadır (Ateş, Mert ve Turgut, 2017: 106).

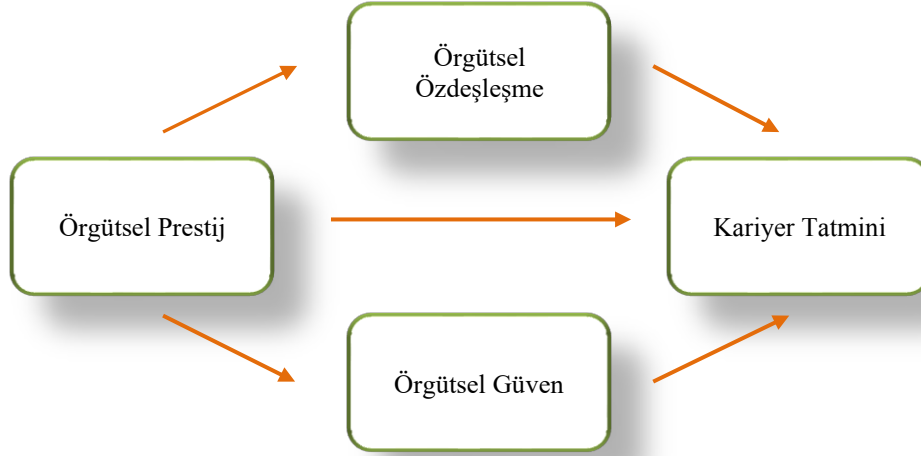
Güven, yüksek kaliteli ilişkiler kurmaya yardımcı olur ve birey için destek yapıları olarak hareket eden sosyal ağların geliştirilmesine katkıda bulunur (Srivastava ve Madan, 2020: 46). Örgütsel güven, çalışanların kurumsal ilişkiler ve davranışlarla ilgili beklentilerini içerir. Dürüst ve samimi ilişkiler kurarak ve sürdürerek çalışanlara verilen örgütsel destek olarak kabul edilir (Esen, 2012: 49). Öte yandan, örgütsel prestij örgüt dışındaki tarafların örgütle olan ilişkileri sonucunda edindikleri izlenimlerin toplamıdır (Bakan, Erşahan ve Kaya, 2016: 72). Örgütsel prestij, örgütü farklılaştıran, diğerlerinden ayıran ve akranlarına göre daha başarılı ve güvenilir olarak algılanmasını sağlayan bir özellik olarak kabul edilmektedir. Buna göre çalışanlar, örgütün olumlu bir prestije sahip olduğunu algılar veya buna inanırsa, bu durumun yansımaları olarak örgüte güven duymaları daha olasıdır (Çiftçioğlu, 2015: 189). Esen (2012: 55)'e göre prestijli bir örgütte çalışanların örgüte olan güvenleri yüksek olacaktır, çünkü başarılı ve saygı duyulan örgütler aynı zamanda güvenilir örgütlerdir. Çiftçioğlu (2015: 193) çoğunlukla örgütle etkileşimler veya kişisel deneyimler ve diğerlerinden edinilen bilgilerle oluşan örgütsel prestij algısı ile örgüte duyulan güven arasında bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Bu bilgilere dayanarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H₅: Örgütsel prestijin örgütsel güven üzerinde etkisi vardır.

Örgütsel güven, çalışanları motive etmek, ekipler oluşturmak, iş tatmini ve örgütsel bağlılığı artırmak için oldukça önemli bir faktördür. Özellikle örgütlerde kariyer tatmininin yüksek düzeyde olması için çalışanlar arasında güvenin tesisi önemlidir (Srivastava ve Madan, 2020: 46). Örgüt içinde güven ortamı çalışanların diğer çalışanlar ve yöneticileri ile karşılıklı ilişkilerin geliştirildiği bir çalışma ortamı oluşturulmasına aracılık eder ve böylece örgüt üyelerini başarılı kılacak kariyer başarısı için motive eder (Avcı ve Turunç, 2012: 47). Araştırmalar, örgütsel güvenin kariyer tatmini ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir. Örneğin, Srivastava, Madan ve Dhawan (2020: 226) örgütte bir güven kültürü sağlanırsa bunun kariyer memnuniyetine etkisinin olumlu olacağını ve kariyer memnuniyetinin artacağı ortaya konulmuştur. Benzer şekilde, Srivastava ve Madan (2020: 46) çalışanların güven düzeyi daha yüksek olduğunda, kariyer tatmininin de daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır. Han (2010: 448) çalışanların parçası oldukları ekip arkadaşlarına güvendiklerinde, amirleri ile olumlu ilişkiler geliştirme olasılıklarının ve dolayısıyla kariyer tatmini algılarının daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. Bu bilgilere dayanarak aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₆: Örgütsel güvenin kariyer tatmini üzerinde etkisi vardır.

H₇: Örgütsel güvenin, örgütsel prestij ile kariyer başarısı arasındaki ilişkide aracılık rolü vardır.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

3. YÖNTEM

3.1. Araştırma Etiği

Araştırmanın yapılabilmesi için Gaziantep Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulundan 05.04.2022 tarih ve 04 nolu toplantısında 31 nolu kararla etik kurul onayı alınmıştır.

3.2. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada örgütsel prestij'in kariyer tatminine etkisinde örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin aracı rolünün belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın amaçları doğrultusunda sosyal bilimler alanında genellikle birinci dereceden veri toplamada tercih edilen anket tekniği kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan anket formu 38 maddeyi içeren beş bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde yer alan 8 madde sosyo-demografik özellikleri ölçmeye yöneliktir. Anketin diğer dört bölümünde literatürde daha önce farklı araştırmalarda kullanılan “Örgütsel Prestij”, “Kariyer Tatmini Ölçeği”, “Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği” ve “Örgütsel Güven Ölçeği” ölçekleri kullanılmıştır. Bu anket formu sosyo-demografik ifadeler dışında tüm ölçekler 5’li Likert (1= Kesinlikle katılmıyorum ve 5= Kesinlikle katılıyorum) tarzında hazırlanmıştır.

Örgütsel Prestij Ölçeği: Örgütsel prestij algısını ölçmek için Mael ve Ashforth (1992: 122) tarafından geliştirilen 8 maddelik bir ölçüm aracı kullanılmıştır. Tek boyuttan oluşan ölçekte 4, 6, 7 ve 8 numaralı maddeler ters kodlanmıştır. Ölçeğin Cronbach α katsayısı Tak ve Çiftçioğlu (2009: 104) tarafından 0,84 olarak rapor edilmiştir.

Kariyer Tatmini Ölçeği: Kariyer tatmini algısını ölçmek amacıyla Greenhaus, Parasuraman ve Wormley (1990: 86) tarafından geliştirilen 5 maddelik bir ölçüm aracı kullanılmıştır. Avcı ve Turunç (2012: 49) tarafından Cronbach α katsayısı 0,91 olarak rapor edilmiştir.

Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği: Örgütsel özdeşleşme düzeyini ölçmek amacıyla Mael ve Ashforth (1992: 122) tarafından geliştirilen 6 maddelik bir ölçüm aracı kullanılmıştır. Altaş (2021: 882) tarafından Cronbach α katsayısı 0,838 olarak rapor edilmiştir.

Örgütsel Güven Ölçeği: Örgütsel güven algısını ölçmek amacıyla Nyhan ve Marlowe (1997: 630) tarafından geliştirilen 12 maddelik bir ölçüm aracı kullanılmıştır. Bu ölçekte 8 madde yöneticiye güveni ve 4 madde örgüte güveni ölçmektedir. Altaş (2021: 882) tarafından Cronbach α katsayısı 0,880 olarak rapor edilmiştir.

3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklem Seçimi

Araştırma Gaziantep 5. Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren özel sektör işletmelerinden basit tesadüfi örnekleme yoluyla seçilen beyaz yakalı çalışanlar üzerinde gerçekleştirilmiştir. Evreni temsil eden örneklem büyüklüğünü hesaplarken %5 anlam düzeyinde ve %5 hata payı ile varyansı maksimum kılan oran dikkate alınmış olup, bu 384 katılımcıya işaret etmektedir (Sekaran, 1992: 253). Anket uygulama süreci boyunca 500 adet anket formu dağıtılmış, ancak iş yoğunluğu, zaman problemi, unutmama, önemsememe gibi nedenlerle 410 adet anket formunun geri dönüşü sağlanmıştır. Böylelikle eksik ve hatalı doldurulduğu için 21 anket formu değerlendirmeye alınmamış ve analizler 389 anket formu üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Genel olarak, erkek katılımcıların oranı % 73,3 iken, kadınların oranı % 26,7'dir. Katılımcıların %55'i evli, %45'i bekar. Katılımcıların büyük çoğunluğu 26-30 yaşları arasında olup, bu %40,9'luk bir orandır. Eğitim düzeyi açısından katılımcıların %55,8'i lisans derecesine sahiptir. Katılımcıların %32,4'ü örgütte 6-10 yıl arası görev yapmıştır. Katılımcıların %51,4'ünün tekstil sektöründe olduğu görülmüştür. Katılımcıların %40,1'i yönetici iken, %59,9'u yönetici olmayan kişilerden oluşmaktadır.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

4.1. Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

Araştırmada kullanılan "Örgütsel Prestij", "Kariyer Tatmini Ölçeği", "Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği" ve "Örgütsel Güven Ölçeği"nin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla açımlayıcı faktör analizi (AFA) ve sonrasında doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. Ölçeklerin güvenilirliğini test etmek amacıyla da Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayıları hesaplanmıştır. Tablo 1'de AFA sonuçları ve Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayıları verilmiştir.

Tablo 1. Açımlayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Ölçekler	Soru	Faktör Yükleri	Öz Değer	Açıklanan Varyans	K-M-O Değeri	Barlett Küresellik Testi	Sig.	Cronbach α
Örgütsel Prestij	8	0,722-0,854	4,927	61,584	0,894	1915,198	,000	0,909
Kariyer Tatmini	5	0,701-0,870	3,146	62,926	0,791	894,677	,000	0,851
Örgütsel Özdeşleşme	6	0,706-0,884	4,002	66,705	0,885	1384,790	,000	0,895
Örgütsel Güven	8	0,713-0,853	5,002	66,681	0,891	2855,158	,000	0,893
Örgüte Güven	6	0,822-0,881	3,000					

Tablo 1'deki AFA analizi sonucu örgütsel prestij (KMO=0,894; $\chi^2=1915,198$; $p=0,000$), kariyer tatmini (KMO=0,791; $\chi^2=894,677$; $p=0,000$) örgütsel özdeşleşme (KMO=0,885; $\chi^2=1384,790$; $p=0,000$) ve örgütsel güven (KMO=0,891; $\chi^2=2855,158$; $p=0,000$) ölçeklerinin KMO katsayısının 0,60'dan büyük olmasının yanı sıra Barlett's küresellik testi ki-kare değerinin de anlamlı olması verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir. Örgütsel prestij ölçeği özdeğeri 1'in üzerinde tek faktörle toplam varyansın %61,584'ünü; kariyer tatmini ölçeği özdeğeri 1'in üzerinde tek faktörle toplam varyansın %62,926'sını; örgütsel özdeşleşme ölçeği özdeğeri 1'in üzerinde tek faktörle toplam varyansın %66,705'ini ve örgütsel güven ölçeği özdeğeri 1'in üzerinde iki faktörle %66,681'ini açıkladığı ve faktör yüklerinin örgütsel prestij ölçeği için 0,722 ile 0,854; kariyer tatmini ölçeği için

0,701 ile 0,870; örgütsel özdeşleşme ölçeği için 0,706 ile 0,884 ve örgütsel güven için 0,713 ile 0,881 aralığında değiştiği belirlenmiştir. Aynı zamanda ölçeklere ilişkin Cronbach's Alpha güvenirlik katsayısının da 0,70'den büyük olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada kullanılan her bir ölçeğin hem güvenirlik hem de geçerli ve ölçüm gücünün yüksek olduğuna işaret etmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 312-319).

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

Ölçekler	N	Ortalama	Std. Hata	Çarpıklık	Basıklık
Örgütsel Prestij	389	3,7741	,80126	-1,173	1,629
Kariyer Tatmini	389	3,8036	,87808	-0,777	0,298
Örgütsel Özdeşleşme	389	3,8483	,82287	-1,190	1,722
Örgütsel Güven	389	3,6180	,80139	-0,861	0,504

Tablo 2'de ortalama, standart sapma ve çarpıklık ve basıklık dahil olmak üzere değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiştir. Analiz sonuçlarına göre örgütsel prestij ölçeği için ortalama ve standart sapma değerleri 3,7741±,80126; kariyer tatmin ölçeği için ortalama ve standart sapma değerleri 3,8036±,87808; örgütsel özdeşleşme ölçeği için ortalama ve standart sapma değerleri 3,8483±,82287; örgütsel güven ölçeği için ortalama ve standart sapma değerleri 3,6180±,80139 olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte, tüm değişkenlerin çarpıklık ve basıklık katsayılarının ±2 sınırlarında olduğu tespit edilmiştir. Bu değerler değişkenlerin normal dağılımın gerçekleştiğine işaret etmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013: 133).

Araştırmada kullanılan örgütsel prestij, kariyer tatmini ve örgütsel özdeşleşme ölçeklerinin uygulanan AFA sonucu elde edilen faktör yapılarının uygun olup olmadığını kontrol etmek amacıyla DFA analizi uygulanmıştır. Tablo 3'te analiz sonucu elde edilen uyum indeksi değerleri verilmiştir.

Tablo 3. DFA Sonucu Elde Edilen Uyum İyiliği İndeksi

Ölçek	$\Delta\chi^2$	df	$\Delta\chi^2/df \leq 3$	RMSEA $\leq 0,08$	AGFI $\geq 0,90$	GFI $\geq 0,90$	CFI $\geq 0,95$	NFI $\geq 0,95$	IFI $\geq 0,95$
Örgütsel Prestij	26,643	11	2,422	0,061	0,947	0,984	0,992	0,986	0,992
Kariyer Tatmini	3,978	2	1,989	0,050	0,971	0,996	0,998	0,996	0,998
Örgütsel Özdeşleşme	20,855	7	2,979	0,071	0,950	0,983	0,990	0,985	0,990
Örgütsel Güven	139,428	50	2,789	0,068	0,908	0,941	0,968	0,952	0,969

Tablo 3'te yer alan DFA sonucu elde edilen model uyum indeksinin örgütsel prestij, kariyer tatmini, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güven ölçeklerinin uyum iyiliği kriterlerini karşıladığına işaret etmektedir (Meydan ve Şeşen, 2011: 37).

4.2. Korelasyon Analizi Sonuçları

Araştırma kapsamında incelenen değişkenlere ilişkin korelasyon katsayıları Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Örgütsel Prestij	Kariyer Tatmini	Örgütsel Özdeşleşme	Örgütsel Güven
Örgütsel Prestij	1			
Kariyer Tatmini	0,625**	1		
Örgütsel Özdeşleşme	0,654**	0,708**	1	
Örgütsel Güven	0,572**	0,582**	0,552**	1

**p<0.01

Tablo 4’te yer alan korelasyon analizine göre örgütsel prestij ile kariyer tatmini (0,625**), örgütsel özdeşleşme (0,654**) ve örgütsel güven (0,572**) arasında pozitif yönlü ve orta düzeyde; kariyer tatmini ile örgütsel özdeşleşme (0,708**) arasında pozitif yönlü ve yüksek düzeyde; kariyer tatmini ile örgütsel güven (0,582**) arasında pozitif yönlü ve orta düzeyde; örgütsel özdeşleşme ile örgütsel güven (0,552**) arasında pozitif yönlü ve orta düzeyde ilişki olduğu tespit edilmiştir.

4.3. Hipotez Testleri

Örgütsel prestijin kariyer tatmini etkisinde örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin rolü olup olmadığını tespit etmek için aracılık modeli kurulmuştur. Araştırma modeli kapsamında oluşturulan hipotezleri test etmek amacıyla Hayes (2018)’in geliştirmiş olduğu PROCESS v3.4 makro uygulaması kullanılmıştır. Bu yöntem, Baron ve Kenny (1986)’nin nedensel adımlar yöntemine ve Sobel testine göre dolaylı etkilerin tahmin edilmesi ve yorumlanması için daha sağlıklı istatistiksel sonuçlar verdiği için tercih edilmiştir. Bu bağlamda, tek bir modelde çoklu aracı değişkenlerin incelenmesine olanak sağlayan “model 4” kullanılmıştır. Bu modelde örgütsel prestij (**X**) bağımsız değişken, kariyer tatmini (**Y**) bağımlı değişken, örgütsel özdeşleşme (**M1**) ve örgütsel güven (**M2**) aracı değişken olarak girilmiştir. Daha sonra Bootstrap 5.000 yeniden örnekleme seçeneği kullanılarak yapılan dolaylı etkiler için %95 anlamlılık (Bootstrap 95%CI) düzeyinde sapma düzeltilmeli güven aralıkları (dolaylı etkinin istatistiksel olarak anlamlı olması için güven aralığı [BootLLCI ve BootULCI] sıfır içermemelidir) oluşturulmuştur (Preacher ve Hayes, 2004: 719; Hayes, 2009: 414). Analiz sonuçları Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5. Bootstrap Regresyon Analizi Sonuçları

MODEL 1: Örgütsel Prestijin Kariyer Tatmini Üzerindeki Etkisi									
Değişkenler	β	Regresyon			BootCI		Model Özeti		
		SE	t	Sig.	BootLLCI	BootULCI	R ²	Model F	Sig. F
Sabit	1,217	0,168	7,259	0,000	0,888	1,547	0,391	248,442	0,000
(X) → (Y)	0,685	0,043	15,762	0,000	0,600	0,771			
MODEL 2: Örgütsel Prestijin Örgütsel Özdeşleşme Üzerindeki Etkisi									
Değişkenler	β	Regresyon			BootCI		Model Özeti		
		SE	t	Sig.	BootLLCI	BootULCI	R ²	Model F	Sig. F
Sabit	1,313	0,152	8,618	0,000	1,013	1,612	0,428	289,561	0,000
(X) → (M1)	0,672	0,039	17,016	0,000	0,594	0,749			
MODEL 3: Örgütsel Prestijin Örgütsel Güven Üzerindeki Etkisi									
Değişkenler	β	Regresyon			BootCI		Model Özeti		
		SE	t	Sig.	BootLLCI	BootULCI	R ²	Model F	Sig. F
Sabit	1,460	0,161	9,071	0,000	1,143	1,776	0,327	187,982	0,000
(X) → (M2)	0,572	0,042	13,711	0,000	0,490	0,654			
MODEL 4: Örgütsel Prestij, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Kariyer Tatmini Üzerindeki Etkileri									
Değişkenler	β	Regresyon			BootCI		Model Özeti		
		SE	t	Sig.	BootLLCI	BootULCI	R ²	Model F	Sig. F
Sabit	0,237	0,161	1,474	0,000	0,079	0,554	0,575	173,840	0,000
(X) → (Y)	0,225	0,051	4,397	0,000	0,124	0,325			
(M1) → (Y)	0,487	0,049	9,950	0,000	0,391	0,583			
(M2) → (Y)	0,234	0,046	5,049	0,000	0,143	0,325			

Tablo 5'te yer alan Model 1 örgütsel prestij kariyer tatmini üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde olduğuna işaret etmektedir (%95 CI [0,600; 0,771]; $b=0,685$; $t=15,762$; $p=0,000$). Bu model kariyer tatminindeki değişimin %39,1'i örgütsel prestij tarafından açıklanabileceğini göstermektedir ($R^2=0,391$; $F=248,442$; $p=0,000$).

Model 2'de örgütsel prestij örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde olduğu görülmektedir (%95 CI [0,594; 0,749]; $b=,672$; $t=17,016$; $p=0,000$). Bu model örgütsel özdeşleşmedeki değişimin %42,8'inin örgütsel prestij tarafından açıklanabileceğini göstermektedir ($R^2=0,428$; $F=289,561$; $p=0,000$).

Model 3'te örgütsel prestij örgütsel güven üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde olduğu görülmektedir (%95 CI [0,490; 0,654]; $b=0,572$; $t=13,711$; $p=0,000$). Bu model örgütsel özdeşleşmedeki değişimin %32,7'sinin örgütsel prestij tarafından açıklanabileceğini göstermektedir ($R^2=0,327$; $F=187,982$; $p=0,000$).

Model 4'te örgütsel özdeşleşme (%95 CI [0,391; 0,583]; $b=0,487$; $t=9,950$; $p=0,000$) ve örgütsel güven (%95 CI [0,143; 0,325]; $b=0,234$; $t=5,049$; $p=0,000$) regresyon modeline dahil olduğunda örgütsel prestij (%95 CI [0,124; 0,325]; $b=0,225$; $t=4,397$; $p=0,000$) kariyer tatmini üzerindeki istatistiksel açıdan anlamlı etkisinin azalmasına rağmen devam ettiği görülmektedir. Örgütsel prestij (X) kariyer tatmini (Y) üzerindeki etkisinin örgütsel özdeşleşme (M1) ve örgütsel güven (M2) modele dahil olduğunda azalması aracılık etkisinin varlığını (kısmi aracılık) göstermektedir (Preacher ve Hayes, 2004: 719). Bu model kariyer tatminindeki değişimin %57,5'inin örgütsel prestij, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güven tarafından açıklanabileceğini göstermektedir ($R^2=0,575$; $F=173,840$; $p=0,000$).

Tablo 6. Bootstrap Aracı Etki Analizi

(X) → (Y)	Etki	BootSE	t	Sig.	BootCI	
					BootLLCI	BootULCI
Doğrudan Etki	0,225	0,051	4,397	0,000	0,124	0,325
Toplam Etki	0,685	0,043	15,762	0,000	0,600	0,771
Bootstrap Aracı Etki Analizi						
Dolaylı Etki	Etki	BootSE	BootCI		Aracı Etki Şekli	
			BootLLCI	BootULCI		
(X) → (M1) → (Y)	0,327	0,049	0,234	0,425	Kısmi Aracılık	
(X) → (M2) → (Y)	0,134	0,027	0,081	0,190	Kısmi Aracılık	

Tablo 6'da örgütsel prestij kariyer tatmini üzerindeki toplam, doğrudan ve dolaylı etkilerinin yanı sıra bu etkilerin anlamlılığını gösteren Bootstrap güven aralığı değerleri yer almaktadır (Preacher ve Hayes, 2008: 884). Örgütsel prestij kariyer tatmini üzerindeki toplam etkisi (0,685) ile doğrudan etkisi (0,225) arasındaki fark örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güven aracılığıyla gerçekleşen dolaylı etkinin büyüklüğüne işaret etmektedir. Bootstrap aracı etki analizi sonuçlarına göre örgütsel prestij kariyer tatmini üzerinde örgütsel özdeşleşme aracılığı ile oluşan dolaylı etki %32,7 (0,327) düzeyinde iken, örgütsel güven aracılığı ile oluşan dolaylı etki %13,4 (0,134) düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Sonuç olarak, örgütsel prestij kariyer tatminine etkisinde örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin kısmi aracılık etkisinin olduğu ve bu etkide örgütsel özdeşleşmenin daha fazla role sahip olduğu tespit edilmiştir.

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu araştırmada, örgütsel prestij kariyer tatminine etkisinde örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin aracılık rolünü incelemek amaçlanmıştır. Örgütsel prestij, kariyer literatüründe yeterince araştırılmamıştır. Bu yapının, bireyin kariyer planı ve davranışları üzerinde bazı önemli etkilerinin

olması muhtemeldir. Araştırma örgütsel prestijini kariyer tatmini üzerindeki etkisini değerlendirerek, alan yazına yeni bilgiler katmaktadır. Araştırma kapsamında ilk olarak, örgütsel prestijini kariyer tatmini üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (**H₁ kabul**). Bu sonuç daha önceki araştırmanın sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (örneğin, Peña-González, Nazar ve Alcover, 2021). Güçlü bir örgütsel prestij, çalışanların örgütün rekabetçi olarak kabul edildiğinin ve iyi performans gösterdiğinin farkında olmaları anlamına gelir. Çalışanlar, iyi işleyen bir örgüte katkıda bulduklarını ve kendi çalışmalarının daha az prestijli bir örgütte çalışmaktan daha olumlu bir şekilde değerlendirildiğini düşünürler (Carmeli ve Freund, 2009: 247). Herrbach ve Mignonac (2004: 84)'a göre güçlü bir örgütsel prestij, kişinin kendi işini daha olumlu algılamasını ve örgüte ait olmaktan gurur duymasını sağlaması muhtemeldir ve bunun da iş tatminini olumlu yönde etkilediğini belirtmişlerdir. Buna göre güçlü bir örgütsel prestij, çalışanların kendilerini geliştirme ihtiyaçlarını karşılayabilir (Smidts, Pruyn ve Van Riel, 2001: 1052) ve örgütte çalışanların kariyer tatmini artırabilir.

İkinci olarak, örgütsel prestijini örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (**H₂ kabul**). Bu sonuç örgütsel prestijini bir tür birlik duygusu veya aidiyet algısı yaratmak için önemli olduğunu gösteren araştırmaların sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (örneğin, Dutton ve Dukerich, 1991; Mael ve Ashforth, 1992; Smidts, Pruyn ve Van Riel, 2001; Dutton, Dukerich ve Harquail, 1994; Fuller vd., 2006; Bartels vd., 2007; Carmeli, Gilat ve Waldman, 2007). Bu araştırmaların merkezinde, çalışanların örgütlerini prestijli olarak algıladıklarında, örgütleriyle güçlü bir şekilde özdeşleşmelerini sağlayacak şekilde kendilerini geliştirme ihtiyaçlarını karşılayabileceği fikri yatmaktadır. Öte yandan, araştırmada örgütsel özdeşleşme aracı değişken olarak ele alınmıştır. İmaj ve prestij insanlar için önemli motivasyon kaynaklarıdır. Örgütsel prestij, bireylerin işlerine karşı olumlu tutumlar sergilemelerinde de etkilidir. Örgütsel prestij, benlik imajını olumlu bir şekilde güçlendirir. Çalıştıkları örgütü sosyal olarak değerli veya olumlu bir şekilde algılayan çalışanların (Tuna vd., 2016: 384), kariyer tatmin düzeyi de yüksek olacaktır (**H₃ kabul**). Yıldız (2018: 286)'a göre, bireyler ve örgütler arasındaki benzerliklerin ve farklılıkların bilinmesi aynı zamanda örgütlerin amaçlarına ulaşmasını sağlar ve bireylerin örgütsel amaçlara yönelik tutum ve davranışlarını etkiler. Bireyin örgütle özdeşleşmesi, uzun vadeli hedeflere ulaşmada kritik bir faktör haline gelir.

Üçüncü olarak, örgütsel prestijini örgütsel güven üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (**H₅ kabul**). Bu sonuç üyelerin örgütlerini prestijli kabul etmelerinin örgüte duydukları güven üzerinde etkili olduğunu gösteren araştırma sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (örneğin, Avcı ve Turunç, 2012; Çiftçioğlu, 2015; Srivastava ve Madan, 2020). Öte yandan, araştırmada örgütsel güven de aracı değişken olarak ele alınmıştır. Örgütler güçlü bir prestije sahipse, çalışanların örgüte olan güvenleri yüksek olacaktır. Çünkü saygı duyulan örgütler aynı zamanda güvenilir örgütlerdir. Örgütsel prestij zedelenirse güven de zedeleneyecektir (Esen, 2012: 55). Güven, çalışan tarafından örgütün niyet ve eylemlerinin yorumlanmasını etkileyebilir. Kariyer tatmininin istendiği örgütlerde çalışanları arasında güvenin tesis edilmesi değerli bir çabadır (**H₆ kabul**). Örgütsel güven eksikliği, bireyin performansını ve uzun vadeli motivasyonunu etkileyebilecek dayanılmaz ve stresli bir çalışma ortamına yol açabilir. Örgütte güven kültürü oluşturulması kariyer tatmini üzerinde olumlu etkilere sahip olacaktır (Srivastava, Madan ve Dhawan, 2020: 46; Srivastava ve Madan, 2020: 221).

Dördüncü olarak, örgütsel özdeşleşme ve güvenin, örgütsel prestij ile kariyer tatmini arasındaki ilişkide aracılık rolü olduğu tespit edilmiştir (**H₄ ve H₇ kabul**). Araştırma sonuçları, ayrıca örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin, örgütsel prestij ile kariyer tatmini arasındaki ilişkiye aracılık ederken, örgütsel prestij ile kariyer tatmini arasında anlamlı ve doğrudan bir ilişki olduğunu da doğrulamıştır.

Örgütsel prestij değişkeni hem örgütsel özdeşleşme hem de örgütsel güven üzerinde etkili olmasına rağmen, örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisinin, örgütsel güven üzerindeki etkisinden çok daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca her iki değişken de kariyer tatmini üzerinde etkili olmakla birlikte, örgütsel özdeşleşmenin kariyer tatmini üzerindeki etkisinin, örgütsel güvenin kariyer tatmini üzerindeki etkisinden daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular, çalışanların kendilerini örgütün bir parçası olarak görmeleri durumunda, daha yüksek düzeyde kariyer tatmini yaşayacakları argümanını güçlendirmektedir (Srivastava, Madan ve Dhawan, 2020; Srivastava ve Madan, 2020). Örgütsel amaçları benimseyen bireyler, güçlü bir örgütsel özdeşleşme deneyimi yaşarlar (Dutton vd., 1994: 242) ve çalışanlar, amaçlarını örgütün hedefleriyle özdeşleştirebiliyorsa, iş arkadaşlarıyla birlik ve örgüte aidiyet duygusu hissediyorsa ve örgütün kariyer hedeflerine ulaşmasında kendisini desteklediğini hissediyorsa, örgütü başarıya ulaştırmak için fazladan çaba harcarlar. İşleriyle meşgul olan çalışanlar ise, işsel bir kariyer tatmini geliştirebilirler (Srivastava, Madan ve Dhawan, 2020: 224). Bu sonuçlar, örgütsel prestijin sadece müşteriler, tedarikçiler ve veya yatırımcılar gibi paydaşlar için değil (Fuller vd., 2006: 835), örgütün önemli bir paydaş grubu olan çalışanlar için de önemli olduğunu desteklemektedir.

Bu çalışma, yönetim literatüründe önemli bir konuyu ele almıştır (Dutton ve Dukerich, 1991; Smidts, Pruyn ve Van Riel, 2001; Carmeli, 2005; Helm, 2013). Bununla birlikte, araştırmanın bazı sınırlılıklarının kabul edilmesi gerekmektedir. Her şeyden önce, Gaziantep 5. Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerdeki beyaz yakalı çalışanlardan oluşan belirli sayıda katılımcıyla sınırlı tutulması araştırmanın en önemli sınırlılığını oluşturmaktadır. Bu nedenle, katılımcılar tüm çalışan nüfusu temsil edemez ve bulguların genelleştirilebilirliği büyük ölçüde sınırlıdır. Doğrulanması için tanımladığımız ilişkilerin çeşitli farklı örneklerle tekrarlanması gerekir. Gelecekteki araştırmalar, kamu ve özel sektör arasında karşılaştırmalı bir analiz yapılarak, örgütsel prestij kariyer tatmini düzeyindeki etkisini, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel güvenin aracılık rolünü değerlendirebilir ve böylece örgütsel prestij ve incelenen değişkenler arasındaki ilişkinin daha geniş kapsamlı ortaya konulması sağlanacaktır. Bu çalışmanın tek kaynaklı ve kesitsel bir zaman diliminde yapılması araştırmanın diğer bir kısıtını oluşturmaktadır. Bu mevcut sonuçların zaman içinde belirli bir durumu temsil ettiği anlamına gelir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinde ortaya çıkabilecek değişimin yönünü ve büyüklüğünü sağlam bir şekilde belirlemek için sunulan teorik modelin birden fazla kaynaktan veri toplanarak boyamsal bir araştırma tasarımı ile incelenmesi gerekir.

Etik Beyan

“Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için Gaziantep Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulundan 05.04.2022 tarih ve 04 nolu toplantısında 31 nolu kararla etik kurul onayı alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazar çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

Özbezek, B. D. (2022). Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1051-1068.

KAYNAKÇA

- Altaş, S. S. (2021). Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Özdeşleşme, Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Güven ve Örgütsel Destek Algıları Arasındaki İlişkiler, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13 (1), 875-891.
- Arthur, M. B., Khapova, S. N., and Wilderom, C. P. (2005). Career success in a boundaryless career world. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26(2), 177-202.
- Ashforth, B. E., and Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of management review*, 14(1), 20-39.
- Ateş, M. F., Mert, I. S. ve Turgut, H. (2017). The Indirect Effect of Organizational Prestige on the Effect of Organizational Trust and Organizational Support on Organizational Identification, *European Journal of Business and Management*, 9(8), 117-103.
- Avcı, U. ve Turunç, Ö. (2012). Dönüşümcü Liderlik ve Örgüte Güvenin Kariyer Memnuniyetine Etkisi: Lider-Üye Etkileşiminin Aracılık Rolü. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4 (2), 45-55.
- Barnett, R. B. and Bradley, L. (2007). The impact of organisational support for career development on career satisfaction, *Career Development International*, 12(7), 617-636.
- Ballout, H. I. (2008). Work-family conflict and career success: the effects of domain-specific determinants. *Journal of management development*, 27(5). 437-466.
- Bartels, J., Douwes, R., de Jong, M., and Pruyn, A. (2006). Organizational Identification During a Merger: Determinants of Employees' Expected Identification With the New Organization, *British Journal of Management*, 17, S49-S67.
- Bartels, J., Pruyn, A., De Jong, M., and Joustra, I. (2007). Multiple organizational identification levels and the impact of perceived external prestige and communication climate. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 28(2), 173-190.
- Bright, L. (2020). Does Perceptions of Organizational Prestige Mediate the Relationship Between Public Service Motivation, Job Satisfaction, and the Turnover Intentions of Federal Employees? *Public Personnel Management*, 50(3), 408-429.
- Bakan, İ., Erşahan, B. ve Kaya, İ. (2016). Örgütsel Kimliğin ve Örgütsel Prestijin, Örgütsel Vatandaşlık Üzerindeki Etkisi: Bir Alan Araştırması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6 (1), 69-88.
- Carmeli, A. (2005). Perceived External Prestige, Affective Commitment, and Citizenship Behaviors. *Organization Studies*, 26(3), 443-464.
- Carmeli, A., Gilat, G., and Waldman, D. A. (2007). The role of perceived organizational performance in organizational identification, adjustment and job performance. *Journal of Management Studies*, 44(6), 972-992.
- Carmeli, A., and Freund, A. (2009). Linking Perceived External Prestige and Intentions to Leave the Organization: The Mediating Role of Job Satisfaction and Affective Commitment, *Journal of Social Service Research*, 35, 236-250.

- Özbezek, B. D. (2022). Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1051-1068.
- Çiftçiöğlü, A. (2016). Is Organizational Trust Associated With Organizational Prestige? A Political Party Example, *Journal of Business & Economic Policy*, 2(3), 187-196.
- Dutton, J.E. and Dukerich, J.M. (1991). Keeping an eye on the mirror: The role of image and identity in organizational adaptation, *Academy of Management Journal*, 34, 517-554.
- Dutton, J. E., Dukerich, J. M. and Harquail, C. V. (1994). Organizational images and member identification, *Administrative Science Quarterly*, 39(2), 239-263.
- Esen, E. (2012). The Role of Trust on the Relationship Between Organizational Engagement and Corporate Reputation, *Yönetim ve Ekonomi*, 19(1), 47-58.
- Fuller, J. B., Hester, K., Barnett, T., Frey, L., Relyea, C., and Beu, D. (2006). Perceived external prestige and internal respect: New insights into the organizational identification process. *Human Relations*, 59(6), 815-846.
- Gilbert, J. A., and Tang, T. L-P. (1998). An Examination of Organizational Trust Antecedents. *Public Personnel Management*, 27(3), 321-338.
- Greenhaus, J., Parasuraman, S., and Wormley, W. (1990). Effects of race on organizational experiences, job performance evaluations, and career outcomes. *Academy of Management Journal*, 33(1), 64-86.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, 3. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Gok, S., Karatuna, I., and Ozdemir, K. P. (2014). The Role of Perceived Supervisor Support and Organizational Identification in Job Satisfaction, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 177, 38-42.
- Han, G.(H). (2010). Trust and career satisfaction: the role of LMX, *Career Development International*, 15(5). 437-458.
- Haar, J. M., and Brougham, D. M. (2013). An indigenous model of career satisfaction: Exploring the role of workplace cultural wellbeing. *Social Indicators Research*, 110(3), 873-890.
- Hayes, A. F. (2009). Beyond Baron and Kenny: Statistical Mediation Analysis in the New Millennium, *Communication Monographs*, 76(4): 408-420.
- Herrbach, O., Mignonac, K., and Gatignon, A-L., (2004). Exploring the role of perceived external prestige in managers' turnover intentions, *The International Journal of Human Resource Management*, 15(8), 1390-1407.
- Herrbach, O., and Mignonac, K., (2004). How organisational image affects employee attitudes, *Human Resource Management Journal*, 14(4), 76-89.
- Heslin, P. A. (2005). Conceptualizing and evaluating career success. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26(2), 113-136.
- Helm, S. (2013). A matter of reputation and pride: Associations between perceived external reputation, pride in membership, job satisfaction and turnover intentions. *British Journal of Management*, 24(4), 542-556.
- Jiang, Z., Gollan, P. J., and Brooks, G., (2017) Relationships between organizational justice, organizational trust and organizational commitment: a cross-cultural study of China, South

- Özbezek, B. D. (2022). Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1051-1068.
- Korea and Australia, *The International Journal of Human Resource Management*, 28(7), 973-1004
- Judge, T. A., Cable, D. M., Boudreau, J. W., and Bretz, R. D. Jr. (1995). An empirical investigation of the predictors of executive career success. *Personnel Psychology*, 48, 485–519.
- Joo, B-K., and Ready, K. J. (2012). Career satisfaction: The influences of proactive personality, performance goal orientation, organizational learning culture, and leader-member exchange quality, *Career Development International*, 17(3), 276-295.
- Joo, B.-K. and Lee, I. (2017). Workplace happiness: work engagement, career satisfaction, and subjective well-being, *Evidence-based HRM*, 5(2), 206-221.
- Karanika-Murray, M., Duncan, N., Pontes, H.M. and Griffiths, M.D. (2015). Organizational identification, work engagement, and job satisfaction, *Journal of Managerial Psychology*, 30(8), 1019-1033.
- Karsili H., Yesiltas M., and Berberoglu A., (2021). Workplace Flexibility for Sustainable Career Satisfaction: Case of Handling in the Aviation Sector in North Cyprus. *Sustainability*. 13(12), 6878.
- Kong, H., Cheung, C. and Song, H. (2012). From hotel career management to employees' career satisfaction: The mediating effect of career competency, *International Journal of Hospitality Management*, 31, 76–85.
- Liu, X-P and Wang, Z-M. (2013). Perceived Risk and Organizational Commitment: The Moderating Role of Organizational Trust, *Social Behavior and Personality*, 41(2), 229-240.
- Liu, Y., Lam, L. and Loi, R. (2014). Examining professionals' identification in the workplace: The roles of organizational prestige, work-unit prestige, and professional status, *Asia Pacific Journal of Management*, 31(3), pages 789-810,
- Lounsbury, J. W., Steel, R. P., Gibson, L. W., and Drost, A. W. (2008). Personality traits and career satisfaction of human resource professionals, *Human Resource Development International*, 11(4), 351-366.
- Lount, R. B., Jr., and Pettit, N. C. (2012). The social context of trust: The role of status. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 15–23.
- Mael, F., and Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 103–123.
- Mael, F. A., and Ashforth, B. E. (1995). Loyal from day one: Biodata, organizational identification, and turnover among newcomers. *Personnel Psychology*, 48(2), 309–333.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2011). *Yapısal eşitlik modellemesi AMOS uygulamaları*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Mignonac, K., Herrbach, O., and Guerrero, S. (2006). The interactive effects of perceived external prestige and need for organizational identification on turnover intentions. *Journal of Vocational Behavior*, 69(3), 477-493.
- Mignonac, K., Herrbach, O., Serrano Archimi, C., and Manville, C. (2018). Navigating ambivalence: Perceived organizational prestige–support discrepancy and its relation to employee cynicism and silence. *Journal of Management Studies*, 55(5), 837-872.

- Özbezek, B. D. (2022). Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1051-1068.
- Nauta, A., van Vianen, A., van der Heijden, B., van Kam, K., and Willemssen, M. (2009). Understanding the factors that promote employability orientation: The impact of employability culture, career satisfaction, and role breadth self-efficacy. *Journal of occupational and organizational psychology*, 82(2), 233-251.
- Ng, T. W. (2015). The incremental validity of organizational commitment, organizational trust, and organizational identification. *Journal of Vocational Behavior*, 88, 154-163.
- Nyhan, R. C., and Marlowe, H. A. (1997). Development and Psychometric Properties of the Organizational Trust Inventory. *Evaluation Review*, 21(5), 614-635.
- Oubibi, M., Fute, A., Xiao, W., Sun, B., and Zhou, Y. (2022). Perceived Organizational Support and Career Satisfaction among Chinese Teachers: The Mediation Effects of Job Crafting and Work Engagement during COVID-19. *Sustainability*, 14(2)623, 1-18.
- Peña-González, K., Nazar, G., and Alcover, C. (2021). The Mediating Role of Organizational Identification in the Relation between Organizational Social Capital, Perceived Organizational Prestige, Perceived Employability and Career Satisfaction. *The Spanish Journal of Psychology*, 24, 1-16.
- Preacher, K. J., and Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS Procedures for Estimating Indirect Effect in Simple Mediation Models, *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 36(4): 717-731.
- Preacher, K. J., and Andrew F. (2008). Asymptotic and Resampling Strategies for Assessing and Comparing Indirect Effects in Multiple Mediator Models, *Behavior Research Methods*, 40(3): 879-891.
- Rençber, İ., and Koparal, C. (2021). The Mediating Roles of Organizational Commitment and Job Satisfaction in the Effect of Career Satisfaction on Organizational Citizenship Behavior. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16 (2), 276-299.
- Seibert, S. E., and Kraimer, M. L. (2001). The Five-Factor Model of Personality and Career Success, *Journal of Vocational Behavior*, 58, 1-21.
- Sekaran, U. (1992). *Research Methods for Business – A Skill Building Approach*. (2nd Ed). United States of America: John Wiley and Sons, Inc.
- Smidts, A., Pruyn, A. T. H., and Van Riel, C. B. (2001). The impact of employee communication and perceived external prestige on organizational identification. *Academy of Management journal*, 44(5), 1051-1062.
- Srivastava, S., Madan, P., and Dhawan, V. K. (2020). Glass ceiling – An illusion or realism? Role of organizational identification and trust on the career satisfaction in Indian organizations. *Journal of General Management*, 45(4), 217-229.
- Srivastava, S., and Madan, P. (2020). The relationship between resilience and career satisfaction: Trust, political skills and organizational identification as moderators. *Australian Journal of Career Development*, 29(1), 44-53.
- Singh, U., and Srivastava, K. B. (2016). Organizational trust and organizational citizenship behaviour. *Global Business Review*, 17(3), 594-609.

- Özbezek, B. D. (2022). Örgütsel Prestij ve Kariyer Tatmini: Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1051-1068.
- Spurk, D., Abele, A. E., and Volmer, J. (2011). The career satisfaction scale: Longitudinal measurement invariance and latent growth analysis. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 84(2), 315-326.
- Srikanth, P. B., and Israel, D. (2012). Career commitment & career success: mediating role of career satisfaction. *Indian Journal of Industrial Relations*, 48(1), 137-149.
- Tabachnick, B. G. and Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics (sixth ed.)* Pearson, Boston.
- Tak, B. ve Çiftçioğlu, A. (2009). Algılanan Örgütsel Prestij İle Örgütsel Bağlılık Ve Örgütsel Özdeşleşme Arasındaki İlişkilerin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 09(18), 100-116.
- Tuna, M., Ghazzawi, I., Yesiltas, M., Tuna, A. A., and Arslan, S. (2016). The effects of the perceived external prestige of the organization on employee deviant workplace behavior: The mediating role of job satisfaction. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 28(2), 366–396.
- Tuzun, I. K. (2013). Organizational Levels of Analysis of Communication Satisfaction and Identification in Relation to Job Satisfaction, *Journal of Economics, Business and Management*, 1(1). 1-5.
- Vanhala, M., and Tzafrir, S. S. (2021). Organisational trust and performance in different contexts. *Knowledge and Process Management*, 28(4), 331-344.
- Verburg, R. M., Nienaber, A. M., Searle, R. H., Weibel, A., Den Hartog, D. N., and Rupp, D. E. (2017). The role of organizational control systems in employees' organizational trust and performance outcomes. *Group & organization management*, 43(2), 179-206.
- Vieira, V. A., da Silva, J. D., and Gabler, C. (2019). Overcoming over-identification: The power of organizational prestige in optimizing sales performance. *Marketing Intelligence & Planning*, 37(3), 258-270.
- Yıldız, K. (2018). The effects of organizational prestige on organizational identification: a case study in primary schools. *European Journal of Education Studies*, 4(7), 275-293.



Kamu Bütçelemesinde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye’de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma

Semra ALTINGÖZ ZARPLI*

Öz

Küreselleşme ile birlikte yönetim alanında uyguladığımız sistemler yerini yeni arayışlara bırakmıştır. Bu arayışlarda görülmüştür ki vatandaşlık ve katılım faktörlerini ön planda tutan yerel yönetimler üzerinde çalışmalar artmıştır. Türkiye’de yeni kamu yönetimi anlayışı çerçevesinde verimlilik, etkinlik, hesap verilebilirlik ve denetim üzerine odaklanılmıştır. Bu kriterleri yönetimlerimize taşıyacak uygulamalardan biri de katılımcı bütçe olmuştur.

Bugün dünyada birçok ülkede çeşitli yöntemlerle uygulanan katılımcı bütçe uygulamalarından yola çıkarak belediyelerde uygulanan veya uygulanmaya çalışılan katılımcı bütçe süreci çalışmada ortaya konulmak istenmiştir. Çalışmada ilk olarak kamu bütçesinde temel kavramlara yer verilmiş olup yerel yönetimlerde bütçeleme süreci hakkındaki mevzuat çerçevesinde açıklamalarda bulunulmuştur. Katılımcılık kavramı ve katılımcılığa yönelik yaklaşımlar incelenmiştir. İkinci olarak katılımcı bütçe kavramına yer verilmiş ve bu kavram dünya uygulamaları çerçevesinde değerlendirilmiştir. Son olarak 2006 yılında Türk-İsveç Yerel Yönetim Ortaklığı Programı dahilinde katılımcı bütçe modülünde yer alan Nilüfer, Osmangazi, Tepebaşı, Yıldırım, Altındağ Belediyeleri ve kendi araştırmaları sonucu katılımcı bütçeyi uygulayan Çanakkale Belediyesi ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Çalışmada karma yöntemle başvurulmuş olup, görüşmeler neticesinde oran ağırlıkları yöntemi ile belediyelerdeki katılımcı bütçe mekanizmalarının değerlendirilmesi yapılmıştır.

Araştırmanın sonucunda, Türkiye’nin katılımcı bütçeyi yeni yeni deneyimlediği, bir yandan da katılımcı bütçe mekanizmalarını yeni kamu yönetimi çerçevesinde uygulamaya başladığı bulgularına ulaşılmıştır. Katılımcı bütçe uygulamalarında belediyelerdeki yönetici ve personelin bakış açıları, vatandaşların bilinç düzeyi, hukuki altyapı gibi faktörler esas oluşturmaktadır. Ayrıca katılımcı bütçe uygulayan belediyelerin yanı sıra katılımcı bütçe uygulamadıklarını öne süren belediyelerde de görülmektedir ki katılımcı bütçe mekanizmalarına her geçen gün daha fazla yer verilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Katılımcı Bütçe, Belediyeler, Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

As a New Approach in Public Budgeting: Participatory Budgeting a Research For Municipalities in Turkey

Abstract

With globalization systems which we apply in management have given its place to new in the research. In the research, it is seen that research on local managements which prioritize the factors of participation and citizenship have increased. In our country in the frame of the new public management perception, focal spots are the productivity, variety, accountability, and supervision. One of the applications which will bring these criterions into our management is “participatory budgeting”.

In our study we want to show the process of participatory budgeting applied in a lot of countries with different methods and based on this its applications or application trials in our municipalities. In the research, firstly, there are basic concepts in the public budget, then there are some statements about budgeting process in local managements within the limits of law. Concept of participated and approaches towards participation have been studied.

Second, it includes the concept of participatory budgeting, and it has been evaluated within the frame of world applications. Finally, interviews were held with Nilüfer, Osmangazi, Tepebaşı, Yıldırım, Altındağ municipalities which has participated in the participatory budget module within the framework of the Turkish Swedish local government partnership program in 2006, and also with Çanakkale Municipality which implements participant budget due to the result its own research. In our thesis, combined method has been used, we have evaluated the participatory budgeting mechanisms in our municipalities with rate weight as a result of the contacts. Findings of the research show that our country has been experiencing the participatory budgeting recently and it has started to apply participatory budgeting mechanisms in the new public management. Factors such as the perspective of managers and personnel in the municipalities, citizens’ awareness level and legal infrastructure are the basis of participatory budget implementations. In addition to municipalities applying participatory budgeting, it has been seen that there are some municipalities assert that they don’t apply the participatory budgeting, but they have also some participatory mechanisms.

Keywords: Participatory Budgeting, Local Government, The New Public Management Approach

Article Type: Research Article

* Dr.Öğr.Üyesi, Bilecik Seyh Edebali Üniversitesi, İİBF., Maliye Bölümü, semra.altingoz@bilecik.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4597-0193

Bu çalışma Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı’nda Doç.Dr. Ahmet TEKİN danışmanlığında Semra Altıngöz ZARPLI tarafından “Kamu Bütçelemesinde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye’de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma” başlığı ile tamamlanarak 22.08.2017 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

1. KATILIMCI BÜTÇE

Katılımcı bütçeleme; katılımı, hesap verebilirliği, yerelleştirilmiş yönetim ve idarede mali saydamlığı sağlamak için uygulamaya konulmuş yeni bir yönetim anlayışıdır. Bu anlayış, toplumların bütçelerin hazırlanmasına doğrudan katılmalarını ve kamu harcamalarını izlemelerini sağlayan bir mekanizmadır (Özen ve Yontar, 2009: 283).

Wampler’e göre katılımcı bütçeleme yenilikçi politika işlemleridir. Katılımcı bütçeleme vasıtasıyla, vatandaşlar doğrudan siyasi kararlara dahil olabilmektedirler. Toplantılara yıl boyunca katılarak kaynak tahsisi sürecine dahil olabilmekte böylece geniş sosyal politikalara öncelik verilmekte ve kamu harcamalarının seyrini takip edebilmektedirler (Wampler, 2000: 2).

Katılımcı bütçeleme Türkiye yerel yönetim birimlerinden olan belediyeler için yeni bir yoldur. Dünya genelinde çoğu ülke katılımcı bütçede deneyim sahibi olmaya yüz tutmuşken, Türkiye açısından katılımcı bütçeleme başlangıç aşamasındadır. Katılımcı bütçe vatandaşların ödemiş oldukları vergilerle en azından yaşadıkları kentlerde söz sahibi olmalarını sağlayacak bir sistemdir. Kamu yönetiminin yeni trendleriyle birlikte, hantallaşan eski kamu yönetimi anlayışının aksine vatandaş artık yönetim dışında kalmadan gerek bireysel gerekse topluluk halinde yönetime bir şekilde dahil olmayı arzu etmektedirler. Buna imkan tanıyan en önemli yöntemlerden birisi de katılımcı bütçedir.

Goldfrank’a göre, katılımcı bütçe vatandaşların, bireysel ya da şehre ait dernekler sayesinde, gönüllü ve devamlı olarak, yöneticilerle birlikte planlanan yıllık toplantı serileriyle devlete ait bütçenin en azından bir bölümünün yenilenmesi kararına katkı yapabilecekleri bir süreç olarak ifade edilebilir (Goldfrank, 2006: 1).

Katılımcı bütçeleme, bütçede yer alan gelir ve giderlerin nerelere ve ne şekilde harcanması ile ilgili karar süreçlerine vatandaşların ve sivil toplum kuruluşlarının dahil edildiği bir uygulamadır (Bursalıoğlu ve Sakınç, 2014: 1). Dünyada hızla yayılan katılımcı bütçeleme, katılımcı demokrasiyi ve iyi yönetimi teşvik ettiğinden ilgi çekici bir duruma gelmiştir (Bilge, 2010: 52). Lerner’in (2011) katılımcı bütçelemeye daha genel anlamda bakışı da vatandaşın bütçeleme sürecine katılımı şeklinde olmuştur.

Merkezi ve yerel yönetimler bütçenin yapım ve uygulama kısmını genellikle sıkıcı ve zor bir iş olarak görmektedirler. Bu sebeple bütçenin yapım ve uygulama kısmı bürokrat ve siyasetçilerin uzmanlık alanları olarak kabul edilir. Bu süreçlere vatandaşların katılımı çok istenen bir durum değildir. Katılımcı bütçeleme işte bu anlayışın yıkılması demektir. Vatandaşa oy kullanmanın dışında, parasının kullanılacağı alanlarda hak sahibi olma yetkisinin verilmesidir (Emil, Kerimoğlu ve Yılmaz, 2012: 146). Wampler ise katılımcı bütçeyi, vatandaşların kamu kaynaklarının nereye ve ne şekilde kullanılması konusunda doğrudan rol almalarını sağlayan ve hükümetler, vatandaşlar ve sivil toplum kuruluşlarının emirleriyle işleyen bir program olarak tanımlamaktadır (Wampler, 2007: 21). Aynı zamanda katılımcı bütçe, yerel yönetimlerde verimlilik ve hizmetlerin planlanmasında yeni bir yoldur (Community Pride Initiative, 2005: 4). Dünya Bankası, Asya Kalkınma Bankası, Birleşmiş Milletler (2005), Asya Vakfı ve Uluslararası Bütçe Projesi gibi çeşitli kuruluşlar katılımcı bütçe süreçlerinin getirilmesini yerel düzeyde desteklemiştir.

Katılımcı bütçeleme, etkileri itibarıyla demokrasi ve yeni kamu mali yönetim anlayışının modern dünyadaki önemli temsilcileri arasında gösterilebilir. Demokrasiye olan inancı güçlendirmektedir ve pedagojik bir etkiye sahiptir. Bu etki katılımcıların yani vatandaşların demokratik hak ve sorumluluklarını öğrenmeleri noktasında yardımcı olmaktadır. Buna ek olarak, günümüzün en önemli kavramlarından olan etkinliğin kamu kaynaklarında ön planda tutulmasını sağlamaktadır. Katılımcı bütçelemenin son etkisi ise, kamu kaynaklarının harcanması esnasında yeniden dağıtıcı etkiye (kentsel yoksulluğun azaltılması) sahip olduğu noktasıdır (Bursalıoğlu ve Sakınç, 2014: 1). Goldfrank da katılımcı bütçenin bu yönünü, yoksullara karşı yeniden dağıtıcı nitelikte olan, katılımcılar kaynakların tahsisinde aktif rol veren bir yönetim yapısı olarak görmektedir (Goldfrank, 2006 :13).

Katılımcı bütçeleme ideolojik açıdan farklı şekillerde ifade edilebilmektedir. Sol fraksiyona sahip olan partiler katılımcı bütçelemeyi sosyalizmin yeni bir şekli olarak ifade edebilmektedirler. Uluslararası kalkınma kuruluşları ise kalkınmanın yeni bir aracı olarak ifade etmektedirler. Katılımcı bütçeyi liberallerin ifade ediş şekli de, Latin Amerika’da yoksulluk ve enflasyonun sürdüğü ve ekonomik büyümenin gerçekleştirilemediği dönemden sonra bu zor durumdaki ekonomiye sahip ülke için piyasa merkezli ekonomik ve idari reformlarda önemli bir unsur olarak görülmektedir. Bu yönleriyle katılımcı bütçeleme, radikal demokratik yaklaşımda devletin rolünü yasallaştırıcı, liberal yaklaşımda ise devletin rolünü sınırlandırıcı bir etki yaratmaktadır (Özen ve Yontar, 2009: 280).

2. KATILIMCI BÜTÇENİN TARİHİ

Katılımcı bütçedeki yazılı eserlerin çoğunun 1989’da Porto Alegre’de İşçi Partisi tarafından yaratıldığına inanılmaktadır. Kökenleri gerçekten karışık ve kuşkuludur. 1970’li yılların sonu, 1980’li yılların başlarında Lages, Boa Esperança ve Pelotas’daki tümü Brezilya Demokratik Hareketi tarafından kontrol edilen belediyeye ait yönetimler bütçelerini halkoyuna sunmak için fikir birliğine vardılar. (Önceki belediye başkanı Pelotas katılımcı bütçeyi bulacağını iddia ediyordu). Bu görev için, İşçi Partisi sadece Porto Alegre’de değil 1988 seçimlerinde elde ettiği Ipatinga ve Joao Monlevarde’yi de içeren 36 farklı belediyenin halk bütçe komisyonunu bu deneye tabi tuttu (Goldfrank, 2006: 5).

Porto Alegre’deki katılımcı bütçe uygulaması hem sivil toplum kuruluşları hem de İşçi Partisi’nin belediye yönetimleri tarafından geliştirildi (Baierle, 1998). 1990’lı yıllara kadar Porto Alegre’de katılımcı bütçe isimlendirilmemiştir. Hem katılımcı bütçe ismi hem de katılımcı bütçenin uygulanması 1990’lı yılların başlarında İşçi Partisi’nin yönetimi altındaki diğer şehirlerde de benimsenmeye başlanmıştır. Özellikle 1996’da İstanbul’da gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler Habitat II Kongresi’nde Porto Alegre’nin katılımcı bütçesinin şehirselleşen yönetimlerde en iyi 42 uygulama arasında kabul edilmesiyle, Latin Amerika’da yer alan yerel yönetimler de kısa bir süre sonra katılımcı bütçeyi kullanmaya başladı (Goldfrank, 2006: 6).

3. YEREL BÜTÇELEMEDE VATANDAŞ KATILIMI

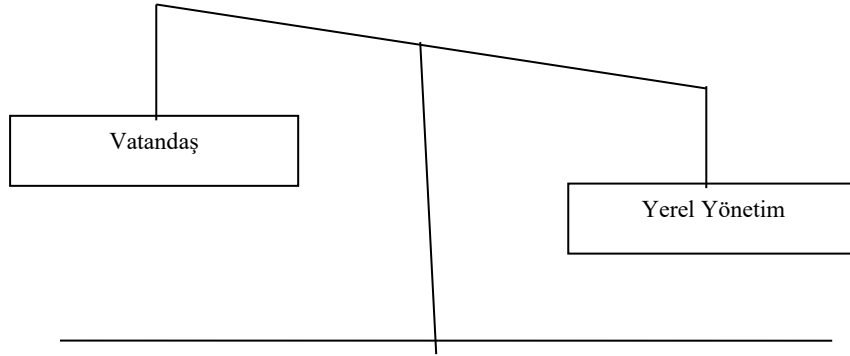
21. yüzyılda yaşanan enformasyon (bilgi) devrimi, finans devrimi, ulus üstü değerler ve kurumların varlığı, dünyada farklılaşan ulusal ve yerel öncelikler, bireysel ve ulusal güvenliğin yeni anlamlar kazanması, yerelleşmenin artan önemi ve serbest piyasa ekonomisinin işlerliliğinin artması küreselleşmenin etkisiyle meydana gelen sonuçlardan bazıları olarak kabul edilmektedir. Tüm bu sonuçların yanı sıra küreselleşmenin etkisiyle devletten beklentiyle beraber devletlerin yönetim anlayışında da bazı değişiklikler meydana gelmiştir (Ağdeniz ve Küçükaycan, 2021: 361). Küreselleşmeyle birlikte devletlerin yönetim sistemleri de çağın gereklerini yakalamaya başlamıştır. Halkın talep ve istekleri doğrultusunda yönetim anlayışı benimsenmeye başlanmış ve kamu yönetiminde bir nevi piyasa sistemi işlemeye başlamıştır. Bütçeler bu aşamada halkın beklentilerine cevap verecek şekilde hazırlanıp uygulanmaya başlanmıştır. Katılım olgusuyla başlayan süreç artık vatandaşların bütçe süreçlerine dahil olmasıyla hayat bulmuştur.

Vatandaşların bütçe süreçlerine dahil olmaları için en uygun ortamı yerel yönetimler sağlamaktadır. Seçmen ve seçilen ilişkisinde memnuniyet kavramının büyük öneme sahip olduğu yapılardan olan yerel yönetimler, bütçe hazırlama ve uygulama aşamalarında vatandaş odaklı davranmak zorundadırlar. Doksanların ortasından itibaren geleneksel yönetim aracı olma işlevinden ziyade kamu yararı odaklı olan bütçe anlayışı, sadece hizmetleri yerine getirmekten ziyade plan ve programlara uygun hareket ederek maliyetlere de önem vermeye başlamıştır (Meriç, 2013:156). Vatandaşların katılımı, yönetim ile ilgili reformların başlatılmasında, kamu politikalarının uygulanma kabiliyetlerinin artırılmasında ve hükümetlerde temsilci sayılarının artırılmasında önemli bir araç olarak savunulmaktadır. (Lerner, 2011). Devlet reformları ile ilgili kamusal meselelere ilişkin bilinç artış göstermektedir. Vatandaşların görüşlerini bütçe sürecinin belirli aşamalarına dahil etme hükümetlerin (yönetimlerin) ana görevleridir. Yerel yönetimler, vatandaş katılımını teşvik etme

eğilimindedirler. Halk toplantıları, vatandaş anketleri, halka açık tartışmalar gibi katılım mekanizmalarıyla süreci gerçekleştirmektedirler. Bununla birlikte özgürlük, eşitlik ve bireysel haklara dayanan vatandaş katılımının değerleri, rutin, hiyerarşik yapı, uzmanlık ve bürokrasi temelli hükümetlerin geleneksel işlevleri ile çatışmaktadır. Merkezi yönetim ve vatandaş katılımı arasındaki değer çatışmalarından dolayı vatandaş katılımının gerçekleştirilmesi ve katılımın sürdürülmesi oldukça güçtür (Callahan ve Holzer, 1999).

Ebdon (2002) vatandaşların şehir bütçesine katılımını ve etkilerini araştırmak için mülakatlar yapmıştır. Katılımın önündeki en büyük engellerin bütçenin karmaşıklığı ve vatandaşların ilgisizliği olduğunu tespit etmiştir. Bu engellerin odak grup seçimi ve vatandaş anketleri yoluyla üstesinden gelinebileceğini düşünmektedir. Ebdon ve Franklin (2005) şehir yapılarının, katılımcıların, mekanizmaların ve süreçlerin katılım sonuçlarını etkilediğini tespit etmiştir. Vatandaşlar ve yerel yönetimler arasındaki güç ilişkileri değişmektedir. Birden fazla bütçe katılımcısı farklı stratejiler yoluyla bütçe sürecinden fayda sağlamak için mücadele etmektedirler. Vatandaşlar, kamu bütçesini etkileme gücü olan bütçe sürecindeki paydaşlardan biridir. Fakat vatandaşlar çoğunlukla, seçimler dışında kamu politikalarını ve politikacıları etkilemek için kendi gücünü nasıl kullanacaklarını bilmezler. İktidar ilişkileri görüşünden hareketle, vatandaşlar ve hükümetler, birbirleriyle rekabet eden ve güç hamlesini paylaşan iki varlıktır. Şekil 1’de de görüldüğü üzere geleneksel olarak, vatandaşlarla yerel yönetim çalışanları arasındaki iktidar ilişkisi genellikle dengesizdir.

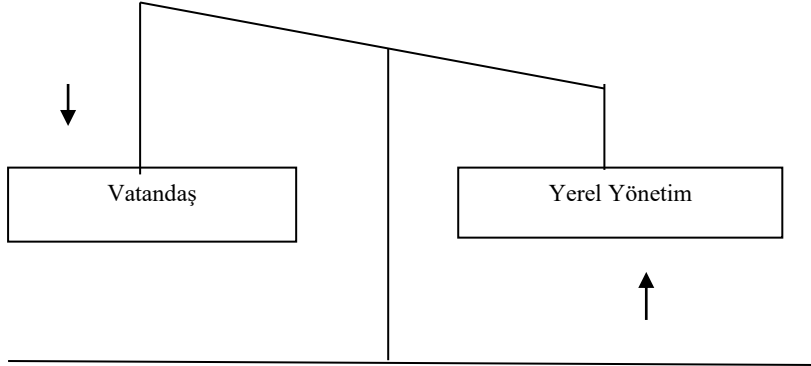
Şekil 1. Vatandaşlar ve yerel yönetimler arasındaki güç eşitsizliği



Kaynak:Tzeng ve Wu, 2014: 8

Bununla birlikte katılımcı bütçeleme insanlara ses ve düşüncelerini kamu bütçeleme sürecinde paylaşma imkanı vermektedir. Bu seçilmiş çalışanların endişe duymasına yol açmaktadır. Kamu görevlileri bütçeleme sürecine katılan vatandaşlardan daha fazla yetkiye sahiptir. Buna ek olarak, hükümet ve vatandaşlar arasında bilgi asimetrisi mevcuttur. Vatandaşın geribildirim ve bilgi elde etmek için katılım sıklığı sayesinde ve kamu görevlileri ile bütçe sürecinde etkileşim yoluyla kamu hizmeti kullanıcıları ve kamu görevlileri arasındaki belirsizlik azalmaktadır. Aşağıdaki tabloda görüldüğü üzere, katılımcı bir bütçenin hakim olmadığı durumlarla karşılaştırıldığında vatandaşlar ve yerel yönetim arasındaki bütçe sürecindeki güç ilişkisi daha eşit hale gelmektedir.

Şekil 2: Katılımcı bütçeleme vatandaş ile yerel yönetimler arasındaki güç yapısının dengeye kavuşması



Kaynak: Tzeng ve Wu, 2014: 8

Tablo 1’de Moynihan’ın vatandaş katılımı tipolojisinde katılım mekanizmasının aşamalarına dair ifadeler yer almaktadır

Tablo 1: Vatandaş Katılımının Tipolojisi

Vatandaş Katılımının Tipolojisi		
Temsilcilik		
Seviye	Geniş	Dar
Tam Kararlar	Kamu görevlileri kararları alır, katılımcıların güçlü etkileri vardır.	Kamu görevlileri ve seçilmiş çıkar grupları karar alır.
Katılım	Büyük, muhtelif vatandaş grupları hükümetle anlamlı söylemler içerisindedir.	Çıkar gruplarının güçlü etkisi, pek çok katılımcı katılıma yönelik fırsatlardan yoksunlar.
Kısmi Kararlar	Kamu görevlileri kararları alır; vatandaşların etkileme gücü sınırlıdır.	Hükümet elitleri kararları alır, çıkar gruplarının etkileri sınırlıdır.
Katılım	Büyük muhtelif vatandaş grupları sınırlı şekilde seslerini duyururlar.	Çıkar gruplarının güçlü etkisi, pek çok katılımcı katılıma yönelik fırsatlardan yoksunlar.
Sahte Kararlar	Kamu personelleri karar alır.	Şeffaf olmayan şekilde kamu personelleri karar alır.
Katılım	Katılım semboliktir, ancak geniş muhtelif grupları içerir.	Katılım semboliktir, sadece çok küçük bir vatandaş grubunu içerir.

Kaynak: Moynihan, 2007: 62

4. KATILIMCI BÜTÇENİN FAYDALARI

Devlet ister üniter ister federal yapıya sahip olsun, kamu yönetimi merkez ve yerel sistem ile gerçekleştirilmektedir. Yerel yönetimler bu sistem içerisinde vatandaşa en yakın hizmeti sunabilen, yöneticilerin halk tarafından seçildiği, hukuki yetkilere sahip olan özerk kuruluşlardır (İzci, 2014: 23). Bu kuruluşları demokrasi boyutunda daha ileriye taşıyabilecek unsurlardan birisi de katılımcı bütçelemedir. Günümüzde uygulayan sayılarının hayli artış gösterdiği katılımcı bütçeleme niteliği itibarıyla fayda sağladığı gözlemlense de birtakım etkenlerden dolayı da bünyesinde riskler taşımaktadır.

Yerel yönetimlerde katılımcı bütçeleme uygulaması ile vatandaşlar, faaliyetler ve harcamaların belirlenmesi aşamalarında toplantılara katılmaktadırlar. Bu toplantılar sayesinde kamu

kaynaklarının nerelere kullanıldığı ortaya konulmaktadır. Vatandaşlar yerel yöneticilerden hesap vermelerini talep edebilmektedirler. Ayrıca vatandaşlar bu toplantılarda harcama kalemlerini öncelikli tercihleri doğrultusunda yönlendirebilirler. Böylece katılımcı bütçeleme müşterek önceliklendirmeye ve kaynakların ortak yönetimine imkan tanımaktadır (Un-Habitat, 2004: 23). 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununda kamu kaynaklarının verimli, etkili, ekonomik ve saydam şekilde kullanılması ifadesi yer almaktadır. Vatandaşların katılımcı bütçe ile kamu harcamalarında yönlendirme ve takip faaliyetleri 5018 Sayılı KMYKK’nun benimsediği ilkelerin uygulanmasına imkan tanımaktadır. Katılımcılığın olması, saydamlığa katkı sağlarken hesap verme sorumluluğunun da iyi işlemesine yardımcı olarak hem harcama öncesi hem de harcama sonrasındaki süreçlere katkı sağlamaktadır. Katılımcılığın olmaması ise saydamlığın olmamasına neden olmakla beraber idarecilerin hesap verme sorumluluğunun oluşmasını da engellemektedir (Bilge ve Küçükaycan, 2014: 104).

Katılımcı bütçe uygulaması ile katılım sürecinde tüm vatandaşlar yer alabilmektedir. Herhangi bir kısıtlamaya tabi tutulmadan tüm vatandaşlar karar alma süreçlerine tabi tutulabilir. Bu uygulama ile farklı kesimlerden oluşan katılımlar ile yolsuzlukların ve usulsüzlüklerin önüne geçilmiş olmaktadır (Özen ve Yontar, 2009: 289). Bu durumda katılım sürecinde geniş ve farklı nitelikte vatandaş grupları yer almaktadır. Toplum içerisinde demokratik bir kültür oluşmasını sağlayan katılımcı bütçeleme aynı zamanda da toplumsal dokuyu güçlendirme fonksiyonuna da sahip olur (Un-Habitat, 2004: 23) . Arzu edilen durum da budur (Moynihan, 2007: 64).

Katılımcı bütçeleme doğrudan sivil farkındalığı da beraberinde getirmektedir. Gerçekleştirilen toplantılar, forumlar, müzakereler sayesinde yerel yönetimin nasıl çalıştığına dair bilgi sunar. Karar alma işlemleri vatandaşlara yani vergi mükelleflerine açık bir şekilde sunuluyorsa vatandaş menfaatinin ön planda olduğu söylenebilir. Yönetimlerin başvurduğu katılım, bilgi sunma ve iletişime yönelik türlü stratejiler vatandaşın yönetime olan olumlu tavrını artırır ve böylece yönetim kinizmini azaltmış olur (Berman, 1997). Vatandaşlar aynı zamanda katılım mekanizmalarından dolayı yönetimlerin karar sürecinden temsil haklarını da edinmiş olmaktadır. Daha iyi kamu politikalarının belirlenebilmesi için bütçe süreçlerinde bilgi ve görüşlerini sunabilirler (Tzeng ve Wu, 2014: 5).

Katılımcı bütçeleme sürecinde vatandaşlar bütçeleme sürecine aktif ve düzenli katılım sağlarsa yönetimin nasıl çalıştığına ilişkin doğrudan fikir sahibi olmasını sağlar. Alınan kararlar vergi mükelleflerine ve kamuoyuna açık kamusal bir forumda yapıldıysa hazırlanan bütçeler vatandaşların menfaatlerini korumak için uygun araçlar olarak görülebilir (Bland ve Rubin, 1997: 6). Bu sayede politikacılar sadece politik çıkar ve menfaatleri üzerine eğilmezler vatandaşların çıkar ve istekleri doğrultusunda karar alırlar. Vatandaşlardan alınan öneri ve istekler onların yönetim başarılarını da artıracaktır. Vatandaşların ihtiyaçlarına yönelik hizmetler sunarak belediye hizmet kalitesini artırmak yine de çok kolay değildir (Callahan ve Holzer, 1999: 51). Ancak belediye hizmetlerinin ve politikalarının uygulanması daha verimli hale gelecektir (Berner, 2001).

Vatandaşlar katılım süreçlerinde aktif olarak rol aldıklarında yaşadıkları şehirleri daha çok benimsemelerini ve dahil oldukları süreçler dolayısıyla kamu kaynaklarının etkili ve yerinde kullanılmasını sağlamış olacaktırlar (Ergen, 2012: 326). Yerel yönetimler ve vatandaşlar arasında daha fazla güven ortamı karşımıza çıkacaktır (UN-Habitat, 2004: 23). Katılımcı bütçe yönetimlerin vatandaşlarına karşı hesap verebilir hale geldiği ve kamu yönetiminin modernleşmesine katkıda bulunduğu bir sistemi temsil etmektedir. Toplumun önceliklerini yeniden düzenleyerek toplumsal anlamda adaletin desteklenmesine yarar sağlamaktadır (UN-Habitat, 2004: 22).

5. KATILIMCI BÜTÇENİN SAKINCALARI

Katılımcı bütçeleme uygulaması Türkiye için çok yeni bir uygulamadır. Faydalarını uzun uzun anlattığımız bu sistemin sakıncalarını ancak uzun yıllar uyguladıktan sonra ortaya koymak beklisi de daha doğru olacaktır. Ancak sakınca değil de belki de bu durumu risk olarak adlandırmak daha yerinde

olacaktır. Türkiye’nin tecrübelerinde değil de genel dünya uygulamalarında risk diye sıralayabileceğimiz bazı hususlar da bulunmaktadır.

Öncelikle toplum içi sınıflaşmanın neticesinde ortaya çıkan güçlü gruplar, yardım kuruluşları ve çeşitli yetkiye sahip uzmanlar, projelerin başlangıcından uygulanışına kadar her evrede kendi talep ve isteklerinin yerine getirilmesini talep edebilmektedirler. Bu sebeple güçlü olanın isteklerinin ön planda tutulup güçsüz olanı baskılaması gerçeği ortaya çıkmaktadır (Açıkalın ve Saltık, 2007: 13).

Katılımcı bütçeleme yerel yönetimler açısından bir trend faaliyet olarak da algılanabilir. Katılım demokrasinin önemli bir parçası olduğundan yerel yönetimler bu noktada sadece moda olarak yaklaşabilirler (Emil, 2007: 10). Katılımcılık aynı zamanda topluluk içindeki sınıflar arasında gerginliğe de sebep olabilmektedir. Projeler dahilinde elde edilen kaynaklar, daha önce bundan faydalanmamış yoksul veya yoksun gruplar için büyük öneme sahip olabilmektedir (Açıkalın ve Saltık, 2007: 14). Diğer yandan yoksul kesime tutulmayacak, uygulanmayacak vaatler verilip bunlarla ilgili hiçbir çalışmanın yapılmaması da mümkün olabilmektedir. Vatandaşlar katıldıkları toplantılardan aşırı beklentiye de girebilirler. Geleneksel anlayışla hareket eden belediye yönetimleri ve belediye meclisleri katılımcılığı kendi alanlarıyla ve yetkileriyle ilgili bir kısıt olarak görüp sürece müdahale edebilirler. Toplantılarda vatandaşların istek ve talepleri ile alınan kararlar her zaman gerekli ya da doğru kaynak harcaması olmayabilir (Emil, 2007: 10).

6. VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ

Yapılan çalışmada uygulanan veri toplama yöntemi görüşmedir. Görüşme, sosyal bilimlerin alanında veri toplama sürecinde yararlanılan temel araçlardan biridir. Çalışmanın konusuyla ilgili belediyelerde katılımcı bütçeleme alanında, asgari düzeyde de olsa bilgi sahibi olan 26 belediye çalışanı ile görüşülmüştür. Bu görüşmelerden 24 tanesi önceden telefon yoluyla randevu olarak planlanan saat ve günde belediyelerde gerçekleştirilmiştir. Görüşme yapılacak kişilerin belirlenme süreci de belediyelerle önceden yapılan telefon görüşmelerinde katılımcı bütçeleme hakkında bilgi sahibi olarak yönlendirdikleri şahısların tespiti ile başlamıştır. Nitel araştırma tekniklerinde başvurulan çalışmalarda genellikle araştırma az sayıda örneklem ile gerçekleştirilmektedir. Zaman zaman örneklem olarak seçilmiş bir (n=1) kişiden de oluşabilmektedir (Patton, 1990: 169).

Yapılan çalışmada katılımcı bütçeleme uygulaması ile ilgili tüm aşamaları açığa çıkarmak amacı ile sorulacak sorular önceden hazırlanmıştır. Fakat görüşme esnasında sorulmak istenen soruların yeniden düzenlendiği ve görüşmelerde ulaşmak istenilen verilerin mevcut sorular dışındaki sorular ile ulaşabileceğimiz durumlar ile karşılaşmıştır. Bu nedenle araştırma yarı yapılandırılmış görüşme kapsamında ilerlemiştir. Belediye çalışanları ile yaptığımız araştırma, çalışanların sahip olduğu tecrübe ve deneyimlerinden dolayı ilave sorularla daha esnek bir hale dönüşmüştür. Böylece görüşme esnasında çalışanlara araştırma konusu ile ilgili farklı belediye uygulamalarından kaynaklı esneklik tanınmıştır.

7. VERİ ANALİZ YÖNTEMİ

Belediyelerde katılımcı bütçeleme alanında yapılan çalışmamızda yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile elde edilen veriler nitel araştırma yöntemine uygun bir şekilde analize tabi tutulmuştur. Araştırmada elde edilen verilerin, araştırmanın esas programına yönelik neleri söylediğinin veya hangi sonuçlara ulaşıldığının ortaya konulduğu betimsel analiz yöntemi benimsenmiştir. Araştırma kapsamında görüştüğümüz belediye çalışanlarının düşünce ve görüşleri gerçeklikten uzaklaşmamak amacıyla, doğrudan alıntılara sık sık başvurulmuştur (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 239).

8. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırma Türkiye’de katılımcı bütçeleme alanında Tusenet Yerel Yönetimler ortaklığı bağlamında bütçe modülünde yer alan beş belediye ve bu modül içerisinde yer alması da katılımcı bütçeleme ile ilgili bilgi ve tecrübe sahibi olan modül dışı bir belediye ile yapılmaktadır. Bu

Altıngöz Zarplı, S. (2022). Kamu Bütçelemesinde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye’de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma. KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 24(43), 1069-1088.

belediyeler sırası ile Eskişehir Tepebaşı Belediyesi, Ankara Altındağ Belediyesi, Bursa Nilüfer Belediyesi, Bursa Osmangazi Belediyesi, Bursa Yıldırım Belediyesi ve Çanakkale Belediyesidir.

Araştırmanın bu belediyelerde gerçekleştirilme sebebi katılımcı bütçelemenin başlangıç serüveninde Tusenet’in büyük öneme sahip olmasıdır. Katılımcı bütçeleme ile tanışan bu belediyelerin tanışmalarından bu güne kadar ne kadar yol aldıkları, katılımcı bütçelemeyi uygulama yöntemleri; en önemlisi de uygulayıp uygulamadıkları öğrenilmeye çalışılmıştır. Öğrenilmeye çalışılan noktaların başında görünen ya da görünmeyen faktörler ön plana çıkarılmak istenmiştir.

Tablo 2: Katılımcı Bütçeyi Oluşturan Ana ve Alt Boyutlar

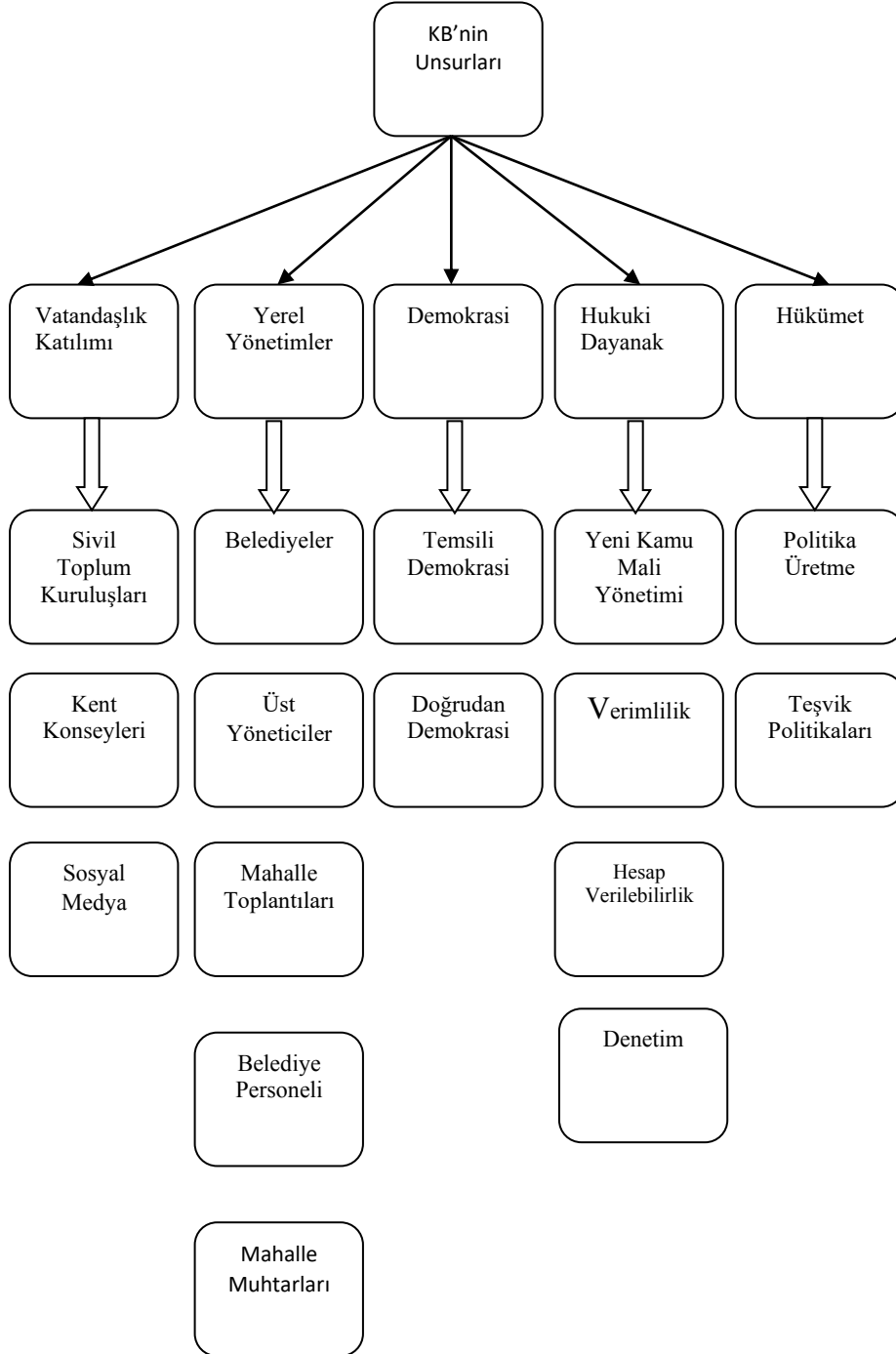
Alt Boyutlar	Ana Boyutlar
Sivil Toplum Kuruluşları (STK)	Vatandaş Katılımı
Kent Konseyleri	
Sosyal Medya	
Belediyeler	Yerel Yönetimler
Üst Yöneticiler	
Mahalle Toplantıları	
Belediye Personeli	
Muhtarlar	Demokrasi
Temsili Demokrasi	
Doğrudan Demokrasi	Hukuki Dayanak
Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı	
Verimlilik	
Hesap Verilebilirlik	
Denetim	Hükümet
Politika Üretme	
Teşvik Politikaları	

Kaynak: Yazar tarafından katılımcı bütçeleme literatüründen yararlanılarak oluşturulmuştur.

Katılımcı bütçeyi oluşturan ana boyutlar vatandaş katılımı, yerel yönetimler, demokrasi, hukuki dayanak ve hükümet olarak belirlenmiştir. Bu ana boyutlar, içerisinde ara boyutları barındırmaktadır (Ebdon ve Franklin, 2006; Cabannes, 2004; Sintomer, 2008; Wampler (2007). Bu unsurlar aynı zamanda katılımcı bütçenin mekanizmaları olarak da ifade edilebilmektedir. Ebdon ve Franklin’e göre, katılımcı mekanizmalarını hiçbirini hatasız, eksiksiz olarak ifade edemeyiz. Mekanizmalar arasındaki büyük fark, vatandaş ve kamu görevlileri arasında kurdukları iletişimin türüdür. Örneğin, anketler ve açık oturumlar vatandaşların fikirlerini içeren tek yönlü bir bilgi akışı sağlarlar. Tek yönlü iletişim aksi istikamette de olabilir. Kent yetkilileri bütçe bilgilerini ilan ettiklerinde, açıklanan verilerin doğası ve ilanın zamanlaması, vatandaşların bütçe sürecine ve onların katılımının göz ardı edilmediğine dair algılarını şekillendirmektedir.

Katılımcı bütçeyi oluşturan ana ve alt boyutlar, alanında uzmanlaşan belediye çalışanları ile gerçekleştirilen mülakatlar neticesinde ve akademik uzmanların görüşleri ile oluşturulmuştur. Ayrıca, katılımcı bütçeleme alan literatüründe öncü niteliğe sahip çalışmalar neticesinde Ebdon ve Franklin (2006), Cabannes (2004), Sintomer (2008) ve Wampler (2007) ana ve alt boyutlar dayanağını bulmuştur.

Şekil 3: Katılımcı Bütçeyi Oluşturan Hiyerarşik Yapı



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3 : Katılımcı Bütçeyi Oluşturan Ana Boyutların Yerel Ağırlıkları

Ana Boyutlar	Çanakkale Belediyesi	Nilüfer Belediyesi	Yıldırım Belediyesi	Osmangazi Belediyesi	Tepebaşı Belediyesi	Altındağ Belediyesi	Ana Boyutların Yerel Ağırlığı
Vatandaş Katılımı	0.278	0.250	0.200	0.273	0.179	0.200	0.227
Yerel Yönetimler	0.111	0.250	0.200	0.242	0.179	0.200	0.191
Demokrasi	0.278	0.200	0.200	0.091	0.143	0.200	0.175
Hukuki Dayanak	0.222	0.200	0.200	0.273	0.286	0.200	0.227
Hükümet	0.111	0.100	0.200	0.121	0.214	0.200	0.150

Tabloda belediyelerde katılımcı bütçelemeyi oluşturan ana boyutların yerel ağırlıkları ortaya konulmaktadır. Çanakkale Belediyesi için hükümet ve yerel yönetim boyutu diğer boyutlara göre en önemsiz görülen boyutlardır. Hukuki boyut hükümet boyutuna göre iki kat önemli ağırlığa sahiptir. Vatandaş boyutu ve demokrasi boyutu diğer boyutlara oranla en büyük öneme sahip boyutlardır. Nilüfer Belediyesinde vatandaş katılımı ve yerel yönetimler boyutu diğer boyutlara göre en önemli boyutlar olarak belirlenmiştir. Hükümet boyutu en önemsiz görülen boyuttur. Yıldırım Belediyesi ve Altındağ Belediyeleri için bütün ana boyutlar eşit ağırlığa sahiptir. Osmangazi Belediyesinde hukuki dayanak ve vatandaş katılımı boyutu eşit ağırlıktadır. Tepebaşı Belediyesinde hukuki dayanak boyutu demokrasi boyutuna göre iki kat önemli ağırlıktadır.

Tablo 4: Vatandaş Katılımı Boyutunu Oluşturan Alt Boyutların Yerel Ağırlıkları

Alt Boyutlar	Çanakkale Belediyesi	Nilüfer Belediyesi	Yıldırım Belediyesi	Osmangazi Belediyesi	Tepebaşı Belediyesi	Altındağ Belediyesi	Alt Boyutların Yerel Ağırlığı
Sivil Toplum Kuruluşları (STK)	0.434	0.333	0.333	0.368	0.357	0.333	0.358
Kent Konseyleri	0.217	0.370	0.333	0.263	0.214	0.333	0.282
Sosyal Medya	0.347	0.296	0.333	0.368	0.428	0.333	0.349

Çanakkale Belediyesi için vatandaş katılımı boyutunu oluşturan alt boyutlardan sivil toplum kuruluşları alt boyutu kent konseyleri boyutuna göre iki kat önemli ağırlığa sahiptir. Sosyal medya boyutu da kent konseyleri boyutunun 1.6 katı önemli ağırlıktadır. Nilüfer Belediyesinde kent konseyleri alt boyutu sosyal medya alt boyutundan 1.25 kat önemli ağırlıktadır. Yıldırım Belediyesi ve Altındağ Belediyeleri’nde bütün alt boyutlar eşit ağırlığa sahiptir. Osmangazi Belediyesinde sivil toplum kuruluşları ve sosyal medya alt boyutları eşit ağırlıktadır. Kent konseyleri alt boyutu en önemsiz görülen alt boyuttur. Tepebaşı Belediyesinde kent konseyleri alt boyutu en önemsiz görülen alt boyuttur. Sivil toplum kuruluşları alt boyutu kent konseyleri alt boyutundan 1.6 kat önemli ağırlığa sahiptir. Tepebaşı Belediyesinde sosyal medya alt boyutu en önemli ağırlığa sahip alt boyuttur.

Tablo 5: Yerel Yönetimler Boyutunu Oluşturan Alt Boyutların Yerel Ağırlıkları

Alt Boyutlar	Çanakkale Belediyesi	Nilüfer Belediyesi	Yıldırım Belediyesi	Osmangazi Belediyesi	Tepebaşı Belediyesi	Altındağ Belediyesi	Alt Boyutların Yerel Ağırlığı
Belediyeler	0.196	0.190	0.250	0.250	0.286	0.200	0.226
Üst Yöneticiler	0.217	0.214	0.278	0.250	0.229	0.200	0.230
Mahalle Toplantıları	0.217	0.238	0.139	0.175	0.143	0.200	0.182
Belediye Personeli	0.174	0.167	0.194	0.150	0.171	0.200	0.175
Mahalle Muhtarları	0.196	0.190	0.139	0.175	0.171	0.200	0.177

Yerel yönetimler boyutunu oluşturan alt boyutlardan üst yöneticiler ve mahalle toplantıları diğer boyutlara göre en önemli boyutlar olarak belirlenmiştir. Nilüfer Belediyesindeki mahalle toplantıları alt boyutu belediye personeli alt boyutuna göre 1.42 kat daha önemli ağırlıktadır. Yıldırım Belediyesinde mahalle toplantıları ve muhtarlar diğer alt boyutlara göre daha az önemli alt boyutlar olarak belirlenmiştir.

Tablo 6: Demokrasi Boyutunu Oluşturan Alt Boyutların Yerel Ağırlıkları

Alt Boyutlar	Çanakkale Belediyesi	Nilüfer Belediyesi	Yıldırım Belediyesi	Osmangazi Belediyesi	Tepebaşı Belediyesi	Altındağ Belediyesi	Alt Boyutların Yerel Ağırlığı
Temsili Demokrasi	0.474	0.471	0.500	0.474	0.462	0.455	0.472
Doğrudan Demokrasi	0.526	0.529	0.500	0.526	0.538	0.545	0.527

Çanakkale Belediyesindeki doğrudan demokrasi alt boyutu temsili demokrasi alt boyutuna göre 1.11 kat önemli ağırlıktadır. Yıldırım Belediyesinde her iki alt boyutta eşit öneme sahiptir.

Tablo 7: Hukuki Dayanak Boyutunu Oluşturan Alt Boyutların Yerel Ağırlıkları

Alt Boyutlar	Çanakkale Belediyesi	Nilüfer Belediyesi	Yıldırım Belediyesi	Osmangazi Belediyesi	Tepebaşı Belediyesi	Altındağ Belediyesi	Alt Boyutların Yerel Ağırlığı
Yeni Kamu Mali Yönetim Anlayışı	0.270	0.270	0.276	0.270	0.300	0.276	0.277
Verimlilik	0.243	0.243	0.241	0.243	0.233	0.241	0.241
Hesap Verilebilirlik	0.243	0.243	0.241	0.243	0.233	0.241	0.241
Denetim	0.243	0.243	0.241	0.243	0.233	0.241	0.241

Çanakkale Belediyesi için yeni kamu mali yönetim anlayışı alt boyutu, diğer boyutlara göre en önemli alt boyut olarak belirlenmiştir. Diğer belediyelerde de yeni kamu mali yönetim anlayışı alt boyutu en önemli alt boyut olarak ortaya konulmuştur.

Tablo 8: Hükümet Boyutunu Oluşturan Alt Boyutların Yerel Ağırlıkları

Alt Boyutlar	Çanakkale Belediyesi	Nilüfer Belediyesi	Yıldırım Belediyesi	Osmangazi Belediyesi	Tepebaşı Belediyesi	Altındağ Belediyesi	Ana Faktörlerin Yerel Ağırlığı
Politika Üretme	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.500
Teşvik Politikaları	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.500

Hükümet boyutunu oluşturan alt boyutlardan politika üretme ve teşvik politikaları alt boyutları tüm belediyeler için eşit ağırlığa sahiptir.

Tablo 9: Katılımcı Bütçeyi Oluşturan Boyutların Global Ağırlıkları ve Sıralaması

Ana Boyutların Yerel Ağırlıkları	Alt Boyutların Sıralaması			
	Alt Boyutlar	Alt Boyutların Yerel Ağırlıkları	Alt Boyutların Global Ağırlıkları	Global Sıralama
Vatandaş 0.227	Sivil Toplum Kuruluşları (STK)	0.358	0.081	1
	Kent Konseyleri	0.282	0.064	5
	Sosyal Medya	0.349	0.079	2
Yerel Yönetimler 0.191	Belediyeler	0.226	0.043	9
	Üst Yöneticiler	0.230	0.043	9
	Mahalle Toplantıları	0.182	0.034	10

	Belediye Personeli	0.175	0.033	10
	Mahalle Muhtarları	0.177	0.033	10
Hukuki Dayanak	Temsili Demokrasi	0.472	0.063	6
0.135	Doğrudan Demokrasi	0.527	0.071	4
Demokrasi	Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı	0.277	0.062	7
0.227	Verimlilik	0.241	0.054	8
	Hesap Verilebilirlik	0.241	0.054	8
	Denetim	0.241	0.054	8
Hükümet	Politika Üretme	0.500	0.075	3
0.150	Teşvik Politikaları	0.500	0.075	3

Global Ağırlık = Ana Boyutların Yerel Ağırlıkları x Alt Boyutların Yerel Ağırlıkları

Sivil toplum kuruluşları alt boyutu global sıralama içerisinde ilk sırada yer almaktadır. Aynı ana boyuta dahil olan sosyal medya alt boyutu da ikinci sırada yer almaktadır. Politika üretme ve teşvik politikaları alt boyutu üçüncü sıradadır. Son sırayı mahalle toplantıları, belediye personeli ve muhtarlar alt boyutu paylaşmaktadır. Ana boyutların yerel ağırlıkları sıralamasında vatandaş boyutu ilk sırada yer almaktadır. Hukuki dayanak ana boyutu beşinci sırada yer almaktadır.

9. TÜRKİYE’DE KATILIMCI BÜTÇE

Yaptığımız çalışma kapsamında Türkiye’de katılımcı bütçenin uygulanma durumuyla ilgili üç durum karşımıza çıkmaktadır. Görüşme yaptığımız belediye personellerinden bazıları doğrudan katılımcı bütçe yaptıklarını ifade ederken bazıları da katılımcı bütçe uygulamadıklarını dile getirmişlerdir. Bir diğer dikkati çeken durum ise 5393 sayılı Belediye Kanununun 41. maddesinde belediye başkanının stratejik plan ile ilgili gerçekleştirmesi gereken aşamalar anlatılmıştır. Stratejik plan, mevcut ise üniversitelerden, meslek odalarından ve sivil toplum kuruluşlarından temsilcilerin görüşleri ile yapılmalıdır. Bu ifadenin bir anlamda katılımcı bütçeyi ön plana çıkardığı ve paydaşları sürece dahil ettiği ortadadır. Görüşme kapsamındaki belediyelerde ve diğer belediyelerde katılımcı bütçe başlığı altında olmasa da stratejik planlarını kanun dahilinde gerçekleştirmeleri gerektiğinden farkında olunmadan katılımcı bütçe uygulandığı söylenebilir. Dünya uygulamalarının genelinde üniversite, meslek odaları ve STK’lar kapsamında doğrudan vatandaş ile katılımcı bütçe sağlansa da Türkiye’de katılımcı bütçe çalışmalarına bu madde ile geçilmiştir diyebiliriz. Stratejik planın hazırlanmasının zorunlu olmadığı nüfusu 50.000’in altında olan belediyelerdir. Bu nüfusa sahip belediyeler için bu çalışma dahilinde araştırma yapmadan katılımcı bütçe uyguladıklarını ya da uygulamadıklarını söylemek doğru olmayacaktır.

Çalışma kapsamındaki belediyeler, katılımcı bütçenin yönetim açısından taşıdığı anlamı ve önemi bilmektedirler. Katılımcı bütçeyi yeni kamu yönetiminin getirdiği sosyal ve politik yenilikler olarak görmektedirler. Kent konseyi çalışanlarından biri, vatandaşları bu sürece dahil etme nedenlerinin aslında yöneticilerin kendi sorumluluklarını vatandaşlara yüklemek olduğunu, vatandaşların ileride hesap sormalarını engelleme yolu olarak gördüğünü ifade etmiştir. Türkiye’de belediyeler için katılımcı bütçeleme bir zorunluluk değil bir gerekliliktir. Belediyelere göre katılımcılık sadece bütçe için gerekli görülmemelidir. Belediye yönetiminin her aşamasında katılımcılığa ihtiyaç duyulmaktadır. Belediyelerin harcamalarını vatandaşlar vasıtasıyla yönlendirmenin önü açılmış olur; bu sayede de vatandaş ve belediye arasında karşılıklı güven ilişkisi sağlanmış olur. Türkiye’de katılımcı bütçe uygulamaları belediye yönetimlerinin ellerini güçlendiren

bir silahtır. Dünya uygulamasını Türkiye’de uygulayan belediyeler, uygulamayan diğer belediyelere kıyasla vatandaş memnuniyetinin daha fazla olduğunu ifade etmektedirler. Çalışmada katılımcı bütçeleme uygulayan veya uygulamaya çalışan belediyeler bilmektedirler ki vatandaş ve belediye arasında doğrudan arz ve talep ilişkisinin hakim olduğu, denetimin doğrudan devreye girebildiği alanlarda katılımcılık mekanizmasının oturması her iki tarafın da menfaatine olacaktır. Belediyeler bütçelerin planlanmasından denetimine kadar vatandaşı bu sürece dahil ederlerse, hem vatandaşlar yaşam alanlarının planlanmasında görev almış olacaklar hem de belediyeler vatandaş memnuniyetlerinden dolayı tekrar seçilebilme ihtimallerini artırabileceklerdir. Seçimlerin varlığı vatandaş memnuniyetini ön planda tutmayı zorunlu kılmaktadır. Katılımcı bütçeyi oluşturan ana boyutların yerel ağırlıkları değerlendirmemizde vatandaş katılımı boyutu demokrasi boyutu ile birlikte 0,278 oranına sahip olmuştur. Bu oran da diğer boyutlar içerisinde en fazla öneme sahip olan boyuttur. Görüşme dahilindeki belediyelerde vatandaş katılımı gösterecekleri alanlar mahalle meclisleridir veya mahalle komiteleridir. Mahalle meclisi uygulamasını gerçekleştiren belediyelerde vatandaş katılımı da tüm mahallelerde aynı orana sahip olmamaktadır.

Dünya uygulamalarında ve bu dünya uygulamasını Türkiye’de uygulamaya çalışan belediyelerde katılımcı bütçeleme tek başına değil; sivil toplum kuruluşları, kent konseyleri ve mahalle muhtarları ile birlikte uygulanmaktadır. Sivil toplum kuruluşları, kent konseyleri ve mahalle muhtarları katılımcı bütçe teorisinin tamamlayıcı aktörleridirler. Türkiye’de belediyelerde katılımcı bütçeleme çalışmalarında bu aktörlerden büyük destek almaktadırlar. Uygulayıcı belediyeler de muhtarlar öncülüğünde oluşturulan mahalle komitelerinde vatandaşların katılımı ile aylık, bazı dönemlerde de haftalık toplantılar düzenlemektedirler. Bu toplantılarda mahallelilerin talep ve ihtiyaçları belirlenerek, belediyelerin planları bu isteklere uyarlanmaya çalışılmaktadır. Belediyelerin önemli sorunlarından biri bu toplantıların gerçekleştirilmesinin çok kolay olmamasıdır. Mahalle muhtarlarının tavır ve tutumları bu konuda belirleyici olmaktadır. Tüm mahalle muhtarlarının katılımcılığa, katılımcı bütçelemeye olumlu yaklaştığını söylememiz doğru olmayacaktır. Katılımcı bütçeleme uygulayan belediyeler muhtarları ikna etme aşamasının bir hayli vakit aldığını ifade etmişlerdir. Belediyelerde mahalle muhtarlarının bir kısmı katılımcı bütçelemeyi vatandaşlarla yetkilerini paylaşma olarak görmekte ve bu nedenle yetki paylaşımını kabul etmemektedir. O nedenle çalışmada yer alan belediyelerde katılımcılığın tabandan tavana algılanıp uygulanma sorunu mevcuttur. Bir taraftan da katılımcı bütçelemenin başarı ile sürdürülmesinde titizlikle çalışan muhtarlar da bulunmaktadır. Yerel yönetimler boyutunu oluşturan alt boyutların yerel ağırlıkları içerisinde muhtarlar 0,177 oranında yerel ağırlık ile global sıralamada 10. sıraya sahiptir. Başarılı katılımcı bütçe uygulamalarında muhtarlara yüklenen roller çok fazladır. Fakat görüşme dahilindeki belediyelerde bu rakam mahalle muhtarları faktörünü ön plana çıkarmalarını zorunlu kılmaktadır. Katılımcı bütçenin esasını anlatmak için mahalle muhtarları eğitime tabi tutularak, onlara bunun aslında bir yetki paylaşımı olmadığını; kaynakların etkin, verimli kullanımını sağlamaya yönelik bir çalışma olduğunun bildirilmesi gerekmektedir.

Çalışma göstermiştir ki; ele aldığımız belediyelerde mahalle meclisi toplantılarına katılım yeterli değildir. Vatandaşlar toplantılara sürekli katılım göstermemektedirler. Bazı mahallelerde gerçekleştirilen toplantılardan vatandaşların bilgileri bulunmamaktadır. Görüşme gerçekleştirdiğim belediyelerde internet ve sosyal medya gibi iletişim yolları vatandaşların hizmetine sunulmuştur. Belediyeler yeni kamu mali yönetiminin gereklerini yerine getirmek için hizmet, plan ve faaliyetlerini sanal ortamda paylaşmaktadırlar. Fakat yine de ulaşamadıkları vatandaşlar mevcuttur. Bu nedenle el ilanları, reklamlar gibi çeşitli yollarla da ulaşmaları gerekmektedir. İnternet imkanına sahip olan vatandaşlar için belediyelerin çalışmalarına kolay ve rahat erişim sağlanması, taleplerin iletilmesini kolaylaştırabilir ve belki de yönetimin yanıt verme gücünü de artırabilir. Bu sanal ortam, aynı zamanda, sakinlere, politika oluşturma sürecine katılmak için ihtiyaç duydukları bilgileri sağlamak adına yararlı bir arenadır. Görüşme dahilindeki belediyelerde sosyal medya alt boyutu 0,349 yerel ağırlığa sahipken, 0,079 global ağırlık ile global sıralaması 2’dir.

Çalışmada belediyeler stratejik planın hazırlanmasında iç ve dış paydaşlara başvurduklarını ifade etmişlerdir. Anketler vasıtasıyla ulaşılan paydaşların istek ve talepleri ile hizmetler şekillendirilmektedir. İç paydaşlar, belediye meclis üyeleri ve belediye birim personellerinden oluşmaktadır. Dış paydaşlar ise STK’lar, üniversiteler, kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlardan oluşmaktadır. Bu etkileşim, katılımcılığın belediyelerde başladığı alanlara karşılık gelir. Çalışmada katılımcı bütçeyi oluşturan global sıralamada vatandaş ana boyutunun içerisinde STK’lar birinci sırada yer alan alt boyuttur. Çalışmada katılımcı bütçeleme konusunda belediyelerin en önemli eksikliklerinden bir tanesi personel eğitimi olarak kaydedilmiştir. Çanakkale ve Nilüfer Belediyelerinde katılımcı bütçenin uygulanabilmesinin en önemli nedeni hemen hemen tüm personellerinin katılımcılık ve katılımcı bütçe ile tanıştırmalarıdır. Uyguladıkları sistemleri yeni kamu yönetimi ile bağdaştırabilmeleri, katılımcı bütçeylemede yeni yöntem ve verimlilik artışı arayışlarına çıkmalarına sebep olmaktadır. Katılımcı bütçeleme arayışlarını ortaya çıkaran en önemli sebep belediyelerin yönetim sistemlerindeki bozulmalar ve personellerinin yönetim etiğine ters davranışlarıdır. Bu nedenle çalışmadaki belediyelerde personellerin tavır ve tutumları belirleyici olmuştur.

Çalışmada katılımcı aracı niteliğine sahip unsurlardan biri de kent konseyleridir. Görüşme gerçekleştirdiğimiz belediyelerde kent konseylerinin katılımcılık adına belediyelerle işbirliği halinde oldukları ortaya çıkmaktadır. Yasal anlamda belediyeler üzerinde bir yaptırım olmasa da vatandaşlar nezdinde belediyenin çalışmaları ile ilgili bir kamuoyu oluşturabilmektedir. Türkiye’de kent konseyleri yönetişimin önemli parçalarından biridir. Katılımcı bütçeleme toplantılarına kent konseylerinden katılım da gerçekleşmektedir. Ayrıca belediyelerin çoğunda katılımcı bütçe çalışmalarıyla birlikte gençlik meclisleri, çocuk meclisleri gibi gençleri de bu sürece dahil eden birimler oluşturulmuştur. Nilüfer Belediyesinde gençlerin belirledikleri projeler dahilinde onlara bütçe ayrılarak projeleri gerçekleştirilmektedir. Kent konseyleri de bu birimlerin çalışmalarını yakından takip ederek sürece destek sağlamaktadırlar. Çalışma neticesinde katılımcı bütçeyi oluşturan boyutların global sıralamasında kent konseyleri 5. sırada yer almaktadır.

Çalışma aynı zamanda katılımcı bütçe uygulamasının demokrasi ruhunun oluşumuna zemin hazırladığını ortaya koymaktadır. Belediyelerde demokrasi ana boyutu, yerel ağırlıkları içerisinde 0.227 oran ile vatandaş ana boyutu ile aynı öneme sahiptir. Belediyelerde katılımcı bütçeleme uygulamaları demokratik yönetimin geliştirilmesine katkıda bulunmaktadır. Türkiye’de katılımcı bütçeleme uygulamaları arttıkça demokrasimizin kalitesinin artacağı kuşkusuz bir durumdur. Katılımcı bütçenin döngüsel yapısı ve metodolojisi, süreci kendinden önceden düzenleyen demokratik kurallardan oluşmaktadır. Katılımcı bütçe uygulamamız ile vatandaşlar katılım mekanizmaları vasıtasıyla, kamu işlerine ve kamu politikalarına dahil edilmektedirler. Sadece yönetimlerin onlar için belirledikleri politikaları sorgulamaktan öte artık gerek kendileri gerekse temsilcileri sayesinde bu sürecin bir parçası haline dönüşmektedirler.

10. SONUÇ

Çalışmada katılımcı bütçenin belediyelerde demokrasinin gelişimine katkı sağladığı ön plana çıksa da, diğer yandan demokratik değerler sayesinde insanların yönetimleri üzerindeki düşünce ve güvenleri daha iyi oturmaktadır. Katılımcı bütçeleme, insanları kamusal alan ve konularda daha duyarlı ve daha bilinçli hale getirmektedir. Katılımcı bütçeleme, mahalle toplantılarında, belediyelerde yapılan halka açık tartışma, müzakere gibi bütçe görüşülen alanlarda vatandaş katılımını artıracak ve vatandaşların tüm bütçe sürecine ilişkin farkındalığını artıracaktır. Aynı zamanda çalışmada yer alan belediyelerin ifadelerine göre, bilgi paylaşımı ve irtibat halinde olma gibi çeşitli stratejiler yoluyla vatandaşları sürece katmak yönetim kinizmini de azaltmaktadır. Vatandaşların yönetim ve kamusal faaliyetler hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaları, sivil farkındalığı da beraberinde getirmektedir. Gelişen bu sivil farkındalık sayesinde yönetimlere ve hükümetlere olan eleştirilerde azalmalar meydana gelmektedir.

Çalışmada ele alınan belediyelerin görüşlerine göre katılımcı bütçenin ön plana çıkan yararları devletin vatandaşlarına karşı hesap verebilir hale geldiği ve kamu yönetiminin modernleşmesine katkıda bulunduğudır. Katılımcı bütçe, toplum önceliklerinin yeniden düzenlenmesi ve toplumsal adaletin desteklenmesine yarayan bir araçtır. Vatandaşlar yalnızca gözlemci olmanın ötesine geçerek kamu yönetiminde öncü olarak; tam zamanlı, aktif, eleştirel ve talepkar birer katılımcı olmaktadır. Türkiye’de belediyelerde her şeyden önce katılımcı bütçeleme vatandaşlara temel temizlik, sokakların asfaltlanması, ulaşımda iyileştirmeler ile sağlık ve eğitim merkezleri gibi bayındırlık işleri ve hizmetlerine daha iyi erişim sağlama fırsatı vermektedir. Katılımcı bütçeleme sürecine aktif bir biçimde katılarak vatandaşlar önceliklerini tanımlayabilmekte ve böylelikle de kısmen kısa bir süre zarfında yaşam kalitelerini önemli ölçüde iyileştirme fırsatını yakalayabilmektedirler. Yeni kamu yönetimi anlayışından önceki belediye yönetimlerimizin aksine gözle görülür bir şekilde, katılımcı bütçeleme yönetimin modernleştirilmesi süreçlerini teşvik etmekte ve belediyenin stratejik planlama sürecine katkıda bulunmaktadır. Katılımcı bütçeleme dünya genelinde kırsal alanlarda, çeşitli büyüklüklerdeki şehirlerde, mahallelerde ve topluluklarda da kullanılabilmektedir. Çalışma kapsamındaki belediyelerde çocuklar, gençler, yaşlılar, engelli vatandaşlar gibi tüm vatandaş gruplarına ulaşmaya önem verilmektedir. Fakat her ne kadar stratejik planlar yasal çerçeveye ortaya konulmuşsa da, Türkiye’de katılımcı bütçeleme konusunda yasal dayanaklar henüz mevcut değildir. Ancak mevcut yasal ve anayasal çerçeveleri bu yön ile belirlendiğinde başarıya ulaşılabilecektir.

Çalışmada katılımcı bütçelemenin önemli aktörleri arasında yer alan vatandaş katılımı, belediyelerin ve belediye başkanlarının başarı durumlarını gözler önüne sergilemektedir. Belediye yönetimlerinde çıkarsal hareket etme eğiliminden yöneticileri uzaklaştırabilme özelliğine sahiptir. Katılımcı bütçelemenin başarılı olabilmesi için, sürecin tüm uygulayıcı yönetimler arasında aynı şekilde uygulanmasına gerek yoktur. Ancak uygulayıcılar diğer uygulamalardan vatandaşların ihtiyaçlarına cevap verebilecek ve fayda sağlayabilecek unsurları süreçlerine dahil etmelidirler. Belediyelerde görülmektedir ki; katılımcı bütçeleme için kapasite oluşturmak ve altyapıyı geliştirmek bir gerekliliktir. Bunu yapabilmek, öncelikle seçilen yetkililerin süreci okuyabilecek politik ve mali bilgi donanımına sahip olmalarına bağlıdır. Türkiye’de uygulayıcı belediyelerde ve diğer belediyelerde, arasında belediye yöneticilerinin ve çalışanlarının katılımcı bütçelemeye bakış açıları, uygulamanın başlamasından bitişine kadar belirleyici olduğu görülmektedir. Gerek Türkiye’de gerek dünya uygulamalarında, yönetici ve çalışanlar katılımcı bütçeleme eğitimlerine tabi tutulmaktadır. Bu eğitimler neticesinde katılımcı bütçelemeyi özümseyip belediyelerinin bütçeleme süreçlerine entegre etmeye çalışmaktadırlar. Çalışmayı oluşturan belediyelerdeki çalışan ve yöneticilerin katılımcı bütçelemeye bakış açıları, uygulama başarılarında birebir durumu yansıtabilmektedir. Aldıkları katılımcı bütçeleme eğitimlerini benimseyip yöneticileriyle birlikte kendi belediye bütçeleriyle kaynaştıran ve uygulamaya dökülebilen belediyeler olduğu gibi; bunun tam aksi, personelden yönetime bu konuya mesafeli duran belediyelerde bulunmaktadır. Katılımcı bütçe sürecinin başarılı ve anlamlı olması için karar verme yetkisi kurucu unsurlarla paylaşılmalıdır.

Çalışma Türkiye’de yaşayan vatandaşların belediye düzeyindeki katılımının nasıl gerçekleştiği ve nasıl gerçekleşmesi gerektiği üzerinde önemle durmaktadır. Çalışma, eğer vatandaş, katılımcı yönetim ile ilgili yeni kural ve uygulamalardan faydalanabilirse, temel devlet-toplum ilişkilerinde kayırmacılığın azalacağını, güçlü vatandaşlık ve güçlü demokrasinin gerçekleşebileceğini göstermiştir. Çalışma kapsamındaki belediyeler, katılımcı bütçelemede başkanın bu konuda desteği ile katılımcı bütçeyi uyguladıklarını veya uygulamadıklarını ifade etmişlerdir. Katılımcı bütçeleme yasal dayanağa sahip olmadığından, başkanların fikirleri süreci yönetmektedir. Belediye başkanı ve personel kente ait değerlerin emanetçileridir. Katılımcı bütçeleme uygulaması ise hesap verme fonksiyonunu yerine getirmeye yardımcı olmaktadır. Bu sayede de denetime açık olduğu ön plana çıkarılmaktadır. Ayrıca çalışmada yer alan belediyelerde vatandaşların katılımcı bütçeleme aşamalarına dahil edilmeleri vasıtasıyla kentlilik kültürlerinin gelişimine katkıda bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Vatandaşların büyük bölümünü bütçeleme süreçlerine dahil edip sadece çok ses çıkaranlara değil; sessiz kalan vatandaşlara da erişilmiş olmaktadır. Mahalle toplantılarında sadece örgütlü yapıların talepleri dikkate alınmadan, örgütsüz yapılar da hedeflenerek sürecin kapsamı genişletilmektedir.

Türkiye’de son dönemlerdeki hukuki düzenlemeler ile belediye sınırlarının genişlemesine bağlı olarak, katılımcı bütçelemede kentsel alanlarda sürdürülmeye çalışılan pratikler, kırsal alanlarda uygulama sorunu yaratmıştır. Bunun neticesinde uygulayıcı belediyeler çalışma alanlarını genişletme yoluna gitmişlerdir. Çalışmada sıkça karşımıza çıkan önemli hususlardan biri de vatandaşlarımızın eğitim düzeyleridir. Katılımcılık mekanizmalarını algılayıp uygulayabilme yeteneklerine, eğitim gerekli zemini hazırlamaktadır. Katılımcı bütçeleme uygulayıcıları, bölgelerinde yaşayan vatandaşların eğitim seviyelerinin, sosyo ekonomik yapılarının katılımcı bütçeleme uygulamasının sağlanmasını bırakın; talep ve isteklerde bile farklılık yarattığını ifade etmişlerdir. Sosyo-ekonomik açıdan zayıf mahalleler çöp, kaldırım gibi daha temel belediyeçilik hizmetleri talep ederlerken, sosyo-ekonomik açıdan güçlü mahalleler ise yüzme havuzu, köpek parkları gibi lüks ihtiyaçlara yönelik taleplerde bulunmaktadır. Belediyelerde vatandaşların eğitim durumları ve ekonomik durumları ile ilgili kısa vadeli sonuca dönük çalışmalar yapılamayacağından, vatandaşlara belediyeçilik ve katılımcı bütçe ile ilgili eğitimler sunulma yoluna gidilmiştir.

Çalışmada ele alınan belediyeler katılımcı bütçenin avantajlarının yanında dezavantajlarını da karşımıza çıkarmıştır. Katılımcı süreçler bazı çıkar grupları tarafından amaçlananın dışında yönlendirilebilirler. Çalışma grubumuzdaki belediyelerde bu durum söz konusu olmamıştır. Fakat katılımcı sürece dahil olan kitlelere yeni kitleler de dahil edilerek, çeşitliliğin sağlanmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle örgütlü veya örgütsüz tüm vatandaşlar eğitime tabi tutulmalı ve ilgi çekici çalışmalar gerçekleştirilmelidir. Bu yöntemle tüm vatandaşların iyi yönetim talepleri dikkate alınmalıdır. Türkiye’de belediyelerde katılımcı bütçe çalışmalarına zemin hazırlayabilecek, cinsiyete duyarlı bütçe, kadınlara yönelik mikro kredi çalışmaları, yoksullara yönelik çalışmalar gerçekleştirilmektedir. Bunlar katılımcı bütçe çatısı altında gerçekleştirilmeler dahi, katılımcılığa zemin hazırlayan çalışmalardır.

Çalışmamız göstermektedir ki; belediyelerde katılımcı bütçeleme şeffaflık, hesap verebilirlik ve subsidiarite ilkesinin (hizmette yerellik) uygulanabilirliğine yardımcı olmaktadır. Marjinalize edilmiş ve sesi çıkmayan gruplara seslerini duyurma fırsatı da tanımaktadır. Hükümetleri vatandaşların ihtiyaç ve tercihlerine daha duyarlı hale getirmektedir. Kaynak dağılımı ve hizmet sunumunda performans esaslı ve daha hesap verebilir olma potansiyeline sahiptir. Bunu yaparken, katılımcı bütçeleme hükümetin performansını artırarak demokratik katılımın kalitesini de arttırmaktadır.

Bu çalışma bize ele aldığımız belediyelerin birçoğunun yeni kamu mali yönetimini benimsediğini göstermiştir. Artık belediyeler hantal bürokrasiden arınma yollarını arayıp sadece belediye yönetimi gibi değil bir şirket gibi yönetilmeye başlanmıştır. Bu yönetim değişikliğinin birçok sebebi vardır. Vatandaşların bilgiye kolay ulaşabilmeleri, teknolojik gelişmeler, değişen personel yapısı ve belediyeler arası etkileşim gibi sebepler önde gelmektedir. Tüm kurum ve kuruluşlarda olduğu gibi belediyelerde başarı ve başarısızlık durumlarında belirleyici unsurlardan biri personeldir. Görüşme gerçekleştirilen belediyelerde görülmektedir ki; personellerin vizyonları katılımcı bütçeye bakış açılarını belirlemektedir. Çalışmadan çıkan sonuç çerçevesinde, katılımcı bütçeye ve katılımcılığa demokrasi açısından önem veren personel sayısı Türkiye açısından sevindirici düzeydedir. Katılımcı bütçe çalışmalarını başarıyla sürdüren belediyelerde personellerin bu konuda araştırmacı tavırları dikkat çekmektedir. Vatandaşa yaklaşımları ve vatandaş memnuniyetleri ön plana çıkmaktadır. Personellerin eğitim düzeyleri onların yenilikleri algılama, yorumlama ve boyutlandırma yeteneklerinde belirleyici olmaktadır. Görüşmedeki tüm personel ne yazık ki bu düzeyde değildir. Kurumlarında uyguladıkları katılımcı mekanizmalardan ve hatta bütçeden haberdar olmayan mali hizmetler yetkilisi veya yetkilileri de mevcuttur. Belediyelerde yeni yönetim çabaları bulunsa da, birimler arasında iletişim bozukluğunun olduğu, çalışma takibinin olmadığı bu çalışmada karşımıza çıkmıştır. Birimler arası etkileşimi sağlayamayan personelin vatandaşlar ve diğer paydaşlar ile etkileşim halinde bulunmalarını beklemek de doğru olmayacaktır.

Çalışmada çıkan sonuca göre, sadece belediye personelinin katılımcı bütçelemede payı olduğunu söylememiz doğru olmayacaktır. Belediye personeli, katılımcı bütçe uygulamalarını ne kadar iç işleyişte uygulamaya çalışsa da, üst yöneticinin ve başkanın katılımcı bütçeye bakış açısı belediyelerde esas belirleyici olmaktadır. Görüşme dahilindeki personellerin önemle üzerlerinde durdukları husus belediye başkanları ve üst yöneticilerin katılımcı bütçenin ve katılımcılığın iki rol üzerinde döndüğünü kabul etmeleri gerektiğidir. Bu rollerden ilki tartışmasız vatandaşdır. İkinci rol de belediye kurumu çalışanlarıdır. Üst yönetim, tepe yönetimi belediye personelinin fikirlerine başvuruyorsa, katılımcılık felsefesini takip ettiğini söyleyemeyiz. Katılımcılık tabandan tavana tüm unsurlar için rol dağılımını göze almaktır. O nedenle üst yönetim personelinin eş zamanlı olarak iki role sahip olduğunu düşünmesi gerekmektedir. Personel aynı zamanda hizmet bekleyen vatandaşdır. Örneğin Osmangazi Belediyesinde sınırları içerisinde ulaşım sorununa birebir tanıklık eden bir personele danışarak ulaşım sorunları ile ilgili önlemler alınması yoluna başvurulmuştur. Sorunları örgüt içerisinde gelen geri bildirimlerle çözmeye çalışmak oldukça akıllıca görülmektedir. Bu da öncelikle katılımın içeride benimsendiğini ortaya koyar. Çalışma dahilinde bu stratejiyi, bu anlayışı benimseyen belediyeler personellerinden büyük oranda faydalanabilmektedir. Bir nevi sahaya adamlarını deneysel olarak indirmiş olmaktadırlar. Osmangazi Belediye’sin de doğrudan katılımcı bütçe uygulandığını söylemek doğru olmayacaktır. Fakat bu gibi çalışmaları gerçekleştirerek katılımcılık mekanizmalarını sağladıklarını ifade edebiliriz. Yine personele ait kurum memnuniyeti anketi, vatandaş anketi ve fikir yarışmaları katılımcı bütçenin alt yapısını oluşturan çalışmalardır.

Katılımcı bütçeleme, sadece belediyelerin vatandaşlara karşı sorumluluklarını yerine getirme ve bir hesap verme aracı değildir. Aynı zamanda vatandaşların medenileşmesini sağlayan, toplumsal entegrasyonun, bütünleşmenin ve soyut değerlerin somutlaşmasını sağlayan bir araçtır.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde katılımcı bütçeleme uygulama örneklerini artırabilmemiz için yasal düzenlemelere ihtiyaç duyulmaktadır. Nasıl ki 5018 sayılı KMYKK ile birlikte tüm kurumlar kamu kaynaklarını etkili, verimli ve ekonomik ilkeler çerçevesinde kullanmaya çalışıyorsa, katılımcı bütçeleme ile ilgili de yasal düzenlemelere yer verilirse, bu uygulama keyfilikten çıkarak bir gerekliliğe dönüşecektir. Yöneticilerin, çalışanların kişisel düşüncelerine göre yönlendenen uygulanması gereken bir aşamaya dönüştürülebilir. Çalışmada yer alan belediyelerde ortak nokta yasal düzenlemenin bir zorunluluk yaratması istediğidir. Yasal düzenleme, katılımcı bütçeleme ile hiç tanışmamış; bilgiye ulaşmamış belediyeler için bir rehber oluşturmuş olacaktır. Üniversiteler yasal çalışmaların uyumu ve temelleri açısından rehber oluşturabilecek kurumlar içerisinde yer almaktadır. Uygulayıcı ülkelerin yasal mevzuatlarının araştırılıp belediyelere uyumluluk çalışmalarında destek sağlanması, bu konuda geçerli olabilecek önemli bir yöntemdir. Geçmiş dönemlerde Türkiye’de uygulanmaya çalışılan katılımcı bütçe çalışmalarının başarıya ulaşmamasında, yasal mevzuata dayanmadan yöneticilerin kendi kişisel düşüncelerini yansıtmaya aracı olarak katılımcılığı ve katılımcı bütçeyi kullanmalarının yattığı söylenebilir.

Türkiye’de katılımcı bütçe uygulamalarında mevcut yöntemler yeterli değildir. Katılımcı bütçelemenin gerçekleştirilebilmesi için öncelikle katılımcılık kültürünün, yerel yönetimlerin ve demokrasinin temel eğitim müfredatımıza dahil edilmesi gerekmektedir. Katılımcı bütçelemeye kalkınma planlarında, hükümet politikalarında yer verilmesi gerekmektedir. Hükümetler, katılımcı bütçelemeyi uygulamaları için belediyelere teşvikler sağlamalı; uygulayan belediyelere daha fazla bütçe aktarımı gerçekleştirmelidir. Geleceğin Türkiye’sinde tüm yerel yönetim sisteminin içerisinde katılımcılığın bir değişmez unsur haline geleceğini vatandaşların aktif yönetim içerisinde yer alacağını umuyor ve bekliyoruz.

Altıngöz Zarplı, S. (2022). Kamu Bütçelemesinde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye’de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1069-1088.

Etik Beyan

“Kamu Bütçelemesinde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye’de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma doktora tez çalışmasından üretildiği için o dönemde etik kurul iznine ihtiyaç duyulmamıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Açıkalin, O. ve Saltık, A. (2007). Kalkınmada Yeni Kavram ve Stratejiler, *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 5-27.
- Ağdeniz, Ş. ve Küçükaycan, D. (2021). Küreselleşmenin Türk Devlet Muhasebesine Etkileri ve Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi, E. Öz, U. Sandalcı ve İ. Sandalcı (Ed), *Küresel Mali Sorunlar ve Muhtemel Çözümler*, (ss.361-388), İstanbul: Legal Yayıncılık.
- Baierle, S. (1998). The Explosion of Citizenship: The Emergence of a New Ethical-Political Principle in Popular Movements in Porto Alegre, Brazil., S.E.Alvarez (Ed), *Cultures of Politics/Politics of Cultures: Re-visioning Latin American Social Movements*, New York:Routledge.
- Berman, E. (1997). Dealing with Cynical Citizens, *Public Administration Review*, 57 (2), 105-112.
- Berner, M.(2001). Citizen Participation in Local Government Budgeting, *Popular Government*, 66(3), 23-30.
- Bland, R. L. ve Rubin, I. S. (1997). *Budgeting: A Guide for Local Governments. International City County Management Assn.*
- Bilge, S. (2010). Bütçelemede Yeni Bir Yaklaşım: Katılımcı Bütçeleme, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 47 , (542), 52. http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/sayi_596.html, 10 Şubat 2016.
- Bilge, S. ve Küçükaycan, D. (2014). Belediyelerde Bütçe Saydamlığı: Mali Hizmetler Birim Yöneticileri Üzerine Bir Araştırma, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 51(596), 101-123.
- Bursalıoğlu, A. S. ve Sakınç, S. (2014). Bütçelemede Demokratik Bir Değişim: Katılımcı Bütçeleme, *Electronic Journal Of Vocational Colleges*, 1. (Çevrimiçi) http://www.ejovoc.org/makaleler/may_2014/pdf/01.pdf, 11 Mart 2016.
- Cabannes, Y., (2004). Participatory Budgeting: A Significant Contribution To Participatory Democracy, *Environment and Urbanization*, 16(1), 27-46.
- Callahan, K., & Holzer, M. (1999). Results-Oriented Government: Citizen Involvement In Performance Measurement. *Performance & Quality Measurement in Government. Issues and Experiences* (ss: 51-64) Chatelaine Press: Burke, VA.

Altıngöz Zarplı, S. (2022). Kamu Bütçelemesinde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye’de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1069-1088.

Community Pride Initiative. (2005). Bringing Budgets Alive (Participatory Budgeting In Practice). Oxfam UK Poverty Programme, UK. [http://portugalparticipa.pt/upload_folder/table_data/bf35a6de-ea03-4370-b63d-96edd4424395/files/Bringing_budgets_alive.pdf.- \(10.03. 2016\)](http://portugalparticipa.pt/upload_folder/table_data/bf35a6de-ea03-4370-b63d-96edd4424395/files/Bringing_budgets_alive.pdf.- (10.03. 2016))

Ebdon, C. (2002). Beyond The Public Hearing: Citizen Participation In The Local Government Budget Process. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 14(2), 273-294.

Ebdon, C., & Franklin, A. L. (2006). Citizen Participation In Budgeting Theory. *Public Administration Review*, 66(3), 437-447.

Emil, F, Yılmaz, H. H, Kerimoğlu, B. (2012). *Yerel Yönetimler Maliyesi*, Ankara: Ofset Baskı.

Ergen, Z. (2012). Yönetimden yönetişime: Katılımcı bütçeleme modeli. *Maliye Dergisi*, 163(17), 316-334.

Franklin, A. L., & Ebdon, C. (2005). Are we all touching the same camel? Exploring a model of participation in budgeting. *The American Review Of Public Administration*, 35(2), 168-185.

Goldfrank, B. (2006). *Lessons From Latin American Experience in Participatory Budgeting*. https://www.researchgate.net/publication/253455515_Lessons_from_Latin_American_Experience_in_Participatory_Budgeting

İzci, İ.(2014). *Katılımcı Yerel Yönetim*, İstanbul: Kalkedon Yayınları.

Lerner, J. (2011). Participatory Budgeting: Building Community Agreement Around Tough Budget Decisions. *National Civic Review*, 100(2), 30-35.

Meriç, M. (2013). Bütçe Sistemlerinde Dönüşüm ve Değişim. F. Altuğ & A. Kesik & M. Şeker (Ed). *Kamu Bütçesinde Yeni Yaklaşımlar*, (ss.155-171), Ankara: Seçkin Yayınları.

Moynihan, D. P. (2007). Citizen Participation in Budgeting: Prospects for Developing Countries. In Anwar Shah (Ed.), *Participatory Budgeting*,(ss. 53-85). Washington D.C. The World Bank.

Özen, A. Yontar, İ. G. (2009). Katılımcı Demokrasi Anlayışında Bütçeleme: Katılımcı Bütçeleme, *Maliye Dergisi*, 156, 280-293.

Patton, M. Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. SAGE Publications, inc.

Sintomer, Y. (2008). Du savoir d’usage au métier de citoyen? *Raisons politiques*, (3), 115–34.

Tzeng, W. ve Wu, W. (2014). *Challenges in the Adoption of Participatory Budgeting in Taiwan: A Perspective of Budgetary Politics*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), University of North Texas.

Global Campaign on Urban Governance. (2004). 72 frequently asked questions about participatory budgeting. UN-HABITAT.

Wampler, B. (2000). “A Guide to Participatory Budgeting”, <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/A-Guide-to-Participatory-Budgets.pdf>, 4 Şubat 2015.

Wampler, B. (2007). A Guide to Participatory Budgeting, A. Shah (Ed.), *Participatory Budgeting. Public Sector Governance and Accountability Series* (ss.21-36), <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/ParticipatoryBudgeting.pdf>

Yıldırım, A. ve Şimşek, H (2016). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (6.Baskı). Seçkin Yayınları.



Turistlerin İsraf Eğilimlerine İlişkin Yönetici Algıları *

Oğuz ÇAM **

Hüseyin PAMUKÇU ***

Öz

Bu araştırmanın amacı, turistlerin israf eğilimlerine ilişkin otel işletmeleri yöneticilerinin algılarını değerlendirmektir. Turistlerin tüketim davranışları ve alışkanlıklarının belli bir çerçevede sunulması, israfa ilişkin bilgilerin etkili bir şekilde ortaya konulması, turistlerin tüketim davranışları hususunda turizm literatürünün geliştirilmesi, geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerindeki tüketimle (yiyecek-ıçecek, enerji, su, sarf malzemeleri, zaman vb. gibi) ilgili bilgi edinilmesi, turist davranışları dolayısıyla da turizm konusunda önem arz etmektedir. Bu araştırmanın yöntemi, nitel araştırma yöntemi; veri toplama aracı ise, görüşme tekniğidir. Elde edilen veriler, içerik analizi ve betimsel analiz tekniği değerlendirilerek analiz edilmiştir. Nitel verileri analiz etme evresinde NVivo isimli istatistikî paket programından yararlanılmıştır. Araştırmanın evrenini, geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleri oluşturmaktadır. Araştırmanın sonucunda geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerine gelen turistlerin pek çok israf eğiliminin bulunduğu, bu israf eğilimlerinin birbirlerine göre benzerlik ve farklılıklar gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketim, İsraf, Otel, İşletme, Turist.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Executive Perceptions of Tourists Regarding the Waste Tendencies

Abstract

The purpose of this research is to evaluate the perceptions of hotel business managers regarding the waste tendencies of tourists. Presenting the consumption behaviors and habits of tourists in a certain framework, presenting information about waste effectively, developing tourism literature on the consumption behaviors of tourists, consumption in traditional and halal concept hotel businesses (food-beverage, energy, water, consumables, time, etc.) is important in terms of tourism due to tourist behavior and obtaining relevant information. The method of this research is qualitative research method; the data collection tool is the interview technique. The obtained data were analyzed by evaluating the content analysis and descriptive analysis technique. In the phase of analyzing qualitative data, statistical package program named NVivo was used. While forming the universe of the research, traditional and halal concept hotel businesses; the sample consists of traditional and halal concept hotel businesses located in Antalya. As a result of the research, it has been revealed that there are many waste tendencies of tourists coming to traditional and halal concept hotel businesses, and these waste tendencies show similarities and differences according to each other.

Keywords: Consumption, Waste, Hotel, Business, Tourist.

Article Type: Research Article

* Bu çalışma yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** Bil. Uz., Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İnanç Turizmi Bölümü, oguzcam911@gmail.com, Orcid ID: 0000-0003-3222-3367.

*** Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, hpamukcu@aku.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-9673-5604.

1. GİRİŞ

Tüketim, insanların hayatları boyunca yaptıkları bir eylemdir. Bundan dolayı tüketim hususu, insanların yaşantılarında önemli bir yere sahiptir. İnsanların sahip olduğu fikir, inanç ve unsurlar kendilerinin tüketim davranışlarını etkilemektedir (Çolakoğlu, Türk, Başar ve Gül, 2013; Erciş ve Türk, 2014; Çam ve Avcı, 2021). İsrâf da, bir tüketim davranışdır ve bu durumdan etkilenmektedir. İsrâf, çeşitli disiplin kollarında araştırılan bir kavramdır (Yıldırım, 2019: 43). İsrâf kelimesi, Arapça kökenlidir. İsrâf, sözlükte gaflet, hata, cehalet, sınırı aşma manasına karşılık gelen şeref kökünden ortaya çıkmıştır (Soysaldı, 2005: 94; Eskikurt ve Akgül, 2016: 528). İsrâfi sadece mal-mülk, yiyecek-ıçecek ve mali hallerle sınırlı olduğunu düşünmek, söz konusu kavramın manasını daraltmaktadır. İsrâf kavramının sınırları daha geniş biçimde maddi ve manevi her çeşit nimetin amacının dışında değerlendirilmesi, gereksiz biçimde kullanılması ve savurganlık olarak değerlendirilmektedir. Gereksiz olarak musluklardan su akıtılması, amaçsızca tüketilen elektrik ve enerji sarfiyatı israf olduğu gibi, kişilerin zamanlarını boşa harcamaları ve sağlıklarına zarar verebilecek davranışlarda bulunmaları da bir çeşit israf olarak değerlendirilmektedir (Sancaklı, 2013: 47-48). İsrâf, kişilerin ve toplulukların yapısını olumsuz şekilde etkileyen ve israf sebebiyle toplulukların ağır bedeller ödedikleri yaygın ve bulaşıcı hastalık olarak görülmektedir (Kayhan, 2006: 152-153). İsrâf, İslamiyet'te, kişinin yaptığı her durumda sınırı aşması manasıyla beraber bireyin elinde bulundurduğu maddi-manevi varlığını, düşünmeden, yerli yersiz ve lüzumsuz bir biçimde tüketmesi olarak da açıklanabilmektedir. Böyle israf yapan kişilere ise müsrif denilmektedir (Soysaldı, 2005: 94; Eskikurt ve Akgül, 2016: 528). İslam dini, israf olarak nitelendirilen müsrifliklerin nitelik ve nicelikleriyle beraber israfın sebep ve sonuçlarının tespit edilmesini sağlayarak farklı çözüm önerileri sunmaktadır (Kayhan, 2006: 152-153). İsrâf, ulusal ve uluslararası ölçekte büyük bir sorun olarak görülmektedir. Hem dünyada hem de Türkiye'de israfın önlenmesine veya azaltılmasına yönelik gerçekleştirilen birtakım çalışmalar (Hahtala vd., 2008; Haberler, 2011; WRAP, 2012; Greencook, 2012; Lipinski vd., 2013; Morino, 2014; Ywaste, 2016; FUSIONS, 2016; FoodBlessed, 2016; Gökdeniz, 2017; Hotel Restaurant, 2017; Turuncu Bayrak, 2018; The Global FoodBanking Network, 2018; FeedBack, 2018; Winnow, 2018; Robin Hood Army, 2018; Campus Kitchens Project, 2018; Türkiye Otelciler Federasyonu, 2018; Ruhun Doysun, 2018; Gıda İsrâfını Önleme ve Bilinçlendirme Platformu, 2018; Erik, 2019; Erik ve Pekerşen, 2019; Hidden Harvest, 2019; Food and Agriculture Organization, 2019; Zero Hunger Challenge, 2019; Stop Wasting Food, 2019; Too Good To Go, 2019; Yuniati, 2021; OECD Gıda Zinciri Analiz Ağı, 2022; African Postharvest Losses Information System, 2022) bulunmaktadır. Bu çalışmaların hedefi, genel olarak israfı önlemek veya azaltmaktır. Bu tür çalışmaların işleyişinde hem ülke içi hem de ülkeler arası birtakım benzerlik ve farklılıklar görülebilmektedir. Günümüzün önemli problemleri arasında bulunan israfın önüne geçilebilmesi amacıyla farklı çözüm yollarının ortaya konulması, farklı düşünce, çalışma ve projelerin meydana getirilmesi, israf konusunda bilinçlilik duygusunun oluşturulması gerekmektedir. Bireysel ve toplumsal anlamda herkes kendi üzerine düşen sorumluluğu yerine getirdiği takdirde israfın da önleneceği ya da azalacağı tahmin edilmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Araştırmanın literatür taraması çerçevesinde ele alınan konular, turizmde israf ile geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleridir. Bu konular, araştırmanın temel yapısını güçlendirmekte ve araştırmanın anlamının pekiştirilmesine yardımcı olmaktadır.

2.1. Turizmde İsrâf

Turizm, israf probleminin yaşandığı sektörlerden biridir. İsrâfın yaşandığı sektörler arasında yer alan turizm sektöründe israf konusunun üzerinde önemle durulması gerekmektedir. Turistler, turizm sektöründe israfı sebebiyet veren turizm paydaşlarından biridir. Turistler turistik amaçlı gittikleri işletmelerde personelin davranışlarının, ürün ve hizmet sunumlarının güzel ve etkili olmasını beklemekte, beklentileri karşılanırsa memnun olmakta, beklentileri karşılanmazsa da memnun olmamaktadırlar. Bu memnuniyet durumu, turistlerin davranışlarını etkilemektedir ve onların israf eğilimlerini azaltma veya artırma noktasında etkilidir. Zira Turistler turistik açıdan memnun olmak istemekte, bu doğrultuda da istek ve gereksinimlerinin yerine getirilmesini beklemektedirler (Ayaz ve Sorgun, 2020). Turistlerin memnuniyetleri, kullanım alanlarının düzeni ve uygunluğu, dekorasyon, atmosfer, turistik ürün ve hizmetlerin özelliği, yeterliliği ve çekiciliği vb. gibi pek çok faktörden etkilenmektedir (Sukhu, Choi, Bujisic ve Bilgihan, 2019; Demirdelen Alrawadieh, Dinçer ve İstanbullu Dinçer, 2020). Ayrıca turistik ürün ve hizmetlerin turistler tarafından önemli olarak görülmesi de, turistlerin memnuniyetleri üzerinde etkilidir (Tekin, Turhan ve Turhan, 2019). Literatürde konuyla ilgili olarak da; turistlerin turistik memnuniyetlerini artırmak için yiyecek-icecek ve hizmet türünlüğünün yeterinden çok artırılması, turistik hizmette sınır tanınması, turistlere karşı aşırı müsamaha gösterilmesi ve lüks konsept adı altında sınırlayıcı uygulamalardan kaçınılması gibi uygulama yönelik öğelerin, israfın artış göstermesinde önemli bir etkiye sahip olduğuna değinilmektedir. Ayrıca turistik açıdan memnun olmayan turistlerin tüketim davranışlarında ve israf eğilimlerinde görülmesi beklenen olumsuz durumların geniş zaman içerisinde turizm sektörüne ciddi anlamda zararlar vermesi söz konusudur (Özkan buzlu, 2019).

Turizm, kişilerin hayatlarını devam ettirdikleri ve çalıştıkları alanların dışındaki yerlere geçici olarak yaptıkları hareketleri, bu yerlere konaklamaları sırasında yaptıkları aktiviteleri ve insanların ihtiyaçlarını yerine getirmek amacıyla oluşturulan imkânları içermektedir ve su kaynakları ile diğer doğal kaynakların yoğun şekilde tüketilmesinde de etkilidir (Mathieson ve Wall, 1982; Gössling, 2002; Güneş, 2011; Duyar ve Bayram, 2019; Çam ve Çelik, 2022). Bundan dolayı konaklama, turizmin olmazsa olmaz öğelerinden bir tanesidir. Konaklama işletmelerinin çevre üstündeki etkileri olabildiğince karmaşık ve çeşitlidir. Aydınlatma, soğutma, ısınma, yemek pişirme, temizlik, yüzme, banyo, golf alanları ve benzeri yeşil alanların sulanması gibi ihtiyaçlar göz önüne alındığında dünya üzerindeki bütün otel işletmelerini kullanan ziyaretçilerin gündelik kaynak tüketimlerinin olabildiğince fazla olduğu ifade edilebilir. Öyle ki bazen konaklama işletmeleri, mikro-makro seviyedeki çevresel etkilerin daha nadir görüldüğü hassas ekosistemler, tarihi alanlar gibi yerlerde planlanmaktadır.

İsrâf, İslam dininde ve turizm sektöründe önemli problemlerden biri olarak görülmekte (Yıldırım, 2019: 4) ve en çok turizm sektöründe yaşanmaktadır (Turuncu Bayrak, 2018). İsrâf, turizm sektöründe çokça yaşanmakta ve israfı aza indirmek için çalışmalara gereksinim duyulmaktadır (Sandıkcı, Mutlu ve Kabakulak, 2019: 125). Turizm sektöründeki israfın kayda değer bir bölümü otel işletmelerinde yaşanmaktadır (Yıldırım, 2019: 78). İsrâf, turizm sektöründeki otellerde kayda değer bir konu halindedir. Zira otel işletmesi içinde yer alan her bir misafir gün içerisinde birçok alanda enerji, su ve gıdanın israf olmasına neden olmaktadır (Radwan, Jones ve Minoli, 2010: 176; Yıldırım, 2019: 76).

Konaklama işletmelerinde su olmadan hizmet üretiminin ve sunumunun yapılması neredeyse imkânsızdır. Enerji ve su kullanımı birbiriyle ilişkili olduğundan dolayı bir otel işletmesinde su yönetimi enerji yönetiminden ayrı tutulmamaktadır. Otel işletmesinin değerlendirdiği makine ve donanımların çevre dostu olması, hem enerji hem de su tasarrufunun yapılması anlamına gelmektedir

(Emeksiz, 2007; Güneş, 2011: 47). Konaklama işletmeleri, hem sınırlı su kaynakları üstünde bir baskı ortaya koymakta hem de su kaynaklarının farklı amaçlar ile kullanımını artırmaktadır. Turistler, yüksek oranda su tüketimi gerçekleştirmektedirler. Çoğunlukla turistler, kalitesi standartlarının altında olan ya da su tüketimi hususunda sınırlamaların söz konusu olduğu destinasyonlarda konaklamayı istemezler. Öbür yandan ise turistlerin sebep oldukları düzensiz su tüketiminin uzun dönemli etkileri de olabildiğince önemli boyutlardadır. Su tüketiminin çoğu banyo, duş, çamaşırhaneler, bahçe sulama, yüzme havuzları, spor etkinliklerine ve golf sahalarına gitmektedir. Aylık toplam müşteri sayısı, aylık toplam yemek servisi sayısı ve aylık toplam çamaşırhane yükü, otel işletmesinin aylık toplam enerji ve su kullanımını beraber etkilemektedir (Emeksiz, 2007; Güneş, 2011: 47-48). Bu sebeple önemli turizm destinasyonlarının çoğu su sıkıntısı yaşayan ya da bu hususta potansiyel alanlardır (Cooper vd., 2008; Güneş, 2011: 48).

İsraf, gerek sürdürülebilirlik gerekse de kaynakları tam ve verimli kullanmak bakımından turizm sektörüne büyük bir darbe vermektedir. Turizm sektöründe görülen israfın olumsuz etkilerinin gelecek zamanlarda daha yoğun olarak hissedileceği tahmin edilmektedir. Bu tahminin temeli, turistik kaynakların aşırı kullanımıyla beraber ortaya çıkan olumsuz turistik duruma dayanmaktadır. Bu durum ise, turistik kaynakların zaman içerisinde çeşit ve sayılarının azalması ve daha kötüsü de yok olmakla karşı karşıya kalmasına yöneliktir.

Turizm sektöründe yaşanan israftan dolayı hem doğrudan hem de dolaylı olarak turizm sektörüyle ilişkisi olan birçok sektörün olumsuz olarak etkilendiği düşünülmektedir. İsrafın sektörler üzerindeki olumsuz etkilerinin zincirleme olarak yayılım göstermesi, bu unsurun göz ardı edilmemesi gereken büyük bir sorun olduğunu ve etki alanlarının çok geniş olduğunu akıllara getirmektedir. Turistlerin davranış ve tutumları, turizm sektöründe son derece önemlidir. Turizm etkinlikleri ve aktiviteleri esnasında gerçekleşen israfların büyük bir bölümünün turistler tarafından gerçekleştirildiği tahmin edilmektedir. Dolayısıyla turistlerin israf eğilimleri, değerlendirilmesi gereken önemli bir husus olarak görülmektedir.

2.2. Geleneksel ve Helal Konseptli Otel İşletmeleri

Geleneksel otel işletmeleri, geleneksel turistik ürün ve hizmetlerin sunulduğu konaklama işletmeleri birimlerinden biridir. Bu tür işletmelerde genellikle geleneksel yönetim anlayışı benimsenmekte, bu doğrultuda da hedef turist kitlesi belirlenmekte ve turistlere yönelik geleneksel turistik ürün ve hizmetler sunulmaktadır. Konukların geleneksel konaklama işletmelerinde otel tercihleri; konum, hizmet kalitesi, temizlik gibi etmenlerden etkilenmektedir (Lutz ve Newlands, 2018; Demirdelen Alrawadieh vd., 2020: 4). Geleneksel konaklama işletmelerinde bir otelin konumu, genel otel tecrübesinin (memnuniyet ya da memnuniyetsizlik) vazgeçilmez bir bileşeni olarak kabul görmektedir (Masiero, Yang ve Qiu, 2019; Demirdelen Alrawadieh vd., 2020: 6). Geleneksel konaklama işletmelerinde konuk memnuniyeti; odaların ve ortak kullanım yerlerinin uygunluğu, konuk odasının dekorasyonu, ambiyans, odadaki imkânlar gibi pek fazla öğeden etkilenmektedir (Sukhu vd., 2019; Demirdelen Alrawadieh vd., 2020: 7).

Alanyazında İslam Hukuku ile uyumlu olan otel (Henderson, 2010), İslami otel (Razalli, Abdullah ve Hassan, 2012), helal otel (Sriprasert, Chainin ve Rahman, 2014; Battour ve Ismail, 2016), tesettür otel (Sehlikoğlu ve Karakaş, 2016), Müslüman dostu ya da muhafazakâr otel (El-Gohary, 2016; Battour ve Ismail, 2016) ve benzeri gibi çeşitli adlar ile açıklanmasına karşın belli bir ortak özelliklere sahip olan bu oteller, genel bakış açısıyla helal otel olarak adlandırılmaktadır. Saad, Ali ve Abdel-Ati (2014), helal otel işletmelerini, İslami kaidelere uygun, İslami turistik hizmet veren işletmeler olarak açıklamaktadırlar. Arpacı (2015), helal oteli, İslami kaideler gereğince tasarımı

yapılmış ve temel fonksiyonu insanların geceleme yapma gereksinimlerini karşılamak olan ve bunun yanında müşteri topluluğunun eğlenme, içme-yeme ihtiyaçlarını İslami inanç ve kaidelere uygun bir biçimde yerine getiren kuruluş olarak açıklanmaktadır.

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinin turistik arz ve talep bakımından turizm sektöründe önemli bir yeri bulunmakta ve bu tür otel işletmelerine giden turistlerin sayısı zaman geçtikçe artmaktadır. Genel olarak geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleri arasında farklar vardır. Bu farkların en önemli ise, helal konseptli otel işletmesinin İslami kurallara uygun olarak tasarlanması ve işletilmesidir (Mahamood, Fikri ve Nor, 2018; Buyruk ve Aydemir, 2019). Helal turizm kapsamında sunumu yapılan otelcilik hizmetleri, geleneksel otelcilik hizmetlerinden farklı bir içeriğe sahiptir (Tekin ve Turhan, 2017: 314). Helâl turizm anlayışına sahip oteller, geleneksel otellerden sundukları hizmetler ve hitap ettikleri tüketiciler yönünden farklılıklar göstermektedir. Bu farklılıklar, otel işletmesinin kuruluş felsefesi, işe alma süreçleri, hitap edilen müşteri profili, personelin yetkinlikleri olarak sıralanabilmektedir. Bu yönden helal turizm anlayışına geçen geleneksel otellerin bütüncül bir değişim yolunu da benimsemesi gerekmektedir (Seçilmiş, Demir ve Akın, 2017: 764).

3. YÖNTEM

Bu araştırmanın problemi, geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerine gelen turistlerin tüketim davranışlarının nasıl olduğunun ve bu tüketim davranışlarının birbirlerine göre benzer ve farklı yönlerinin tespit edilmesinde otel işletmeleri yöneticilerinin bakış açılarından yeterince yararlanılmamasıdır. Araştırmanın amacı, turistlerin israf eğilimlerine ilişkin otel işletmeleri yöneticilerinin algılarını değerlendirmektir. Bu çalışmada geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerindeki yöneticilerin turistlerin israf eğilimlerine ilişkin algıları ortaya konmuştur. Araştırma, geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinde yaşanan israfın saptanması ve karşılaştırılması bağlamında önem taşımaktadır. Araştırma kapsamında geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerine gelen turistlerin israf eğilimleri nelerdir ve bunlar birbirlerine göre benzerlik ve farklılıklar taşımaktadır? sorularına yanıt aranmaktadır. Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Öncelikle görüşme formu soruları oluşturulmuştur. Görüşme formu soruları oluşturulurken İlyasov (2017) ve Özkan Buzlu'nun (2019) çalışmalarından yararlanılmış ve genel olarak görüşme formu soruları üzerinde çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Görüşme formunda yer alan soruların cevaplarının geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleri yöneticilerinden telefon veya internet üzerinden randevu alınarak, e-posta yoluyla yazılı olarak, Zoom, Skype, WhatsApp vb. programlar üzerinden yüz yüze görüşülerek, telefon yoluyla ve benzeri şekillerde alınabileceği ifade edilerek söz konusu araştırmanın verileri görüşmeler yoluyla elde edilmiştir. Araştırmanın verileri ise, içerik analizi ve betimsel analiz tekniği değerlendirilerek analiz edilmiştir. Nitel verileri analiz etme evresinde NVivo isimli istatistikî paket programından yararlanılmıştır. Araştırma kapsamında değerlendirilen veri toplama aracı ve analizi, etkili ve detaylı bilgilere ulaşmak açısından uygun, önemli ve gerekli görülmüştür. Bu çalışmada amaçlı örnekleme kullanılmıştır. Amaçlı örneklemede araştırmacı kimlerin tercih edileceği hususunda kendi yargısını değerlendirmekte ve araştırmanın amacına uygun olanları tercih etmektedir (Balcı, 2006; Baran, Batman ve Yıldız, 2017). Nitel araştırmalarda örnekleme derinlemesine araştırmak için örneklem grubu küçüktür. Bu sebepten dolayı rastgele örnekleme yerine amaçlı örneklemin seçilmesi daha doğru bir yaklaşımdır (Miles ve Huberman, 1994; Baran vd., 2017). Araştırma kapsamında 16 Mayıs 2020 - 14 Nisan 2022 tarihleri arasında katılımcılar ile görüşmeler yapılmış olup, görüşmelere katılanların sayısı kırk yedi ile sınırlıdır. Katılımcılar genellikle otel işletmesinin üst kademesinde bulunan kişilerdir. Görüşmelere katılan kişilerin objektif şekilde ve özellikle soruları dikkatli okuyup bu doğrultuda yanıtlar verdikleri varsayılmıştır. Araştırmanın evrenini, geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleri oluştururken; örneklemini ise,

Antalya’da yer alan geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleri oluşturmaktadır. Bu örneklem kapsamında Antalya’da yer alan, araştırmaya katılmayı kabul eden 23 geleneksel konseptli otel işletmesinden toplam 34, 6 helal konseptli otel işletmesinden de toplam 13 kişiye ulaşılmıştır. Geleneksel konseptli otel işletmeleri katılımcılarının kodları, geleneksel konseptli otel işletmesi (GKOİ) kodunun hemen akabinde sayma sayılarının sıralanmasıyla oluşturulmuştur. Helal konseptli otel işletmeleri katılımcılarının kodları, helal konseptli otel işletmesi (HKOİ) kodunun hemen akabinde sayma sayılarının sıralanmasıyla oluşturulmuştur.

Araştırma kapsamında Kastamonu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu’nun 25.12.2020 tarihli, 93 sayılı onayı ile etik komite onayı alınmıştır. Araştırmanın gerçekleştirilmesinde herhangi bir mahzur görülmemiştir.

3.9. Bulgular ve Yorum

Araştırmaya katılanların demografik bilgileri şöyledir; Katılımcıların 33’ü erkek, 14’ü kadındır. Katılımcıların 32’si evli, 14’ü bekârdır. Katılımcıların biri de medeni durumunu belirtmemiştir. Katılımcıların 22’si üniversite mezunu, 16’sı lise, 5’i lisansüstü, 3’ü ilköğretim mezunudur. Katılımcıların biri de eğitim durumunu belirtmemiştir. Katılımcıların 18’i 42-49 yaş arasında, 12’si 34-41 yaş arasında, 9’u 26-33 yaş arasında, 6’sı 50 ve üzeri yaşında, 2’si 18-25 yaş arasındadır. Katılımcıların 17’si 4001-6000 TL arası, 9’u 2001-4000 TL arası, 8’i 6001-8000 TL arası, 5’i 8001-10000 TL arası, 6’sı 10001 TL ve üzeri, 1’i 2000 TL ve altı kişisel gelire sahiptir. Katılımcıların biri de kişisel gelir aralığını belirtmemiştir. Katılımcıların 8’i ön büro müdürü/şefi, 6’sı satış pazarlama müdürü/şefi, 6’sı insan kaynakları müdürü, 4’ü misafir ilişkileri müdürü, 3’ü genel müdür, 3’ü yiyecek-içecek müdürü, 3’ü mutfak şefi/aşçıbaşı/ustabaşı, 2’si resepsiyonist, 2’si restoran şefi, 2’si bar/barlar şefi, 1’işletme sahibi, 1’i gece müdürü, 1’i operasyon müdürü, 1’i satın alma sorumlusu, 1’i teknik hizmetler şefi, 1’i kat hizmetleri şefi, 1’i rezervasyon şefi, 1’i restoran kaptanı, 1’i executive sous cheff’tir. Ayrıca katılımcıların biri hem ön büro müdürü hem de satış pazarlama müdürüdür. Katılımcıların 14’ü 1-3 yıl arası, 9’u 4-7 yıl arası, 9’u 1 yıldan az, 8’i 8-11 yıl arası, 5’i 15 yıl üzeri, 2’si 12-15 yıl arası çalışma süresine sahiptir.

Araştırmanın temeline yönelik bulgular ise tablolar eşliğinde verilmektedir. Bu bulgular şöyledir:

Tablo 1. Turistlerin En Çok İsrâf Ettikleri Gıda Türleri

	GKOİ		HKOİ		Genel	
	N	%	N	%	N	%
Diğer	5	14,7	1	7,7	6	12,8
Ekmek türleri	11	32,3	6	46,1	17	36,2
Et türleri	5	14,7	2	15,4	7	14,9
Meyveler	1	2,9	0	0	1	2,1
Salatalar	5	14,7	0	0	5	10,6
Tatlılar	6	17,6	4	30,8	10	21,3
Kayıp değer	1	2,9	0	0	1	2,1
Toplam	34	100	13	100	47	100

Üstte yer alan bilgilere göre, geleneksel konseptli otel işletmeleri turistlerinin en fazla ekmek türlerini, en az da meyveleri israf ettikleri görülmektedir. Helal konseptli otel işletmeleri turistlerinin de en fazla ekmek türlerini israf ettikleri görülmektedir. Helal konseptli otel işletmeleri turistlerinin en çok israf ettikleri gıda türleri arasında meyvelerin ve salataların olmaması dikkat çekmektedir.

Tablo 2. Otel İşletmesinin En Çok İsrâf Yapılan Alanları

Otel İşletmesinin En Çok İsrâf Yapılan Alanları	GKOİ	HKOİ
Hamam	1	0
Odalar	2	1
Sauna	1	0
Tekstil alanları	2	0
Yiyecek ve İçecek Alanları	13	7
Bar	7	0
Snack-bar	1	1
Büfe	1	0
Açık büfe	2	0
Meyve büfeleri	1	0
Soğuk büfe	0	1
Tatlı büfeleri	1	0
Kafe	1	0
Meyve reyonları	1	0
Mutfak	1	0
Restoran	12	7
Yiyecek kalemlerinin tümü	0	1
Her alan	1	0

Genel olarak bakıldığında israfın yoğunluklu olarak yiyecek ve içecek alanlarında yaşandığı göze çarpmaktadır. Dolayısıyla yiyecek ve içecek israfları hem geleneksel hem de helal konseptli otel işletmelerinde önemli sorunlar oluşturmaktadır.

Tablo 3. Turistlerin Ne Tür İsrâflarda Bulunmaları ve Bu Konudaki Gözlemler

Turistlerin Ne Tür İsrâflarda Bulunmaları ve Bu Konudaki Gözlemler	GKOİ	HKOİ
Enerji israfı	3	1
Enerji israfı konusunda gözlem	3	1
Işık kullanımı	1	0
Klima kullanımı	2	1
Sarf malzemeleri israfı	0	0
Şampuan israfı	1	0
Tekstil israfı	2	0
Tekstil israfı konusunda gözlem	0	0
Fazladan havlu talep etme	1	0
Fazladan nevresim talep etme	1	0
İhtiyaç dışı havlu talep etme	1	0
İhtiyaç dışı nevresim talep etme	1	0
Yiyecek ve içecek israfı	19	7
İçecekler	0	0
Alkollü içecek	1	0
Su	2	0
Yiyecekler	0	0
Ekmek	0	2
Garnitür	1	0

Izgara et	1	0
Makarna	1	0
Meyve	1	0
Omlet	0	1
Peynir	0	1
Pilav	1	0
Salata	1	0
Tatlı	5	0
Tavuk	1	0
Zeytin	0	1
Yiyecek ve içecek israfı konusunda gözlem	0	0
Alınan tabakların bitmeden başka tabakların alınması	1	0
Bir kişinin doyabileceği kadar gıda atıklarının oluşması	0	1
Bir kişinin önünde sekiz tabağın görülmesi	1	0
Çok fazla yiyecek alınıp, masadan bitirilmeden kalkılması	0	1
İçilmeyecek kadar içeceğin alınması	1	0
Menüdeki bütün içeceklerin denenerek sadece sevilenlerin içilmesi, sevilmeyenlerin içilmemesi	1	0
Menüdeki bütün yiyeceklerin denenerek sadece sevilenlerin yenmesi, sevilmeyenlerin yenmemesi	1	0
Sıcak yemeğin soğuduğunda yenmemesi	0	1
Yenmeyecek kadar yemeğin alınması	10	7
Nedeni	2	0
Açık büfe	1	0
Ücretsiz olması	1	0
Sonucu	0	0
Yiyecek israfı	1	0
Yiyecek ve içeceklerin tadının bilinmemesinden dolayı fazla alınması	2	0
Yiyecek ve içecek tüketimi konusunda gözlem	0	0
Açgözlü olunması	2	0
Ara öğünlerde para ödendiği için fazladan tüketilmesi	0	1
Aşırı yiyecek tüketiminin yapılması	1	0
Yiyeceklerin paketlenmesi	1	0

Genel olarak bakıldığında enerji, tekstil, sarf malzemeleri ve yiyecek-içeceklerin israflarının yapıldığı görülmektedir. Turistlerin israflarının otel işletmelerinde belirgin ya da yüzeysel olarak görülmesinde birtakım etkenlerin aktif rol oynadığı düşünülmektedir. Bu etkenler arasında da, tatil yapmak, dinlenmek, eğlenmek, gündelik yaşamın sıkıntılardan uzaklaşmak olduğu düşünülmekte olup bunlar turistlerin turistik davranışları üzerinde ve israfa yönelmelerinde bir etki oluşturduğu öne sürülmektedir.

Tablo 4. Farklı Turist Gruplarının İsrâf Konusunda Farklı Davranışlarının Olma Durumu ve Bu Konudaki Gözlemler

Farklı Turist Gruplarının İsrâf Konusunda Farklı Davranışlarının Olma Durumu ve Bu Konudaki Gözlemler	GKOİ	HKOİ
Almanlar	4	0
İsrâf düzeyleri az	3	0

Olgunlar	1	0
Araplar	9	0
Aşırı dağımık	1	0
Çok kaba	1	0
Gelir düzeyleri yüksek	1	0
İsraf düzeyleri yüksek	6	0
Avrupalılar	3	0
Çok bilinçli	1	0
İsraf düzeyleri az	1	0
Yiyebileceği ve içebileceği ölçülerde ürün almaları	1	0
Doğu Avrupalılar	2	0
Doğu Avrupa ülkelerinden gelen turistlerin buklet malzemelerini çalmaları	1	0
Doğu Avrupa ülkelerinden gelen turistlerin buklet malzemelerini israf etmeleri	1	0
Baltık ülkelerinden olanlar	1	0
İsraf düzeyleri az	1	0
Batılılar	1	0
Az tüketim yapmaları	1	0
Doğulular	1	0
Aşırı tüketim yapmaları	1	0
Orta Doğulular	2	1
İsraf düzeyleri yüksek	0	1
Orta Doğulu turistlerin buklet malzemelerini çalmaları	1	0
Orta Doğulu turistlerin buklet malzemelerini israf etmeleri	1	0
İngilizler	3	0
Bencil	1	0
Kavgacı	1	0
Kurallara uymaz	1	0
İskandinavlar	1	0
İsraf düzeyleri az	1	0
Müslüman yoğunluklu ülkelerden olanlar	1	0
Müslüman yoğunluklu ülkelerden gelenlerin israf konusunda farklı davranışlarının olması	1	0
Ruslar	7	0
Alkol tüketimleri kısmen çok	1	0
Genelde kurallara uyarlar	1	0
İsraf düzeyleri normal	1	0
İsraf düzeyleri yüksek	3	0
Otel olanaklarını çok şikâyet etmezler	1	0
Türkler	3	1
İsraf düzeyleri yüksek	3	1
Ukraynalılar	1	0
İsraf düzeyleri yüksek	1	0
Ülke içi ve ülkeler arası	5	3
Farklı milletlerden olan turistlerin farklı yeme alışkanlıklarının olması	1	0
İsraf edilen ürünlerde ülke içi ve ülkeler arası açıdan farklılıkların görülmesi	0	1
İsrafın ülkelere göre değişim göstermesi	2	0

Yabancı ülkelerden gelen turistlerin farklı soslu yemekler sevmeleri	1	0
Yabancı ülkelerden gelen turistlerin farklı soslu yiyecekler tüketmeleri	1	0
Yabancıların daha bilinçli tüketmeleri	0	2
Yaş grubu ülkelerinden olanlar	1	1
Yaş grubu ülkelerinden olanların israf konusunda farklı davranışlarının olması	1	1
Orta yaş üstü misafirlerin daha bilinçli tüketmeleri	0	1
Eğitim	0	2
Eğitilmiş insanlar	0	1
Eğitimsiz insanlar	0	1

Genel olarak bakıldığında aynı ve farklı milletlerdeki turistlerin israf hususunda gerek benzer gerekse de değişik yönleri bulunmaktadır. Turistin yaşı, eğitimi, yer aldığı coğrafya, etkisi altında bulunduğu kültür yapısı ve daha birçok unsur israfın ortaya çıkmasında ve biçimlenmesinde turistler üzerinde güçlü bir etki uyandırmaktadır.

Tablo 5. Otel İşletmesinde Sunulan Ürünlerin Helal Sertifikalı Olma Durumu

	GKOİ		HKOİ		Genel	
	N	%	N	%	N	%
Evet	25	73,5	13	100	38	80,8
Hayır	8	23,5	0	0	8	17,0
Kayıp değer	1	2,9	0	0	1	2,1
Toplam	34	100	13	100	47	100

Genel olarak evet yanıtını veren katılımcıların oranı %80,8, hayır yanıtını veren katılımcıların oranı %17,0'dır. Katılımcıların %2,1'i de bu soruya yanıt vermemiştir. Geleneksel konseptli otel işletmeleri katılımcıların %73,5'i otel işletmelerinde sunulan ürünlerin helal sertifikalı olduğunu, %23,5'i helal sertifikalı olmadığını belirtmiş olup, %2,9'u da bu soruyu yanıtlamamıştır. Helal konseptli otel işletmeleri katılımcıların hepsi (%100) kendi otel işletmelerinde sunulan ürünlerin helal sertifikalı olduğunu belirtmiştir.

Tablo 6. Helal Sertifikalı Ürünlerin Turistlerin Tüketim Davranışları Üzerinde Belirleyici ve Etkili Olma Durumu

Helal Sertifikalı Ürünlerin Turistlerin Tüketim Davranışları Üzerinde Belirleyici ve Etkili Olma Durumu	GKOİ	HKOİ
Helal sertifikalı ürünlerin turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olmaması	4	2
Helal sertifikalı ürünlerin turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olması	8	5
Helal sertifikalı ürünlerin yabancı turistlerin tüketim davranışları üzerinde etkili olmaması	1	2
Helal sertifikalı ürünlerin yerli misafirler için belirleyici olması	0	1
Helal sertifikası soranların olması	3	0
Helale önem veren misafirler için etkili olması	1	0
Hem helal sertifikalı ürünlerin hem de helal sertifikası olmayan ürünlerin turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olmaması	3	1
Hem helal sertifikalı ürünlerin hem de helal sertifikası olmayan ürünlerin turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olması	1	3
Hijyen öncelikli iç pazarda haram ve helal kavramlarının önemsenmesi	1	0
Misafir profiline göre değişim göstermesi	1	1
Müslüman misafirler üzerinde belirleyici ve etkili olması	2	1
Otelin konseptine göre değişim göstermesi	1	0

Tesislerin tercih sebebi olması	0	1
---------------------------------	---	---

Helal sertifikalı ürünlerin Müslümanlar, yerli turistler, helal kavramına önem veren turistler açısından önemlidir. Buna ek olarak, helal sertifikalı ürünler turistlerin tüketim davranışlarında belirleyici ve etkili olmakta ancak yabancı turistlerin tüketim davranışları üzerinde etkili olmamakta, hizmet durumuna göre önem arz etmektedir.

Tablo 7. Helal Sertifikası Olmayan Ürünlerin Turistlerin Tüketim Davranışları Üzerinde Belirleyici ve Etkili Olma Durumu

Helal Sertifikası Olmayan Ürünlerin Turistlerin Tüketim Davranışları Üzerinde Belirleyici ve Etkili Olma Durumu	GKOİ	HKOİ
Helal sertifikası olmayan ürünlerin turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olması	1	0
Helal sertifikası olmayan ürünlerin yabancı turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olmaması	1	1
Helal sertifikası olmayan ürünlerin hizmet durumuna göre önem arz etmesi	1	0

Helal sertifikası olmayan ürünlerin yabancı turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olmadığı düşünülmektedir. Helal sertifikası olmayan ürünlerin turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olduğu ve hizmet durumuna göre de önem arz ettiği ifade edilmektedir. Bu ifade edilen düşüncenin temelinde bulunan hususun, hizmetin, turistler üzerinde önemli bir turistik çekicilik kazanmasının olduğu düşünülmektedir.

Tablo 8. Turistlerin İsrâf Ettikleri Yiyecek ve İçecek Türleri ile Bunların İsrâf Düzeyleri

Turistlerin İsrâf Ettikleri Yiyecek ve İçecek Türleri ile Bunların İsrâf Düzeyleri	GKOİ	HKOİ
Yiyecek ve içecek israf oranı	13	2
Az	4	0
Çok yüksek	1	0
Normal	2	2
Yüksek	6	0
Yiyecek ve içecek türleri	8	1
İçecekler	2	1
Alkollü içecekler	7	0
Bira	1	0
Rakı	1	0
Alkolsüz içecekler	1	0
Ayran	1	0
Gazlı içecek	1	0
Su	2	0
Süt	1	0
Her tür içecek	2	1
Yiyecekler	0	0
Yemekler	4	1
Ağır yemek	1	0
Ana yemek	3	1
Ambalaj ürünleri	1	0
Ekmek	6	2
Et	7	2

Kahvaltı ve türevleri	0	1
Meyve	3	0
Salata	2	0
Soğuk meze	1	1
Tatlı	8	4
Unlu mamuller	2	2
Her tür yiyecek	3	1

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinde israfıla ilgili ortaklaşa ön plana çıkan husus, tatlıların israfının, diğer belirtilen yiyecek türlerine göre açık ara fazla olmasıdır. Öne çıkan diğer bir ayrıntı da geleneksel konseptli otel işletmelerinde tatlıdan sonra diğer yiyeceklere nazaran daha çok öne çıkan iki yiyecek türü, et ve ekmektir. Geleneksel konseptli otel işletmelerinde yiyecek ve içecek israf oranlarının yoğunlukla yüksek seviyededir. Helal konseptli otel işletmelerinde ise yiyecek ve içecek israf oranları yoğunlukla normal seviyededir.

Tablo 9. Turistlerin Hangi Alanlarda ve Ne Kullanırken Enerji İsrâfı Yapma Durumları

Turistlerin Hangi Alanlarda ve Ne Kullanırken Enerji İsrâfı Yapma Durumları	GKOİ	HKOİ
Alanlar	0	0
Animasyon	1	0
Genel kullanım alanları	0	2
Çamaşırhane	0	1
Lavabo	0	1
Hamam	1	0
Havuz	1	0
Havuz kenarındaki duşlar	1	0
Oda	18	7
Duş	2	0
Lavabo	0	1
Sauna	1	0
Yiyecek ve içecek alanları	2	0
Restoran	1	0
Tekstil alanları	0	1
Kullanım	0	0
Elektrik	10	4
Enerji	2	1
İkinci enerji kartının kullanımı	1	0
Klima	15	7
Su	3	4
Televizyon	0	1

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinde israfın en çok görüldüğü alanlar, odalardır. Turistlerin odalar içerisinde yoğunlukla enerji, elektrik, klima ve su israfı gerçekleştirdikleri görülmektedir. Turistlerin, otel işletmelerindeki kendi odalarında genel kullanım alanlarına göre daha rahat oldukları, israfı eğilim gösterme durumlarının daha fazla oldukları, dolayısıyla da israfın odalarda daha çok yaşandığı düşünülmektedir.

Tablo 10. Otel İşletmesindeki Turistlerin Su İsrâfi Yapma Durumu

	GKOİ		HKOİ		Genel	
	N	%	N	%	N	%
Evet	23	67,6	9	69,2	32	68,1
Emin değilim	0	0	1	7,7	1	2,1
Hayır	11	32,3	2	15,4	13	27,7
Kayıp değer	0	0	1	7,7	1	2,1
Toplam	34	100	13	100	47	100

Genel olarak evet yanıtı veren katılımcıların oranı %68,1, emin değilim yanıtını veren katılımcıların oranı %2,1, hayır yanıtını veren katılımcıların oranı ise %27,7'dir. Katılımcılardan %2,1'i de bu konu hakkında bilgi sahibi değildir. Geleneksel konseptli otel işletmelerinin katılımcılarının %67,6'sı evet derken, %32,3'ü de hayır demiştir. Turistlerin su israfı yapma veya yapmama durumlarıyla ilgili soruya helal konseptli otel işletmeleri katılımcılarının %69,2'si evet, %7,7'si emin değilim, %15,4'ü ise hayır yanıtını vermiştir. Katılımcıların %7,7'si de bu hususta bilgi sahibi olmadığını dile getirmiştir.

Tablo 11. Su İsrâfının En Çok Odalarda Mı Yoksa Genel Kullanım Alanlarında Mı Gerçekleşmesi Durumu

Su İsrâfının En Çok Odalarda Mı Yoksa Genel Kullanım Alanlarında Mı Gerçekleşmesi Durumu	GKOİ	HKOİ
Genel kullanım alanları	8	3
Çamaşırhane	0	1
Duş	1	1
Hem genel kullanım alanları hem de odalar	4	0
Duşlar	1	0
Odalar	12	6
Duş	1	1

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinde su israfı en çok odalarda, daha sonra ise genel kullanım alanlarında yaşanmaktadır. Bu durum da, otel işletmelerinin genel kullanım alanlarından ziyade odalarına yönelik su tasarrufu sağlaması yönünde uygun ve önemli adımlar atmasını gerektirmektedir.

Tablo 12. Turistlerin Tekstil Malzemeleriyle İlgili Neler İsrâf Ettikleri Durumu

Turistlerin Tekstil Malzemeleriyle İlgili Neler İsrâf Ettikleri Durumu	GKOİ	HKOİ
İsrâf etme şekli		
Boyama	1	1
Çalma	2	0
Değişim İsteme	3	1
Gereğinden fazla çamaşır yıkama talebi	1	1
Amaç dışı kullanım	1	0
Tekstil ürünleri		
Çarşaf	10	0
Havlü	19	5
Plaj havlusu	7	2
Nevresim	1	0

Örtü	3	0
Hepsi	1	0

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinde en fazla tekstil ürünleri israfının havlu olduğu göze çarpmaktadır. Buna karşılık, en fazla israfın görüldüğü tekstil ürünlerinden biri olan havludan sonra çarşafın yüksek düzeyde israf edilmesi de gözlemlenirken; çarşafın, helal konseptli otel işletmeleri katılımcıları tarafından doğrudan belirtilmemesi dikkat çekmektedir.

Tablo 13. Turistlerin Hangi Demirbaşları ve Sarf Malzemelerini İsrâf Ettikleri Durumu

Turistlerin Hangi Demirbaşları ve Sarf Malzemelerini İsrâf Ettikleri Durumu	GKOİ	HKOİ
Demirbaş	4	1
El havlusu	1	0
Yarı demirbaş	1	0
Sarf malzemeleri	6	0
Buket malzemeleri	9	2
Duş jeli	1	0
Kâğıt havlu	2	1
Kâğıt ürünleri	1	0
Peçete	5	2
Şampuan	1	0
Tuvalet kâğıdı	9	5
Hepsi	5	0

Genel olarak bakıldığında geleneksel konseptli otel işletmelerine gelen turistlerin yarı demirbaşları israf ettiği gözlemlenirken; helal konseptli otel işletmelerine gelen turistlerin yarı demirbaşları israf yapmadıkları göze çarpmaktadır. Geleneksel konseptli otel işletmelerindeki turistlerin en fazla buket malzemelerini ve tuvalet kâğıdını israf ettikleri belirlenirken; helal konseptli otel işletmelerindeki turistlerin en fazla tuvalet kâğıdını israf ettikleri belirlenmektedir. Geleneksel konseptli otel işletmelerinde en çok israf edilen ürünlerden sonra yüksek oranda israf edilen ürünler, peçete ve hepsidir. Helal konseptli otel işletmelerinde en çok israf edilen üründen sonra oran olarak diğerlerine göre daha fazla israf edilen ürünler, buket malzemeleri ve peçetedir.

Tablo 14. Turistlerin En Çok Hangi Alanlarda ve Ne Tür İsrâf Yaptıkları Durumu

Turistlerin En Çok Hangi Alanlarda ve Ne Tür İsrâf Yaptıkları Durumu	GKOİ	HKOİ
Alanlar		
Genel kullanım alanları	1	0
Havuz	1	0
Kaydırak	1	0
Lobi	1	0
SPA	1	0
Odalar	5	3
Yeme içme alanları	19	8
Bar	1	0
Snack-bar	1	0
Büfe	1	0
Restoran	1	0
İsrâf Türleri		

Demirbaş israfı	0	2
Sandalye	0	1
Şezlong	0	1
Elektrik israfı	1	0
Enerji israfı	1	0
Sarf malzemeleri israfı	1	0
Su israfı	1	0
Tekstil israfı	0	1
Yarı demirbaş israfı	1	0
Yiyecek ve içecek israfı	19	8
Alkollü içecek israfı	1	0

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerine gelen turistlerin en çok yeme ve içme alanlarında yiyecek ve içecek israfı gerçekleştirdikleri ifade edilmektedir. Bu duruma ek olarak da, en fazla israfın yeme ve içme alanlarından sonra odalarda olduğu, odalarda da tekstil israfı, enerji israfı gibi israfların yapıldığı belirtilenler arasındadır.

Tablo 15. Otel İşletmesindeki Turistlerin Bazı Tüketim Davranışlarından Dolayı Zaman ve Emek İsrâfı Yaşanma Durumu

	GKOİ		HKOİ		Genel	
	N	%	N	%	N	%
Evet	25	73,5	8	61,5	33	70,2
Hayır	7	20,6	2	15,4	9	19,1
Kayıp değer	2	5,9	3	23,1	5	10,6
Toplam	34	100	13	100	47	100

Genel olarak evet yanıtı veren katılımcıların oranı %70,2, hayır yanıtı veren katılımcıların oranı %19,1, yanıt vermeyen katılımcıların oranı ise %10,6'dır. Geleneksel konseptli otel işletmeleri katılımcılarının %73,5'i evet, %20,6'sı hayır yanıtını verirken, %5,9'u da bu soruya yanıt vermemiştir. Helal konseptli otel işletmeleri katılımcılarının %61,5'i evet, %15,4'ü hayır yanıtını verirken, %23,1'i de bu soruya yanıt vermemiştir.

Tablo 16. Zaman ve Emek İsrâfının, Otel İşletmesinin En Çok Hangi Alanlarında Yaşandığı Durumu

Zaman ve Emek İsrâfının, Otel İşletmesinin En Çok Hangi Alanlarında Yaşandığı Durumu	GKOİ	HKOİ
Çamaşırhane	1	0
Her departman	2	0
Kat hizmetleri	2	0
Misafirin dokunduğu animasyon hariç tüm hizmet noktaları	1	0
Odalar	2	3
Yiyecek ve içecek alanları	8	4
Bar	1	0
Kafe	1	0
Mutfak	3	1
Restoran	5	2

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinde zaman ve emek israfı en fazla yiyecek ve içecek alanlarında yaşanmaktadır. Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinin yeme ve içme bölümlerindeki zaman ve emek israflarının en fazla restoranlarda olduğu gözle çarpılmaktadır.

Tablo 17. Zaman ve Emek İsrâfına İlişkin Yapılan Gözlemler

Zaman ve Emek İsrâfına İlişkin Yapılan Gözlemler	GKOİ	HKOİ
Alınan ve yenmeyen yemeklerin fazla olduğu alanların temizlenmesinin zor olması	1	0
Aşırı tüketimde bulunulması	0	1
İş gücü kaybına neden olunması	0	1
Milli servet kaybına neden olunması	0	1
Dayanağı olmayan şikâyetlerin yapılması	0	1
Ekstra hizmetlerden ücretsiz faydalanmak amaçlı	0	1
Fiyat iadesi almak amaçlı	0	1
Hizmet talepleri için sorulduğunda sık sık sports yenilemelerinin yapılması	1	0
İhtiyaçtan fazla talepte bulunulması	0	1
İsrâf edilen ürünlerin yerine yenilerinin konulması	2	0
Ürünlerin hazırlanması	1	0
Ürünlerin sipariş edilmesi	1	0
Ürünlerin sunumu	1	0
Misafirlerin çalışanları uzun süre meşgul etmeleri	1	0
Misafirlerin gereksiz kapris yapmaları	0	1
Misafirlerin kendi odalarını çok dağınık kullanmaları	1	0
Misafirlerin kendi odalarını çok dağınık kullanmalarının sonuçları	1	0
Daha çok temizlik ürünleri kullanmak zorunda kalınması	1	0
Kat hizmetleri görevlisinin odayı temizleme süresinin uzaması	1	0
Misafirlerin önemli olmayan sorular sormaları	1	0
Misafirlerin sorun çıkarmaları	1	0
Normal hayatta yapılmayan tüketim davranışlarının turistik işletmelerde yapılması	1	0
Nedeni	1	0
Doğrudan maliyetle karşılaşılması	1	0
Turistlerin kendi odalarına gereksiz yere alkol çıkarmaları	1	0
Turistlerin kullandıkları havluları sepete atmak yerine havuz kenarında ya da deniz kenarında bırakmaları	0	1

Geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleri katılımcılarının zaman ve emek israfı ile ilgili yaptıkları birçok gözlem vardır. Bu gözlemlere açıklık getirmek, genel olarak israf konusunda önemli olarak görülmektedir. Turistlerin, tüketim davranışlarını gerçekleştirirken daha bilinçli olmaları gerekmektedir. Aksi halde ise turizm sektöründe yaşanan turist kaynaklı israfların engellenmesinin veya azaltılmasının zor olacağı düşünülmektedir.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Otel işletmelerinin çoğunun sunduğu ürünler helal sertifikalıdır. Bu durum da, çoğu otel işletmesinin helal sertifikasına önem verdiğini göstermektedir. Otel işletmeleri tarafından helal sertifikalı ürünlerin, turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olması veya belirleyici ve etkili olmamasına yönelik çeşitli görüşler öne sürülmektedir. Bu görüşlerde ön plana çıkan ayrıntı ise, hem geleneksel konseptli otel işletmelerinin hem de helal konseptli otel işletmelerinin kendilerine ve birbirlerine göre düşüncelerinde benzerliklerin ve farklılıkların görülmesidir. Çalışmada ön plana çıkan diğer bir ayrıntı da, helal sertifikası olmayan ürünlerin, yabancı turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olmamasıdır. Bu bilgiye ilave olarak da, genel olarak turistlerin tüketim davranışları üzerinde belirleyici ve etkili olduğu ve hizmet durumuna göre önem arz ettiği ortaya çıkmaktadır.

Otel işletmelerinde yoğun olarak, farklı turist gruplarının israf konusunda farklı davranışlarının olduğu düşünülmektedir ve bu kapsamda da otel işletmeleri tarafından gerçekleştirilen birçok gözlem bulunmaktadır. Bu gözlemlerde dikkat çeken husus ise, geleneksel konseptli otel işletmelerindeki farklı turist gruplarının ve turistlerin israflarının, helal konseptli otel işletmelerine nazaran daha fazla olmasıdır.

Turistlerin en çok israf ettiği gıda türü ekmek türleridir. Bu durum, İlyasov'un (2017) çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. Ekmek türlerinin tüketim açısından önemli olarak görüldüğü, besleyicilik ve doyuruculuk bakımından insanlar üzerinde talep oluşturma noktasında güçlü bir etki uyandırdığı düşünülmektedir. Otel işletmelerinde bulunan turistler, alkol içeren ve alkol içermeyen içecekler ile ağır yemek, ana yemek, ambalaj ürünleri, ekmek, et, kahvaltılık ve turevleri, meyve, salata, soğuk meze, tatlı, unlu mamullerin israfını gerçekleştirmektedirler. Genel olarak bu tür yiyecek ve içeceklerin israf oranı da az, normal, yüksek ve çok yüksektir. Otel işletmelerinde yoğun olarak, yiyecek-içecek hizmetlerinin ücretsiz olmasının, turistlerin yiyeceklerden daha fazla yararlanma isteğini tetiklediği düşünülmektedir. Bu durum, İlyasov (2017) ve Özkan Buzlu'nun (2019) çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. Konuyla ilgili olarak da, ücretsiz olma durumu, turistlerin yiyeceklerden daha fazla yararlanmaları noktasında pozitif bir etki oluştururken; ücretli olma durumunun da, turistlerin yiyeceklerden daha fazla yararlanmaları noktasında negatif bir etki oluşturması beklenmektedir. Ücret, yiyecek ve içecek israfı konusunda önemli bir belirleyicidir. Otel işletmeleri yoğun olarak, turistlerin otel işletmesindeki israf davranışlarına tanık olmuştur. Turistlerin, otel işletmelerinin en çok yiyecek ve içecek alanlarında israf gerçekleştirdikleri göze çarpmaktadır. Yine bu bilgiye benzer olarak, turistler tarafından gerçekleştirilen yiyecek ve içecek israfının fazla olduğunu da belirtmek mümkündür. Bu konu kapsamında da ilave bilgi olarak açıklanmak istenen bir durum bulunmaktadır ki, o da; turistlerin yiyecek ve içecek tüketimleri ile israflarına yönelik otel işletmelerinin gözlemlerinin bulunmasıdır. Otel işletmeleri tarafından turistlerin tüketim ve israflarıyla ilgili yapılan gözlemler, turistlerin birtakım davranışlarına ilişkin önemli bilgilerin elde edilmesine katkı sağlamaktadır. Bu katkıyla birlikte otel işletmelerinin turistik açıdan uygun ve faydalı kararlar almasına, önlemler uygulamasına, uygulamalar yürürlüğe koymasına kolaylık sağlanacaktır. Çalışma kapsamında ortaya çıkan ve kayda değer olarak görülen başka bir ayrıntı da, otel işletmeleri tarafından öne sürülen, turistler tarafından gerçekleştirilen diğer israfların ise demirbaş, yarı demirbaş, sarf malzemeleri, tekstil ve enerji kaynaklarıyla ilgili olmasıdır. Turistler genel olarak otel işletmelerindeki demirbaşları, yarı demirbaşları ve sarf malzemelerini (buklet malzemeleri, duş jeli, şampuan, kâğıt havlu, kâğıt ürünleri, peçete, tuvalet kâğıdı vs. gibi) israf etmektedirler. Turistler tarafından yapılan bu israf, gerek ekonomik gerek sürdürülebilirlik gerekse de turistik açıdan turizm sektörüne ciddi anlamda zarar vermektedir. Otel işletmelerindeki turistler çokça odalar, yiyecek-içecek alanları ve genel kullanım alanlarında israf yapmaktadırlar. Bu kapsamda da turistlerin demirbaş israfı, yarı demirbaş israfı, sarf malzemeleri israfı, elektrik israfı, su israfı, enerji israfı, tekstil israfı gibi israflarda bulduklarını ifade etmek mümkündür. İşletmelerin genel kullanım alanlarına kaynakların (enerji, elektrik, su vb. gibi) kullanımına ve israfına ilişkin bilgiler asılmalıdır. Bu hal, turistler üzerinde turizm bilincinin oluşmasına veya gelişmesine birtakım katkı sağlayabilir. Turistler tekstil ürünleriyle ilgili çarşaf, havlu, nevresim ve örtüleri israf etmektedirler. Genel olarak bakıldığında ise turistlerin tekstil ürünleri içerisinde en çok havluyu israf ettikleri ortaya çıkmaktadır. Alanyazında otel işletmeleri konuklarının havlu tekrar kullanımı ile ilgili çalışmalar (Goldstein, Cialdini ve Griskevicius, 2008; Schultz, Khazian ve Zaleski, 2008; Mair ve Bergin-Seers, 2010; Bohner ve Schlüter, 2014; Reese, Loew ve Steffgen, 2014; Morgan ve Chompreeda, 2015; Özkan Buzlu ve Unur, 2018; Özkan Buzlu, 2019), otel işletmeleri konuklarının tekstil kullanımı ile ilgili israflarının olduğunu göstermektedir. Otel işletmelerinde bulunan turistler animasyon alanı, genel kullanım

alanları, hamam, havuz, oda, sauna, yiyecek ve içecek alanları gibi alanlarda elektrik, enerji, klima ve su tüketimi gerçekleştirirken enerji israfı yapmaktadırlar. Enerji kaynaklarının etkili ve tam olarak kullanılmaması ya da kullanılmaması durumunda kaçınılmaz olarak enerji israfı ortaya çıkmaktadır. Enerji israfı da, gerek ekonomik gerekse de sürdürülebilirlik bakımından otelcilik sektörüne ciddi anlamda zararlar vermektedir. Otel işletmelerinin çoğunluğu, kendi otel işletmelerindeki turistlerin su israfı yaptıklarını düşünmektedir. Geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerinde su israfı en çok odalarda gerçekleşmektedir. Bun anlamda otel işletmelerinin odalarında su tüketimine ilişkin akıllı uygulama sistemlerinin kullanılması, kullanımının yaygınlaştırılması, su tasarrufu sağlayan nesnelere değerlendirilmesi, bakım, onarım ve yenileme çalışmalarının yapılması, gerekli bütçenin ayrılması ve özenin gösterilmesi önemlidir.

Otel işletmelerinin çoğunluğu, kendilerinin otel işletmelerindeki turistlerin bazı tüketim davranışlarından dolayı zaman ve emek israfının yaşandığını düşünmektedir. Otel işletmelerine göre; bu zaman ve emek israfı en çok her departman, misafirin dokunduğu animasyon hariç tüm hizmet noktaları, kat hizmetleri, çamaşırhane, odalar ile yiyecek ve içecek alanlarında yaşanmaktadır. Geleneksel ve helal konseptli otel işletmeleri katılımcılarının zaman ve emek israfı ile ilgili yaptıkları birçok gözlem bulunmaktadır. Yapılan bu gözlemlerin merkezinde turistler vardır. Turistlerin, zaman ve emek israfının oluşumuna ya da gelişimine sebep oldukları öne sürülmektedir. Turistler turizm sektöründe çalışan kişilerin zaman ve emeklerini israf etmeye sebep olacak bir tutum içerisinde bulunmamalıdır.

Yapılan araştırmanın sonucunda geleneksel ve helal konseptli otel işletmelerine gelen turistlerin pek çok israf eğilimi bulunmakta, bu israf eğilimleri birbirlerine göre benzerlik ve farklılıklar göstermektedir. Turistlerin yaptıkları israflar doğrudan kendilerinden kaynaklanabildiği gibi dolaylı olarak otel işletmelerinden de kaynaklanabilmektedir. Otel işletmelerinde turist kaynaklı israf tür ve miktarının azaltılması noktasında gerek turistlerin gerekse de otel işletmelerinin uygun davranışlar sergilemeleri, uygunsuz davranışlardan da kaçınmaları gerekmektedir.

Yapılan bu araştırmanın kurama ve uygulamaya katkıları vardır. Bunlar sırasıyla şöyledir:

Araştırmanın kurama katkıları;

- Dünya ölçeğinde büyük sorunlar oluşturan israfın otel işletmelerindeki durumunun saptanması açısından turistlere yönelik olarak gerçekleştirilen bu çalışmada otel işletmelerinin çoğunlukla üst düzey yöneticilerinin görüşleri alınarak kayda değer bilgiler sağlanmaktadır. Zira otel işletmelerinin üst seviyelerinde yer alan kişilerin bu kapsamdaki bilgi ve deneyimlerinin yüksek seviyede olduğu ya da olabileceği düşünülmektedir. Bu bilgiler kurama önemli yenilikler getirmekte ve gelişim sağlamaktadır.

- Çalışma, israf ve turizm konusunda literatürden yararlanmak isteyen araştırmacıların araştırmalarına önemli kaynaklık etmektedir.

- Literatürde bakıldığında, turist davranışları ile israf arasındaki ilişkiye dair bilgilerin zenginleştirilmesi ve geliştirilmesi gerektiği kanısına varılmaktadır. Söz konusu araştırma, turist davranışları ve israf konularında literatürü zenginleştirerek ve geliştirecektir. İsrâf konusuna ışık tutmak ve bu durumu tüketici davranışlarıyla bağdaştırmak, küresel bir sorun teşkil eden israfın önüne geçilmesi açısından son derece önemli olarak görülmektedir. Bu konuyla ilgili yeni yapılacak araştırmalara kılavuzluk edeceği göz önünde bulundurulduğunda ise; bu araştırmanın literatüre önemli katkılar sağlayacağı tahmin edilmektedir. Turistlerin kendi davranışlarına daha çok özen göstermeleri, turizm sektöründe yaşanacak israfın önlenmesi ya da etkisinin azaltılması noktasında önemlidir. Ulusal ve küresel boyutta da israfın önüne geçilmesi (enerji, su vb. kaynakların tükenmemesi, kıtlık

probleminin yaşanmaması, zamanın boşa harcanmaması vs. gibi), daha fazla sürdürülebilir bir dünya oluşumu açısından son derece önem arz etmektedir.

- Turistlerin kendi tüketim davranışlarına daha çok özen göstermeleri, turizm sektöründe yaşanacak israfın önlenmesi ya da etkisinin azaltılması noktasında kayda değerdir. Ulusal ve küresel boyutta da israfın önüne geçilmesi (enerji, su vb. kaynakların tükenmemesi, kıtlık probleminin yaşanmaması, zamanın boşa harcanmaması vs. gibi) için de önemli olduğu düşünülmektedir. Bu noktadan hareketle de ilgili bilgilerin aktarılmasıyla kurama katkılar sağlanacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın uygulamaya katkıları;

- Bu çalışma, turizm sektöründeki (özellikle turistlerin yaptıkları) israf ile ilgili durum ve olaylara farklı perspektiflerden bakma ve değerlendirme noktasında turistik açıdan önemli bir fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

- Çalışma, otel işletmelerinde uygulanan konseptlerin israf düzeyinin az, orta ve yüksek olmasında etkili olduğunu düşündürmektedir.

- Çalışmada, israfın ortadan kaldırılması için otel işletmelerinin bazılarının birçok çözüm yolunun olduğunu fakat bunların müşteri memnuniyetsizliklerinden ve şikâyetlerinden dolayı gerçekleştirilemediği noktasında turizm sektörüne önemli bir bilgi birikimi kazandırmaktadır.

- Çalışma, otel işletmelerinde gerçekleşen israfı ve bu israfın boyutları ile ilgili olarak okuyucularını meraklandırmaktadır.

- Bu araştırma sonucunda turistlerin tüketim davranışlarıyla ilgili düşünceler, davranışlar etkili bir şekilde ifade edilmekte, bu konuda insanlar bilgilendirilmekte ve mevcut kaynakların tam ve verimli bir şekilde kullanılmasının önemi vurgulanmaktadır. Yine aynı şekilde, araştırma sonucunda çoğunlukla turizm işletmelerinin ve turistlerin yararlanabileceği bir el kitabının yayımlanması planlanmaktadır. Bu el kitabında ise insanlara tüketim davranışları konusunda ayrıntılı bilgiler sunulacaktır.

- Araştırmanın, turizm sektöründe çalışan yöneticilerin turistlerin tüketim alışkanlıkları ve davranışlarına ilişkin algılarının değerlendirilmesiyle birlikte ilgili sektöre maliyet, zaman kullanımı, ürün ve hizmetlerin sunumu, israfı önleme veya azaltma, mevcut kaynakların etkin ve tam kullanımı gibi konularda önemli bilgiler kazandırması beklenmektedir.

- Turizm sektöründeki israf konusunda gerçekleştirilecek olan çalışmaların geniş kapsamlı olması, farklı perspektiflerde ele alınması, turist davranışı ve tüketim odaklı olarak yapılması, ilgili sektör açısından önem arz etmektedir. Söz konusu araştırma da bu yönde turizm sektörüne katkılar sağlayacağı düşünüldüğünden dolayı önemlidir.

Yapılan bu araştırmadan hareketle dünyada ve Türkiye’de ön plana çıkan otel işletmelerinde yaşanan israfın istatistiksel analizi üzerine niceliksel ağırlıklı araştırmaların gerçekleştirilmesi tavsiye edilmektedir. Ayrıca bu tür araştırmalarda ulusal ve uluslararası açıdan çeşitli karşılaştırmaların da yapılması önerilmektedir.

Etik Beyan

Bu araştırmanın yazılması ve yayımlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Kastamonu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu’nun 25.12.2020 tarihli, 93 sayılı onayı ile etik komite onayı alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- African Postharvest Losses Information System. (2022). About. <http://www.aphlis.net/>. (20.11.2022).
- Arpacı, Ö. (2015). *Helal Konseptli Otel İşletmelerinin Sezonlara Göre Algılanan Hizmet Kalitesinin Müşteri Sadakati ve Müşteri Değeri Üzerine Etkisi*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Ayaz, N. ve Sorgun, T. (2020). Turist Tipolojisi ve Seyahat Memnuniyeti İlişkisi: Ilgaz Kayak Merkezi Örneği. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 17 (2), 328-341.
- Balcı, A. (2006). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Baran, Z., Batman, O. ve Yıldız, M. S. (2017). Helâl Belgeli Otellerdeki Yöneticilerin Sertifikalı Helâl Gıda Uygulamalarıyla İlgili Düşünceleri: Beş Yıldızlı Bir Otel Örneği. *1. International Halal Tourism Congress*, 7-9 Nisan 2017, Antalya, 982-994.
- Battour, M. ve Ismail, M. N. (2016). Halal Tourism: Concepts, Practises, Challenges and Future. *Tourism Management Perspectives*, 19, 150-154.
- Bohner, G. ve Schlüter, L. E. (2014). A Room With A Viewpoint Revisited: Descriptive Norms and Hotel Guests' Towel Reuse Behavior. *PLoS one*, 9 (8), e104086.
- Buyruk, L. ve Aydemir, D. A. (2019). Otel Yöneticilerinin "Helal Otel" Konsepti Hakkındaki Düşünceleri: Kapadokya'da Bir Araştırma. *2nd International Halal Tourism Congress*, 4-6 Nisan 2019, Antalya, 399-408.
- Campus Kitchens Project. (2018). What We Do? <https://campuskitchens.org/what-we-do/>. (20.11.2022).
- Cooper, C., Fletcher, J., Fyall, A., Gilbert, D. ve Wanhill, S. (2008). *Tourism Principles and Practice* (Fourth Edition). England: Prentice Hall.
- Çam, O. ve Avcı, M. (2021). Schwartz Değerler Sistemi Kapsamında Turist Davranışlarının Değerlendirilmesi: İstanbul Örneği. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(3), 2037-2059.
- Çam, O. ve Çelik, C. (2022). Aşırı Turizm Kapsamında Turistlere Yönelik Olumsuz İfadeler, Yapılan Eylemler ve Bunların Turizme Yansımalarının Değerlendirilmesi. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (1), 66-84.
- Çolakoğlu, E., Türk, B., Başar, E. E. ve Gül, O. (2013). Kişisel Değerler ve Çevre Bilincinin Çevreci Ürünlerin Tercih Edilmesindeki Etkileri: Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Ulusal Pazarlama Kongresi*, Kars.
- Demirdelen Alrawadieh, D., Dinçer, M. Z. ve İstanbullu Dinçer, F. (2020). Airbnb Aracılığıyla Konaklama Yapan Misafirlerin Memnuniyet Düzeylerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Netnografik Bir Araştırma. *International Journal of Contemporary Tourism Research*, 4 (1), 1-14.

- Duyar, M. ve Bayram, M. (2019). Overtourism and Tourismphobia: Evolution of Host and Tourism Relationship. *International Journal of Geography and Geography Education (IGGE)*, 40, 347-362.
- El-Gohary, H. (2016). Halal Tourism, Is It Really Halal? *Tourism Management Perspectives*, 19, 124-130.
- Emeksiz, M. (2007). Küçük Otel İşletmeleri ve Çevre Yönetimi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (18), 141-156.
- Erciş, A. ve Türk, B. (2014). Kişisel Değerler ve İçsel Yenilikçilik Boyutları İlişkisinin Yapısal Eşitlik Modeliyle İncelenmesi. *Ataturk University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 28 (2), 75-88.
- Erik, U. (2019). *Restoran İşletmelerinde Gıda İsrafının Önlenmesi ve İhtiyaç Fazlası Yemeğin Değerlendirilmesine Yönelik Bir Mobil Uygulama Modelinin Geliştirilmesi: LUSE*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Erik, U. ve Pekerşen, Y. (2019). Restoran İşletmelerinde Gıda İsrafının Önlenmesi ve İhtiyaç Fazlası Yemeğin Değerlendirilmesine Yönelik Bir Mobil Uygulama Modelinin Geliştirilmesi: LUSE. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 16 (3), 418-436.
- Eskikurt, A. ve Akgül, M. (2016). Kur'ân-ı Kerîm'de İsrâf. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4 (26), 527-537.
- FeedBack. (2018). About Us. <https://feedbackglobal.org/about-us/>. (20.11.2022).
- Food and Agriculture Organization. (2019). Save Food: Global Initiative on Food Loss and Waste Reduction. <http://www.fao.org/savefood/background/en/>. (20.11.2022).
- FoodBlessed. (2016). About Us. <https://foodblessed.org/>. (20.11.2022).
- FUSIONS. (2016). Food Usefor Social Innovation by Optimising Waste Prevention Strategies, About Food Waste. www.eu-fusions.org/index.php/about-food-waste. Erişim tarihi: (20.11.2022).
- Gıda İsrafını Önleme ve Bilinçlendirme Platformu. (2018). Gıda İsrafını Önleme ve Bilinçlendirme Programı. <http://www.israf.net/>. (20.11.2022).
- Goldstein, N. J., Cialdini, R. B. ve Griskevicius, V. (2008). A Room with a Viewpoint: Using Social Norms to Motivate Environmental Conservation in Hotels. *Journal of Consumer Research*, 35 (3), 472-482.
- Gökdeniz, A. (2017). Konaklama Sektöründe Yeşil Yönetim Kavramı, Eko Etiket ve Yeşil Yönetim Sertifikaları ve Otellerde Yeşil Yönetim Uygulama Örnekleri. *Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi*, 7 (1), 70-77.
- Gössling, S. (2002). Global Environmental Consequences of Tourism. *Global Environmental Change*, 12 (4), 283-302.
- Greencook. (2012). Greencook Towards A Global Sustainable Management of Food, Food Chain Safety and Fight. <http://www.green-cook.org/Food-chain-safety-and-fight,111.html>. (20.11.2022).
- Güneş, G. (2011). Konaklama Sektöründe Çevre Dostu Yönetimin Önemi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13 (20), 45-51.

- Haberler. (2011). “Topla Dağıt, Dinsin Ağıt” Diyor. <https://www.haberler.com/topla-dagit-dinsin-agit-diyor-2922572-haberi/>. (20.11.2022).
- Hahtala, R.L.-Huulttanen, S.-Kajaste, S.-Karhu, E.-Kemppainen, S.-Linsiö, O.- Partti, M.-Tönnés, S., (2008). Waste Prevention Kit: Advisory Project on Waste Prevention in the Helsinki Metropolitan Area, Waste and Resource Management-A Shared Responsibility Stratford-Upon-Avon, Warwickshire, England.
- Henderson, J. C. (2010). Sharia-Compliant Hotels. *Tourism and Hospitality Research*, 10 (3), 246-254.
- Hidden Harvest. (2019). Who We Are. <https://www.hiddenharvest.org/#who-we-are>. (20.11.2022).
- Hotel Restaurant. (2017). Metro’dan Gıda İsrâfını Önleyen Yeni Uygulama “Gurme Kutusu”. <http://www.hotelrestaurantmagazine.com/metro-dan-gida-israfini-onleyen-yeniuygulama-gurme-kutusu/>. (20.11.2022).
- İlyasov, A. (2017). *Türk Misafirlerin Gıda İsrâfı Tutumları Üzerine Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma: Alanya Örneği*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Kayhan, V. (2006). Kur’ân’a Göre İsrâf ve İktisat. *Din Bilimleri Akademik Araştırma Dergisi*, 6 (3), 149-195.
- Lipinski, C., Hanson, C., Lomax, J., Kitinoja, L., Waite, R. ve Searchinger, T. (2013). *Reducing Food Loss and Waste, Installment 2 of Creating A Sustainable Food Future*. World Research Institute Working Paper.
- Lutz, C. ve Newlands, G. (2018). Consumer Segmentation within the Sharing Economy: The Case of Airbnb. *Journal of Business Research*, 88, 187-196.
- Mahamood, S. F., Fikri, A. ve Nor, N. S. N. M. (2018). Modelling Grand BlueWave Hotel in Managing Challenges of Islamic Hotel Performance (IHP): An Overview of the Islamic Spirituality Instilled. *Proceedings of the 3rd International Halal Conference (INHAC 2016)*, Springer Nature Singapore Pte Ltd., 283-289.
- Mair, J. ve Bergin-Seers, S. (2010). The Effect of Interventions on the Environmental Behaviour of Australian Motel Guests. *Tourism and Hospitality Research*, 10 (4), 255-268.
- Masiero, L., Yang, Y. ve Qiu, R. T. (2019). Understanding Hotel Location Preference of Customers: Comparing Random Utility and Random Regret Decision Rules. *Tourism Management*, 73, 83-93.
- Mathieson, A. ve Wall, G. (1982). *Tourism: Economic, Physical and Social Impacts*. Longman Group, UK Ltd.
- Miles, B. M. ve Huberman A. M., (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Source Book* (2nd Ed.). California, USA.
- Morgan, M. ve Chompreeda, K. (2015). The Relative Effect of Message-Based Appeals to Promote Water Conservation at a Tourist Resort in the Gulf of Thailand. *Environmental Communication*, 9(1), 20-36.
- Morino, L. (2014, Ağustos 21). Inglorious Fruits and Vegetables. *Slow Food*, <https://www.slowfood.com/inglorious-fruits-and-vegetables/>. (20.11.2022).

- OECD Gıda Zinciri Analiz Ağı. (2022). Agrfcnl. www.oecd.org/site/agrfcnl. (20.11.2022).
- Özkan Buzlu, M. (2019). *Her Şey Dâhil Otellerde İsrâf: Beş Yıldızlı Kıyı Otellerinde Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Mersin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Özkan Buzlu, M. ve Unur, K. (2018). Mesaja Dayalı Bildirimlerin Havlu Tekrar Kullanımına Etkisi: Mersin'deki 3 Yıldızlı Bir Şehir Otelinde Deneysel Bir Uygulama. *VII. Ulusal III. Uluslararası Doğu Akdeniz Turizm Sempozyumu Bildiri Kitapçığı* içinde (ss. 323-330). Hatay: İskenderun Teknik Üniversitesi.
- Radwan, H. R., Jones, E. ve Minoli, D. (2010). Managing Solid Waste in Small Hotels. *Journal of Sustainable Tourism*, 18 (2), 175-190.
- Razalli, M. R., Abdullah, S. ve Hassan, M. G. (2012). Developing A Model for Islamic Hotels: Evaluating Opportunities and Challenges. *Proceedings of International Conference on Knowledge, Culture and Society 2012 (ICKCS 2012)*, 29-30 Haziran 2012, Güney Kore, 91-95.
- Reese, G., Loew, K. ve Steffgen, G. (2014). A Towel Less: Social Norms Enhance Pro-Environmental Behavior in Hotels. *The Journal of Social Psychology*, 154 (2), 97-100.
- Robin Hood Army. (2018). Who We Are? <https://robinhoodarmy.com/>. (20.11.2022).
- Ruhun Doysun. (2018). Ana Sayfa. <https://www.ruhundoysun.com>. (20.11.2022).
- Saad, H., Ali, B. ve Abdel-Ati, A. (2014). Sharia-Compliant Hotels in Egypt: Concept and Challenges. *Advances in Hospitality and Tourism Research*, 2 (1), 1-13.
- Sancaklı, S. (2013). Hadisler Çerçevesinde İsrâf Olgusunun Analizi. *Journal of the Faculty of Divinity*, 4 (1), 45-86.
- Sandıkçı, M., Mutlu, A. S. ve Kabakulak, A. (2019). Helal Belgelendirme Sistemlerinde Gıda İsrâfını Önleme Çabası: Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *2nd International Halal Tourism Congress*, 04-06 Nisan 2019, Antalya, 122-131.
- Schultz, W. P., Khazian, A. M. ve Zaleski, A. C. (2008). Using Normative Social Influence to Promote Conservation Among Hotel Guests. *Social Influence*, 3 (1), 4-23.
- Seçilmiş, C., Demir, İ. ve Akın, M. (2017). Helâl Turizm Konseptinin Örgütsel Değişim Kapsamında Değerlendirilmesi. *1. International Halal Tourism Congress*, 7-9 Nisan 2017, Antalya, 763-772.
- Sehlikoğlu, S. ve Karakaş, F. (2016). We Can Have the Cake and Eat It Too: Leisure and Spirituality At "Veiled" Hotels in Turkey. *Leisure Studies*, 35 (2), 157-169.
- Soysaldı, M. (2005). Kur'an'da İsrâf Kavramı. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 18 (18-19), 93-127.
- Sriprasert, P., Chainin, O. ve Rahman, H. A. (2014). Understanding Behavior and Needs of Halal Tourism in Andaman Gulf of Thailand: A Case of Asian Muslim. *Journal of Advanced Management Science*, 2(3), 216-219.
- Stop Wasting Food. (2019). About Stop Wasting Food. <http://stopwastingfoodmovement.org/>. (20.11.2022).

Çam, O. & Pamukçu, H. (2022). Turistlerin İsrâf Eğilimlerine İlişkin Yönetici Algıları. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1089-1112.

- Sukhu, A., Choi, H., Bujisic, M. ve Bilgihan, A. (2019). Satisfaction and Positive Emotions: A Comparison of the Influence of Hotel Guests' Beliefs and Attitudes on Their Satisfaction and Emotions. *International Journal of Hospitality Management*, 77, 51-63.
- Tekin, Ö. A. ve Turhan, A. (2017). İslami Otelcilik Hizmetlerinin Önem Düzeyi Üzerine Bir Araştırma. *1. International Halal Tourism Congress*, 7-9 Nisan 2017, Antalya, 314-327.
- Tekin, Ö. A., Turhan, A. ve Turhan, E. A. (2019). Helal Konseptli Konaklama Hizmetleri: Muhafazakâr Turistlerin Değerlendirmeleri Üzerine Bir Araştırma. *2nd International Halal Tourism Congress*, 4-6 Nisan 2019, Antalya, 13-26.
- The Global FoodBanking Network. (2018). Why We Exist. <https://www.foodbanking.org/why-we-exist/>. (20.11.2022).
- Too Good To Go. (2019). Gıda Kaydedin, Gezegen Yardım Edin. <https://toogoodtogo.co.uk/en-gb>. (20.11.2022).
- Turuncu Bayrak. (2018). Farkındalık. <https://turuncubayrak.org/sayfa-farkindalik-1>. (19.11.2022).
- Türkiye Otelciler Federasyonu. (2018). Bilinçli Tatilcinin Tercihi “Turuncu Bayrak” Olacak. <https://www.turofed.org.tr/haberler/bilincli-tatilcinin-tercihi-turuncu-bayrak-olacak>. (20.11.2022).
- Winnow (2018). Why We Are the Company to Meet the Food Waste Challenge? <https://www.winnowsolutions.com/company>. (20.11.2022).
- WRAP. (2012). *Household Food and Drink Waste in the United Kingdom 2012*. The Waste and Resources Action Programme, Banbury, UK.
- Yıldırım, E. (2019). *Türkiye’de Helal Konseptli Otel İşletmelerinde İsrâfın Değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Yuniati, N. (2021). Green Hotel Concept and Practices in Indonesia. *E-Journal of Tourism*, 8 (2), 184-196.
- Ywaste. (2016). About. <http://www.ywaste.co.za/about/>. (20.11.2022).
- Zero Hunger Challenge. (2019). The Zero Hunger Challenge: Transforming Our Food Systems to Transform Our World. <https://www.un.org/zerohunger/content/challenge-hunger-can-be-eliminated-our-lifetimes#:~:text=Transforming%20Our%20Food%20Systems%20to%20Transform%20Our%20World&text=The%20Agenda%20is%20people%2Dcentred,human%20rights%20and%20social%20justice.&text=The%20Zero%20Hunger%20vision%20reflects,inclusive%20and%20sustainable%20food%20systems>. (20.11.2022).



Atasözleri Ekseninde Psikolojik Dayanıklılık Kavramı Üzerine Bir Araştırma¹

“Yaşamak için bir nedeni olan kişi, hemen her nasıla dayanabilir”
Nietzsche

Rabia ÖZPEYNİRCİ*

Canan KIRMIZI**

Öz

Atasözleri, uzun yıllara dayanan deneyim ve gözlemlerin ürünleri olup insanların yaşamda karşılaştığı pek çok durum ve güçlük hakkında, bir düşünce ya da öğüt ortaya koyan özlü sözlerdir. Psikolojik dayanıklılık ise yaşamda karşı karşıya kalınan durum ve güçlüklerle karşı uyum sağlayıp baş etmede, bireylerin sahip olduğu en önemli kaynaklardan birisidir. Kültürün bu kavram üzerindeki belirleyici etkisi bilinmekte olup Türk toplumunun psikolojik dayanıklılığa yönelik bakış açısının ortaya konulmasının mühim olduğu düşünülmektedir. Ait oldukları toplumların dünya görüşlerini yansıtan atasözleri, bu bakış açısına ulaşmak adına önemli verilerdir. Bu bağlamda araştırmanın amacı Türk atasözleri üzerinden psikolojik dayanıklılık kavramını incelemektir. Nitel yöntemle tasarlanan araştırma kapsamında atasözleri anlamsal içerik analizi yöntemi ile analiz edilmiştir. Tümdengelimsel yaklaşım benimsenerek Kobasa'nın (1979) psikolojik dayanıklılık kavramı için ortaya koyduğu üç boyut olan bağlanma, kontrol ve meydan okuma üzerinden temalar belirlenmiş ve boyutlarla ilgili olduğu düşünülen atasözleri bulgular bölümünde tablolar halinde sunulmuştur. Sonuç olarak, Türk atasözlerinde psikolojik dayanıklılığın bağlanma boyutunun öne çıktığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Dayanıklılık, Atasözleri, Kültür.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

A Research on The Concept of Hardiness Within the Context of Proverbs

Abstract

Proverbs are the products of many years of experience and observation and they are concise sayings revealing an insight or counsel on a variety of issues and challenges that individuals encounter in life. Hardiness is one of the most important resources that individuals have in adapting and coping with the situations and difficulties faced in life. The determining effect of culture on this concept is known and it is deemed crucial to reveal the perspective of Turkish society towards hardiness. Proverbs, which reflect the worldviews of the societies they belong to, are important data for reaching this point of view. In this context, the aim of this research is to examine the concept of hardiness through Turkish proverbs. Within the scope of the research designed with qualitative method, proverbs were analyzed by semantic content analysis method. By adopting a deductive approach, themes were determined based on the three dimensions of commitment, control and challenge, which Kobasa (1979) put forward for the concept of hardiness and proverbs that are thought to be related to the dimensions are presented in tables in the findings section. As a result, it was seen that the commitment dimension of hardiness in Turkish proverbs came to the fore.

Keywords: Hardiness, Proverbs, Culture.

Article Type: Research Article

¹ Bu çalışma, 12. Uluslararası Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri Sempozyumu'nda özet bildiri olarak sunulmuştur.

* Prof. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
rabiaozepeynirci@kmu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3547-7664

** Arş. Gör., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
canankirmizi@kmu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5813-1420

1. GİRİŞ

Yaşam yolunda bireyler pek çok zorlu durumla karşı karşıya kalmakta ve bu zorlu durumlarla başa çıkma gayreti içerisinde hayatta sağlam durmaya çalışmaktadırlar. Bu mücadele yoğunluğunda bireylerin ayakta kalmasına destek olan önemli kavramlardan biri de psikolojik dayanıklılık olarak karşımıza çıkmaktadır. Psikolojik dayanıklılık, stresli durumlarda bireylere yardımcı olabilecek bir kişilik özelliği olarak kabul edilmektedir (Sharif Nia vd., 2022: 2). Aynı zamanda bireylerin etraflarındaki dünyayla olan etkileşimleri hakkında nasıl düşündüklerini yapılandırmalarını kolaylaştırmakta ve zor şeyleri yapmak için bireylere motivasyon sağlamaktadır (Maddi, 2002: 175). Stresli durumlar karşısında anlam bulan bu kavram, stresli durumlar ile fiziksel ve psikolojik etkiler arasındaki ilişkiyi yumuşatan bir tampon değişken olarak da kabul edilmektedir. Bu zamana kadar yapılan pek çok çalışma (White vd., 2020; Bartone, McDonald ve Hansma, 2021) psikolojik dayanıklılığın tükenmişlik dâhil stresin olumsuz etkilerine karşı koruyucu bir faktör olduğunu göstermektedir. Nitekim, dayanıklı bireylerin stresli durumları korkutucu ve yönetilemez olarak değerlendirmeleri daha az olası olup bu stresli durumları, yeni deneyimler kazanmak için bir meydan okuma olarak gördükleri söylenebilmektedir (Abdollahi vd., 2018).

Psikolojik dayanıklılık birey ve bireyin çevresiyle ilgili bir özellik olarak değerlendirilmektedir. Çünkü hâkim olan kültürel ve sosyal koşullar, bireyin zorluk ve tehdit ile ilgili algı ve deneyimlerini doğrudan etkilemektedir (Sharif Nia vd., 2022: 2). Bu bağlamda her toplumun psikolojik dayanıklılık kavramına yönelik algısının da farklılaşabileceğini söylemek mümkündür. Bu minvalde toplumların psikolojik dayanıklılığa yönelik bakış açılarını ortaya koyma adına farklı çalışmaların yapılması önemlidir. Yapılabilecek böylesi çalışmaların psikolojik dayanıklılık kavramını anlamlandırma ve kavramdan daha etkili bir şekilde yararlanabilme adına faydalı olacağı düşünülmektedir.

Atasözleri yaşam yolunda pek çok zorlu durumla karşılaşmış bireylerin gözlem ve tecrübelerini sonraki nesillere aktardıkları kaynaklardan birisidir. Ataların zorlu koşullara nasıl dayandıklarına yönelik pek çok uyarı ve öğüdün yer aldığı bu sözler, psikolojik dayanıklılık kavramını kültür ekseninde anlamlandırmak için de mühim işaretler içermektedir. Bu açıdan çalışmada, Türk toplumunun düşünce yapısını içeren Türk atasözleri üzerinden psikolojik dayanıklılık kavramı incelenmeye çalışılmıştır. İlk bölümde psikolojik dayanıklılık ve atasözlerine ilişkin mevcut literatür kapsamında bilgiler verilmiş ve yöntem kısmında yapılan analizin detayları aktarılmıştır. Bulgular kısmında psikolojik dayanıklılık ile ilgili olduğu düşünülen atasözleri belirlenen tema ve kategoriler altında tablolar hâlinde sunulmuş olup değerlendirme ve sonuç kısmında ise araştırmacılara yönelik öneriler paylaşılmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Pozitif psikoloji literatürünün gelişmesiyle öne çıkan psikolojik dayanıklılık kavramının sıklıkla araştırmalara konu olduğu görülmekte olup pek çok farklı isimle ele alındığı çalışmalara rastlamak mümkündür. Kobasa (1979) yayımladığı makalede, yoğun stres altında olsalar dahi sağlıkları bozulmadan yaşamlarına devam edebilen bireylerin, stres altında kaldıklarında hastalananlara nazaran farklı bir kişilik yapısına sahip olduklarını öne sürmüş ve bu farklılaşan kişilik yapısının da en iyi “hardiness” kavramı ile açıklanacağını ifade etmiştir. “Hardiness” sözlükte dayanıklı, olumsuz koşullara karşı koyabilen şeklinde tanımlanırken (Merriam-Webster, 2022) pek çok araştırmacı tarafından “resilience” kelimesiyle de birlikte kullanıldığı görülmektedir. Benzer kullanımlarına karşın “resilience” daha çok karşılaşılan zorlu durumlardan sonra artan ya da gelişen uyum becerisine atıfta bulunurken, “hardiness” ise önemli zorluklara karşı bireye dayanma gücü veren kişilik özelliği (Kobasa, 1979) olarak açıklanmaktadır. Resilience’da görülen olumlu yöndeki değişim “hardiness” için söz konusu olmamaktadır (Earvolino-Ramirez, 2007:80). Ayrıca “resilience” kavramı üzerine farklı disiplinlerce yapılan çalışmalara bakıldığında kavramın; kaynakları kullanma yeteneğini artıran ‘hardiness’, olumlu

işleyişe yönlendiren “regulatory flexibility” ve toparlanma yeteneğini artıran “challenges” olmak üzere üç ana temayı içeren bir çerçeveye terim olarak ele alındığı anlaşılmaktadır (Daly, 2020: 330). Aynı zamanda hardiness’in “ruhsal dayanıklılık” olarak adlandırılıp stres altında performans gösterme ve sağlığı koruyabilme dayanıklılığına işaret eden bir kişilik özelliği olarak tanımlandığı da görülmektedir (Bartone, 2007: 943). Psikolog Bonanno (2004) aşırı stresin etkisini göğüslemeye yardımcı olduğu için hardiness’in resilience’a giden bir yol olduğunu bildirmiştir. Bu anlamda hardiness resilience’ın bir öncülü olarak kabul edilmektedir (Daly, 2020: 330).

Türkçe çevirilere bakıldığında ise iki terimin de ayırım gözetmeksizin “psikolojik dayanıklılık”, “ruhsal dayanıklılık”, “psikolojik sağlamlık” kavramları altında değerlendirildiği görülmekte olup tanımları tam karşılayan Türkçe kelimelerin de dil içerisinde yer almadığı göze çarpmaktadır. Terzi (2005) yayımlanmış olduğu doktora tezi çalışmasında iki terim arasındaki ayrıma dikkat çekerek “resilience” için “kendini toparlama gücü”, “hardiness” için de “psikolojik dayanıklılık” çevirilerini kullanmıştır. Bu bağlamda bu çalışmada da psikolojik dayanıklılık çevirisi kullanılarak Kobasa’nın (1979) öne sürdüğü “hardiness” terimi üzerinden psikolojik dayanıklılık kavramı açıklanmaya çalışılmıştır.

Karşılaşılan stres ve hastalık durumlarında gösterilen pasif ve tepkisel yaklaşımın aksine Kobasa (1979) psikolojik dayanıklılığı, varoluşçu yaklaşımın temellerine dayandırmaktadır. Bu yaklaşım çerçevesinde insanlar kendi yaptıkları seçimlere göre varoluşlarını şekillendirmekte olup seçimlerinin sonuçlarıyla yaşamlarında karşılaşmaktadır (May, 1969). Bu bağlamda psikolojik dayanıklılık kavramı da koşulların kurbanı gibi hissetmek yerine sahip olunan iç kontrolle birlikte zorlukları yeni yaşam deneyimleri olarak görebilmeyi içermektedir (Kamya, 2000: 232). Dayanıklı bireylerin yaşamlarında yaptıkları şeye kolayca bağlandıkları, yaşam sorunlarının nedenleri ve çözümleri üzerinde kontrol sahibi olduklarına inandıkları ve yaşamdaki değişiklikleri ve uyarlanabilir talepleri tehdit olarak algılamaktan ziyade meydan okuma ve büyüme fırsatı olarak gördükleri anlaşılmaktadır. Bağlanma, kontrol ve meydan okuma şeklinde adlandırılan bu özellikler psikolojik dayanıklılığın boyutlarını oluşturmaktadır (Florian, Mikulincer ve Taubman, 1995: 687).

Bağlanma, bireylerin yaşamlarında sürdürdükleri faaliyetleri derin bir bağlılık ya da dâhiliyet hissederek yapma yeteneği şeklinde açıklanmaktadır (Kobasa, 1979: 3). Daha büyük bir amaca kendini adanma şeklinde de yorumlanabilen bu boyut, yaşam olaylarına atfedilen anlam ve katılım düzeyini göstermektedir (Baldassini Rodriguez vd., 2022). Bağlanmış bireylerin, çevrelerindeki olayları, nesnelere ve kişileri anlamlı bulmalarına ve onlarla özdeşleşmelerine olanak tanıyan genelleştirilmiş bir amaç duygusuna sahip oldukları görülmektedir (Kobasa, Maddi ve Kahn, 1982: 169). Bu amaç hissi de karşılaşılan stresli durumlarda algılanan tehdidi hafifletmekte ve bireyin zorlu durumlarda kendini ve bağlamı kaybetmesini önlemektedir. Bağlanma boyutuna sahip bireyler deneyim olarak neyin ilginç ve anlamlı olduğunu bulabilmenin en iyi yolunun izolasyon ve yabancılaşmadan ziyade insanlarla ve olaylarla iç içe olmayı gerektirdiğini düşünmektedir (Maddi, 2004: 286).

Kontrol ise bireyin yaşadığı olaylardaki kendi deneyimleri üzerinde etki ve kontrol sahibi olduğuna dair inancını ifade etmektedir (Kobasa, 1979: 3). Bu boyut bireylerin yaşadığı olaylarda ve sonuçlarda tam kontrole sahip olduğuna yönelik saf beklentiden ziyade bireyin hayal gücü, bilgi, beceri ve seçim yoluyla kendi yaşamına etki ettiğine dair sahip olduğu inanca işaret etmektedir (Kobasa, Maddi ve Kahn, 1982: 169). Kontrol boyutuna sahip bireyler zorlu olaylar karşısında güçsüz ve pasif bir tavır takınmak yerine mücadele etmeyi tercih etmektedirler (Maddi, 2004: 286). Meydan okuma boyutu ise değişim zamanlarını tehdit unsuru olarak değil de gelişim için önemli fırsat zamanları olarak görmeyi içermektedir. Değişime olumlu bir perspektiften bakan bu bireyler beklenmedik durumlara yanıt verme konusunda iyi olmaktadır (Kobasa, 1979: 3). Rahatlık ve güvenlik beklentisinden öte deneyimlerden öğrenmeyi daha tatmin edici buldukları görülmektedir. Genel anlamda bakıldığında psikolojik

dayanıklılık geçmişten (bilinene tutunma halinden) ziyade geleceğe (gelişmeye sevk eden yeni deneyimleri) bakmaya yönelik varoluşsal cesaretin ve motivasyonun sistematikleştirildiği bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bahsedilen geleceğe yönelme şekli de a) bağlanma b) kontrol c) meydan okuma tavırları ile kolaylaşmaktadır. Bu tavırlar bireye stresli durumların a) yatırım yapmaya değer b) yönetilebilir ve c) gelişime yönelik durumlar olduğu bilincini kazandırır (Maddi, 2004: 295).

Her ne kadar öğrenilebilir ve geliştirilebilir bir kavram olduğu ortaya konulsa da psikolojik dayanıklılık gelişiminde erken yaş dönemi deneyimlerinin ve bilhassa anne-baba ve çevre tutumlarının önemli olduğu anlaşılmaktadır (Maddi, 2013). Khoshaba ve Maddi (1999) yaptıkları araştırmada psikolojik dayanıklılığa sahip olan yöneticilerin çocukluk hayatlarında sıklıkla değişime (şehir, ev, ebeveyn işi) maruz kaldıkları sonucuna rastlamıştır. Yöneticilerin aileleri bu değişimleri yönetmeyi başararak değişimlerin normal olduğunu ve aksaklıkların birlikte çözebileceğini çocuklarına göstermişlerdir. Aynı zamanda yaşanan kültürün de psikolojik dayanıklılık üzerinde etkisi olduğunu söylemek mümkündür. Mund (2017), stresle başa çıkma yeteneklerinin kültürden kültüre farklılaşabileceğinden yola çıkarak kültürün psikolojik dayanıklılık için temel bileşenlerden biri olduğunu öne sürmüştür. Nitekim kültür, kişilik üzerinde etkisi olan değişkenlerden biri olarak da kabul edilmektedir. Bu bağlamda toplum içerisinde hâkim olan norm ve değerler, bireylerin çocukluktan yetişkinliğe kadar sahip oldukları yaşam biçimlerine, sosyal ilişkilerine ve alışkanlıklarına yansımaktadır. Bu yansımaların da bireylerin davranışlarına şekil verdiği görülmektedir (Özsoy ve Yıldız, 2013: 6). Toplumsal norm ve değerlerin nesilden nesile aktarılmasında ise atasözleri önemli bir görev üstlenmektedir.

Atasözleri tanım olarak insanoğlunun uzun denemelere dayalı geliştirdikleri yargılarını bilgece düşünce, öğüt ya da genel kural şeklinde düsturlaştırılan ve kalıplaşmış biçimlerde bulunan, toplumca benimsenmiş özsözler olarak ifade edilmektedir (Aksoy, 1993: 37). Türk atasözleri üzerine Durûb-ı Emsâl-i Osmaniye adlı eseri ile ilk derlemeyi yapan Şinasi, atasözlerini “milletin mahiyet-i efkârına işaret eden” hikmetli söyleyişler olarak ele alarak atasözleri ile ilgili ilk sayılabilecek tanımlamayı yapmıştır (Şinasi, aktaran Albayrak, 2009: 2). Yine aynı esere eklemeler yapan Ebuzziyâ Tefvik, eserin son sözünde Arap alimlerinin atasözünü halkın dilinde dolaşan ve mana yoluyla anlaşılan meşhur sözler olarak tanımladıklarından ve Avrupa lügat alimlerinin ise bir olayın ya da bir işin eş anlamını içeren halkın hikmetli sözleri olarak atasözlerini tarif ettiklerinden bahsetmiştir (Tefvik, aktaran Beyzadeoğlu, 2003: 244). Başka bir tanımda ise atasözleri, bir toplumun dünya görüşünü, tecrübelerini, anlatım gücünü ve bilgeliğini yansıtan ve uzun yıllar varlığını sürdüren sözler olarak açıklanmaktadır (Ünalın, 2004). İnanırmak, aşlamak ya da önemsetmek istediğimiz bir düşünceyi, bir nasihati geçmişten yararlanarak geçerli kılama çabasında kullandığımız bir halk hikmeti şeklinde ele alınmıştır (Eyüboğlu, 1973: 18). Tüm bu tanımlamalardan hareketle atasözleri ile ilgili temel özelliklerden birisinin; başlangıç aşamasında belirli bir kişi tarafından söylenecekleri dahi zaman içerisinde anonim bir hale dönüşmeleri olduğunu, diğerinin ise; gözlem ve sınama-yanılma sonucunda doğrulukları kesinliğe ulaşmış kalıp bir yargı ya da öğüt içermeleri olduğunu söylemek mümkündür (Albayrak, 2009: 3).

Tarih boyunca sav, mesel, darb-ı mesel ve tabir olarak farklı şekillerde adlandırılan atasözlerinin tarihçe olarak başlangıcı, Türk edebiyatının ilk yazılı ürünü olarak kabul edilen Orhun Yazıtları'na dayandırılmaktadır (Beyzadeoğlu, 2003: 1). Aslında sözlü edebiyat geleneği içerisinde doğup gelişen atasözlerinin tarihçesinin, sözlü gelişimine dair izleri takip etmek mümkün olmadığından dolayı ilk yazılı edebiyat eserlerinden itibaren başlatıldığı görülmektedir. Türkçe'nin Araplar tarafından kolaylıkla öğrenilebilmesi için Kaşgarlı Mahmut tarafından yazılan Divânü Lügâti't-Türk'te 291 atasözüne (sav) yer verilmiş olup aynı dönemlerde kaleme alınan Yusuf Has Hacib'in Kutadgu Bilig adlı eserinde de “mesel” adıyla atasözlerinin yer aldığı bilinmektedir. Şinasi'nin 1863 yılında ilk baskısı yayımlanan “Durûb-ı Emsâl-i Osmaniye” adındaki eseri Osmanlı/Türk atasözleri üzerine yapılan ilk ciddi derleme

çalışması olarak kabul edilmektedir. Ebuzziyâ Tefvîk ilk baskıda yer almayan 1506 atasözü ve deyimini bu esere eklemiş ve toplamda 4004 atasözü ve deyim üçüncü baskıda yer almıştır. Günümüzde atasözleri ve deyimler üzerine en çok ilgi gören eserin ise Ömer Asım Aksoy'un üç ciltlik "Atasözleri ve Deyimler Sözlüğü" olduğu görülmekte olup bu eserin birinci cildini oluşturan Atasözleri Sözlüğü'nde 2667 atasözü bulunmaktadır (Albayrak, 2009: 5-9).

Kavram bakımından ele alındığında sosyal, toplumsal ve doğa olaylarının nasıl olageldiklerini anlatan çok sayıda atasözüne rastlanıldığı görülmektedir. Doğrudan doğruya öğüt ve ahlak dersi veren atasözleri bulunurken, birtakım felsefeler, gerçekler üzerinden yol gösteren atasözleri de mevcuttur. Ayrıca gelenek, töre ve inanışları bildiren atasözleri de günümüze kadar aktarılmıştır. Ustaca bir üsluba, inandırıcı ve büyüleyici bir anlatım özelliğine sahip olan atasözleri farklı anlam ve söz sanatları içermektedir (Aksoy, 1993: 17-22).

Toplumsal belleğin nesilden nesile aktarılmasını sağlayan atasözleri, toplumun kültürel kodları üzerinde fikir sahibi olmamıza olanak tanımaktadır. Her milletin sahip olduğu karakter -o milletin verdiği eserlerde, yaşayışında görüldüğü gibi- düşünce dünyasında da özellikle atasözlerinde belirir. Bu anlamda her millet, kendi hayat görüşüne, kendi yapısına, kendi karakterine uygun atasözleriyle düşünmekte, konuşmakta ve hareket etmektedir. Bu açıdan atasözlerinde milletlerin yaşayışlarının, geleneklerinin, inançlarının ve düşüncelerinin izlerinin bulunduğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla her milletin atasözleri kendi benliğinin ve varlığının aynası konumundadır (Aksoy, 1993). Ayrıca yazılı yasaların olmadığı dönemlerde atasözleri bireylerin ve toplumun yaşayış ve düşüncelerine yön veren kurallar olarak görülmüştür. Bu da bir ölçüde Türk'ün karakterini Türk atasözleri belgeler anlamına gelmektedir (Oy, 1972: 17).

Atasözleri insana dair geniş çaplı bir belleği içermekte olup insanın iç dünyasını, yaşamından damıttığı tecrübelerini yansıtan önemli kaynaklardan birisidir (Kurt, 1989: 2). Bu ekseninde atasözlerinin düşünce, duygu ve tutumlar, güdü ve ihtiyaçlar, bunların davranış üzerindeki etkileri vb. pek çok kavram açısından psikolojik bir yaklaşımla yorumlanmaya müsait olduğu görülmektedir (Certel, 1997: 46). Kurt (1989)'un yürüttüğü "Türk Atasözlerine Psikolojik Bir Yaklaşım" adlı yüksek lisans çalışmasında Türk atasözlerinin farklı bilimlerin perspektif ölçüleri ile ele alınmasının kültürel açıdan yeni bulgular kazandırabileceği vurgulanmış ve Türk atasözlerinde psikolojik unsurların varlığı ortaya konulmuştur. Yine Certel (1997) yaptığı çalışmada, temel güdü-ihtiyaçlar ve bunlarla bağlantılı olarak savunma mekanizmalarını ve çatışmayı konu edinen atasözlerini psikolojik bir yaklaşımla yorumlamaya çalışmıştır. Kemiksiz (2021) yaptığı çalışmada atasözlerini kök değerler üzerinden incelemiş ve en fazla öz denetim, en az ise adalet kök değerlerine ilişkin atasözleri ile karşılaştıklarını raporlamıştır. Benzer şekilde Gürel, Nazlı ve Özmelek Taş (2018), Türk kültürünün değişim kavramına olan yaklaşımını ortaya koyma gayesiyle değişime ilişkin atasözleri ve deyimleri listelemişlerdir.

Örgütsel davranış literatüründe önem arz eden kavramların atasözleri ekseninde ele alındığı çalışmalara da rastlamak mümkündür. Turhan vd., (2017) çalışanların sessizlik davranışlarında kültürün etkisi üzerine yaptıkları çalışmada ses ve sessizlik davranışı ile ilgili atasözlerini incelemiş ve sessizliğe ilişkin 24 alt boyut, seslilik davranışına ilişkin ise 27 alt boyut sıralamışlardır. Karadağ (2013) Goleman'ın (1995) duygusal zekâ modelini baz alarak duygusal zekâ üzerinden atasözlerini incelemiş ve atasözlerinin duygusal zekâ oluşturmak, kişisel empatiyi artırmak ve duygusal okuryazarlığı geliştirmek adına zengin bir kaynak oluşturduğunu dile getirmiştir.

Tüm bu literatür taraması ve tanımlamalardan hareketle çalışmada atasözleri ekseninde psikolojik dayanıklılık kavramının nasıl ele alındığına dair bir inceleme yapılmaya çalışılmış ve psikolojik dayanıklılık kavramının, Türk toplumunun kültürel kodlarını yansıtan atasözleri bağlamında değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

3. YÖNTEM

Çalışma nitel araştırma kapsamında olup veriler, doküman incelemesi yolu ile toplanmış ve bu veriler anlamsal içerik analizine tabi tutulmuştur. Anlamsal içerik analizi, analize tabi tutulan verinin özünde yer alan asıl konu alanlarını ve bu alanların içerdiği özel alt alanları belirlemeye dair bir kategori oluşturma işlemi olarak açıklanmaktadır (Tavşancıl ve Aslan, 2001). Araştırmada Türk kültüründeki psikolojik dayanıklılık kavramına yönelik izler, kültürün bir taşıyıcısı olarak betimlenen atasözleri üzerinden değerlendirilmiş olup Ömer Asım Aksoy'un "Atasözleri Sözlüğü" temel veri kaynağı olarak kullanılmıştır. Bu temel kaynağı desteklemek amacıyla da Türk Dil Kurumu'nun web sayfasından atasözleri taranmıştır. Ulaşılan bütün atasözleri okunarak derinlemesine incelenmiş ve psikolojik dayanıklılık kavramı ile ilgili olduğu düşünülen atasözleri belirlenmiştir. Analizde tümdengelimsel yaklaşım benimsenerek Kobasa'nın psikolojik dayanıklılık kavramı için ortaya koyduğu üç boyut (bağlanma, kontrol ve meydan okuma) üzerinden temalar belirlenmeye çalışılmıştır. Bireysel yapılan analizlerden sonra araştırmacılar bir araya gelerek atasözlerine ilişkin kategoriler birlikte oluşturulmuş ve oluşturulan kategoriler biri alanda uzman olmak üzere beş farklı kişi tarafından tekrar değerlendirilmiştir.

4. BULGULAR

Kobasa'nın (1979) psikolojik dayanıklılık kavramı için ortaya koyduğu bağlanma boyutu ilk tema olarak belirlenmiş ve bu temaya ilişkin olduğu düşünülen atasözleri Tablo 1'de gösterilmiş olup; Yaradan'a inanma, desteğin gücüne inanma, kendine inanma ve değerlere inanma olmak üzere dört ana kategori belirlenmiştir.

Yaradan'a inanma kategorisi kapsamında Yaradan'a duyulan inancın temel nokta olduğu atasözleri sıralanmıştır. Bu ana kategori altında yer alan atasözleri incelenerek güven duyma, adalete dayanma ve kadere rıza gösterme olmak üzere üç alt kategori tespit edilmiştir. Güven duyma kategorisi içerisinde Yaradan'ın kullarını yalnız bırakmayarak rızık dahil onların her türlü ihtiyacını karşılayacağına duyulan inancı belirten atasözleri yer almaktadır. Adalete dayanma kategorisi, Yaradan'ın ve onun yarattığı dünya sisteminin adil olduğuna ve eninde sonunda adaletin vuku bulup herkesin yaptığı ile karşılaşacağına olan inancı içeren atasözlerini kapsamaktadır. Kadere rıza gösterme kategorisinde ise dünyada aslında tek karar merciinin Yaradan ve dünyanın bir imtihan yeri olduğuna atıf yapan kader-nasip eksenindeki atasözleri yer almaktadır. Psikolojik dayanıklılık literatürünün bağlanma boyutunda da belirtildiği üzere, sıralanan atasözlerinde yer alan Yaradan'a duyulan böylesi bir bağlılığın, bireylerin hayatına bir mana kazandırabileceği ve bu mananın da bireyin hayatta karşılaşabileceği zorlu durumları anlamlandırmasını kolaylaştırarak onlara mücadele gücü sağlayabileceğini söylemek mümkündür.

Desteğin gücüne inanma kategorisi, bireylerin sahip olduğu sosyal ilişkilerin yaşamlarında karşılaştıkları zorlu durumlarla başa çıkmalarını kolaylaştıran bir unsur olduğuna dair bir inancı barındırmaktadır. Hem "birlikte kolay atlatılır" düşüncesini içerirken hem de sıkıntıların başka birileri ile paylaşılması durumunda hafifleyeceğine yönelik kabule dayanan atasözleri bu kategori içerisinde sıralanmıştır.

Kendine inanma kategorisi öncelikli olarak her ne durumda olursa olsun değerli (yetenekli, ahlaklı vb.) olanın kaybetmeyeceğine (başarısız, yoksun vb. olmayacağına) dair inancı gösteren atasözlerini içermektedir. "Altın pas tutmaz" atasözünde olduğu gibi bireyin altın (onurlu, temiz) olduğuna yönelik geliştirebileceği böylesi içten bir inancın, karşılaşacağı her türlü zorlu durumda bile motive olabilmesine olanak tanıyan bir bilinç yapısını da bireye sağlayabileceği öngörülmektedir. Bu anlamda bu tür atasözleri, kendine inanma kategorisi altında toplanmış olup bireylerin kendi işlerine, yeteneklerine ve değerlerine dair geliştirdikleri inançlar, psikolojik dayanıklılık sağlayan unsurlardan

biri olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca kişinin kendi sorumluluklarını bilip bu sorumlulukları göğüslemeye hazır olmasına atıfta bulunan atasözleri de kendine inanma kategorisi içerisinde ele alınmıştır.

Değerlere inanma kategorisinde ise iyi insan olma, dürüst olma gibi değerlerin önemine atıfta bulunan atasözleri yer almaktadır. Bireyin değerlerine yönelik geliştireceği bağlılığının, bireye bir amaç sağlayıp karşılaşılabilecek sıkıntıları çekilebilir kılan kaynaklardan biri olabileceği de mevcut literatür kapsamında söylenebilmektedir.

Tablo 1. Bağlanma Temasına Yönelik Kategori ve Alt Kategoriler

BAĞLANMA		
Yaradan' a inanma	Güven duyma	Allah gümüş kapıyı kaparsa altın kapıyı açar. Ağılda oğlak doğsa ovada otu biter. Allah kulunu kısmeti ile yaratır. Acından kimse ölmemiş. Acından ölmüş yok. Allah verirse el getirir, sel getirir, yel getirir. Allah kulundan geçmez. Allah uçamayan kuşa alçacık dal verir. Allah verince kimin oğlu, kimin kızı demez. Allah'tan umut kesilmez. Baykuşun kısmeti ayağına gelir. Ev alanla, evlenene Allah yardım eder. Ev yaptıranın Allah yardımcısıdır. Garip (kör) kuşun yuvasını Allah yapar. Tevekkelin (tevekküllünün) gemisi batmaz (eşğini kurt yemez). Ver yiğidi yiğide, Mevla rızkını yetire. Elmayı havaya at, düşünceye kadar Allah kerim.
	Adaletle dayanma	Ağlatan gülmez. Ağlayanın malı gülene hayır etmez. Ah alan onmaz. Ah yerde kalmaz. Mazlumun ahı, indirir şahı (yerde kalmaz). Hak yerde kalmaz. Hak yerini bulur. Aktan kara kalktı mı? Kimsenin ahı kimsede kalmaz. Yanlış hesap Bağdat'tan döner. Ak koyun ak bacağından, kara koyun kara bacağından asılır. Etme bulma dünyası. Etme bulursun, inleme (inleye inleye) ölürsün. Eden bulur, inleyen ölür. Herkesin ettiği yoluna gelir. Çanağa ne doğrarsan kaşığına o çıkar. Kişi (herkes) ektiğini biçer. Kişi ne yaparsa kendine yapar. Herkes ne ederse kendine eder. Kazanına ne korsan çömçende o çıkar. Ne doğrarsan aşına, o çıkar karşına (kaşığına).
	Kadere rıza gösterme	Allah'ın ondurmadığını; Peygamber sopa ile kovar. Allah isterse bir kulun işini, mermere geçirir dişini; istemezse işini, muhallebi yerken kırar dişini. Bahtsızın başına yağmur, ya taş yağar ya dolu. Akacak kan damarda durmaz. Alında yazılı olan (alna yazılan) başa gelir. Allah sevdiğine dert verir. Allah sabırlı kulunu sever. Alın yazısı değişmez. Çiftçiye yağmur, yolcuya kurak; cümlenin muradını verecek Hak. Ecele (ölüme) çare bulunmaz. Başa gelen çekilir. Kazaya rıza gerek. Olacakla öleceğe çare bulunmaz. Ölüme çare bulunmaz. Baht (akıl) olmayınca başta, ne kuruda biter ne yaşta. Balı, parmağı uzun (olan) yemez, kısmetlisi yer (yememiş, kısmeti olan yemiş). Her kaşığın kısmeti bir olmaz. Kul teftişte, görelim Mevla ne işte. Altı olur, yedi olur, hep Allah'ın dediği olur. Kader olmayınca kadir bilinmez. Kısmetinde ne varsa kaşığına o çıkar. Kısmet ise gelir Hint'ten, Yemen'den, kısmet değilse ne gelir elden? Kısmetsiz köpek, sabaha karşı uyuyakalır. Vermeyince Mabut, ne yapısın Mahmut? İş olacağına varır. Kavak uzaya uzaya göğe yetmez. Ağaç ne kadar uzasa göğe ermez. Kimse kimsenin kısmetini (rızkını) yemez. Ana kızına taht kurmuş, baht kuramamış (kurmamış). At ile avrat yiğidin bahtına. Başa yazılan gelir. Deh! denmiş dünyayı, Çüs! diye sen mi durduracaksın? Dert gider amma yeri boş kalmaz. Dert gitmez, değişir. Dertsiz baş, mezara (mezarda) taş. Dertsiz baş terkide gerek. Dertsiz bir kabak varmış, onun da başını kesip içini oymuşlar. Dertsiz baş, bostan korkuluğunda. Dünyanın iki başı (ucu) bir (araya) gelmez. Dağ başına kış gelir, insanın başına iş gelir. Dumansız baca olmaz, kahırsız koca olmaz. Felek, kimine kavun yedirir kimine kelek. Gailesiz baş, yerin altında. Hastalık sağlık (sayrılı) bizim için. Ağrısız baş mezarda olur. Gelini ata bindirmişler, ya nasip demiş. Kiblede geldi kışımız, Allah'a kaldı işimiz. Balta değmedik ağaç olmaz. Talihsiz hacıyı deve üstünde yılan sokar.
Destegin gücüne inanma	Ağaç yaprağıyla gürler. Kardeşim olsun da kanlım olsun. Yalnız kalanı kurt yer. Sürüden ayrılanı (ayrılan koyunu, kuzuyu) kurt kapar. Ağaç düşse de yakınına yaslanır. Can canın yoldaşdır. Dertini söylemeyen (saklayan) derman bulamaz. El el ile, değirmen yel ile. El ile bozgun düzgün. El ile gelen düğün, bayram(-dır). El eli (bir eli bir eli) yıkar (yur), iki el (de) yüzü (yıkar, yur). İmece günü bulutlu, görmeyene ne mutlu. Komşu komşunun külüne (tütününe) muhtaçtır. Tek elin nesi var, iki elin sesi var. Tek kanatla kuş uçmaz. Yalnız taş, duvar olmaz. Danışan dağı aşmış, danışmayan(-ın) yolu şaşmış. Soran yanılmamış (yorulmamış). Bin bilsen de bir bilene danış. Yalnız öküz, çifte (boyunduruğa) koşulmaz. Taş taşa söykenir. Adam adama gerek olmasa her biri bir dağ başında olurdu. Adam adama (gene, her zaman) gerek olur, (iki serçeden börek olur). Balta sapını yonamaz. Dost dostun eğerlermiş atıdır. Koy avucuma, koyayım avucuna. Yalnızlık, Allah'a mahsustur (yaraşır). Yoldan kal, yoldaştan kalma.	

Kendine inanma	Altın pas tutmaz. Altın yerde paslanmaz, taş yağmurdan ıslanmaz. Altın eli bıçak kesmez. Çanakta balın olsun, Yemen'den (Bağdat'tan) arı gelir. Pekmez gibi malın olsun, Antakya'dan sinek gelir. Adam adamdır, olmasa da pulu; eşek eşektir, olmasa da çulu (atlastan olsa çulu). Elmas çamura düşse yine elmas. Delikli taş (boncuk) yerde kalmaz (deli kız evde kalmaz). Sütlüyü sürüden çıkarmazlar. Al elmaya taş atan çok olur. Meyveli ağacı taşlarlar. Yapı taşı, yapıdan (yerde) kalmaz. Acar tazı çullu da belli olur, çulsuz da. Ağır yongayı yel kaldırmaz. Altın yere düşmekle pul olmaz. Asıl azmaz, bal kokmaz. Yiğit yarasına yiğit katlanır. Köpek sürünmekle etek kesilmez. Yel kayadan ne koparır (alır, anlar, aparır). Türk karır, kılıcı karımaz. Çıngıraklı deve kaybolmaz. Kalaylı bakır küflenmez. İt değmekle (işemekle) deniz pis olmaz. Baca eğri de olsa duman doğru çıkar. Koça (öküze) boynuzu yük değil (olmaz). Eşeğe semer yük değil. Hamala semeri yük olmaz (değildir). Büyük başın derdi büyük olur. Dağ başından duman eksik olmaz. Altın ateşte, insan mihnette belli olur. Adam (adamın iyisi) iş başında belli olur.
Değerlere inanma	İyiliğe iyilik her kişinin karı, kötülüğe iyilik er kişinin karı. Kötülük her kişinin karı, iyilik er kişinin karı. Köpek bile yal yediği kaba pislemes. Köpek ekme veren (yediği) kapıyı tanır. Köpek sahibini ısırmas. Hak deyince akan sular durur. Doğruluk dost kapısı. Doğrunun yardımcısı Allah'tır. Niyet hayır, akıbet hayır (selamet). İyilik eden iyilik bulur. İyilik et denize at, balık bilmezse Halik bilir. Sana taşla vurana (dokunana) sen asla (ekmekle, pamukla) vurma (dokun). Aleme cellat lazım; senin olman ne lazım? Yiğidin sözü, demirin kertği. Yiğidin yiğide ekmeği ödünç, kötüyü sadaka. Er lokması (ekmeği) er kursağında kalmaz. Veren eli herkes öper. Veren eli kimse kesmez. Yiğit arkasından vurulmaz.

Kobasa'nın (1979) psikolojik dayanıklılık kavramı için ortaya koyduğu kontrol boyutu ikinci tema olarak belirlenmiş ve bu temaya ilişkin olduğu düşünülen atasözleri Tablo 2'de gösterilmiş olup; azmin gücüne inanma, çalışmanın önemine inanma ve özveriyi kabullenme olmak üzere üç kategori tespit edilmiştir. Azim Arapça "azm" (niyet) kökünden gelmekte olup bir işteki engelleri yenme kararlılığı olarak ifade edilmektedir (TDK, 2022). Azmin gücüne inanma kategorisinde niyet edilip az da olsa kararlılıkla yola devam edildiğinde istenilene ulaşılabileceğine ve her türlü zorluğun altından kalkılabileceğine yönelik bir atıf bulunmaktadır. Çalışmanın önemine inanma kategorisinde ise çalışmanın gerekliliğine, gösterilen bu çalışma ve emeğin sonuca ulaştırıp kazandıracağına dair inancı içeren atasözleri listelenmiş olup ayrıca bireyin her ne yaparsa yapsın kendine yaptığına ilişkin algıya dair atasözleri de bu kategori içerisinde sıralanmıştır. Özveriyi kabullenme kategorisi ise istenilene ulaşma noktasında bazı fedakarlıkların yapılması ve bazı güçlüklerle katlanılması gerekliliğini kabullenip sabırla eylemde bulunmaya ilişkin atasözlerini içermektedir. Her üç kategori de aslında çalışma ve emek gösterme ekseninde bağlantılı olsa da içerdikleri atıfların vurgularına göre üç kategori belirlemenin daha uygun olacağı düşünülmüştür. Örneğin; azmin gücüne inanma kategorisinde çalışmadan daha çok ısrar ve kararlılığa dair bir atıf bulunmakta olup bu azimle zorlukların aşılabileceğine yönelik bir inancı içerisinde barındırmaktadır. "Sora sora Bağdat (Kâbe) bulunur", "Borç ödemekle, yol yürümekle tükenir" gibi atasözlerinde anlam, emek vermeye çıkıyorsa da burada işin kararlılıkla devamlı yapılmasına daha önemli bir atıf olduğundan bu atasözleri azmin gücüne inanma kategorisi altında değerlendirilmeye alınmıştır. Yine aynı şekilde özveriyi kabullenme kategorisi emek gösterme anlamı barındırsa da emek göstermenin ötesinde bir zahmete, özveriye atıf yapan atasözleri bu kategori altında sıralanmaya çalışılmıştır.

Tablo 2. Kontrol Temasına Yönelik Kategoriler

KONTROL	
Azmin gücüne inanma	Ahali isterse padişahı tahttan indirir. Çobanın gönlü olursa (olunca) tekedden yağ (süt) çıkarır. Kasap isterse keçinin boynuzundan yağ çıkarır. Meramın elinden bir şey kurtulmaz (ne kurtulur). Dağ ne kadar yüce olsa yol üstünden aşar. Her kapının bir anahtarı vardır. Er olan ekmeğini taştan çıkarır. Aşığa Bağdat uzak (irak) değil (gelmez). Akarsu çukurunu kendi kazar. Su yatağını bulur. Dervişe Bağdat'ta pilav var demişler, yalan değilse irak değil demiş. Sora sora Bağdat (Kâbe) bulunur. Borç ödemekle, yol yürümekle tükenir. Borç vermekle, düşman vurmakla. Doğuran avrat Azrail'i yenmiş.

Çalışmanın önemine inanma	<p>Arı gibi eri olanın, dağ kadar yeri olur. Açık ağız aç kalmaz. Akan su yosun tutmaz. Çanağa ne doğrarsan kaşığında o çıkar. Kişi (herkes) ektiğini biçer. Kişi ne yaparsa kendine yapar. Sen işlersen mal işler, insan öyle genişler. Toprağı işleyen, ekmeği dişler. Eken biçen, konan göçer. Gezen kurt aç kalmaz. İşleyen demir pas tutmaz. Yaprağa yapış, atlas olsun; toprağa yapış, altın olsun. Sen kazan da düşmana kalsın. Atına bakan ardına bakmaz. Kazanına ne korsan çömçende o çıkar. Ne doğrarsan aşına, o çıkar karşına (kaşığına). Arayan Mevla'sını da bulur, belasını da. Herkes ne ederse kendine eder. Bakan yemez, kapan yer. Bin tasa bir borç ödemez. Bin merak, bir borç ödemez. Erken kalkan (çıkan) yol alır, er evlenen döl alır. Erken kalktım işime, şeker kattım aşıma. Gölgeyi hoş gören tekneyi boş görür. Olsa ile bulsaya ekmişler, yel ile yuf (yuh) bitmiş. Olsayı bulsaya vermişler, hiç doğmuş. Lokma çiğnenmeden yutulmaz. Mısır'a yağmur geliyor demişler; çapan birlik mi? demiş. Emek olmadan (emeksiz) yemek olmaz. En kolay iş yemek, çiğnenmeden yutulmaz. Çiğnenmeden yutulmaz. Ekmeden biçilmez. Değirmi yurt tutmaya değirmi göt ister. Osmanlının ekmeği dizi üstündedir. Bağı ağlayan yüzü güler. Yazın yanmayan kışın ısınmaz. Yazın başı pişenin, kışın aşı pişer. Yazın gölge hoş, kışın çuval boş. Yazın gölge kovan, kışın karın ovar. Martta sürmez, eylülde ekmezsen sabanı bırak. Yatan öküze yem yok. Ağustosta gölge kovan zemheride karın ovar. Ağustosta beyni kaynayanın zemheride kazanı kaynar. Ağustosta yatana zemheride bügelek tutar. Tarlayı koçan zapt etmez, saban zapt eder. Kısmet gökten zembille inmez. Zahirenin (çiftçinin) ambarı sabanın ucundadır. İki el bir baş içindir. Ana gezer, kız gezer; bu çeyizi kim düzer? Bağa bak üzüm olsun, yemeye yüzün olsun. Eşeğini sağlam bağla, sonra Allah'a ısmarla. Eşeği bağla, işini sağla. Tarlada izi olmayanın harmanında yüzü olmaz. Devlet adama ayağıyla gelmez. Bakarsan bağ, bakmazsan dağ (olur). Bakarsan at, bakmazsan mat. Bakmakla usta olursa (öğrense), köpekler (kediler) kasap olurdu (kasaplığı öğrenirdi).</p>
Özveriği kabullenme	<p>Canı kaymak isteyen mandayı yanında taşır. Zemheride yoğurt isteyen cebinde bir inek taşır. Kaymağı seven mandayı yanında taşır. Kuzusuna kıymayan kebab yiyemez. Yağına kıymayan çöreğini yavan yer. Hamama giren terler. Gülü seven dikenine katlanır. Her sakaldan bir tel çekseler, köseye sakal olur. Paça ıslanmadan balık tutulmaz. Kaya uçmazsa dere dolmaz. Deveye burç gerek olursa boynunu uzatır. Safa ile yenen cefa ile kazanılır. Zahmetsiz rahmet olmaz. Kırk gün taban eti, bir gün av eti. Sabır acıdır, (acı ise de) meyvesi tatlıdır. Tekkeyi bekleyen çorbayı içer. Sabırla koruk helva olur, dut yaprağı atlas. Sabreyle işine, hayır gelsin başına. Sabrın sonu selamettir. Sabreden derviş muradına ermiş.</p>

Kobasa'nın (1979) psikolojik dayanıklılık kavramı için ortaya koyduğu meydan okuma boyutu üçüncü tema olarak belirlenmiş ve bu temaya ilişkin olduğu düşünülen atasözleri Tablo 3'te gösterilmiş olup; değişimin farkında olma, değişimi fırsata çevirme, değişimi iyiye yorma olmak üzere üç ana kategori tespit edilmiştir. Değişimin farkında olma kategorisinde değişimin ve dünya hayatının geçiciliğinin farkında olarak hayatta her an her şeyin olabileceğine yönelik algıyı içeren atasözleri yer almaktadır. Bu algının da olanın kabulünü kolaylaştırarak zorlu durumlarla başa çıkmada bireyi rahatlattığı düşünüldükçe değişimin farkında olma kategorisi oluşturulmuştur. Değişimi fırsata çevirme kategorisinde başa geleni tecrübe olarak görerek ya da bir motivasyon kaynağına dönüştürerek zorlu durumu fırsata çevirme vardır. Bu iki alt kategori tecrübe etkisi ve motivasyon etkisi olarak adlandırılmıştır. Değişimi iyiye yorma kategorisinde ise şükretme ve umutlu olma olmak üzere iki alt kategori tespit edilmiştir. Şükretme kategorisinde olana şükretmeye ve kanaat etmeye atıfta bulunan atasözleri sıralanmıştır. Umutlu olmada ise bir çarenin bulunacağına dair inancı, geleceğe duyulan ümidi ifade eden atasözleri yer almaktadır. Burada genel bir umutlu olma durumundan bahsedilmektedir, bağlanma boyutunda yer alan güven duyma kategorisinde ise Yaradan'a bağlanan ümit söz konusudur. Bu bağlamda tema ve kategorilerin farklılaşması gerektiği düşünülmüştür.

Tablo 3. Meydan Okuma Temasına Yönelik Kategori ve Alt Kategoriler

MEYDAN OKUMA	
Değişimin farkında olma	<p>Açılan solar, ağlayan güler. Ayın on beşi karanlık, on beşi aydınlıktır. Anan güzel idi, hani yeri, baban zengin idi, hani evi. Dünya ölümlü, gün akşamı. Dünya (Peygamber) Süleyman'a bile kalmamış. Kimsenin çırası tana kadar yanmaz. Her yokuşun bir inişi vardır. Her inişin bir yokuşu vardır. Gelen geçer, konan göçer. Hangi gün vardır akşam olmadık. Mahkeme kadiya mülk değil. Ölüm var, dirim (kalım) var. Dünya iki kapılı handır. Gidip de gelmemek var, gelip de görmemek (bulmamak) var. Ala keçi her vakit püsküllü oğlak doğuramaz. Aşık daima bey oturmaz. Akla gelmeyen (gelen) başa gelir. Ayağa değmedik taş olmaz, başa</p>

		gelmedik iş olmaz. Atım tepmez, itim kapmaz deme. Ava gelmez kuş olmaz, başa gelmez iş olmaz. Düşmez kalkmaz bir Allah. Bir kararda bir Allah. Kavanoz dipli dünya. Seraskere dana güttüren dünya. Deniz yanar mı? -Belki. Gün güne uymaz. Her gün bir olmaz. Güvenme varlığa, düşersin darlığa. Varlığa güvenilmez. Altın eşik, gümüş eşige muhtaç olur. Dünya malı dünyada kalır. Ne oldum dememeli ne olacağım demeli. Başa gelmez iş olmaz, ayağa değmez taş olmaz. Kaza geliyorum demez. Olmaz olmaz deme, olmaz olmaz. Yaşa yaşa, gör temaşa. Gönülün yazı var, kışı var. Dünyanın ucu uzun(-dur). İn kalk (çık) dünyası. Bugün bana ise yarın sana. Geceler gebedir. Gün doğmadan neler doğar. Kara gün kararıp kalmaz (durmaz). Koç yiğit bunalıp ölmez.
Değişimi fırsata çevirme	Tecrübe etkisi	Adam yanıla yanıla, pehlivan yenile yenile. Adam adamı bir kere (defa) aldatır (sınar). Başına gelen başmakçıdır. Bin nasihatten bir musibet yeğdir (Bir musibet bin nasihatten yeğdir). Balık ağa girdikten sonra aklı başına gelir. Her düşüş bir öğreniş. Her ziyan bir öğüttür. İnsan göre göre, hayvan süre süre (alışır). Kim düşer daldan, o bilir haldan. Köpek suya düşmeyince yüzmeyi öğrenmez. Sarı sarar, sarar, ulamı yetiştirdiği yere sokarsın. Sütten ağzı yanan, ayrıntı üfleyerek içer (yoğurdu üfleyerek yer). Denenmiş denemek ahmaklıktır. Çocuk düşse kalka büyür. Er oyunu üçe kadar. Eşek bile bir düştüğü yere (çukura) bir daha düşmez. Harmanda dirgen (tırpan) yiyen sığa, yılma kadar acısını unutmaz. Hekimden sorma, çekenden sor. Hekim kim, başına gelen. İnsan yanıla yanıla, pehlivan yenile yenile. Kör bile düştüğü çukura bir daha düşmez. Sınanmış sınamak ahmaklıktır. (Soğanın acısını) yiyen bilmez, doğrayan bilir. Cefayı çekmeyen safanın kadrini bilmez. Hasta olmayan, sağlığın kadrini bilmez. Başa gelmeyince bilinmez. Bin bilsen de bir bilene danış. Damdan düşen, damdan düşenin halini bilir. Hal halin yoldaşdır. Kayış bilir kutan (büyük pulluk) ne çeker.
	Motivasyon etkisi	Borç yiğidin kamçısıdır. Acı acıyı keser (bastırır), su sancıyı (Acı acıya, su sancıya). Canı acıyan eşek atı geçer. Canı yanan eşek attan yürük olur. Eşek çamura çökerse sahibinden gayretlisi olmaz. Aç köpek fırın (-ı, fırın damı, duvarı) deler (yıklar). Aç kurt arslana saldırır. İş insanın kalayı. Kul sıkılmayınca (bunalmayınca) Hızır yetişmez.
Değişimi iyiye yorma	Şükretme	Başın sağlığı, dünya (-nın) varlığı. Beterin beteri var (-dır). Cana gelecek (kaza, zarar) mala gelsin. Kötürümden aksak, hiç yoktan torlak yeğdir. Ölümü gören hastalığa razı olur. Sağlık varlıktan yeğdir. Sağ olsun da dağ ardında olsun. Geç olsun da güç olmasın. Bugünkü tavuk yarınki kazdan iyidir. (Yarınki kazdan bugünkü tavuk yeğdir). Alacağım olsun da alakargada olsun (Alakargada alacağım olsun, alamazsam gözümü oysun). Taş altında olmasın da dağ ardında olsun. Aza kanaat etmeyen çoğu hiç bulamaz. Azıcık aşım, kaygısız (ağrısız, kavgasız) başım. Açlık ile tokluğun arası yarım yufka (bir dilim, bir lokma ekmek). Az olsun, uz (öz) olsun. Bir başa bir göz yeter. Biri bilmeyen bini hiç bilmez. Azı bilmeyen çoğu hiç bilmez. Allah fukarayı sevindirmek isterse önce eşeğini yitirtir, sonra buldurur.
	Umutlu olma	Çiftçinin karnını yarmışlar, kırk tane gelecek yıl çıkmış. Çıkmadık canda umut var(-dır). Çıkmadık candan umut kesilmez. Dağ dağa kavuşmaz, insan insana kavuşur. Umut, fakirin (garibin) ekmeğidir. Dünyayı umutla yemişler. Su aktığı yere (yine) akar. Her inleyen ölmez. Her taş baş yarmaz. Dert gezmiş, derman beraber gezmiş. Son gülen iyi güler. Her işte bir hayır vardır. Kara gün kararıp kalmaz (durmaz). Koç yiğit bunalıp ölmez.

Atasözlerinin metaforik anlatımından dolayı birkaç anlamı bir arada barındırdığı görülmektedir. Her ne kadar Aksoy (1993)'un atasözleri için yaptığı açıklamalar baz alınarak kategoriler oluşturulmaya çalışılsa da farklı iki kategori altında da değerlendirilebilecek atasözlerine rastlanılmıştır. Örneğin “Çanağına ne doğarsan, kaşığına o çıkar” atasözünün hem “insan; iyilik yaptığında karşılığında iyilik, kötülük yaptığında karşılığında kötülük görür” anlamı hem de “insan bir iş için harcadığı emeğin karşılığını mutlaka alır” anlamı bulunmaktadır. Bundan dolayı bu atasözü hem “adalete dayanma” hem de “çalışmanın önemine inanma” kategorilerinde listelenmiştir. Yine “Kara gün kararıp kalmaz, koç yiğit bunalıp ölmez” atasözleri “insanın sıkıntılı zamanları sürüp gitmez, arkasından keyifli günler de gelir” anlamı ile hem değişim hem de umuda yönelik atfı barındırdığından değişimin farkında olma ve umutlu olma kategorilerinde listelenmiştir. Bu gibi iki farklı anlama da direkt vurgu yapan atasözlerinin her iki temaya/kategoriye dahil edilerek listelenmesi bu çalışma için tercih edilmiştir.

Tablo 4. Tema ve Kategorilerin Frekans Dağılımları

Tema/Kategori	Frekans
Bağlanma	165
• Yaradan'a İnanma	87
• Güven Duyuma	17
• Adaletle Dayanma	21

<i>Kadere Rıza Gösterme</i>	49
• <i>Desteğin Gücüne İnanma</i>	28
• <i>Kendine İnanma</i>	31
• <i>Değerlere İnanma</i>	19
Kontrol	92
• <i>Azmin Gücüne İnanma</i>	15
• <i>Çalışmanın Önemine İnanma</i>	57
• <i>Özveriyi Kabullenme</i>	20
Meydan Okuma	116
• <i>Değişimin Farkında Olma</i>	44
• <i>Değişimi Fırsata Çevirme</i>	39
• <i>Tecrübe Etkisi</i>	30
• <i>Motivasyon Etkisi</i>	9
• <i>Değişimi İyiye Yorma</i>	33
• <i>Şükretme</i>	19
• <i>Umutlu Olma</i>	14
TOPLAM	373

Araştırma bulgularına bakıldığında en çok atasözünün bağlanma temasında toplandığı sonra sıralamanın meydan okuma, kontrol şeklinde ilerlediği görülmektedir. Kategori düzleminde bakıldığında ise Yaradan'a inanma ile çalışmanın önemine inanma kategorileri öne çıkmaktadır. Ana tema düzleminde bakıldığında bağlanma temasının öne çıktığı görüldüğünden, Türklerin olayları, kişileri ve nesnelere anlamlandırarak özdeşleşmeyi önlediğine dair bir yorum atasözlerinin sıklığı ekseninde yapılabilir. Ayrıca, atasözlerinde “bireylerin değişimleri ve zorlu durumları yaşamın bir parçası olarak kabul edip bu süreçleri yönetebilmesi” konusuna önemli bir atfın olduğunu söylemek de mümkündür. Aynı zamanda Yaradan'a bağlılığın da bu zorlu süreçleri anlamlandırmada önemli bir dayanak olduğu görülmektedir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Araştırma kapsamında psikolojik dayanıklılık ile ilgili olduğu düşünülen pek çok atasözüne rastlanmış ve bu atasözleri farklı kategoriler altında verilmeye çalışılmıştır. Genel olarak bakıldığında Türk atasözlerinde psikolojik dayanıklılığın bağlanma boyutunun öne çıktığı görülmektedir. Bu anlamda Nietzsche'nin “Yaşamak için bir nedeni olan kişi, hemen her nasıla dayanabilir” sözünde ifade ettiği gibi bir gayeye bağlı olmanın Türk toplumu için de önemli olduğu atasözleri ekseninde söylenebilir. Bağlanma temasının içerisinde yer alan Yaradan'a inanma kategorisinin ise zorlu durumlarla karşılaşıldığında yönelinen en önemli dayanak noktası olduğu ve buna dair nesillere aktarılan telkinlerin bulunduğu görülmektedir. Bu sırayı, çalışmanın önemine inanma, kadere rıza gösterme ve değişimin farkında olma kategorileri izlemektedir. Bu bağlamda Türk toplumunda psikolojik dayanıklılık için bireyin yaşadığı hayatı ve karşılaştığı zorlu durumları anlamlandırabilmesi önceliklidir şeklinde bir yorum yapılabilir. Çalışmanın önemine dair atasözlerinin fazlalığı çalışmayı önceleyen bir algının varlığı ile ilgili bilgi vermektedir. Ancak yaşam üzerindeki kontrolün sınırlılığı ve insanoğlunun Yaradan karşısındaki aciziyeti “kadere rıza gösterme” kategorisi altında yer alan atasözlerinde sıklıkla dile getirilmiştir. Bu ikisi bir arada düşünüldüğünde bireyin elinden geleni yaptıktan sonra sınırlılığını bilerek Yaradan'a teslim olmasının Türk atasözlerince öğütlendiğini söylemek mümkündür. Türk atalarının torunlarına aktardıkları önemli nasihatlerden birinin de “değişimin bir gerçek olduğunu kabullenerek değişimlerle yaşamayı öğrenmek ve değişimlere hazırlıklı olmak” olduğu görülmektedir. Değişimleri bir tecrübe, motivasyon kaynağı olarak görmeye dair yapılan atıflar da dikkat çekmektedir.

Kavram çerçevesi içerisinde psikolojik dayanıklılık literatürüne ilişkin boyutlar baz alınarak pek çok Türk atasözünün sınıflandırılabilmesi toplum nezdinde psikolojik dayanıklılığa verilen önemin bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Bu anlamda tarih boyunca pek çok savaş, göç, yoksulluk ve benzeri zorlu durumlarla karşı karşıya kalan Türk toplumunun nasıl dayanıklı kalınabileceğine dair bir

farkındalık geliştirdiği görülmektedir. Miras olarak da aktarılan bu farkındalık yeni nesillerin zorlu bir durumla karşı karşıya kaldıklarında atalarının da benzer hikayeler yaşadıklarını hatırlayıp atasözlerinden güç alabilmesine olanak tanıyabilir. Diğer açıdan atalarının hayatlarını neyin anlamlı kıldığını algılamak ve bu anlamı neye dayandırdıklarına yönelik farkındalıklar da bireylerin yaşamlarında açılım oluşturabilir. Bu bağlamda gitgide unutulmuş destekleyici atasözlerinin tekrar hatırlatılması bireylerde psikolojik dayanıklılığı güçlendirme adına faydalı olacaktır. Bu ekseninde çalışma mekanlarında gerek fiziki boyutta (tablolar, duvar yazıları) gerekse sosyal boyutta (toplantılar, seminerler) yapılabilecek hatırlatma minvalindeki bu tip düzenlemelerin bireylerin psikolojik dayanıklılık düzeyine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Atasözleri üzerinden yapılacak benzer çalışmalar, kavramların Türk toplumu nezdindeki doğasını daha da belirginleştirmek adına şüphesiz faydalı olacaktır. Kurt'un (1989) da ifade ettiği üzere farklı ve kapsayıcı görüşlerin ulaştığı ortak bulgular birleşmedikçe Türk atasözlerine yönelik psikolojik yaklaşımların öznal kalma ihtimali daha fazladır. Benzer şekilde Gürel, Nazlı ve Özmelek Taş (2018) değişim üzerine atasözleri ile ilgili yaptıkları çalışmada böylesi felsefi kavramların tanımlanması ve sınırlandırmasına dair güçlüklerden bahsederek farklı şekilde tasarlanmış araştırmalar yapılmasının öneminden bahsetmişlerdir. Bu bağlamda gerek psikolojik dayanıklılık gerekse diğer kavramlar ekseninde atasözleri üzerinden benzer çalışmaların yapılması önerilmektedir. Araştırmacılara yönelik bir başka öneri ise çalışma kapsamında Türk atasözleri ekseninde belirlenen kategorileri dikkate alan bir psikolojik dayanıklılık ölçeği geliştirmek olabilir. Bu ölçeğin Türk toplumundaki bireylerin psikolojik dayanıklılık düzeylerini belirlemede daha sağlıklı bir kaynak oluşturulabileceği öngörülmektedir.

Etik Beyan

“Atasözleri Ekseninde Psikolojik Dayanıklılık Kavramı Üzerine Bir Araştırma” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanmasına dair süreçlerde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş olup çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. İlgili çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü, çalışmanın tüm süreçlerine katkı yapmış ve nihai hâlini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Abdollahi, A., Hosseinian, S., Zamanshoar, E., Beh-Pajoo, A. ve Carlbring, P. (2018). The Moderating Effect of Hardiness on The Relationships Between Problem-Solving Skills and Perceived Stress with Suicidal Ideation in Nursing Students. *Studia Psychologica*, 60, 30-41.
- Aksoy, Ö. A. (1993). *Atasözleri ve Deyimler Sözlüğü-Atasözleri Sözlüğü 1 (7. Baskı)*. İstanbul: İnkılâp Kitabevi Yayınları.
- Albayrak, N. (2009). *Türkiye Türkçesinde Atasözleri*. İstanbul: Kapı Yayınları.

- Baldassini Rodriguez, S., Bardacci, Y., El Aoufy, K., Bazzini, M., Caruso, C., Giusti, G. D., Mezzetti, A., Bambi, S., Guazzini, A. ve Rasero, L. (2022). Promoting and Risk Factors of Nurses' Hardiness Levels During The COVID-19 Pandemic: Results From An Italian Cohort. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(3), 1-22.
- Bartone, P. T. (2007). Test-Retest Reliability of The Dispositional Resilience Scale-15, A Brief Hardiness Scale. *Psychological Reports*, 101(3), 943-944.
- Bartone, P. T., McDonald, K. ve Hansma, B. J. (2021). Hardiness and Burnout in Adult U.S. Workers. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 64 (5), 397-402.
- Beyzadeoğlu, S. (2003). *Şinasi Durûb-ı Emsâl-i Osmaniye*. Ankara: MEB Yayınları
- Bonanno, G. A. (2004). Loss, Trauma, And Human Resilience: Have We Underestimated The Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events? *Am Psychol*, 59(1), 20-28.
- Certel, H. (1997). Türk Atasözlerinde İhtiyaç ve Güdüler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*. 4, 45-57.
- Daly, L. M. (2020). Resilience: An Integrated Review. *Nursing Science Quarterly*, 33(4), 330-338.
- Earvolino-Ramirez, M. (2007). Resilience: A Concept Analysis. *Nursing Forum*, 42(2), 73-82.
- Eyüpoğlu, E. K. (1973). *On Üçüncü Yüzyıldan Günümüze Kadar Şiirde Ve Halk Dilinde Atasözleri ve Deyimler*. İstanbul: Doğan Kardeş Matbaacılık.
- Florian, V., Mikulincer, M. ve Taubman, O. (1995). Does Hardiness Contribute to Mental Health During A Stressful Real-Life Situation? The Roles of Appraisal and Coping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(4), 687-695.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence* New York: Bantam Books.
- Gürel, E., Nazlı, A. ve Özmelek Taş N. (2018). Türkçede Bulunan Değişim ile İlgili Atasözleri ve Deyimler: Bir İçerik Analizi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(57), 601-615.
- Kamya, H. A. (2000). Hardiness and Spiritual Well-Being Among Social Work Students. *Journal of Social Work Education*, 36(2), 231-240.
- Karadağ, Ö. (2013). Emotional Intelligence Functions of Turkish Proverbs. *Social Behavior and Personality*, 41(2), 295-310.
- Kemiksiz, Ö. (2021). Kök Değerler Bakımından Türk Atasözleri. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 495-518.
- Khoshaba, D. M. ve Maddi, S. R. (1999). Early Experiences in Hardiness Development. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 51(2), 106-116.
- Kobasa, S. C. (1979). Stressful Life Events, Personality and Health: An Inquiry Into Hardiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1), 1-11.
- Kobasa, S. C., Maddi, S. R. ve Kahn, S. (1982). Hardiness and Health: a Prospective Study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 168-177.
- Kurt, İ. (1989). *Türk Atasözlerine Psikolojik Bir Yaklaşım. (Yüksek Lisans Tezi)*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Maddi, S. R. (2002). The Story of Hardiness: Twenty Years of Theorizing, Research and Practice. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 54(3), 173-185.

- Maddi, S. R. (2004). Hardiness: An Operationalization of Existential Courage. *Journal of Humanistic Psychology*, 44(3), 279-298.
- Maddi, S. R. (2013). *Hardiness: Turning Stressful Circumstances Into Resilient Growth*. Springer Science + Business Media.
- May R. (1969). *Existential Psychology*. (2nd ed.). Random House.
- Merriam-Webster. (2022). "Hardiness" <https://www.merriam-webster.com/dictionary> (01.07.2022).
- Mund, P. (2017). Hardiness and Culture: A Study With Reference To 3 Cs of Kobasa. *International Research Journal Of Management, IT and Social Sciences*, 4(2), 152-159.
- Nietzsche, F. (1889). *Twilight Of The Idols.*, Indianapolis Cambridge: Hackett Publishing Company Inc.
- Oy, A. (1972). *Tarih Boyunca Türk Atasözleri*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. İstanbul.
- Özsoy, E. ve Yıldız, P. (2013). Kişilik Kavramının Örgütler Açısından Önemi: Bir Literatür İncelemesi. *İşletme Bilimi Dergisi*, 1(2), 1-12.
- TDK. (2022). "Azim" <https://sozluk.gov.tr> (01.07.2022).
- Tavşancıl, E. ve Aslan, E. (2001). *Sözel, Yazılı ve Diğer Materyaller İçin İçerik Analizi ve Uygulama Örnekleri*. İstanbul: Epsilon Yayınevi.
- Terzi, Ş. (2005). *Öznel İyi Olmaya İlişkin Psikolojik Dayanıklılık Modeli. (Doktora Tezi)*. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Turhan, R., Ayyıldız Ünnü, N. A., Kelgökmen İlic, D., Çapraz, B. ve Kesken, J. (2017). Çalışanların Sessizlik Davranışlarında Kültürün Etkisi: Atasözleri Üzerinden Nitel Bir Analiz. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 7(1), 1-15.
- Sharif Nia, H., Froelicher, E. S., Hosseini, L. ve Ashghali Farahani, M. (2022). Evaluation of Psychometric Properties of Hardiness Scales: A Systematic Review. *Frontiers in Psychology*, 13, 1-14.
- Ünalın, Ş. (2004). *Dil ve Kültür*. Ankara: Nobel.
- White, A., Zapata, I., Lenz, A., Ryznar, R., Nevins, N., Hoang, T. N., Franciose, R., Safaoui, M., Clegg, D. ve J La Porta, A. (2020). Medical Students Immersed In A Hyper-Realistic Surgical Training Environment Leads To Improved Measures Of Emotional Resiliency By Both Hardiness And Emotional Intelligence Evaluation. *Front Psychol*, 11, 1-8.



Sosyal Medyanın Türk Aile Yapısına Etkisi

Veysel EROL*

Öz

Günümüz toplumlarında yaşanan hızlı değişim ve dönüşümler, yönetim, bilim, ekonomi vb. birçok alanı etkilediği gibi bilgi ve iletişim teknolojilerini de etkilemiştir. Özellikle son yıllarda bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı gelişmelerle birlikte internetin kullanımı da yaygınlaşmaya başlamıştır. İnternetin kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte sosyal medya platformları da gündelik hayatın en önemli ve vazgeçilmez parçalarından biri haline gelmiştir. Bireylerin sözlü ya da yazılı şekilde iletişim kurmasını sağlayan sosyal medya platformları, birçok alanda etkisini göstermektedir. Bu platformlardan toplumun en küçük sosyal kurumu olan aileler de etkilenmektedir. Aile yapısının ve ailenin sahip olduğu temel değerlerin değişmesine neden olan sosyal medya platformları her geçen gün tartışma konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyal medya birçok ülkenin aile yapısını etkilediği gibi Türk aile yapısını da etkilemekte ve özellikle aile içi iletişim, mahremiyet, boşanma ve çocuklar üzerinde olumsuz etkilerin yaşanmasına neden olmaktadır. Bu çalışmada da sosyal medyanın Türk aile yapısı üzerindeki etkileri kuramsal olarak ele alınarak çözüm önerilerinde bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya, Aile, Türk Aile Yapısı, Aile İçi İletişim, Mahremiyet.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Effect of Social Media on Turkish Family Structure

Abstract

Rapid changes and transformations in today's societies, management, science, economy, etc. It has affected many fields as well as information and communication technologies. Especially in recent years, with the rapid developments in information and communication technologies, the use of the internet has started to become widespread. With the widespread use of the Internet, social media platforms have become one of the most important and indispensable parts of daily life. Social media platforms, which enable individuals to communicate verbally or in writing, show their influence in many areas. Families, the smallest social institution of the society, are also affected by these platforms. Social media platforms, which cause the family structure and the basic values of the family to change, appear as a matter of discussion day by day. Social media not only affects the family structure of many countries, but also affects the Turkish family structure and causes negative effects especially on family communication, privacy, divorce and children. In this study, the effects of social media on the Turkish family structure are discussed theoretically and solutions are offered.

Keywords: Social Media, Family, Turkish Family Structure, Inter-Family Communication, Privacy.

Article Type: Research Article

* Dr., Yönetimi Bölümü, veysel.erol43@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6949-768X.

1. GİRİŞ

Bilim ve teknoloji alanında yaşanan gelişmeler, hayatımızda birçok yeni değişim ve dönüşümü de beraberinde getirmektedir. Özellikle 1990'lerden sonra yaygınlaşan bilgi ve iletişim teknolojileri, sağladıkları imkânlardan dolayı hayatın her alanında yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla birlikte internet kullanımı da artmış ve günümüzde bilgisayarlar, tablet ve akıllı telefonlar sayesinde internete kolaylıkla erişilebilmektedir. İnternet kullanımının artmasıyla birlikte sosyal medya kullanımı da günden güne artmaktadır.

Sosyal medya, bireylerin kendilerini kolay bir şekilde ifade etmelerini sağlayan ve başkalarıyla sözlü ya da yazılı bir şekilde iletişim kurmasını kolaylaştıran sanal bir platformdur. Kullanım yaygınlığı her geçen gün artan sosyal medya platformları, gündelik hayatın en önemli parçalarından biri haline gelmiştir. Sosyal medya platformlarına özellikle kolay ve hızlı bir şekilde katılım sağlanması, bu platformların herkese açık olması, karşılıklı konuşmaya dayanması ve bireylere ya da farklı kaynaklara erişim sağlanmasından dolayı sosyal medyanın geleneksel medyadan oldukça farklı olduğu görülmektedir.

Sosyal medya platformları, dünyadaki en son gelişmelere yönelik güncel bilgilerin elde edilmesi, bireyler arasında bağlantı sağlanması, bireylerin farkındalık oluşturmaları, teknolojik gelişmelerin yakından takip edilmesi, toplu etkinliklerin kolay bir şekilde organize edilmesi olmak üzere birçok alanda önemli avantajlar sağlamaktadır. Ancak sosyal medya platformlarının önemli avantajları olmakla birlikte dezavantajları da bulunmaktadır. Nitekim bu platformların yoğun bir şekilde kullanılmasından dolayı bağımlı hale gelmekte, sağlık sorunları ortaya çıkabilmekte, sosyal medya kullanıcılarının özel bilgileri kolay bir şekilde ele geçirilebilmekte ve uyuşturucu gibi zararları maddelerinin kullanımı sosyal medya platformlarında teşvik edilmesiyle özellikle çocuklar ve gençler olumsuz etkilenebilmektedirler. Ayrıca sosyal medyadan paylaşılan birçok yanlış bilgidен dolayı bireyler de yanlış yönlendirilmektedir. Dolayısıyla sosyal medya platformlarının kullanımı birçok kolaylığı beraberinde getirir de toplumsal konularda önemli sorunların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu platformlar özellikle aile üzerinde son derece olumsuz etkiler bırakabilmektedir.

Aile, her dönemde ve her toplumda en önemli sosyal bir kurum olarak varlığını sürdürerek günümüze gelmiştir. Toplumun temelini teşkil eden aile, son yıllarda özellikle sosyal medya platformlarının yaygınlaşmasıyla birlikte hızlı bir değişime uğradığı görülmektedir. Birçok aile yapısında olduğu gibi Türk aile yapısında da bu süreçte önemli değişimler meydana gelmiştir. Türk aile yapısı temel olarak saygı, sevgi, hoşgörü, sadakat ve ahlaki değerler üzerine inşa edilerek geçmişten günümüze gelmiştir. Ancak özellikle 2000 yılından sonra ve sosyal medya platformlarının yaygın kullanımıyla birlikte Türk aile yapısında önemli değişimler meydana gelmiş ve bu değişimler günümüzde de her geçen gün artarak devam etmektedir.

Bu çalışmada, sosyal medyanın Türk aile yapısı üzerindeki etkileri ele alınmaktadır. Bu amaçla çalışmada, öncelikle sosyal medyanın kavramsal çerçevesine değinilmektedir. Ardından Türk aile yapısı ele alınarak, temel özellikleri üzerinde durulmaktadır. Daha sonra ise sosyal medyanın Türk aile yapısına olan etkisine yer verilmektedir. Sonuç kısmında ise elde edilen bulgular çerçevesinde çözüm önerileri getirilmektedir.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın temel amacı, sosyal medyada gösterilen sanal alemin genel olarak Türk aile yapısına uygun olup olmadığını tartışmak ve ortaya çıkan sorunlara çözüm önerileri getirmektir. Dijitalleşmenin her geçen gün artmaya başladığı günümüzde sosyal medya uygulamaları da

hayatımızın önemli bir parçasına haline gelmektedir. Ancak bu uygulamalar hayatımıza önemli kolaylıklar getirdiği gibi özellikle aile yapısı üzerinde son derece olumsuz etkiler bırakabilmektedir. Bu tür uygulamalar özellikle aile içi iletişim, mahremiyet ve boşanmalar ve çocuklar üzerinde doğrudan etkili olabilmektedir.

Araştırma bu perspektifte sosyal medya uygulamalardan dolayı aileye yönelik yaşanan olumsuzlukları dikkate alarak, ortaya çıkan sorunların çözümüne yönelik öneriler sunmaktadır. Araştırmada bu tür uygulamalardan dolayı yaşanabilecek sorunların önüne geçilmesinin hem bugünün hem de gelecek nesiller açısından neden gerekli olduğu vurgulanmakta ve bu bağlamda bilimsel katkının sağlanması amaçlanmaktadır.

2.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma literatür taraması yöntemiyle yazılmıştır. Çalışmanın amacına ve kapsamına uygun olarak, yerli ve yabancı kaynaklardan yararlanılarak geniş bir literatür taraması yapılmıştır. Ele alınan yayınlar (makale, kitap, dergi, gazete) literatür taraması üzerinden erişilmiş ve çalışmanın amacına uygun şekilde değerlendirilmiştir. Araştırmanın temel olgusu; sosyal medya uygulamalarının Türk aile yapısı üzerinde olumsuz etkiler bırakıp bırakmadığının tespit edilmesi ve bu olumsuz etkilere yönelik çözüm önerilerinin gerekli olup olmadığının tartışılmasıdır.

3. SOSYAL MEDYA

Modern toplumda kitle iletişim araçlarının gün geçtikçe daha da önemli bir yer edindikleri görülmektedir. Kitle iletişim araçları günümüzde toplumsal denetiminin sağlanmasında olduğu gibi toplumsal değişimin de en önemli araçlarından olan bir iktidar-güç kaynağı olarak görülmektedirler (Kaya, 1999: 23). Kitle iletişim araçları, gelecekteki ve etkileri, işleyiş tarzları ve sosyal sonuçları, dikkate değer ölçüde kısa bir zaman içerisinde sosyal bilimin, kültürel eleştirinin ve ironik bir şekilde medyanın en önemli temel temaları haline geldi (Meyer, 2004: 9). Medya denilince, bir toplumda; mesaj ve bilgilerin saklanması, uzaktan iletilmesi ve kültürel-siyasi pratiklerin güncelleştirilmesi yönündeki üç temel işlevi kısmen ya da tamamen yerine getirme imkânı tanıyan bütün iletişim sistemleri olarak anlaşılmaktadır (Barbier ve Lavenir, 2001: 7). Medya, genellikle kitle iletişim araçlarını kısaca ifade etmek için kullanılmaktadır (Ünal, 2020: 30). Medya kelimesinin kullanım alanı ve sınırları tam olarak belli olmadığından dolayı literatürde “medya” kavramı yerine “kitle iletişim araçları” kavramı da kullanılmaktadır.

Modern toplumun en önemli toplumsal kurumlarından biri olan medya sektörü, özellikle 1980’lerden sonra yaşanan küreselleşme ve teknolojik gelişmelerden sonra önemli değişim ve dönüşümler geçirmiş ve bu sektöre yönelik önemli girişimlerde bulunulmuştur. Değişen ve gelişen dünyada medya sektörünün gücü daha da artmakta ve etki alanı da genişlemektedir. Günümüzde bireylerin gündelik hayatlarını etkileyen ve onları yönlendiren medya türlerinden birisi de sosyal medyadır. Sosyal medya, günlük hayatta bireylerin vazgeçilmez haline gelmiştir. Teknoloji alanından yaşanan gelişmelerle birlikte bireyler yüz yüze iletişim yerine daha çok sanal alemde iletişim kurmayı tercih etmektedirler.

Sosyal (social) kelimesi 14.yüzyıl orta dönem Fransızca’sından adapte edilmiştir. Bu kelime, “arkadaşlık ve hoşgörü ile karakterize edilmiş” ve “müttefik, ortak” anlamında kullanılmıştır. Bu anlamıyla sosyal kelimesinin kökeni Latince’deki “socialis ve socuis” kelimelerinden gelmektedir. Socialis “birleşmiş, başkaları ile yaşam” anlamlarında kullanılırken, socius ise “yoldaş, takip eden” anlamına gelmektedir (Dilmen ve Ögüt, 2010: 237). Medyanın sosyal bir boyut kazanmasıyla birlikte “sosyal medya” kavramının ortaya çıktığı bilinmektedir.

Sosyal medya, iletişimi etkileşimli olacak bir şekilde diyaloga dönüştürmek için web tabanlı ve mobil teknolojilerin kullanımını ifade eden bir terimdir. Başta Facebook, Twitter, Instagram ve Skype olmak birçok sayıdaki platform sosyal medya olarak ifade edilmektedir. Sosyal medya, dergileri, internet forumları, web günlükleri, mikrobloglar, sosyal blogları, wiki'ler, podcast'ler, fotoğraflar ya da video, resimler, derecelendirme ve sosyal imleme dahil olmak üzere birçok farklı şekli içermektedir (Baruah, 2012: 1). Sosyal medya ağları, farklı medya, bilgi ve iletişim teknolojilerinin entegre olmasını sağlayan web tabanlı platformlardır (Fuchs, 2011: 141). Bu sosyal ağlar, bilgi ve içerik paylaşımını ve kolay etkileşimi amaçlayan online uygulamalardır (Palmer ve Koenig-Lewis, 2009: 165). Gelişen teknoloji sayesinde bu uygulamaların sağladığı imkânlar günden güne artmaktadır.

Literatüre bakıldığında sosyal medya kavramına yönelik birçok farklı tanım yapıldığı görülmektedir. Dolayısıyla sosyal medya kavramına yönelik herkesin ortak noktada bulunduğu tek bir tanımdan söz etmek mümkün görünmemektedir. Ancak sosyal medya, Köksal ve Özdemir'in (2013: 325) ifadesiyle genel olarak, "katılımcılarının online ortamlarda kendilerini ifade etme, iletişime geçme, gruplara katılma ve bu ortamlara fikir, yorum ve yayınlarıyla katkıda bulunma olanağı sağlayan sosyal içerikli web siteleri" şeklinde tanımlanabilir.

Sosyal medya platformları aracılığıyla (örneğin; bloglar, wikiler, video paylaşım siteleri, sosyal ağ siteleri vb.) haber ve mesajlar geleneksel medyaya kıyasla daha hızlı ve kolay bir şekilde yayılabilmektedir. Sosyal medyanın gücü, bilgiyi yaymaktan çok diğerleri arasında paylaşma, işbirliği, katılım ve yetkilendirme ilkelerine dayanmaktadır (Vasquez ve Velez, 2011: 159). Sosyal medyayı geleneksel medyadan ayıran beş temel özellik şu şekilde sıralanabilir (Mayfield, 2008: 5);

a) *Katılım*: Sosyal medyayla ilgilenen herkesin gerekli katkıları ve geri bildirimleri teşvik edilmektedir.

b) *Açıklık*: Sosyal medya platformlarının çoğu geri bildirim ve katılıma açıktır. Bu platformlar, oylama, yorum yapma ve bilgi paylaşımı gibi konularda bireyleri teşvik etmektedir. Bu platformların içeriğine erişmek ve kullanmak her kullanıcı açısından oldukça kolay ve anlaşılırdır.

c) *Karşılıklı Konuşma*: Geleneksel medya, genel olarak tek taraflı yayına yönelik iken (izleyicilere izletilen ya da dağıtılan bilgi ulaşımı), sosyal medya ise iki yönlü iletişim olanağı sağlamakta ve bu yönüyle bireylere daha cazip gelmektedir.

d) *Topluluk*: Sosyal medya, toplulukların hem hızlı bir şekilde oluşmasına hem de etkili bir şekilde iletişim kurmasına imkân sağlamaktadır. Topluluklar da beğendikleri fotoğrafları, siyasi bir konuyu ya da favori bir TV programı gibi ilgilendikleri şeyleri paylaşmaktadırlar.

e) *Bağlantılılık*: Sosyal medyanın birçok platformunda bağlantı sağlanmaktadır. Bu sayede diğer sitelere, kaynaklara ve bireylerin ilgili oldukları herhangi bir konuya yönelik link verilmesine imkân tanınmaktadır.

İnternetin tarihi, 1950'li yıllarda bilgisayarların gelişmesiyle birlikte başlasa da günümüzde popüler hale gelen Facebook, Twitter, Instagram ve Youtube gibi sosyal medya platformlarının hayatımıza girişi 2000'lerden sonra olmuştur. Günümüzde hem bireylerin hem de toplumların üzerinde oldukça önemli etkisi bulunan bu platformlara kısaca değinmek gerekirse (Uluç ve Yarıcı, 2017: 89-90);

a) *Facebook*: Sosyal medyanın en aktif platformların başında gelen Facebook, 2004 yılında Harvard Üniversitesi öğrencisi olan Mark Zuckerberg tarafından kurulmuştur. Facebook, bireylere yeni arkadaşlar edinebilme, mevcut olan arkadaşlarla iletişim kurabilme ve bilgi alışverişi sağlayabilme gibi imkânları tanıyan bir sosyal paylaşım web sitesidir. Facebook sayesinde bireyler

arasında güçlü bir iletişim ağı kurulabilmekte ve bu özelliğinden dolayı günümüzde en çok kullanılan ve ziyaret edilen sosyal iletişim ağlarının başında gelmektedir. Facebook uygulamasının bu kadar hızlı yayılmasında ve insanlar tarafından tercih edilmesinde, uygulamanın kullanıcılarına iletişim, eğlence, sanal sosyalleşme, bilgi edinme, paylaşım, oyun, yayınca olma ve gündemi takip etme gibi birçok olanağı tanımasıdır.

b) *Twitter*: İngilizce’de “kuş cıvıltısı” anlamına gelen Twitter, Jack Dorsey ve 13 arkadaşı tarafından 2006 yılında kurulmuştur. Twitter, en fazla 140 karakterden oluşan metinlerin paylaşılmasını ve yayılmasını sağlayan önemli bir sosyal platformdur. Twitter’ın anında mesaj aktarma imkânı olmasından dolayı, bu platform oldukça popüler ve etkin bir sosyal medya araçlarından biri haline gelmiştir. Özellikle 2008 yılında ABD’de başkanlık seçimlerinde Barack Obama tarafından Twitter’ın, seçim kampanyalarında yoğun bir şekilde kullanılmasıyla birlikte daha çok ön plana çıkmıştır. Günümüzde de birçok devlet adamı, politikacılar, aydınlar, yazarlar, sanatçılar ve kurumsal yapılar tarafından Twitter yoğun bir şekilde kullanılmaktadır.

c) *Instagram*: Günümüzde gün geçtikçe daha da popüler hale gelen Instagram, Kevin Systrom ve Mike Krieger adlı iki girişimci tarafından 2006 yılında kurulmuştur. Instagram, kullanıcılarına fotoğraf paylaşma imkânı tanıyan önemli bir sosyal medya platformudur.

d) *Youtube*: 2005 yılında kurulan Youtube, günümüzde milyonlarca insanın video izlemesine ve paylaşmasına imkân sağlayan bir sosyal medya platformudur. 2007 yılında İngiltere Kraliçesi Youtube’da “Kraliyet Kanalı”nı faaliyete geçirmiştir. 2011 yılında da İngiltere’deki Kraliyet Düğünü (Prens William ve Catherine (Kate) Middleton’ın evlilik töreni) Youtube’dan 188 ülkede canlı olarak izlenmiştir.

Facebook, Twitter, Instagram ve Youtube gibi sosyal medya platformların yanı sıra, Tik Tok uygulaması da yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Tik Tok uygulaması, 2016 yılında kurulmuştur. Bu uygulama, genel olarak gençler tarafından kullanılan ve 15 saniye süren kısa videoların yer aldığı müzik içerikli bir sosyal medya platformudur. Yapılan araştırmalara göre Tik Tok uygulamasını kullanan kişilerin %68,97’si 24 yaş altındadır. Tik Tok uygulaması, gençlerin kişilik özelliklerini ve hayat zevklerini ortaya koymaktadır (Yang, Zhao, ve Ma, 2019: 340- 341). Tik Tok uygulaması dünyada özellikle son yıllarda dikkat çekmeye başlamış ve bu uygulamaya yönelik ilgi günden güne artmaktadır. Türkiye’de de Tik Tok uygulaması oldukça popüler hale gelmiştir. Nitekim Türkiye’de bu uygulamayı kullanan kişi sayısının 30 milyondan fazla olduğu bilinmektedir.

TÜİK’in Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması’na göre Türkiye’de 2022 yılında hanelerin internete erişim oranı %92’den %94’e yükselirken, bireylerin internet kullanımı oranı da %82,6’dan %85’e çıkmıştır. En fazla kullanılan sosyal medya ve mesajlaşma uygulamaları ise %82 ile Whatsapp birinci sırada, %67,2 ile YouTube ile ikinci sırada, %57,6 ile Instagram üçüncü sırada, %50,4 ile Facebook dördüncü sırada ve %20,2 ile Twitter beşinci sırada yer almaktadır (Habertürk, 2022).

Gelişen ve dijitalleşen dünyada trendler sürekli değişmektedir. Günümüzde Facebook hala popüler olsa da gün geçtikçe Twitter daha çok ön plana çıkmaktadır. Twitter’in kullanıcı sayısı diğer sosyal medya platformlarından daha az olmasına rağmen, hem bireyleri hem de gündemi daha kolay etkilediği ve yönlendirdiği görülmektedir. Gelecek yıllarda da Twitter’ın diğer sosyal medya platformlarına göre daha fazla ön planda olacağı söylenebilir. Dolayısıyla toplum üzerinde etkisi bulunan Facebook gibi sosyal medya platformları eskiye göre geri planda kalsalar da Twitter gibi platformların gündemde kalmaya devam edeceği görülmektedir. Bu durum, sosyal medya platformlarının her dönemde toplumu etkileyen ve yönlendiren önemli platformlar olarak karşımıza çıkacağını da göstermektedir.

Sosyal medya platformlarının önemli avantajları bulunmaktadır. Bu platformlar sayesinde, dünyadaki en son gelişmelere yönelik güncel ve doğru bilgiler elde edilebilmekte; bireyler arasında bağlantı sağlanabilmekte; bireylerin farkındalık oluşturmalarına ve bilgi ve becerilerini geliştirmesine imkân tanyabilmekte; teknolojik gelişmeler yakından takip edilebilmekte; konferans, düğün gibi etkinlikler daha kolay organize edilebilmekte; yönetilenler, yönetenlere daha kolay ulaşabilmekte ve özellikle yardıma muhtaç olanlara yönelik yardımlaşma ve dayanışma kampanyaları hızlı bir şekilde düzenlenebilmektedir.

Sosyal medya platformlarının önemli avantajları bulunsa da bu platformların birçok dezavantajı da bulunmaktadır. Bu dezavantajların bazıları şu şekilde sıralanabilir; sosyal medya platformlarından dolayı özellikle çocuklar ve gençler bağımlı hale gelebilmekte ve bu durum onların toplumdan uzaklaşmasına neden olabilmekte; sosyal medyanın yoğun bir şekilde kullanılmasından dolayı bireylerde sağlık sorunları ortaya çıkabilmekte; sosyal medya kullanıcılarının hesapları ve verileri kolay bir şekilde çalınabilmekte; sosyal medya da her geçen gün dolandırıcılık artmakta; sosyal medyada özellikle uyuşturucu maddelerinin kullanılması ve alkol gibi zararlı içeceklerin teşvik edilmesi özellikle çocuklarda ve gençlerde olumsuz etkiler bırakabilmekte; sosyal medya da paylaşılan birçok bilginin yanlış olduğu bilinmekte ve bu durum bireyleri de olumsuz şekilde etkileyebilmekte; sosyal medya ayrıca hem sosyal ilişkilere zarar verebilmekte hem de bireylerin mantıklı düşünme yönünden zayıflatabilmektedir.

Görüldüğü üzere, sosyal medyanın önemli avantajları bulunmakla birlikte dezavantajları da oldukça dikkat çekmektedir. Türkiye’de sosyal medya özellikle aileler üzerinde olumsuz etkiler bırakabilmektedir. Nitekim aile içindeki iletişim ve boşanmalar dahil olmak üzere birçok konuda sosyal medyanın önemli etkisi bulunmaktadır. Sosyal medyanın Türk aile yapısı üzerindeki etkilerine değinmeden önce Türk aile yapısının kavramsal çerçevesine değinmek gerekmektedir.

4. TÜRK AİLE YAPISI

Aile, toplumsal yapının oluşmasını sağlayan temel sosyal kurumların başında gelmektedir. Bu yüzden aile toplumun temeli olarak görülmektedir. Aile geçmişte olduğu gibi günümüzde de en önemli toplumsal kurumlarından birisidir. Çünkü günümüzde dünya nüfusunun bütününe yakın büyük bir kısmı aile kurumlarında varlığını sürdürmektedir. Fizik için atom, biyoloji için hücre ne ise ve ne anlama geliyorsa, toplumlar için de aile bu anlama gelmektedir (Doğan, 2009: 1).

İnsanlık tarihi boyunca önemli değişim ve dönüşümler yaşanmasına rağmen aile kurumu, sürekliliğini korumaya devam etmiştir. Tarihsel süreçte bütün medeniyetlerde aile kurumunun özellikle birlik ve beraberliğin sağlanmasında en önemli görevi üstlendiği bilinmektedir. Aile olgusu zaman içerisinde her ne kadar farklı anlamlar taşısa da genel olarak evrensel özellikler göstermeye devam etmiştir.

Aile, kan, yasa ve evlilik yoluyla birbirlerine belirli derecelerde akrabalıkları bulunan hane halkı üyelerinden oluşmaktadır. Çok yönlü fonksiyonları olması sebebiyle bütün toplumların tarihinde, bütün hukuk sistemlerinde ve bütün dinlerde aileye büyük önem verilmektedir (Atalay, vd., 1992: 1). Sosyal bir kurum olarak gösterilen ailenin temel özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Doğan, 2009: 1-2);

a) Aile, karı ve kocayla birlikte kurulan bir birliktir. Bu birliğin tamamlayıcı unsurları ise çocuklardır. Bu açıdan bakıldığında toplumun en küçük birimi ailedir. Bazı sosyologlar aileyi toplumun çekirdeği olarak görmektedirler. Kültürel, toplumsal ve ekonomik özellikler göz önüne alındığında aile küçük bir topluluk olarak görülmektedir.

b) Aile genel olarak, aynı çatı altında yaşamını sürdüren, anne, baba ve çocuklardan meydana gelen bir topluluk olarak tanımlanmaktadır. Aile içinde herkesin sorumluluğu bellidir. Aile bireyleri

arasında belirli bir iş bölümü bulunmaktadır. Bu özelliğiyle aile, toplumsal, kültürel, ekonomik ve manevi bir birlik olarak kabul edilmektedir.

c) Aile, kadın ve erkeğin evlilik yoluyla birleşmesi sonucunda oluşmaktadır. Nikah olarak adlandırılan bu hukuki birleşme, aile kurumunun yasal dayanağını oluşturmaktadır. Çiftlerin nikah akdi gerçekleşmesiyle birlikte resmen evlenmiş olurlar. Bu meşru evliliğin bir ürünü olarak meydana gelen çocuklar da aileyi tamamlayan temel unsurlardır. Ailenin geleneksel dayanaklarını ise saygı, sevgi, himaye, dayanışma ve ahlaki değerler meydana getirmektedir. Bu temel değerlerin bir arada bulunmasıyla da aile mutluluğu sağlanmaktadır.

d) Toplum, insanlardan meydana gelmektedir. İnsanlar ise aileler şeklinde yaşamını sürdürmektedir. Bu açıdan aile, toplumun temelini teşkil etmektedir. Toplumun temelinde aile bulunmakta, ailenin temelinde ise evlilik yer almaktadır. Özellikle dengeli ve uyumlu olan evliliklerde sağlıklı nesiller ortaya çıkmaktadır. Sağlıklı nesillerde güçlü bir toplum meydana gelmesini sağlamaktadır.

e) Aile, bir düzen olarak görülmektedir. Nitekim sosyal düzenin sağlanmasında, aile birey ve toplum arasında önemli bir köprü görevini yerine getirmektedir. Özellikle genç nesiller, başkalarının sözlerini dikkate alma, büyüklere saygı ve insanlara sevgi gibi temel toplumsal değerleri aile sayesinde öğrenmektedirler. Bunların toplum içinde uygulanması ise toplumunun düzenini sağlamaktadır. Bu yüzden aile, geçmiş dönemlerde olduğu gibi dünümüz de son derece önemlidir.

Her toplumda olduğu gibi Türk toplumunda da aile son derece önemli bir sosyal kurum olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'deki aile kurumu, değişime açık karakter ve yapısına rağmen önemli ölçüde tarih ve geleneğin etkisi altında şekillenmektedir. Türk aile yapısının toplumsal rol ve işlevleri ile statüleri temel toplumsal değerlerle yoğrulmakta, nitelik ve anlam kazanmaktadır. Türk toplumu, sosyal bir kurum olan aile üzerinde kurulmuş bir toplumdur. Bu kurumu ikame eden ve pekiştiren ise temel toplumsal değerlerdir. Sadakat, itaat ve himaye gibi temel değerler toplumsal değerlerin başında yer alarak Türk aile yapısındaki ilişkileri düzenlemekte ve denetlemektedir. Sözlü kültür ürünleri sözü edilen olguyu doğrulayan önemli tarihsel ve sosyolojik kaynaklar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kaynaklarda baba/koca/aile reisi itaat ve sadakate kendisine tabi olunan kişi/ler; anne/kadın ve çocuklar bu temel değerlerle tabi oldukları kişilerden (koca, eş, baba vs.) himaye gören varlıklardır. İslam öncesi dönemden başlayan aile yapısındaki bu kültürel örüntü Türk kültürünün karakteristik evrelerinden kendine özgü çeşniler ve ayrıntılar alarak modern Türk ailesine de damga vurmuştur (Doğan, 2009: 204-205).

Türkiye'de aile tipleri açısından iki ana türden bahsetmek mümkündür. Bunlar; geleneksel geniş aile ve çekirdek ailedir. *Geleneksel geniş aile*, kırsal kesimde yaygın bir şekilde görülen ve özellikle sanayi öncesi toplumlara özgü ortaya çıkan bir aile örneğidir. Bu aile örneği, babadan torunlara ikame eden dikey ve yatay genişlik içinde meydana gelebildiği gibi akrabaları da içine alabilecek bir genişliğe de ulaşabilmektedir. *Çekirdek aile* ise anne-baba ve evlenmemiş çocuklardan oluşan aileye çekirdek aile denilmektedir. Bu ailenin işlevleri, geleneksel aileye göre daha da daraltılmıştır (Doğan, 2009: 4-5). Özellikle sanayi devriminin yaşanması ve daha sonra köylerden şehirlere göç olmasıyla birlikte geleneksel geniş aile tipinden çekirdek aile tipine doğru bir süreç gerçekleştiği bilinmektedir.

Türk aile yapısı genel olarak, saygı, sevgi, dayanışma, hoşgörü, sadakat ve ahlaki değerler üzerine inşa edilerek geçmişten günümüze kadar varlığını sürdürmüştür. Ancak son yıllarda Türk aile yapısında önemli bir değişim yaşandığı görülmektedir. Yaşanan gelişmelere paralel olarak geleneksel geniş aile yapıları yavaş yavaş önemini kaybederken, günümüzün temel aile anlayışı ise çekirdek aile tipi olduğu görülmektedir. Türk aile yapısına yönelik değerlerin kaybedilmesinde ve değişimlerin

yaşanmasında birçok faktör etkili olmakla birlikte özellikle sosyal medyanın etkisi son derece büyüktür.

5. SOSYAL MEDYANIN TÜRK AİLE YAPISI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Türk toplumunun aile açısından yaşadığı sorunlar genel olarak Batı toplumlarındaki ailelerle karşılaştırılacak boyutlarda olmamakla birlikte ailenin toplum için ifade ettiği geleneksel önem göz önüne alındığında, bugün Türk aile yapısının, sonuçları küçümsenemeyecek toplumsal tehdit ve tehlikeler altında olduğu söylenebilir. Değişimin kaçınılmaz sonuçları olarak görülmesi gereken yeni durumlar Türk ailesini hem maddi hem de manevi olarak bunaltmakta ve zorlamaktadır (Doğan, 2009: VII). Son yıllarda Türk aile yapısında yaşanan değişimin en önemli nedenlerinden birisi olarak da sosyal medya platformlarının yaygın bir şekilde kullanılması ve bu platformlarda gösterilen sanal alemin benimsenmesi gösterilmektedir.

2000 yıllarına kadar sınırlı ve daha çok bilim alanında kullanılan internetin, özellikle 2000 yılından sonra yaşanan değişim ve dönüşümlerle birlikte evlere girmesi ve yaygın bir şekilde kullanılmasıyla birlikte sosyal medya platformlarına erişim oldukça kolay hale gelmiştir. Gün geçtikçe de daha fazla kullanılan sosyal medya platformlarının önemli avantajları olsa da doğru ve bilinçli bir şekilde yönetilmemesinden dolayı özellikle aile yapısı üzerinde olumsuz etkileri bırakmakta ve ailelerin dijitalleşmesine neden olmaktadır. Sosyal medya platformları, özellikle son yıllarda aile yapısına ve ailenin benimsemiş olduğu temel değerlerine daha fazla zarar verdiği bilinmektedir.

Türk aile yapısına yönelik temel değerler göz önüne alındığında, bu değerlerin sosyal medya platformlarından oldukça olumsuz etkilendikleri görülmektedir. Sosyal medya platformlarının Türk aile yapısı üzerinde birçok etkisi olmakla birlikte özellikle yüz yüze iletişim, mahremiyet, boşanma ve çocuklar üzerinde olumsuz etkileri dikkat çekmektedir. Sosyal medyanın Türk aile yapısı üzerindeki bu olumsuz etkilerine değinmek gerekirse;

a) Aile İçi İletişime Etkisi: Türkiye’de günde 2 saatten daha fazla sosyal medyanın kullanıldığı bilinmektedir. Günlük hayatımızın en önemli parçalarından biri haline gelen sosyal medya platformları, bir yandan bireylerin hızlı ve kolay etkileşim kurmasına imkân sağlamakta, bir yandan da onları sanal ortama hapsedmektedir. Bu durum bireylerin gün geçtikçe yüz yüze iletişimden vazgeçmesine neden olmakta ve kurdukları iletişimde çeşitli değişimlerin meydana gelmesine yol açmaktadır. Sosyal medyadan kaynaklanan bu değişimler, özellikle aile içindeki iletişimi etkilemektedir.

Aile içi iletişim ile sağlıklı aile birbirinin tamamlayan iki önemli kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Ailenin sağlıklı bir şekilde varlığını devam ettirebilmesi için her şeyden önce, aile içindeki iletişimin, kaliteli ve yeterli bir şekilde gerçekleşmesi gerekmektedir. Aile içindeki iletişimin yüz yüze olması son derece önemlidir. Aile üyelerinin, birbirini dinlemesi, anlaması, sorumluluk duygusunu geliştirmesi, fedakârlık yapması ve yardımlaşarak birlikte harekete geçmeleri gerekmektedir. Bu durumların gerçekleşebilmesi içinde öncelikle aile içinde sağlıklı bir iletişimin sağlanması gerekmektedir. Sosyal medya platformlarında geçirilen süreler hem aileyi hem de aile içindeki iletişimi son derece olumsuz etkilemektedir. Özellikle son yıllarda akıllı telefonların yaygınlaşmasıyla birlikte hem eşler arasında hem de ebeveyn ve çocuklar arasında göz teması azalmıştır. Bu durum aile içi sohbetlerin ve paylaşımların azalmasına yol açmaktadır. Bugün bakıldığında, aynı evde bulunan kişilerin birbirlerinin günlük hayatını sosyal medya platformlarında takip eden ve derdini mesajlaşma uygulamalarıyla anlatan aileler bile bulunmaktadır (Yürekli, 2022).

Toplumsal değerlerin hâkim olduğu ailelerde, genel olarak sağlıklı iletişim kurulabilmektedir. Aile bireyleri arasındaki sağlıklı bir iletişimin sağlanması, aile kurumunun varlığını devam ettirmesi açısından son derece önem taşımaktadır. Ancak özellikle sosyal medyanın etkisiyle son yıllarda aile

içinde iletişim azalmakta ve bu durum doğal olarak aile içinde huzursuzlukların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Aile içi iletişim, özellikle ebeveyn-çocuk iletişimde son derece önemlidir. Nitekim aile iletişimi güçlü olan ailelerde çocukların hem daha mutlu oldukları hem de güvenlerinin yüksek olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla aile kurumunun devam ettirilebilmesi için bireylerin özellikle yüz yüze iletişime önem vermeleri ve iletişim kalitelerini artırmaları gerekmektedir.

b) Mahremiyete Etkisi: Mahremiyet, Türk aile yapısının benimsediği en önemli değerlerin başında gelmektedir. Mahremiyet kavramı, gizli olma durumunu, kişinin özel hayatında kimsenin bilmesini istemediği ve herkese açık olmayan konuları ifade etme üzere kullanılan bir kavramdır. Ancak sosyal medyadan dolayı mahremiyetin günden güne azaldığı hatta yok olma noktasına geldiği görülmektedir. Sosyal medya üzerinde özellikle bilgi mahremiyeti kontrolsüz bir şekilde paylaşılmakta ve mahremiyet sınırları daraltılmaktadır. Bu durumdan doğal olarak bireyler ve toplumun en küçük birimi olan ailelerde etkilenmektedir.

Aile demek, mahremiyet demektir. Dolayısıyla mahremiyetin aile değerleri içerisindeki önemi son derece büyüktür. “Kol Kırılır Yen İçinde Kalır” sözünden hareketle eskiden aile içerisinde yaşanan iyi ya da kötü olayların dışarıda paylaşılmasının bir sınırı bulunmaktaydı. Ancak günümüzde ise mahremiyet ilkesinin, özellikle medyanın yaygın bir şekilde kullanılmasıyla birlikte yerle bir olduğu görünmektedir. Bugün aile içerisinde yaşanan hem mutlulukların hem sorunların hem de mahrem sayılabileceğimiz anların da sosyal medya platformlarında paylaşıldığına hatta bunun kanıksadığına şahit olmaktayız. Sosyal medya üzerinden yapılan paylaşımlardan dolayı farkında olmadan aile bireylerinin adları, oturulan ev ya da belirli günde belirli bir saate nerede bulunduğu gibi özel bilgiler herkes tarafından görülebilir bir hal almaktadır (Yürekli, 2022). Bu durumun ailenin mahremiyet değerine son derece aykırı olduğu görülmektedir.

Mahremiyet kavramı, geçmişte olduğu gibi günümüzde sürekli tartışılan bir kavramdır. Bu kavram, sosyal medyanın yaygınlaşmasıyla birlikte tekrar gündeme geldiği görülmektedir. Bireyler sosyal medya platformlarında paylaşım yapmayı, takdir görmeyi, beğenilmeyi ve dikkate alınmayı amaçlasa da çoğu zaman bilerek ya da bilmeyerek mahrem olan bilgilerin mahrem olmaktan çıkmasına neden olabilmektedirler. Sosyal medya platformları, çoğu zaman önemli fırsat olarak görülse de özellikle mahremiyet sınırının aşılmasıyla birlikte bu platformların bir tehdit olabileceği gerçeği de ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla bu platformların doğru ve bilinçli şekilde kullanılması hem birey açısından hem de aile açısından oldukça büyük önem arz etmektedir.

c) Boşanmaya Etkisi: Boşanma olgusu, günümüzde Türk aile yapısının en önemli sorunlarından birisidir. Eski dönemlerde aile bağlarının çok daha güçlü olduğu ve aile değerlerine günümüzden daha fazla önem verildiği ve o dönemlerde boşanmaların da çok az olduğu bilinmektedir. Ancak 2000 yılında sonra ve özellikle sosyal medya platformlarının yaygınlaşmasıyla birlikte boşanma sayılarında artış yaşanmış ve bu durum gün geçtikçe daha da gözle görülebilir bir hal almaya başlamıştır. Nitekim Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2021 yılı verilerine bakıldığında da boşanma sayısının bir önceki yıla göre otuz binden fazla arttığı görülmektedir. Dolayısıyla özellikle 2000 yılından sonra evlilik sayılarında azalma yaşanırken, boşanma sayılarında ise artış yaşanmaktadır.

Sosyal medya platformlarının sağlamış olduğu gizlilik atmosferi, evlilikler için tatmin edici bir ortamı olarak görülmezken, başkalarından ilgi ve kabul görmek isteyenler için önemli fırsatlar sağlamaktadır (Adams, 2017: 43). Sosyal medyanın doğası gereği video, fotoğraf ya da konuşma paylaşımlarına imkân sağlaması çoğu zaman aile kurumunun zarar görmesine yol açabilmektedir. Sosyal medyanın aktif bir şekilde kullanılması özellikle eşler arasında kıskançlıklar yaşanmasına ve aldatmaların gerçekleşmesine neden olabilmekte ve bunun sonucu olarak da boşanmalar söz konusu olabilmektedir. Sanal ortamda başlanan ilişkilerin gerçek hayata taşınmasıyla birlikte aldatma oranında artış meydana gelmektedir. Sosyal platformlarında etiketleme yapılması, fotoğraf

paylaşılması, eski ilişkilerin yeniden başlamasına imkân sağlaması gibi özellikleri içerisinde barındırması eşler arasında önemli sorunların yaşanmasına neden olmaktadır (Utma, 2020: 1019).

Sosyal medya platformlarından dolayı bireyler hiç tanımadığı kişilere kolay bir şekilde ulaşabilmektedirler. Bireyler çoğu zaman bu platformları amacı dışında kullanmakta ve bu durum aile içinde sorunların yaşanmasına neden olabilmektedir. Sosyal medyadan kaynaklanan her aldatmadan dolayı boşanmalar yaşanmasa da bu durum eşler arasında güven probleminin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla eşlerin birbirleri arasındaki paylaşımların azalmasında, iletişim kopukluğunun yaşanmasında ve stresin ortaya çıkmasında sosyal medya platformlarının etkisi son derece büyüktür.

c) Çocuklar Üzerindeki Etkisi: Sosyal medya platformları, ebeveynlerin yanı sıra özellikle çocuklar üzerinde olumsuz etkiler bırakmaktadır. Günümüzde çocuklar bilgisayarlar, tabletler ve akıllı telefonlar sayesinde sosyal medya platformlarına kolaylıkla erişebilmektedirler. Sosyal medya platformlarının özellikle farklı uygulama ve hizmetleri içerisinde barındırmasından dolayı bu platformlar, çocukların yoğun ilgisini çekmektedir. Ancak çocukların sosyal medya platformlarını yoğun bir şekilde kullanmalarıyla birlikte hem psikolojik olarak hem de fiziksel olarak olumsuz yönde etkilendikleri bilinmektedir.

Sosyal medya platformlarında özellikle uyuşturucu gibi zararlı maddelerin açık bir şekilde kullanılması, çocukların yaşına uygun olmayan cinsel içeriklere yere verilmesi, sözlü saldırı ve tacizlere maruz kalınması, yorulmadan ve kolay bir şekilde bu platformlarda gelir elde edilmesi, aile değerlerinin dikkate alınmadan sürekli küfür cümlelerinin sarf edilmesi ve bu platformlarda saygı, sevgi gibi temel toplumsal değerlerin göz ardı edilmesi çocuklar üzerinde son derece olumsuz etkiler bırakmaktadır.

Son yıllarda Türkiye’de çocuklara yönelik yapılan araştırmalara bakıldığında, çocukların büyük bir kısmının toplumsal değerleri çok fazla benimsemedikleri ve Türk aile yapısına uygun bir şekilde hareket etmedikleri görülmektedir. Bunun da en önemli ve temel nedenlerinden birisi olarak da sosyal medya platformlarının aktif bir şekilde kullanılması ve o platformlarda gösterilen sanal hayatın benimsenmesi gösterilmektedir. Ancak teknolojinin hızla geliştiği bu dönemde çocukları tamamen sosyal medya platformlarından uzaklaştırmak neredeyse imkânsız hale gelmiştir. Dolayısıyla çocukları sosyal medya platformlarından uzaklaştırmaktan çok bu platformların doğru, bilinçli ve faydalı bir şekilde kullanılması için ebeveynlere önemli bir sorumluluk düşmektedir. Çocukların doğru bir şekilde yönlendirilmesiyle birlikte bu platformlar etkili ve faydalı bir araca dönüşebilir.

Görüldüğü üzere, sosyal medya platformları, Türk aile yapısı üzerinde son derece olumsuz etkiler bırakabilmekte ve aile kurumunun çökmesine neden olabilmektedir. Aile, toplumun temelini teşkil etmektedir. Sosyal bir kurum olarak ifade edilen ailenin çökmesi halinde ise sağlıklı bir toplumdan söz etmek mümkün görünmemektedir. Dolayısıyla sosyal medya platformlarının aile yapısı üzerinde meydana getirdiği olumsuz etkileri azaltmak ve tamamen ortadan kaldırmak toplumsal bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’de özellikle Ekim 2022 yılında yasallaşan ve önemli amaçları barındıran “Sosyal Medya Yasası” ile birlikte önemli değişimlerin meydana gelmesi beklenmektedir. Nitekim bu yasanın amaçlarından birisi de çocukların, internete ya da sosyal medya platformlarında yasa dışı, ahlaki değerlere aykırı ve zararlı olabilecek içeriklere maruz kalmasının önüne geçmektir (Milliyet, 2022). Dolayısıyla doğrudan Türk aile yapısının korunmasını amaçlayan yerli ve milli değerlerimize uygun politikaların desteklenmesi ve bu tür politikaların yaygınlaştırılması gerekmektedir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sosyal medya hem dünyada hem de Türkiye’de yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Nitekim çalışmada da belirtildiği gibi Türkiye’de günde 2 saatten daha fazla sosyal medya kullanılmaktadır. Dolayısıyla sosyal medya artık günlük hayatımızın vazgeçilmez ve en önemli parçalarından biri haline gelmiştir. Sosyal medya platformlarının insanların hayatına birçok kolaylıklar getirdiği ve bu platformlar sayesinde önemli kazanımların elde edildiği bir gerçektir. Coğrafi olarak birbirinden uzak olan bireyleri birbirine yaklaştıran, iletişimi kolay ve hızlı bir hale getiren bu platformlar, insan hayatına birçok avantajlar sağlamakla birlikte hem bireyler üzerinde hem de toplum üzerinde olumsuz etkiler bırakabilmektedir. Sosyal medyanın yaygın kullanımıyla birlikte Türkiye’de özellikle toplumun en küçük sosyal kurumu olan ailenin önemli bir değişim ve dönüşüme uğradığı görülmektedir.

Her toplumda olduğu gibi Türkiye’de de aile, toplumun temelini teşkil etmektedir. Dolayısıyla aile içinde huzur ve mutluluk olması bir bakıma toplumun da huzurlu ve mutlu olması anlamına gelmektedir. Ancak 2000 yılından sonra ve özellikle sosyal medya platformlarını yaygınlaşmasıyla birlikte Türk aile yapısının zaman içerisinde değiştiği ve bozulduğu görülmektedir. Özellikle Tık Tok gibi sosyal medya platformlarının yaygın bir şekilde kullanılmasıyla birlikte Türk aile değerlerinden uzaklaşıldığı ve bu değerlere genel olarak uygun olmayan bir hayat tarzının benimsendiği görülmektedir. Nitekim bu platformlarda gösterilen sanal hayatın benimsenmesiyle birlikte Türk aile yapısının en çok önem verdiği değerlerin başında gelen mahremiyet ilkesinin geri plana atıldığı ve mahremiyet alanının daraltıldığı görülmektedir.

Türkiye’de sosyal medya platformlarına yönelik ilginin artmasıyla birlikte özellikle aile içindeki yüz yüze iletişimin günden güne azaldığı, boşanmaların arttığı, eşler arasında güven problemlerinin yaşandığı bilinmektedir. Bu platformlar özellikle çocuklar üzerinde son derece olumsuz etkiler bırakmaktadır. Nitekim sanal alemde sergilenen sanal hayatı benimseyen çocukların önemli bir kısmının toplumsal değerlerden uzaklaştığı ve Türk aile yapısına göre hareket etmedikleri görülmektedir. Dolayısıyla sosyal medyanın hem aile yapısı üzerinde hem de toplum üzerinde bırakmış olduğu olumsuz etkiler göz önüne alındığında önemli adımların atılması zorunluluk haline gelmektedir. Bu konuda atılması gereken adımlara yönelik çözüm önerileri şu şekilde sıralanabilir;

a) Sosyal medya platformlarından kaynaklanan olumsuz etkilerin önlenmesi için her şeyden önce bireylerin bu platformların kullanımı konusunda bilinçlenmesi gerekmektedir. Bireylerin bu konuda gerekli bilgi ve bilince sahip olmaları için de eğitim çalışmalarının her düzeyde yapılması gerekmektedir. Özellikle “dijital medya okuryazarlığı”na yönelik eğitimler artırılabilir.

b) Sosyal medyanın doğru kullanılması konusunda ebeveynlere önemli görevler düşmektedir. Ebeveynler ya çocukların sosyal medya platformlarında çok fazla vakit geçirmesinin önüne geçmeleri ya da çocukları doğru bir şekilde yönlendirerek bu platformları faydalı bir araca dönüştürmeleri gerekmektedir. Dolayısıyla sosyal medya kullanımının tamamen yasaklanması yerine kontrollü ve faydalı kullanımı sağlanabilir.

c) Ebeveynlerin sosyal medyanın kullanımı konusunda çocukları doğru yönlendirmesinin yanında kendilerinin de örnek bir rol model olmaları gerekmektedir. Aile içi iletişime önem vermeyen ya da zamanının önemli bir kısmını sosyal medyada geçiren ebeveynlerin çocuklarını doğru yönlendirmesi pek mümkün görünmemektedir. Bu yüzden ebeveynlerin zamanının önemli bir kısmını sosyal medyada değil, eşlerine ve çocuklarına ayırarak bir farkındalık oluşturmaları sağlıklı bir ailenin sağlanması açısından oldukça büyük önem arz etmektedir.

d) Saygı, sevgi, hoşgörü gibi temel toplumsal değerler, Türk aile yapısını karakterize eden unsurların başında gelmektedir. Toplumsal değerlerin benimsenmediği ve uzaklaşıldığı bir toplumda aile kurumunun da ayakta durması mümkün görünmemektedir. Dolayısıyla aile birliğinin temelini

sağlayan bu değerlerin tekrar hatırlatılması ve ailenin önemine dikkat çeken programların düzenlenmesi gerekmektedir.

e) Sosyal medya platformlarına yönelik yerli ve milli değerlerimize, kültürümüze uygun politikaların geliştirilmesi gerekmektedir. Bu konuda yerli ve milli politikalar geliştirilirken sosyal medya platformlarının Türk aile yapısı üzerindeki olumsuz etkilerinin göz önüne alınması ve bu tür politikalara başta kamu kurumları, sivil toplum örgütleri ve üniversiteler olmak üzere her kesimden destek verilmesi ve benimsenmesi gerekmektedir.

Sosyal medya platformlarının Türk aile yapısına yönelik olumsuz etkilerine yönelik ifade edilen çözüm önerilerinin hayata geçirilmesiyle, bu etkilerin tamamen ortadan kalkması mümkün görünmemektedir. Ancak bu önerilerin uygulanmasıyla sosyal medya platformlarının hem toplum hem de aile üzerindeki olumsuz etkileri azaltılabilir. Bu konuda atılacak olan adımlar bugünün neslini ilgilendirdiği gibi gelecek nesiller açısından da son derece büyük önem arz etmektedir.

Etik Beyan

“Sosyal Medyanın Türk Aile Yapısına Etkisi” çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmanın yazarı araştırma makalesinin taslağının oluşturulmasından son haline kadar bilgi ve donanımıyla tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma bireysel ve kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına neden olmamıştır.

KAYNAKÇA

- Adams, A. N. (2017). *Social Networking Sites and Online Infidelity*. Walden Dissertations and Doctoral Studies, Walden University.
- Atalay, B., vd. (1992). *Türk Aile Yapısı Araştırması*. DPT Sosyal Planlama Genel Müdürlüğü Araştırma Dairesi.
- Barbier, F. ve Lavenir, C. B. (2001). *Diderot'dan İnternete Medya Tarihi* (Çev. K. Eksen). İstanbul: Okyanus Yayınları.
- Baruah, T. D. (2012). Effectiveness of Social Media as a Tool of Communication and its Potential for Technology Enabled Connections: A Micro-Level Study. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 2(5), 1-10.
- Dilmen, E. N. ve Öğüt, S. (2010). Sosyalleşmenin Yeni Yüzü: Sosyal Paylaşım Ağları. 2. *Yeni İletişim Ortamları ve Etkileşim Uluslararası Konferansı*, 237-242.
- Doğan, İ. (2009). *Dünden Bugüne Türk Ailesi Sosyolojik Bir Değerlendirme*. Ankara: Atatürk Kültür Merkezi Yayını.
- Fuchs, C. (2011). An Alternative View of Privacy on Facebook. *Information*, 2, 140-165.
- Habertürk, (2022). “Türkiye’de En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları Hangileri?”, <https://www.haberturk.com/internete-erisim-yuzde-94-u-asti-3515268-teknoloji> (05.12.2022).
- Kaya, R. (1999). Medya, Toplum, Siyaset. R. Kaya (Hazırlayan), *Medya Gücü Ve Demokratik Kurumlar* içinde (ss. 23-32). İstanbul: AFA Yayıncılık.

- Erol, V. (2022). Sosyal Medyanın Türk Aile Yapısına Etkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1127-1139.
- Köksal, Y. ve Özdemir, Ş. (2013). Bir İletişim Aracı Olarak Sosyal Medya'nın Tutundurma Karması İçerisindeki Yeri Üzerine Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 323-337.
- Mayfield, A. (2008). *What is Social Media, İcrossing, E-Book*, http://crmexchange.com/uploadedFiles/White_Papers/PDF/What_is_Social_Media_iCrossing_ebook.pdf (22.08.2022).
- Meyer, T. (2004). *Medya Demokrasisi (Medya Siyaseti Nasıl Sömürgeleştirir)* (Çev. A. Fethi). İstanbul: Kültür Yayınları.
- Milliyet, (2022). “*Sosyal Medya Yasası Maddeleri Nedir? Sosyal Medya Yasası Çıktı mı, Son Durum Nedir?*”, <https://www.milliyet.com.tr/bilgi-rehberi/sosyal-medya-yasasi-maddeleri-nedir-yururluge-girdi-mi-sosyal-medya-yasasi-resmi-gazetede-gecti-mi-6842805> (05.12.2022).
- Palmer, A. ve Koenig-Lewis, N. (2009). An Experiential, Social Network-Based Approach to Direct Marketing. *Direct Marketing: An International Journal*, 3(3), 162-176.
- Uluç, G. ve Yarcı, A. (2017). Sosyal Medya Kültürü. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (52), 88-102.
- Utma, S. (2019). Aile Kurumunun Dönüşümünde Sosyal Medyanın Etkisi: Aile İçi İletişimin Dijitalleşmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(71), 1016-1023.
- Ünal, F. (2020). *Türkiye'de Yerel Yönetimlerin Denetimi ve Yerel Yönetim Ombudsmanı*. Ankara: Sonçağ Akademi Yayıncılık.
- Vasquez, L. M. G. ve Velez, I. S. (2011). Social Media as a Strategic Tool for Corporate Communication. *Revista Internacional de Relaciones Publicas*. 1(2), 157-174.
- Yang, S., Zhao, Y. ve Ma, Y. (2019). Analysis of the Reasons and Development of Short Video Application-Taking Tik Tokas an Example. *2019 9th International Conference on Information and Social Science*, 1-4.
- Yürekli, M. (2022). “*Sosyal Medyanın Aile Üzerindeki Etkisi: Dijital Aile*”, <https://www.haber7.com/yazarlar/mustafa-yurekli/3234916-sosyal-medyanin-aile-uzerindeki-etkisi-dijital-aile> (28.08.2022).

Özel Sağlık Sektöründe Hekim Dışındaki Çalışanların ve Hastaların Hekimden Memnuniyeti ile Hekimin Finansal Sonuçları Arasındaki İlişki¹

Yusuf KARAŞİN*

Mustafa ŞEHİRLİ**

Öz

Literatürde çalışan memnuniyetiyle müşteri memnuniyeti arasında doğrusal bir ilişki olduğu kabul edilir. Bu araştırma, pazarlama konularının diğer sektörlerle nazaran daha farklı ve daha yavaş ilerlediği sağlık sektöründe gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın amacı, hasta memnuniyeti, hekim dışındaki diğer sağlık çalışanlarının hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal sonuçları arasındaki ilişki incelenmesidir. Özel bir sağlık kuruluşunda toplam 418 çalışan ve 8045 hasta üzerinde memnuniyet ölçümü nicel olarak gerçekleştirilmiştir. Hekimin finansal katkısı ise kurum yetkililerden alınan finansal verilerdir. Finansal verilerin gizliliğinden dolayı, hekimin finansal katkısı yüzdesel olarak ifade edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, diğer sağlık personelinin hekimden memnuniyeti ile hekimin sağlık kuruluşuna finansal katkısı arasında anlamlı bir sonuç bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hasta Memnuniyeti, Kurum İçi Memnuniyet, Hekimin Finansal Katkısı, Sağlık Kuruluşu.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Relationship Between Physician's Satisfaction with the Physician and the Physician's Financial Results of Non-Physicians and Patients in the Private Health Sector

Abstract

In the literature, it is accepted that there is a linear relationship between employee satisfaction and customer satisfaction. This research was carried out in the health sector, where marketing issues are different and slower than other sectors. The aim of the research is to examine the relationship between patient satisfaction, satisfaction of other healthcare professionals other than physicians, and financial results of physicians. Quantitative satisfaction measurement was carried out on a total of 418 employees and 8045 patients in a private health institution. The financial contribution of the physician is the financial data received from the institution authorities. Due to the confidentiality of financial data, the physician's financial contribution is expressed as a percentage. As a result of the analysis, there is a significant result between the satisfaction of other health personnel with the physician and the financial contribution of the physician to the health institution.

Keywords: Patient Satisfaction, Internal Satisfaction, Physician's Financial Contribution, Health Institution.

Article Type: Research Article

¹ Bu çalışma, ikinci yazarın danışmanlığında birinci yazar tarafından yazılan "Sağlık Sektöründe Hasta Memnuniyeti ve Kurum İçi Memnuniyet ile Hekimlerin Finansal Sonuçları Arasındaki İlişki: Örnek Bir Uygulama" isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

* Öğr. Gör., İstanbul Esenyurt Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü, yusufkarasin@esenyurt.edu.tr, ORCID ID:0000-0002-4594-9290

** Dr. Öğr. Üyesi, Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Hamidiye Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, mustafa.sehirli@sbu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4800-0283

1. GİRİŞ

Memnuniyet kavramı, işletme literatüründe en çok ele alınan kavramlardan biridir. Yapılan birçok araştırmada memnuniyet kavramı, memnuniyetin kökenleri ve sonuçları farklı açılardan ele alınmıştır. Memnuniyet insanlarla ilgili bir kavram olduğu için iş yaşamında iki ayrı memnuniyet kavramından bahsedilebilir. Birisi müşteri memnuniyeti, diğeri ise çalışan memnuniyeti olarak adlandırılmaktadır. Literatürde genel olarak memnuniyetin her iki alanda da olumlu sonuçlar doğurduğu ortaya konulmuştur. Örneğin memnun müşterilerden elde edilen gelir daha fazlayken (Tosun ve Emirza, 2014:271) bu müşterilerin algıladıkları hizmet kalitesi de yüksektir (Çelikkol, 2020:4684; Şahin ve Şen, 2017:1176). Müşteriler bir markadan ya da şirketten memnun olurlarsa o markadan alışveriş yapmaya devam etme eğilimindedirler. Bu nedenle uzun yıllardır firmalar müşteri odaklı olmayı, müşterilerini memnun etmeyi hedeflemektedir. Bununla beraber iş hayatında kabul edilen bir diğer gerçek, memnun çalışanların performanslarının ve aidiyetlerinin yüksek olacağı ve bu durumun da müşteri memnuniyeti sağlayacağıdır. Çalışanların en çok memnun oldukları alanlardan birisi, çalışma ortamındaki diğer çalışanlar olduğundan çalışanların memnuniyetinin yüksek olduğu yerde kişilerin birbirlerinden de memnun oldukları söylenebilir. Bu araştırmanın, memnuniyetin nispeten daha az araştırılan bu yönünü ortaya koyması özgünlük oluşturmaktadır. Diğer yandan pek çok sektörde, özellikle de bu araştırmanın gerçekleştirildiği sağlık sektöründe, hasta memnuniyeti, finansal sonuçlar gibi verilerin elde edilmesi güçtür. Çünkü sağlık sektöründe birincil faktör, insan sağlığı gibi çok temel bir ihtiyaç olduğu için hizmetler devletler tarafından yürütülmekte ve ayrıca rekabeti koruma, haksız bilgilendirmeleri engelleme, hasta mahremiyeti gibi bazı mecburiyetler de bulunmaktadır. Bu nedenle farklı sektörlerde pek çok araştırma yapılmış olmasına rağmen sağlık sektöründe yapılan davranışsal araştırmaların sayısı azdır. Özellikle hekim-hasta ilişkileri ve hekimlerin tedavi dışı davranışlarıyla hastalar üzerinde oluşturdukları etkiler, ilişkinin doğası gereği çok fazla incelenmemiştir. İfade edilen faktörler nedeniyle bu konuda araştırma yapmak kolay değildir. Diğer yandan sağlık gibi oldukça hayati bir konuda özellikle hekimlerin hem diğer çalışanlara hem de hastalara karşı yaklaşımlarını daha fazla iyileştirebilmek için konunun çok daha fazla incelenip değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu araştırmanın sorunu ve konusu budur.

Bu araştırma, hekimlerin sağlık kuruluşuna kazandırmış oldukları finansal katkılar ile kurumda çalışan hekim harici diğer personelin hekimlerden memnuniyeti (bu kavram bu araştırmada hekimlerin kurum içi memnuniyeti olarak ele alınmıştır) ve kurumdaki hizmet alımı gerçekleştiren hastaların sağlık hizmeti almış oldukları hekimlerden memnuniyetleri arasında bir ilişkinin var olup olmadığını bulma amacındadır.

Bu araştırmada az incelenen ve genellikle gizli kalan bir konuda (hekim davranışları ve finansal sonuçları) gerçek verilerle yapılmış olması sonuçlarının gerçekliği açısından önemlidir ve bu araştırmayı diğer araştırmalardan ayırtmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Hasta Memnuniyeti Kavramı

Tsai, Tsai ve Chang (2010)'a göre memnuniyet kavramı, beklentilerin algılarla karşılaştırılması sonrasında ortaya çıkan his olarak tanımlanmaktadır. Bu his, pozitif veya negatif yönlü olabilmektedir (Tsai, Tsai ve Chang, 2010:734). Oliver (1999) ise memnuniyet kavramını; müşteri memnuniyeti olarak ele almış olup, bu kavramı müşterinin tedarikçiden dolayı duyduğu haz ya da hoşnutsuzluk durumudur şeklinde tanımlamaktadır (Oliver,1999: 33). Özellikle sağlık kuruluşları için önemli olan ve birçok araştırmaya da konu olan hasta memnuniyeti kavramı Kavuncubaşı ve Yıldırım tarafından sorununa çözüm bulmak adına sağlık kuruluşuna başvuran hastaların beklentilerinin yerine getirilmesi veya daha üst düzeyde tatmin duygusu uyandırma olarak tanımlanmaktadır (Kavuncubaşı ve Yıldırım, 2015:477).

Hasta memnuniyetinin sunulan hizmet kalitesini belirlemede önemli bir parametre olduğu ve sağlık endüstrisi için önemli bir yer edindiği aşikârdır (Pereira, Brandelli ve Mir, 2018:834; Yunus vd., 2013:395). Memnun durumda bulunan hastaların tedaviye uyma süreci daha yüksekken almış olduğu tedaviden memnun olmayan hastaların tedaviyi bırakma ihtimalleri daha yüksektir (Miglietta vd., 2018:33).

Hasta memnuniyeti etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler genel olarak üç kısımda incelenmekte olup, bu kısımlar hastalara yönelik faktörler, hizmet sunuculara yönelik faktörler ve çevresel veya kurumsal faktörler olarak adlandırılmaktadır (Karadağ,2007:7-10). Hastaya ilişkin faktörler olarak yaş, eğitim, cinsiyet, hastanın sosyal yönden statü durumu, hastanın sağlık durumu, hastanın tanısı ve sağlık kuruluşuna hasta olarak başvuran kişinin kendi sağlık durumunu algılayışı anlaşılmaktadır (Sun, Adams ve Burstin, 2001:528). Sağlık hizmet sunucularına yönelik faktörler ise sağlık profesyonelleri ve sağlık kuruluşu tarafından hastanın yeterli bilgilendirilmesi ve iletişim olarak ön plana çıkmaktadır (Meredith,1993:591; Sitzia ve Wood, 1998:2). Bir diğer faktör olan çevresel veya kurumsal faktörler ise hastanın sağlık kuruluşuna ulaşılabilirliği, temizlik ve yiyecek hizmetlerinin kalitesinin artırılması ve hizmet veren sağlık kuruluşunun çalışma saatlerinden oluşmaktadır (Yılmaz,2001:73).

Martens vd. (2020) tarafından bilim dünyasına kazandırılan araştırmada, obezite cerrahisi almış olan hastaların 2 yıl sonraki memnuniyet düzeyleri ölçülmüştür. Yapılan araştırma sonucunda istediği hedefe ulaşmış olan hastaların memnuniyet düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir (Martens vd., 2020:1). Son 1 senedir tüm dünyaya etkisi altına alan Covid-19 pandemisinde önemi artan teletıp hizmetleri ile noroşurşi polikliniğine başvuran hastaların memnuniyeti arasındaki ilişki Richard vd. (2021) tarafından kaleme alınmıştır (Richard vd., 2021: 4).

Almış olduğu sağlık hizmetinden memnun olan hastanın, sağlık kuruluşuna bağlılığı, sadakati ve güveni arasında doğru yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Güngör ve Karagöl (2020) tarafından bilim dünyasına kazandırılan araştırmada üçüncü basamak çocuk hastanesine başvuran ebeveynlerin, çocuklarının almış oldukları hizmetten memnuniyetinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumun da sağlık kuruluşuna bağlılık ve güven durumlarını yükselttiği bu araştırma sonucunda tespit edilmiştir (Güngör ve Karagöl, 2020: 40). Zhou vd. (2017) tarafından hasta bağlılığı ile hasta memnuniyet düzeyleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyabilmek adına; PubMed, CINAHL, OVID, ProQuest ve Elsevier Science Direct veri tabanları aranmıştır. Bu aramalar neticesinde ilgili konuyla ilgili 13 çalışma yazarlar tarafından incelenmiştir. Bu inceleme sonrasında hasta memnuniyetinin bağlılık üzerinde olumlu etkilerinin olduğu tespit edilmiştir (Zhou vd., 2017:442). Ramlı ve Sjahrudin (2015) tarafından ele alınan araştırmada, Endonezya’da 112 hasta üzerinde yapılan çalışmaya göre, yüksek hasta memnuniyetinin güveni arttırdığı ancak bağlılığı arttırmadığı tespit edilmiştir (Ramlı ve Sjahrudin, 2015: 391).

Diğer yandan hasta memnuniyetinin beklenenden daha az etkili olduğuna dair araştırmalar da yapılmıştır. Örneğin; Moreira ve Silva (2015) tarafından ele alınan araştırmada, Portekiz’de faaliyet gösteren özel bir sağlık ünitesinde hizmet alımı gerçekleştiren 175 hastanın memnuniyet düzeyleri ölçülmüştür. Moreira ve Silva (2015)’nın araştırması sonucunda hasta memnuniyeti ile güven arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ortaya koyulmasına karşın, hasta memnuniyeti ile bağlılık ve sadakat durumları arasında istatistiki bir ilişkiye rastlanmamıştır (Moreira ve Silva, 2015: 253).

2.2. Kurum İçi Memnuniyet Kavramı

Kurum içi memnuniyet kavramı ile ilgili olarak literatür taraması yapıldığında bu konu ile ilgili olarak yapılan çalışmaların çok fazla olmadığı görülmüştür. Bu sebepten dolayı Türkçeye çevrildiğinde “çalışma arkadaşı desteği” olarak çevrilen “work friend support” kavramı ile çalışan arkadaş

memnuniyeti olarak Türkçeye çevirisi yapılan “colleague satisfaction” kavramları, bu araştırma kapsamında kurum içi memnuniyet kavramı ile aynı anlamda kullanılmıştır.

Çalışma arkadaşı desteği ve çalışan arkadaş memnuniyeti kavramları, literatürde üzerinde fazla durulmamış bir konu olmakla beraber genel olarak çalışma arkadaşlarının çalışanları etkilediği kabul edilmektedir (Kram,1983: 608). Gündoğan (2010)’a göre; çalışan arkadaşına bağlılık kavramı bireyin aynı örgütte aynı amaç için hizmet gösteren diğer çalışanlarla özdeşleşmesi ve onlara bağlılık duygusu hissetmesi durumu olarak tanımlanmaktadır (Gündoğan,2010: 75). Literatürde kurum içi memnuniyetle ilgili yapılan araştırmalar incelendiğinde; Arslan (2019) araştırmasında kurum içi memnuniyetini etkileyen bir durum olan yönetici desteği ile iş memnuniyeti arasındaki ilişkiyi ölçmüştür. Bu araştırmaya göre, yönetici desteğinin iş memnuniyeti üzerinde doğru yönlü bir ilişkisi olduğu tespit edilmiştir (Arslan,2019:1).

Çalışma ortamının hem fiziksel hem de psikolojik yönü bulunmaktadır. Çalışma ortamının fiziksel yönünü ısıtma, aydınlatma, ses, ergonomi, güvenlik gibi faktörler oluştururken çalışma ortamının psikolojik yönünü bireyin birlikte çalıştığı insanların davranış ve tutumları oluşturmaktadır (Kurt, 2013: 40). Özetle, kurum içi memnuniyet kavramının kökenlerinden birisi, diğer çalışanların davranış ve tutumlarının ilgili çalışan üzerinde oluşturduğu algı ve psikolojik etkilerdir. Diğerlerinin kendisine karşı yaklaşımlarından (tutum ve davranışlarından) memnun olan bir çalışanın o iş yerine karşı olumlu bir motivasyonla yaklaşacağı beklenebilir.

Bu araştırmada kullanılan temel değişkenlerden birisi de hekim başına cirodur. Yani hekimlerin gösterdikleri emek sonucuna oluşturdukları parasal büyüklüktür. Bununla birlikte Bu araştırmada finansal katkılar bir hedef değil, sadece memnuniyetin yan çıktısı ya da fazladan faydası olarak görülmüştür. Elbette amaç, finansal çıktılar elde etmek için hastaları memnun etmek olmamalıdır.

2.3. Finansal Katkı Kavramı

Finansal katkı kavramı ile ilgili literatür taraması yapıldığında çeşitli tanımlamaların yapıldığı görülmektedir. En temel anlamıyla finansal katkı kavramı, yapılan ticari işin toplamı şeklinde tanımlanmaktadır (Bulut,2010:28). Ticari iş denildiğinde ise akla gelen temel kavram satış ve onun sonuçlarıdır. Bu sonuçlar ciro, kârlılık ve pazar payı gibi sektörlerle ve rekabete göre önem ve dereceleri değişiklik gösteren ölçütlerdir. Bunlar içinde belki de en yaygını cirodur. *Ciro kavramı genel olarak “referans dönemi sırasında gözlem birimi tarafından fatura edilmiş, toplamları kapsar ve bu üçüncü kişilere sunulan hizmet ve mal piyasa satışlarına karşılık gelir”* şeklinde tanımlanmaktadır (Altanlı,2018: 65). Tosun ve Emirza (2014)’nın araştırmasına göre, memnuniyetin ciro üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır (Tosun ve Emirza, 2014: 271). Araştırmanın uygulandığı sağlık sektöründe hasta, her zaman mali endişelerden önemlidir (Rada,1998:276). Memnuniyetin gelire değil, gelirin memnuniyete etkisi de oldukça önemli bir husustur. İki değişken arasındaki güçlü etkiyi ifade etmek için bu konuda yapılmış araştırmalara değinmekte fayda görülmektedir.

Bakan ve Büyükbeşe (2013)’nin araştırmasında, bir İngiliz firmasında faaliyet gösteren 921 çalışanın katılımının sağlandığı ampirik çalışmada çalışanların gelirleri ile 5 ayrı kademede (Tazminattan Memnuniyet, Sosyal Memnuniyet, İşin Kendisinden Memnuniyet, Terfi ve Süpervizörden Memnuniyet) memnuniyet arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu araştırmanın sonuçlarına göre, yüksek gelir seviyesine sahip çalışanların düşük gelir seviyesine sahip çalışanlardan daha fazla memnun oldukları istatistiksel olarak ortaya konulmuştur (Bakan ve Büyükbeşe, 2013:18).

Gao ve Smyth (2010) tarafından bilime kazandırılan araştırmada iki farklı veri seti kullanılmıştır. Bu veri setlerinden ilki Çin’in Şangay bölgesinde faaliyet gösteren 78 firmadaki 784 çalışandan oluşan işveren çalışanı verileridir. İkinci veri seti ise Çin’in 6 bölgesinde yer alan yaklaşık

2800 çalışanın verileridir. Her iki veri seti de gelir ile iş tatmini arasındaki ilişkiyi araştırma amacıyla olan bu araştırmanın sonucu olarak gelirin iş tatmini üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkisi bulunduğu sonucuna varılmıştır (Gao ve Smyth, 2010:442).

3. YÖNTEM

Finansal katkı olarak kullanılan kavram, araştırma kapsamında değerlendirilen hekimlerin sağlık kuruluşuna sağladıkları geliri ifade etmektedir. Kurum içi memnuniyet kavramı ise araştırma kapsamına dâhil edilen özel sağlık kuruluşunda hizmet vermekte olan hekim dışı sağlık personelinin hekimlerden memnuniyetini ifade etmektedir.

Bu araştırma kapsamında uygulaması yapılan sağlık kuruluşunun ismi etik ve rekabet koşulları nedeniyle gizli tutulmuştur. Bunun yerine hekimlerin isimleri çalışma alanlarına uygun olacak şekilde kodlanmıştır. Bu kodlamanın yapılış şekli aşağıdaki gibidir;

- Hekim isimlerinin kodlaması uzmanlık alanlarına ve o uzmanlık alanında sağlık kuruluşuna en çok finansal katkı sağlayan hekim 1 den başlanarak yapılmıştır. Bu kodlamada hekimler uzmanlık alanlarına göre X,Y,Z,T,K,L ve M şeklinde ayrılmıştır.
- Sağlık kuruluşunda hizmet veren hekimlerin finansal katkı değerleri uzmanlık alanına göre en fazla finansal katkıyı sağlamış hekime 100 verilerek ortaya konulmuştur. Aynı uzmanlık alanındaki diğer hekimlerin finansal katkı değeri ise finansal katkı değeri 100 verilen hekim ile doğru orantı kurularak oluşturulmuştur. Araştırmanın bulgular kısmında bu detaylar ayrıntılı bir şekilde ele alınmaktadır. En çok finansal katkı sağlayan hekime 100 verilerek kodlanan finansal katkı değerleri ise Temmuz 2017-Temmuz 2018 tarihleri arasında sağlık kuruluşunda hizmet sunan hekimlerin kuruma kazandırmış olduğu finansal katkı değerlerinin o dönemde hizmet verdiği hasta sayısına oranlamasıyla ortaya konulmuştur. Bu durum da araştırmada hasta başına finansal katkı olarak ifade edilmiştir.
- Bu araştırma kapsamında ele alınan sağlık kuruluşunun şubeleri ise Şube 1, Şube 2 Şube 7 olarak ele alınmıştır.

Araştırma kapsamına alınan hekimlerin cinsiyet, meslekte çalışma süresi ve yaş gibi demografik verileri ise gizli tutulmamış olup gerçek verilerden oluşmaktadır.

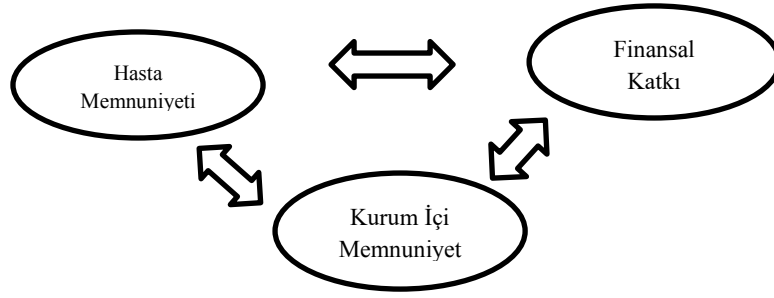
Araştırma kapsamında hem hekim harici diğer sağlık personeline hem de hizmet sunumu satın almış olan hastalara uygulanan anket formu, araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Anketlerin uygulanması ise sağlık kuruluşu insan kaynakları departmanı çalışanları tarafından sağlanmıştır. Kurum içi memnuniyeti anketleri doldurulurken çalışanların isimleri gizli tutulmuştur.

3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, hasta memnuniyeti, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasındaki ilişkileri tespit etmektir.

3.2. Araştırmanın Tasarımı ve Modeli

Araştırma ilişkisel tarama modeli baz alınarak oluşturulmuştur. Araştırmanın modeli Şekil 1'deki gibidir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni, sağlık kuruluşunda Temmuz 2017-Temmuz 2018 tarihleri arasında hizmet alımı gerçekleştiren 41564 hasta, 181 hekim ve 517 diğer sağlık çalışanı oluşturmaktadır. 8045 hasta, 75 hekim ve 418 hekim dışı sağlık çalışanı araştırmanın örneklemi oluşturmaktadır.

3.4. Araştırmanın Problem Cümlesi

Araştırmanın dayandığı problem cümlesi “Hasta memnuniyeti, hekim dışındaki sağlık çalışanlarının hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır” şeklinde oluşturulmuştur.

3.5. Araştırmanın Hipotezleri

H1: Hasta memnuniyeti ile hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

H2: Hasta memnuniyeti ile hekimin finansal katkısı arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

H3: Hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ile hekimin finansal katkısı arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

3.5.1. Araştırmanın Alt Hipotezleri

H4: Hasta Memnuniyeti ile hekimin cinsiyeti arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

H5: Hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ile hekimin cinsiyeti arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

H6: Hekimin finansal katkısı ile hekimin cinsiyeti arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

H7: Hasta memnuniyeti ile hekimin meslekte çalışma süresi arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

H8: Hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ile hekimin meslekte çalışma süresi arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

H9: Hekimin finansal katkısı ile hekimin meslekte çalışma süresi arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır.

3.6. Araştırmanın Kısıtları

Bu araştırmanın kısıtları aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir;

- Temmuz 2017-Temmuz 2018 tarihleri arasında ilgili sağlık kuruluşunda hizmet vermiş olup bu tarihler arasında kurumdan ilişkisini kesmiş hekimlerden de diğer verileri tam olanlar (kurum içi memnuniyet ve hasta memnuniyeti anketleri) çalışmaya dâhil edilmiştir.
- Araştırma kapsamına dâhil edilen 75 hekim uzmanlık alanlarına göre ayrı ayrı incelenmemiş olup hekimlerin sağlık kuruluşuna sağlamış oldukları finansal katkılar bir bütün olarak ele alınmıştır. Bunun sebebi de ayrı ayrı ele alacak kadar hekimin araştırma kapsamına alınamamış olmasıdır.
- Meslekte çalışma süresi olarak hekimin fakülteden mezun olduğu tarih varsayılmıştır. Diğer bir deyişle hekimin mezun olur olmaz çalışmaya başladığı varsayılmıştır.
- Nüfus yoğunlukları, semtin sosyal profili vb. demografik özellikler gibi durumların bütün şubeler için aynı olduğu kabul edilmiştir.

3.7. Araştırmanın Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmış olup araştırma kapsamına dâhil edilen hekimlerin sağlık kuruluşuna finansal katkıları ise aylık olarak sağlık kuruluşundan direkt veri olarak alınıp araştırma kapsamında değerlendirilmeye alınmıştır.

3.8. Verilerin Analizi ve Kullanılan İstatistikî Yöntemler

Bu araştırmada veri analizi için SPSS 18.0 programı kullanılmıştır. Veriler üzerinde normal dağılım testi uygulanmış olup araştırma verilerinin normal dağılım gösterip göstermediği ortaya konulmuştur. Yapılan normallik testi sonucuna göre, araştırma verilerinin hekimlerin uzmanlık alanları aynı olmadığından dolayı normal dağılmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bunun için hekimlerin çalışma süresi, hasta memnuniyeti, kurum içi memnuniyet ve hekimin finansal katkısı arasındaki ilişkiyi ölçmek için spearman korelasyon analizi uygulanmıştır.

Ayrıca bu araştırmada hekim cinsiyeti ile hasta memnuniyeti, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin sağlık kuruluşuna sağlamış olduğu finansal katkı arasındaki ilişkiyi ölçmek için t-testi uygulanmıştır. Aşağıda uygulanan bu analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 1: Normallik Testi

	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Hasta Memnuniyeti	,122	75	,007	,882	75	,000
Hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti	,333	75	,000	,331	75	,000
Finansal Katkı	,208	75	,000	,809	75	,000

Tablo 1’ de yer alan veriler incelendiğinde, sig. değeri yüzde 95 güven aralığında geçerli olmadığı ($p < 0.05$ olduğundan dolayı) için araştırma verilerinin normal dağılmadığı tespit edilmiştir. Bir başka deyişle araştırma verileri non-parametrik bir içeriğe sahiptir. Non- parametrik olarak dağılan veriler baz alınarak hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti, çalışma süresi, hasta memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında spearman korelasyon analizi kullanılarak korelasyon analizi uygulanmıştır. Ayrıca araştırmayı desteklemesi için alt hipotez olarak eklenen cinsiyet faktörü ile de hekimin meslekte çalışma süresi, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti, hasta memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında t-testi analizi uygulanmıştır.

Araştırmaya dâhil edilen hekim, hekimin yaşı, cinsiyeti, hekimlerin meslekte çalışma süresi, ağırlıklı hasta memnuniyeti ortalamaları, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ortalamaları ve hekimin dönem içerisinde sağlık kuruluşuna sağlamış oldukları finansal katkılar

gösterilmektedir. Hekimlerin Şube1’den Şube7’ye doğru dağılımı sırasıyla şu şekildedir: 12, 10, 13, 11, 6, 11 ve 12’dir. Hekimlerin meslekte çalışma süreleri, fakülteden mezun oldukları gün ile günümüz itibarıyla ay olarak hesaplanmıştır.

Araştırma kapsamında yer alan ağırlıklı hasta memnuniyeti sütunu, araştırmanın ilgili tarihleri kapsamında hem ulaşılan hastalara uygulanan anketler hem de kurum tarafından hekimlere yönlendirilen gizli hastaların memnuniyet puanlarının ağırlıklı ortalaması alınarak oluşturulmuştur. Bu sütuna Ağırlıklı Hasta Memnuniyeti Ortalaması denilmesindeki sebep de budur. Örnek verilecek olursa X4 diye kodlanan hekimin Ağırlıklı Hasta Memnuniyeti Ortalaması toplamda 19 hasta ve gizli hasta verisinden oluşmakta olup bu ortalamanın 12’si hastaların vermiş olduğu ortalama değer baz alınarak 7’si ise gizli hastaların vermiş olduğu ortalama değer baz alınarak oluşturulmuştur. Formülize edilecek olursa X4 diye kodlanan hekimin Ağırlıklı Hasta Memnuniyeti Ortalaması, Hasta Memnuniyeti Ortalaması (HMA ORT)*12/19+Gizli Hasta Memnuniyeti Ortalaması (GHA ORT.)*7/19 şeklindedir. Araştırma kapsamına dâhil edilen 75 hekimin de Ağırlıklı Hasta Memnuniyeti Ortalamaları bu şekilde ortaya konulmuştur.

Araştırma kapsamında sağlık kuruluşunda çalışan diğer personellerden elde edilen anket verilerinin yorumlanması ile ortaya konulan hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ortalaması ise sağlık kuruluşunun ilgili zaman diliminde çalışanların bağlı oldukları şubede hizmet vermeye devam eden hekimlerden memnun olma oranlarının yorumlanması ile ortaya konulmuştur. Bu kapsamda ilgili dönemlerde sağlık kuruluşunda hizmet veren diğer personellere 2 kere farklı dönemler anket uygulanmıştır. Bu anketlerde çalışanların hekimlerden memnuniyet düzeyleri 1 ile 10 arasında puan vererek ölçülmüştür. 2 anket döneminde de puan ortalamasına sahip olan hekimlerin hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ortalaması çalışanların hekimlere vermiş oldukları puanların aritmetik ortalaması alınarak oluşturulmuşken sadece 1 dönem puan ortalamasına sahip olan hekimlerin hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ortalaması olarak ilgili dönemdeki puan esas alınarak araştırma kapsamına dâhil edilmiştir. Her 2 anket döneminde de puana sahip olmayan hekimler ise araştırma dışında tutulmuştur.

Cinsiyet ile hasta memnuniyeti, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında yapılan istatistik analizi aşağıdaki tabloda yer almaktadır

Tablo 2: t-Testi Tablosu

<i>Cinsiyet</i>	N	Medyan	Min.	Maks	U	P***”
<i>Hasta Memnuniyeti</i>						
Erkek	27	9,17	8,43	9,81	532,50	<u>0,202</u>
Kadın	48	9,32	7,86	9,67		
Toplam	75	9,30	7,86	9,81		
<i>Hekim Dışındaki Personelin Hekimden Memnuniyeti</i>						
Erkek	27	8,54	6,02	9,94	530,50	<u>0,195</u>
Kadın	48	8,23	5,00	9,63		
Toplam	75	8,43	5,00	9,94		
<i>Hekimin Finansal Katkısı</i>						
Erkek	27	68,35	9,02	100,00	507,00	<u>0,119</u>
Kadın	48	46,19	10,20	100,00		
Toplam	75	47,51	9,02	100,00		

Tablo 2’de yer alan veriler doğrultusunda yüzde 95 güven aralığında hekimin cinsiyeti ile hasta memnuniyeti, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farka rastlanmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 3: Korelasyon Analizi Tablosu

		Çalışma Süresi (Ç.S)	Hasta Memnuniyeti (H.M.)	Hekim Dışındaki Personelin Hekimden Memnuniyeti (H.D.P.H.M)	Hekimin Finansal Katkısı (H.F.K)
Ç.S	r	1,000	-0,233	-0,011	0,036
	p	.	<u>0,044*</u>	0,926	0,757
H.M.	r	-0,233	1,000	0,195	0,124
	p	0,044	-	0,093	0,289
H.D.P.H.M	r	-0,011	0,195	1,000	0,288
	p	0,926	0,093	-	<u>0,012***</u>
H.F.K	r	0,124	0,288	1,000	0,124
	p	0,289	0,012	-	0,289

Tablo 3’te yer alan analizler Yüzde 95 güven aralığında incelendiğinde;

Hasta memnuniyeti ile hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti değişkenleri arasında istatistiki açıdan bir anlamlılık bulunmamaktadır (p:0,093 r:0,195). Yani bu araştırmaya göre, bir sağlık kuruluşunda hekim dışındaki personelin hekimden memnun olup olmaması ile hasta memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Hasta memnuniyeti ile hekimin finansal katkısı arasında da istatistiksel açıdan bir anlamlılık bulunmamaktadır (p:0,289 r:0,124).

Hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ile hekimin finansal katkısında bulunan ilişki istatistiki açıdan mevcuttur (p:0,012 r:0,288). Bu araştırma kapsamında esas olarak hasta memnuniyeti, kurum içi memnuniyet ve hekimin finansal katkısı olmak üzere belirlenen üç parametre arasında anlamlı bir ilişki olduğuna dayalı varsayımdan sadece kurum içi memnuniyet ile hekimin finansal katkısı arasındaki varsayım istatistiksel olarak anlamlı sonuç vermiştir. Diğerlerinde anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Bu araştırmanın alt hipotezlerinin sonuçları Tablo 4 ‘de yer almaktadır.

Tablo 4: Alt Hipotez Sonuçları

Hipotez Sonucu
Bu araştırmanın sonucuna göre çalışma süresi ile hasta memnuniyeti arasında negatif (-) yönlü bir ilişki bulunmaktadır (p:0,044 r:0,233).
Çalışma süresi ile hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti arasında istatistiki açıdan bir anlamlılık bulunmamaktadır (p:0,926 r:0,011).
Çalışma süresi ile hekimin finansal katkısı arasındaki ilişki istatistik açısından vardır (p:0,757 r:0,036).

Tablo 4’te yer alan ifadeler incelendiğinde hekimin meslekte çalışma süresi ile hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı, hekimin çalışma süresi ile hasta memnuniyeti arasında ise negatif (-) yönlü bir ilişkinin var olduğu sonucu tespit edilmiştir.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Araştırmanın birinci hipotezi, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ile hasta memnuniyeti arasında; ikinci hipotezi, hasta memnuniyeti ile hekimin finansal katkısı arasında istatistiki açıdan pozitif yönlü bir ilişki olduğudur. Her iki hipotez de incelendiğinde istatistiki açıdan anlamlılık elde edilememiştir. Birinci ve ikinci hipotezlerin reddedilmesinin, yani hasta memnuniyeti ile hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal çıktıları arasında anlamlı bir ilişki olmamasının nedeni hastaların memnuniyet değerlendirmelerinde doğru değerlendirmelerde bulunamayabileceği olasılığıdır. Bu durumun nedeni hastaların hekimlere tekrardan işleri düşeceği veya otoriteye karşı zafiyet duydukları için normalden daha fazla puan vermeleri olabilir. Diğer yandan finansal katkı ile memnuniyet ters bir ilişki içinde olabilir. Yani kısa vadede memnun durumda olan hastanın almış olduğu tedavi hizmetinin sağlık kuruluşuna finansal katkısı düşük olurken bunun tersi de mümkündür (hasta tedavi hizmeti için çok para vermiş, hekim ve kurum fazla finansal katkı sağlamış ancak hasta bu durumdan memnun değil).

Araştırmanın üçüncü hipotezi olarak değerlendirmeye alınan hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ile hekimin finansal katkısı arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki olduğu yönündedir. Hipotezin istatistiki olarak anlamlı sonuç verdiği tespit edilmiştir. Araştırma kapsamında hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti olarak araştırmaya dâhil edilen memnuniyet anketlerinde çalışanların isimleri gizli tutulduğu göz önünde bulundurularak hasta memnuniyeti anketlerine göre çalışan memnuniyeti anketlerinin ilişki yönetimi gücü yüksek olan hekimlere yüksek puan verildiği söylenebilmektedir. Bu durumun da ilişki yönetimi yüksek olan hekimlerin sağlık kuruluşunda daha fazla finansal katkı sağlamasına sebebiyet verdiği, yani sağlık kuruluşunda çalışanlar tarafından yüksek puanlanan hekimlerin daha fazla finansal katkı sağlayabileceği, bu sebeple hekimlerin özellikle çalışanlar arasındaki ilişkileri düzeltmeye çalışması gerektiği iddia edilebilmektedir. Çalışma arkadaşlarıyla olumlu ilişkiler içindeki bir hekimin hastalarıyla da olumlu bir ilişki içinde olması beklenebilir.

Araştırmanın alt hipotezleri olarak araştırma kapsamına eklenen hekimin cinsiyeti ile hasta memnuniyeti, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Benzer şekilde hekimlerin çalışma süresi ile hasta memnuniyeti, hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti ve hekimin finansal katkısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Buradan hareketle hastaların gözünde hekimlerin sahip oldukları demografik özelliklerin çok da önemli olmadığı, belirleyici olmadığı iddia edilebilir. Hastaların tedavinin kalitesini tam olarak değerlendiremedikleri (sağlık hizmetlerinin doğası gereği) varsayıldığında hastalar için hekimlerin gösterecekleri tutum ve davranışların çok daha önemli olduğu açıktır.

Araştırmanın sonunda yenilemek gerekirse esas amaçlanan sağlık kuruluşlarının gelirlerini artırmak için yapılacakları eylemleri belirlemek değildir. Asıl amaç hastaların, hekimlerin ve tüm çalışanların daha mutlu ve memnun olmasına katkı sağlamaktır. Finansal katkılar sadece yan bir ödül olacaktır.

Araştırmanın temel hipotezlerinden sadece bir tanesi desteklenmiştir. Bu ilginç bir durum gibi gözükse de hekimler ya da sağlık çalışanları için yapılması gerekenleri daha açık olarak ortaya koymaktadır: İlişki kalitesi yüksek hekimlerin sağlık kuruluşunda daha fazla finansal katkı elde etmesi, hekimlerin diğer çalışanlarla ilişkilerini her zaman önemsemeleri gerektiği anlamına gelmektedir. Ayrıca hekimlerin hastalara yaşattıkları deneyimleri ve memnuniyetlerini ölçmede akla gelmedik şekilde aslında diğer çalışma arkadaşlarının kullanılabilmesi ve belki de bir hekim için çalışma

arkadaşlarının memnuniyetinin hasta memnuniyetinden daha önemli olabileceği söylenebilir. Bu durumun hastane yöneticileri için etkili bir performans kriteri olabileceği unutulmamalıdır.

Ayrıca kurumların bu bilgiye göre çalışanlarını yönlendirmeleri ve yönetmeleri yerinde olacaktır. Yani bir sağlık kuruluşu daha fazla gelir elde etmek istiyorsa hekimlerini daha fazla takım oyuncusu olmaya, diğer çalışanları memnun etmeye yönlendirmeli, eğitmeli, teşvik etmeli performans sistemlerine diğer çalışan memnuniyetini de eklemelidir. Yine aynı şekilde bir hekim de kendi bireysel performansı ve geliri için diğer arkadaşlarını memnun etmesi gerektiğinin farkında olmalı, kendini bu yönde geliştirmelidir. Ayrıca hekimlere takımdaşlık eğitimleri verilmeli, hekimlerle diğer çalışanlar arasında empati çalışmaları yapılmalıdır. Gerek yerli gerekse de yabancı literatürde rastlanmayan gerçek finansal katkı verilerinin kullanıldığı bu araştırmanın bilim dünyasına bir katkı sağlaması beklenmektedir. Bu gibi araştırmalar için olası örnek teşkil etmesi hedeflenen bu araştırmanın başka araştırmacılar tarafından daha fazla örneklem (hekim sayısı olarak özellikle) kullanılarak ortaya başka bir araştırma gereklidir. Bu durumda hekimin finansal katkısı, hasta memnuniyeti ve hekim dışındaki personelin hekimden memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki ortaya çıkabilir. Gelecek araştırmalar için bir başka öneri ise değerlendirmeye hekimlerin memnuniyetini de eklemektir. Ayrıca takımdaşlık kavramıyla finansal katkılar arasındaki ilişki de incelemeye alınabilir. Özel dal hastanesinin kapsama alındığı bu araştırmanın genel ve daha çok uzmanlık alanı bulunan hastanelerde gerçekleştirilmesi de faydalı olacaktır.

Etik Beyan

“Özel Sağlık Sektöründe Hekim Dışı Çalışanların ve Hastaların Hekimlerden Memnuniyeti ile Hekimin Finansal Sonuçları Arasındaki İlişki” başlıklı araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Altınlı, Ö. A. (2018). *Türkiye’de Faaliyet Gösteren Otomotiv Firmalarının Fiyatlama Politikalarının Rekabet ve Tekelcilik Uygulamaları Açısından İncelenmesi: Mersin Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Toros Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Arslan, V. (2019). Çalışanların yönetici desteği, duygu düzenleme, iş memnuniyeti ve örgütsel performans alguları arasındaki ilişkilerin analizi: Sağlık sektöründe bir uygulama. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(12), 1-25.
- Bakan, I., ve Buyukbese, A. T. (2013). The Relationship Between Employees' Income Level and Employee Job -Satisfaction: An Empirical Study. *International Journal of Business and Social Science*, 4(7), 18-25.
- Bulut, E. (2010). *Çekin Ciroosu*. (Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

- Karaşin, Y. & Şehirli, M. (2022). Özel Sağlık Sektöründe Hekim Dışındaki Çalışanların ve Hastaların Hekimden Memnuniyeti ile Hekimin Finansal Sonuçları Arasındaki İlişki. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1140-1152.
- Çelikkol, Ş. (2020). Algılanan Hizmet Kalitesinin Müşteri Memnuniyetine Etkisi: Algılanan Değerin Aracı Rolü. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(5), 4680-4701.
- Gao, W. ve Smyth, R. (2010). Job Satisfaction and Relative Income in Economic Transition: Status Or Signal?: The Case Of Urban China. *China Economic Review*, 21(3), 442-455.
- Gündoğan, T. (2010). *İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık: Bir İnsan Kaynakları Bölümünde Uygulama. (Yüksek Lisans Tezi)*. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Güngör, A., ve Karagöl, C. (2020). Üçüncü Basamak Çocuk Hastanesine Başvuran Ebeveynlerin Memnuniyet, Bağlılık ve Güven Düzeylerinin Değerlendirilmesi. *Ortadoğu Tıp Dergisi*, 12(1), 40-44.
- Karadağ, Ş. (2007). *Acil Üniteye Yönelik Hasta Memnuniyeti. (Yüksek Lisans Tezi)*. Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Kavuncubaşı, Ş. ve Yıldırım, S. (2015). Hastane ve Sağlık Kurumları Yönetimi. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- Kram, K. E. (1983). Phases of The Mentor Relationship. *Academy of Management Journal*, 26(4), 608-625.
- Kurt, E. (2013). *Algılanan Sosyal Destek ve İş Performansı İlişkisinde İşe Bağlılığın Aracı Etkisi: Turizm İşletmelerinde Bir Araştırma. (Yüksek Lisans Tezi)*. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Martens, K., Hamann, A., Miller-Matero, L. R., Miller, C., Bonham, A. J., Ghaferi, A. A., ve Carlin, A. M. (2021). Relationship Between Depression, Weight, and Patient Satisfaction 2 Years After Bariatric Surgery. *Surgery for Obesity and Related Diseases*, 17(2), 366-371.
- Meredith, P. (1993). Patient Satisfaction With Communication in General Surgery: Problems of Measurement and Improvement. *Social Science & Medicine*, 37(5), 591-602.
- Miglietta, E., Belessiotis-Richards, C., Ruggeri, M., ve Priebe, S. (2018). Scales For Assessing Patient Satisfaction With Mental Health Care: A Systematic Review. *Journal of Psychiatric Research*, 100, 33-46.
- Moreira, A. C., ve Silva, P. M. (2015). The Trust-Commitment Challenge in Service Quality-Loyalty Relationships. *International Journal of Health Care Quality Assurance*, 28(3), 253-266.
- Oliver, R. L. (1999). Whence Consumer Loyalty?. *Journal of Marketing*, 63(4_suppl1), 33-44.
- Pacheco-Pereira, C., Brandelli, J., ve Flores-Mir, C. (2018). Patient Satisfaction and Quality of Life Changes After Invisalign Treatment. *American Journal of Orthodontics and Dentofacial Orthopedics*, 153(6), 834-841.
- Rada, R. T. (1986). The Health Care Revolution: From Patient to Client to Customer. *Psychosomatics: Journal of Consultation and Liaison Psychiatry*, 27(4), 276-279
- Ramli, A. H., ve Sjahruddin, H. (2015). Building Patient Loyalty in Healthcare Services. *International Review of Management and Business Research*, 4(2), 391-400.
- Sitzia, J., ve Wood, N. (1998). Patient Satisfaction With Cancer Chemotherapy Nursing: A Review of The Literature. *International Journal of Nursing Studies*, 35(1-2), 1-12.
- Sun, B. C., Adams, J. G., ve Burstin, H. R. (2001). Validating a Model of Patient Satisfaction With Emergency Care. *Annals of emergency medicine*, 38(5), 527-532.

- Karaşin, Y. & Şehirli, M. (2022). Özel Sağlık Sektöründe Hekim Dışındaki Çalışanların ve Hastaların Hekimden Memnuniyeti ile Hekimin Finansal Sonuçları Arasındaki İlişki. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1140-1152.
- Şahin, A. ve Şen, S. (2017). Hizmet Kalitesinin Müşteri Memnuniyeti Üzerine Etkisi. *Journal of International Social Research*, 10(52), 1176-1184.
- Tosun, F. ve Emirza, E. (2014). Endüstriyel Pazarlarda Müşteri Sadakati, Müşteri Memnuniyeti ve Müşteri Değerinin Ölçülmesi" Boyçelik" İşletmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Süleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 19(4), 271-286.
- Tsai, M. T., Tsai, C. L., ve Chang, H. C. (2010). The Effect of Customer Value, Customer Satisfaction, and Switching Costs on Customer Loyalty: An Empirical Study of Hypermarkets in Taiwan. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 38(6), 729-740.
- Yılmaz, M. (2001). Sağlık Bakım Kalitesinin Bir Ölçütü: Hasta Memnuniyeti. *Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, 5(2), 69-74.
- Yunus, N. M., Ab Latiff, D. S., Din, S. C., ve Ma'on, S. N. (2013). Patient satisfaction with access to 1Malaysia clinic. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 91, 395-402.
- Zhou, W. J., Wan, Q. Q., Liu, C. Y., Feng, X. L., ve Shang, S. M. (2017). Determinants Of Patient Loyalty to Healthcare Providers: An Integrative Review. *International Journal for Quality in Health Care*, 29(4), 442-449.



BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Firmalarda Örgütsel Öğrenmenin Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi¹

Safa ACAR**

Hatice ÖZUTKU***

Öz

Bu çalışma örgütsel öğrenmenin, işletmelerde uygulanan sürdürülebilir İKY uygulamalarına etkisini incelemek amacıyla hazırlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda BİST sürdürülebilir endeksinde yer alan 58 firmada insan kaynakları uzmanı olarak çalışan 132 çalışanın katılımıyla nicel bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Katılımcılardan elde edilen veriler analize tabi tutularak örgütsel öğrenme ve sürdürülebilir İKY arasındaki ilişki, örgütsel öğrenmenin sürdürülebilir İKY üzerindeki etkisi ve demografik değişkenlerin sürdürülebilir İKY algısındaki etkisi tespit edilmek istenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, sürdürülebilir İKY alt faktörlerinden çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu alt faktörünü, işletme içi bilgi paylaşımı alt faktörünün, çevreye duyarlılık alt faktörünü ise öğrenmeye olan kararlılık alt faktörünün anlamlı ve pozitif yönde etkilediği, aynı zamanda çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu alt faktörünü açık fikirlilik alt faktörü, çevreye duyarlılık alt faktörünü ise paylaşılan vizyon alt faktörü anlamlı ve negatif yönde etkilediği görülmüştür. Değişkenlerin sürdürülebilir İKY algısı üzerindeki etkilerine bakıldığında, esneklik uygulamaları algısının üzerinde yaş faktörünün etkisinin olduğu, kağıtsız-dijital süreçler alt faktörünün algısı üzerinde ise yaş ve eğitim değişkenlerinin etkisinin olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik, insan kaynakları yönetimi, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi, örgütsel öğrenme, öğrenen örgütler.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Impact of Organizational Stress on Employee Performance: An Application on Local Governments

Abstract

This study was prepared to examine the effect of organizational learning on sustainable HRM practices applied in businesses. For this purpose, a quantitative study was conducted with the participation of 132 employees working as human resources specialists in 58 companies included in the BIST sustainable index. By analyzing the data obtained from the participants, it was desired to determine the relationship between organizational learning and sustainable HRM, the effect of organizational learning on sustainable HRM, and the effect of demographic variables on the perception of sustainable HRM. According to the findings obtained, the sub-factors of sustainable HRM, working conditions, employee development and happiness sub-factor, in-house knowledge sharing sub-factor, environmental sensitivity sub-factor and determination to learning sub-factor significantly and positively affect, at the same time, working conditions, employee development and It was seen that the happiness sub-factor was affected by the open-mindedness sub-factor and the environmental sensitivity sub-factor was significantly and negatively affected by the shared vision sub-factor. When the effects of the variables on the perception of sustainable HRM were examined, it was determined that the age factor had an effect on the perception of flexibility practices, while the age and education variables had an effect on the perception of the paperless-digital processes sub-factor.

Keywords: Sustainability, human resource management, sustainable human resource management, organizational learning, learning organizations.

Article Type: Research Article

¹ Bu çalışma, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümünde, Prof. Dr. Hatice ÖZUTKU danışmanlığında hazırlanmış olan Doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

** Dr. Öğr. Üyesi, Siirt Üniversitesi, Kurtalan Meslek Yüksek Okulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, safa.acar@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-9578-0198

*** Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hozutku@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0425-4967

GİRİŞ

Geçmişten bugüne kadar ortaya çıkan gelişmeler ve değişen koşullar rekabet ortamının zorlu bir yapıya dönüşmesine yol açmıştır. Özellikle büyük nüfus artışları, doğal kaynakların yetersizliği, doğal çevrenin bilinçsiz bir şekilde tüketimi ve buna benzer çevresel problemlerin etkisi ile kaynakların sürdürülebilirliğine yönelik endişeler gün geçtikçe artış göstermekte ve önemini artırmaktadır. Dünya genelinde meydana gelen iklim değişiklikleri, doğal bitki örtüsünde gerçekleşen değişimler ve sıcaklık farklılıkları küresel bir sorun olarak kabul edilmektedir (Acar, Çelik ve Künç, 2020: 456). Canlıların hayatlarını devam ettirebilmeleri için ihtiyaçları olan kaynakların sürdürülebilir bir biçimde sağlanması gerekmektedir. Dünya üzerinde yer alan bütün canlılar gibi işletmelerde de kaynakların sürdürülebilirliği çok önemli bir değerdir. Son yıllarda yönetim literatüründe çevresel korumaya yönelik çalışmaların öneminin yanında sürdürülebilir kalkınma bilincindeki artışın etkisi ile sürdürülebilir kaynak yönetimi kavramı da yönetim araştırmalarında ve iş uygulamalarında artan bir ilgi göerek (Zhang vd., 2019: 1), özellikle 21. yüzyılda iş dünyası için kritik bir konu haline gelmiştir (Mazur, 2014: 159). Aynı zamanda sürdürülebilirlik fikri işletmelerin iş modellerinin temel itici gücü haline de gelmektedir (Arman, 2017: 1). İş dünyasında önemli etkileri olan sürdürülebilirlik kavramı bütün yönetim alanı gibi insan kaynakları yönetimi üzerinde de etkili olmuş ve sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi kavramı ortaya çıkmıştır. Üçlü sorumluluk yaklaşımı sayesinde çevresel bütünlük, ekonomik refah ve sosyal adalet arasında oluşturulan denge, yeni bir ortaya paradigmanın çıkmasına katkı sağlamıştır. Yeni paradigmaya göre, yönetim sürecinde sadece ekonomik çıktılar değil aynı zamanda sosyal ve insani çıktılar da yer alabilecektir. Bu yönüyle, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi olarak adlandırılan bu paradigma daha önceki paradigma olan stratejik insan kaynakları yönetimini tamamlayan bir yapıdadır (Macke ve Genari, 2018: 806).

Sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi kavramı yaygın olarak performans, yüksek performanslı çalışma sistemleri, iş yoğunlaştırma, çalışan memnuniyeti ve sağlığa zarar gibi açılardan incelenirken (Acar ve Özutku, 2021: 604) örgütsel öğrenme kavramı ile ilgili ilişkinin belirlenmesine yönelik bir çalışmaya rastlanmamıştır. İşletmelerde, insan kaynakları yönetiminin sürdürülebilirliğinin sağlanabilmesi için Zaugg ve arkadaşları (2001) tarafından belirlenen; çalışanların istihdam edilebilirliğini artırmak, bireylerin sorumluluğunu geliştirmek için katılımcı yönetim modellerini kullanmak ve uyumlu bir iş-yaşam dengesi sağlamak olarak sıralanan amaçların yerine getirilmesi gerekmektedir. İşletmelerin belirtilmiş olan üç amaca ulaşabilmesi için işletmede öğrenen bireylerin olması ve bireysel öğrenmenin aktarımının sağlanabileceği takımlara ihtiyaç bulunmaktadır. Örgütsel öğrenme düzeylerinin işletmelerin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarına farklı noktalarda katkıları bulunabilecektir. Ayrıca hem sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin hem de örgütsel öğrenmenin odak noktası olan “değerli insan” kavramı çerçevesinde örgütlerin daha etkin ve verimli olabileceği düşünülmektedir. Bu sebeple sürdürülebilir İKY ile örgütsel öğrenme arasındaki ilişkinin incelenmesinin işletmeler açısından bir ihtiyaç olduğu düşünülmektedir. Bu çerçevede BİST Sürdürülebilirlik endeksinde yer alan firmalarda çalışan insan kaynakları uzmanlarına yönelik bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Ehnert ve Harry’in (2012: 231) vurguladığı üzere, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi literatürünün gideceği yönü ampirik çalışmaların sağladığı katkı ortaya koyacaktır. Bu sebeple çalışmanın sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi alanındaki nicel çalışma eksikliğinin giderilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca daha önce analizi yapılmamış olan örgütsel öğrenme ve sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi arasındaki ilişki incelenerek alan yazına önemli bir katkıda bulunmaktadır.

Verilen bilgiler kapsamında araştırmanın ana amacı, örgütsel öğrenme kavramının sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi üzerindeki etkisinin belirlenmesidir. Bu kapsamda alt amaçlar olarak ulusal bağlamda büyük firmalardaki söz konusu uygulamalarla ilgili mevcut durumu ortaya

koymak, işletmelerdeki örgütsel öğrenme düzeylerinde gerçekleşen değişimlerin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamaları üzerindeki etkilerini belirlemek ve literatürdeki nicel çalışma eksikliğinin azaltılmasına katkı sağlamak olarak sıralanabilir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

1.1. Kurumsal Sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimi

Son yüzyılın temel tartışma alanlarından birisini işletmelerin ekonomik, çevresel ve sosyal yönden sürdürülebilirliği konusu oluşturmuştur. Sürdürülebilirlik temel olarak ekolojik sistemlerin sahip olduğu fonksiyonlarını, uygulama süreçlerini ve üretkenliklerini bugün olduğu gibi gelecekte de devam ettirebilme yeteneği olarak düşünülebilir (Pamuk ve Kuruoğlu, 2016: 166). Kurumsal sürdürülebilirlik ise son dönemdeki birçok işletme için stratejik bir zorunluluk haline gelmiş gibi görülmektedir. Örneğin, yeşil ürünler geliştirme, çevre sorunlarına yönelik yeni fikirlerin geliştirilmesi, sosyal sorumluluk, çevresel performans gibi uygulamalar, Dünya'nın her yerinde yer alan hükümetler, tüketiciler, iş organizasyonları ve akademisyenlerin büyük ilgi gösterdikleri konulardan biri olmuştur (Avota, McFadzean ve Peiseniece, 2015: 124). Kurumsal sürdürülebilirlik, sürdürülebilirlik bakış açısının işletmeye entegre edilmiş hali olarak kabul edilebilir. İşletmelerin sağlıklı bir sürdürülebilirlik süreci işletebilmesi için, sürdürülebilirliğin alt faktörleri olan ekonomik, sosyal ve çevresel parametrelerin işletmenin sahip olduğu temel, stratejik ve operasyonel süreçlere ve karar alma mekanizmalarına dâhil edilmesi çok önemli bir gerekliliktir (Öznel, Köse ve Aytekin, 2012: 33).

Kurumsal sürdürülebilirlik, ekonomik boyutun yanında çevresel ve sosyal boyutların da kurumsal yönetimini kapsamaktadır. Ancak işletmelerin çoğunda bu yönlerle ilgili bilgi ve veriler tam olarak bulunamamaktadır. Kurumsal sürdürülebilirliğin başarılabilmesi için sadece kavramsal olarak sağlanması değil aynı zamanda uygulama yönünden de uygulanabilirliğinin sağlanması büyük önem taşımaktadır (Hahn ve Figge, 2011: 335). İşletmelerin kurumsal sürdürülebilirlik uygulamalarını yerine getirmeleri için sahip oldukları bir kaynak olan insan kaynaklarının da sürdürülebilirlik kapsamında değerlendirilmesi önemlidir. Yönetimin her alanında gerçekleşen sürdürülebilirlik etkisi diğer alanlar gibi insan kaynakları yönetimi alanında da gerçekleşmiştir. Son yirmi yılda ortaya çıkan teknolojik, küresel ve rekabetçi gelişmeler işletmelerin farklı yönlerine yönelmelerine sebep olmuştur. Bu gelişmeler işletmelerin her alanını etkilediği gibi insan kaynakları stratejileri üzerinde de etkili olmuştur. Özellikle rekabet edilebilirlik ve esneklik beklentileri işletmelerde insan kaynakları yönetimlerinin daha farklı noktalara gelmeleri adına yürüttükleri çalışmaları artırmıştır (Ehnert, 2009: 1). Bu gelişmelerin etkisi ile insan kaynakları yönetimi çok uzun zamandır incelenen ve farklı noktalara yerleştirilen bir konu olarak dikkatlerden düşmeyen bir konum kazanmıştır. Alanın gelişimine bakıldığında daha önceleri personel biriminin kurulumu, personel yönetimi, insan kaynakları yönetimi, stratejik insan kaynakları yönetimi ve örgütsel sürdürülebilirliğin temeli olarak insan kaynakları şeklinde sistematize edilmiştir. İnsan kaynakları yönetiminin evrimine bakıldığında kurumsal sürdürülebilirlik kavramının etkisinin son dönemde arttığı söylenebilir. Bu etki ile ortaya çıkan gelişme de sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin ortaya çıkmasına yardımcı olmuştur. İnsan kaynakları yönetiminde sürdürülebilirlik kavramı yeni bir paradigma olarak kabul edilir. Bu aşamada örgütsel sürdürülebilirliğin merkezinde insan kaynakları yer almaktadır (Özutku, Çetinkaya ve Ağca, 2015: 56).

Çevresel bütünlük, ekonomik refah ve sosyal adalet arasında oluşturulmak istenen denge, üçlü sorumluluk yaklaşımından (triple bottom line) destek alarak yeni bir paradigma ortaya çıkmasına imkân sağlamıştır. Bu paradigma, ekonomik çıktıların yanında insani ve sosyal yönlerin de yönetim sürecinde yerini almasını desteklemektedir. Sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi olarak adlandırılan bu paradigma stratejik yaklaşımı dışlayan bir yaklaşım değil aksine onu tamamlayan bir yaklaşımdır (Macke ve Genari, 2018: 806). Bu yeni kavramın tanımı hakkında tam bir fikir birliği yoktur. Bu sebeple kavramı literatürde “sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi” (Mariappanadar, 2003; Mariappanadar &

Kramar, 2014; Kramar, 2014), “İnsan Kaynaklarının Sürdürülebilirliği” (Gollan, 2000), “İnsan Kaynaklarının Sürdürülebilir Yönetimi” (Ehnert, 2006; Ehnert, 2009; Ehnert ve Harry, 2012) ve “Yeşil İnsan Kaynakları Yönetimi” (Ahmad, 2015) gibi farklı terimlerle görmek mümkündür (Zhang vd., 2019: 3). Bu çalışmada, araştırmacının literatürde genel olarak daha fazla karşılaştığı hali olan “sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi” terimi tercih edilmiştir. Gollan (2000) tarafından yapılan sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi tanımına göre, “Kuruluşların kendi organizasyonlarında değer üretme kapasiteleri, insan kaynakları politika ve uygulamalarının yerine getirilmesi yoluyla değeri yeniden üretme ve zenginliği yenileme becerisine ve kapasitesine sahiptir. Bu, sürekli öğrenme yoluyla insan bilgisine yatırım yapmayı ve çalışanların katılımı yoluyla bu tür bilgilerin uygulanması ve geliştirilmesini gerektiren bir süreç” olarak ifade edilmektedir. Zaugg ve arkadaşları (2001), sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin uygulanabilirliği ile ilgili, “ancak çalışanların bireysel sorumluluğuna dayanıyorsa ve geleceğe odaklıysa uygulanabilir. Hedefleri uzun vadeli odaklı, sosyal açıdan sorumlu ve ekonomik açıdan verimli çalışanların işe alınması, eğitilmesi, tutulması ve işten çıkarılması olan metodolojik ve araçsal yaklaşımlarla tanımlanır. İstihdam edilebilirliği artırmak, uyumlu bir iş-yaşam dengesi sağlamak ve bireysel sorumluluğu geliştirmek, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi kavramında önemli bir rol üstlenmektedir.” olarak ifade etmektedirler.

2.2. Örgütsel Öğrenme

Öğrenme kelimesinin tanımına bakıldığında, “organizmanın çevreye uyum sağlama ve arzu edilen duruma erişebilmesi için yaşamı boyunca devam eden bir bilgi edinme süreci” şeklinde bir tanımlama yapmak mümkündür. Örgütün sahip olduğu sistem içerisinde gelişen bu süreç, girdi, çıktı, dönüşüm süreci ve geri besleme gibi adımlarla gerçekleşmektedir (Aydoğan vd., 2011: 193; Toyulan ve Göktepe, 2010: 62).

Örgütsel öğrenme kavramı geçmişi Weber’in kuramlarına kadar dayandırılabilir hâlen güncelliğini koruyan ve ilgi uyandıran bir konu olarak kabul edilmektedir. Öğrenme kavramının örgütler düzeyinde incelenmesi de Cyert ve March’tan (1963) bu yana işletme teorisinin bir özelliği haline gelmiştir (Dodgson, 1993: 375). 50 yıl öncesinde bile örgütsel öğrenme ile ilgili fikirler ve yapılar bulunmasına rağmen Peter Senge’nin 1990’da yazdığı “5. Disiplin” (The Fifth Discipline) kitabına kadar örgütsel öğrenme kavramı çok yaygın bir alan oluşturamamıştır (Mert, 2018: 49).

Örgütsel öğrenme, örgütte bulunan bütün bireylerin toplam öğrenme miktarından daha yüksek düzeyde bir öğrenme sunmaktadır. Örgütsel öğrenme bireyler aracılığıyla gerçekleşmesine rağmen, örgütteki bütün bireylerin öğrenme toplamı örgütsel öğrenme miktarını vermez. Organizasyonların beyinleri yoktur; ama onun yerine bilişsel sistemleri ve hafızaları bulunmaktadır. Zaman geçtikçe çalışanlar ve örgüt liderleri değişir ancak örgütlerin hafızaları, belirli davranışları, zihinsel haritaları, norm ve değerleri değişmeden gelecek nesillere aktarılır (Demirel ve Kubba, 2014: 139; Fiol ve Lyles, 1985: 804). Örgütsel öğrenmeye yönelik olarak kısa bir tanımlama “tüm üyelerinin öğrenmesini kolaylaştıran ve stratejik hedeflerine ulaşmak için sürekli olarak kendini dönüştüren bir organizasyondur.” şeklindedir (Pedler, Boydell ve Burgoyne, 1989: 92). Senge (2018) örgütsel öğrenme kavramını, “sürekli bir deneyimin sınanması ve bunun tüm organizasyon için mevcut olan ve organizasyonun misyonuyla ilgili bilgiye dönüştürülmesi” olarak tanımlamıştır. Argyris ve Schön’a (1978) göre örgütsel öğrenme, “örgütsel sorunların çözümüne yönelik olarak geliştirilen yeni bilgi ve anlayış bütünü” olarak tanımlanmıştır. Huber (1991) ise “bir işletme, bilgiyi işleyerek potansiyel davranışlarının kapsamının değişip değişmediğini öğrenir.” ifadesi ile örgütsel öğrenmenin işletmeye olan katkısına odaklanmıştır.

Örgütsel öğrenme, değişen ortamlarda rekabet edebilmek amacıyla örgütlerin, hedeflerine ulaşmak için davranışlarını uyarlaması ve beklenen ve elde edilen sonuçlar arasındaki uyum derecesini

optimize etmesi gerektiğini destekler. Örgütlerde öğrenmenin gerçekleşmesi için işletmenin şartlara cevap olarak bilinçli bir değişim kararı vermesi, davranışlarını bilinçli olarak sonuca bağlaması ve sonucu hatırlaması gerekmektedir (Grèzes, Bonazzi ve Cimmino, 2020: 26-27).

2.3. Sürdürülebilir İKY ile Örgütsel Öğrenme İlişkisi

Sürdürülebilir insan kaynakları ve örgütsel öğrenme arasındaki ilişkiye bakıldığında, örgütsel öğrenme süreçlerini tamamlayan öğrenen organizasyonların temel amacının insanların dünyada makinelerden daha önce de var olduğunu hatırlatmak olduğu düşünülebilir. Öğrenen organizasyonların temel odak noktası yine insan olduğu için insana verilen değer ne oranda yüksek olursa üretim de o derece sağlıklı ve verimli olacaktır. Sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin de öğrenen organizasyonlarında vurguladığı “değerli insan” kavramı sayesinde örgütlerin daha verimli ve etkin olabileceği düşünülmüştür. Öğrenen organizasyonlar insanı bir değer olarak görürler ve bu çerçevede insana ait potansiyellerin belirgin hale gelmesine yönelik büyük katkılar sunarlar. İnsanın sahip olduğu potansiyellerini kullandığı organizasyonlar esnek, yenilikçi ve yeni durumlara kolay uyum sağlayabilen ve kendi kendilerini yenileyebilen organizasyonlardır. Organizasyonların son dönemde artış gösteren yoğun rekabet ortamlarında etkinliklerini sürdürülebilir bir hale getirebilmeleri için rakiplerinden daha çok ve hızlı öğrenmeleri gerekmektedir (Diker, 2007: 16).

Öğrenen organizasyonlar, insana verilen değeri daha da artırmak adına yoğun çalışmalar yürüten işletmeler olarak sürdürülebilirliklerini ve hayatta var olma sürelerini de uzatmak için insan kaynakları uygulamalarının da sürdürülebilirlik doğrultusunda geliştirilmesi gereken organizasyonlardır. Sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ve örgüt içi öğrenme yapısı geliştirildiği sürece organizasyonların rekabet avantajı elde edeceği, rakiplerine karşı önemli farklılıklara sahip olacakları ve daha uzun bir ömre sahip olacakları unutulmamalıdır. Örgüt bünyesinde bulunan insan kaynakları uygulamalarının sürdürülebilir insan kaynakları ile uyumlu hale getirilmesi ve organizasyon üyelerinin sürekli eğitimine odaklanılması sonucunda öğrenen organizasyon yapısı oluşacak ve belirlenmiş olan hedeflere ulaşım daha kolay bir hal alacaktır.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Son on yılda sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi kavramına bakıldığında hem uygulamada hem de teoride artan bir ilgi görmüştür. Özellikle insan sürdürülebilirliğinin artırılmasında sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin önemi ortaya çıkmaktadır (Aust (Ehnert), Matthews ve Muller-Camen, 2020: 1). İnsan kaynaklarının sürdürülebilirliğinin işletmeler için kabul edilen önemi sebebiyle bu çalışmanın ana amacı; örgütsel öğrenmenin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi üzerindeki etkilerini ortaya koymak olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda örgütsel öğrenme düzeylerinde ortaya çıkan değişimlerin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamaları üzerindeki etkilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın ana amacı ile bağlantılı olarak bazı alt amaçları da bulunmaktadır. Bu kapsamda alt amaçlardan birincisi, ulusal bağlamda büyük firmalardaki söz konusu uygulamalarla ilgili mevcut durumu ortaya koymaktır. Alt amaçların bir diğeri, işletmelerdeki örgütsel öğrenme düzeylerinde gerçekleşen değişimlerin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamaları üzerindeki etkilerini alt boyutlar açısından belirlemektir. Alt amaçlardan üçüncüsü ise sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi literatüründeki nicel çalışma eksikliğinin azaltılmasına katkı sağlamaktır. Çalışmanın bir diğer alt amacı da çalışma kapsamına alınan katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim, kıdem yılı ve çalıştıkları kurumdaki çalışma süreleri değişkenlerine göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi algılarında oluşabilecek değişimlerin tespit edilmesidir.

Araştırmanın önemi, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi yönüyle yakından ilgilidir. Sürdürülebilirlik uygulamaları işletmelerin uzun dönem hayatta kalma stratejilerine büyük katkılar sağlamaktadır. Bu kapsamda örgüt için büyük önemi olduğu belirtilen insan kaynağının, işletmenin uzun ömürlülüğünde büyük etkisi vardır. İşletmenin sahip olduğu insan kaynağının işe alım süreci, eğitimi, geliştirme uygulamaları gibi alanlarda sürdürülebilir bir yapıya dönüştürülmesi işletmeye önemli kazanımlar sağlayacaktır. İşletmenin İK faaliyetlerini yürütürken hem işletme performansını düşünmesi hem de rekabet avantajları elde etme odaklı politikalar geliştirmesi insan kaynağının sürdürülebilir bir kaynak olarak değerini her zaman korumasının önemine dikkat çeken en önemli gelişmelerin başında gelmektedir. Özellikle insan kaynağının öneminin arttığı son dönemlerde insan kaynağının sürdürülebilir bir yapıya kavuşması için örgütlerin çalışmalar yapması gerekliliği ön plana çıkmıştır. Bu çerçevede işletmelerin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarına yönelerek kendilerine daha başarılı bir yol haritası belirlemeleri çok önemli bir adım olarak görülmektedir.

3.2. Araştırmanın Varsayımları ve Sınırlılıkları

Araştırma daha önceden belirlenmiş olan ve aşağıda sıralanan varsayımlar çerçevesinde yürütülmüştür:

- Ankete katılım sağlayan insan kaynakları yönetimi uzmanlarının, çalıştıkları firmaların belirlenen kriterlere uygunluğu sebebiyle ana kütleyi temsil etme özelliğinin yüksek olduğu varsayılmıştır.
- Ankete katılım sağlayan İKY uzmanlarının anket verilerinin içeriğini anlayacak düzeyde eğitime ve bilgi seviyesine sahip oldukları kabul edilmektedir.
- Ankete katılan İKY uzmanlarının sürdürülebilirlik, insan kaynakları yönetimi ve işletme yönetimi gibi kavramlara hâkim oldukları varsayılmaktadır.
- Anketlerin uygulandığı fiziksel ortamların, katılımcıları aynı düzeyde etkilediği kabul edilmiştir.
- Araştırmaya katılan katılımcıların anketteki ifadeleri doğru olarak algılayıp, tarafsız bir şekilde yorumladıkları ve içtenlikle gerçeğe uygun bir biçimde cevapladıkları varsayılmıştır.

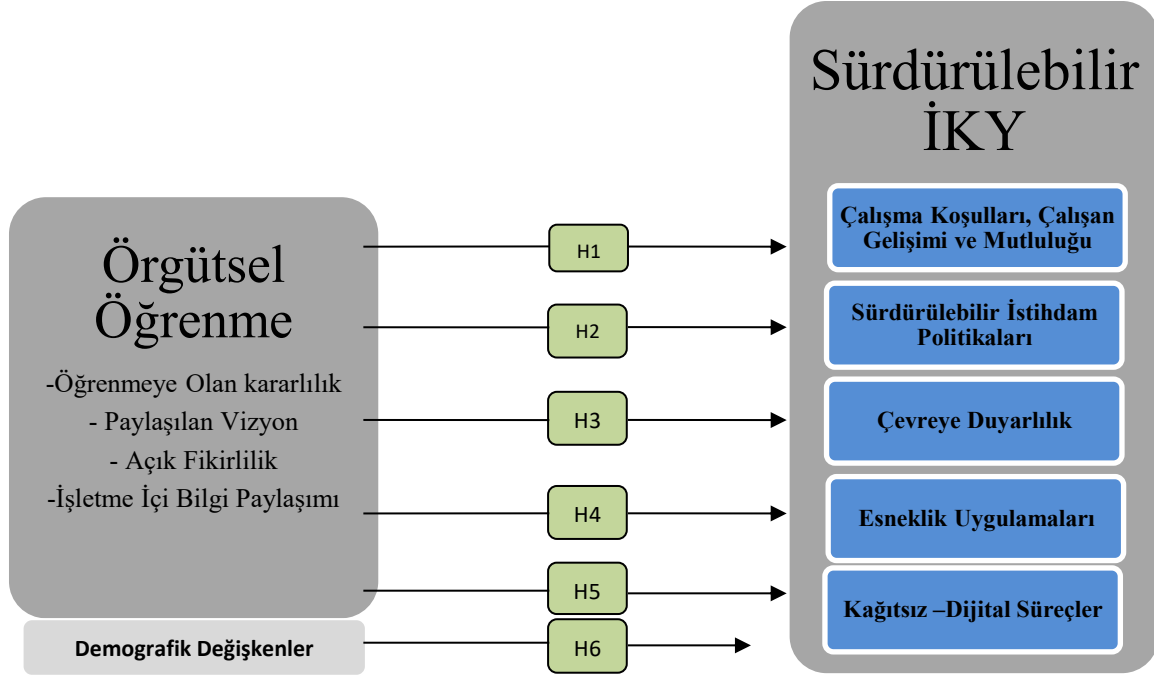
Araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Bunlardan ilki maliyet ve zaman faktöründen ileri gelmektedir. Zaman ve maliyet faktörünün etkisi sebebiyle araştırma sadece BİST Sürdürülebilirlik endeksinde yer alan firmalarda çalışan insan kaynakları yönetimi uzmanları ile sınırlı tutulmuştur. Ankete katılım sürecinde de aynı sınırlılıklar gerçekleşmiş olup belirlenen firmalarda yer alan bütün İKY uzmanlarına ulaşılamayarak belirli bir sayıda uzmana ulaşılabilmektedir. Ulaşılan İKY uzmanlarının geri dönüş oranı da ayrı bir sınırlılık olarak düşünülmektedir. Uzmanlara ulaşım sürecinde ortalama 500 uzmana ulaşılmış fakat geri dönüşlere bakıldığında 142 katılımcının geri dönüş yaptığı, diğer katılımcıların ise cevap vermediği görülmüştür. Bu durum da ayrı bir sınırlılık olarak çalışmaya etki etmiştir. Ankete katılım sağlayan katılımcıların hazırlanmış olan ankete ayırdıkları zamanın kısıtlı olmasından dolayı farklı zamanlarda tekrar etme şansı olmaması ve elde edilen verilerin kontrol edilememesi de bir diğer kısıt olarak kabul edilebilir.

Araştırmanın bir başka sınırlılığını da uygulamanın yapıldığı dönemde gerçekleşen Coronavirüs (Covid-19) pandemisinin olumsuz etkileri oluşturmaktadır. Bu sürecin etkisi ile firmalar uzaktan çalışma modellerine geçmiş ve işyeri ziyareti yapılarak anket verisi elde etmenin önünde büyük bir engel ortaya çıkmıştır. Bu sebeple anket verileri sosyal ağlar vasıtasıyla elde edilmiştir.

Araştırmanın bir diğer sınırlılığı da konunun yeni olması, sürdürülebilir İKY ile örgütsel öğrenme arasındaki ilişkinin araştırıldığı bir çalışmanın literatürde yer almaması ve elde edilen bulguların önceki çalışmalarla kıyaslamalarının çok sınırlı gerçekleşmiş olmasıdır.

3.3. Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli

Çalışmanın amacı ve daha önceki bölümlerde özetlenen sürdürülebilir İKY ve örgütsel öğrenme literatürü doğrultusunda geliştirilen hipotezlerin test edilebilmesi için ampirik bir araştırma tasarlanmıştır olup bu kapsamda geliştirilen araştırma modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Şekil 1 incelendiğinde örgütsel öğrenmenin alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin alt boyutları üzerindeki öngörülen etkisi görülebilir. Bu kapsamda, örgütsel öğrenme alt faktörleri olan “Öğrenmeye olan kararlılık (ÖOK)”, “Paylaşılan vizyon (PAV)”, “Açık fikirlilik (ACF)” ve “İşletme içi bilgi paylaşımı (İBP)” ile sürdürülebilir İKY'nin alt boyutları olan “Çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu (CGM)”, “Sürdürülebilir istihdam politikaları (SİP)”, “Çevreye duyarlılık (CED)”, “Esneklik uygulamaları (ESU)” ve “Kağıtsız-dijital süreçler (KDS)” arasındaki öngörülen etki model yardımıyla görülebilir.

Bu çerçevedeki çalışmanın hipotezleri şu şekilde sıralanabilir.

H₁: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H₂: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin Sürdürülebilir istihdam politikaları alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H₃: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin çevreye duyarlılık alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H₄: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin esneklik uygulamaları alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H₅: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin kâğıtsız-dijital süreçler alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H₆: Demografik değişkenlere göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi algısı arasında farklılık vardır.

3.4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada benimsenen yöntem pozitivist yaklaşım kapsamında değerlendirilmektedir. Araştırma modeli bakımından neden-sonuç ilişkisi araştıran araştırma modelleri arasında yer almaktadır. Araştırma; kapsadığı süreye göre anlık (Cross-Sectional) sınıfına girmektedir. Araştırmanın amacı doğrultusunda tercih edilen veri toplama yöntemi, birincil veri toplama yöntemleri arasında yer alan nicel araştırma yöntemi tercih edilmiş, veri toplama tekniği olarak ise anket (survey) tekniği kullanılmıştır. Anket, “birincil kaynaklardan bilgi toplamak için sistematik bir soru formu” olarak tanımlanabilir. Anket kullanmanın temel amacı, araştırmanın araştırdığı problemi çözebilmesi ve belirlenen hipotezleri test edebilecek bilgilerin sistematik bir yapıda toplanabilmesi ve saklanabilmesidir (İslamoğlu, 2011: 117). Anket çalışmaları sayesinde araştırmacı, araştırma sürecine daha yüksek düzeyde hâkim olmaktadır (Coşkun, Altunışık ve Yıldırım, 2017: 73).

3.5. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini 2020 yılında BİST Sürdürülebilirlik endeksinde kote olan firmalarda çalışan İKY uzmanları oluşturmaktadır. Evreni oluşturan firmaların sayısı 1 Aralık 2020 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere toplamda 58'dir. Evren ise 58 firmada çalışan ve belirli bir yetkinliğe sahip olan İKY uzmanlarından oluşmaktadır. Bu firmalarda çalışan İKY uzmanlarının sayısı ise gizlilik prensiplerinden dolayı tam olarak belirlenememektedir. Çalışma kapsamında, öncelikli olarak Tablo 1'de sıralanan firmaların tamamına ulaşmak hedeflenmiş ve her firmada yeterli yetkinliğe sahip olan insan kaynakları uzmanları araştırmanın evrenini oluşturmuştur. Çalışmada evren olarak BİST Sürdürülebilirlik endeksinde kote olan 58 firmada çalışan İKY uzmanlarının seçilmesinin ana nedeni sürdürülebilir İKY ve örgütsel öğrenme ile ilgili bilgi, farkındalık ve yetkinlik seviyelerinin yüksek olduğunun düşünülmesidir. Evren oluşturmada kıstas olarak kabul edilen BİST Sürdürülebilirlik endeksi firmaları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Firmalar

Sıra No	Firma İsmi	Sıra No	Firma İsmi
1	Anadolu Efes	30	Kardemir
2	Ak Enerji	31	Logo Yazılım
3	Akbank	32	Migros Ticaret
4	Aksa	33	Netaş Telekom
5	Aksa Enerji	34	Otokar
6	Albaraka Türk	35	Petkim
7	Anadolu Grubu Holding	36	Pegasus
8	Anadolu Hayat Emeklilik	37	Polisan Holding
9	Anel Elektrik	38	Sabancı Holding
10	Arçelik	39	Şişe Cam
11	Aselsan	40	Şekerbank
12	Aygaz	41	Şok Marketler Ticaret
13	Bizim Mağazaları	42	T. halk bankası
14	BRİSA	43	T.S.K.B.
15	Çimsa	44	Tat Gıda
16	Coca Cola İçecek	45	Tav Havalimanları

17	Doğan Holding	46	Tefken Holding
18	Doğuş Otomotiv	47	Tofaş Otomotiv Fabrikası
19	Enerjisa Enerji	48	Tüpraş
20	Enka İnşaat	49	Türk Hava Yolları
21	Ereğli Demir Çelik	50	Türk Telekom
22	Ford Otosan	51	Türk Traktör
23	Garanti Bankası	52	Turkcell
24	Global Yatırım Holding	53	Ülker Bisküvi
25	İş Bankası	54	Vakıflar Bankası
26	İskenderun Demir Çelik	55	Vestel
27	Kerevitaş Gıda	56	Vestel Beyaz Eşya
28	Koç Holding	57	Yapı ve Kredi Bankası
29	Kordsa Teknik Tekstil	58	Zorlu Enerji

Kaynak: <https://www.borsaistanbul.com/files/bist-surdurulebilirlik-endeksi-paylari-aralik2020.pdf>,

Erişim tarihi: 01/02/2021

Tablo 1’de çalışmanın evreni yer almaktadır. Belirlenen evren içinden örneklem seçimi yapılırken olasılığa dayalı olmayan (önyargılı) örnekleme tekniklerinden biri olan kasti (kararsal) örnekleme tekniği kullanılmıştır. Bu tekniğe göre, araştırmacının yargıları etkili olur ve örneklem seçimi yapılırken örnekleme dâhil edilecek çalışanların araştırma problemlerine yönelik cevaplara sahip olduğuna inanılır. Bu yöntemde katılımcıların seçimi rastgele olmamaktadır (Coşkun, Altunışık ve Yıldırım, 2017: 149). Bu bakış açısı ile örneklem seçiminde, evren içerisinde yer alan farklı firmalarda çalışan insan kaynakları uzmanlarına ulaşma hedefi güdülmüştür. Bu amaç doğrultusunda aynı firmadan belirli bir sayının üzerinde örnekleme ulaşılmamış ve elde edilen verilerin tekrara düşmesinin önüne geçilmiştir.

Tablo 1’de yer alan listedeki firmalarda çalışan insan kaynakları uzmanların içerisinde kasıtlı örneklem kapsamında tespit edilmesi planlanan katılımcılara, farklı yönlerden ulaşmaya çalışılmıştır. Öncelikle firmalara mail ve müşteri iletişim adreslerinden gerekli bilgiler gönderilip ankete katılım talebi iletilmiştir. Ancak hiçbir firma bu konuda olumlu bir dönüş sağlamamıştır. Ardından telefon ile insan kaynakları birimlerine ulaşılarak durum aktarılmış ve ankete katılım talebi iletilmiş fakat sonuç değişmemiş ve olumlu bir dönüş gerçekleşmemiştir. En son olarak sosyal ağlar üzerinden iletişim kurma yöntemi seçilmiş ve LinkedIn sosyal ağ platformu üzerinden firma ismi ve insan kaynakları bölümü anahtar kelime olarak aramalar gerçekleştirilerek ulaşmaya karar verilmiştir. İletişim kurma isteğini kabul eden 429 kişiye ilgili anket formu ve katılım ile ilgili bilgileri içeren bir mesaj gönderilmiştir. Anket verilerinin elde edilme süreci 11/2020 tarihi itibarıyla başlamış ve 03/2021 tarihine kadar devam ederek 5 ay içinde, ilk kez gönderilen anket katılım talebinin ardından aralıklarla hatırlatma mesajları gönderilerek çalışanların ankete katılımına yönelik istek bildirilmiştir. Bu sürenin sonunda toplamda 142 uzman tarafından ankete katılım sağlanmıştır. 142 anket formuna yönelik olarak yapılan uç değer (outlier) analizleri kapsamında 10 form değerlendirme dışı tutularak toplamda değerlendirmeye 132 anket formu dâhil edilmiştir. Anket dönüşlerinden elde edilen anket formu sayısı varsayımlar çerçevesinde beklenen sayının üzerindedir. Anket formunda katılımcıların hangi firmalarda çalıştıklarına dair bilgi istenmiş ancak çoğu katılımcılar bu bilginin gizli kalmasını istemiştir.

3.6. Veri Toplama Aracı

Araştırmada katılımcıların sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ile ilgili düşüncelerini almak için kullanılan ölçek Esen (2018) tarafından hazırlanan “sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeği”dir. Bu ölçek dört alt boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutların birincisi “Çalışma Koşulları, Çalışan Gelişimi ve Mutluluğu (11 madde),” ikincisi “Sürdürülebilir İstihdam Politikaları (4 madde),” üçüncü

boyut “Çevreye Duyarlılık (3 madde)”, dördüncü boyut “Esneklik Uygulamaları (4 madde)” ve beşinci boyut ise “Kağıtsız-Dijital Süreçler (3 madde)” olarak belirlenmiştir.

Katılımcıların örgütsel öğrenme ile ilgili düşüncelerini elde etmek amacıyla kullanılan ölçek Calantone vd. (2002) tarafından hazırlanan ve Avcı (2009) tarafından Türkçeye uyarlanmış olan “örgütsel öğrenme ölçeği”dir. Örgütsel öğrenme ölçeğinin 4 alt faktörü bulunmaktadır. Bu faktörlerden birincisi, “öğrenmeye olan kararlılık(4 madde)”, ikincisi “paylaşılan vizyon (4 madde)”, üçüncüsü “açık fikirlilik(4 madde)” ve dördüncüsü de “işletme içi bilgi paylaşımı(5 madde)” olarak belirlenmiştir.

Anket formunun üçüncü kısmını oluşturan demografik bilgi formunda katılımcıların cinsiyeti, yaşı, eğitim durumu, kıdem yılı, unvanı/pozisyonu ve çalıştığı kurum bilgileri yer almaktadır.

3.7. Veri Analiz Yöntemi

Araştırmada elde edilen verilerin analizinde nicel analiz yöntemleri kullanılmıştır. Bu analizlerin gerçekleştirilmesinde SPSS veri analiz programı kullanılmıştır. SPSS istatistiksel analiz programı ile veri setinin ilgili analizler için uygunluğu, ölçeklerle ilgili güvenilirlik analizleri ve geçerlilik analizleri, tanımlayıcı istatistiksel analizler, demografik değişkenlere göre sürdürülebilir İKY algısının farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymak için t testi ve ANOVA testleri, değişkenler arasındaki ilişkilerin tespiti amacıyla korelasyon analizi, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisinin tespiti amacıyla çoklu regresyon analizleri ve hipotez testleri yapılmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmaya katılan İKY uzmanlarına ilişkin demografik bulgular Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2. Araştırmaya Katılan İKY Uzmanlarına İlişkin Demografik Bulgular

Değişken	Kategori	Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	68	51,5
	Kadın	61	46,2
	Belirtilmemiş	3	2,3
Yaş	25 yaş ve altı	9	6,8
	26-30	45	34,1
	31-35	38	28,8
	36-40	18	13,6
	41-45	13	9,8
	46-50	6	4,5
Eğitim Durumu	51 ve üstü	3	2,3
	Ön Lisans	3	2,3
	Lisans	76	57,6
	Yüksek Lisans	50	37,9
	Doktora	3	2,3
Kıdem Yılı	Belirtilmemiş	3	2,3
	5 yıl ve altı	45	34,1
	6-10 yıl	43	32,6
	11-15 yıl	23	17,4
	16-20 yıl	9	6,8
Bu kurumdaki Çalışma Süreniz	21 yıl ve üstü	12	9,1
	5 yıl ve altı	73	55,3
	6-10 yıl	36	27,3
	11-15 yıl	11	8,3
	16-20 yıl	5	3,8
21 yıl ve üstü	7	5,3	

Tablo 2 verilerine göre analiz kapsamına alınan erkek İKY uzmanlarının kadın İKY uzmanlarından daha fazla olduğu (%51,5) görülmektedir. Katılımcıların çoğunun (%34,1) 26-30 yaş aralığında olduğu, 51 ve üstü uzman sayısının ise en az olduğu (%2,3) görülmüştür. Ankete katılan İKY uzmanlarının %57,6'sı lisans mezunu iken yüksek lisans mezunu oranı da %37,9 olarak görülmektedir. İKY uzmanlarının kıdem yılına ilişkin bölüme bakıldığında katılımcıların %34,1'inin 5 yıldan daha az kıdemli olduğu görülmektedir. 21 yıldan daha uzun kıdemli olan katılımcı oranı ise %9,1 olarak belirlenmiştir. Katılımcıların çalıştıkları kurumdaki çalışma süresine göre hazırlanan bölümdeki verilere göre, katılımcıların %55,3'ünün 5 yıl ya da daha az süredir aynı kurumda çalıştığı görülmektedir. 21 yıl ve daha üstü sürelerde aynı kurumda çalışan katılımcı durumuna bakıldığında katılımcıların %5,3'ünün bu şartı sağladığı görülmektedir.

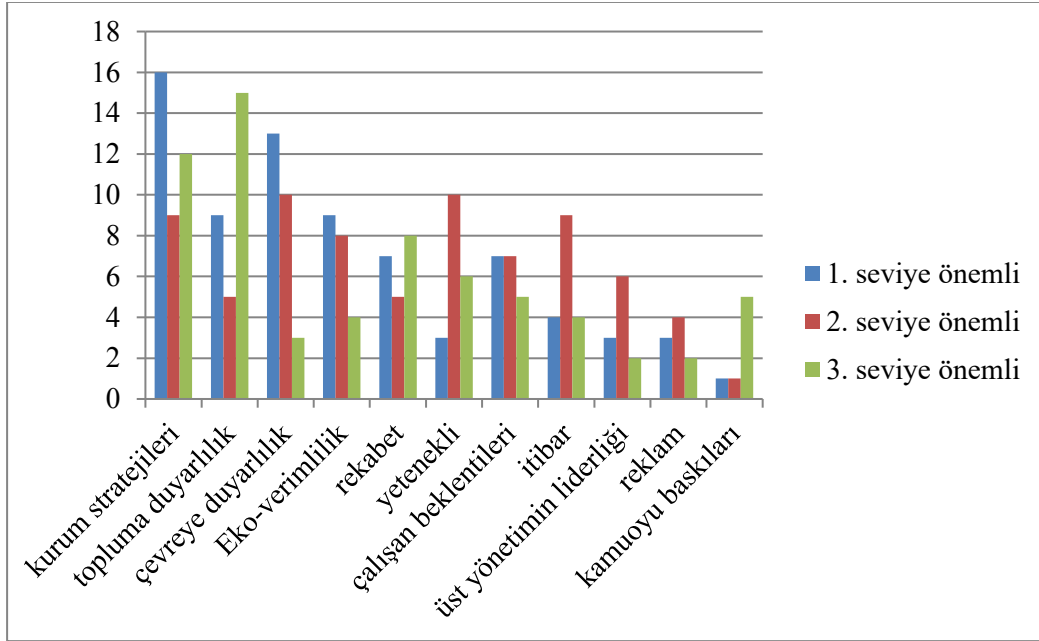
Araştırmaya katılan katılımcıların beyanları esas alınarak örnekleme yer alan firmaların sektörel dağılımı Tablo 3'de yer almaktadır.

Tablo 3. Katılımcıların Çalıştıkları Firmaların Sektörel Dağılımı

Sektör	Frekans	Yüzde	Toplam Yüzde
Cam	2	1,5	1,5
Enerji	8	6,1	7,6
Finans	10	7,6	15,1
Gıda	10	7,6	22,7
Havacılık	1	0,8	23,5
Hizmet	4	3,0	26,5
Holding	6	4,5	31,0
İnşaat	9	6,8	37,9
Otomotiv	10	7,6	45,4
Perakende	5	3,8	49,2
Teknoloji	17	12,9	62,1
Telekomünikasyon	23	17,4	79,5
Ticaret	1	0,8	80,3
Üretim	17	12,9	93,2
Belirtilmemiş	9	6,8	100,0
Toplam	132	100,0	100,0

Tablo 3'den elde edilen bulgulara göre katılımcıların %17,4'lük kısmının telekomünikasyon sektöründe, %12,9'lük kısmının üretim ve teknoloji sektörlerinde %7,6'luk kısmının ise otomotiv, gıda ve finans sektörlerinde çalıştığı görülmektedir. Çalışmaya katılan katılımcıların %30,3'ünün teknoloji ve telekomünikasyon sektörlerinde çalıştığı görülmektedir. Ankete katılan 9 katılımcı ise sektör bilgisini paylaşmamıştır.

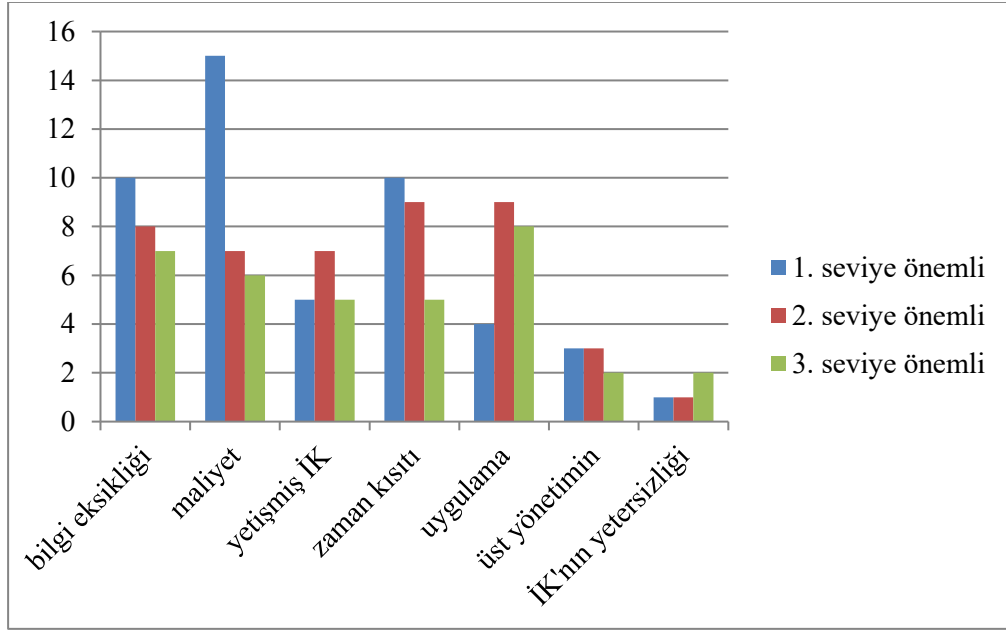
Çalışmaya katılan İKY uzmanlarından kurumlarındaki sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarında itici güç olarak kabul edilen değerlerin ilk üç tanesini önem düzeyine göre sıralamaları istenmiştir. Elde edilen verilere ilişkin bulgular Şekil 2'de yer almaktadır.



Şekil 2. Sürdürülebilir İKY Uygulamalarında Karşılaşılan İtici Güçlerin Önem Düzeylerine Göre Sıralanması

Şekil 2’de görülebileceği gibi kurumlarda sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarında itici güç olarak kabul edilen değerlerin önem sıralamasına göre 1. seviyede kurum stratejileri (N=16), çevreye duyarlılık (N=13), topluma duyarlılık(N=9) ve eko-verimlilik (N=9) güçleri gelmektedir. Aynı değerlerin 2. seviye önemli olarak belirtilen değerler; çevreye duyarlılık (N=10), yeteneklilik (N=10), kurum stratejileri (N=9) ve itibar (N=9) değerleri yer almaktadır. Yapılan değerlendirmede 3. seviye önem derecesine sahip olarak kodlanan değerler ise topluma duyarlılık (N=15), kurum stratejileri (N=12) ve rekabet (N=8) olarak sıralanmıştır. Genel olarak itici güçler değerlendirildiğinde sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarında kurum stratejileri (N=37), topluma duyarlılık (N=29), çevreye duyarlılık (N=26) ve eko-verimlilik (N=21) değerlerinin çok önemli düzeylerde etkili güçler olduğu söylenebilir.

Çalışmaya katılan İKY uzmanlarından kurumlarındaki sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarında kısıtlayıcı güç olarak kabul edilen ilk üç değeri önem düzeyine göre sıralamaları istenmiştir. Elde edilen verilere ilişkin bulgular Şekil 3’de yer almaktadır.



Şekil 3. Sürdürülebilir İKY Uygulamalarında Karşılaşılan Kısıtlayıcı Güçlerin Önem Düzeylerine Göre Sıralanması

Sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarının kurumlarda karşılaştığı kısıtlayıcı güçlerin önem sırasına göre tespiti Şekil 3’de yer almaktadır. Bu çerçevede kurumlarda sürdürülebilir insan kaynakları yönetimine karşı en önemli kısıtlayıcı gücün maliyet (N=15), bilgi eksikliği (N=10) ve zaman kısıtı (N=10) olduğu görülmektedir. İkinci düzey önem seviyesinde zaman kısıtı (N=9), uygulama (N=9) ve yetişmiş İK eksikliği (N=7) ile karşılaşılmaktadır. Katılımcıların üçüncü önemli değer olarak ifade ettikleri güçler ise uygulama (N=8), bilgi eksikliği (N=7) ve maliyet (N=6) olarak belirtilmiştir. Bu analiz kapsamında en yüksek düzeyde kısıtlayıcı gücü olan değerler maliyet (N=28), bilgi eksikliği (N=25) ve zaman kısıtı (N=24) olarak ifade edilmiştir. Bu bilgiler ışığında kurumlarda sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarının en önemli kısıtlayıcıları uygulama işlemlerinin yüksek maliyetlerde yürütülebilecek bir yapı arz etmesi, kurumlarda sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi konusunda bilgi düzeyinin yetersizliği ve uygulamanın uzun dönemli çalışmaları barındırması olarak sıralanabilmektedir.

Araştırma kapsamında sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeği ile örgütsel öğrenme ölçeğinin güvenilirliğine ilişkin olarak yapılan analizlere ilişkin bulgular Tablo 4 ve Tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 4. Sürdürülebilir İKY Ölçeğine İlişkin Güvenilirlik Analizi ve Tanımlayıcı İstatistikler

Alt Boyutlar	Alt Faktör Cronbach Alfa	Alt Faktör Aritmetik Ortalama	No	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Çevreye Duyarlılık	,676	4,15	S1	4,16	,863
			S3	4,08	1,034
			S5	4,19	,857
Kağıtsız-Dijital Süreçler	,638	4,70	S2	4,74	,468
			S4	4,56	,619
			S6	4,79	,404
Esneklik Uygulamaları	,680	4,37	S7	4,04	,881

Çalışan Gelişimi ve Mutluluğu	,777	4,70	S8	4,52	,609
			S16	4,56	,631
			S17	4,35	,742
			S9	4,66	,503
			S10	4,69	,537
			S11	4,71	,501
			S12	4,80	,392
			S13	4,64	,567
			S18	4,64	,590
			S19	4,62	,543
			S20	4,76	,442
			S21	4,84	,367
			S22	4,83	,374
Sürdürülebilir İstihdam Politikaları	,683	4,52	S24	4,53	,609
			S23	4,75	,451
			S25	4,08	,899
			S26	4,55	,630
			S27	4,69	,502
Genel Değerler			S14	4,25	,935
			S15	4,58	,617
Genel Değerler			Madde Sayısı	Cronbach Alfa	
			27	,856	

Tablo 5. Örgütsel Öğrenme Ölçeğine İlişkin Güvenilirlik Analizi

Alt Faktörler	Cronbach Alfa	\bar{x}	No	\bar{x}	Ss
Öğrenmeye Olan Kararlılık	,845	4.35	1	4,24	,794
			2	4,41	,650
			3	4,43	,770
			4	4,36	,699
			5	4,22	,805
Paylaşılan Vizyon	,925	4.05	6	4,06	,955
			7	4,03	,916
			8	3,91	1,019
			9	4,19	,804
Açık Fikirlilik	,889	4.12	10	4,06	,906
			11	4,10	,789
			12	4,20	,846
			13	4,11	,943
İşletme İçi Bilgi Paylaşımı	,870	4.14	14	4,14	,905
			15	4,06	,889
			16	4,26	,685
			17	3,57	1,424
Genel Değerler			Madde Sayısı	Cronbach Alfa	
			17	,934	

Araştırma kapsamında yer alan değişkenler arasında ortaya çıkan ilişkilerin durumlarını görmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir. Yapılan analiz sonucu elde edilen korelasyonun gücü içinde bulunduğu aralık değere göre yorumlanabilmektedir. Cohen'e (1962, s. 152) göre, değer 0.10 ile 0.29 arasında olduğu durumlarda zayıf, 0.30-0.49 arasında ise orta ve 0.50-1.00 aralığında ise yüksek korelasyon katsayısı gücüne sahip olduğu değerlendirilmektedir. Elde edilen korelasyon değerleri Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6. Sürdürülebilir İnsan kaynakları Yönetimi ile Örgütsel Öğrenme Arasındaki İlişki

Değişkenler	\bar{x}	s.s.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Çalışan Koşulları; Çalışan Gelişimi ve Mutluluğu	4,71	,2787	1								
2 Sürdürülebilir İstihdam Politikaları	4,52	,4617	,649**	1							
3 Çevreye Duyarlılık	4,14	,7182	,218*	,370**	1						
4 Esneklik Uygulamaları	4,37	,5173	,438**	,313**	,190*	1					
5 Kağıtsız- Dijital Süreçler	4,70	,3848	,283**	,263**	,316**	,368**	1				
6 Öğrenmeye Olan Kararlılık	4,36	,6033	,159	,140	,241**	,180*	,072	1			
7 Paylaşılan Vizyon	4,05	,8373	,076	0,04	-,025	,096	,025	,678**	1		
8 Açık Fikirlilik	4,12	,7676	,019	-,001	,013	,120	-,065	,641**	,823**	1	
9 İşletme İçi Bilgi Paylaşımı	4,14	,7306	,199*	,105	,117	,117	,000	,694**	,798**	,809**	1

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tablo 6 incelendiğinde sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeği alt boyutlarından olan çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu alt boyutu ile örgütsel öğrenme ölçeği alt boyutlarından olan işletme içi bilgi paylaşımı alt boyutu arasında düşük seviyede, pozitif yönlü ve anlamlı ($r = 0.19$, $p = 0.02$), sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeği alt boyutlarından olan çevreye duyarlılık alt boyutu ile örgütsel öğrenme alt boyutlarından öğrenmeye olan kararlılık alt boyutu arasında düşük seviyede, pozitif yönlü ve anlamlı ($r = 0,241$, $p = 0.005$) ve sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeği alt boyutlarından olan esneklik uygulamaları alt boyutu ile örgütsel öğrenme alt boyutlarından öğrenmeye olan kararlılık alt boyutu arasında düşük seviyede, pozitif yönlü ve anlamlı ($r = 0,180$, $p = 0.03$) bir ilişki bulunmuştur.

Araştırmada örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi alt boyutları üzerindeki etkisinin ve yönünün belirlenmesi amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizi, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisini ve yönünü belirlemeye

yönelik olarak yapılan bir analiz türüdür (İslamoğlu, 2011: 260). Yapılan regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 7’de özetlenmiştir.

Tablo 7. Örgütsel Öğrenme Alt Boyutlarının Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimi Alt Boyutları Üzerindeki Etkisi

		Bağımlı Değişkenler				
Bağımsız Değişkenler		Çalışma Koşulları, Çalışan Gelişimi ve Mutluluğu	Sürdürülebilir İstihdam Politikaları	Çevreye Duyarlılık	Esneklik Uygulamaları	Kağıtsız-Dijital Süreçler
		Anlamlılık				
Öğrenmeye Kararlılık	Olan	0,333	0,104	0,001	0,115	0,25
Paylaşılan Vizyon Açık Fikirlilik		0,669 0,017	0,259 0,243	0,012 0,449	0,56 0,647	0,322 0,075
İşletme İçeriği Paylaşımı	Bilgi	0,003	0,099	0,119	0,972	0,948

Tablo 7’de sunulan regresyon analizinden elde edilen bulgular kapsamında işletme içi bilgi paylaşımı, çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğunu pozitif yönlü ve anlamlı olarak etkilemektedir, $\beta = .496$, $p < 0.05$. Aynı tabloya göre, açık fikirlilik değişkeni, çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu değişkenini negatif yönlü ve anlamlı olarak etkilemektedir, $\beta = -.400$, $p < 0.05$. Tablo 7’ye göre öğrenmeye olan kararlılık, çevreye duyarlılığı pozitif yönde ve anlamlı olarak etkilemektedir, $\beta = .426$, $p = .001$. Aynı tabloya bakıldığında, paylaşılan vizyon bağımsız değişkeninin çevreye duyarlılık bağımlı değişkenini negatif yönde ve anlamlı olarak etkilediği görülmektedir. $\beta = -.413$, $p < .05$.

Araştırma kapsamında yer alan İKY uzmanlarının, çalışmanın bağımlı değişkenine yönelik algılarında, cinsiyet, yaş, eğitim durumu, kıdem yılı ve kurumdaki çalışma süresine göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda toplamda iki grup değer alabilen değişkenler için bağımsız örneklem t testi, iki gruptan fazla değer alabilen değişkenler için de tek yönlü varyans analizi (One-Way ANOVA) analizleri yapılmıştır. Gruplar arasındaki farklılığa neden olan grubun tespiti için Post Hoc analizleri yapılmıştır. Değişkenlerin arasındaki farklılığın belirlenmesinde p anlamlılık değerleri esas alınmış ve $p < 0,05$ olarak bulunan sonuçlar istatistiksel olarak farklı kabul edilmiştir. Yapılan analizler kapsamında çalışanların sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi algılarında yaş değişkeni ve eğitim durumu değişkenlerine göre farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu analize ilişkin veriler Tablo 8 ve Tablo 9’da yer almaktadır.

Tablo 8. Katılımcıların Yaşlarına Göre Kağıtsız-Dijital Süreçler Değişkenine Yönelik Çoklu Karşılaştırma Sonuçları

Değişken	Karşılaştırma	Ortalamalar Arası Fark	Anlamlılık
Esneklik Uygulamaları	26-30	-,672	,026
	31-35	-,846	,006
	41-45	-,814	,013
	46-50	-,958	,008
	31-35	36-40	,300

Kâğıtsız-Dijital Süreçler	31-35	36-40	,398	,005
---------------------------	-------	-------	------	------

*p<0,05 **p<0,01

Tablo 8’de bulunan çoklu karşılaştırma sonuçlarına göre, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeğinin alt faktörü olan kâğıtsız-dijital süreçler faktörü kapsamında, katılımcıların yaşlarına göre yapılan karşılaştırmada, 31-35 yaş aralığında yer alan katılımcılar ile 36-40 yaş aralığında yer alan katılımcılar arasında anlamlı farklılık vardır. Buna göre, 31-35 yaş aralığında yer alan katılımcıların kâğıtsız-dijital süreçlere olan algılarının, 36-40 yaş aralığında (I-J= ,398 p=,005) yer alan katılımcılara oranla daha az olduğu görülmektedir.

Tablo 9. Katılımcıların Eğitim Düzeylerine Göre Kâğıtsız-Dijital Süreçler Değişkenine Yönelik Çoklu Karşılaştırma Sonuçları

Değişken	Karşılaştırma	Ortalamalar Arası Fark	Anlamlılık	
Kâğıtsız-Dijital Süreçler	Ön Lisans	Doktora	-,666	,032
		Lisans	-,581	,010
		Yüksek Lisans	-,635	,005

*p<0,05 **p<0,01

Tablo 9’da bulunan çoklu karşılaştırma sonuçlarına göre, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeğinin alt faktörü olan kâğıtsız-dijital süreçler faktörü kapsamında, katılımcıların eğitim düzeylerine göre yapılan karşılaştırmada, ön lisans mezunu olan katılımcılar ile doktora, lisans ve yüksek lisans mezunu olan katılımcılar arasında anlamlı farklılıklar vardır. Buna göre, ön lisans mezunu olan katılımcıların kâğıtsız-dijital süreçlere yönelik algılarının, doktora mezunu olanlara göre (I-J=-,666, p=,032), lisans mezunu olanlara göre (I-J=-,581, p=,010) ve yüksek lisans mezunu olanlara göre (I-J=-,635, p=,005) daha fazla olduğu görülmektedir.

Elde edilen bulgulara göre hipotez testlerinin sonuçları Tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 10. Hipotez Testi Sonuçları

Hipotezler	Sonuç	p
H1: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY’nin çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kısmen Kabul edildi	,007
H2: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY’nin Sürdürülebilir istihdam politikaları alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Reddedildi	,109
H3: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY’nin çevreye duyarlılık alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kısmen Kabul edildi	,001
H4: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY’nin esneklik uygulamaları alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Reddedildi	,332
H5: Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY’nin kâğıtsız-dijital süreçler alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Reddedildi	,339
H6: Demografik değişkenlere göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi algısı arasında farklılık vardır.	Kısmen Kabul edildi	,05

*p<0,05 **p<0,01

Tablo 10’dan elde edilen bilgilere göre çalışmanın altı hipotezinden üç tanesinin kısmen kabul edildiği ve anlamlı sonuçlara ulaşıldığı, ancak üç hipotezinin ise reddedildiği ve anlamlı bir değere ulaşamadığı görülmektedir. Bu kapsamda, H1 (Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY’nin çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.), H3 (Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY’nin çevreye duyarlılık alt boyutu üzerinde

anamlı etkisi vardır.) ve H6 (Demografik değişkenlere göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi algısı arasında farklılık vardır) hipotezleri kabul edilirken ($p < .05$), H2 (Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin Sürdürülebilir istihdam politikaları alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.), H4 (Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin esneklik uygulamaları alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.) ve H5 (Örgütsel öğrenme alt boyutlarının sürdürülebilir İKY'nin kağıtsız-dijital süreçler alt boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.) hipotezleri reddedilmiştir ($p > .05$).

Tablo 10 kapsamında elde edilen bilgiler ışığında, hipotez 1'in kısmen kabul edilmesi işletmelerin kariyer gelişimi ve kariyer yönetimi faaliyetlerinin çalışanlar üzerinde etkin bir şekilde katılıma destek olduğu ve yönetimin kaliteli olduğu (Deniz, 2007), sonucuna ulaşılmasını sağlamaktadır. Elde edilen bulgular ile Deniz (2007) tarafından elde edilen bulgular benzerlik göstermektedir. Bulguya göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi unsurlarından biri olan kariyer gelişimi ve eğitiminin çalışanlar arasında bilgi paylaşımı ve gelişime açık bir yapı oluşturarak sorgulama yeteneği üzerinde etki etmektedir. Aynı analize göre çevreye duyarlılık üzerinde öğrenmeye olan kararlılık alt boyutunun pozitif etkisi vardır. Bu noktada eğitim ile çevreye duyarlılık arasındaki ilişki belirlenmiştir. İşletme içerisinde sağlanan eğitimler çalışanların sorumluluk bilincini artırıcı etkilerde bulunmakta, bu sayede çalışanların eğitim düzeyi yükselmekte ve kurumsal davranışlar gelişmektedir (Zhang vd., 2019: 1). Bu yönüyle çalışmadan elde edilen bulgular Zhang vd (2019) tarafından desteklenmektedir. Çevreye duyarlılık alt boyutu üzerinde paylaşılan vizyon alt boyutunun ise negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bunun en önemli sebeplerinden birisinin işletmelerin paylaştıkları vizyon ifadelerinde çevresel duyarlılık odak noktasının oluşturulmaması olabilir. Yangil ve Şahin (2017: 143) tarafından yapılan bir araştırmada BİST sürdürülebilirlik endeksindeki firmaların vizyon ifadeleri incelenmiş ve çevre ile ilgili değerlerin vurgulanmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu veri çalışma kapsamında elde edilen bulguyu desteklemektedir. Demografik verilerde sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin algısı üzerindeki farklılıklara yönelik olarak yapılan analizlerde de katılımcıların yaşlarının ve eğitim durumlarının algı üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

5. SONUÇ

Bu çalışma, insan kaynakları yönetimi ile sürdürülebilirlik ilişkisinin bir etkileşimi olarak ortaya çıkan sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarının örgütsel öğrenme düzeylerinde gerçekleşen değişimlerden ne oranda etkilendiğinin belirlenmesi amacıyla yürütülmüştür. Bu kapsamda elde edilen veriler doğrultusunda ortaya çıkan süreçle ilgili çeşitli bulgulara ulaşılmıştır. Literatürde henüz araştırılmamış bir alan olan örgütsel öğrenme ile sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ilişkisinde örgütsel öğrenme uygulamalarının sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi üzerindeki etkilerine yönelik olarak analizler gerçekleştirilmiştir. Yapılan çalışmada hem sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi kavramı hem de örgütsel öğrenme kavramı tanımlamalar, tarihsel gelişim ve uygulanabilirlik boyutlarıyla ele alınmıştır. Sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi konusunda temel niteliği taşıyan bir model geliştiren Zaugg ve arkadaşları (2001) bu model çerçevesinde örgüt içi öğrenmenin önemine dikkat çekerek, çalışanların istihdam edilebilirliğini artırmak, bireysel sorumluluğu geliştirmek için katılımcı yönetim modelleri kullanmak ve uyumlu iş-yaşam dengesi sağlamak olarak belirlenen kuralları ortaya koymuşlardır. Bu kurallar kapsamında öğrenme düzeyleri çerçevesinde örgütsel öğrenme kavramı da değerlendirilmiştir.

Araştırmanın sonuçlarına göre katılımcılar sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin itici gücü olarak kurum stratejilerini, yetenekli adayları kurumda tutma ve kuruma çekmeyi ve çevreye duyarlılığı göstermektedirler. Aynı analiz kapsamında sürdürülebilir insan kaynakları uygulamalarını kısıtlayıcı güçler olarak maliyet, zaman kısıtı ve bilgi eksikliği dikkati çekmektedir.

Araştırma kapsamında yer alan değişkenlerin aralarında oluşan ilişkinin tespit edilmesi amacıyla yapılan Pearson Korelasyon analizi bulgularına göre, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi alt faktörleri ile örgütsel öğrenme alt faktörleri arasında zayıf düzeyde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi alt boyutlarından olan çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu alt boyutu ile örgütsel öğrenme alt boyutlarından olan işletme içi bilgi paylaşımı alt boyutu arasında zayıf düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir. Aynı analiz bulgularına göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeği alt boyutlarından olan çevreye duyarlılık alt boyutu ile örgütsel öğrenme alt boyutlarından öğrenmeye olan kararlılık alt boyutu arasında zayıf düzeyde ilişki tespit edilmiştir. Yine aynı analiz bulgularına göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi ölçeği alt boyutlarından olan esneklik uygulamaları alt boyutu ile örgütsel öğrenme alt boyutlarından öğrenmeye olan kararlılık alt boyutu arasında zayıf bir ilişki vardır. Bu verilere göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi alt boyutları ile örgütsel öğrenme alt boyutları arasında zayıf düzeyde ilişkiler vardır. Sürdürülebilir insan kaynakları uygulamaları yönünden yüksek düzeyde olan işletmelerin yer aldığı analiz kapsamında ulaşılan bu sonuç beklenmeyen bir sonuçtur. Bu sonuç sürdürülebilirlik düzeyleri yüksek seviyelerde olan işletmelerin de gelişim sürecinde olduklarını, sürdürülebilirlik stratejilerini geliştirmeleri gerektiğini, sürdürülebilir istihdam politikalarının tam olarak hazır olmadığını ve bu çerçevede örgütsel öğrenme uygulamalarını kullanarak sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarını geliştirmeleri gerektiği sonucunu ortaya koymaktadır. Katılımcıların eksiklik olarak gördükleri noktalar sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi için önemli noktalar olması sebebiyle özellikle kurum içi öğrenme faaliyetlerinin bu eksiklikleri giderme potansiyeli bulunmaktadır.

Hipotez testleri ile örgütsel öğrenmenin alt boyutları olan “öğrenmeye olan kararlılık”, “paylaşılan vizyon”, “açık fikirlilik” ve “işletme içi bilgi paylaşımı”nın sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin “çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu”, “sürdürülebilir istihdam politikaları”, “çevreye duyarlılık”, “esneklik uygulamaları” ve “kağıtsız-dijital süreçler” alt boyutları üzerindeki etkileri çoklu regresyon analizleri ile incelenmiştir. Bu analizlerden elde edilen bulgulara göre, sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin alt boyutlarından olan “çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu”nu örgütsel öğrenme alt boyutlarından “işletme içi bilgi paylaşımı” alt boyutu ve “çevreye duyarlılık” alt boyutunu, örgütsel öğrenme alt boyutlarından olan “öğrenmeye olan kararlılık” alt boyutu pozitif yönde etkilemektedir. Sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi alt boyutları üzerinde negatif etkiye sahip olan alt boyutlar incelendiğinde, “çalışma koşulları, çalışan gelişimi ve mutluluğu” alt boyutu üzerinde “açık fikirlilik” alt boyutunun, sürdürülebilir insan kaynakları yönetiminin bir diğer boyutu olan “çevreye duyarlılık” alt boyutu üzerinde ise “paylaşılan vizyon” alt boyutunun negatif etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Analiz kapsamına alınan değişkenlerin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimine yönelik algılarında gerçekleşen farklılıkları tespit etmek amacıyla yürütülen çalışmada, sadece “esneklik uygulamaları” alt boyutunda ve “kağıtsız-dijital süreçler” alt boyutunda bazı anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Buna göre “esneklik uygulamaları” alt boyutunda katılımcıların yaşlarına göre bazı farklılıklar tespit edilirken “kağıtsız-dijital süreçler” alt boyutunda hem katılımcıların yaşlarına göre hem de eğitim durumlarına göre bazı farklılıklar tespit edilmiştir. Bu sonuca göre katılımcıların yaş ve eğitim durumlarına göre sürdürülebilir insan kaynakları yönetimine yönelik algılarında farklılık oluşmaktadır.

Uluslararası literatürde nicel çalışmalar yoğun olarak yapılmaya başlansa da ulusal literatürde halen nitel çalışmaların yoğunlukta olduğu ve nicel çalışma eksikliğinin olduğu görülmektedir. Ehnert ve Harry’e göre (2012: 231) teorik çerçevede oluşturulan sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi literatürü, ampirik çalışmalardan elde edilen bulgular ile gelişme gösterecek ve alandaki gelişmenin yönünü yine ampirik çalışmalar belirleyecektir. Yürütülen bu çalışma, ulusal literatürdeki nicel çalışma

eksikliğini gidermeye katkıda bulunacaktır. Aynı zamanda bu çalışma, daha önce çalışılmamış ve araştırılmamış bir alan olan örgütsel öğrenmenin sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi üzerindeki etkisini incelemektedir. Bu yönüyle çalışmanın, kurumsal sürdürülebilirlik kapsamında uygulamalara yönelik işletmeler için önemli bir destek olarak düşünülebilecek olan sürdürülebilir insan kaynakları yönetimine yönelik örgütsel öğrenmenin etkisinin belirlenmesi açısından alanyazına önemli bir katkı sağladığı düşünülmektedir.

Gelecekte bu konu ile ilgili çalışmalar yapacak araştırmacıların özellikle nicel çalışmalara yönelerek bu alandaki eksikliği gidermeleri önemli bir katkı olarak görülebilir. Yapılan nicel çalışmaların görüşme ve mülakat yöntemleriyle desteklenmesi çalışmaları daha değerli hale getirebilecek ve elde edilen sonuçların daha tutarlı olmalarına katkı sağlayabilecektir. Araştırmacılara yönelik bir diğer öneri, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi uygulamalarının farklı sektör ve alanlarda incelenmesinin sağlayacağı katkıdır.

Etik Beyan

“BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Firmalarda Örgütsel Öğrenmenin Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Bu çalışma için Afyon Kocatepe Üniversitesi Etik Kurulundan 2020/183 karar sayılı ve 27/10/2020 tarihli etik kurul onayı alınmıştır. İnsan katılımcıları içeren çalışmalarda gerçekleştirilen tüm prosedürler, kurumsal ve / veya ulusal araştırma komitesinin etik standartlarına ve 1964 Helsinki deklarasyonuna ve daha sonraki değişikliklerine veya karşılaştırılabilir etik standartlara uygundur.

Destek Bilgisi

Bu çalışma, kamu, ticari veya kar amacı gütmeyen kuruluşlar gibi herhangi bir organizasyondan destek almamıştır.

Çıkar Çatışması

Tüm yazarlar adına, sorumlu yazar çıkar çatışması olmadığını belirtir.

Bilgilendirilmiş Onam Formu

Çalışmaya katılan tüm bireysel katılımcılardan bilgilendirilmiş onam formu alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Kaynakça

- Acar, S., ve Özutku, H. (2021). Uluslararası Literatürde Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetiminde Öne Çıkan Konulara İlişkin Nitel Bir Araştırma. *Turkish Studies - Economy*, 16(2), 589-615.
- Acar, S., Çelik, S. ve Künç, S. (2020). Sürdürülebilir Kalkınmanın Ekonomik, Sosyal ve Çevresel Boyutları Kapsamında İncelenmesi. M. Mete (Ed.), *İktisadi ve İdari Bilimlerde Teori ve Araştırmalar II* içinde (ss. 453-474). Ankara: Gece Kitaplığı.
- Ahmad, S. (2015). Green Human Resource Management: Policies and Practices. *Cogent Business & Management*, 2(1), 1-13.
- Argyris, C., ve Schön, D. (1978). *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*. Reading, MA: Addison-Wesley.

- Acar, S. & Özutku, H. (2022). BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Firmalarda Örgütsel Öğrenmenin Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1153-1175.
- Arman, S. M. (2017). Impact of Sustainable Human Resource Management in Organizational Performance: A Study on Bangladeshi HR Professionals. Proceedings of 15th Asian Business Research Conference.
- Aust (Ehnert), I., Matthews, B. ve Muller-Camen, M. (2020). Common Good HRM: A Paradigm Shift in Sustainable HRM?. *Human Resource Management Review*, 30, 1-11.
- Avcı, U. (2009). Öğrenme Yönelimliliğinin Yenilik Performansı Üzerine Etkisi: Muğla Mermer Sektöründe Bir İnceleme. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 121-138.
- Avota, S., McFadzean, E. ve Peiseniece, L. (2015). Linking Personal and Organisational Values and Behaviour To Corporate Sustainability: A Conceptual Model. *Journal of Business Management*, 10, 124-138.
- Aydoğan, E., Orhan, F., Naldöken, Ü., Beylik, U. ve Aksay, K. (2011). Sağlık Kurumlarında Örgütsel Öğrenme Kapasitesi: Bir Kamu Hastanesi Örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(2), 191-213.
- Calantone, R. J., Cavusgil, S. T. ve Zhao, Y. (2002). Learning Orientation, Firm Innovation Capability, and Firm Performance. *Industrial Marketing Management*, 31(6), 515-524.
- Cohen, J. (1962). The Statistical Power of Abnormal-Social Psychological Research: A Review. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65(3), 145-153.
- Coşkun, R., Altunışık, R. ve Yıldırım, E. (2017). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Demirel, Y., ve Kubba, Z. İ. (2014). Örgütsel Öğrenmenin Yenilikçilik Üzerine Etkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Araştırma. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 9(2), 137-151.
- Deniz, M. ve Ünal, A. (2007). İnsan Kaynaklarının Bir Fonksiyonu Olarak Örgütsel Kariyer Yönetimi ve Bir Uygulama. *e-Journal of New World Sciences Academy*, 2(2), 101-119.
- Diker, İ. (2007). *Öğrenen Organizasyona Geçiş Sürecinde Kurum Kültürü, Örgütsel Engeller ve Geçiş Aşamaları (İstanbul Tıp Fakültesi Örneği)*. (Yüksek lisans tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Dodgson, M. (1993). Organizational Learning: A Review of Some Literatures. *Organization Studies*, 14(3), 375-394.
- Ehnert, I. (2006). Sustainability Issues in Human in Human Resource Management: Linkages, Theoretical Approaches, and Outlines for an Emerging Field. Paper Prepared for 21st EIASM SHRM Workshop, (s. 1-22). Birmingham.
- Ehnert, I. (2009). *Sustainable Human Resource Management A Conceptual and Exploratory Analysis from a Paradox Perspective*. London, New York: Springer.
- Ehnert, I. ve Harry, W. (2012). Recent Developments and Future Prospects on Sustainable Human Resource Management: Introduction to the Special Issue. *Management Revue*, 23(3), 224-239.
- Esen, D. (2018). *Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimi: Türkiye Bağlamında Bir Araştırma (Doktora tezi)*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Fiol, C. M. ve Lyles, M. A. (1985). Organizational Learning. *Academy of Management Review*, 10(4), 803-813.

- Acar, S. & Özutku, H. (2022). BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Firmalarda Örgütsel Öğrenmenin Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1153-1175.
- Gollan, P. (2000). Human Resources, Capabilities and Sustainability. D. Dunphy, J. Benveniste, A. Griffiths, ve P. Sutton (Ed.), *Sustainability: the Corporate Challenge of the 21st Century* içinde (s. 55-77). Sydney: Allen and Unwin.
- Grèzes, V., Bonazzi, R. ve Cimmino, F. M. (2020). Atman: Intelligent Information Gap Detection For Learning Organizations: First Steps Toward Computational Collective Intelligence for Decision Making. *Journal of Intelligence Studies in Business*, 10(2), 26-31.
- Hahn, T. ve Figge, F. (2011). Beyond the Bounded Instrumentality In Current Corporate Sustainability Research: Toward an Inclusive Notion of Profitability. *Journal of Business Ethics*, 104(3), 325-345.
- Huber, G. P. (1991). Organizational Learning: The Contributing Processes and the Literatures. *Organization Science*, 2(1), 88-115.
- İslamoğlu, A. H. (2011). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayın.
- Kramar, R. (2014). Beyond Strategic Human Resource Management: Is Sustainable Human Resource Management the Next Approach?. *The International Journal of Human Resource Management*, 25, 1069–1089.
- Macke, J. ve Genari, D. (2018). Systematic Literature Review on Sustainable Human Resource Management. *Journal of Cleaner Production*, 208, 806–815.
- Mariappanadar, S. (2003). Sustainable Human Resource Strategy: The Sustainable and Unsustainable Dilemmas of Retrenchment. *International Journal of Social Economics*, 30(8), 906-923.
- Mariappanadar, S. ve Kramar, R. (2014). Sustainable HRM The Synthesis Effect of High Performance Work Systems on Organisational Performance and Employee Harm. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 6(3), 206-224.
- Mazur, B. (2014). Sustainable Human Resource Management In Theory and Practice. *Economics and Management*, 1, 158-170.
- Mert, G. (2018). *Örgütsel Öğrenme*. İstanbul: Artikel Yayıncılık.
- Öznel, A., Köse, M. S. ve Aytekin, İ. (2012). Kurumsal Sürdürülebilirlik Performansının Ölçümü için Çok Kriterli Bir Çerçeve: Henkel Örneği. *Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 32-44.
- Özutku, H., Çetinkaya, M. ve Ağca, V. (2015). İnsan Kaynakları Yönetimi Boyutuyla Kurumsal Sürdürülebilirlik: BİST Sürdürülebilirlik Endeksindeki Firmalar Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(3), 55-72.
- Pamuk, R., ve Kuruoğlu, M. (2016). İnşaat Sektöründe Sürdürülebilirlik ve Bina İnşaatlarında Evrensel Uygulama Örnekleri. *Beykent Üniversitesi Fen ve Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 9(1), 161-177.
- Pedler, M., Boydell, T. ve Burgoyne, J. (1989). The Learning Company. *Studies in Continuing Education*, 11(2), 91-101.
- Senge, P. (2018). *Beşinci Disiplin-Öğrenen Organizasyon Sanatı ve Uygulaması (19. b.)*. (A. İldeniz, A. Doğukan ve B. Pala, Çev.) İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Toylan, N. V. ve Göktepe, E. A. (2010). Öğrenen Organizasyon Olarak Üniversiteler: Türkiye'deki Bir Devlet Üniversitesinde Durum Analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(1), 61-68.

Acar, S. & Özutku, H. (2022). BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan Firmalarda Örgütsel Öğrenmenin Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(43), 1153-1175.

Yangil, F. M. ve Şahin, D. M. (2017). Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Misyon ve Vizyon Bildirgelerinin Sürdürülebilirlik Kapsamında İncelenmesi. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (IASOS Özel Sayısı), 135-151.

Zaugg, R. J., Blum, A. ve Thom, N. (2001). *Sustainability in Human Resource Management*. University Of Bern: European Association of Personnel Management.

Zhang, L., Guo, X., Lei, Z. ve Lim, M. K. (2019). Social Network Analysis of Sustainable Human Resource Management from the Employee Training's Perspective. *Sustainability*, 11, 1-20.