

**ULUSLARARASI
İKTİSADİ VE İDARİ İNCELEMELER
DERGİSİ**

45

**INTERNATIONAL JOURNAL OF
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE
STUDIES**

ISSN 1307-9832

ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİ

ULUSLARARASI İKTİSADİ VE İDARİ İNCELEMELER DERGİSİ
INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE
STUDIES

Yıl: 17 Sayı: 45 2024

Year: 17 Number: 45 2024

Sahibi / Owner

Kenan ÇELİK

Baş-Editör / Editor in Chief

Ahmet KURTARAN- Oğuzhan ASLANTÜRK

Editör Yardımcısı / Associate Editor

Tuba BİLGİN

Şükran KAHVECİ

TARANDIĞI İNDEKSLER

ECONLIT, TR-DİZİN, DOAJ, EBSCO, ASOS, INDEX COPERNICUS, ARASTIRMAX, AKADEMİK DİZİN, İDEAL ONLINE, SOBİAD

Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi; Ocak, Nisan, Temmuz ve Ekim aylarında olmak üzere yılda dört kez yayınlanan, uluslararası, hakemli, bilimsel bir dergidir. Dergide yayınlanan tüm yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yer alan metinler izin alınmadan kısmen veya tamamen herhangi bir şekilde basılamaz ve çoğaltılamaz. Yayın Kurulu dergiye gönderilen yazıları yayımlayıp yayımlamamakta serbesttir. Gönderilen yazılar iade edilmez. Dergide yayımlanan yazılar kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Yazışma Adresi/Correspondence Address

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Oda No: 213

61080 Trabzon/TÜRKİYE

Tel: +90 535 440 58 40

Web-adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ulikidince> E-posta: uiidergisi@gmail.com

Baskı / Printed by

Celepler Matbaacılık, Trabzon/TÜRKİYE

Tel: +90 462 325 93 94

TRABZON

2024

EDİTÖR KURULU / EDITORIAL BOARD

<i>Prof. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Oğuzhan ASLANTÜRK</i>	Aksaray Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Ayça SARIALIOĞLU HAYALI</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Ayten TURAN KURTARAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Bayram GÜNGÖR</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Üyesi Burçin ESER</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Burcu ŞENTÜRK YILDIZ</i>	Ege Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Cemalettin KALAYCI</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Çiğdem ŞAHİN BAŞFIRINCI</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Abdullah UZUN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Elif ÜSTÜNDAĞLI ERTEN</i>	Ege Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Engin DİNÇ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Fikret ÇANKAYA</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Giovanni ERCOLANI</i>	Murcia Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Halil İbrahim BULUT</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Kemal EYÜBOĞLU</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Levent Yahya ESER</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Melike KURTARAN ÇELİK</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Musa PINAR</i>	Valparaiso Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Mustafa KÖSEOĞLU</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Nihan BİRİNCİOĞLU</i>	Bursa Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Nor Azura ADZHARUDDIN</i>	Purta Üniversitesi/Malezya
<i>Dr. Nurhodja AKBULAEV</i>	Devlet İktisat Üniversitesi/Azerbaycan
<i>Doç. Dr. Özge KORKMAZ</i>	Malatya Turgut Özal Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Özgür TÜFEKÇİ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Ramazan AKSOY</i>	Bülent Ecevit Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Salih YILDIZ</i>	Gümüşhane Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Selçuk PERÇİN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Semra BANK</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Seyfettin ARTAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Sinem EYÜBOĞLU</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Tuba YAKICI AYAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Yusuf AKSAR</i>	Maltepe Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Fatih Volkan AYYILDIZ</i>	Ardahan Üniversitesi

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFERRES OF THIS ISSUE

<i>Prof. Dr. İmre Sabahat ERSOY</i>	Marmara Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Nihal Yıldırım MIZRAK</i>	Anadolu Üniversitesi
<i>Prof. Dr. İdris VARICI</i>	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Coşkun TOPAL</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Emrah İsmail ÇEVİK</i>	Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Hasan ABDİOĞLU</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Halil İbrahim AYDIN</i>	Batman Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Murat Can GENÇ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Abdullah OĞRAK</i>	Bursa Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Ali ALTINER</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Arif Selim EREN</i>	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Arzu HUSEYN</i>	Azerbaijan Tourism And Management University
<i>Doç. Dr. Asiye TÛTÛNCÛ</i>	Kastamonu Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Ayşe Nur Buyruk AKBABA</i>	Balıkesir Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Burchan SAKARYA</i>	T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji Ve Bütçe Başkanlığı
<i>Doç. Dr. Cemile TEKİN</i>	Aksaray Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Ejder AYÇİN</i>	Kocaeli Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Emrah KOPARAN</i>	Amasya Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Ersin KANAT</i>	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Mehmet DİNÇ</i>	Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Muhammed BENLİ</i>	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Nahit YILMAZ</i>	Necmettin Erbakan Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Salih AYDIN</i>	Artvin Çoruh Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Salim Sercan SARI</i>	Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Selcen Sarı AYTEKİN</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Sinan ERDOĞAN</i>	Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Özer ÖZÇELİK</i>	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Özge KORKMAZ</i>	Malatya Turgut Özal Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Özlem TOPÇUOĞLU</i>	Atatürk Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Şenay SARAÇ</i>	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Hüsrev ÇELİK</i>	Düzce Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Arif DAMAR</i>	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Derya Sürmelioglu PARLAR</i>	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

<i>Dr. Öğr. Üyesi Elif Sis ATABAY</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi H. Yusuf GÜNGÖR</i>	İğdır Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Hakan DİLEK</i>	Başkent Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Hilal Ok ERGÜN</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Hülya DİĞER</i>	Erzurum Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Neşe Salik ATA</i>	Kafkas Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Nurcan Coşkun US</i>	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Pembe GÜÇLÜ</i>	Çankırı Karatekin Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Tuba GEZER</i>	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Tuğba KAPLAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Türksoy EMEN</i>	Nişantaşı Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi İbrahim KARAASLAN</i>	Gümüşhane Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Şahin ÇAYLI</i>	Düzce Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
DEVELOPMENT-ECONOMIC FREEDOMS INTERACTION: A COMPARATIVE ANALYSIS OF D8 AND G8 COUNTRY GROUPS <i>Levent YÜLEK ve Gürçem ÖZAYTÜRK</i>	1-10
MODERN ORGANİZASYONLARIN KARANLIK TARAFI: HUBRİS SENDROMU ÇALIŞMALARININ BİBLİYOMETRİK ANALİZİ <i>Hande Gülnihal GÜMÜŞ</i>	11-28
TÜRKİYE'DE FAKTÖR HAREKETLERİNİN SEKTÖREL DÜZEYDE ÜRETİM YAPISINA ETKİSİ <i>Ozan Çağrı DEMİRAY ve Ayşenur KARAHASANOĞLU</i>	29-42
KOBİ'LERİN FİNANSMANINA YÖNELİK PROGRAMLAR: SEÇİLMİŞ ÜLKELER VE TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI <i>Kutay ŞENEL ve Levent Yahya ESER</i>	43-62
SAĞLIK HARCAMALARI VE ENERJİ TÜKETİMİNİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: ASYA PASİFİK VE İSKANDİNAV ÜLKELERİ ANALİZİ <i>Ayşe Özge ARTEKİN</i>	63-78
KÜRESEL EKONOMİK POLİTİKA BELİRSİZLİKLERİ VE REEL EFEKTİF DÖVİZ KURLARI ARASINDA KISA VE UZUN DÖNEMLİ İLİŞKİLER <i>Melih KUTLU</i>	79-96
THE MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL COMMITMENT IN THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL COMMUNICATION QUALITY ON JOB SATISFACTION <i>Havva DEĞİRMENCİ TARAKCI, İbrahim YIKILMAZ ve Lütfi SÜRÜCÜ</i>	97-114
ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİYLE FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ: BIST ARACI KURUMLARI ÜZERİNE UYGULAMA <i>Batuhan MEDETOĞLU</i>	115-132
TÜRKİYE EKONOMİSİNDE DOLAYLI VE DOLAYSIZ VERGİ GELİRLERİNİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİLERİ: ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI <i>Ezgi ÖZBAY ve Suna KORKMAZ</i>	133-148
ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞIN İŞ PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE'DE YAPILAN ÇALIŞMALAR ÜZERİNDE BİR META ANALİZ ÇALIŞMASI <i>İlkay ERARSLAN ve Kenan ORÇANLI</i>	149-166
TÜRKİYE'DE ŞİRKET KÂRLARI VE ENFLASYON: ADAM SMITH HAKLI MI? <i>Osman Berke DUVAN</i>	167-182

TÜRKİYE’NİN BALKANLARDAKİ YUMUŞAK GÜCÜNÜN ANALİZİ: GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLER	183-198
Kadir SANCAK	
THE EFFECT OF MACRO-ECONOMIC INDICATORS ON STOCK PRICES: HETEROGENEOUS PANEL DATA ANALYSIS	199-212
Zeynep KALAYCIOĞLU	
KÜMELENME MEKANİZMALARI VE YEREL SEKTÖREL SİNERJİLER: TRABZON’DA TÜRK SOMONU (ALABALIK) SEKTÖRÜ	213-230
Zafer Ertem ve Tülay İlhan-Nas	
SAĞLIK BİLGİ TEKNOLOJİLERİ KULLANIMINA YÖNELİK TUTUMLARI ETKİLEYEN BİREYSEL FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ	231-244
Ayten TURAN KURTARAN, Ahmet Y. YEŞİLDAĞ ve Şafak YILDIZ	
KÜRESELLEŞME, DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI ve GELİR EŞİTSİZLİĞİ İLİŞKİSİ: TÜRKİYE EKONOMİSİNDEN AMPİRİK KANITLAR (1980-2022)	245-260
Oğuzhan SUNGUR	
SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFİ-3 VE EKOLOJİK AYAK İZİ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN OECD ÜLKELERİ KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ	261-280
Güller ŞAHİN	
MOSKOVA’DAN KUYBİŞEV’E TÜRKİYE’NİN MUHACİR BÜYÜKELÇİLİĞİ VE TÜRKİYE-SSCB İLİŞKİLERİ (1941-1943)	281-296
Melih DUMAN	
TÜRKİYE’DE COVID-19 SÜRECİNDE KAMU VE ÖZEL SERMAYELİ BANKALARIN PİYASAYI FONLAMA DÜZEYLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI İNCELENMESİ	297-310
Davut AYĞÜN ve Davut Ali SUIÇMEZ	
FRANCHISING YATIRIM MARKASI SEÇİMİNİ ETKİLEYEN KRİTERLERİN SWARA YÖNTEMİYLE DEĞERLENDİRİLMESİ: BİR AKARYAKIT İSTASYONU MARKASI SEÇİM ÖRNEĞİ	311-322
Kadir Kaan GÖNCÜ	
SAĞLIK HİZMETLERİNDE LİDERLİK KAVRAMI ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALARIN VOSVIEWER İLE BİBLİYOMETRİK ANALİZİ	323-336
İbrahim GÜN	
INTEGRATION OF QFD AND DEA METHODS TOGETHER TO PRIORITISE CUSTOMER EXPECTATIONS: THE CASE OF A SERVICE ORGANISATION	337-346
Muhammed MARUF	
FİRMALARIN SERMAYE YAPISI KARARLARININ YATIRIM KARLILIĞINA ETKİSİ: BIST ÖRNEĞİ	347-366
Melike KURTARAN ÇELİK	

CONTENTS

	Page Number
DEVELOPMENT-ECONOMIC FREEDOMS INTERACTION: A COMPARATIVE ANALYSIS OF D8 AND G8 COUNTRY GROUPS <i>Levent YÜLEK & Gürçem ÖZAYTÜRK</i>	1-10
THE DARK SIDE OF MODERN ORGANIZATIONS: BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF HUBRIS SYNDROME STUDIES <i>Hande Gülnihal GÜMÜŞ</i>	11-28
THE IMPACT OF FACTOR MOVEMENTS ON PRODUCTION AT SECTORAL LEVEL IN TÜRKİYE <i>Ozan Çağrı DEMİRAY & Ayşenur KARAHASANOĞLU</i>	29-42
PROGRAMS FOR SME'S FINANCE: A COMPARISON OF SELECTED COUNTRIES AND TÜRKİYE <i>Kutay ŞENEL & Levent Yahya ESER</i>	43-62
THE IMPACT OF HEALTH EXPENDITURES AND ENERGY CONSUMPTION ON ECONOMIC GROWTH: ANALYSIS OF ASIA PACIFIC AND SCANDINAVIAN COUNTRIES <i>Ayşe Özge ARTEKİN</i>	63-78
SHORT AND LONG-TERM RELATIONSHIPS BETWEEN GLOBAL ECONOMIC POLICY UNCERTAINTIES AND REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATES <i>Melih KUTLU</i>	79-96
THE MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL COMMITMENT IN THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL COMMUNICATION QUALITY ON JOB SATISFACTION <i>Havva DEĞİRMENCİ TARAKCI, İbrahim YIKILMAZ & Lütfi SÜRÜCÜ</i>	97-114
FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS WITH MULTI-CRITERIA DECISION MAKING METHODS: APPLICATION ON BIST BROKERAGE HOUSES <i>Batuhan MEDETOĞLU</i>	115-132
THE EFFECTS OF INDIRECT AND DIRECT TAX REVENUES ON ECONOMIC GROWTH IN THE TURKISH ECONOMY: THE ARDL BOUND TEST APPROACH <i>Ezgi ÖZBAY & Suna KORKMAZ</i>	133-148
ORGANIZATIONAL COMMITMENT AND ITS IMPACT ON JOB PERFORMANCE: A META ANALYSIS STUDY ON STUDIES CONDUCTED IN TÜRKİYE <i>İlkay ERARSLAN & Kenan ORÇANLI</i>	149-166
CORPORATE PROFITS AND INFLATION IN TÜRKİYE: IS ADAM SMITH RIGHT? <i>Osman Berke DUVAN</i>	167-182

ANALYSIS OF TÜRKİYE'S SOFT POWER IN THE BALKANS: STRENGTHS AND WEAKNESSES <i>Kadir SANCAK</i>	183-198
THE EFFECT OF MACRO-ECONOMIC INDICATORS ON STOCK PRICES: HETEROGENEOUS PANEL DATA ANALYSIS <i>Zeynep KALAYCIOĞLU</i>	199-212
CLUSTERING MECHANISMS AND LOCAL SECTORAL SYNERGIES: TURKISH SALMON (TROUT) SECTOR IN TRABZON <i>Zafer Ertem & Tülay İlhan-Nas</i>	213-230
DETERMINATION OF INDIVIDUAL FACTORS AFFECTING ATTITUDES TOWARDS THE USE OF HEALTH INFORMATION TECHNOLOGIES <i>Ayten TURAN KURTARAN, Ahmet Y. YEŞİLDAĞ & Şafak YILDIZ</i>	231-244
THE RELATIONSHIP BETWEEN GLOBALIZATION, FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND INCOME INEQUALITY: EMPIRICAL EVIDENCE FROM THE TÜRKİYE ECONOMY (1980-2022) <i>Oğuzhan SUNGUR</i>	245-260
EVALUATION OF RELATIONSHIPS BETWEEN SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL-3 AND ECOLOGICAL FOOTPRINT WITHIN THE SCOPE OF OECD COUNTRIES <i>Güller ŞAHİN</i>	261-280
THE TURKISH IMMIGRANT EMBASSY FROM MOSCOW TO KUYBYSHEV AND TÜRKİYE-USSR RELATIONS (1941-1943) <i>Melih DUMAN</i>	281-296
COMPARATIVE ANALYSIS OF MARKET FUNDING LEVELS OF PUBLIC AND PRIVATE BANKS IN TÜRKİYE DURING COVID-19 PERIOD <i>Davut AYGÜN ve Davut Ali SUIÇMEZ</i>	297-310
EVALUATION OF THE CRITERIA AFFECTING FRANCHISING INVESTMENT BRAND SELECTION USING THE SWARA METHOD: A GAS STATION BRAND SELECTION EXAMPLE <i>Kadir Kaan GÖNCÜ</i>	311-322
A BIBLIOMETRIC ANALYSIS ON HEALTHCARE LEADERSHIP BY USING VOSVIEWER <i>İbrahim GÜN</i>	323-336
INTEGRATION OF QFD AND DEA METHODS TOGETHER TO PRIORITISE CUSTOMER EXPECTATIONS: THE CASE OF A SERVICE ORGANISATION <i>Muhammed MARUF</i>	337-346
THE EFFECT OF CAPITAL STRUCTURE DECISION OF FIRMS ON RETURN ON INVESTMENT: EVIDENCE FROM BIST <i>Melike KURTARAN ÇELİK</i>	347-366



DEVELOPMENT-ECONOMIC FREEDOMS INTERACTION: A COMPARATIVE ANALYSIS OF D8 AND G8 COUNTRY GROUPS

Levent YÜLEK¹, Gürçem ÖZAYTÜRK²

Abstract

One viewpoint, which has been gaining traction recently, posits that augmenting economic freedom within liberal markets while minimizing public intervention spurs development. Conversely, another standpoint suggests that as development progresses, there emerges a heightened demand for greater economic freedom, resulting in the implementation of liberal policies. In this context the primary objective of this study is to scrutinize the presence of causality between economic freedom and development. Additionally, the study delves into whether this causal relationship, if extant, is consistent across countries at varying stages of development. Consequently, an examination is conducted on two distinct country groups, namely D8 and G8, employing the Dumitrescu-Hurlin panel causality test. This method dissects the directional link between economic freedom and development for these country clusters spanning the period 2000-2019. The analysis reveals that within D8 nations, a reciprocal causality exists between economic freedom and development. In contrast, among G8 countries, no causal link emerges from economic freedom to development, while a unilateral causal relationship emerges from development to economic freedom.

Keywords: D8 Countries, Development, Economic Freedom, G8 Countries, Panel Causality Analysis

JEL Classification: C23, E02, O11

KALKINMA-EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLER ETKİLEŞİMİ: D8 VE G8 ÜLKE GRUBU KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

Öz

Son zamanlarda ilgi gören bir bakış açısı, liberal piyasalarda ekonomik özgürlüğü artırırken kamu müdahalesini en aza indirmenin kalkınmayı teşvik ettiğini öne sürmektedir. Aksine, bir başka bakış açısı, kalkınma ilerledikçe, liberal politikaların uygulanmasıyla sonuçlanan daha fazla ekonomik özgürlük için artan bir talebin ortaya çıktığını öne sürmektedir. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı, ekonomik özgürlük ile kalkınma arasındaki nedenselliğin varlığını irdelemektir. Ek olarak, çalışma, eğer mevcutsa, bu nedensel ilişkinin farklı gelişme aşamalarındaki ülkeler arasında tutarlı olup olmadığını araştırır. Sonuç olarak, Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testi kullanılarak D8 ve G8 olmak üzere iki farklı ülke grubu üzerinde bir inceleme yapılmıştır. Bu yöntem, 2000-2019 dönemini kapsayan bu ülke kümeleri için ekonomik özgürlük ile kalkınma arasındaki yönlü bağlantıyı inceler. Analiz, D8 ülkelerinde, ekonomik özgürlük ile kalkınma arasında karşılıklı bir nedensellik olduğunu ortaya koymaktadır. Buna karşılık, G8 ülkeleri arasında, ekonomik özgürlükten kalkınmaya doğru bir nedensellik bağı ortaya çıkmazken, kalkınmadan ekonomik özgürlüğe doğru tek taraflı bir nedensellik ilişkisi ortaya çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: D8 Ülkeleri, Kalkınma, Ekonomik Özgürlük, G8 Ülkeleri, Panel Nedensellik Analizi

JEL Sınıflandırması: C23, E02, O11

¹ Öğr. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi, lyulek@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8138-7398

² Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, gurcemozayturk@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5321-9784

1. Introduction

The present study undertakes an exploration of economic freedom within the framework of a market economy, navigating the intricate norms that define its contours. In this envisioned context, voluntary contracts operate effortlessly within the secure boundaries of a legal system that is both stable and predictable. Economic freedom, as explained here, operates in an environment where government intervention, articulated through regulation and taxation, is nuanced and preserves the integrity of private property. Far from being a mere political consideration, this construct has a dual role, both as an end in itself and as a fundamental element underpinning human dignity, autonomy and personal development.

Within the broader context of economic freedom, this study asserts that economic freedom serves as a significant driver for economic progress and success, with far-reaching implications for overall growth and prosperity. Policies that promote increased economic freedom play a crucial role, establishing a framework that empowers individuals to shape their economic paths and contribute to sustainable growth. As economic freedom unfolds, the reduction of poverty becomes apparent, paving the way for lasting prosperity. (Miller, Kim, Roberts, and Tyrrell, 2022: 11).

Shifting from the macroeconomic lens, this narrative broadens its scope to include the complex social fabric where the impact of economic freedom is manifested. Augmented economic freedom is conceptualized as a catalyzing force, fostering improvements in social relations, advancements in educational standards, refinements in local governance, and mitigations in crime rates. This extended perspective reveals the intricate interplay between economic freedom and societal dynamics. Conversely, the imposition of constraints on economic and personal liberties is posited to initiate adverse consequences, leading to economic impoverishment and encroaching upon fundamental rights. Maxwell (1999) underscores this perspective, highlighting the multifaceted repercussions, including limitations in access to essential needs such as food, clothing, healthcare, and security. Within this expansive framework, the restriction of economic freedoms emerges as a detrimental force casting a shadow over the trajectory of human development. The complex interrelationship between economic freedom and the social fabric underscores the need for a comprehensive understanding when formulating policies that aim to balance economic liberties and societal well-being.

The information provided above suggests the idea that a strong correlation exists between economic freedom and Human Development Index (HDI), implying a significant link to developmental outcomes. From this point of view, this study unfolds as a scientific narrative, outlining a comparative analysis centred on two distinct cohorts: the D8 countries and the G8 countries. The rationale for this selection lies in the significant differences that characterise their levels of human development, providing an optimal backdrop for identifying the complex interaction between economic freedoms and development outcomes. The study aims to provide insights into the links between economic freedoms and development trajectories, and in particular to highlight potential variations across different levels of human development.

The study's structural framework is described as follows: The second chapter provides a theoretical exposition, explaining the key tenets of economic freedom and development. It then grounds the discussion in the existing literature, where studies and findings converge to form a coherent narrative. The third and fourth chapters provide insights into the empirical approach used, presenting the dataset and methods that guide the research. Finally, in the fifth and concluding chapter, the study discusses the findings and provides policy recommendations, placing these findings in the context of the results of the empirical analysis.

2. Literature Summary

The concepts of economic growth and development are crucial for national economies as they are indicators of the economic performance of countries. Economic growth is considered one of the most potent factors that can increase living standards, as it is a dynamic process that enhances

the welfare of a country's population by generating more goods and services, increasing employment, and reducing poverty (Pérez, Ortega and Díaz, 2019: 1). However, the criteria for economic and social progress in economics literature are undergoing a radical change, where measures of living standards such as gross domestic product (GDP), individual or household income dominate the national debates about economic and social progress. In this context, decision-makers and economists commonly view development based on life quality as more extensive than notions of economic production and standard of living. The most crucial aspect should be a transition to measuring the welfare of people rather than measuring economic production (Easterlin and Sawangfa, 2010). Thus, the change in people's welfare level is multidimensional and not limited to the economic field, reflecting all dimensions of human life. Although a stable national economy's growth is a necessary condition for financing development, it remains insufficient to rely solely on positive economic improvements (Geray, 1991).

According to Kar and Taban (2014: 1-4), development is a multifaceted concept that encompasses changes in economic, social, political, and cultural structures, as well as reductions in unemployment and income inequality, improvements in education and health, and advancements in social welfare. Turgut (1997: 703) suggests that development represents a quest for balance and consensus in economic and social fields. Meanwhile, the United Nations Development Programme (UNDP, 2014) considers human development as an indicator of a country's level of development, which encompasses three dimensions: long and healthy life (measured by life expectancy at birth), knowledge (measured by average years of schooling), and adequate standard of living (measured by gross national income per capita).

As per Akalin (2002: 91), economic freedom is widely considered to be one of the determinants of a well-functioning economy. The concept of economic freedom, which has played a crucial role in economies since the 1990s, refers to the absence of government restrictions and interventions in the production, consumption, and distribution of goods and services. In essence, economic freedom entails individual choice, private property, and freedom of exchange. It is also possible to assert that economic freedom tends to increase in economies where the role of the state is less on free market conditions (Efeoğlu, 2021: 912).

In the literature, there exists a strong association between economic freedom and development. Scholars such as Gwartney and Lawson (2004) posit that economic freedom fosters individual dynamism, productivity, and ultimately leads to an improvement in income per capita or the standard of living. Similarly, Belasen and Hafer (2012) maintain that economic freedom has a positive impact on life expectancy and welfare, while Esposto and Zaleski (1999) have highlighted a relationship between economic freedom and literacy rates. These correlations stem from factors such as the promotion of economic prosperity by a free market system, the allocation of resources through smaller government size and lower taxes, the encouragement of innovation by the protection of property rights, and the reduction of monetary policy uncertainty leading to increased investment (Graafand and Compen, 2015; Nyström, 2008; Bjørnskov and Foss, 2008). Conversely, development is regarded as a means of eliminating forms of deprivation of freedom, with the elimination of such deprivations being one of the fundamental tenets on which development is based (Sen, 2004: 13-14). As such, there exists a reciprocal relationship between freedoms and development. With development now recognized as a right on the global axis, the concept of the right to development has emerged. The United Nations Declaration on the Right to Development (1986), defines the right to development as an indispensable human right that contributes to economic, social, cultural, and political development on the basis of every human being's right to participate, and that all human rights and fundamental freedoms can be understood as a whole. From the human rights perspective, it is expected that as the level of development of countries increases, so too will the demand for freedom.

While few studies have explored the association between economic freedom and the Human Development Index (HDI), which combines income with life expectancy as an indicator of education

and health, many studies have aimed to define the relationships between economic freedom and various indicators of a good society, such as high income, economic growth, income equality, gender equality, and life expectancy. While the absolute nature of these relations remains open to scientific debate, the results consistently suggest that measures of economic freedom are positively related to these factors.

Numerous empirical studies have demonstrated a positive relationship between economic freedom and income per capita, which is known as an indicator of better living standards in HDI. For instance, Graafland and Compen (2015) found that life satisfaction in 120 countries is positively affected by the quality of the legal system through income per capita. Nyström and Kristina (2008) analyzed 23 OECD countries between 1972-2002 and showed that a smaller government (less taxation and less public spending), less regulation of credit and labor market, security of property rights, and a solid legal structure tend to increase entrepreneurship, which in turn has a positive effect on income per capita. Similarly, Farhadi Islam and Moslehi (2015) used data from 99 countries between 1970-2010 and found that the negative effects of natural resource revenues on income per capita and economic growth can be reversed in more economically free countries. Azman-Saini, Baharumshah and Law (2010) concluded that economic freedom is the key determinant of possible effects of foreign direct investment on economic growth in 85 countries. Hall, Sobel and Crowley (2010) analyzed 96 countries between 1980-2000 and found that in countries with good institutions, increases in physical and human capital can increase output growth. Cole (2003) studied 103 countries for the years 1980-1999 periods and found that the economic freedom index data had positive effects on the sub-components (especially GDP per capita) of the human development index. Justesen (2008) examined the causality between economic freedom and economic growth for the country groups that he studied with a minimum of 35 and a maximum of 77 samples between 1970-1999 and found that economic freedom affects economic growth and investment to some extent, while the evidence that economic growth affects economic freedom is weak. Murphy (2016) examined the relationship between economic freedom and economic growth for the United States and other North American border countries between 1981-2012 periods and concluded that economic freedom at the state level increases capital income or pulls capital income beyond state borders, which has positive effects on incomes. Finally, Spruk and Kešeljević (2018) examined the relationship between economic freedom and economic growth in 407 sub-regions of Germany and found that regions with less debt, smaller public sector, and lower tax share consistently achieve higher growth rates and income levels.

Nikolaev (2014) conducted a study analyzing the relationship between economic freedom and human development for more than 100 developed and developing countries for the period 1972–2010, using the HDI data between 1972-2010. The study revealed that economic freedom leads to improvements in human development in both short term (five years) and the long term (ten years). This finding was also supported by other studies in the literature. Feldmann (2017) conducted a study of 109 countries for the period 1972-2011 and concluded that there is a positive correlation between economic freedom and human capital investment. According to Feldmann, as the level of economic freedom increases the return on investment in human capital increases, enabling the recipient to receive a larger share of the return and facilitating the functioning of credit markets. Stroup (2007) examined the effects of economic freedom and democracy on health and education on 21 less developed, developing and developed countries and emphasized that economic freedom has a significant positive effect on these welfare measures. He also stated that democracy had a weaker effect on these measures than economic freedom. Aixalá and Fabro (2009) examined the causality between economic freedom, economic growth, political rights, and civil liberties for 187 countries between 1976 and 2000. They concluded that economic freedom promotes itself by creating growth and then stimulating the expansion of civil liberties. King, Montenegro and Orazem (2012) used estimated returns on education and work experience from a survey conducted in 86 developing countries and a total of 122 households and showed a strong positive correlation between returns on human capital and economic freedom. Akhter (2004) investigated whether

economic freedom and corruption mediate the relationship between human development and globalization. For this purpose, he analyzed economic freedom and corruption data for 75 countries of four income groups (high income, high-middle income, lower-middle income, and low income). He concluded that globalization has positive effects on economic freedom and negative effects on corruption. He also found that while economic freedom positively affects human development, the effects of corruption are negative. From the available literature, the general trend has been to focus on the effects of economic freedom on GDP per capita, which is known as an indicator of better living standards in the HDI. Also, although not many, there are empirical studies that also deal with other dimensions of the HDI and economic freedom. This study aims to contribute to the literature by analysing the interrelationship between the concepts discussed.

3. Data and Methodology

3.1. Data

In the study, the causality relationship between economic freedoms and development for D8 countries (Turkey, Nigeria, Egypt, Pakistan, Indonesia, Iran, Malaysia and Bangladesh) and G8 countries (France, Germany, Italy, Japan, England, United States, Canada and Russia) was evaluated within the scope of panel data analysis with annual data for the period 2000-2019. For this reason, the economic freedom index (EFI) was used as an indicator of economic freedom in the study and the data were obtained from the Fraser Institute database. HDI was used as an indicator of development and its data were obtained from the database of the United Nations Development Program.

In this study, which includes a comparative analysis of D8 countries and G8 countries, the reason for choosing these country groups is that they are two groups of countries with different levels of human development, so that the relationship between economic freedoms and development can be evaluated more clearly. As a matter of fact, if the HDI values are examined, G8 countries (Russia-high human development) are in the class of countries with a very high level of human development, while D8 countries (Turkey and Iran have medium human development level) are in the class of countries with a low level of human development in general. In this context, it is quite normal for G8 countries to follow policies aimed at preserving their current economic power, and for D8 countries to have developmental goals along with growth.

3.2. Methodology

Panel data analysis, which allows the use of horizontal and time-dimensional data sets, is a very common application today because it contains time series and cross-sectional changes together. The reasons for this situation include the high number of observations, the fact that it allows some cross-section-specific variables to be taken into account in case of heterogeneity in the units, and that it has fewer multicollinearity problems (Nerlova and Balestra, 1992).

Cross-section dependency test, which is the investigation of whether all cross-section units in panel data analysis are equally affected by a certain shock, sheds light on whether the first generation or the second generation should be chosen in the unit root tests to get reliable results. In this direction, the analyses are given below, respectively, in order to compare the D8 country group and the G8 country group in the context of economic freedom and development. Accordingly, the series were first subjected to the homogeneity test and the cross-section dependency test due to the assumption of cross-section independence between the units. In line with the results obtained, Pesaran (2007) Panel Unit Root test, which is based on the view that the units are not independent, followed by the Westerlund Cointegration test and Dumitrescu-Hurlin Panel Causality test were applied.

4. Findings

The increasing number of observations in panel data analysis causes heterogeneity to be included in the analysis. Heterogeneity, or in other words parameter heterogeneity, depends on

the sample distribution that occurs according to the characteristics of the sample observations. This concept can be defined as the fact that some coefficients or parameters of the model differ for each unit or each time period, or for each unit and each time period (Tüzüntürk, 2007: 5). Failure to take this heterogeneity into account in analyzes causes inconsistent estimates of the parameters of interest (Yerdelen-Tatoğlu, 2016: 7). Homogeneity Test was conducted to eliminate inconsistency in parameter estimates and the results are presented in Table 1:

Table 1: Homogeneity Test Results

	Tests	t-Statistics	Probability
D8 Countries	Delta Tilde	9.364	0.000*
	Delta Tilde- Adj.	10.157	0.000*
G8 Countries	Delta Tilde	10.518	0.000*
	Delta Tilde- Adj.	11.408	0.000*

Note: * shows that the coefficients are not homogeneous at the 1% significance level.

Depending on the results of the Homogeneity Test, it was concluded that the “ Δ ” and “ Δadj ” test statistics were significant at the 1% significance level, that is, the slope coefficient for the variables was heterogeneous. This result is important for the test statistics to be considered in the Westerlund Cointegration Test results in the next part of the study.

Among the tests used for inter-unit correlation, the most used test is Pesaran's test. However, in cases where the number of time is higher than the number of units, tests such as Friedman and Frees are used (Yerdelen-Tatoğlu, 2016: 229). For this reason, the study tried to determine whether there was a correlation relationship between the cross-sectional units forming the panel by using Pesaran, Friedman and Frees tests, and the results are presented in Table 2:

Table 2: Cross Section Dependency Test Results

	Tests	Statistic	Prob.	Q Distribution Critical Values
D8 Countries	Pesaran Test	17.431	0.0000*	0.1294 to 0.10
	Friedman Test	115.057	0.0000*	0.1695 to 0.05
	Frees Test	4.102		0.2468 to 0.01
G8 Countries	Pesaran Test	21.985	0.0000*	0.1294 to 0.10
	Friedman Test	141.493	0.0000*	0.1695 to 0.05
	Frees Test	6.386		0.2468 to 0.01

Note: * shows that a cross-sectional dependence at the 1% significance level.

Table 2 below shows the Pesaran, Friedman and Frees Cross-Section Dependency test results for both country groups. Accordingly, if the significance value is less than 5% in the Pesaran and Friedman tests, the basic hypothesis of "H₀: There is no cross-sectional dependence" is rejected, and the alternative hypothesis of "H_a: There is a cross-sectional dependence" is valid. In the Frees test, if the test statistic is greater than the critical value at the 5% level, the H₀ hypothesis is again rejected and the alternative hypothesis is valid. Therefore, all three tests indicate cross-sectional dependence between the variables. For this reason, Pesaran (2007) Panel Unit Root test (CIPS), one of the second-generation unit root tests, was applied and the results are given in Table 3 and Table 4 below:

Table 3: CIPS Unit Root Test Results for D8 Countries

	Variables	Steady Z [t-bar]	Steady Significance Value	Steady and Trend Z [t-bar]	Steady and Trend Significance Value
Level	HDI	-0.636	0.262	-0.166	0.434
	EFI	-0.275	0.392	-0.760	0.223
1. Difference	HDI	-6.541	0.000	-5.241	0.000*
	EFI	-6.052	0.000	-5.523	0.000*

Note: * shows that the series are stationary at the 1% significance level.

Table 4: CIPS Unit Root Test Results for G8 Countries

	Variables	Steady Z [t-bar]	Steady Significance Value	Steady and Trend Z [t-bar]	Steady and Trend Significance Value
Level	HDI	-1.280	0.100	0.105	0.542
	EFI	-0.410	0.341	1.777	0.962
1. Difference	HDI	-4.740	0.000*	-3.017	0.001*
	EFI	-5.189	0.000*	-5.105	0.000*

Note: * shows that the series are stationary at the 1% significance level.

Considering the level values of the variables in both country groups within the scope of the study, the "H₀: There is no unit root" hypothesis was rejected for all series and first difference values were calculated. Accordingly, the null hypothesis "H₀: There is no unit root" is accepted in the first differences of the variables, and it has been determined that the first difference values are stationary at the 1% significance level, that is, I (1). After it was determined by the CIPS test that the series were not stationary at their level values, the Westerlund Cointegration Test, which takes cross-sectional dependence into consideration, was performed and the results are given in Table 5 below:

Table 5: Westerlund Cointegration Test Results

	Test Stat.	Value	Z-value	p-value	Robust p-value*
D8 Countries	Gt	-1.496	3.029	0.999	0.940
	Ga	-4.696	3.043	0.999	0.870
	Pt	-4.078	2.168	0.985	0.780
	Pa	-4.496	2.046	0.980	0.740
G8 Countries	Gt	-2.124	0.845	0.801	0.590
	Ga	-6.536	2.277	0.989	0.390
	Pt	-5.880	0.108	0.543	0.410
	Pa	-6.383	1.176	0.880	0.390

Note: * Shows the probabilities of the Bootstrap value obtained with 100 samples.

When evaluating test statistical results, they are divided into two groups according to the assumption of homogeneity and heterogeneity. When there is an assumption of homogeneity, evaluation is made with Pt and Pa panel test statistics of all horizontal section units. Under the assumption of heterogeneity, the results are evaluated with Gt and Ga group test statistics (Aytun and Akin, 2014: 80). Looking at the homogeneity test results in Table 1, heterogeneity was detected and therefore Gt and Ga group test statistics were taken into account. Accordingly, it was concluded that there was no cointegrated relationship between the series at the 1% significance level.

For the purpose of the study, the method developed by Dumitrescu and Hurlin (2012) was used to test the existence of a causal relationship between the series. The advantages of this method are; It can take into account both cross-sectional dependency and heterogeneity among the countries forming the panel, can be used when the time dimension is larger than the cross-sectional dimension (N), and can produce effective results in unbalanced panel data sets (Dumitrescu and Hurlin, 2012). Another feature of the Dumitrescu and Hurlin test is that it can analyze both in the presence and absence of a cointegrated relationship. For this reason, in this data set where there is no cointegrated relationship, the Dumitrescu-Hurlin panel causality test was used for causality analysis and the results are given in Table 6 and Table 7 below.

As can be seen in Table 6, there is a panel causality relationship from the EFI to the HDI at the 1% significance level and from the HDI to the EFI at the 1% significance level in D8 countries. That is, the basic hypothesis was rejected. If we look at Table 7, while there is a panel causality

relationship from HDI to EFI at 1% significance level in G8 countries, there is no panel causality relationship from HDI to EFI.

Table 6: Panel Causality Test Results for D8 Countries

	W Stat.	Z-bar Stat.	Significance value	Decision
EFI is not causal of HDI	3.8964	2.6819	0.0073	Economic Freedom \Rightarrow Development
HDI is not causal of EFI	3.0921	4.1841	0.0000	Development \Rightarrow Economic Freedom

Table 7: Panel Causality Test Results for G8 Countries

	W Stat.	Z-bar Stat.	Significance value	Decision
EFI is not causal of HDI	0.7532	-0.4937	0.6215	Economic Freedom \nRightarrow Development
HDI is not causal of EFI	6.9397	4.5492	0.0000	Development \Rightarrow Economic Freedom

5. Conclusion

Development is one of the main goals for every developed or developing country. Political, social and economic institutional structures of countries can move them to different points in the development process. While countries that have achieved their economic development and growth aim to ensure continuity in development, developing countries are constantly making arrangements in their economies in order to realize their economic growth and development.

The effect of economic freedoms on economic growth in liberal economies, which consider private property, freedom of enterprise, national and international free trade and competition as a basis, has been widely researched in the literature. However, economic growth becomes meaningful as long as it serves development. Therefore, it is of great importance to investigate the relationship between economic freedoms, which are the indicators of an institutional structure, and development. For this reason, the causality relationship between economic freedoms and development for the D8 and G8 countries with the annual data for the 2000-2019 periods was examined in the study. Analysis results show that; while economic freedoms are effective on development in D8 countries, development also affects economic freedoms. On the other hand, development affects economic freedoms in G8 countries, but economic freedoms have no effect on development.

While Sen (2004) evaluates economic freedom in two ways as a goal and a tool, he emphasizes that the expansion of freedom is a means of development, and at the same time, one of the ultimate goals of development is the expansion of freedom. Looking at the results, the interaction between economic freedoms and development in D8 countries confirms the statements of Sen (2004). These results are not surprising in developing countries such as the D8 country group. However, the results obtained for the G8 countries show that the further increase in economic freedoms does not affect development in this country group with high development levels. Therefore, it can be said that the current development levels of countries are important in terms of the relationship between economic freedom and development, and that the relationship between economic freedom and development differs according to income groups. The results of the analysis can be interpreted as policy changes to ensure economic freedom are more important for D8 countries that strive for development. In addition, the results show that there are differences in the results for country groups and that economic freedoms are needed more on the path to development in D8 countries. In G8 countries, instead of focusing on policies that will increase economic freedoms in order to increase development, it may be more beneficial to increase the understanding of the social state with different policies. Thus, the increasing level of development will also have an increasing effect on economic freedom.

The results show that in policy recommendations for countries, attention should be paid to the development level of the countries, and the same institutional arrangements may not yield the same results always and everywhere. Nevertheless, in order to increase the level of development in D8 countries thanks to economic freedom, it is important to prioritize measures and policies that will help the liberalization of international trade, as well as regulations that strengthen the legal structure, regulations that will ensure that credit and labor markets operate more efficiently.

The results obtained from the study were limited to the years 2000-2019 due to the limitation of available data. However, it is thought that more comprehensive results can be obtained in future studies with a larger database.

References

- Aixalá, J. and Fabro, G. (2009). Economic Freedom, Civil Liberties, Political Rights and Growth: A Causality Analysis. *Spanish Economic Review*, 11(3), 165-178.
- Akalın, G. (2002). Türkiye’de Piyasa Ekonomisine Geçiş Süreci ve Ekonomik Kriz. *TİSK*, 215.
- Akhter, S. H. (2004). Is globalization What It’s Cracked Up to Be? Economic Freedom, Corruption, and Human Development. *Journal of World Business*, 39(3), 283-295.
- Aytun, C. and Akın, C. S. (2014). OECD Ülkelerinde Telekomünikasyon Altyapısı ve Ekonomik Büyüme: Yatay Kesit Bağımlı Heterojen Panel Nedensellik Analizi. *İktisat, İşletme ve Finans*, 29(340), 69-94.
- Azman-Saini, W. N. W., Baharumshah, A. Z. and Law, S. H. (2010). Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Economic Growth: International Evidence. *Economic Modelling*, 27(5), 1079-1089.
- Belasen, A. R. and Hafer, R. W. (2012). Well-Being and Economic Freedom: Evidence from the States. *Intelligence*, 40, 306-316.
- Bjørnskov, C. and Foss, N. J. (2008). Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross-Country Evidence. *Public Choice*, 134(3), 307-328.
- Cole, J. (2003). The Contribution of Economic Freedom to World Economic Growth: 1980–99. *The Cato journal*, 23, 189-198.
- Declaration on the Right to Development. (1986). United Nations.: <https://www.ohchr.org/EN/ProfessionalInterest/Pages/RightToDevelopment.aspx>.
- Dumitrescu, E. I. and Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Easterlin, R. A. and Sawangfa, O. (2010). Happiness and Economic Growth: Does the Cross Section Predict Time Trends? Evidence from Developing Countries. *International Differences in Well-Being*, 166-216.
- Efeoğlu, R. (2021). İnsani Gelişmenin Ekonomik ve Politik Belirleyicileri: Panel Sıralı Nitel Tercih Analizi. *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), 911-923.
- Esposito, A. G. and Zaleski, P. A. (1999). Economic Freedom and the Quality of Life: An Empirical Analysis. *Constitutional Political Economy*, 10, 185–197.
- Farhadi, M., Islam, M. R. and Moslehi, S. (2015). Economic Freedom and Productivity Growth in Resource-Rich Economies. *World Development*, 72, 109-126.
- Feldmann, H. (2017). Economic Freedom and Human Capital Investment. *Journal of Institutional Economics*, 13(2),
- Geray, U. (1991). Ekonomi. İ.Ü. Orman Fakültesi Yayınları, 3633: İstanbul.

- Graafand, J. and Compen, B. (2015). Economic Freedom and Life Satisfaction: Mediation by Income Per Capita and Generalized Trust. *Journal Happiness Studies*, 16(3), 789-810.
- Gwartney, J. and Lawson, R. (2004). *Economic Freedom of the World: 2004 Annual Report*. Vancouver, BC: Fraser Institute.
- Hall, J. C., Sobel, R. S. and Crowley, G. R. (2010). Institutions, Capital, and Growth. *Southern Economic Journal*, 77(2), 385-405.
- Justesen, M. K. (2008). The Effect of Economic Freedom on Growth Revisited: New Evidence on Causality from a Panel of Countries 1970-1999. *European Journal of Political Economy*, 24(3), 642-660.
- Kar, M. and Taban, S. (2014). *Kalkınma Ekonomisi*. 1. Basım, Ekin Yayınevi: Bursa.
- King, E. M., Montenegro, C. E. and Orazem, P. F. (2012). Economic Freedom, Human Rights, and the Returns to Human Capital: An Evaluation of the Schultz Hypothesis. *Economic Development and Cultural Change*, 61(1), 39-72.
- Maxwell, S. (1999). *The Meaning and Measurement of Poverty*. ODI Poverty Briefing. London, Overseas Development Institute.
- Miller, T., Kim, A. B., Roberts, J. M. and Tyrrell, P. (2022). *Index of Economic Freedom 2022*. The Heritage Foundation, Washington.
- Murphy, R. H. (2016). Economic Freedom of North America at State Borders. *Journal of Institutional Economics*, 12(4), 885-893.
- Nerlova, M. and Balestra, P. (1992). Formulation and Estimation of Econometric Models for Panel Data. *In The Econometrics of Panel Data*, 3-18.
- Nikolaev, B. (2014). Economic Freedom and Quality of Life: Evidence from the OECD's Your Better Life Index. *Journal of Private Enterprise*, 29(3), 61-96.
- Nyström, K. (2008). The Institutions of Economic Freedom and Entrepreneurship: Evidence from Panel Data. *Public Choice*, 136(3), 269-282.
- Pérez, H. J. G., Ortega, M.V. and Díaz, M.C.C. (2019). Economic Growth Model in Developing Economies. *Journal of Physics: Conference Series*, 1388 012033: 1-6.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Sen, A. (2004). *Özgürlükle Kalkınma*. (Y. Alogan, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Spruk, R. and Kešeljević, A. (2018). Economic Freedom and Growth Across German Districts. *Journal of Institutional Economics*, 14(4), 739-765.
- Stroup, M. D. (2007). Economic Freedom, Democracy, and the Quality of Life. *World Development*, 35(1), 52-66.
- Turgut, N. (1997). Sürdürülebilir Kalkınmanın Sağlanmasında Katılımın Rolü. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. 52(01), 701-715.
- Tüzüntürk, S. (2007). Panel Veri Modellerinin Tahmininde Parametre Homojenliğinin Önemi: Geleneksel Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, C, 21, 2.
- UNDP. (2014). *2014 Human Development Report*. New York: UN Publishing.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2016). *Panel Veri Ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayınları.



MODERN ORGANİZASYONLARIN KARANLIK TARAFI: HUBRİS SENDROMU ÇALIŞMALARININ BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

Hande Gülnihal GÜMÜŞ¹

Öz

Hubris sendromu, bireylerin eleştirileri görmezden gelmesine, başkalarının tavsiyelerini dikkate almamasına ve sağlıksız kararlar almasına sebep olmaktadır. Bu durum çalışma ortamını negatif yönde etkilerken çalışanların moralinin düşmesine, stres seviyelerinin artmasına ve üretkenliğin azalmasına yol açmaktadır. Bu araştırmada, hubris sendromu değişkenine ilişkin uluslararası yazında 1995-2024 yılları arasında yayınlanmış 140 çalışma incelenmiştir. Bu amaçla çeşitli veri tabanları (ScienceDirect, Scopus, Sage Journal, Springer Link, Wiley Online Library) taranarak başlığında "hubris", "hubristic" ve "hubris syndrome" kavramı geçen çalışmalar değerlendirmeye alınmıştır. Veri tabanlarında yapılan incelemeler sonucunda, 140 çalışma Maxquda 2024 nitel veri analizi programına aktararak gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda, çalışmalarda en sık kullanılan anahtar kelimeler hubris, leadership, CEO hubris, hubristic pride, leadership behaviors olarak tespit edilmiştir. Sonuçlarda araştırma kapsamına alınan çalışmaların veri toplama tekniği, araştırma yöntemleri, kavramla birlikte kullanılan değişkenler, araştırma yaklaşımları gibi alanları ele alarak gelecek çalışmalara yardımcı olması ve yol göstermesi amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hubris Sendromu, Modern Organizasyon, Bibliyometrik Analiz

JEL Sınıflandırması: M10, M12, M19

THE DARK SIDE OF MODERN ORGANIZATIONS: BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF HUBRIS SYNDROME STUDIES

Abstract

Hubris syndrome causes individuals to ignore criticism, disregard the advice of others and make unhealthy decisions. This situation negatively affects the work environment and leads to low employee morale, increased stress levels and decreased productivity. In this study, 140 studies published between 1995 and 2024 in the international literature on the hubris syndrome variable were analyzed. For this purpose, various databases (ScienceDirect, Scopus, Sage Journal, Springer Link, Wiley Online Library) were searched and studies with the terms "hubris", "hubristic" and "hubris syndrome" in their titles were evaluated. As a result of the examinations in the databases, 140 studies were transferred to the Maxquda 2024 qualitative data analysis program. As a result of the research, the most frequently used keywords in the studies were identified as hubris, leadership, CEO Hubris, hubristic pride, leadership behaviors. In the results, it is aimed to help and guide future studies by addressing areas such as data collection technique, research methods, variables used with the concept, research approaches.

Keywords: Hubris Syndrome, Modern Organization, Bibliometric Analysis

JEL Classification: M10, M12, M19

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Esenyurt Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, handegumus@esenyurt.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0764-7988

1. Giriş

Modern Organizasyonlar, karmaşık ve dinamik yapılarıyla birlikte çeşitli yönetim ve liderlik zorluklarına sahiptir. Liderlik, değişen iş ortamlarında etkili yönetim ve liderlik becerilerinin gerekliliğiyle ön plana çıkmaktadır (Reunanen ve Kaitonen, 2017: 252-253). Hubris kavramı, aşırı özgüvenden kaynaklanan ve bir kişinin ahlaki sınırları aşarak hareket etmesi durumunu ifade etmektedir (Lu, 2015:122). Başka bir şekilde ise hubris sendromu, bir kişinin aşırı yüceltiildiği ve karşısındakini küçümselediği sağlıklı bir ilişki dinamiğinde, yüceltilen kişinin kibirli davranışlar sergilemesi olarak tanımlanabilir (Gökkaya ve Şenol, 2021:461). Bu durum liderlerin gerçek yetenek ve başarılarını abartmalarına ve başkalarını küçümsemelerine yol açmaktadır. Hubris sendromu, organizasyonlarda krizlere, başarısızlıklara ve etik ihlallere neden olmaktadır.

Antik Yunan kültüründe Hubris olarak bilinen kavram, kendini beğenme, aşırı gurur ve güç zehirlenmesi gibi unsurları içermektedir. Bu kavram bir sendrom olarak ilk kez 2009'da Psikiyatrist David Owen ve Jonathan Davidson tarafından kaleme alınan bir makalede "güç zehirlenmesi" olarak tanımlanmıştır (Akgül ve Uslu, 2021:1217).

Kibirli yöneticiler aşırı özgüvenli, stratejik kararlar alabilen ve başkalarının tavsiyelerini ve eleştirilerini küçümseyen kişilerdir. Bu durum onları aşırı riskli kararlar almaya ve olumsuz sonuçlar doğurabilecek hatalar yapmaya yönlendirmektedir. Hubristik liderlik, ilişki ve durumsal bir olgu olup tüm liderlerin potansiyel olarak risk aldığı bir süreç olarak yerini almaktadır. Liderlerin kibri sadece güç sahibi liderleri değil, aynı zamanda onların yönettiği organizasyonların da çöküşüne yol açmaktadır (Sadler-Smith vd., 2019:9-10). Hubris sendromu işletmelerde sıkça görülen ve genellikle liderin aşırı özgüven, gurur ve başkalarını küçümseme duyguları ile ifade edilen bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır.

Lider ve yöneticilerde görülen hubris sendromu kişinin objektif gerçekliği görmezden gelmesi, başkalarının düşüncelerine ve eleştirilerine kapatması gibi davranışlarla ortaya çıkmaktadır. Kibirli çalışanlar, işletmelerde sosyal ilişkileri olumsuz etkileyen ve kötü performans sergileyen bireylerdir. Kibir gösteren çalışanlar iş ortamında iletişimin negatif yönde seyretmesine neden olan ve organizasyonlar için ciddi sorunlara yol açabilecek çalışanlardır. Bu yüzden kibir, genellikle düşük bilişsel yetenekler, zayıf iş performansı, liderlik hataları ve azalan üretkenlik gibi olumsuz bireysel ve kurumsal sonuçlarla ilişkilendirilmektedir (Kaçay vd., 2021: 1064).

Hubris sendromuna sahip bireyler empati kurma yeteneğinden yoksun şefkat gösterme konusunda zayıf ve sürekli bir tatminsizlik içerisindedirler. Kişisel ilişkilerinde herhangi bir duygusal bağ kurmadan veya açıklama yapmadan ilişkileri sonlandırmaktan çekinmezler. Bu kişiler, duygusal olarak sevgi ve merhamet hislerini kaybetmişlerdir. Ayrıca söz konusu kişiler empati geliştiremez, şefkat gösteremez ve tatmin edilemeyen bir doyumsuzluk içerisindedirler. Kişisel ilişkilerinde duygusal çöküntü hissetmeden karşı tarafı herhangi bir açıklama yapmaksızın sonlandırmaktan kaçınmazlar (Yıldırım, 2020:71). Bu durumda yalnızlaşırlar, toplumdan uzaklaşırlar ve güven bunalımı içerisine girerler.

Bu çalışmada, uluslararası literatürdeki hubris sendromu çalışmalarının yıllara göre dağılımı analiz edilecektir. Ayrıca bu kavramın incelendiği çalışmaların türü belirlenerek hangi araştırma yöntemleri ile analiz edildiği ve söz konusu kavramın ilişkili olduğu diğer kavramlar ve bu ilişkilerin hangi anahtar kelimelerle ifade edildiği çalışmanın kapsamına dahil edilmiştir. Çalışma, hubris sendromu ile ilgili araştırma yaklaşımlarının ve kullanılan veri toplama tekniklerinin dağılımını da ele alarak bu alanda etkili yöntemlerin belirlenmesine yönelik katkılar sunmayı amaçlamaktadır. Özellikle hubris sendromunun modern organizasyonlar üzerindeki olumsuz etkilerini azaltabilmek için, bu sendromun daha iyi anlaşılması ve etkin bir şekilde yönetilmesi gerekmektedir. Bu nedenle çalışmanın teorik alt yapısı ve söz konusu kavramla ilgili uluslararası araştırmaların analizi hubris sendromunun modern organizasyonlar üzerindeki etkilerini anlamamıza yardımcı olacaktır.

2. Hubris Sendromu Kavramı ve Etkileri

Hırs, gurur, kendini beğenme gibi duygular, insanın başarıya ulaşmasını teşvik edebilir ve özsaygısını artırabilir. Ancak, bu duyguların aşırılığı bireyin kibirli, bencil veya başkalarını önemsemeyen davranışlara yol açabilmektedir. Özellikle bu duyguların ölçüyü aştığı durumlarda bireyin hem kendi sağlığına hem de çevresine zarar verebileceği sonuçlar ortaya çıkmaktadır (Özgüzel ve Taş, 2016:120). Hubris sendromu güç ile bağlantılı bir kavramdır. Güç kullanımı ile birlikte kişi kendini aşırı güçlü, dokunulmaz veya haklı hissedebilmektedir. Bu durum bireyin eleştiriye kapalı hale gelmesine yol açmaktadır. Özellikle uzun süreli güç kullanımı, hubris sendromu semptomlarını artırabilir ve bu semptomlar genellikle güç kullanımı sona erdiğinde azalmaktadır. Ancak bu sendromun gelişmesi ve şiddeti kişiden kişiye göre değişmektedir. Bireyler alçak gönüllülüğünü korumak, eleştiriye açık olmak ve mizah anlayışını geliştirmek gibi özelliklere sahip oldukları için hubris sendromuna karşı daha dirençli olabilmektedirler (Owen, 2008:428).

Liderlerin hubristik davranışlar sergilemesi, liderlik pozisyonlarının karanlık yönlerini ortaya çıkarmaktadır. Araştırmalar liderlerin kibirini artıran faktörler arasında genellikle güç, başarı ve özgüvenin öne çıktığını göstermektedir (Uçkun vd.,2022:711-712). Hubristik liderler aşırı özgüvenden dolayı mantıksız kararlar alabilirler ve diğer insanları hor görebilir, kendilerini ise üstün gördükleri için bu davranış bozukluklarını sergileyebilirler (Hayward ve Hambrick, 1997:106-107). Hubris sendromunda birey genellikle iktidar aracılığı ile kendi imajını yükseltmeye odaklanmaktadır. Kendisini övmek ve kendisini kutsal bir misyonla görevlendirilmiş bir kişi olarak göstermek için çaba harcamaktadırlar. Kişisel imajının korunmasına aşırı önem göstermektedir. Bu nedenle kendini yüce bir kişilik olarak sunmaktadır. Aynı zamanda ulus, organizasyon, işletme veya ülke gibi büyük yapıları içselleştirerek konuşur ve diğerlerini küçümsemektedir (Uysal ve Çelik, 2018:105).

Hubris sendromunun belirtileri; gücü kendini yüceltmenin bir aracı olarak kullanmak, aşırı özgüven sergilemek, başkalarını küçümsemek, huzursuzca ve dikkatsizce hareket etmektir. Bu durum genellikle kişinin gücü ve pozisyonu kullanarak kendini daha üstün görmesine neden olmaktadır (Rodgers, 2011:1). Bu sendromun diğer bir belirtisi ise huzursuzca ve dikkatsiz davranmaktır. Kişi kendi gücüne ve başarılarına o kadar güvenir ki risk almadan ve sonuçları düşünmeden hareket etme eğilimindedir. Bu belirtiler bir araya geldiğinde, hubris sendromu kişinin ilişkilerinde ve karar alma süreçlerinde ciddi sonuçlara yol açmaktadır (Owen ve Davidson, 2009:1397-1398).

Kibir, siyasi, askeri ve iş dünyası liderleri için mesleki bir tehlike olarak tanımlanmaktadır. Hubris sendromu, muhtemelen daha önce herhangi bir psikiyatrik hastalık öyküsü olmayan bireylerin, kendilerini önemli güç pozisyonlarında bulduklarında geliştirdikleri edinilmiş bir kişilik bozukluğudur. Genel olarak kibir, alçakgönüllü eksikliği, güç sarhoşluğu duygusuyla ilişkilendirilmektedir (Claxton vd., 2015:60). Yöneticilik pozisyonunun cazibesi ve gücü, bir yöneticinin "güç zehirlenmesi" olarak bilinen yönetsel patolojiye kapılmasına yol açmaktadır. Güç zehirlenmesi, yöneticilerin yetkilerini kötüye kullanması, kendilerini başkalarından üstün görmesi ve bu nedenle tavır ve davranışlarında olumsuz değişiklikler yaşaması olarak tanımlanmaktadır (Erdem ve Yılmaz, 2021:512). İş dünyasında kibir hipotezi ilk kez Roll (1986) tarafından şirket birleşmeleri ve satın almaları üzerine yapılan bir çalışmada ortaya atılmıştır. Söz konusu çalışmada teklif veren firma yöneticilerinin hedef firmaların değerini değerlendirirken hata yaptıklarını yine de satın almaları ve bu değerlemelerin doğru olduğuna dair bir varsayım ile ilerlemeleri, ancak bunun sonucunda hedefleri için çok fazla ödeme yapmalarına neden olduğu öne sürülmüştür (Roll, 1986:197).

İnsanların davranışları, hayatlarındaki değişimlere paralel olarak çeşitli değişiklikler göstermektedir. Özellikle güç ve iktidar bazı davranışlarda belirgin değişikliklere yol açmaktadır. Hubris sendromunda anti-sosyal ve histriyonik (davranışsal, aşırı duygusal vs.) şeklinde üç kişilik bozukluğu öne çıkmaktadır. Narsistik, anti sosyal ve histriyonik kişilik bozukluklarını içeren durumlarda, 14 belirleyici davranışından 7'si, narsistik kişilik bozukluğu kriterlerini yansıtmaktadır.

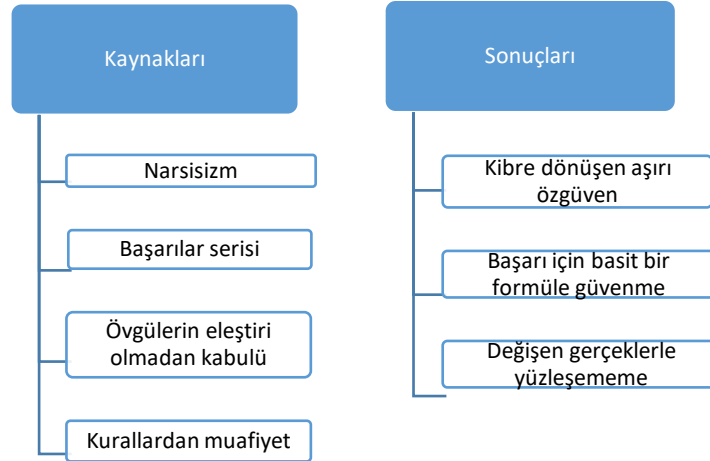
İnsan egosu, güç kazanıldığında narsizme doğru eğilim göstermektedir. Bu durum liderlik pozisyonunda bulunan kişilerde güç, otorite, politika, kriz ve savaş gibi etkenlerin ekstra baskıları ile daha da artmaktadır. Böylelikle liderin kibre karşı savunma mekanizmasını zayıflatmaktadır (Özgüzel ve Taş, 2016:127).

Tablo 1: Hubristik Davranış Özellikleri

Hubris Sendromuna Sahip Bireylerin Özellikleri
Dünyayı, yaklaşılması gereken sorunların olduğu bir yer olarak değil, öncelikle güç kullanabilecekleri ve zafer arayabilecekleri bir arena olarak görmeye yönelik narsistik bir eğilim gösterir.
Kendilerini iyi bir şekilde gösterme eğiliminde olan ve imajını geliştirecek durumlarda bulunmak. İmajı ve görüntüsü ile ilgili aşırı bir endişe içindedir.
Yaptıklarını yücelterek anlatma.
Kendi yargılarına aşırı güven duymak ve başkalarının tavsiye ve eleştirilerini küçümsemek.
Kişisel olarak ulaşabileceklerine dair kendi yeteneklerine duyduğu aşırı inanç ve abartılı özgüven.
Her şekilde haklı olduğuna dair sarsılmaz bir inanç taşır.
Huzursuz, aceleci, pervasız ve düşünmeden hareket eder.
Aşırı kibri yüzünden işlerin ters gidebileceği ihtimalinden yoksun uygulamalar yaparak kibrinden kaynaklanan bir yetersizlik gösterir.
Yaptığı şeylerin sonuç ve maliyetlerinden kaçınmak için uygulamalarını dürüstlük, namus ve doğruluk gibi ahlaki bir zemine dayandırmaya çalışır.

Kaynak: (Uysal ve Çelik, 2018:107).

Şekil 1: Hubris Sendromunun Kaynakları ve Etkileri



Kaynak: (Kroll vd.,2000:119).

Şekil 1'de gösterildiği gibi kibrin dört kaynağı vardır. Narsistik kişilik özellikleri, narsizmi besleyen başarılar dizisi, özellikle medya tarafından yapılan övgülerle güçlenen körü körüne inanç ve kuralları ihlal etmenin cezasız kalması olarak ifade edilmektedir (Kroll vd.,2000:119). Çalışma ortamında en üst düzey verimlilik ve uyumun sağlanması yönetici ve çalışanların etkili bir işbirliği içinde olmalarına bağlıdır. Bu liderlerin sahip oldukları güç kaynaklarını etkili şekilde kullanarak takipçilerini yönlendirmeleri ile mümkün olmaktadır. Aynı zamanda başarı kavramı da örgütler için kritik bir öneme sahiptir. Başarı, yöneticilerin takipçilerini etkileyebilme yeteneği ile ilişkilendirilir ve onları istenilen davranışları sergileyebilme becerisine dayanmaktadır (Erdeveciler, 2021:28).

Kibrin bilişsel ve davranışsal boyutunu inceleyen Tablo 2'de uygulamada yönetici kibrinin teşhisi için bir çerçevedir. Ek olarak, başarılı liderlerin çekicilik, karizma, risk alma eğilimi, özgüven gibi karakteristik özellikleri, yönetici kibrinin gelişmesine yol açabilir. Yaş, hizmet süresi ve işletmenin kurucusu olmak gibi yönetici özellikleri de hubris sendromunun gelişmesine etki etmektedir. Kibirli davranış olarak gösterilebilecek unsurlar bireysel bir liderin başarısına duyulan inançtan doğmaktadır. Başarı arttıkça kişinin başarıya gerçek katkısı ne olursa olsun inançları daha baskın

hale gelmektedir. Bu ortamda liderler zamanla yeteneklerine, liderliklerinin etkinliğine ve kararlarının doğruluğuna dair güçlü bir özgüven geliştirmektedir. Ancak bu süreçte gerçeklikten kopma ve özeleştirme yapma kapasitelerini kaybetmektedirler (Zeitoun vd., 2019:5-6).

Tablo 2: Yönetici Kibrinin Çerçevesi

Bağlam	Kapsam	Bilişsel Yönler	Davranışsal Yönler
Güç		Görkemli bir benlik duygusuna sahiptir.	Üstünlük ifadelerinin kullanımı
	Benlikle İlişki	Kendi yeteneklerini, gücünü ve başarı olasılığını abartarak değerlendirir.	Haksız yere büyük projeler, kötü kararlar
		Kendini eşsiz ve ebedi olarak şirket yönetmeye layık gören bir kişi	Güç birikimi, pozisyondan çıkarılmayı kabul etmeme
	Başkaları ile İlişki	Kendini insan topluluğunun üstünde görmek	Korku, şiddet ve tehdit yöntemleri ile yönetme; öneri veya eleştiriyi reddetme
	Dünya ile İlişki	Kendini yasaların ve tanrıların üstünde görmek	Dolandırıcılık, kuralların ve yasaların manipülasyonu, yetkililere karşı küçümseme

Kaynak: (Sarpong vd., 2019:389).

Hubris sendromu, psikoloji ve psikiyatri açısından patolojik bir durum olarak değerlendirilmektedir. Bu sendrom, narsisizm, megalomanlık, psikopati, büyüklük sanrısı gibi kavramlarla tanımlanan bir anti-sosyal kişilik bozukluğu olarak karşımıza çıkmaktadır (Aktan, 2024:5). Kibir, liderlerin sınırlılıklarını görmelerini engelleyerek, yeteneklerini, performanslarını ve başarı olasılıklarını abartmalarına ve büyük riskler almalarına yol açmaktadır. Bu durum örgüt liderlerinin özgüven ve kibrinin artması ile birlikte, paydaşların zararlarının çoğalmasına neden olmaktadır. Kibir, işletmelerin karşı karşıya kaldığı riskleri tanımlama, değerlendirme ve bu risklere tepki verme şekillerini etkileyen bir yönetim tutumunu oluşturmaktadır. Bunun neticesinde liderlerin verdikleri kararların doğruluğundan tereddüt etmeden inanmalarına sebep olmaktadır. Aynı zamanda, bu sendromun etkisi liderlerin kanunlara, kurallara, etik dışı davranışlara ve sözleşmelere uymalarını daha da güçleştirmektedir (Esen, 2020:301).

Hubris sendromu işletme süreçlerini etkileyerek işletmenin başarısını ve geleceğini olumsuz yönde şekillendirmektedir. İşletmelerde lider veya yöneticiler tarafından yaşanan kibir, bir takım olumsuz sonuçları da beraberinde getirmektedir. Bunlar arasında; tüketici gereksinimlerinin ihmal edilmesi, aşırı üretim, ürünlerin baskı ile pazarlanması gibi durumlara yol açmaktadır. Kibir, otomobil üreticisi firmaların fazla üretim yapması, satış noktalarına müşterilerin talep ettiği otomobilleri sunmamasına ayrıca ürünleri gereğinden fazla satış teşvikleri ile pazarlamaya yönelik çabalara sebep olmaktadır (Bozacı vd., 2018:208).

3. Modern Organizasyon Yapılarının Karanlık Yüzü

Yönetim ve organizasyona modernleştirme yaklaşımları, 1950'li ve 1960'lı yıllarda modern yönetim düşüncesine neoklasik yaklaşıma paralel olarak tanıtıldı. Bu yaklaşımın altında yatan hareketler "sistematik yaklaşım ve durumsal yaklaşım"dır. Klasik ve neoklasik yönetim teorileri örgütü kapalı bir sistem olarak ele alırken, modern yönetim teorisi örgütü çevresi ile etkileşim halinde olan açık bir sistem olarak ele almaktadır. Modern organizasyon teorisi çerçevesinde beklenmedik durum ve sistemine kısaca bakacak olursak; Sistem temelli yaklaşımda örgüt, birbirine bağlı birçok alt sistemden oluşan ve çevresi ile girdi-çıkıtı ilişkisi olan açık bir sistem olarak tasarlanır. Sistem yaklaşımı ise örgütü bir bütün olarak ele alır (Tsoukas ve Chia, 2002:567). Sistem temelli yaklaşımda yönetim, örgütün çevresine uyumunu sağlayan ve alt sistemler arasındaki ilişkileri düzenleyen alt sistemlerden biridir. Sistem yaklaşımının diğer yaklaşımlardan en büyük farklarından biri organizasyonu açık bir sistem olarak çerçevelemesidir. Sistem, düzenli olarak etkileşimde bulunan ve birbirine bağımlı öğelerden oluşan bir bütündür (Kara ve Çavuş, 2014:475-476).

Modern organizasyon rasyonelliğe dayandığı için bürokrasiyi bir organizasyon biçimi olarak oluşturmuş, çalışan ile yönetici arasına işlevsel sınırlar getirmiş ve bireysel kontrolü ön plana çıkarmıştır. Ayrıca bürokratikleşmenin bir sonucu olarak modern örgütlerde bireyin rolüne uyum sağlaması önemlidir. Modern örgütler Weberci bürokrasi modeline göre modellendiğinden modern örgütlerin genel özellikleri; İş faaliyetlerini açıkça tanımlanmış kurallara bağlamak hiyerarşi, işin basitleştirilmesi, iş bölümü, özel beceriler ve erdemler yaratır. Bu yönüyle diğer organizasyon modellerinden tutarlılık, düzenlilik ve rasyonellik açısından farklılık göstermektedir (Man ve Yılmaz, 2020: 148). Günümüzde bilgi teknolojisi ve rekabetin hızla gelişmesi, örgütleri hiyerarşik, mekanik ve merkezi geleneksel yapılardan basit, yatay, organik ve çok merkezli modern yapılara doğru değiştirmektedir (Cindiloğlu vd., 2017:268). Örgütsel yapı; İnsanların iş hayatını ve ilişkilerini düzenlemektedir. Organizasyon yapısı çalışanlara nelerden sorumlu olduklarını, hangi seviyede olduklarını, kime rapor vereceklerini, kiminle çalışacaklarını, hangi yetkilere sahip olduklarını anlatmaktadır. Organizasyonun yapısı şirketin ne kadar hızlı ve esnek hareket edebileceğini belirlemektedir (Aksay, 2015:113). Örgütlerdeki bu değişiklikler, örgütün işleyişinde yer alan süreçlerin doğasını değiştirmekte ve dolayısıyla örgütlerde yeni yapılanma biçimleri ortaya çıkmaktadır. Başka bir deyişle, küreselleşme süreciyle birlikte örgütler pazar hakimiyeti, örgütsel verimlilik ve hizmet kalitesi gibi hedeflerine ulaşmak için örgüt yapılarını dönüştürmektedir (Kanbur, 2008: 389).

Örgütlerde, bir yöneticinin liderlik niteliklerine sahip olması, uzun süre üst düzey pozisyonda kalması ve tüm yetkileri elinde bulundurması, zamanla kendine aşırı güvenme, kendini beğenme ve başkalarının görüşlerini göz ardı etme eğilimlerini artırabilir. Bu tür bir yönetici, karar alma süreçlerinde analiz yapmadan aceleci davranarak ve abartılı bir özgüvenle hareket edebilmektedir. Ayrıca, çevresindeki insanları düşman olarak görme ve her şeyin kendi kontrolü altında olması gerektiği inancına sahip olma riski taşıyabilmektedir (Reyhanoğlu ve Akın,2016:444).

Yönetici ve liderlerin olumsuz kişilik özelliklerinden biri hubristir. Hubris sendromu ise, bireyin kendi yeteneklerine aşırı güven ve gurur ile tanımlanan psikolojik bir durum olmakla birlikte, modern örgütsel yapıların özellikle liderlik bağlamında önemli bir karanlık yönünü temsil etmektedir. Çağdaş örgütlerde yöneticiler genellikle geniş yetki ve karar alma güçlerine sahip olduklarından dolayı hubris sendromu kişide yenilmezlik ve üstünlük hissi ile kendini göstermektedir (Chatterjee ve Hambrick, 2007: 356-357). Hubris sendromuna yakalanan birey elinde bulundurduğu gücü sayesinde astlarına karşı ölçsüz davranışlarda bulunarak bu seviyeyi artırma arzusunda bulunabilmektedir. Hubris sendromu, kibirden kaynaklanan bir sendrom olup, yöneticilerin güçlerini aşırı ve kötüye kullanarak güç zehirlenmesine yol açmaları durumunu ifade etmektedir. Bu sendrom, yöneticilerin astlarına karşı yıkıcı tutum ve davranışlar sergilemelerine neden olmaktadır (Karafakıoğlu ve Fındıklı, 2023:36). Hubris sendromuna sahip bireyler hem organizasyonun başarısını hem de çalışan refahını olumsuz yönde etkileyebilirler. Bu bireyler, mantıklı karar verme süreçlerinden saparak kendilerini diğerlerinden üstün görme eğilimindedirler ve bu tutumları sonucunda çalışanların görüşlerini küçümseyebilirler. Bu yaklaşım, çalışanların önerilerini dikkate almadan onların fikirlerini değersizleştirerek çalışanlar arasında motivasyon eksikliği, artan stres, iş yerinde yabancılaşma ve güvensizlik gibi olumsuz sonuçlara yol açmaktadır (Uçkun vd., 2022:712-713).

Hubris sendromu yaşayan kişiler çalışma ortamında baskı uygulama, itaat bekleme ve disiplini sağlama, korkutma, yeni kurallar koyarak şartları zorlaştırma gibi davranışlar sergileyebilmektedirler. Bu tür tutumlara karşılık olarak, çalışanlar çatışma geliştirme veya işten ayrılma gibi tepkiler gösterebilmektedir (Yıldırım, 2020:74). Kibirli yöneticilerin aşırı güven ve risk alma davranışları, genellikle ihtiyaç duyulan kaynakları ve karşılaşılan belirsizlikleri küçümsemeleri, aynı zamanda problem çözme yeteneklerini ve mevcut kaynakların yeterliliğini abartmaları ile ilişkilidir. Bu küçümseme eğilimi, şirketlerin risk taşıyan araştırma ve geliştirme yatırımları yapma, büyüme ve birleşmeler gerçekleştirme, yönetim kapasitesini aşacak şekilde çeşitlendirme, uygulanması imkansız uluslararası stratejiler belirleme, aşırı borçlanma ve şeffaflığı zayıflatan şüpheli finansal işlemler yapma gibi kurumsal faaliyetlere yansımaktadır (Esen, 2020:303).

4. Metodoloji

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma, son zamanlarda gittikçe önem kazanan Hubris sendromu kavramına ilişkin olarak uluslararası yazında yapılan çalışmaların ele alındığı, 1995-2024 yılları arasında gerçekleştirilmiş 140 çalışmanın bibliyometrik özelliklerini ayrıntılı bir şekilde analiz ederek, aşağıdaki soruların yanıtlarını ortaya koymak amacını taşımaktadır. Ayrıca, ulusal literatürde az sayıda çalışmanın olması alandaki boşlukların belirlenmesi ile beraber gelecek araştırmalara katkı sağlaması çalışmanın bir diğer amacı olarak karşımıza çıkmaktadır.

- Hubris sendromu kavramı ile ilgili yapılan çalışmaların yıllara göre dağılımı nasıldır?
- Hubris sendromu kavramının incelendiği çalışmaların türü nedir?
- Hubris sendromu kavramı hangi araştırma yöntemleri ile analiz edilmiştir?
- Hubris sendromu kavramının araştırma yaklaşımlarına göre dağılımı nedir?
- Hubris sendromu kavramının ilişkilendirildiği diğer kavramlar nelerdir?
- Hubris sendromu çalışmalarında kullanılan anahtar kelimeler nelerdir?
- Hubris sendromu çalışmalarının veri toplama tekniğine göre dağılımı nedir?

4.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma kapsamında uluslararası literatürde hubris sendromu üzerine yapılan bilimsel çalışmaları incelemek amacıyla nitel araştırma yöntemlerinden bibliyometrik analiz kullanılmıştır. Bibliyometrik analiz, büyük hacimli yapılandırılmamış verileri anlamlandırarak köklü bilimsel bilgilerin ve alanların gelişimsel ayrıntılarını anlamak ve görselleştirmek için kullanılan bir araştırma yöntemidir. Bu analizler, bilimsel yayınlar, işbirliği modelleri ve araştırma bileşenlerindeki eğilimleri izleyerek, bir alanın sosyal ve yapısal ilişkilerini çözümlenmeyi amaçlamaktadır (Donthu vd., 2021:286). Böylece araştırmacılar o alanda hangi konuların öne çıktığını, hangi çalışmaların en çok etkileşimde bulunduğunu ve alanın hangi yöne doğru evrildiğini anlamaktadırlar. Bu analizler aynı zamanda, alanın mevcut bilgi birikimini ve gelecekteki araştırma yönlerini belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda, 1995-2024 yılları arasında uluslararası literatürde hubris sendromu ile ilgili çalışmalar çeşitli veri tabanları (ScienceDirect, Scopus, Sage Journal, Springer Link, Wiley Online Library) üzerinden taranmış ve 140 çalışmaya erişim sağlanmıştır. Hubris sendromu bibliyometrik analizi için veri taraması 2024 yılının haziran ve temmuz ayları arasında yapılmıştır. Çalışmanın bibliyometrik profilinin belirlenebilmesi için kullanılan değişkenler arasında çalışmanın yayınlandığı yıl, çalışmanın türü, araştırma yaklaşımı, araştırma yöntemi, anahtar kelimeler, ilişkilendirilen kavramlar, veri toplama tekniği şeklinde sıralanmaktadır.

Veri tabanlarında yapılan incelemeler sonucunda hubris, hubristic, hubris syndrome anahtar kelimelerini içeren 140 çalışmanın araştırmanın amacına uygun olduğu kabul edilerek Maxqda 2024 nitel veri analizi programına aktararak gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında veriler analiz edilerek önemli başlıklar belirlenmiş ve bunlar altında incelenen alt temalar oluşturulmuştur. Elde edilen bilgiler, bu ana ve alt temalara göre kategorilere ayrılarak sistematik bir yapıya kavuşturulmuştur. Çalışmalar içerisinde ortak konuları belirlemek amacıyla 133 kod/alt kod oluşturulmuş, toplamda 889 kodlama yapılmıştır.

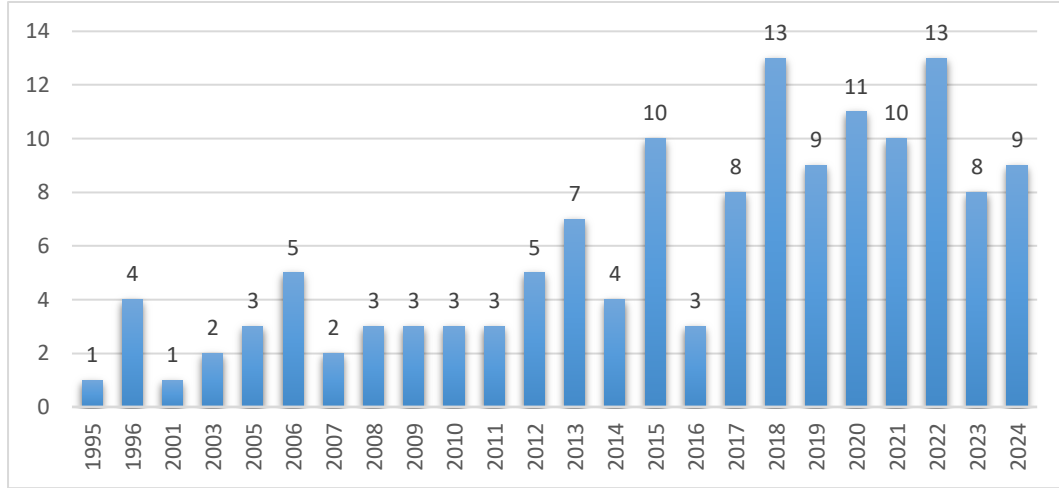
5. Bulgular

Hubris sendromu kavramı çalışmalarının yayınlandığı yıllara göre dağılımları Tablo 1'de gösterilmektedir. Çalışmaların yayınlandığı yıllar incelendiğinde hubris sendromu ile ilgili ilk makalenin 1995 yılında yayınlandığı tespit edilmiştir.

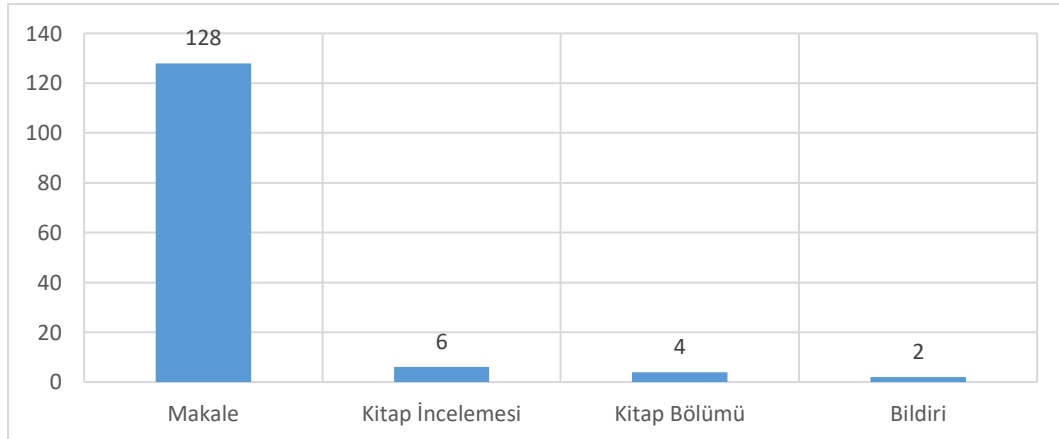
Grafik 3'teki veriler incelendiğinde hubris sendromu ile ilgili en fazla çalışmanın 2018 ve 2022 yılında (n=13), ikinci en çok dağılım gösteren çalışmaların 2020 yılında (n=11) ve üçüncü olarak

2015, 2021, (n=10), 2019, 2024 (n=9) olduğu görülmektedir. Diğer taraftan 1995, 2001,2003, 2007 yıllarında ise en az sayıda yayınlandığı belirlenmiştir. Bu bulgular sonucunda özellikle 2015 yılından sonra hubris sendromuna ilişkin çalışmaların yükselişe geçtiğini söylemek mümkündür.

Grafik 3: Çalışmaların Yayınlandığı Yıllara Göre Dağılımı



Grafik 4: Çalışmaların Yayın Türüne Göre Dağılımı



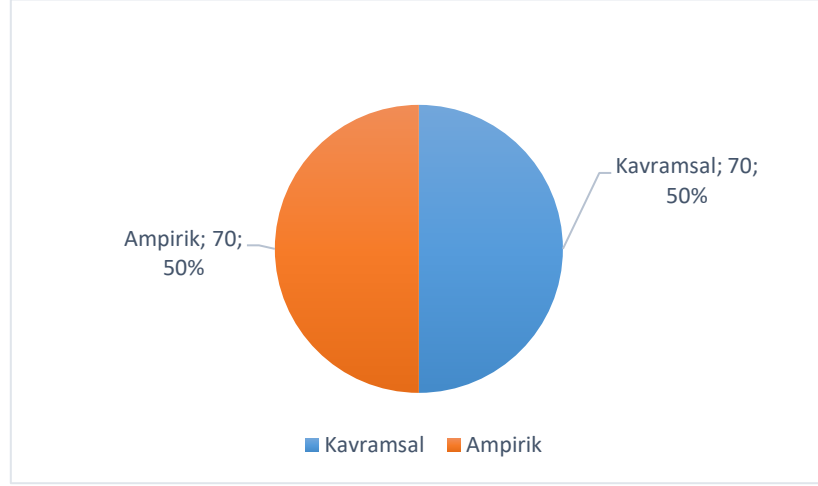
Grafik 4'te yer alan verilere bakıldığında hubris sendromuna ait çalışmaların çoğunluğunun makalelerden (n=128), bununla beraber kitap incelemesi (n=6), kitap bölümü (n=4) ve bildiri (n=2) niteliğinde yayınların olduğu görülmektedir.

Şekil 2 incelendiğinde hubris sendromu ile ilgili yapılan çalışmaların (n=70) kavramsal ve (n=70) ampirik çalışmalardan meydana geldiği yapılan analizler sonucunda belirlenmiştir. Buna göre hubris sendromu çalışmalarının %50'nin kavramsal ve %50'nin ampirik çalışmalardan oluştuğu görülmektedir. Çalışmaların seçtiği araştırma yaklaşımı ampirik veya kavramsal olması, ilgili alandaki bilimsel çalışmaların mevcut durumu hakkında net çıkarımlar sunarak, yapılan çalışma hakkında bilgi edinmeye yardımcı olmaktadır (Yılmaz, 2016:71).

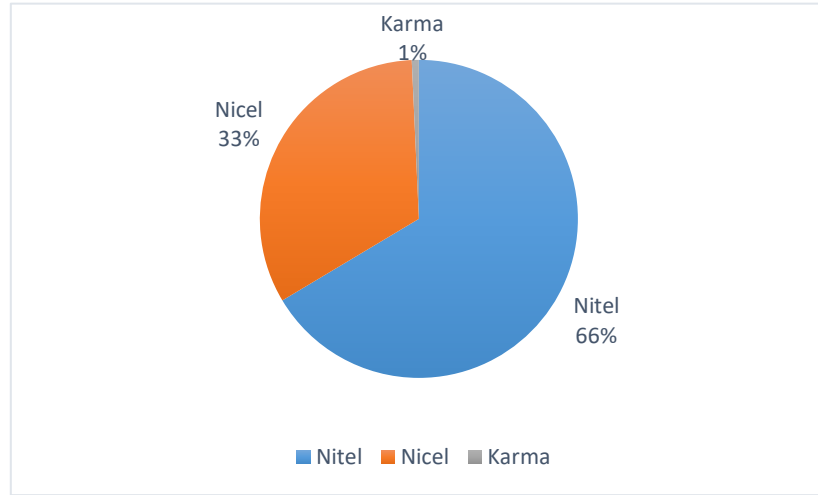
Şekil 3'e göre, araştırmaya dahil edilen çalışmalarda en çok nitel araştırma yaklaşımı (n=93) ve (n=46) nicel yöntemlerin kullanıldığı, bununla beraber karma yönetime başvuran çalışmaların sayısı da (n=1) olduğu tespit edilmiştir. Buna göre hubris sendromuna ait çalışmaların %66'nın nitel araştırma yöntemi, %33'u nicel ve %1'nin de karma yöntem kullandığı görülmektedir. Bu sonuçlar hubris sendromu üzerine yapılan çalışmaların genellikle detayları vurgulamak amacı ile nitel araştırma yöntemlerine ağırlık verdiğini göstermektedir. Nicel araştırma yöntemleri %33'lük bir

oranla dikkati çekmektedir. Bu, sayısal veri ve istatistiksel analizlerinde önemli olduğunu göstermektedir. Nitel ve nicel yöntemlerin bir arada kullandığı karma araştırma yönteminin ise %1'lük bir oranla daha az tercih edildiği gözlemlenmiştir.

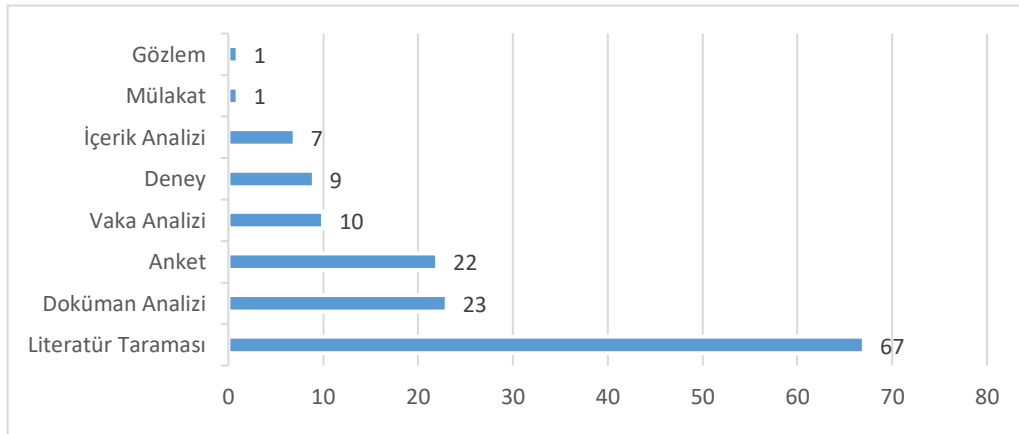
Şekil 2: Çalışmalarda Kullanılan Araştırma Yaklaşımına Göre Dağılımı



Şekil 3: Çalışmaların Araştırma Yöntemine Göre Dağılımı

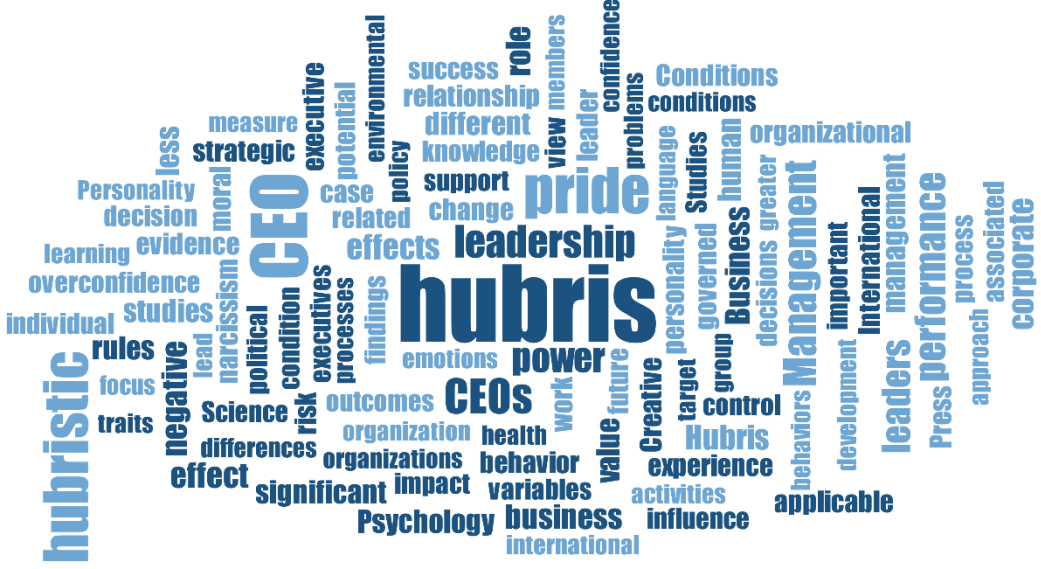


Grifik 5: Çalışmaların Veri Toplama Tekniğine Göre Dağılımı



Grafik 5'teki verilere dayalı yapılan inceleme, çalışmalarda tercih edilen veri toplama tekniklerini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, literatür taramasının (n=67), doküman analizi (n=23) anket (n=22) ve vaka analizi (n=10) en çok kullanılan teknikler olduğu gözlenmiştir. Ayrıca deney (n=9), içerik analizi (n=7) gibi diğer tekniklerin de çalışmalarda belirgin bir şekilde yer aldığı tespit edilmiştir. Bu verilere dayalı olarak çeşitli araştırma yaklaşımlarının benimsendiği ve veri toplama tekniklerinin çeşitlilik arz ettiğini söylemek mümkündür.

Şekil 4: Anahtar Kelime Bulutu



Şekil 4'te anahtar kelimelere ait kelime bulutu görülmektedir. Bu kelime bulutu metnin ana konularını veya odak noktalarını belirlemek için kullanılmaktadır. Hubris sendromu çalışmalarında sıkça kullanılan anahtar kelimeleri içeren kelime bulutuna göre hubris ve leadership (liderlik) kavramlarının çalışmada yer aldığı ayrıca pride (gurur), power (güç), hubristic (kibirli), management (yönetim), CEO (İcra Kurulu Başkanı), kavramları da sık kullanılan kelimeler arasında yer almaktadır. İcra kurulu başkanı (CEO), bir şirketin operasyonel yönetiminde hiyerarşinin en tepesinde yer alan üst düzey yöneticidir (Doğan ve Karayel, 2016:367). Türkiye'de icra kurulu başkanı ya da genel müdür gibi unvanlar ile yakın veya eş anlamlı kullanılmaktadır (Ünal ve Doğru, 2021:206).

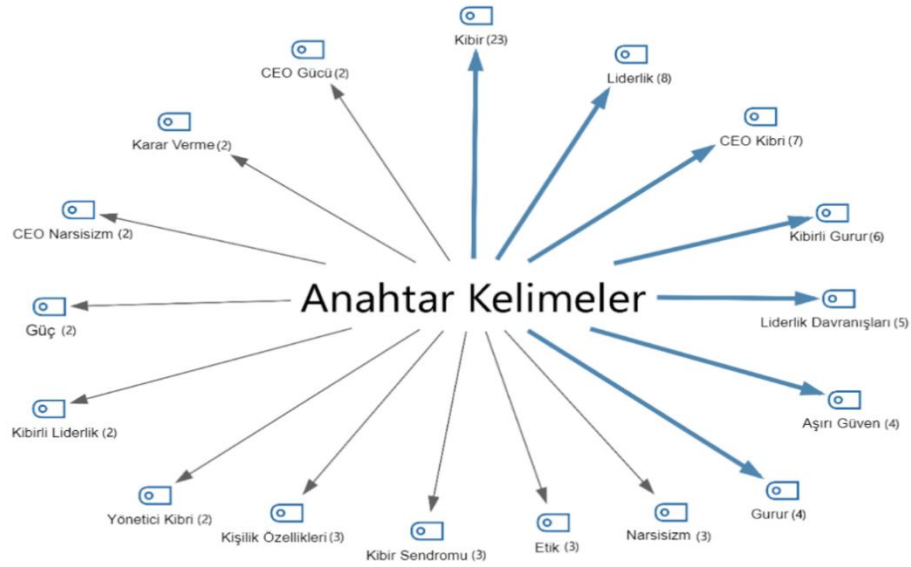
Tablo 6: Metodolojik Unsurların Yıllara Göre Değişimi

Kod Sistemi	1995	1996	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	TOPLAM	
Araştırma Yaklaşımı																										0
Kavramsal																										70
Ampirik																										69
Araştırma Yöntemi																										0
Karma																										1
Nitel																										97
Nispet																										45
Veri Toplama Tekniği																										0
Mülakat																										1
Gözetim																										1
İçerik Analizi																										7
Doküman Analizi																										23
Anket																										22
Deney																										9
Vaka Analizi																										10
Literatür Taraması																										67
TOPLAM	3	12	3	6	9	15	6	9	9	9	9	15	21	12	30	9	24	39	27	33	30	39	24	27	420	

Tablo 6'da sunulan verilere göre hubris sendromu üzerine yapılan çalışmaların metodolojik eğilimleri incelenmektedir. 2018, 2020 ve 2022 yıllarında ampirik çalışmaların sayısında artış

kullanılan değişkenler olarak belirlenmiştir. 2019 yılında humility (tevazu) ve 2024 yılında personality traits (kişisel özellikleri), bununla birlikte 2019 ve 2020 yıllarında emotions (duygular), 2024 yılında CEO Narcissism (CEO narsisizm), 2022 yılında performance (performans) değişkenleri de analiz sonuçlarında ortaya çıkmıştır.

Şekil 5: Hubris Sendromu Çalışmalarında En Sık Kullanılan Anahtar Kelimelerin Dağılımı



Şekil 5'te gösterilen dağılımın analizi ile beraber, hubris sendromu çalışmalarında en sık kullanılan anahtar kelimelere odaklanılmaktadır. Analizin sonuçlarına göre, 140 çalışmada toplam 453 anahtar kelime kullanılmıştır. Hubris sendromu ile ilgili yapılan çalışmalarda en sık kullanılan anahtar kelimelerin başında "hubris" kavramı gelmektedir ve bu kelime 23 kez kullanılmıştır. Ayrıca, liderlik (Leadership) (n=8), CEO Hubris (CEO Kibri) (n=7), Hubristic Pride (Kibirli Gurur) (n=6) liderlik davranışları (leadership behaviors) (n=5), aşırı güven (overconfidence) (n=4), ve gurur (pride) (n=4) kelimelerinin de sıkça kullanıldığı görülmektedir. Bununla birlikte 4 kitap bölümü ve 6 kitap incelemesi çalışmalarında anahtar kelime kullanılmamıştır. Elde edilen bulgular, hubris kelimesinin en sık kullanılan anahtar kelime olması bu kavramın literatürde odak noktası haline geldiğini belirtmektedir. Aynı zamanda, leadership (liderlik), CEO Hubris (CEO Kibri) ve hubristic pride (kibirli gurur) gibi kelimelerinde hubris sendromu çalışmalarında önemli konuları temsil ettiği tespit edilmiştir.

6. Sonuç

Hubris sendromu, örgütsel dinamikler üzerinde geniş kapsamlı sonuçları olan, liderlik alanında önemli bir olgu olarak ortaya çıkmaktadır. Aşırı gurur, yersiz özgüven ve abartılı önem duygusuyla ifade edilen bu davranış modeli lider veya yönetici rolünde olan kişileri özellikle karar alma konusunda ve işletmenin süreçlerinin yürütülmesinde objektif bakış açısını engelleyerek riskleri meydana getirmektedir. Bu çalışma ile günümüz iş dünyasının önemli bir sorunu olarak karşılaşılan hubris sendromu kavramı 1995-2024 yılları arasında uluslararası literatürde yayınlanan çalışmaların belirli değişkenler çerçevesinde incelenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada söz konusu yıllar arasında yayınlanan çalışmaların çeşitli veri tabanları (ScienceDirect, Scopus, Sage Journal, Springer Link, Wiley Online Library) üzerinden taranmış 140 çalışma ele alınmaktadır.

Konu kapsamında incelenen çalışmaların analiz sonuçlarına göre; hubris sendromu ile ilgili yapılan çalışmaların en çok 2018 ve 2022 yılında yayınlandığı belirlenmiştir. Araştırma kapsamında ele alınan değişkenle ilgili mevcut çalışmalara erişim sağlamak amacıyla kullanılan veri tabanları

üzerinde yapılan incelemeler bu araştırmaların 128 tanesi makale, 6 kitap incelemesi, 4 kitap bölümü ve 2 bildiri olarak yayınlandığını göstermektedir. Çalışmalarda kullanılan araştırma yaklaşımı incelendiğinde, %50'si kavramsal iken, %50'si ampirik olarak çalışılmıştır. İncelenen çalışmaların araştırma yöntemine göre dağılımı sonucunda %66'lık bir oranla nitel çalışmaların öne çıktığı ve %33'nün nicel, %1'inde karma yöntem olarak kullanıldığı görülmektedir. Hubris sendromu çalışmalarında kullanılan veri toplama teknikleri arasında ilk sırada literatür taraması, ikinci sırada doküman analizi, üçüncü sırada anket ve dördüncü sırada vaka analizi yer aldığı tespit edilmiştir. Veri toplama teknikleri içerisinde deney, gözlem, içerik analizi, mülakat çalışma kapsamında tespit edilen diğer bulgular arasında yer almaktadır. Hubris sendromu üzerine yapılan çalışmalarda en çok leadership (Liderlik), CEO Hubris (CEO Kibri), Pride (Gurur) değişkenlerinin kullanıldığı belirlenmiştir. Bununla beraber araştırma çerçevesine dahil edilen çalışmalarda en sık kullanılan anahtar kelimeler hubris (Kibir), leadership (Liderlik), CEO hubris (CEO Kibri), Hubristic Pride (Kibirli Gurur), Leadership Behaviors (Lider Davranışları), Overconfidence (Aşırı Güven) kavramları gelmektedir.

Bibliyometrik araştırmalar, literatürün incelenmesi, bir bilimsel çalışmanın gelişimini anlamak ve yeni araştırmaların yönlendirilmesinde önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Bibliyometrik analiz, bilimsel araştırmalarda incelenen konunun belirli bir kısmını (ülke, kurum, literatür, kaynak, araştırmacı vb.) dikkate alarak, zaman içinde literatür akışının açılmasına yardımcı olan bir yöntem olarak tanımlanmaktadır. Bu analiz yöntemi, belirli bir alandaki eğilimleri, kalıpları ve önemli katkıda bulunanları belirlemek için kullanılır ve ilgili literatürün gelişimini anlamak için değerli bilgiler sağlamaktadır (Özdemir, 2023:91).

Son yıllarda yeni bir kavram olarak literatürde yerini alan hubris sendromuna artan ilginin seneler içerisinde de devam ettiği gözlenmiştir. Alan yazında güç, narsisizm, liderlik davranışları, verimlilik, etik, risk, karar verme, liderlik, duygular, trajedi, kişilik, aşırı gurur gibi değişkenlerle ele alınan söz konusu kavramın özellikle organizasyonların uzun dönemdeki başarısı için önemli bir rol oynadığı anlaşılmaktadır. Hubris sendromu, modern organizasyonlarda liderlik ve yönetim süreçlerini derinden etkileyen ve çeşitli sorunlara yol açabilen psikolojik bir durumdur. Bu sendroma sahip kişiler aşırı kendine güven ve kibirle hareket ederek, kendi kararlarının ve eylemlerinin her zaman en doğru olduğunu düşünme eğilimindedirler. Otoriter bir yönetim tarzının benimsendiği bu organizasyonlarda hubris sendromlu kişiler empati yoksunu davranışları ile çalışanların moralini ve iş tatminini olumsuz yönde etkilemektedirler. Hubris sendromu, bireylerin etik kuralları göz ardı etmelerine ve kendi çıkarlarını organizasyonun ve çalışanların çıkarlarının önüne koymalarına neden olmaktadır. Bu durum organizasyon içinde güven kaybına ve itibar zedelenmesine yol açarak iç ve dış paydaşlar nezdinde olumsuz sonuçlar doğurmaktadır.

Ulusal ve uluslararası literatürde modern organizasyon yapılarını etkileyen hubris sendromu konusu ile ilgili araştırmalar yapıldığı görülmektedir. Yıldırım (2020:74) yılında gerçekleştirdiği çalışmada narsisizm ve hubris sendromunu insan kaynakları yönetimi açısından ilişkiel bir çerçevede ele almıştır. Bu kapsamda işgörenlerin kişilik özelliklerinin, işe alım süreçlerinden performans yönetimine kadar olan süreçlerde nasıl değerlendirilmesi gerektiği ve bu özelliklere sahip çalışanların yönetilmesinin önemi üzerinde durulmaktadır. Uysal ve Çelik (2018:114-115) yılında sağlık sektöründe gerçekleştirdikleri çalışmalarında özellikle cerrahlar arasında yaygın olarak hubris sendromunun görüldüğünü incelemişlerdir. Bu çalışmada cerrahların ölüm riski taşıyan ameliyatlara girmelerinin insanüstü veya kibirli bir güven kazandırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Şendoğdu vd., (2024:138-139) yılında gerçekleştirdikleri hubris sendromunun örgütler üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmada, hubris sendromlu kişilerin organizasyonlar üzerinde oluşan yansımalarından bahsetmişlerdir. Bu bağlamda hubris sendromlu kişilerin yeni fikirlerin ortaya çıkmasını engelleme, işleri yavaşlatma ve yanlış kararlar alması çalışmanın sonuçları arasında yer almaktadır. Park vd., (2018: 924-926) 2001-2008 yılları arasında 654 Kore firmasını inceledikleri araştırmalarında CEO Hubris (CEO Kibri) işletmenin finansal performansı üzerindeki olumsuz etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Tang vd., (2018:1371) 2003-2010 yılları arasında 1500 şirket üzerinde yaptıkları çalışmada CEO narsisizm ve hubrisin kurumsal sosyal sorumluluk

üzerindeki farklı etkilerini araştırmışlardır. Araştırma sonuçlarında narsistik CEO'lar ile hubristik CEO'ların kurumsal sosyal sorumluluk düzeyine karar verirken farklı değerlendirmelere sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Bu bağlamda yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde hubris sendromu, yenilikçi fikirlerin ve değişim önerilerinin reddedilmesi, çalışanların katılımının engellenmesi, kaynakların verimsiz kullanımı, stratejik hedeflerin gerçekçilikten uzak belirlenmesi, çalışanlar arasında güvensizlik, kuruma bağlılığın azalması, moral ve motivasyonun düşmesi, kurum imajının olumsuz etkilenmesi, kötü yönetim kararları, finansal ve hukuki sorunlar ve şüpheli işlemler gibi faktörler açısından örgüte ve çalışanlara zarar vermektedir. Modern örgütlerin kaynakların etkili ve verimli kullanımı, esnek çalışma modelleri, çalışan gelişimi, müşteri odaklılık, gelişmiş teknoloji gibi olumlu tarafları bulunurken, yapılan bu çalışmayla birlikte modern organizasyonların kibir, psikopati, çalışanlara kötü davranma, kendi düşünceleri sadece doğru sayma, çalışanlara yukarıdan bakma gibi birçok olumsuz tarafları olduğu açıklanabilmektedir.

Hubris sendromu konusu ile ilgili olarak gerçekleştirilen bu çalışma modern organizasyonlardaki yöneticilerin karanlık tarafı bağlamında literatüre önemli katkılar sağlamaktadır. Bu bağlamda araştırmacılar narsisizm, güç zehirlenmesi, aşırı kendine güven anahtar kelimelerini ekleyerek içerik analizi gerçekleştirebilirler. Ayrıca liderlik, hubris sendromu, makyavelizm, psikopati, narsisizm, karanlık üçlü, güç mesafesi, toksik liderlik, bilgi asimetrisi, psikolojik iyi oluş, çalışan deneyimi gibi kavramların çalışanların performansı, motivasyonu veya örgüt kültürü üzerindeki etkilerinin incelenmesi gelecekteki yapılacak araştırmalara öneri olarak sunulabilir. Çalışma, hubris sendromu konusunda araştırma yapmak isteyenler için bu alanda kullanılan anahtar kelimeleri ve değişkenleri detaylı bir şekilde ele almaktadır. Araştırmacılar, literatürde hubris sendromu ile ilgili yayınlanan çalışmalarda araştırma yöntemleri, veri toplama tekniği, kullanılan değişkenler yönünden ayrıntılı bilgi alabilirler. Hubris sendromunun etkilerini daha ayrıntılı bir şekilde incelemek için araştırmacılar, nicel ve nitel yöntemlerin bir arada kullandığı araştırma tekniklerini kullanabilirler. Ayrıca, hubris kavramı ile ilgili ölçek geliştirme çalışmalarının yapılması nicel yöntemler kullanılarak yapılacak araştırmalar için temel oluşturacaktır. Bununla beraber, vaka analizleri yaparak bu sendromun çeşitli liderlik tarzlarının örgütsel bağlamda ve hubris sendromu üzerindeki etkilerini karşılaştırarak liderlik türünün sendromun gelişimi ve sonuçları üzerindeki rolünü inceleyebilirler. Bu çalışma literatürdeki mevcut çalışmaların kapsamlı bir analizini sunarak yeni araştırmalar için bir temel oluşturmaktadır. Gelecek araştırmalarda farklı anahtar kelimeler incelenebilir, bu anahtar kelimeler kullanılarak elde edilen araştırma sonuçları mevcut çalışmalarla karşılaştırılabilir. Ayrıca, hubris sendromu konusu ile ilgili kullanılan değişkenler ile birlikte yeni araştırma konuları ortaya çıkabilir. Diğer taraftan ulusal yazında hubris sendromu ile ilgili yapılan ilk çalışmalardan biri olması nedeniyle dikkat çekeceği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Aktan, C., C. (2024). Siyasi Hubris Sendromu-Kamu Tercihi, Politik Psikoloji ve Politik Psikiyatri Perspektiflerinden Haris ve Hubris Siyasi Liderliğin Psikopatolojik Boyutu. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(1), 1-22.
- Akgül, H., Uslu, G. (2021). Psikolojik Danışma Sürecinde Güç. *Trakya Eğitim Dergisi*, 11 (3), 1212-1226.
- Aksay, K. (2015). Örgüt Yapılarında Yaşanan Değişimler ve Modern Örgüt Tiplerinin İncelenmesi. *Kent Akademisi*, 8(23), 111-128.
- Bozacı, İ., Çiftçi, E.G., Gürer, A. (2018). Algılanan Yönetici Kibrinin, Satış Elemanlarının Tükenmişlik ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 205-226.
- Chatterjee, A., & Hambrick, D. C. (2007). It's All about Me: Narcissistic Chief Executive Officers and Their Effects on Company Strategy and Performance. *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 351-386.

- Cindiloğlu, M., Özyer, K. and Canbek, M. (2017). Duygusal Bağlılık ve Çağdaş Örgüt Yapıları Arasındaki İlişki. *Social Science Studies*, 5(9), 265-279.
- Claxton, G., Owen, D., Smith, S., E. (2015). Hubris in Leadership: A Peril of Unbridled Intuition? *Leadership*, 11(1), 57-78.
- Doğan, M. ve Karayel, M. (2016). Yönetim Kurulu ve Sahiplik Yapısının Ceo Değişimi Üzerindeki Etkisi: Bist İmalat Endeksi'nde Faaliyet Gösteren Firmalar Üzerine Bir Araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(14), 366-383.
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N., & Lim, W. M. (2021). How to Conduct a Bibliometric Analysis: An Overview and Guidelines. *Journal of Business Research*, 133, 285–296.
- Erdem, R., ve Yılmaz, N. (2021). Yönetimde Attan Düşme Sendromu, Erdem, R., Yelsiz, M. (Ed.), *Yönetim Hastalıkları* içinde (507-528). İstanbul: Siyasal Kitabevi
- Erdeveciler, Ö. (2021). Sporda Hubris Sendromu: Keşfedici Bir Çalışma. Ankara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü. Spor Bilimleri Anabilim Dalı. Doktora Tezi. Ankara.
- Esen, B.Ü. (2020). Liderlikte Kibir ve Aşırı Pozitiflik: Bir Literatür İncelemesi. *İş ve İnsan Dergisi*, 7(2), 295-309.
- Gökkaya, D., Şenol, O. (2021). Yöneticilerin Hubristik Davranışlarının Örgüt Sağlığına Yansımaları. Erdem, R., Yelsiz, M. (Ed.), *Yönetim Hastalıkları* içinde (449-478). İstanbul: Siyasal Kitabevi.
- Hayward, M., & Hambrick, D. (1997). Explaining the Premiums Paid for Large Acquisitions: Evidence of CEO Hubris. *Administrative Science Quarterly*, 42, 103–127.
- Kaçay, Z., Damar, A., Eskiler, E., Soyer, F. (2021). Örgütsel Kibirliğin Küresel Akademik Performans Üzerindeki Etkisinin Araştırılması. *Balikesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Dergisi*, 24(46), 1059-1071.
- Kara, E. & Çavuş M. F. (2014). Turizmde Modern Yönetim Uygulamaları, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 473-485.
- Karafakıoğlu, E., Fındıklı, Afacan, M.M. (2023). Hubris Sendromu, Kaygın, E., Topçuoğlu, E., Torun, Turan, B. (Ed.), Yönetim ve Organizasyon Sendromları-2 içinde (33-47). Ankara: Eğitim Yayınevi.
- Kanbur, A. (2008). Küreselleşme Sürecinde Post Modern Örgüt Yapıları. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 387-404.
- Kroll M. J., Toombs L. A, Wright P. (2000). Napoleon's Tragic March Home from Moscow: Lessons in Hubris. *Academy of Management Perspectives*, 14(1), 117-128.
- Lu, X., Shang, J., Wu, S.-y., Hegde, G.G., Vargas, L., Zhao, D. (2015). Impacts of Supplier Hubris on Inventory Decisions and Green Manufacturing Endeavors. *Eur. J. Oper. Res.* 245, 121–132.
- Man, F., Yılmaz, C. (2020). Eğitim Değerlendirme Aşamasının Yanlışlanabilirlik, Modern Örgüt ve Rasyonellik Çerçevesinde İncelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 32, 145-155.
- Owen, D. (2008). Hubris Syndrome. *Clinical Medicine*, 8(4), 428-432.
- Owen, D., & Davidson, J. (2009). Hubris Syndrome: An Acquired Personality Disorder? A Study of US Presidents and UK Prime Ministers Over the Last 100 Years. *Brain*, 132, 1396–1406.
- Özdemir, F. (2023). Narcissism in Business Science: A Bibliometric Analysis with Vosviewer Software. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 21(4), 88-101.

- Özgüzel, S., Taş., S. (2016). Hubris Sendromuna Yakalanan Yöneticilerde Çocukluktaki Aile İçi İletişimin Etkisinin İncelenmesi. *21.Yüzyılda Eğitim ve Toplum*, 5(13), 1-14.
- Park, J. H., Kim, C., Chang, Y. K., Lee, D. H., ve Sung, Y. D. (2018). Ceo Hubris and Firm Performance: Exploring the Moderating Roles of Ceo Power and Board Vigilance. *Journal of Business Ethics*, 147(4), 919-933.
- Reyhanoğlu, M., Ö. Akın. (2016). Toksik Liderlik Örgütsel Sağlığı Olumsuz Yönde Tetikler mi?, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 442-459.
- Rodgers, C. (2011). Hubris Syndrome: An Emergent Outcome of The Complex Social Process of Everyday Interaction? *The Daedalus Trust*, <http://www.chrisrogers.com/img/papers-and-articles/> (Erişim Tarihi: Ekim 2023).
- Roll, R. (1986). The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers. *Journal of Business*, 59 (2), 197–215.
- Sarpong, D., Sajdakova J., Adams, K. (2019). The Mabey and Johnson Bribery Scandal: A Case of Executive Hubris. *International Business Theory and Application*, 61, 387-396.
- Sadler-Smith, E., Robinson, G., Akstinaite, V., & Wray, T. (2018). Hubristic Leadership: Understanding the Hazard and Mitigating the Risks. *Organizational Dynamics*, 1(1), 1–18.
- T. Reunanen and J. Kaitonen, (2017). Different Roles in Leadership Styles in modern organization, *Advances in Intelligent Systems and Computing*, 498, 251–262.
- Tang, Y.,Mack, D.Z., Chen, G. (2018). The Differential Effects of CEO Narcissism and Hubris on Corporate Social Responsibility. *Strateg. Manag. J.* 39, 1370–1387.
- Tsoukas, H., & Chia, R. (2002). On Organizational Becoming: Rethinking Organizational Change. *Organization Science*, 13, 567–582.
- Şendoğdu, Aslan. A., Koçyiğit N., Yıldız, E. (2024). Organizational Effects of Hubris Syndrome and Potential Solutions within Managerial Educational Processes. *The Universal Academic Research Journal*, 6(3), 129-142.
- Uçkun, S., Yüksel A., Uçkun, C.G. (2022). Hubristik Liderlik ve Hubris Sendromu İlişkisi. *Journal Of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 8(52), 09-714.
- Uysal A.Ş., Çelik, R. (2018). Sağlık Meslek Gruplarında Hubris Sendromunun Varlığına İlişkin Keşfedici Bir Çalışma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17. ÜİK Özel Sayısı, 103-118.
- Ünal, S. and Doğru, Ç. (2021). Üst Kademe Kuramı Kapsamında Hisse Getirileri Üzerinde CEO'nun Özelliklerinin Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 12(29), 204–23.
- Yılmaz, G. (2016). Restoranlarda Bahşış ile İlgili Yayınlanan Makalelerin Bibliyometrik Analizi. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 14(2), 65-79.
- Yıldırım, A. (2020). İnsan Kaynakları Yönetimi Bağlamında Kişiliğın Karanlık Yönü: Narsizm ve Hubris Sendromu. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), 67-76.
- Zeitoun, H., Nordberg, D., & Homberg, F. (2019). The Dark and Bright Sides of Hubris: Conceptual Implications for Leadership and Governance Research. *Leadership*, 15(6), 647–672.

THE DARK SIDE OF MODERN ORGANIZATIONS: BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF HUBRIS SYNDROME STUDIES

Extended Abstract

Aim: It examines in detail the bibliometric features of 140 studies carried out between 1995-2024 and discusses the studies on the concept of Hubris syndrome in the international literature. This analysis aims to reveal the answers to the following questions. With this analysis, it is aimed to reveal the answers to questions such as the type of studies on the concept of hubris syndrome, research method, data collection technique, variables considered with the concept, and keywords used.

Method(s): In this study, bibliometric analysis, one of the qualitative research methods, was used to examine the scientific studies on hubris syndrome in the international literature. In this context, studies on hubris syndrome were scanned through various databases (ScienceDirect, Scopus, Sage Journal, Springer Link, Wiley Online Library) and 140 studies were accessed. Among the variables used to determine the bibliometric profile of the study are the year of publication of the study, the type of study, research approach, research method, keywords, associated concepts, and data collection technique.

Findings: In the results of the analysis, it was determined that the studies on hubris syndrome were mostly published in 2018 and 2022. Examinations of the databases used to access the existing studies on the variable considered within the scope of the research show that 128 of these studies were published as articles, 6 book reviews, 4 book chapters and 2 papers. When the research approach used in the studies is analyzed, 50% were conceptual, while 50% were empirical. As a result of the distribution of the analyzed studies according to the research method, it is seen that qualitative studies stand out with a rate of 66%, 33% are quantitative and 1% are mixed methods. Among the data collection techniques used in hubris syndrome studies, literature review ranked first, document analysis ranked second, questionnaire ranked third, and case analysis ranked fourth. Among the data collection techniques, experiment, observation, content analysis, and interview are among the other findings of the study. It was determined that leadership, CEO Hubris, Pride variables were mostly used in the studies on hubris syndrome. In addition, the most frequently used keywords in the studies included in the research framework are hubris, leadership, CEO hubris, Hubristic Pride, Leadership Behaviors, Overconfidence.

Conclusion: Hubris syndrome is a psychological condition that deeply affects leadership and management processes in modern organizations and can lead to various problems. People with this syndrome tend to act with excessive self-confidence and arrogance and think that their decisions and actions are always the right ones. In these organizations where an authoritarian management style is adopted, people with hubris syndrome negatively affect employee morale and job satisfaction with their lack of empathy. Hubris syndrome also causes individuals to ignore ethical rules and put their own interests ahead of the interests of the organization and employees. This study on hubris syndrome makes important contributions to the literature in the context of the dark side of managers in modern organizations. In this context, researchers can perform content analysis by adding the keywords narcissism, power toxicity, overconfidence. In addition, examining the effects of concepts such as leadership, hubris syndrome, Machiavellianism, psychopathy, narcissism, dark triad, power distance, toxic leadership, information asymmetry, psychological well-being, employee experience on employee performance, motivation or organizational culture can be presented as suggestions for future research. For those who want to conduct research on hubris syndrome, the study discusses the keywords and variables used in this field in detail. Researchers can get detailed information about research methods, data collection techniques and variables used in the studies published in the literature on hubris syndrome. In order to examine the effects of hubris syndrome in more detail, researchers can use a combination

of quantitative and qualitative research techniques. In addition, by conducting case studies, they can examine the role of leadership type on the development and consequences of the syndrome by comparing the effects of various leadership styles on hubris syndrome in an organizational context. This study provides a comprehensive analysis of existing studies in the literature and lays a foundation for further research. In future research, different keywords can be examined and the research results obtained using these keywords can be compared with the existing studies. In addition, new research topics may emerge with the variables used in relation to hubris syndrome. On the other hand, it is thought to attract attention as it is one of the first studies on hubris syndrome in the national literature.



TÜRKİYE'DE FAKTÖR HAREKETLERİNİN SEKTÖREL DÜZEYDE ÜRETİM YAPISINA ETKİSİ¹

Ozan Çağrı DEMİRAY², Ayşenur KARAHASANOĞLU³

Öz

Türkiye ekonomisi özellikle 21. yüzyılda önemli ölçüde uluslararası faktör hareketleriyle karşı karşıya kalmıştır. Bu faktör hareketliliklerinin Türkiye'nin sektörel düzeyde üretim yapısını nasıl etkilediği önemli bir araştırma sorusu olarak göze çarpmaktadır. Bu çalışmada, faktör hareketlerinin sektörel düzeyde üretim yapısında nasıl bir değişikliğe neden olduğu Heckscher-Ohlin teorisinin önemli çıkarımlarından birisi olan Rybczynski teoremi ile incelenmektedir. Literatürde Rybczynski teoremi çeşitli ülkeler için test edilmiş olsa da Türkiye için yapılmış bir çalışmaya rastlanılmamış olup çalışmanın bu yönde ilgili literatüre katkı yapması beklenmektedir. Bu amaç doğrultusunda, faktör hareketlerinin etkileri 2000-2014 yıllarını kapsayacak şekilde Türkiye'nin 2-dijit düzeyindeki 47 ISIC endüstrisi üzerinden analiz edilmiştir. Endüstriler emek-yoğun, sermaye-yoğun ve orta yoğunlukta olmak üzere üçe ayrılmıştır. Rybczynski teoreminin test edilmesi için endüstriler faktör yoğunluklarına göre deney grubu ve kontrol grubu olarak ayrılmış ve farkların farkı çekim spesifikasyonu yöntemi kullanılmıştır. Bulgular, ters Rybczynski etkisinin varlığına işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Faktör Hareketleri, Rybczynski Teoremi, Farkların Farkı Çekim Spesifikasyonu
JEL Sınıflandırması: F11, F16, F20

THE IMPACT OF FACTOR MOVEMENTS ON PRODUCTION AT SECTORAL LEVEL IN TÜRKİYE

Abstract

Turkish economy has experienced significantly international factor movements especially in the 21st century. How these factor movements affect the production in the sectoral level draws attention as an essential research question. In this study, how factor movements affect the production in the sectoral level in the framework of Rybczynski which is one of the main results of Heckscher-Ohlin theory. Although Rybczynski theorem is tested for several countries, we have not encountered any study implemented for Türkiye. It is expected that this study will contribute to the relevant literature in this regard. In line with this purpose, impacts of factor movements are analyzed for Türkiye's 47 ISIC industries in 2-digits from 2000 to 2014. Industries are divided into 3 categories: labor-intensive, capital-intensive and medium-intensive. Industries are divided as treatment group and control group based on their intensities and difference-in-differences gravity specification is applied to test Rybczynski theorem. The results indicate the existence of the reverse Rybczynski effect.

Keywords: Factor Movements, Rybczynski Theorem, Difference-in-Difference Gravity Specification
JEL Classification: F11, F16, F20

¹ Bu çalışma, Türkiye Ekonomi Kurumu'nun düzenlediği ICE-TEA2023 30th Conference on Economics adlı kongrede sözlü olarak sunulmuş ve TÜBİTAK'ın 2224-B Yurt İçi Bilimsel Etkinliklere Katılımı Destekleme Programı kapsamında desteklenmiştir.

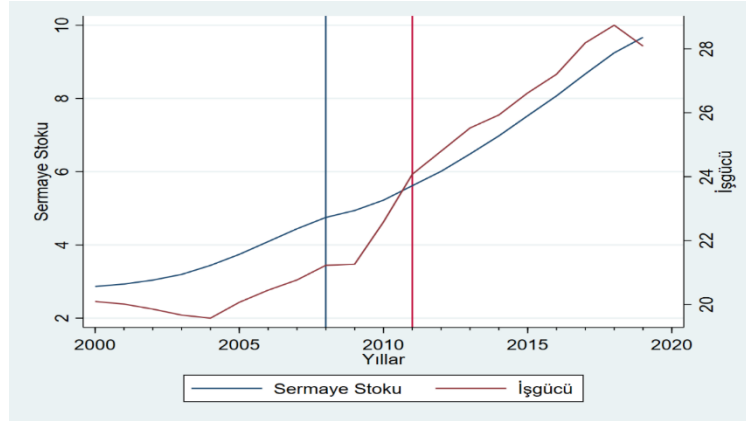
² Arş. Gör., Çukurova Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, odemiray@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2050-2158.

³ Arş. Gör., Çukurova Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, akarahasanoglu@cu.edu.tr, ORCID: 0009-0002-5024-1761.

1. Giriş

Türkiye ekonomisi özellikle 21. yüzyılda yüksek oranda uluslararası faktör hareketleriyle karşı karşıya kalmıştır. 2001 yılında başlayan finansal serbestleşme hareketleriyle birlikte önemli ölçüde yabancı sermaye girişi gerçekleşmiştir. 2011’de başlayan Suriye İç Savaşı ve Orta Doğu’da yaşanan diğer siyasi krizlerle birlikte Türkiye yüksek oranda göç almıştır. Yaşanan bu olaylar sonucunda Türkiye, sermaye ve emek faktörlerinde dalgalanmalara maruz kalmıştır. Bu faktör hareketliliklerinin Türkiye’nin üretim yapısına nasıl bir etkisinin olduğu ise önemli bir araştırma sorusu olarak göze çarpmaktadır. Şekil 1’de Türkiye’de 2000-2019 yılları arasında sermaye stokunun ve istihdamın gelişimi gösterilmektedir. Bu yıllarda sermaye stoku 2,9 milyondan (veri cinsi Tablo 1’de açıklanmıştır) 9,7 milyona yükselmiş ve istihdam ise 20 milyondan 28 milyona yükselmiştir. 21. yüzyılda Türkiye ekonomisinde görülen sermaye ve emek faktörlerinde büyük artışlar Şekil 1’de görülmektedir.

Şekil 1: Türkiye’de Sermaye Stoku ve İstihdam (Milyon, 2000-2019)



Not: Dikey mavi çizgi 2008’de gerçekleşen Küresel Finansal Krizi’ni ve dikey kırmızı çizgi ise 2011’de başlayan Suriye İç Savaşı’nı temsil etmektedir.

Bu çalışmada, faktör hareketlerinin sektörel düzeyde üretim yapısında nasıl bir değişikliğe neden olduğu Rybczynski teoremi kapsamında incelenmektedir. Rybczynski teoremi, uluslararası iktisat literatüründe önemli bir yeri olan Heckscher-Ohlin teorisinin önemli çıkarımlarından birisidir. Bu teoreme göre, sabit göreceli fiyatlar altında herhangi bir faktördeki artışın o faktörü yoğun kullanan sektördeki üretimi artırması ve diğer faktörü yoğun kullanan sektörlerdeki üretimi daraltması beklenmektedir. Türkiye özelinde faktör hareketlerinin farklı faktör yoğunluktaki sektörlerde olan etkisi bu çalışmada Heckscher-Ohlin kapsamında incelenmektedir. Literatürde Rybczynski teoremi çeşitli ülkeler için test edilmiş olsa da Türkiye için yapılmış bir çalışmaya rastlanılmamış olup çalışmanın bu yönde ilgili literatüre katkı yapması beklenmektedir.

Bu çalışmada, faktör hareketlerinin Türkiye’de ISIC (Rev.4) sınıflandırmasındaki 2-dijitli 47 sektörün üretimlerine olan etkisi 2000-2014 yıllarını kapsayacak şekilde incelenmiştir.⁴ Sektörler, sahip oldukları sermaye stokuna ve istihdama göre emek-yoğun, sermaye-yoğun ve orta yoğunluktaki sektörler şeklinde üçe ayrılmıştır. Öncelikle sektörel faktör kullanımlarının sektörel çıktıya etkisi daha sonra ise ülke çapında toplam faktör hareketlerinin sektörel çıktıya etkisi endüstri-spesifik sabit etkiler modeli ile sınanmıştır. Bu analizler her faktör yoğunluğu için (ör. sermaye-yoğun, emek-yoğun) ayrı ayrı uygulanmıştır. Böylelikle faktör hareketliliklerinin farklı faktör yoğunluğu grubundaki sektörlerde olan etkisi karşılaştırılmaktadır. Sonrasında ise Rybczynski teoreminin test edilebilmesi için sektörlerde deney grubu (sermaye-yoğun) ve kontrol grubu

⁴ **ISIC (Rev.4):** Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması 4. Revizyon (The International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4).

(emek-yoğun) olarak ayırma gidilmiş ve Hanson ve Xiang (2004) tarafından geliştirilen *farkların farkı çekim spesifikasyonu* yöntemi Rybczynski teoreminin test edilmesinde kullanılmıştır.

Çalışmanın geri kalanı şu şekilde sıralanmıştır. İkinci bölümde ilgili literatürün gelişimine yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ampirik olarak test edilen denklemler, uygulanan metodoloji ve kullanılan veriler tanıtılmıştır. Dördüncü bölümde analizde ulaşılan bulgulara yer verilmiştir. Beşinci bölümde ise çalışmanın sonucu hakkında genel bir değerlendirilme yapılmıştır. Ekte ise analizde kullanılan ISIC (Rev.4) tanımlı 2-dijit sektörler faktör yoğunlukları ile birlikte sıralanmıştır.

2. Literatür

Faktör donatımları teorisine (Heckscher-Ohlin) göre ülkeler, göreceli olarak daha fazla sahip olduğu faktörlerin üretim sürecinde yoğun kullandığı ürünlerde uzmanlaşır ve bu ürünleri ihraç eder. Faktör hareketlerinin sektörel çıktı düzeylerine etkisi ise Heckscher-Ohlin ticaret teorisinin temel çıkarımlarından birisi olan Rybczynski (1955) teoremine dayanmaktadır. Rybczynski (1955) modelinde birbiriyle tam bölünebilir, tam hareketli ve belli bir dereceye kadar ikame edilebilir iki faktör (sermaye ve emek) bulunmaktadır. Bu iki faktörü kullanan ve doğrusal bir homojen üretim fonksiyonuna sahip iki endüstri iki farklı mal üretmektedir. Her endüstrinin kullandığı faktör oranlarına ve göreceli marjinal fiziki ürünlerine göre faktör yoğunlukları değişmektedir (Sermaye-yoğun ve Emek-yoğun gibi).

Rybczynski (1955), sabit faktör fiyatların olduğu bir ekonomide, herhangi bir faktör donatımındaki dışsal bir artışın o faktörü yoğun olarak kullanan malın üretimini artıracak ve diğer malın üretimini azaltacağını belirtmektedir. Leamer ve Levinsohn'a (1995) göre faktör donatımları ile sektörel çıktı arasındaki homotetik durumda, sektörler arasındaki göreceli çıktı değişimleri mutlak değil göreceli olmaktadır. Bu süreçte herhangi bir sektörde göreceli faktör yoğunluklarında ve denge ücretlerde değişim gözlenmeyecektir (González ve Ortega, 2011). Çıktı düzeyi artan sektörde, donatımı artan faktör için nispi ulusal talep artmakta ve böylelikle nispi ulusal arzdaki artışla eşitlenmektedir. Bu durumda faktör fiyatlarının değişmesi üzerindeki baskı hafiflemektedir (Gandal vd., 2004). Böylelikle faktör artışları, faktörlerdeki fiyat değişimleriyle (faktör fiyatı farksızlığı teoremi) değil; üretimin bol faktörü yoğun olarak kullanan endüstrilere doğru değişmesiyle (*Rybczynski* etkisi) etkisini gösterecektir (Zimring, 2019).

Hanson ve Slaughter (2002) 1980'lerde ABD'de gerçekleşen göçlerin bölgesel emek piyasasındaki etkilerini incelemişlerdir. Çalışmalarında Rybczynski teoremini kullanarak, ticaret yapan eyaletlerin faktör arzlarındaki şokları, göreceli faktör fiyatlarını değiştirmeden faktör şoklarını absorbe edip etmediğini araştırmışlardır. Çalışmanın önemli bir bulgusu, eyaletlerin göç şoklarına faktör fiyatları dışında başka mekanizmalarla da uyum sağladığını ortaya koymuş olmasıdır. Ayrıca faktör fiyatları eşitliğinin ABD'nin eyaletleri arasında geçerli olduğunu da ortaya koymuşlardır. Gandal vd. (2004), 1990'larda İsrail'in Rus göçmenlerden kaynaklı işgücü arzındaki değişimlere nasıl uyum sağladığını küresel üretim teknolojisi ve ticarete konu olan malların bileşimindeki değişimler aracılığı ile açıklamışlardır. Yaptıkları çalışmanın sonucuna göre, söz konusu uyumlanmanın faktör fiyatı değişikliklerinden daha çok, ülkeye özgü beceri odaklı teknolojik değişimiyle açıklanmaktadır.

Fitzgerald ve Hallak (2004), faktör donatımları ile uzmanlaşma arasındaki ampirik ilişkiyi OECD ülkeleri kapsamında incelemişlerdir. Fitzgerald ve Hallak (2004), yapılan ampirik çalışmaların önemli bir kısmının, ülkeler arasındaki verimlilik farklılıklarının kontrol edilememesinden dolayı yanlış olduğunu göstermektedirler. Söz konusu problemi ortadan kaldırabilmek için standart Rybczynski teoremini üretkenlik farklılıklarını hesaba katacak şekilde ayarlamışlardır. Buna göre OECD ülkelerinin faktör donatımlarındaki farklılıklar, gruptaki nispeten fakir ve nispeten zengin ülkeler arasındaki uzmanlaşma farkının üçte ikisini açıklayabilmektedirler.

Schaur vd. (2008), 1991 ve 2000 yılları arasında 24 OECD ülkesi için 23 ISIC endüstrisini kapsayacak şekilde yaptıkları analizde faktör donatımları teorisinin Rybczynski mekanizması ile uyumlu olduğunu bulmuşlardır. Yaptıkları analizde Schaur vd. (2008), Rybczynski katsayılarını

tahmin etmiş ve teorisinin öngördüğü pozitif kovaryans durumunun özellikle vasıfsız işgücü ve vasıflı işgücü katsayılarında ortaya çıktığını bulmuşlardır. González ve Ortega (2011), İspanya'ya olan göç akımlarının bölgesel işgücü piyasalarına etkisini incelemekte ve ortaya çıkan bölgesel farklılıklara odaklanmaktadır. Çalışmalarında, nispeten vasıfsız göçmenlerin alıcı bölgelerdeki vasıfsız işçilerin ücretleri veya istihdam oranları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını ortaya koymuşlardır. Vasıfsız işgücündeki artış genel istihdamdaki artışlar aracılığıyla absorbe edilmiş ve perakende, inşaat, otel ve restoranlar, kamu sektörü gibi sektörler artan işgücününün absorbe edilmesinde önemli bir rol oynamıştır. González ve Ortega (2011), çalışmanın sonuçlarının standart açık ekonomi modelleriyle uyumsuz olduğunu ve bu nedenle üretim yapısını açıklayabilen yeni bir teoriye ihtiyaç olduğunu da ifade etmişlerdir.

Swan (2015), 1990'larda Rus Yahudilerinin İsrail'e olan kitlesel göçünün ülke ekonomisi üzerindeki etkisini incelemektedir. Çalışmanın bulgularına göre Swan (2015), İsrail'in söz konusu bu göçe uyum sağlamasını iki nedene bağlamıştır. Bunlardan birisi üretim tekniklerindeki değişiklikler ve diğeri ise sektörler arası çıktı bileşimindeki değişikliklerdir. Söz konusu göç, daha çok vasıflı işçilerden oluştuğundan teknoloji yoğun sektörlerdeki çıktı artışını açıklamak mümkün olmaktadır. Bu sonuçlara göre İsrail'in göçe uyum süreci, çıktı yapısındaki değişikliklere ve beceriye dayalı teknik değişim de dahil olmak üzere bir dizi faktöre bağlanmaktadır. De Arcangelis vd. (2015), göçün İtalya'da imalat sektöründe faaliyet gösteren firmaların performansı üzerindeki etkilerini incelemektedirler. Çalışmalarında, yüksek ve düşük teknoloji yoğun sektörler arasında ayırım yaparak sektör-eyalet ve eyalet düzeylerine odaklanmaktadır. Çalışmanın sonucunda, göçmenlerin varlığının genel olarak yerel imalat firmalarının performansını artırdığı ve bu etkinin düşük teknoloji sektörlerde daha belirgin olduğu gösterilmektedir. Ayrıca yazarlar göçmenleri eğitim düzeylerine göre kategorize etmiş ve düşük eğitilmiş bireylerin yoğun olduğu ülkelerden gelen göçmenlerin düşük teknoloji sektörlerine daha fazla katkıda bulunduğunu belirtmişlerdir. Sonuç olarak, göçmen oranındaki artışın genel olarak firmaların performansını artırdığını ancak bu artışın düşük teknoloji sektörlerde yüksek teknoloji sektörlerine göre daha fazla olduğu görülmüştür.

Dogan ve Akay (2019), 1970-2014 yılları için ABD'deki 29 farklı endüstride üretim faktörlerin ikame esnekliklerini tahmin etmişlerdir. Analizlerinde endüstri çıktısının, vasıflı veya vasıfsız işgücünün artmasıyla azaldığı bulgusunu elde etmişlerdir. Bu sonuç geleneksel faktör donanımları modelleri ve Rybczynski modelinden çıkarılan sonuçlara ters düşmektedir. Ayrıca çalışmada işgücündeki değişikliklerin endüstri çıktısı üzerindeki etkisinin endüstrilere göre değiştiğini, ikame esnekliğinden etkilendiğini göstermektedir. Standart spesifik faktörleri modelinin öngörülerinin aksine çalışmanın bulguları emek faktöründeki bir artışın bazı endüstrilerde çıktının azalacağını göstermektedir. Dogan ve Akay (2019), faktör donanımlarındaki değişiklikler sonucunda çıktıda Rybczynski etkisinin zayıf olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Zimring (2019) Heckscher-Ohlin-Vanek ticaret modelinin üç temel öngörüsünü test etmek amacıyla Batı Şeria'dan İsrail'e geçişlerin neredeyse tamamen kaldırıldığı 2000 yılında gerçekleşen işgücü piyasasındaki değişimleri incelemiştir. Çalışmanın sonucunda ücretlerde yaşanan değişimlerin işgücünde yaşanan şokun boyutuyla ilişkili olmadığını (faktör fiyatı farksızlığı) ve çalışmak için artık İsrail'e gidemeyen bireylerin daha fazla akın ettiği bölgelerin üretimi daha çok emek yoğun endüstrilere kaydırıldığı diğer bir ifadeyle Rybczynski etkisinin mevcut olduğu sonucuna ulaşmıştır. Tüketim tarafında ise sonuçların homotetik tercihlerle tutarlı olduğu sonucuna ulaşılmış ve bu durumun Heckscher-Ohlin-Vanek teoremini desteklediği bilgisine yer verilmiştir.

Akther vd. (2022), Bangladeş'in ABD ile olan ticaretini Rybczynski teoremi çerçevesinde incelemiştir. Çalışmada 2008 ve 2018 verileri kullanılmış ve sonucunda Bangladeş'in öncelikli olarak ABD'nin vasıfsız işgücü kullanan endüstrilerine ihracat yapma eğiliminde olduğu ortaya koyulmuştur. Üretim tekniklerinde bir değişiklik olmasına rağmen, Bangladeş'in hem 2008 hem de 2018 yıllarında emek yoğun bir ülke olarak kaldığını göstererek, ticaret yapısında sınırlı bir değişiklik olduğunu bulmuşlardır. Romalis'in (2004) metodolojisini kullanarak yaptıkları analizde Akther vd. (2022) quasi-Heckscher-Ohlin modeli ile uyumlu sonuçlar elde etmişlerdir. Hosein vd. (2022), Venezüella'daki siyasi ve ekonomik gerilimler nedeniyle Venezüellalı göçmen akınının Trinidad ve

Tobago ekonomisini ne ölçüde etkileyebileceğini çekim modeli çerçevesinde incelemişlerdir. Söz konusu göçmen akınının Trinidad ve Tobago ekonomisini, Rybczynski teoreminin öngörülerine uyumlu olarak olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Hem ikili ticarete hem de ihracatta ortak bir dil ve İngilizce yeterliliğe sahip olmak arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya koyulmuştur.

Özellikle son yıllarda Türkiye ekonomisinde göç hareketlerinin ekonomik etkisini araştıran çalışmalarda bir artış görülmektedir. Carpio ve Wagner (2015), Türk İşgücü Anketi'ni kullanarak Suriyeli mültecilerin Türkiye'nin işgücü piyasası üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Bu amaç doğrultusunda 2011 ve 2014 yıllarına ait mikro verileri kullanmışlardır. Bulgulara göre Suriyeli mültecilerin büyük çoğunluğu, çalışma izni verilmemesinden dolayı Türkiye'de kayıt dışı yollarla istihdam edilmektedir. Bununla birlikte düşük eğitimli erkek Türk vatandaşlarının kayıt dışı istihdamı azalmakta ve kayıt altındaki istihdamı artmaktadır. Mahia vd. (2020), Suriyeli mültecilerin Türkiye'nin işgücü piyasasına etkisini ve birikimleriyle ülkede yaptıkları yeni yatırımların ekonomik etkisini araştırmakta ve Türkiye ekonomisine kısa, orta ve uzun vadeli toplam ekonomik katkılarının simülasyon sonuçlarını sunmaktadır. Bu doğrultuda Türkiye ekonomisinin sektörel bağlantılarını dikkate alan bir girdi-çıkı yaklaşımı kullanarak ekonomik etkiler hesaplanmıştır. Çalışmada, Suriyeli mültecilerin Türkiye'nin GYSH'sine kısa vadede yaklaşık %2 ve uzun vadede yaklaşık %4 oranında pozitif etki yarattığı gösterilmektedir.

Taflı ve Bayram (2021), Suriyeli işçilerin Türkiye'de önemli bir sektör olan inşaat sektöründeki etkilerini Kayseri ilinde ele almışlardır. Çalışmada Türk işverenler, Türk işçiler ve Suriyeli işçiler olarak 3 ayrı grup perspektifinde inceleme yapılmıştır. Anket çalışması Şubat 2019 ile Mayıs 2019 arasında gerçekleşmiş ve yöntem olarak tarama modeli kullanılmıştır. Analiz sonucunda, Suriyelilerin Türkiye'de yaşamlarından memnun olduğu ancak Türk işçiler ile işverenler arasında gerilim yarattıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Taflı ve Bayram (2021), Suriyelilerin ucuz işgücü sağlamanın kısa vadede olumlu etkilerine işaret etseler de uzun vadede olumsuz etkiler yaratabileceğini öngörmüşlerdir. Kaya ve Aydın (2021), çeyreklik veri kullanarak 2012-2019 yıllarında Suriyeli göçmenlerin Türkiye ekonomisine olan etkisini kısa dönem ve uzun dönem ayrımına giderek incelemişlerdir. Sonuçlara göre, Suriyeli göçmenlerin Türkiye ekonomisine olan etkilerine kısa dönemde rastlanılmamış olsa da uzun dönemde kalıcı negatif etkilerine ulaşılmıştır. Kaya ve Aydın'ın (2021) bulgularına göre göçmen sayısındaki artış; işsizliği, enflasyonu ve konut talebini ciddi oranda artırırken ekonomik büyümeyi etkilememiştir. Aksu vd. (2022), 2004-2015 yıllarını kapsayan Türk Hanehalkı İşgücü anketinden elde edilen mikro verileri kullanarak yaptıkları çalışmada Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların işgücü piyasasına olan etkilerini araştırmışlardır. Bu amaçla Türkiye'deki 26 Düzey II bölgesindeki göçmenlerin yerli halka olan oranının zaman içerisindeki değişimini farkların farkı yöntemi ile saptamışlardır. Aksu vd. (2022), Suriyeli göçmen hareketlerinin Türkiye'de erkek çalışanların kayıt dışı istihdamını negatif yönde ve kayıtlı istihdamını pozitif yönde etkilediklerini; toplam istihdamı ise etkilemediklerini ortaya çıkarmışlardır. Aynı zamanda erkek çalışanların ortalama ücretinde yükselme görülmüştür. Kadın çalışanların toplam istihdamında bir azalma etkisi bulunmuştur.

3. Metodoloji

3.1. Ampirik Model

Bu çalışmada sektörel düzeyde faktör donatımındaki değişikliklerin çıktı düzeyine olan etkisi incelenmektedir. Bu ilişki, Fitzgerald ve Hallak (2004) modelinden esinlenerek lineer ve logaritmik formda kurulmuştur:

$$\ln y_{it} = b_0 + b_k \ln k_{it} + b_l \ln l_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\ln y_{it} = b_0 + b_r \ln r_{it} + b_w \ln w_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Denklem (1) ve denklem (2)'de kullanılan değişkenler reel formdadır. y_{it} t döneminde i sektöründe yapılan reel üretim düzeyini göstermektedir. k_{it} t döneminde i sektörünün reel

sermaye stokunu, l_{it} t döneminde i sektörünün istihdam miktarını, r_{it} t döneminde i sektörünün reel sermaye ödemelerini ve w_{it} t döneminde i sektörünün reel istihdam ödemelerini temsil etmektedir. b_0 sabit terimi ve ε_{it} hata terimini göstermektedir. Nominal değişkenler, sektörel fiyat düzeyleri ile reel değişkenlere dönüştürülmüştür. b_k katsayısı, sektörel sermaye stok kullanımındaki değişimin sektörel çıktıya olan etkisini ve b_l sektörel işgücü kullanımının sektörel çıktıya olan etkisini göstermektedir. b_r ve b_w ise sırasıyla sermaye ödemelerinin ve işgücü ödemelerinin sektörel çıktıya olan etkisini vermektedir.

Fitzgerald ve Hallak (2004), kapsamında bir *Rybczynski* etkisinin ortaya çıkarılması için sektörel düzeydeki faktör kullanımları yerine ülke düzeyinde faktör hareketliliklerinin incelenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, ülke düzeyindeki faktörlerin sektörel çıktı düzeyine etkisini şu şekilde inceleyebiliriz:

$$\ln y_{it}^d = \beta_0 + \beta_k \ln k_t + \beta_l \ln l_t + \beta_p \ln p_t + \beta_h \ln h_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Denklem (3), k_t Türkiye'nin toplam sermaye stokunu, l_t Türkiye'nin toplam emek faktörünü, p_t toplam faktör verimliliğini ve h_t Türkiye'nin beşerî sermayesini t dönemi için göstermektedir. d indisi ise i sektörünün faktör yoğunluğunu göstermektedir. Analizde emek-yoğun, sermaye-yoğun ve orta yoğunlukta olmak üzere 3 tür faktör yoğunlukları kullanılmaktadır. Bu sayede ülke çapındaki herhangi bir faktör şokunun o faktörü yoğun kullanan sektörlerle olan etkisi ele alınmaktadır.

Sektörlerin faktör yoğunlukları ayrı ayrı hesaplanmış ve çalışmanın Ek kısmında Tablo A'da her sektörün faktör yoğunluğu verilmiştir. Sektörel faktör yoğunlukları toplam T kadar dönemin olduğu bir i sektörü için şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$f_i = \frac{\sum_{t=1}^T k_{it}}{\sum_{t=1}^T l_{it}} \quad (4)$$

Denklem (4) ile gösterilen formülasyon ile her i sektörü için bir faktör yoğunluğu değeri (f_i) tanımlanmış ve sektörlerin faktör yoğunlukları $f_i < 100$ için emek-yoğun; $100 < f_i < 150$ için orta yoğunlukta ve $150 < f_i$ için sermaye-yoğun şeklinde kategorize edilmiştir. Bu ayırım sayesinde her faktör yoğunluğu grubu için herhangi bir faktör şokunun çıktı düzeylerine olan etkisini görebilmekteyiz.

Fakat tam anlamıyla *Rybczynski* teoreminin test edilebilmesi, herhangi bir faktördeki dışsal bir değişimin o değişime uğrayan faktörü yoğun olarak kullanan sektörlerle olan etkisi ile ortaya çıkmaktadır. Bunun için faktör donatımlarındaki göreceli değişimleri ve farklı yoğunlukta sektörel gruplarındaki üretim düzeylerindeki göreceli değişimleri incelememiz gerekir. Bu amaç doğrultusunda, Hanson ve Xiang (2004) tarafından geliştirilen *farkların farkı çekim spesifikasyonu* (*difference-in-difference gravity specification*) yöntemi bu çalışmada kullanılmıştır.⁵ Hanson ve Xiang'ın (2004) yönteminin uygulanabilmesi için sermaye-yoğun sektörler m deney grubu (treatment group) ve emek-yoğun sektörler ise o kontrol grubu (control group) olarak tanımlanmıştır. Bu işlem sonucunda *Rybczynski* teoreminin test edilmesinde kullanılan ampirik denklem şu şekildedir:

$$\ln \left(\frac{y_{it}^m}{y_{it}^o} \right) = \beta_0 + \beta_R \ln \left(\frac{k_t}{l_t} \right) + \varepsilon_{mot} \quad (5)$$

Denklem (5)'te y_{it}^m , deney grubu olan sermaye-yoğun sektörlerin üretim seviyesini ve y_{it}^o ise kontrol grubu olan emek-yoğun sektörlerin üretim seviyesini göstermektedir. $\frac{k_t}{l_t}$, t dönemde ülke düzeyinde göreceli faktör donatımlarını göstermektedir. Böylelikle göreceli faktör donatımlarındaki herhangi bir değişimin farklı faktör yoğunluklarındaki sektör gruplarına olan etkisini

⁵ Hanson ve Xiang (2004) farkların farkı çekim spesifikasyonu yöntemini, iç pazar etkisini (home-market effect) test etmede kullanmışlardır.

görebilmekteyiz. Buna göre β_R katsayısının pozitif değer alması, o ekonomide Rybczynski etkisinin varlığını, negatif değer alması ise ters Rybczynski etkisinin varlığını göstermektedir.

3.2. Veri Seti

Bu çalışmada Türkiye'nin faktör yoğunlukları ile sektörel üretim çıktıları arasındaki ilişki 2000-2014 yılları için incelenmektedir. Kullanılan verilerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 1'de gösterilmektedir. Sektörel veriler, ISIC (Rev.4) sınıflandırmasındaki 56 sektörden oluşmakta olup Dünya Girdi-Çıktı Veri Tabanı'ndan (World Input-Output Database/Socio Economic Accounts (WIOD/SEA)) temin edilmiştir (Woltjer vd., 2021). Her sektör için çıktı düzeyi, sermaye stoku, işgücü, sermaye ödemeleri ve emek ödemeleri bulunmaktadır. Nominal cinsteki sektörel değerler, sektörel fiyat seviyeleri kullanılarak sabit değerlere dönüştürülmüştür. Her sektörün kullandığı sermaye stoku ve işgücü ise sektörel faktör yoğunluklarının oluşturulmasında kullanılmıştır. 2000-2014 yılları arasındaki ortalama faktör yoğunlukları hesaplanmış ve sektörler sermaye-yoğun, orta yoğunlukta ve emek-yoğun olmak üzere 3 kategoriye ayrılmıştır. Sektörlerin faktör yoğunluklarına göre ayrımları Ek kısmında Tablo A'da listelenmiştir. 56 ISIC (Rev.4) 2-dijit seviyesindeki sektörden 9'unun sektörel faktör bilgilerine ulaşılamamış ve bu nedenle 47 sektör üzerinden analizler yapılmıştır.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken İsmi	Cins	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Sektörel Çıktı	Milyon TL	34.808,42	44.950,65	3,08	284.244,18
Sektörel Çıktı Fiyat Seviyesi	2010=100	84,50	30,65	12,93	154,74
Sektörel Sermaye Stoku	Milyon TL	38.478,54	71.148,56	0,48	674.152,68
Sektörel İşgücü	Bin Kişi	291,078	372,417	0,036	2.042,379
Sektörel Sermaye Ödemesi	Milyon TL	10.237,46	18.825,32	0,00	170.849,79
Sektörel Emek Ödemesi	Milyon TL	6.286,20	12.109,62	0,45	107.087,52
Toplam Sermaye Stoku*	Milyon TL	4.516.040,90	1.297.288,10	2.865.211	6.976.184,50
Toplam İşgücü	Bin Kişi	21.724,91	2.185,70	19.571,11	25.931,00
Toplam Faktör Verimliliği	2017=1	1,027	0,042	0,958	1,093
Toplam Beşerî Sermaye	Endeks	2,155	0,104	1,997	2,343

Gözlem Sayısı: 2000-2014 arası 705 gözlem, (47 Sektör x 15 Yıl)

***Not:** Toplam Sermaye Stoku, 2017 sabit ulusal fiyatlarıyla ABD doları cinsinden düzenlenmiştir. Sektörel veriler nominal cinsten olup sektörel fiyat seviyeleriyle sabit değerlere dönüştürülmüştür.

Ülke ölçeğinde Türkiye'nin faktör verileri sabit değerlerle tanımlanmış ve Penn World Table (PWT 10.01) veri tabanından elde edilmiştir (Feenstra vd., 2015). Türkiye'nin toplam sermaye stoku, toplam istihdam, toplam faktör verimliliği ve toplam beşerî sermayesi analizde kullanılmıştır. Toplam sermaye stoku, 2017 bazlı sabit ulusal fiyatlarıyla ve ABD doları cinsinden tanımlanmaktadır. Toplam faktör verimliliği, sabit ulusal fiyatlarıyla (2017=1) ölçülmektedir. Beşerî sermaye endeksi, eğitim süresini ve eğitime geri dönüşü içerecek şekilde tanımlanmıştır.

4. Bulgular

Türkiye'deki 47 ISIC (Rev.4) sektöründe, faktör hareketliliklerinin sektörel üretim düzeylerine olan etkisi 2000-2014 yıllarını kapsayacak şekilde incelenmiş ve bulgular bu bölümde ortaya konmuştur. Analizde ilk aşamada sektörlerin faktör kullanımının ve faktör ödemelerinin o sektörün üretimini nasıl etkilediği ortaya konmuştur. Daha sonra sektörlerde faktör yoğunluğu cinsinden ayrıma gidilmiş ve her faktör yoğunluğu için ayrıca faktör kullanımının etkisi araştırılmıştır. Daha sonra Türkiye'nin toplam faktör hareketliliklerinin her faktör yoğunluğu için sektörel üretime olan etkisi analiz edilmiştir. Uygulamanın son aşamasında ise sektörlerde deney grubu ve kontrol grubu ayrımına gidilmiş ve toplam faktör hareketliliklerinin deney/kontrol gruplarındaki sektörlerin üretimini nasıl etkilediği farkların farkı çekim spesifikasyonu yöntemi ile test edilmiştir.

Tablo 2: Sektörel Faktör Kullanımlarının Etkileri

	Sektörel Çıktı (1)	Sektörel Çıktı (2)
Sermaye Stoku	0,508 (0,037)***	
İşgücü	0,212 (0,033)***	
Sermaye Ödemeleri		0,307 (0,073)***
İşgücü Ödemeleri		0,707 (0,072)***
Sabit	1,711 (0,155)***	1,664 (0,064)***
R ²	0,827	0,989
Gözlem Sayısı	705	690
Endüstri-spesifik Sabit Etkiler	Var	Var

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık seviyelerini göstermektedir. Tüm değişkenler logaritmik formdadır. Robust standart hatalar parantez içerisindedir.

Uygulamanın ilk aşamasında denklem (1) ve denklem (2), endüstri-spesifik sabit etkiler modeli ile test edilmiş ve bulguları Tablo 2’de verilmiştir. Huber/White/Sandwich tahmincisi ile değişen varyansa karşı robust standart hatalar elde edilmiştir. Tablo 2’deki sütun (1)’de gösterilen bulgulara göre sektörel düzeyde faktör kullanımlarının etkileri pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Sermaye stokundaki artışın sektörel çıktıya etkisi, istihdamdaki artışın etkisinden daha yüksek olduğu görülmektedir. Sütun (2)’de ise sermaye ve istihdam harcamalarının etkisi gösterilmekte olup her iki değişkenin sektörel çıktıya olan etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 3: Farklı Yoğunluktaki Sektörlerde Faktör Kullanımlarının Etkileri

	Emek-yoğun Sektörler		Orta yoğunlukta Sektörler		Sermaye-yoğun Sektörler	
	Sektörel Çıktı (3)	Sektörel Çıktı (4)	Sektörel Çıktı (5)	Sektörel Çıktı (6)	Sektörel Çıktı (7)	Sektörel Çıktı (8)
Sermaye Stoku	0,480 (0,019)***		0,491 (0,016)***		0,683 (0,041)***	
İşgücü	0,196 (0,025)***		0,261 (0,044)***		0,224 (0,032)***	
Sermaye Ödemeleri		0,651 (0,014)***		0,336 (0,022)***		0,852 (0,009)***
İşgücü Ödemeleri		0,345 (0,015)***		0,678 (0,020)***		0,140 (0,010)***
Sabit	2,128 (0,092)***	1,605 (0,019)***	1,292 (0,173)***	2,025 (0,023)***	0,554 (0,224)**	1,598 (0,020)***
R ²	0,849	0,994	0,936	0,996	0,681	0,995
Endüstri-spesifik Sabit Etkiler	Var	Var	Var	Var	Var	Var
Gözlem Sayısı	300	285	165	165	240	240

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık seviyelerini göstermektedir. Tüm değişkenler logaritmik formdadır. Standart hatalar parantez içerisindedir.

Tablo 3’te ise Tablo 2’den farklı olarak ele alınan örneklem faktör yoğunluklarına göre 3’e ayrılmıştır. Benzer bir şekilde her endüstriye spesifik sabit etkiler tanımlanmıştır. Faktör yoğunluğunun ele alındığı tüm durumlarda sermaye stoku, istihdam, sermaye ödemeleri ve istihdam ödemeleri değişkenlerinin sektörel çıktıya etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Sermaye stokunun sektörel çıktıya etkisi sermaye-yoğun sektörlerde diğer sektörlerle göre daha yüksek iken, istihdamın sektörel çıktıya etkisi emek-yoğun sektörlerde diğer sektörlerle

göre daha düşük çıkmıştır. Sermaye ödemelerinin sektörel çıktıya etkisi emek-yoğun ve sermaye-yoğun sektörlerde istihdam ödemelerine göre daha fazla iken, istihdam ödemelerinin etkisi orta yoğunluktaki sektörlerde daha yüksek bulunmuştur.

Tablo 4'te ise sektörel faktör hareketliliklerinin etkisi yerine ülke çapında toplam faktör hareketliliklerinin sektörel çıktıya etkisi incelenmektedir. Sütun (9)'da tüm sektörler ele alınırken diğer sütunlarda sektörler faktör yoğunluğuna göre sıralanmıştır. Bulgulara göre toplam sermaye stokundaki artış her faktör yoğunluğu için pozitif ve anlamlı artışlara neden olmaktadır. Toplam istihdamdaki artışın ise tüm sektörlerde sektörel çıktıya %5 anlamlılık düzeyinde negatif etkisi ve emek-yoğun ile orta yoğunluktaki sektörlerde ise %10 düzeyinde negatif etkisi ortaya çıkmaktadır. Toplam istihdamdaki artışın sermaye-yoğun sektörlerde anlamlı bir etkisi görülmemektedir. Toplam faktör verimliliği ise genel itibarıyla pozitif ve farklı seviyelerde istatistiksel olarak anlamlı etkileri Tablo 4'te görülmektedir.

Tablo 4: Toplam Faktör Hareketliliklerinin Etkileri

	Sektörel Çıktı (Tüm Sektörler) (9)	Sektörel Çıktı (Emek-yoğun) (10)	Sektörel Çıktı (Orta yoğun) (11)	Sektörel Çıktı (Sermaye-yoğun) (12)
Toplam Sermaye Stoku	0,917 (0,040)***	0,954 (0,059)***	1,116 (0,090)***	0,734 (0,059)***
Toplam İstihdam	-0,313 (0,123)**	-0,352 (0,183)*	-0,498 (0,277)*	-0,138 (0,180)
Toplam Faktör Verimliliği	0,632 (0,119)***	0,450 (0,177)**	0,513 (0,268)*	0,940 (0,175)***
Sabit	-5,699 (0,711)***	-6,024 (1,054)***	-6,933 (1,598)***	-4,445 (1,041)***
R ²	0,808	0,830	0,835	0,802
Endüstri-spesifik Sabit Etkiler	Var	Var	Var	Var
Gözlem Sayısı	705	300	165	240

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık seviyelerini göstermektedir. Tüm değişkenler logaritmik formdadır. Standart hatalar parantez içerisinde.

Tablo 5: Deney ve Kontrol Gruplarına Göre Rybczynski Teoreminin Testi

	Farkların Farkı Çekim Spesifikasyonu		Deneysel Araştırma	
	Deney Grubu/ Kontrol Grubu (13)	Deney Grubu/ Kontrol Grubu (14)	Deney Grubu/ Kontrol Grubu (15)	Deney Grubu/ Kontrol Grubu (16)
Faktör Yoğunluğu	-0,242 (0,011)***	-0,237 (0,018)***		
Toplam Sermaye Stoku			-0,187 (0,019)***	-0,561 (0,080)***
Toplam İşgücü			0,050 (0,057)	0,094 (0,066)
Toplam Beşerî Sermaye				2,263 (0,514)***
Toplam Faktör Verimliliği				0,455 (0,059)***
Sabit	1,652 (0,057)***	1,187 (0,095)***	2,732 (0,321)***	6,263 (1,119)***
R ²	0,102	0,128	0,105	0,122
Sabit Etkiler	Her Endüstri İkilişi İçin	Endüstri-Spesifik ve Yıl-spesifik	Her Endüstri İkilişi İçin	Her Endüstri İkilişi İçin
Gözlem	4800	4800	4800	4800

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık seviyelerini göstermektedir. Tüm değişkenler logaritmik formdadır. Standart hatalar parantez içerisinde. Gözlem sayısı, 4800 = 20 (Emek-yoğun) x 15 (Sermaye-yoğun) x 15 (Yıl) şeklindedir.

Tablo 5'te deney ve kontrol gruplarına göre Rybczynski teoreminin test sonuçları gösterilmektedir. Hanson ve Xiang (2004) tarafından geliştirilen farkların farkı çekim spesifikasyonu kullanılmış ve sonuçları sütun (13) ve (14)'te sunulmuştur. Sermaye-yoğun sektörler deney grubunda ve emek-yoğun sektörler ise kontrol grubunda yer almaktadır. Bağımlı değişkende yer alan gözlemler deney ve kontrol gruplarının oranlamasından oluşmakta olup her endüstri ikilisi için bir sabit etki tanımlanmıştır. Sütun (14)'te ise ikili endüstriler yerine her endüstri için ayrı bir sabit etki atanmıştır. Bulgulara göre toplam faktör yoğunluğunun deney/kontrol grubuna etkisi negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olup Rybczynski teoreminin öngörüsünün tersi bir sonuca ulaşılmıştır. Buna göre sermaye faktöründeki genel bir artış sermaye-yoğun sektörleri emek-yoğun sektörlere göre göreceli olarak daraltmaktadır. Sütun (15) ve (16)'da ise toplam faktör yoğunluğu yerine her bir faktördeki etkileri deneysel araştırma yöntemi ile ayrıştırılmıştır. Bu ayrıştırma sonucunda sermaye faktörünün deney/kontrol grubuna etkisinin negatif olduğu ortaya çıkmaktadır. İşgücü faktörünün ise deney/kontrol grubuna istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi görülmemiştir. Toplam faktör verimliliğinin ve toplam beşerî sermayenin ise pozitif ve anlamlı etkisine ulaşılmıştır.

5. Sonuç

Bu çalışmada, 2000-2014 yılları arasında Türkiye'nin 47 ISIC (Rev.4) 2-dijit sektörü için faktör hareketlerinin sektörel üretime etkisi Rybczynski teoremi kapsamında incelenmiştir. 21. yüzyılda Türkiye'nin faktör hareketlerindeki dalgalanmaların sektörel düzeyde üretim yapısına nasıl bir etki yaratacağı bu çalışmanın temel araştırma konusunu oluşturmaktadır. Literatürde Rybczynski teoremi çeşitli ülkeler için test edilmiş olsa da Türkiye için yapılmış bir çalışmaya rastlanılmamış olup bu yönde ilgili literatüre katkı yapılması beklenmektedir. Öncelikle sektörler emek-yoğun, sermaye-yoğun ve orta yoğunlukta sektörler olmak üzere üçe ayrılmış ve her sektör grubu için ayrı analizler yapılmıştır. Uygulamada endüstri-spesifik sabit etkiler modelinin yanı sıra literatürden farklı olarak Hanson ve Xiang (2004) tarafından geliştirilen farkların farkı çekim spesifikasyonu yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin uygulanabilmesi için sektörler faktör yoğunluklarına göre deney grubu ve kontrol grubu olarak ikiye ayrılmıştır.

Ulaşılan bulgulara göre sektörel düzeydeki faktör kullanımları ve faktör harcamaları sektörel üretimi artırmakta olup bu etkiler farklı faktör yoğunluklarına göre değişmektedir. Toplam sermaye stokundaki ve toplam faktör verimliliğindeki artışlar sektörel düzeyde üretimi artırırken toplam istihdamdaki artışlar üretimi azaltmaktadır. Burada sektörel istihdamdaki artışın pozitif toplam istihdamdaki artışın negatif etkisi göze çarpmaktadır. Sektörleri deney ve kontrol gruplarına göre ayırdığımızda ise ülke genelinde faktör yoğunluğundaki bir artışın (Sermaye ↑, Emek ↓) göreceli olarak sermaye-yoğun sektörlerin emek-yoğun sektörlerle göre üretimlerini azalttığı sonucuna ulaşmaktayız. Bu da Opp vd. (2009) tarafından ortaya konulan güçlü fiyat etkilerinden kaynaklı ters Rybczynski etkisinin varlığına işaret etmektedir. Faktörlerin etkisini ayrıştırdığımızda ise toplam sermaye stokundaki artışın negatif, toplam beşerî sermayedeki ve toplam faktör verimliliğindeki artışın pozitif etkisine ve ayrıca istihdamdaki artışın etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğuna ulaşmaktayız.

Bir ekonomide toplam faktör hareketlerinin sektörlere farklı yansımaları bulunmaktadır. Bu çalışmada bu faktör hareketlerinin hangi sektörleri nasıl etkilediği ortaya konmuştur. Yabancı sermaye ve göç hareketliliğinin yoğun yaşandığı özellikle Türkiye gibi ülkelerde bu yansımaların nasıl seyrettiği önemli bir araştırma sorusu olarak göze çarpmaktadır. Çalışmanın bulgularını sınırlandıran önemli etmenlerden birisi de Türkiye'nin 2014 sonrasında maruz kaldığı göç hareketlerinin sektörel etkisinin analiz edilememesidir. Bunun nedeni Dünya Girdi-Çıktı Veri Tabanı'nın 2014'e kadar verilerini yayınlamasından kaynaklanmaktadır.

Kaynakça

- Aksu, E., Erzan, R., & Kırdar, M. G. (2022). The Impact of Mass Migration of Syrians on the Turkish Labor Market. *Labour Economics*, 76, 102183.
<https://doi.org/10.1016/J.LABECO.2022.102183>

- Akther, T., Voumik, L. C., & Rahman, Md. H. (2022). The Pattern of International Trade Between Bangladesh and USA: Heckscher–Ohlin and Rybczynski Analysis. *Modern Supply Chain Research and Applications*, 4(3), 162–176. <https://doi.org/10.1108/mscra-03-2022-0011>
- Carpio, X. V. Del, & Wagner, M. (2015). *The Impact of Syrian Refugees on the Turkish Labor Market* (7402). SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2650218>
- De Arcangelis, G., Di Porto, E., & Santoni, G. (2015). Migration, Labor Tasks and Production Structure. *Regional Science and Urban Economics*, 53, 156–169. <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2015.06.001>
- Dogan, C., & Akay, G. H. (2019). The Role of Labor Endowments on Industry Output in the Short Run: Evidence From U.S Industries. *International Review of Economics and Finance*, 60, 281–291. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.10.017>
- Feenstra, R. C., Inklaar, R., & Timmer, M. P. (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. www.ggdc.net/pwt
- Fitzgerald, D., & Hallak, J. C. (2004). Specialization, Factor Accumulation and Development. *Journal of International Economics*, 64(2), 277–302. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2003.09.001>
- Gandal, N., Hanson, G. H., & Slaughter, M. J. (2004). Technology, Trade, and Adjustment to Immigration in Israel. *European Economic Review*, 48, 403–428.
- González, L., & Ortega, F. (2011). How Do Very Open Economies Adjust to Large Immigration Flows? Evidence From Spanish Regions. *Labour Economics*, 18(1), 57–70. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2010.06.001>
- Hanson, G. H., & Slaughter, M. J. (2002). Labor-Market Adjustment in Open Economies Evidence From US States. *Journal of International Economics*, 57, 3–29. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(01\)00138-6](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(01)00138-6)
- Hanson, G. H., & Xiang, C. (2004). The Home-Market Effect and Bilateral Trade Patterns. *American Economic Review*, 94(4), 1108–1129. <https://doi.org/10.1257/0002828042002688>
- Hosein, R., Boodram, L., & Saridakis, G. (2022). The Impact of Spanish Immigrants on the Trinidad and Tobago’s Economy: Can Spanish as a Second Language Promote Trade? *Journal of International Trade and Economic Development*, 31(1), 136–159. <https://doi.org/10.1080/09638199.2021.1962955>
- Kaya, O., & Aydın, Ü. (2021). Economic Impact of Syrian Refugees on Turkish Economy. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(3), 1151–1171. <https://doi.org/10.16953/deusosbil.932430>
- Leamer, E. E., & Levinsohn, J. (1995). Chapter 26 International Trade Theory: The Evidence. *Handbook of International Economics*, 3, 1339–1393. [https://doi.org/10.1016/S1573-4404\(05\)80006-1](https://doi.org/10.1016/S1573-4404(05)80006-1)
- Mahia, R., de Arce, R., Koç, A. A., & Bölük, G. (2020). The Short and Long-Term Impact of Syrian Refugees on the Turkish Economy: A Simulation Approach. *Turkish Studies*, 21(5), 661–683. <https://doi.org/10.1080/14683849.2019.1691920>
- Opp, M. M., Sonnenschein, H. F., & Tombazos, C. G. (2009). Rybczynski’s Theorem in the Heckscher–Ohlin World — Anything Goes. *Journal of International Economics*, 79(1), 137–142. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2009.05.005>
- Romalis, J. (2004). Factor Proportions and the Structure of Commodity Trade. *The American Economic Review*, 94(1), 67–97.

- Rybczynski, T. M. (1955). Factor Endowment and Relative Commodity Prices. *Economica*, 22(88), 336–341.
- Schaur, G., Xiang, C., & Savikhin, A. (2008). Specialization, Factor Uses and the Rybczynski Theorem. *Review of International Economics*, 16(2), 368–382. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2007.00721.x>
- Taflı, A. S., & Bayram, S. (2021). Impacts of Syrian Construction Workers on the Turkish AEC Industry. *Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Fen Bilimleri Dergisi*, 37(3), 441–451.
- Swan, A. (2015). *New Evidence on Technology, Trade and Adjustment to Immigration in Israel*. <https://ssrn.com/abstract=2600793>
- Woltjer, P., Gouma, R., & Timmer, M. P. (2021). Long-Run World Input-Output Database: Version 1.1 Sources and Methods. *GGDC Research Memorandum 190*. <https://doi.org/10.34894/A7AXDN>
- Zimring, A. (2019). Testing the Heckscher–Ohlin–Vanek Theory With a Natural Experiment. *Canadian Journal of Economics*, 52(1), 58–92. <https://doi.org/10.1111/caje.12366>

EK

ISIC Rev.4 Kodları	Sektör Adları	Sermaye Stoku / İşgücü	Faktör Yoğunluğu
A01	Bitkisel ve hayvansal üretim ile avcılık ve ilgili hizmet faaliyetleri	197.82	Sermaye-yoğun
A02	Ormancılık ve tomrukçuluk	197.82	Sermaye-yoğun
A03	Balıkçılık ve su ürünleri yetiştiriciliği	197.82	Sermaye-yoğun
B	Madencilik ve taş ocakçılığı	288.64	Sermaye-yoğun
C10-C12	Gıda ürünlerinin, içeceklerin ve tütün ürünlerinin imalatı	132.84	Orta-yoğun
C13-C15	Tekstil ürünlerinin, giyim eşyalarının ve deri ve ilgili ürünlerin imalatı	95.91	Emek-yoğun
C16	Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek eşya imalatı	137.97	Orta-yoğun
C17	Kâğıt ve kâğıt ürünlerinin imalatı	117.78	Orta-yoğun
C18	Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	117.78	Orta-yoğun
C19	Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı	247.41	Sermaye-yoğun
C20	Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı	294.89	Sermaye-yoğun
C21	Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ait malzemelerin imalatı	N/A	Bilgi yok
C22	Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı	144.47	Orta-yoğun
C23	Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı	153.18	Orta-yoğun
C24	Ana metal sanayii	133.46	Orta-yoğun
C25	Makine ve teçhizat hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı	133.46	Orta-yoğun
C26	Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı	85.77	Emek-yoğun
C27	Elektrikli teçhizat imalatı	85.77	Emek-yoğun
C28	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı	72.13	Emek-yoğun
C29	Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı	118.76	Orta-yoğun
C30	Diğer ulaşım araçlarının imalatı	118.76	Orta-yoğun
C31_C32	Mobilya imalatı ve diğer imalatlar	30.57	Emek-yoğun
C33	Makine ve donanımların kurulumu ve onarımı	N/A	Bilgi yok
D35	Elektrik, gaz, buhar ve havalandırma sistemi üretim ve dağıtımı	784.85	Sermaye-yoğun
E36	Suyun toplanması, artırılması ve dağıtılması	762.43	Sermaye-yoğun

Tablo A (Devamı): ISIC Rev.4 Tanımlı 2-Dijit Sektörler (56 Sektör)

ISIC Rev.4 Kodları	Sektör Adları	Sermaye Stoku / İşgücü	Faktör Yoğunluğu
E37-E39	Kanalizasyon; atığın toplanması, ıslahı ve bertarafı faaliyetleri; maddelerin geri kazanımı; iyileştirme faaliyetleri ve diğer atık yönetimi hizmetleri	762.45	Sermaye-yoğun
F	İnşaat	268.35	Sermaye-yoğun
G45	Motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin toptan ve perakende ticareti ve onarımı	35.17	Emek-yoğun
G46	Motorlu kara taşıtları ve motosikletler hariç toptan ticaret	32.01	Emek-yoğun
G47	Motorlu taşıtlar ve motosikletler hariç perakende ticaret	50.10	Emek-yoğun
H49	Kara taşımacılığı ve boru hattı taşımacılığı	691.26	Sermaye-yoğun
H50	Su yolu taşımacılığı	360.22	Sermaye-yoğun
H51	Havayolu taşımacılığı	238.51	Sermaye-yoğun
H52	Taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetler	326.02	Sermaye-yoğun
H53	Posta ve kurye faaliyetleri	N/A	Bilgi yok
I	Konaklama ve yemek hizmeti faaliyetleri	24.63	Emek-yoğun
J58	Yayıncılık faaliyetleri	N/A	Bilgi yok
J59_J60	Sinema filmi, video ve televizyon programları yapımılığı, ses kaydı ve müzik yayımlama faaliyetleri; programcılık ve yayıncılık faaliyetleri	N/A	Bilgi yok
J61	Telekomünikasyon	173.98	Sermaye-yoğun
J62_J63	Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler; bilgi hizmet faaliyetleri	39.48	Emek-yoğun
K64	Sigorta ve emeklilik fonları hariç finansal hizmet faaliyetleri	64.05	Emek-yoğun
K65	Zorunlu sosyal güvenlik hariç, sigorta, reasürans ve emeklilik fonları	64.05	Emek-yoğun
K66	Finansal hizmetler ve sigorta faaliyetleri için yardımcı faaliyetler	64.05	Emek-yoğun
L68	Emlak faaliyetleri	233.28	Sermaye-yoğun
M69_M70	Hukuki ve muhasebe faaliyetleri; idare merkezi faaliyetleri, idari danışmanlık faaliyetleri	N/A	Bilgi yok
M71	Mimarlık ve mühendislik faaliyetleri; teknik muayene ve analiz	N/A	Bilgi yok
M72	Bilimsel araştırma ve geliştirme faaliyetleri	39.79	Emek-yoğun
M73	Reklamcılık ve pazar araştırması	N/A	Bilgi yok
M74_M75	Diğer profesyonel, bilimsel ve teknik faaliyetler; veterinerlik hizmetleri	39.76	Emek-yoğun
N	İdari ve destek hizmet faaliyetleri	40.77	Emek-yoğun
O84	Kamu yönetimi ve savunma; zorunlu sosyal güvenlik	22.91	Emek-yoğun
P85	Eğitim	68.44	Emek-yoğun
Q	İnsan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	123.82	Orta-yoğun
R_S	Diğer hizmet faaliyetleri	21.21	Emek-yoğun
T	Hane halklarının işveren olarak faaliyetleri; hane halklarının kendi kullanımlarına yönelik farklılaştırılmamış mal ve hizmet üretim faaliyetleri	11.04	Emek-yoğun
U	Bölge dışı kuruluşların ve organların faaliyetleri	N/A	Bilgi yok

Not: 20 sektör Emek-yoğun; 11 sektör Orta yoğunlukta; 16 sektör Sermaye-yoğun olarak tanımlanmış ve 9 sektörün faktör bilgisine ulaşılamamıştır.

THE IMPACT OF FACTOR MOVEMENTS ON PRODUCTION AT SECTORAL LEVEL IN TÜRKİYE

Extended Abstract

Aim: Türkiye has faced factor movements in the 21st century mostly due to the financial liberalization in 2001, the Great Recession of 2008 and the political turmoil in the Middle East. These incidents have induced both capital and labor factors to become more volatile. The motivation for our study is how this mobility in the production factors affects Türkiye's production structure at the sectoral level. In this study, the impacts of factor movements are examined in the context of Rybczynski theorem, one of the main results of the Heckscher-Ohlin theory. We aim to demonstrate how capital-intensive or labor-intensive industries are affected by these factor movements. We also aim to specify whether factor usages or expenditures have separate impacts on the industry-level output based on their factor intensity. Although Rybczynski theorem is tested for several countries, we have not encountered any study implemented for Türkiye. It is expected that this study will contribute to the relevant literature in this regard.

Method(s): In this study, the impacts of factor movements on the output at the sectoral level is examined. Sectoral data consists of 56 industries in the ISIC (Rev.4) classification and are obtained from the World Input-Output Database/Socio Economic Accounts (WIOD/SEA). Average factor intensities between 2000 and 2014 are calculated and the sectors are divided into 3 categories: capital-intensive, labor-intensive medium-intensive. Factor endowment information for 9 industries could not be assessed and therefore empirical implementation consist of 47 industries. The empirical equation is in the form of linear and logarithmic, inspired by Fitzgerald and Hallak (2004) model. We need to examine the effects of relative changes in factor endowments on the relative changes in output based on factor intensities to be able to test Rybczynski theorem. For this purpose, capital-intensive industries are defined as the treatment group and labor-intensive industries are defined as the control group. Then the difference-in-difference gravity specification method developed by Hanson and Xiang (2004) is implemented.

Findings: At sectoral level, usage and expenditure for both capital and labor factors have significantly positive effects on industry output. In this regard, the capital usage has higher effects on labor usage. At aggregate level, while the rises in total capital stock and total factor productivity increase the production at sectoral level output, rises in total employment decrease it. It is noteworthy to point out that the effects of employment at the sectoral and aggregate levels are contrasting. We find that rises in relative factor intensities (on behalf of capital) lead at aggregate level to decrease relative output of capital-intensive industries compared to labor-intensive industries. This result indicates the existence of reverse Rybczynski effect. According to this, an increase in the capital factor at aggregate level relatively shrinks capital-intensive sectors compared to labor-intensive sectors. Findings also indicate that total factor productivity and total human capital have positive and significant impacts on relative output of capital-intensive industries compared to labor-intensive industries.

Conclusion: Total factor movements in an economy have different responses on sectors. It is an important issue that how these responses progress, especially in countries such as Türkiye, where foreign capital and migration mobility is intense. According to our analysis, factor uses and factor expenditures at the sectoral level increase sectoral production, and these effects vary depending on different factor intensities. While increases in total capital stock and total factor productivity increase production at the sectoral level, increases in total employment reduce production. When we separate the sectors according to experimental and control groups, we reach the conclusion that an increase in factor intensity across the country reduces the production of capital-intensive sectors more than labor-intensive sectors. This is also Opp et al. (2009) indicates the existence of the reverse Rybczynski effect resulting from strong price effects.



KOBİ'LERİN FİNANSMANINA YÖNELİK PROGRAMLAR: SEÇİLMİŞ ÜLKELER VE TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI¹

Kutay ŞENEL², Levent Yahya ESER³

Öz

Küçük ve orta ölçekli işletmeler ülkelerin ekonomik gelişiminde önemli bir etkiye sahiptir. Devletlerin kamu hizmetlerini finanse etmek için elde ettiği kaynakların bir kısmı KOBİ'lere destek amacıyla ayrılmaktadır. KOBİ'lere yönelik sağlanan bu destekler ekonomik büyüme ve istihdamın artırılması, yenilikçilik ve rekabetçiliğin teşvik edilmesi gibi hedeflere ulaşmada katkı sağlamaktadır. KOBİ'lerin gelişimlerinin her aşamasında kritik bir öneme sahip olan bu destekler KOBİ'lerin performanslarını iyileştirmelerine olanak sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı Türkiye ve ele alınan ülkelerde KOBİ'lerin finansmanını karşılaştırarak Türkiye için bir politika çıkarımı yapabilmektir. Bu amaçla hazırlanan çalışmada öncelikle KOBİ kavramına değinilmiş ardından KOBİ'lerin finansmanı hakkında bilgi verilmiştir. KOBİ finansmanında ele alınan ülkelerdeki uygulamalara yer verildikten sonra karşılaştırma yapılmıştır. Çalışmada Türkiye'nin KOBİ'lere yönelik finansal becerilerin geliştirilmesi ile finansal piyasalarda şeffaflığı artırmaya yönelik programlarda yetersiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda başarılı ülke örneklerinden faydalanarak programlar geliştirilmesi, uzun vadeli bir KOBİ stratejisi oluşturulması ve bir KOBİ Bakanlığı kurulması önerilerinde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansman, KOBİ Politikaları, KOBİ Destek Programları

JEL Sınıflandırması: G20, M20, L50

PROGRAMS FOR SME'S FINANCE: A COMPARISON OF SELECTED COUNTRIES AND TÜRKİYE

Abstract

Small and medium-sized enterprises have a significant impact on the economic development of countries. Some of the resources obtained by governments to finance public services are allocated to support SMEs. This support for SMEs contributes to achieving objectives such as increasing economic growth and employment, promoting innovation and competitiveness. These supports, which have a critical importance at every stage of SMEs' development, enable SMEs to improve their performance. The study aims to compare the financing of SMEs in Türkiye and the countries under consideration and to draw policy implications for Türkiye. In the study prepared for this purpose, firstly, the concept of SMEs is mentioned and then information about the financing of SMEs is given. After giving information about the practices in the countries considered in SME financing, a comparison is made. The study concludes that Türkiye is inadequate in programs to develop financial skills for SMEs and to increase transparency in financial markets. In this direction, it is suggested that programs should be developed by making use of successful country examples, a long-term SME strategy should be developed and a Ministry of SMEs should be established.

Keywords: SME, Financing, SME Policies, SME Support Programs

JEL Classification: G20, M20, L50

¹ Bu makale "KOSGEB Desteklerinin Seçilmiş Ekonomik Göstergeler Üzerindeki Etkileri: Düzey 2 Bölgeleri İçin Panel Veri Analizi" isimli doktora tezinden türetilmiş bir çalışmadır.

² Dr. Kutay ŞENEL, KOSGEB Giresun Müdürlüğü, kutay.senel@kosgeb.gov.tr, ORCID: 0000-0002-6635-6275

³ Prof. Dr. Levent YAHYA ESER, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, leventyahyaeser@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9293-8957

Makalenin Geliş Tarihi (Received Date): 18.03.2024

Yayına Kabul Tarihi (Acceptance Date): 08.10.2024

Araştırma Makalesi

Şenel, K. ve Eser L.Y. (2024). KOBİ'lerin Finansmanına Yönelik Programlar: Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye Karşılaştırması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 45, 43-62.
<https://doi.org/10.18092/ulikidince.1454715>

1. Giriş

KOBİ'ler yenilikçi yapılarıyla milli gelir ve istihdama katkıda bulunmaktadır. Sanayi Devrimi sonrasında endüstrileşmenin artması ve ardından modern ekonomilerin şekillenmesiyle birlikte KOBİ'lerin rolü giderek artmıştır. Büyük şirketlere kıyasla pazar değişikliklerine ve müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verebilme kabiliyetleri KOBİ'lerin ekonomik büyümede kritik bir rol üstlenmelerine yol açmıştır. Dünya Bankası'na göre işletmelerin %90'ından fazlasını oluşturan KOBİ'ler istihdamın %50'sini ve milli gelirin %40'ını meydana getirmektedir (World Bank, 2019).

Milli gelir, ihracat ve istihdam artışı gibi makroekonomik göstergeler üzerindeki olumlu etkileri KOBİ'leri ülkelerin ekonomi politikalarının önemli bir bileşeni haline getirmektedir. Ancak ülke ekonomisindeki önemlerine kıyasla KOBİ'ler genellikle finans, bilgi ve sermayeye erişimde zorluklarla karşılaşmaktadır. KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları gidermek için kullanılan devlet destekleri genellikle finansal, eğitim ve danışmanlık gibi alanlara odaklanmaktadır. Finansal destekler KOBİ'lerin likidite sorunlarını çözmelerini sağlarken eğitim ve danışmanlık destekleri ise KOBİ'lerin kapasitelerini geliştirmelerine yardımcı olmaktadır. Ekonominin geliştirilmesinde stratejik bir araç olan bu desteklerin katkısı da ülkelerin ekonomik yapısı ve sektör dağılımına bağlı olarak çeşitlilik göstermektedir. Bu nedenle ülkelerin sunduğu desteklerin doğru stratejik planlamayla uygulanması hem kamu hesap verebilirliği hem de devlet yardımlarının etkisini artırmak için gereklidir.

Literatürde KOBİ politika ve programlarının etkisinin değerlendirilmesini içeren çalışmalar 1960'lı yıllarda artmaya başlamıştır. 1970'lerin ortalarında ise azalan kaynakların daha verimli kullanımı üzerine odaklanılarak bu çalışmalar gelişmiştir. 1980'lerin başlarında büyük işletmelerin lider rolüne vurgu yapılırken, 1990'larda KOBİ'lerin ekonomi üzerindeki etkisi önem kazanmıştır. 2000'lerin başında ise KOBİ'lerin ülkelerin büyümesi için kritik bir rol oynadığı kabul edilerek bu alandaki politikalar da belirginleşmiştir. Günümüzde KOBİ'lere yönelik destek programlarının analiz edilerek kamu kaynaklarının kullanımında etkinliğin sağlanması önemlidir. Bu sayede politika yapıcılar KOBİ'lerin başarısını artırmak için gereken adımları belirlemede daha etkili bir rol üstlenebilir.

Ülkeler ekosistemlerinin özellikleri, kurumsal koşullardaki çeşitlilik ve politika tercihlerine bağlı olarak KOBİ politikalarında farklı yaklaşımlar benimsemiştir. Bu politikaların ortak amacı, KOBİ'leri desteklemek olmasına rağmen finansman mekanizmaları ve uygulama stratejileri çeşitlilik gösterebilmektedir. Kamu ile risk paylaşımı, alternatif finansman araçlarının çeşitlendirilmesi, finansal becerilerin geliştirilmesi ve dış finansman ihtiyacının/maliyetinin azaltılması gibi başlıklar altında ele alınabilen bu programlar KOBİ'lerin büyüme, inovasyon ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmalarını desteklemektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ve seçilmiş ülkelerde KOBİ'lerin finansmanına ilişkin uygulanan programların karşılaştırmasını yaparak Türkiye için çıkarımlarda bulunmaktadır. Bu amaçla hazırlanan çalışmada öncelikle KOBİ kavramına değinilmiş, ardından KOBİ'lerin finansmanı hakkında bilgi verilmiştir. Daha sonra OECD ülkeleri arasında yer alan ve KOBİ politikaları strateji, eylem planı ve geniş politika çerçevesinde farklılaşan Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, Fransa, Güney Kore, Hollanda, Japonya ve Türkiye'de KOBİ finansman uygulamalarına yer verilerek karşılaştırma yapılmış ve Türkiye için çıkarımlarda bulunulmuştur.

2. KOBİ Kavramı

Küçük ölçekli imalat ve zanaatkar işletmelerinin erken sanayileşmedeki etkileyici rolüyle birlikte KOBİ'ler dünya genelinde yaşanan ekonomik gelişmelerle birlikte değişimin temel unsuru olmuştur (Yıldız, 2019:21). Büyük işletmelere göre beşeri, finansal ve teknolojik kaynakları daha sınırlı olan KOBİ'lerin yüksek esneklik ve yenilik kapasiteleri ekonominin merkezinde olmalarını sağlamıştır (Raymond ve Croteau, 2006: 1012-1013). Bu durum ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde daha fazla önem kazanan KOBİ'leri sanayileşmenin itici gücü haline getirmiştir (Deaconu vd., 2012:102). KOBİ'ler ülkelerin gayri safi milli hasılasının yapısını etkileyerek ekonomik büyümeye önemli bir

katkı sağlamaktadır (Zafar ve Sadat, 2017:1). Büyük işletmelerin yeterli istihdam yaratamaması işsizlik sorununun çözümünde de KOBİ'lere önemli roller yüklemektedir (Bouazza, 2015:9-10). KOBİ'ler emek yoğun olduklarından, bir bölgedeki ekonomik faaliyetlerin daha eşit dağılımına katkıda bulunabilecekleri ve büyük şehirlere göç akışını yavaşlatacaklarından daha küçük şehir merkezlerinde ve kırsal alanlarda başarılı olma olasılıkları daha yüksektir. Dolayısıyla KOBİ'lerin büyük firmalara kıyasla daha adil bir gelir dağılımını teşvik edebileceği söylenebilir (Kayanula and Quartey, 2000). Bunun yanı sıra yeni alanlara yatırım yaparak teknoloji transferini devam ettirmeleri inovasyon sürecinde başarılı bir rol üstlenmelerine yol açmaktadır (Amoah ve Amoah, 2018:153). Özellikle küresel mali krizin ardından ekonominin canlandırılması için rekabetçi teknolojiyle donatılmış KOBİ'lerin desteklenmesi daha da önem kazanmıştır (Jun vd. 2013:1003).

Ülkelerin KOBİ politikalarını yürütmesi ve destek programlarını doğru bir şekilde kullanılması için hangi işletmelerin KOBİ olduğunun belirlenmesi önemlidir (European Commission, 2015: 31). Ancak ülkelerin farklı ekonomik, sosyal, demografik ve politik yapılarının bulunması KOBİ'lerin nasıl tanımlanacağı konusunda dünya genelinde ortak bir kabulün oluşmasını zorlaştırmaktadır (Yüksel ve Oskay, 2013: 3). Uluslararası bir tanımın olmaması OECD raporlarında da görülmektedir. Bir işletmenin küçük ve orta ölçekli olması ülkenin ekonominin büyüklüğüne göre değişmektedir. Bununla birlikte ülkeler arasında farklılaşan veri toplama uygulamalarının karşılaştırılmasına olanak sağlanması amacıyla OECD, 249 kişiye kadar istihdam sağlayan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır (OECD, 2017: 4).

KOBİ'lerin belirlenmesinde en yaygın kullanılan kriterler arasında işletmede istihdam edilen personel sayısı, işletmenin yıllık ciro düzeyi ve toplam sermaye miktarı yer almaktadır (Taş ve Özcan 2015:23). Avrupa Birliği de bu kriterlere göre KOBİ'leri 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık cirosu 50 milyon euro veya mali bilançosundan herhangi biri 43 milyon euro'yu aşmayan işletmeler olarak tanımlamıştır. Çalışmada seçilmiş ülkeler arasında yer alan Almanya, Birleşik Krallık, Fransa ve Hollanda Avrupa Birliği'nin ortaya koyduğu bu tanıma benimsemiştir (European Commission, 2003: Madde 2). Amerika Birleşik Devletleri'nde ise KOBİ yerine 500'den az kişi çalıştıran işletmeleri tanımlamak amacıyla küçük işletme ifadesi kullanılmaktadır (Small Business Administration, 2023). Güney Kore'de, bağımsız olarak toplam varlıkları 500 milyar Güney Kore Wonu'nu geçmeyen işletmeler KOBİ kategorisine girmektedir (Ministry of SMEs and Startups, 2023). Japonya'da ise KOBİ tanımı sektörler arasında farklılık göstermektedir. Japonya'da imalat sektöründe bir işletmenin KOBİ olarak kabul edilebilmesi için sermaye miktarı 300 milyon Yen'in altında olmalı ve çalışan sayısı 300'ü geçmemelidir (SME Support Japan, 2023). Türkiye'de ise 250 kişiden az çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 500 milyon lirayı aşmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yönetmeliği, 2023: Madde 4). Dolayısıyla KOBİ'ler için bütün dünyada geçerli ortak bir tanımlama yapılamamaktadır. Bu farklılık da dikkate alınarak seçilmiş ülkelerde KOBİ'lerin karşılaştırılması amacıyla girişim sayısı ve istihdamlarına ilişkin istatistiki bilgiler Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1: Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye'de KOBİ'lerin Girişim Sayısı ve İstihdamdaki Yeri (2020)

	KOBİ Sayısı	KOBİ Oranı (%)	KOBİ İstihdamı	Toplam İstihdamdaki Oranı (%)
Almanya	2.464.010	99,56	16.726.000	56,90
Amerika Birleşik Devletleri	4.215.610	99,38	36.517.800	42,12
Birleşik Krallık	2.950.710	99,84	10.829.100	53,57
Fransa	3.043.850	99,83	8.352.720	51,64
Güney Kore	7.286.000	99,88	17.541.000	81,28
Hollanda	1.350.900	99,86	3.855.220	65,02
Japonya	2.803.190	99,60	17.359.200	55,01
Türkiye	3.023.150	99,85	10.884.600	73,61

Kaynak: (OECD, 2023; KOSME, 2023).

Tablo 1 seçilmiş ülkelerde büyük işletmelerin oranının oldukça düşük olduğunu ve işletmelerin çoğunluğunu KOBİ'lerin oluşturduğunu göstermektedir. Bu ülkeler arasında en yüksek KOBİ sayısı ve oranı Güney Kore'de bulunmaktadır. KOBİ'ler seçilmiş ülkelerde iş gücünün büyük bir kısmını istihdam etmektedir. Güney Kore ve Türkiye'de KOBİ'lerin toplam istihdama katkısı %70'in üzerindedir. KOBİ'lerin seçilmiş ülkelerdeki istihdam oranındaki farklılıklar ise ülkelerin ekonomik yapısı, sektörel gelişimi ve işletme büyüklüğü gibi faktörlerden kaynaklanabilmektedir.

Ülkeler arasında KOBİ tanımlamalarının farklılık göstermesi genellikle o ülkenin ekonomik yapısı, endüstriyel gelişmişlik düzeyi, istihdam düzeyleri ve pazar potansiyelleri gibi faktörlere göre değişebilmektedir. Ekonomik katkıları ülkelerarası farklılık gösteren KOBİ'lerin desteklenmesi için her ülkenin kendi KOBİ politikasını oluşturması ekonomilerinin gelişmesi için kritik öneme sahiptir.

3. KOBİ'lerin Finansmanı

Keynes devletin ekonomide daha aktif bir rol oynaması gerektiğini savunmuş ve kaynak dağılımı, tam istihdam ve fiyat istikrarı sağlamak için müdahaleci politikalar geliştirmiştir (Keynes, 1967). Piyasa başarısızlıklarının temel nedenleri arasında aksak rekabet, kamusal malların ve dışsallıkların varlığı, bilgi eksiklikleri ve ekonomik istikrarsızlıklar yer almaktadır (Stiglitz, 1994:88). Piyasa başarısızlıklarının çoğu, belirli bir ekonomik faaliyetteki özel ve sosyal faydaların yapısı arasındaki uyumsuzluğu yansıtmaktadır. Sanayi politikası açısından bu başarısızlıklar pozitif dışsallıklar ve bilgi asimetrileriyle bağlantılıdır. Bu durum, özel yatırımların toplumsal olarak arzu edilen seviyelerin altında kalmasına yol açabilmektedir (Warwick, 2013: 20). Dolayısıyla devlet ekonomik kalkınmayı sağlamak için maliye politikası araçlarıyla ekonomiye müdahale etmektedir. Böylece sermaye birikimini artırarak yatırım düzeyini ve bileşimini etkiler, girişimciliği destekler ve özel sektörü teşvik etmektedir (Ataç, 1999: 272-274). KOBİ'lerin finansmanı da devletlerin piyasa başarısızlıklarına müdahale etmek amacıyla kullandığı bir araçtır (OECD, 2022a:77).

KOBİ'lere finansman sağlanması, işletmelerin ve iş gücü piyasasının büyük bir bölümünü temsil etmesine rağmen finansmana sınırlı erişimlerinin olmasına dayanmaktadır (Kersten vd., 2017: 331). Bu kapsamda devletlerin uyguladıkları KOBİ politikalarının temel amacı mevcut KOBİ'leri korumak ve güçlendirmektir (Dahlstrand ve Stevenson, 2010: 4). Özellikle 1960'ların sonrasında ticaretin serbestleştirilmesinin etkisiyle KOBİ'lere yönelik destekler önemli endüstriyel politika araçları haline gelmiştir (Aydın, 2007: 116). Bu politikalar ekonomik davranışın temel belirleyicisi olmakla birlikte KOBİ'ler üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler yaratmaktadır (Acs and Szerb, 2010: 2). Ayrıca KOBİ'lerin finansman kararları yatırım kararlarının belirlenmesinde kritik öneme sahip olmakla birlikte dış finansman kaynaklarına erişimde verimli yatırım fırsatlarından yararlanma kabiliyetini önemli ölçüde etkilemektedir (Ferrando ve Ruggieri, 2015:3).Devletin temel rolü etkin bir düzenleyici çerçeve oluşturarak finansal ortamı yönlendirmektir. (International Finance Corporation, 2017:43). Devlet destekleri piyasa başarısızlıklarını ele alarak ve pozitif dışsallıkların bulunduğu durumlara odaklanarak etkili bir şekilde uygulanmalıdır (International Finance Corporation, 2010: 84). KOBİ'lere yönelik etkili politika müdahaleleri geliştirmek için de KOBİ'ler hakkında doğru ve kapsamlı bilgiye sahip olmak önemlidir. KOBİ'lerin finansman sorununun çözümü için uygun müdahale türlerinin ve bu müdahalelerin etkisinin değerlendirilmesi gerekmektedir (Abraham and Schmukler, 2017:4). Dolayısıyla Kredi garantileri, risk paylaşımı ve kapasite iyileştirmelerini içeren devlet müdahaleleri piyasa taleplerine zamanında ve uygun maliyetli olarak cevap verecek şekilde özenle planlanmalıdır (International Finance Corporation, 2010: 84). Sermaye piyasası kısıtlamalarının hafifletilmesi de KOBİ'lerin yönetim becerilerini artırmalarını, iş uygulamalarını geliştirmelerini, işgücü maliyetlerini azaltmalarını ve resmi işlem prosedürlerini kolaylaştırmaktadır (Grimm ve Paffhausen, 2015:71).

KOBİ'ler yaşam döngülerinin her aşamasında finansmana olan gereksinimlerini sürdürmektedir. (OECD, 2019a: 181). Özellikle kuruluşlarının ilk aşamasında KOBİ'ler gerekli bilgiye sahip olmadıklarından ve yüksek bir başarısızlık riskiyle karşı karşıya olduklarından özsermaye'ye daha fazla bağımlıdır. Kuruluş aşamasını tamamladıktan sonra ise yabancı kaynak arayışına yönelirler. Büyüdükçe başarılarından kaynaklanan teminat avantajlarıyla güçlenerek finansörlerin güvenini

kazanırlar. Olgunlaştıkça finansal performansları güçlenmekte olan KOBİ'lerin banka kredileri, ticari krediler ve risk sermayesi gibi dış finansman kaynaklarına erişimleri artmaktadır (Rao vd. 2021:4). Ancak KOBİ'ler finansmana erişimde yapısal engellerle karşılaşmaktadır. Arz tarafında yer alan piyasa engelleri finans kuruluşları ve KOBİ'ler arasındaki bilgi asimetrisi ve finans kuruluşlarının yüksek işlem ve borçlanma maliyetleridir. Talep tarafında yer alan engeller ise fon sağlayıcılara ve yatırımcılara teminat olarak sunulacak teminat eksikliği, sahiplerinin veya yöneticilerinin yetersiz finansal becerileri ile finansman seçenekleri hakkında bilgi ve farkındalık eksikliği yer almaktadır. Dolayısıyla ülkeler KOBİ'lerin dış finansmana ihtiyaç duyması nedeniyle banka finansmanını güçlendirmenin yanı sıra finansman yöntemlerini çeşitlendirilmesini benimseyen politikalar geliştirmiştir (OECD, 2019a: 183). Bu kapsamda bilgi asimetrisi ve ahlaki tehlike KOBİ'lerin yabancı kaynak elde etme durumlarını etkileyebilecektir (Stiglitz ve Weiss, 1981). Finansal şeffaflık kredi piyasasında bu durumları azalttığı gibi KOBİ'lerin mali performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir (Quintiliani, 2019).

2022-2023 döneminde yüksek enflasyon ve artan girdi maliyetlerinin damgasını vurduğu belirsiz ekonomik ortam ve sonrasında yaşanan kredi koşullarının sıkılaşmasına rağmen KOBİ'leri desteklemek amacıyla devletler çeşitli önlemler almıştır. Bu önlemler arasında acil müdahaleler, ödeme süreçlerini kolaylaştırma adımları ve KOBİ'lerin yatırımlarını devam ettirebilmelerine yönelik finansal kaynakların ve araçların çeşitlendirilmesi gibi daha uzun vadeli girişimler yer almaktadır (OECD,2024:157). Bu kapsamda OECD, KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere önemli bir çerçeve sunmaktadır. Bu ilkelerin temelinde KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması, finansal piyasalardaki şeffaflığın artırılması ve alternatif finansman araçlarına erişimlerinin sağlanması gibi unsurlar bulunmaktadır. Bu ilkelerin uygulanması KOBİ'lerin daha iyi finansmana erişmelerini ve faaliyetlerini sürdürebilmelerini desteklemektedir. KOBİ finansmanına ilişkin OECD'nin belirlemiş olduğu ilkeler şunlardır (OECD, 2022b: 6):

- KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının belirlenmesi,
- Finans piyasalarında şeffaflığın artırılması,
- Alternatif finansman araçlarına ve kanallarına erişmelerinin sağlanması,
- Mali hizmetlere erişimlerinin kolaylaştırılması,
- Finansal becerilerinin ve stratejik vizyonlarının geliştirilmesi,
- Geleneksel banka finansmanına erişimlerinin güçlendirilmesi,
- Kriz zamanlarında finansal dayanıklılıklarının artırılması,
- Alternatif finansman araçlarını destekleyen düzenlemeler yapılması,
- KOBİ'lerin sürdürülebilir finansmanının güçlendirilmesi,
- Ticari işlemlerde ve kamu alımlarında ödemelerin zamanında yapılması,
- Finansman araçları için risk paylaşımı ilkelerinin benimsenmesi,
- Kamu programlarının izlenmesi ve değerlendirilmesi,
- Katılımcılık, maliyet etkinliği ve kullanım kolaylığı sağlayan kamu programlarının tasarlanması,
- Finansmana erişiminin önündeki engellerin azaltılmasında finansal teknolojilerin, fintech kurumlarının ve dijital ilişkilerin rolünden yararlanılmasıdır.

KOBİ'lerin finansman kaynakları arasında devlet destekleri önemli bir role sahiptir. KOBİ'lere yönelik mali destekler hibe, kredi ve kredi garantileri gibi finansal destekleri içermekte iken mali olmayan destekler danışmanlık, iş geliştirme atölyeleri ve yeteneklerini geliştirmeye yönelik teknik yardım gibi hizmetleri kapsamaktadır (Nakku vd., 2020: 5-6). KOBİ desteklerinin ülkeler arasında uygulanmasında çeşitlilik olmasına rağmen finansmana kısıtlı erişimi olan ve iş gücü piyasasının önemli bir kısmını istihdam eden KOBİ'lerin yatırım yapma yeteneklerini artırmak ve performanslarını iyileştirmelerine olanak sağlamak temel hedeftir (Kersten vd., 2017: 331). Bu hedef doğrultusunda uygulanan desteklerde programın süresi, başvuruların kabul veya reddedilme sıklığı, dengeli destek sağlanması ve takdir yetkisinin kullanımı önemli faktörlerdir (United Nations Conference On Trade and Development [UNCTAD], 2004: 14-15). Ayrıca kamu finansmanının

etkilerinin ölçülebilir olması programlarının etkinliği açısından büyük bir öneme sahiptir (Tokila vd. 2008: 587).

Kamu finansmanının yanı sıra piyasa finansmanı da KOBİ'lerin büyüme ve gelişme hedeflerine katkı sağlamaktadır (Hanedar vd., 2014: 106). KOBİ'ler faaliyetlerini sürdürebilmek için kendi öz kaynaklarının yanı sıra en yaygın dış kaynak olarak banka kredilerine başvurmaktadır (Kutlu ve Demirci, 2007:191). Ancak bankaların kredi kaynaklarını genellikle daha güçlü mali yapıya sahip büyük şirketlere yönlendirme eğilimi KOBİ'lerin özellikle ekonomik daralma dönemlerinde finansman kısıtlamalarıyla karşılaşmasına yol açmaktadır (Nassr ve Wehinger, 2015: 90). Bu soruna çözüm olarak bankalar KOBİ'lerden teminat talep etmektedir (Degryse vd. 2019:1). Sınırlı kaynaklara sahip olan KOBİ'ler genellikle bankaların talep ettiği teminat şartlarını sağlayamamaktadır. Bu nedenle ekonomik açıdan uygun projelere sahip birçok KOBİ yatırımlarını ertelemektedir (Brault and Signore, 2019: 2). KOBİ'lerin finansmana ulaşmada yaşadıkları sorunların çözümü amacıyla bankalar alternatif finansman araçlarının sunulmasına katkı sağlamaktadır (Demary vd. 2016: 26). KOBİ'lerin alternatif dış finansmanı dört kategoride değerlendirilebilir. Varlığa dayalı finansman, KOBİ'ler için varlıklarının değerini paraya çevirmek ve geleneksel kredi kanallarından elde edebileceklerinden daha esnek koşullar altında işletme sermayesine erişmek için yaygın bir finansman şeklidir. Alternatif borç, bankalar yerine sermaye piyasasındaki yatırımcıların KOBİ'lere finansman sağlamasıyla geleneksel kredilendirmeden farklılık göstermektedir. Hibrit araçlar, sermaye enjeksiyonuna ihtiyaç duyan ancak borç finansmanına veya öz sermayeye erişimleri sınırlı olan KOBİ'ler için cazip bir finansman biçimidir. Özkaynak finansmanı ise sahiplik payı karşılığında firmalara sağlanan tüm finansal kaynakları kapsamaktadır (OECD, 2015:104-106). KOBİ'lerin banka kredisi dışındaki bu borç finansman araçlarının kapsamının genişletilmesi finansal piyasalardaki şoklara karşı daha dirençli olmalarını sağlayabilir (Nassr ve Wehinger, 2015: 90). Ayrıca KOBİ'lerin alternatif enstrümanlar hakkındaki bilginin düzeyinin artırılmasının yanında finansmana yönelik uzun vadeli stratejik bir yaklaşım geliştirmelerinin desteklenmesi de önemlidir (OECD, 2015:107).

4. Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye'de KOBİ'lerin Finansmanı

KOBİ'lerin finansmana erişimi araştırma ve geliştirme, pazarlama ve diğer faaliyetlere yönelik yatırım kapasitelerini geliştirmektedir. Çalışmada ele alınan ülkeler arasında yer alan Almanya ve Güney Kore merkezi hükümet tarafından belirlenen resmi KOBİ stratejilerine sahipken Amerika Birleşik Devletleri, Hollanda, Japonya ve Türkiye'de öncelikleri ve eylemleri belirlemek için yönetim düzenlemelerini içermeyen eylem planları bulunmaktadır. Birleşik Krallık ve Fransa ise KOBİ politikalarını daha geniş politika stratejilerinin bir parçası olarak yürütmektedir (OECD, 2021: 25). Amerika Birleşik Devletleri, Güney Kore, Japonya ve Türkiye KOBİ'lere yönelik özel kuruluşlar aracılığıyla destek stratejilerine odaklanmaktadır. KOBİ'lerin finansmanın incelenmesi amacıyla bu bölümde seçilmiş ülkelerde destek programları ele alınmıştır.

4.1. Almanya

Almanya'nın İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki ekonomik toparlanmasında önemli bir rol oynayan Mittelstand adı verilen küçük ve orta ölçekli işletmeler ülkenin güçlü performansının temelini oluşturmaktadır (Berlemann and Jahn, 2016: 1820). Almanya KOBİ'lerin gelişimine katkı sağlamak amacıyla tüm paydaşlara şeffaf bir şekilde bilgi sağlayan ve çeşitli politika alanlarındaki amaçlarını içeren merkezi hükümetin belirlediği uzun vadeli bir KOBİ stratejisine sahiptir (OECD, 2021:12). Bu doğrultuda Almanya KOBİ'lere yönelik müdahalecilikten uzak durarak koordinasyon rolünü üstlenmiştir (Taş ve Özcan, 2015: 77-78).

Almanya'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerin mevcut durumu ve gelecekteki ekonomik beklentilerine yönelik karar veren KOBİ Danışma Kurulu (SME Advisory Board) Federal Ekonomi ve Enerji Bakanlığı'na (The Federal Ministry for Economic Affairs and Energy) bağlı olarak faaliyet göstermektedir (OECD,2021:46). Federal Ekonomi ve Enerji Bakanlığı; Yüksek Teknoloji Başlangıç Fonu, Venture Tech Büyüme Finansmanı, KOBİ'ler için Merkezi İnovasyon Programı ve Alman

Hızlandırıcı programlarını yürütmektedir (OECD, 2022a). Yüksek Teknoloji Başlangıç Fonu (High-Tech Start-Up Fund) yenilikçi start-up'ların finansmanına yöneliktir (Bundesministerium Für Wirtschaft Und Energie, [BMWİ], 2019: 15). Venture Tech Büyüme Finansmanı (Venture Tech Growth Financing) teknoloji odaklı yeni kurulan şirketlerin büyüme aşamasında ihtiyaç duyduğu risk kredisi finansmanını temin etmektedir. KOBİ'ler için Merkezi İnovasyon Programı (The Central Innovation Programme for SMEs), işletmelerin inovasyon kapasitesini artırmayı hedeflemektedir. Alman Hızlandırıcı Programı (German Accelerator) ise start-up'ların uluslararası pazarlara girişine ve küresel faaliyetlerini genişletmelerine katkıda bulunmaktadır (OECD, 2022c). Ayrıca KfW veya Rentenbank gibi kalkınma bankalarından verilen fonlara ek olarak her federal yönetimin kendi programları mevcuttur. Bunun dışında KOBİ'ler Avrupa Birliği programlarına doğrudan başvurarak destek alabilmektedir (Kölling, 2015:385).

4.2. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletleri'nde küçük işletme politikalarının oluşturulması, uygulanması ve tanıtımından Küçük İşletmeler İdaresi (Small Business Administration) sorumludur. Ayrıca küçük işletme politikalarının uygulanmasında önemli bir rol oynayan kuruluşlar arasında Ulusal Standartlar ve Teknoloji Enstitüsü (National Institute of Standards and Technology), Amerika Birleşik Devletleri İhracat-İthalat Bankası (Export-Import Bank of the United States) ve Azınlık İşletme Geliştirme Ajansı (Minority Business Development Agency) bulunmaktadır (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2023: 67).

1953 yılında kabul edilen Küçük İşletme Yasası ile ABD Küçük İşletmeler İdaresi küçük işletmelerin gelişimini desteklemek amacıyla bağımsız bir ajans olarak kurulmuştur (U.S. Small Business Administration, 2017: 1-2). Küçük İşletme İdaresi'nin hazırladığı Stratejik Plan küçük işletmelerin gelirlerinin ve iş büyütmelerinin desteklenmesi; başarılı girişimcilik ekosistemlerinin oluşturulması; afetler sonrasında küçük işletmelerin desteklenmesi ve küçük işletmelere hizmet verme kapasitesinin artırılması gibi hedefler ve faaliyetleri içermektedir (OECD, 2021:18).

Küçük İşletmeler İdaresi tarafından farklı programlar yürütülmektedir. Küçük İşletmeler İdaresi tarafından sunulan Küçük İşletme İnovasyon Araştırması Programı (Small Business Innovation Research Program), ar-ge faaliyetlerine yönlendirdiği küçük işletmelerin ticarileşme potansiyellerinin artmasına katkı sağlamaktadır. Küçük İşletme Teknoloji Transferi Programı (Small Business Technology Transfer Program) şirketleri bir ortak araştırma kurumuyla işbirliği geliştirmelerine yönlendirmektedir. Uluslararası Ticaret Kredi Programı (International Trade Loan Program), artan ihracat gelirleri sebebiyle büyüyen veya ithalattan negatif etkilenen işletmelere uzun vadeli finansman sağlarken CDC/504 Kredi Programı (CDC/504 Loan Programme) ticari büyümeyi ve istihdam oluşturmayı desteklemek amacıyla önemli sabit varlıklar için 5 milyon dolar limitli uzun vadeli finansman sağlamaktadır. Küçük işletmelerin deneyimli şirketlerle işbirliği yaparak kapasitelerini geliştirmelerine ise Mentor-Protégé programı destek olmaktadır. İhracat İşletme Sermayesi Kredi Programı (Export Working Capital Loan Program), ihracat yapabilen ve bu ihracatları desteklemek için ek işletme sermayesine gereksinim duyan işletmeleri hedeflemektedir. Nitelikli Küçük İşletme Hisse Senetleri (Qualified Small Business Stocks), belirli nitelikleri taşıyan küçük işletmelerin hissedarlarına, hisselerini satış veya takas ettiklerinde ilgili sermaye kazançlarının büyük bir kısmını vergiden muaf tutma imkanı sağlamaktadır (OECD, 2022c).

4.3. Birleşik Krallık

İşletme, Enerji ve Sanayi Strateji Departmanı (The Department for Business, Energy & Industrial Strategy-BEIS) Birleşik Krallık'ta KOBİ politikalarına odaklanarak koordinasyon rolünü üstlenmektedir (OECD, 2021:266). KOBİ'lerin krediye erişimlerini iyileştirmek için British Business Bankası 2014 yılında kurulmuştur (OECD, 2019a: 386). The British Business Bank, KOBİ'lere yönelik Alternatif İşletme Finansmanı (Alternative Business Funding), Girişim Sermayesi Fonları (Enterprise Capital Funds), Finans Merkezi (The Finance Hub) ve Gelecek Fonu (Future Fund) programlarını yürütmektedir. Alternatif İşletme Finansmanı (Alternative Business Funding), Birleşik Krallık

KOBİ'lerini uygun bir fon sağlayıcı ile eşleştirirken farklı finansman ürünlerine erişimlerini sağlamaktadır. Girişim Sermayesi Fonları (Enterprise Capital Funds), hızla büyüyen şirketlere sermaye yatırımı yapmak üzere özel ve kamu fonlarını birleştirerek destek sağlamaktadır. Finans Merkezi (The Finance Hub) ise KOBİ'lerin büyümelerini sağlayacak finansman seçeneklerini anlamalarına katkı sağlayacak olan kısa filmler, kılavuzlar, kontrol listeleri ve finans sağlayıcılarını içeren bilgi ve destek sunmaktadır. Gelecek Fonu (Future Fund), teknoloji sektörlerinde öncü olarak faaliyet gösteren yenilikçi ve araştırma-geliştirme odaklı KOBİ'lere sermaye finansmanı kolaylaştırmak amacıyla kurulmuştur. Devlet destekli bir portföy garantisi olan Garanti Etkinleştirme (Enable Guarantees) programı ise belirlenmiş bir kredi portföyündeki net kredi zararlarının bir bölümünü karşılamaktadır (OECD, 2022c).

4.4. Fransa

Banque Publique d'Investissement (Bpifrance), Almanya'da bulunan KfW gibi KOBİ'lerin gelişimini hedefleyerek kamu programlarını koordine etmektedir (Infelise, 2014:12). Fransa'da KOBİ'lere yönelik finansman programları başta Bpifrance olmak üzere bölgesel idareler ile ticaret ve sanayi odaları aracılığıyla verilmektedir (OECD, 2021: 19). Medtech İnovasyon Fonu (Medtech Innovation Fund), Definvest, F3A, FAN, Fransa Turizm Yatırımı (France Tourism Investment), Sektör Yatırım Fonu (The Sector Investment Fund) ve Mid Cap programları Bpifrance tarafından yürütülmektedir. Erken aşama teşhis tıp teknolojisinde faaliyet gösteren KOBİ'leri desteklemek için kurulan Medtech İnovasyon Fonu (Medtech Innovation Fund) bir girişim sermayesi fonudur. Definvest, Fransız silahlı kuvvetleri teçhizatı için stratejik olarak önemli olan KOBİ'lere odaklanmış bir sermaye fonudur. Yüksek büyüme potansiyeli taşıyan Fransız dijital teknoloji şirketlerine destek veren F3A fonu, KOBİ'lerin küresel pazar lideri olmalarını hedeflemektedir. Risk sermayesi fonu olan FAN ise erken aşama start-up'lara odaklanmaktadır. Fransa Turizm Yatırımı (France Tourism Investment), turizm ve eğlence sektörüyle bağlantılı KOBİ'lere destek vererek yeniliği teşvik etmekte ve sektörü daha rekabetçi hale getirmektedir. Stratejik sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lere yatırım yapan Sektör Yatırım Fonu (The Sector Investment Fund) demiryolu, enerji ve savunma gibi sektörlerde odaklanmaktadır. Hızlı büyüme potansiyeline sahip KOBİ'leri destekleyen Mid Cap, Avrupa ve küresel pazarlarda rekabet düzeyinin artmasına katkı sağlamaktadır (OECD, 2022c). Ayrıca Yatırım dAvenir (dInvestissement dAvenir) programı, mesleki yeterliliğe sahip girişimcilerin yenilikçi düzeyleri yüksek KOBİ'ler kurmalarını teşvik etmek üzere tasarlanmıştır. İnovasyon Vergi Kredisi de (The Innovation Tax Credit) KOBİ'lerin inovasyon odaklı harcamalarını teşvik etmek amacıyla tasarlanmıştır (OECD, 2022c).

4.5. Güney Kore

Güney Kore'nin ekonomik dönüşümünü başarılı olarak gerçekleştirmesinde KOBİ'ler kilit bir rol üstlenmiştir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletme İdaresi (The Small and Medium Business Administration -SMBA) KOBİ'lere verilen önem kapsamında gelişimlerini desteklemek amacıyla 1996 yılında kurulmuştur (Lee ve Marvel, 2009: 317). Küçük ve Orta Ölçekli İşletme İdaresi (SMBA) daha sonra KOBİ ve Girişimler Bakanlığı (Ministry of SMEs and Startups-MSS) olarak yeniden yapılandırılmıştır (OECD, 2018: 148). Güney Kore KOBİ'leri ve Girişimler Bakanlığı'nın start-up'ları kapsayan Teknoloji Kuluçka Programı (Tech Incubator Program for Startups) yenilikçi girişimleri destekleyerek ar-ge ticarileştirme fonları sağlamaktadır (OECD, 2022c).

Güney Kore'de KOBİ ve Girişimler Ajansı (SMEs and Start-ups Agency- KOSME), KOBİ ve Girişimler Bakanlığı'nın belirlediği politikaların uygulanmasından sorumludur (Schüler vd., 2020: 13-16). KOSME tarafından sağlanan destekler arasında yer alan Başlangıç Aşaması Politika Fonu (Policy Fund - Startup Stage), yüksek teknolojiye sahip ve büyüme potansiyeli olan KOBİ'lere düşük faizli finansman sağlamak amacıyla yatırım ve kredi enstrümanlarını bir araya getirmektedir. Büyüme Aşaması Politika Fonu (Policy Fund - Growth Stage) ise yenilikçi teknoloji ve yönetim yetenekleriyle KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak amacıyla kullanılmaktadır (OECD, 2022c). Ayrıca banka kredisi veya teminat alma konusunda zorluk yaşayan KOBİ'ler KOSME'den faydalanabilmektedir (Binh vd., 2020:198).

KOBİ ve Girişimler Bakanlığı'na (Ministry of SMEs and Startups-MSS) bağlı olan kuruluşlar arasında yer alan Teknoloji Finans Kurumu (Technology Finance Corporation) ve Girişim Yatırım Şirketi (Venture Investment Corporation) özellikle teknoloji odaklı şirketlere yönelik destekler sağlamaktadır (Schüler vd., 2020: 13-16). Teknoloji Finans Kurumu (Technology Finance Corporation) tarafından yürütülen programlar arasında KİBO Yatırım Kampı (KİBO Venture Camp), Kredi Garantisi (Credit Guarantee) ve Teknoloji Değerlendirmesi (Technology Appraisal) bulunmaktadır. KİBO Yatırım Kampı, erken aşamadaki ticari girişimlere destek sağlamak üzere özel olarak tasarlanmıştır. Kredi Garantisi, teknolojik yetkinliklere sahip olmalarına rağmen teminat eksikliği nedeniyle krediye erişim konusunda sorun yaşayan yenilikçi KOBİ'leri hedeflemektedir. Teknoloji Değerlendirmesi, KOBİ'lerin teknoloji yeteneklerinin ve ticari pazarlanabilirliklerinin sistematik olarak değerlendirilmesini sağlamaktadır (OECD, 2022c). Girişim Yatırım Şirketi (Venture Investment Corporation), melek yatırımcılara finansal destek sunan Melek Yatırım Eşleştirme Fonu (Angel Investment Matching Fund) ile girişim ekosistemine katkı sağlamaktadır. İş Yaratma Fonu (Job Creation Fund) da büyüme aşamasındaki KOBİ'lere yatırım yaparak özellikle yüksek iş yaratma potansiyeline sahip olanlara destek vermektedir (OECD, 2022c).

4.6. Hollanda

Hollanda'nın finansman politikalarının çoğu yenilenebilir enerji, sağlık, tarım-gıda gibi stratejik sektörlere odaklanmaktadır (European Commission, 2019:10). KOBİ'lerin desteklenmesi amacıyla Hollanda Yatırım Enstitüsü (NLII) 2015 yılında, Ulusal Tanıtım Kurumu (Invest-NL) ise 2017 yılında kurulmuştur (OECD, 2019b: 190). Hollanda Ekonomi İşleri ve İklim Politikası Bakanlığı'na (Dutch Ministry of Economic Affairs and Climate Policy) bağlı bir şekilde faaliyet gösteren Hollanda İşletme Ajansı (The Netherlands Enterprise Agency) KOBİ'lerin yatırım yapma ve iş geliştirmelerine yardımcı olmak amacıyla faaliyet göstermektedir. Hollanda İşletme Ajansı'nın yürüttüğü programlar arasında Garanti Programı (BMKB), Çekirdek Sermaye (Seed Capital), Girişimci Finansmanı için Garanti (GO), EuroStars, Büyüme Tesisi Planı (The Growth Facility Scheme) ve Hollanda Girişimi (Dutch Venture) bulunmaktadır (OECD, 2022c).

Garanti Programı (BMKB), KOBİ'lerin teminatlarını ve finansman seçeneklerini artırmak amacıyla yürütülen bir programdır. Risk sermayesi sağlayan Çekirdek Sermaye (Seed Capital) programı, teknolojik sektörlerdeki yenilikçi girişimcilere odaklanmaktadır. Girişimci Finansmanı için Garanti (GO) programı, Hollanda'daki KOBİ'lerin önemli miktarda borç almasını kolaylaştırmayı hedeflemektedir. KOBİ'lere araştırma ve geliştirme süreçlerinde destek sağlayan EuroStars, uluslararası ortaklarla çalışan yüksek teknolojiye sahiplere yöneliktir. Büyüme Tesisi Planı (The Growth Facility Scheme). Risk sermayesini hedefleyen KOBİ'lerin bankalardan, özel sermaye şirketlerinden veya profesyonel gayri resmi yatırımcılardan destek alması sağlamaktadır. Hollanda Girişimi (Dutch Venture) ise ileri teknolojiye sahip iş geliştirme aşamasındaki KOBİ'lerin öz sermaye yatırımlarını artırmayı amaçlamaktadır (OECD, 2022c).

4.7. Japonya

Japonya KOBİ politikalarını İkinci Dünya Savaşı sonrasında şekillendirerek 1948 yılında Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Ajansı'nı (Small and Medium Enterprise Agency) kurmuştur. 1963 yılında ise Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Temel Yasası'nı (Small and Medium-sized Enterprises Basic Act) uygulamaya koymuştur (Wisuttisak, 2020: 4). Bu kanun ile Japonya'da KOBİ politikalarının temel ilkeleri belirlenmiştir (Tsuruta, 2020: 1071). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle ilgili Beyaz Kitap (White Paper On Small and Medium Sized Enterprises in Japan) ile bölgesel düzeyde değer oluşturmanın vurgulandığı bir perspektifle KOBİ'lerin önemi ele alınmaktadır (OECD, 2021:16). Japonya'da, KOBİ destek programlarını yürüten kuruluşlar arasında Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (Ministry of Economy, Trade and Industry - METI), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Bölgesel İnovasyon Organizasyonu (Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation Japan - SMRJ) ve Japonya Finans Şirketi (Japan Finance Corporation - JFC) bulunmaktadır (OECD, 2021:32).

Japonya'daki Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Ajansı, Japon KOBİ politikasını koordine eden bir birim olarak faaliyet göstermektedir. Bu ajans Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın (The Ministry for the Economy, Trade and Industry - METI) bünyesinde faaliyet göstermektedir (OECD, 2021:32). Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (METI), Sanayi Destekleme (Sapo-In) programı ile imalat sektöründeki KOBİ'leri desteklemektedir (Suzuki, 2017: 3). Ayrıca küresel düzeyde yeni değerler yaratan girişimcilerin ortaya çıkmasını teşvik eden J-Startup Programı, hızlı büyüme potansiyeline sahip girişimlere hem kamu hem de özel kaynakları yönlendirerek destek sağlamaktadır (Ministry of Economy, Trade and Industry,2018: 2-5).

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Bölgesel İnovasyon Organizasyonu (Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation Japan) tarafından yürütülen programlar arasında J-Net 21, J-GoodTech ve KOBİ Büyümeyi Destekleme Fonu (The SME Growth Support Fund) yer almaktadır. J-Net 21, ülke genelindeki KOBİ'lere hibe ve sübvansiyonlar konusunda günlük bilgi akışı sağlayan bir platformdur. J-GoodTech, KOBİ'lerle yabancı yatırımcılar arasında iş birliklerinin kurulmasını sağlarken KOBİ Büyümeyi Destekleme Fonu ile büyüme, gelişme ve yeniden iş yapılmasını amaçlayan KOBİ'ler desteklenmektedir (OECD, 2022c).

Japonya Finans Şirketi (Japan Finance Corporation) tarafından Bilgi Teknolojileri Kullanımını Teşvik Fonu (IT Utilization Promotion Fund), Yeni İş Geliştirme Fonu(New Business Development Fund), KOBİ Yönetiminin Güçlendirilmesi Fonu (Strengthening SME Management Fund) ve Sınır Ötesi Krediler (Cross-Border Loans) programları yürütülmektedir. Bilgi Teknolojileri Kullanımını Teşvik Fonu, uzun vadeli işletme sermayesi sağlayarak bilgisayarlar, yazılımlar, iletişim cihazları ve gelişmiş sayısal kontrol işleme ekipmanı alımını teşvik etmektedir. Uzun vadeli ekipman alımı için kredi imkanı sunulan Yeni İş Geliştirme Fonu, yenilikçi ve hızlı büyüme potansiyeline sahip işletmelere yöneliktir. KOBİ Yönetiminin Güçlendirilmesi Fonu, KOBİ'lerin yönetim ve finansman kapasitelerini güçlendirerek yeni pazar alanlarına açılmak isteyenlere kredi sağlamaktadır. KOBİ Yönetiminin Güçlendirilmesi Fonu ise yönetim kapasitesini artırmak ve uluslararası alanda rol oynamak isteyen KOBİ'lere krediler sunmaktadır (OECD, 2022c).

4.8. Türkiye

Türkiye'de 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte piyasa ekonomisinin benimsenmesiyle özel teşebbüslerin teşvik edilmesi ve KOBİ'lerin desteklenmesine odaklanılmıştır (Taş ve Özcan, 2015: 143-144). Türkiye'nin kalkınma planları ve orta vadeli programları KOBİ'lerle ilgili üst politika belgeleri arasında yer almaktadır. 2024-2028 yıllarını kapsayan On İkinci Kalkınma Planı'nda Girişimcilik ve KOBİ'lere yönelik politikalar arasında finansmana erişim olanaklarının genişletilmesi, kurumsal gelişim ve verimliliklerinin artırılması, yenilikçilik kapasitelerinin ve ölçeklerinin büyütülmesi, tedarik zincirlerinde daha güçlü yer edinmelerinin sağlanması ve ihracat, yenilikçilik ile rekabetçilik seviyelerinin yükseltilmesi yer almaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023a: 122). 2024 - 2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Programının büyüme ilgili politika ve tedbirler başlığı altında ise kaynakların etkin kullanılması doğrultusunda KOBİ'lere yönelik politikalar belirlenmiştir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023b: 17-18). Türkiye'nin ekonomisinin dinamik ve önemli bir bileşeni olan KOBİ ekosistemi içinde etkili bir konuma sahip kuruluşlar arasında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, Kredi Garanti Fonu, Ticaret Bakanlığı Türk Eximbank, Türkiye İş Kurumu bulunmaktadır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı; Ar-Ge Teşvikleri Genel Müdürlüğü, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü gibi birimleri aracılığıyla KOBİ'lere yönelik destek programlarını uygulamaktadır (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi ve Verimlilik Genel Müdürlüğü, 2019). 1990 yılında kurulan Türkiye'nin KOBİ Ajansı konumunda olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ilgili kuruluşudur (KOSGEB, 2019: 3-4). Girişimcilik destekleri; ar-ge, teknolojik üretim ve yerleştirme destekleri;

işletme geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma destekleri ile finansman destekleri başlıkları altında KOSGEB yürüttüğü programlar bulunmaktadır.

KOSGEB tarafından girişimcilere yönelik sunulan destekler ile ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünde girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırması ve başarılı işletmelerin kuruluşunu teşvik etmek amaçlanmaktadır. Girişimcilik destekleri 2019 yılından itibaren Geleneksel Girişimci ve İleri Girişimci Destek Programı olarak iki kategoriye ayrılmıştır. Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerileştirme Destekleri arasında Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı, Stratejik Ürün Destek Programı ve KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı bulunmaktadır. Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı ile bilim ve teknolojiye dayanan yeni fikir ve buluşlara sahip girişimcilerin ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimini hedeflemektedir. Bu program kapsamında yeni ürünlerin, süreçlerin, bilgilerin ve/veya hizmetlerin üretimine yönelik projeler desteklenmektedir. Stratejik Ürün Destek Programı ile orta-yüksek ve yüksek teknoloji sektörlerindeki katma değeri yüksek ve stratejik önemi olan ürünlerin üretimini artırmak için yatırım projelerine destek verilmektedir. KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı ise araştırma-geliştirme ve yenilik faaliyetlerinin ticarileştirilmesini hedefleyerek yerli sanayide orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyelerinde yer alan ürünlerin üretimini teşvik etmektedir. İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri arasında İşbirliği Destek Programı, Yurt Dışı Pazar Destek Programı, KOBİ Gelişim Destek Programı, İşletme Geliştirme Destek Programı bulunmaktadır. İşbirliği Destek Programı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünü geliştirmelerini sağlamaktadır. Yurt Dışı Pazar Destek Programı, Türkiye'nin uluslararası hedeflerine odaklanarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin yurtdışı pazarlara açılmasını ve ihracat kapasitelerini artırmalarını teşvik etmek için geliştirilmiştir. KOBİ Gelişim Destek Programı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomi üzerindeki etkilerini, rekabet güçlerini ve sağladıkları katma değeri artırmayı hedeflemektedir. İşletme Geliştirme Destek Programı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabet güçlerini, kurumsallaşma seviyelerini ve markalaşmalarını desteklemektedir. KOBİ Finansman Destekleri ile bankalar aracılığıyla KOBİ'lere işletme, makine-teçhizat ve acil destek kredileri için uygun şartlarda finansal destek sağlanmaktadır. Bu destekler belirlenen puan oranında ve koşullarda faiz/kâr payı masraflarına yönelik verilmektedir (KOSGEB, 2023: 14-22). Bu destek modelleri içinde bazılarında proje hazırlama şartı aranırken diğerlerinde böyle bir gereklilik bulunmamaktadır. Özellikle KOBİ'lerin öncelikli sorunları göz önünde bulundurularak destek modellerinin sağladığı faydanın artırılması ise büyük önem taşımaktadır (Sevinç ve Eren, 2019: 410).

KOSGEB'in iştirakleri arasında bulunan KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., genellikle yenilikçi ve potansiyel büyüme gösteren yatırım yaparak onların büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunmaktadır (KOSGEB, 2023:117). Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın diğer bir ilgili kuruluşu olan Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) desteklerini Akademik, Sanayi, Kamu, Girişimcilik, Bilimsel Etkinlik, Bilim ve Toplum olmak üzere çeşitli kategorilere ayırarak faaliyet alanlarını daha bütüncül bir şekilde yürütmeye çalışmaktadır (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, 2019: 5-6). Kredi Garanti Fonu teminat eksikliği nedeniyle çeşitli kredi ve destek fırsatlarından yeterince faydalanamayan KOBİ'ler için işletme ve yatırım finansmanı için sağlanan her türlü nakdi ve gayri nakdi kredinin belirli bir oranına kadar kefil olma rolünü üstlenmektedir (Kredi Garanti Fonu, 2022). Ticaret Bakanlığı ise ihracat edilen ürünlerin ve hizmetlerin katma değerini artırarak rekabet gücünü yükseltmeyi, pazar ve ürün çeşitliliğini genişleterek sürdürülebilir bir biçimde ihracatı artırmayı amaçlamaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2019-2023: 16-17). Türk Eximbank, özellikle ihracatçılara yönelik olarak birçok ülkenin ihracat finansman kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini tek bir çatı altında birleştirmiştir (Türk Eximbank, 2018: 4). Türkiye İş Kurumu, istihdamın desteklenmesi ve artırılması amacıyla belirli kriterlere uyan işverenlere prim, vergi veya ücret destekleri sağlamaktadır (Türkiye İş Kurumu, 2018).

5. Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye’de KOBİ Politika ve Finansman Programlarının Karşılaştırılması

KOBİ'lerin gelişimini teşvik etmek ve yeni teknolojilerin, ürünlerin ve hizmetlerin büyümesini hızlandırmak için ülkeler çeşitli politikalar yürütmektedir (Eniola and Entebagn, 2015: 241). Ülkelerin KOBİ'lerin rekabet gücü, büyüme, inovasyon, dijitalleşme, girişimcilik başlıklarında farklı stratejiler benimsediği görülmektedir. Seçilmiş ülkelerin KOBİ politikalarında hangi stratejileri benimsediği Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye’de KOBİ Politikaları

Hedef	KOBİ Stratejisine Sahip Ülkeler	KOBİ Eylem Planı’na Sahip Ülkeler	Geniş Politika Çerçevesine Sahip Ülkeler
Rekabet gücü, Büyüme, İnovasyon, Dijitalleşme	Almanya	Amerika Birleşik Devletleri	Birleşik Krallık Fransa
	Güney Kore	Hollanda Japonya Türkiye	
Girişimcilik	Güney Kore	Amerika Birleşik Devletleri Japonya Türkiye	Birleşik Krallık Fransa
Geniş toplumsal hedefler, Sürdürülebilirlik	Almanya	Hollanda	

Kaynak: (OECD, 2021:25).

Tablo 2’de seçilmiş ülkelerin KOBİ stratejileri, eylem planları ve geniş politika çerçeveleri sunulmaktadır. Almanya ve Güney Kore, KOBİ Stratejileri adı verilen politika çerçeveleriyle hedeflerine yönelik netlik sağlamıştır. Bu stratejiler genellikle merkezi hükümet tarafından uzun vadeli bir belgede belirlenmektedir. Amerika Birleşik Devletleri, Hollanda, Japonya ve Türkiye gibi ülkeler KOBİ politikaları için eylem planlarına sahiptir. Yönetişim düzenlemelerini içermeyen eylem planları hazırlayan bu ülkeler KOBİ’lerle ilgili ulusal ve bölgesel politikaları kapsamlı bir şekilde ele almamakta ve KOBİ’lere yönelik genel yaklaşımlarını ortaya koymaktadır. KOBİ politikasında çeşitli önlemlere odaklanan izleme raporlarına sahip ülkeler arasında yer alan Birleşik Krallık ve Fransa daha geniş politika çerçevelerinin bir parçası politikalarını tasarlamaktadır. Bu politika çerçeveleri, KOBİ’ye özgü politika araçlarının kullanımını dışlamamakla birlikte sanayi, yenilikçilik, dijitalleşme ve bölgesel politika gibi daha geniş konuları kapsamaktadır.

Seçilmiş ülkelerin tamamı rekabet edebilirlik, büyüme, yenilikçilik ve dijitalleşmeyi güçlendirmeyi hedefleyen politikalara büyük önem vermektedir. KOBİ eylem planları bulunan Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ve Türkiye ile daha geniş politika çerçeveleri olan Birleşik Krallık ve Fransa bu politikaların yanı sıra girişimcilğe de odaklanmaktadır. KOBİ Stratejisine sahip Güney Kore girişimcilere ikinci bir şans verme konusuna odaklanırken Almanya ve Hollanda toplumsal hedefler ve sürdürülebilirlik gibi konulara önem vermektedir. Bu durum ülkeler arasındaki politika yaklaşımlarının çeşitliliğini göstermektedir. Ele alınan ülkelerde KOBİ politikalarından sorumlu olan kurumlar ise aşağıda yer alan Tablo 3’te gösterilmektedir.

Tablo 3’te Almanya, Birleşik Krallık, Fransa ve Hollanda’nın KOBİ politikaları ile ekonomi ve diğer politika konularını birlikte değerlendirdiği bir yaklaşım sergiledikleri görülmektedir. Güney Kore, Japonya, Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri ise özel kuruluşları ile KOBİ’leri desteklemeye odaklanmıştır. Dolayısıyla bu kurumlar, KOBİ’lerin ihtiyaçlarına doğrudan yanıt verebilir, hızlı kararlar alabilir ve daha esnek bir şekilde programları yürütebilir. Bu ülkeler arasında Güney Kore KOBİ’leri desteklemek amacıyla özel bir KOBİ Bakanlığı’nı ve KOBİ Stratejisi’ni birleştiren tek ülke olarak öne çıkmaktadır.

KOBİ’lerin desteklenmesi ve geliştirilmesi için ülkeler çeşitli destek programları uygulamaktadır. Bu programlar ülkelerin özgün ihtiyaçlarına ve ekonomik şartlarına uygun olarak tasarlanarak KOBİ’lerin büyümesini teşvik etmektedir. KOBİ’lere yönelik uygulanan destek programların türü

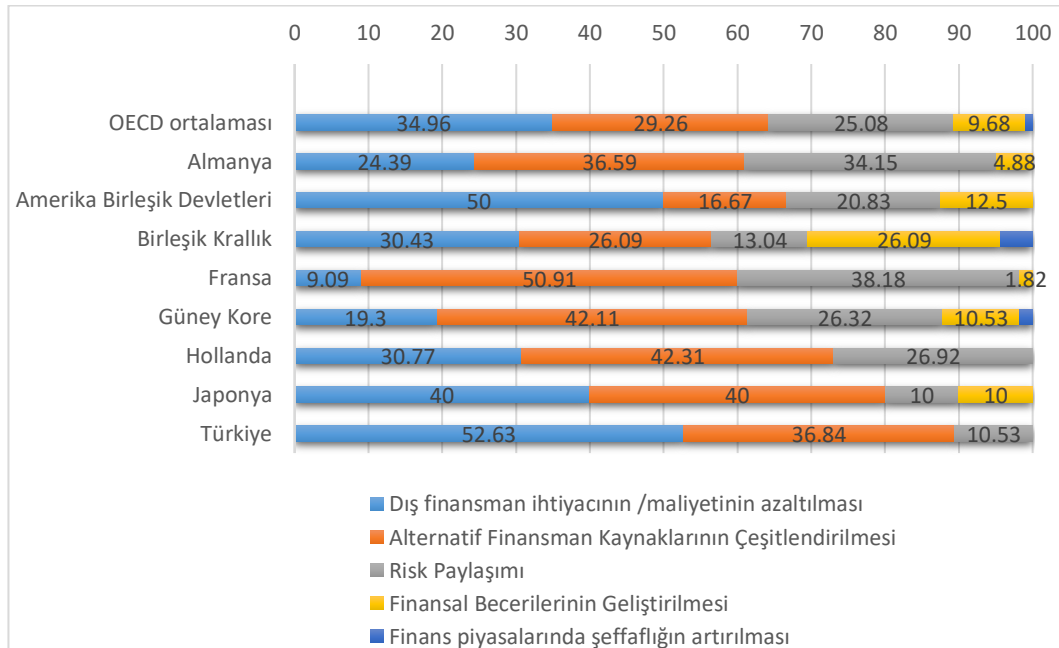
seçilmiş ülkelerde ve Türkiye’de kamu ile risk paylaşımı, alternatif finansman araçlarının çeşitlendirilmesi, finansal becerilerin geliştirilmesi ve dış finansman ihtiyacının/maliyetinin azaltılması başlıkları altında ele alınabilir. Grafik 1’de seçilmiş ülkelerde KOBİ’lere yönelik uygulanan programların dağılımı yer almaktadır.

Tablo 3: Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye’de KOBİ Politikalarının Uygulanmasından Sorumlu Bakanlık, Kurum ve Kuruluşlar

Ülke	Bakanlık	Kurum ve Kuruluşlar
Almanya	Federal Ekonomi ve Enerji Bakanlığı (Federal Ministry of Economic Affairs and Energy –BMWi)	KOBİ Danışma Kurulu (SME Advisory Board)
ABD	Küçük İşletme İdaresi (The Small Business Administration)	Küçük İşletme İdaresi (The Small Business Administration)
Birleşik Krallık	Endüstriyel Strateji Departmanı (Department for Business, Energy and Industrial Strategy -BEIS)	British Business Bank (BBB)
Fransa	Ekonomi, Maliye ve Endüstriyel ve Dijital Egemenlik (Ministry for Economy, Finance and Industrial and Digital Sovereignty)	BpiFrance
Güney Kore	KOBİ ve Girişim Bakanlığı (Ministry of SMEs and Start-ups)	KOBİ ve Girişimler Ajansı (SMEs and Start-ups Agency- KOSME)
Hollanda	Ekonomi ve İklim Bakanlığı (Ministry of Economic Affairs and Climate)	Hollanda İşletme Ajansı (Netherlands Enterprise Agency)
Japonya	Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (Ministry of Economy, Trade and Industry- METI)	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ajansı (Small and Medium Sized Enterprises Agency)
Türkiye	Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı-KOSGEB

Kaynak: (OECD, 2021:56-60).

Grafik 1: Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik Uygulanan Programların Dağılımı



Kaynak: (OECD,2022c).

Seçilmiş ülkeler arasında uygulanan programların dağılımı incelendiğinde Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya'nın KOBİ'lere yönelik dış finansman ihtiyacının ve maliyetinin azaltılmasında en yüksek paya sahip ülkeler olduğu görülmektedir. Bu ülkelerin KOBİ'lerin finansmana daha hızlı erişim sağlayabilmesi ve finansman maliyetlerini azaltabilmesi için OECD ortalaması üzerinde öncelikli bir strateji izlediği görülmektedir. Alternatif finansman kaynaklarını çeşitlendirmesi alanında en yüksek paya sahip ülkeler sırasıyla Fransa, Hollanda ve Güney Kore'dir. Bu ülkeler KOBİ'lerin alternatif finansal kaynaklara yönelmelerini teşvik ederek daha esnek ve sürdürülebilir finansal yapılar oluşturmasını amaçlamaktadır. Fransa ve Almanya, KOBİ'leri desteklemek için özellikle risk paylaşımı odaklı programlara öncelik vermektedir. Finansal becerilerin geliştirilmesinde en büyük paya sahip ülkeler olan Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri ve Güney Kore KOBİ'lerin finansal yönetim konusundaki yetkinliklerini artırarak daha sağlam kararlar almalarını ve sürdürülebilir büyümelerini desteklemeyi hedeflemektedir. Finansal piyasalarda şeffaflığı artırmak amacıyla yürütülen destek programları sadece Birleşik Krallık ve Güney Kore tarafından uygulanmaktadır. Seçilmiş ülkelerde uygulanan örnek finansman programlarının karşılaştırılması ise Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4: Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Uygulanan Program Örneklerinin Sınıflandırılması

Program Türü/ Ülkeler	Kamu ile Risk Paylaşımı	Alternatif Finansman Kaynaklarının Çeşitlendirilmesi	Finansal Becerilerinin Geliştirilmesi	Dış finansman ihtiyacının /maliyetinin azaltılması
Almanya	Venture Tech Büyüme Finansmanı	Yüksek Teknoloji Başlangıç Fonu	Alman Hızlandırıcı Programı	KOBİ'ler için Merkezi İnovasyon Programı
Amerika Birleşik Devletleri	İhracat İşletme Sermayesi Kredi Programı	Nitelikli Küçük İşletme Hisse Senetleri	Mentor-Protégé Programı	Küçük İşletme İnovasyon Araştırması
Birleşik Krallık	Garanti Etkinleştirme	Girişim Sermayesi Fonları	Alternatif İşletme Finansmanı	Garanti Etkinleştirme
Fransa	Sektör Yatırım Fonu	Medtech İnovasyon Fonu	Yatırım dAvenir Programı	İnovasyon Vergi Kredisi
Güney Kore	Teknoloji Kuluçka Programı Girişimci	Melek Yatırım Eşleştirme Fonu	KİBO Yatırım Kampı	Başlangıç Aşaması Politika Fonu
Hollanda	Finansmanı için Garanti	Çekirdek Sermaye	-	Garanti Programı
Japonya	KOBİ Büyümeyi Destekleme Fonu	Sınır Ötesi Krediler	J-Net 21	Yeni İş Geliştirme Fonu
Türkiye	Kredi Garanti Fonu Destekleri	KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Destekleri	-	KOSGEB Girişimcilik Destekleri

Kaynak: (OECD, 2022c).

Tablo 4'e göre KOBİ'lerin büyüme, inovasyon ve sürdürülebilirlik hedeflerine destek sağlayan bu programların her ülkenin ekonomik koşullarına özel olarak uyarlandığı görülmektedir. Örneğin Türkiye'nin KOSGEB Girişimcilik Destekleri ve Amerika Birleşik Devletlerinin Küçük İşletme İnovasyon Araştırması programı KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlamaktadır. Fransa'nın Medtech İnovasyon Fonu ve Hollanda'nın Çekirdek Sermaye programı KOBİ'lerin geleneksel banka kredileri dışında farklı finansal araçlara erişimini artırmak için çeşitli çözümler geliştirmektedir. Fransa'nın Sektör Yatırım Fonu ve Almanya'nın Venture Tech Büyüme Finansmanı gibi programlar KOBİ'lerin finansal risklerini minimize ederek daha güvenli yatırım fırsatları sunmayı hedeflemektedir. Birleşik Krallık Alternatif İşletme Finansmanı programı KOBİ'lerin finansal yönetim ve stratejik planlama konularında destek olarak daha sürdürülebilir büyüme elde etmelerini sağlamaktadır. Sonuç olarak ülkelerin KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına yönelik farklı

yaklaşımlar sunduğu görülmektedir. Kamu ile risk paylaşımı, alternatif finansman araçlarının çeşitlendirilmesi, finansal becerilerin geliştirilmesi ve dış finansman ihtiyacının/maliyetinin azaltılması gibi başlıklar altında yer alan bu programların etkisi çok yönlü sahip olabilir. Ayrıca bu destek programları KOBİ'lerin daha sağlıklı finansal kararlar almalarını, inovatif faaliyetlerini artırmalarını ve büyümelerini olumlu etkileyerek KOBİ'lerin yaşam döngüsünün her aşamasında önemli rol oynamaktadır.

6. Sonuç

KOBİ'lerin karşılaştığı önemli zorluklar arasında finansmana sınırlı erişim yer almaktadır. Bu doğrultuda ülkelerin uyguladığı programlar ekonomik koşulları, hedefleri ve önceliklerine göre farklılık göstermektedir. Çalışmada OECD ülkeleri arasında bulunan Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, Fransa, Güney Kore, Hollanda, Japonya ve Türkiye'nin KOBİ'lerin finansmanına yönelik uyguladığı programlar karşılaştırılmıştır. Güney Kore ve Türkiye'de KOBİ'lerin toplam istihdama katkısı %70'in üzerinde iken Amerika Birleşik Devletleri ve Fransa'de büyük işletmelerin istihdamda daha fazla bir orana sahip olması bu ülkelerde iş ortamının yapısının farklılığını yansıtmaktadır. Dolayısıyla her ülkenin kendi KOBİ politikalarını ve programlarını geliştirmesi önemlidir.

Almanya ve Güney Kore, resmi KOBİ stratejilerini belirlemek için çok yıllık bir belge kullanmaktadır. KOBİ'lerle ilgili öncelikleri ve eylemleri netleştirmek amacıyla planları olan ülkeler ise Amerika Birleşik Devletleri, Hollanda, Japonya ve Türkiye'dir. Birleşik Krallık ve Fransa ise KOBİ politikalarını geniş bir stratejide ele almaktadır. Güney Kore, Japonya, Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri KOBİ'lere yönelik kurmuş olduğu özel kuruluşları ile KOBİ'leri desteklerken Almanya, Birleşik Krallık, Fransa ve Hollanda KOBİ politikalarını ekonomi ve diğer politikalarla birlikte yürütmektedir. KOBİ'leri desteklemek amacıyla Güney Kore resmi bir KOBİ stratejisinin yanında KOBİ ve Girişim Bakanlığı'na sahiptir. Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri KOBİ'lerin finansmana daha rahat ulaşmasını sağlamayı öncelikli bir strateji olarak benimsemektedir. Fransa ve Hollanda, özellikle alternatif finansman kaynaklarını çeşitlendirmek için programlarını tasarlamaktadır. Almanya ve Fransa ise KOBİ desteklerinde öncelikli olarak risk paylaşımına dayalı programları ön planda tutmaktadır. Birleşik Krallık, finansal becerilerin artırılması için uygulanan programlara öncülük ederken aynı zamanda finansal piyasalarda daha fazla şeffaflık sağlamayı amaçlayan programları da yürütmektedir.

Sonuç olarak ele alınan örnek ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'nin KOBİ'lerin finansal destek ve kaynaklara erişim ile alternatif finansman kaynaklarını geliştirmeye odaklandığı görülmektedir. Bu durum Türkiye'nin KOBİ'lerin büyüme ve gelişme ihtiyaçlarına yönelik çeşitli programlarla aktif destek sağladığını göstermektedir. Ancak finansal becerilerin geliştirilmesi ve finansal piyasaların şeffaflığının artırılması konularında eksikliklerin bulunması Türkiye'de KOBİ'lerin büyüme potansiyellerini sınırlayabilmektedir. Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri, Güney Kore ve Japonya finansal becerilerin geliştirilmesine ağırlık vermiştir. Dolayısıyla Türkiye de KOBİ'lerin finansal becerilerini artırılması amacıyla bu ülkelerin deneyimlerinden yararlanarak örnek alabileceği programlar geliştirebilir.

Finansal yeteneklerini artırmaya ve finansal piyasalardaki şeffaflığı güçlendirmeye yönelik programların oluşturulması KOBİ'lerin daha rekabetçi ve büyüme odaklı bir perspektifle faaliyet göstermelerine katkı sağlayabilir. Almanya ve Güney Kore'de olduğu gibi Türkiye'de uzun vadeli bir KOBİ stratejisi oluşturmalıdır. Bu strateji, KOBİ'lerin taleplerini ve ekonomik hedeflere yönelik özel politika önlemlerini içermelidir. Destek programları KOBİ'lerin sektörü, büyüklüğü, gelişme aşaması gibi unsurlara göre özelleştirilmelidir. Ayrıca bölgelerin gelişmişlik düzeyine özgü sektörler göre destekler planlanmalıdır. Türkiye'de KOBİ desteklerinin farklı kamu kurumları tarafından verilmesi ise koordinasyon eksikliği sebebiyle karışıklığa sebep olabilmektedir. Bu kapsamda Güney Kore'de olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ ve Girişim Bakanlığı kurulmalıdır. Bu kurum KOBİ politikalarını ve programlarını koordine ederek mükerrer uygulamaların önüne geçebilir. Desteklerin etkisiyle

birlikte yapılacak gerekli iyileştirmelerin belirlenmesi amacıyla da düzenli bir şekilde izleme yapılması da gereklidir.

Kaynakça

- Abraham, F. ve Schmukler, S. L. (2017). *Addressing the SME Finance Problem*. World Bank Research and Policy Briefs, No:9, Malaysia.
- Acs, Z. J. ve Szerb, L. (2010). *The Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI), Opening Up Innovation: Strategy, Organization and Technology Conference*. London: Imperial College.
- Amoah, S.K. ve Amoah A.K. (2018). The Role of Small and Medium Enterprises (SME's) To Employment in Ghana. *International Journal of Business and Economics Research*, 7(5), 151-157.
- Ataç, B. (1999). Maliye Politikası, Genişletilmiş Beşinci Baskı, Eskişehir: Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları.
- Aydin, U. (2007). Promoting Industries in the Global Economy: Subsidies in OECD Countries, 1989 to 1995. *Journal of European Public Policy*, 14(1), 115-131.
- Berlemann M. ve Jahn V. (2016). Regional Importance of Mittelstand Firms and Innovation Performance. *Regional Studies*, 50(11), 1819-1833.
- Binh, K. B., Jhang, H., Park, D. ve Ryu, D. (2020). Capital Markets for Small-and Medium-Sized Enterprises and Startups in Korea. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12), 195-210.
- Bouazza, A. B. (2015). Small and Medium Enterprises As An Effective Sector for Economic Development and Employment Creation in Algeria. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3(2), 1-16.
- Brault, J. ve Signore, S. (2019). *The Real Effects of EU Loan Guarantee Schemes for SMEs: A Pan-European Assessment*. EIF Working Paper, No. 2019/56, Luxembourg: European Investment Fund (EIF).
- Bundesministerium Für Wirtschaft Und Energie (BMWi) (2019). *Valuing SME's Strengthening Opportunities Easing the Burden- the German SME Strategy*, Berlin: Federal Ministry for Economic Affairs and Energy Public Relations Division.
- Dahlstrand, A. L. ve Stevenson, L. (2010). Innovative Entrepreneurship Policy: Linking Innovation And Entrepreneurship in a European Context. *Annals of Innovation and Entrepreneurship*, 1(1), 1-15.
- Deaconu, A., Buiga, A. ve Strouhal, J. (2012). SMEs Financial Reporting: Attitudes Towards IFRS for SMEs. *Studia Universitatis Babeş-Bolyai*, 57(1), 102-122.
- Degryse, H., Karapetyan, A., ve Karmakar, S. (2019). *To Ask or Not to Ask: Collateral vs. Screening in Lending Relationships*, Bank of England Working Paper, No. 778, London.
- Demary, M., Hornik, J. ve Watfe, G. (2016). *SME Financing in the EU: Moving Beyond One-Size-Fits-All*, IW-Report, No. 11/2016, Köln: Institut Der Deutschen Wirtschaft (IW).
- Eniola, A. A. ve Entebagn, H. (2015). Government Policy and Performance of Small and Medium Business Management. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 5(2), 237-248.
- European Commission (2003). *Definition of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises*. Official Journal of the European Union, L 124/39, (20.05.2003).
- European Commission (2015). *User Guide to the SME Definition*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

- European Commission (2019). *2019 SBA Fact Sheet – Holland*.
- Ferrando, A. ve Ruggieri, A. (2015). *Financial Constraints and Productivity: Evidence From Euro Area Companies*. Germany: European Central Bank Working Paper Series.
- Grimm, M. ve Paffhausen, A. L. (2015). Do Interventions Targeted at Micro-Entrepreneurs and Small and Medium-Sized Firms Create Jobs? A Systematic Review of the Evidence for Low and Middle Income Countries. *Labour Economics*, 32, 67-85.
- Hanedar, E. Y., Broccardo, E. ve Bazzana, F. (2014). Collateral Requirements of SME's: The Evidence from Less-Developed Countries. *Journal of Banking and Finance*, 38: 106-121.
- Infelise, F. (2014). *Supporting Access to Finance by SMEs: Mapping the Initiatives in Five EU Countries*. ECMI Research Report No. 9, Brussels.
- International Finance Corporation (2010). *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*. Washington: World Bank.
- International Finance Corporation (2017). *MSME Finance Gap: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small And Medium Enterprises in Emerging Markets*. Washington: World Bank.
- Jun, S. P., Seo, J. H., ve Son, J. K. (2013). A Study of the SME Technology Roadmapping Program to Strengthen the R&D Planning Capability of Korean SMEs. *Technological Forecasting and Social Change*, 80(5), 1002-1014.
- Kayanula, D. ve P. Quartey, 2000. The Policy Environment for Promoting Small and Medium-Sized Enterprises in Ghana and Malawi. Finance and Development Research Programme, Working Paper Series, Paper No 15, IDPM, University of Manchester.
- Kersten, R., Harms, J., Liket, K., ve Maas, K. (2017). Small Firms, Large Impact? A Systematic Review of the SME Finance Literature. *World Development*, 97, 330-348.
- Keynes, J. M. (1967). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- KOSGEB (2019). *KOSGEB Stratejik Plan 2019-2023*, Ankara.
- KOSGEB (2023). *2022 Yılı Faaliyet Raporu*, Ankara.
- KOSME (2023). Status of Korean SMEs. <https://www.kosmes.or.kr/sbc/SH/EHP/SHEHP025M0.do>.
- Kölling, A. (2015). Does Public Funding Work? A Causal Analysis of the Effects of Economic Promotion With Establishment Panel Data, *Kyklos*, 68(3), 385-411.
- Kredi Garanti Fonu (2022). *2022 Yılı Faaliyet Raporu*, Ankara.
- Kutlu, H. A., ve Demirci, N. S. (2007). KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerileri. *4.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi*. İstanbul Kültür Üniversitesi, 187-198.
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yönetmeliği (2023). T.C. Resmi Gazete, 32201, (25.05.2023).
- Lee, I. H., ve Marvel, M. R. (2009). The Moderating Effects of Home Region Orientation on R&D Investment and International SME Performance: Lessons from Korea. *European Management Journal*, 27(5), 316-326.
- Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) (2018). J-Startup. https://www.j-startup.go.jp/en/about/docs/J-Startup_EN_181009.pdf.
- Ministry of SMEs and Startups (2023). Scope of Small and Medium Enterprises, <https://www.mss.go.kr/site/eng/02/2020100000002019110604.jsp>.
- Nakku, V. B., Agbola, F. W., Miles, M. P., ve Mahmood, A. (2020). The Interrelationship Between Sme Government Support Programs, Entrepreneurial Orientation and Performance: A Developing Economy Perspective. *Journal of Small Business Management*, 58(1), 2-31.

- Nassr, I. K., ve Wehinger, G. (2015). Opportunities and Limitations of Public Equity Markets for SMEs. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2015(1), 49-84.
- OECD (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>.
- OECD (2017). *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2018). *Financing SME and Entrepreneurs 2018 on OECD Scorebord*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2019a). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2019b). *Financing SME and Entrepreneurs 2018 on OECD Scorebord*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2021). *SME and Entrepreneurship Policy Frameworks Across OECD Countries: an OECD Strategy for SMEs and Entrepreneurship*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2022a). *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2022b). *2022 Updated G20/OECD High-Level Principles on SME Financing*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/2022-Update-OECD-G20-HLP-on-SME-Financing.pdf>.
- OECD (2022c). *Data Lake on SME and Entrepreneurship Database*, SMEs scaling Up Project (13.02.2024).
- OECD (2022d). *SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2022: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2023). *Structural and Demographic Business Statistics*. https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC_ISIC4.
- OECD (2024). *Financing SME and Entrepreneurs 2024 on OECD Scorebord*. Paris: OECD Publishing.
- Quintiliani, A. (2019). Impact of Financial Transparency on SMEs' Value. *Journal of Applied Finance & Banking*, 9(6), 285-300.
- Rao, P., Kumar, S., Chavan, M., ve Lim, W. M. (2021). A Systematic Literature Review on SME Financing: Trends and Future Directions. *Journal of Small Business Management*, DOI: 10.1080/00472778.2021.1955123.
- Raymond, L. ve Croteau, A.M. (2006). Enabling the Strategic Development of SMEs Through Advanced Manufacturing Systems. *Industrial Management and Data Systems*, 106 (7), 1012-1032.
- Sahinidis, A. G., Vassiliou, E. E. ve Hyz, A. B. (2014). Factors Affecting Entrepreneur's Intention to Start a New Venture: an Empirical Study. *International Journal on Strategic Innovative Marketing*, 1(3), 148-162.
- Schüler, D., Suhaličca, M., Pascha, W. ve Oh, K. Y. (2020). *Government Policies for Start-Ups in Korea and Its Regions: Motives, Mechanisms and Major Obstacles*. Duisburg: Working Papers on East Asian Studies.
- Sevinç, A. ve Eren, T. (2019). KOBİ'LER İÇİN KOSGEB Destek Modellerinin Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri İle Sıralanması. *Uluslararası Mühendislik Araştırma ve Geliştirme Dergisi*, 11(1), 409-425.
- Small Business Administration (2023), Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes, https://www.sba.gov/sites/sbagov/files/202303/Table%20of%20Size%20Standards_Effective%20March%2017%2C%202023%20%281%29%20%281%29_0.pdf.
- SME Support Japan (2023). Definition of a SME, <https://www.smrj.go.jp/english/about/target.html>

- Stiglitz J.E. (1994). Kamu Kesimi Ekonomisi, (Çev. Ömer F. Batirel). İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayın No. 549.
- Stiglitz, J.E. ve Weiss, A.(1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. The American Economic Review, 71(3), 393-410.
- Suzuki, J.E. (2017). To Support R&D Or Linkages? Seeking a Better Policy Mix for SME Support. Japonya: Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI),
- Taş Y. ve Özcan S. (2015). *Yenilikçi ve Sosyal Boyutlarıyla Avrupa Birliği ve Türkiye’de KOBİ’ler*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2023). *KOBİ’lerin ve Esnaf Sanaatkarların Güçlendirilmesi* Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018, Özel İhtisas Komisyon Raporu, Ankara.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi ve Verimlilik Genel Müdürlüğü (2019). Sanayi Yatırımlarına Verilen Destekler ve Teşvik Programları, Ankara.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2023a), On İkinci Kalkınma Planı (2024-2028), Ankara.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2023b), Orta Vadeli Program (2024-2026), Ankara.
- Ticaret Bakanlığı (2019). Stratejik Plan 2019-2023, Ankara.
- Tokila, A., Haapanen, M. ve Ritsilä, J. (2008). Evaluation of Investment Subsidies: When is Deadweight Zero. *International Review of Applied Economics*, 22(5),585-600.
- Tsuruta, D. (2020). SME Policies as a Barrier To Growth Of SME’s. *Small Business Economics*, 54(4), 1067-1106.
- Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (2019). TÜBİTAK Stratejik Plan 2019-2023, Ankara.
- Türkiye İş Kurumu (2018). Faaliyet Raporu, Ankara.
- Türk Eximbank (2018). Faaliyet Raporu, Ankara.
- United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD] (2004). *Incentives*. New York: United Nations Publications.
- Warwick, K.(2013). *Beyond Industrial Policy: Emerging Issues And New Trends*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No 2. Paris: OECD Publishing.
- Wisuttisak, P. (2020). Comparative Study on Regulatory and Policy Frameworks for Promotion of Startups and SMEs in Japan, the Republic of Korea, Malaysia, and Thailand. ADBI Working Paper Series, No. 1206, Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- World Bank (2019). *Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance*, www.worldbank.org/en/topic/smefinance.
- Yıldız, S.B. (2019). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Desteklenmesinde KOSGEB’in Rolü*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- U.S. Small Business Administration (2017). Strategic Plan – Fiscal Years 2018 – 2022, Washington.
- Yüksel, C. ve Oskay, C. (2013). Türkiye Ekonomisinde Güncel Ekonomik ve Mali Konular. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Zafar, A. ve Sadat, M. (2017). SMEs and its Role in Economic and Socio-Economic Development of Pakistan. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 7(4),195-205.

PROGRAMS FOR SME'S FINANCE: A COMPARISON OF SELECTED COUNTRIES AND TÜRKİYE

Extended Abstract

Aim: SMEs are one of the fundamental elements of the economy with their flexibility, innovative structure, and contribution to national income and employment. With the increase in industrialization after the Industrial Revolution and the subsequent shaping of modern economies, the role of SMEs in the economy has gradually increased. Some of the resources that governments obtain to finance public services are allocated to support SMEs. This support for SMEs contributes to achieving objectives such as increasing economic growth and employment and promoting innovation and competitiveness. SMEs' access to finance is critical at every stage of their development. There are significant differences in the financing mechanisms and policies developed to support SMEs across countries. The purpose of this study is to compare SME financing programs in Türkiye and selected countries and draw implications for Türkiye. These programs, which can be examined under the headings of risk sharing with the public, diversification of alternative financing instruments, development of financial skills, and reducing the need/cost of external financing, contribute to SMEs achieving their growth, innovation, and sustainability goals.

Method(s): This study includes a theoretical discussion. In this study firstly, the concept of SMEs is mentioned and then information about the financing of SMEs is given. Then, a comparison is made by including SME financing practices in selected OECD countries such as Germany, the United States, the United Kingdom, France, South Korea, the Netherlands, Japan, and Türkiye.

Findings: The study addresses the problem of limited access to finance for SMEs through support programs that vary according to the economic conditions, priorities, and objectives of the states. The fact that the contribution of SMEs to total employment is over 70% in South Korea and Türkiye while large enterprises have a larger share in employment in countries such as the United States and France reflects the different structures of doing business in these countries. It is therefore important for each country to develop its own SME policies and programs. Among the countries considered in the study, Germany and South Korea have formal SME strategies set by the central government, while the United States, the Netherlands, Japan, and Türkiye have action plans that do not include governance arrangements to set priorities and actions. The United Kingdom and France have SME policies as part of broader policy strategies. Türkiye and the United States have adopted easier access to finance as a priority strategy for SMEs. France and the Netherlands implement more programs to diversify alternative sources of financing. France and Germany place more emphasis on programs to support SMEs, with a particular focus on risk sharing. The United Kingdom stands out as the country with the highest number of programs to improve financial skills, while also providing support by focusing on programs aimed at increasing transparency in financial markets.

Conclusion: Türkiye has outperformed the OECD average in SMEs' access to financial support and resources, and has made progress in developing alternative sources of financing. This shows that Türkiye is providing effective support through various programs to meet the growth and development needs of SMEs. However, gaps in developing financial skills and increasing transparency in financial markets may limit the growth potential of SMEs in Türkiye. Türkiye can learn from the experiences of countries such as the United States, the United Kingdom, South Korea, and Japan, which have performed well in this area, and develop programs that can serve as a model. It is also crucial that Türkiye adopts a long-term strategy that focuses on the specific needs and sectoral characteristics of its SMEs, as in Germany and South Korea. The establishment of a Ministry of SMEs, similar to the one in South Korea, could also be recommended to determine SME policies in Türkiye. This institution can coordinate support programs, prevent duplication, and ensure effective implementation of programs.



SAĞLIK HARCAMALARI VE ENERJİ TÜKETİMİNİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: ASYA PASİFİK VE İSKANDİNAV ÜLKELERİ ANALİZİ

Ayşe Özge ARTEKİN¹

Öz

Bu makalenin amacı Asya Pasifik ve İskandinav ülkeleri için 2000–2021 arası dönemde sağlık harcamaları ve enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi etkileyip etkilemediğini panel veri analizi kullanarak incelemektir. Daha önce yapılan ilgili araştırmaların birçoğu, sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ile enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisine odaklanmıştır. Son dönemde salgınların yol açtığı sağlık endişeleri sağlığa ayrılan kaynak artışının önemini vurgularken, dünya nüfusundaki artış ve üretimdeki genişleme ile birlikte enerji kapasitesinin ve çevreye etkilerinin de araştırılması gerektiği ortaya çıkmıştır. Sağlıklı insanlar daha üretken olarak ekonominin büyümesine daha fazla katkıda bulunacaklardır. Bu bağlamda, çalışmada yapılan analizler hem Asya Pasifik hem de İskandinav ülkelerinde sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi etkilediğini göstermektedir. Aynı dönemde enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi her iki bölge için de etkilemediği tespit edilmiştir. Bu minvalde çalışma, sağlık hizmetlerine yapılan yatırımların ekonomik büyümeyi desteklediğini ortaya koymaktadır. Çalışmanın bulguları, sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda teori ve pratikte ekonomi politikalarının geliştirilmesine yardımcı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Harcamaları, Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme
JEL Sınıflandırması: I15, O4, P18.

THE IMPACT OF HEALTH EXPENDITURES AND ENERGY CONSUMPTION ON ECONOMIC GROWTH: ANALYSIS OF ASIA PACIFIC AND SCANDINAVIAN COUNTRIES

Abstract

The objective of this paper is to examine whether the health expenditures and energy consumption affect the economic growth for Asia Pacific and Scandinavian countries for the period between 2000-2021 using panel data analysis. Most of the previous studies have focused on the relationship between health expenditures and economic growth and energy consumption and economic growth. While the recent health concerns caused by pandemics emphasize the importance of increasing resources allocated to health, the increase in energy capacity and its impact on the environment with the increase in the world population and thus production are among the issues that need to be investigated. Healthy people will be more productive and contribute more to the growth of the economy. In this context, the analysis conducted in this study shows that health expenditures affect economic growth in both Asia Pacific and Scandinavian countries. In the same period, energy consumption does not affect economic growth for both regions. In this respect, the study shows that investments in health services support economic growth. The findings obtained will help to develop economic policies in theory and practice in line with sustainable growth targets.

Keywords: Health Expenditures, Energy Consumption, Economic Growth
JEL Classification: I15, O4, P18.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Selçuk Üniversitesi, aartekin@selcuk.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7658-416X.

1. Giriş

Ekonomik büyümeye yön veren etkenlerin dikkate alınması hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde akademisyenlerin temel çabası olmuştur. Ekonomik büyümenin seyrini ortaya çıkarmak için araştırmacıların ele aldığı birçok makroekonomik unsur bulunmaktadır (Kalaycı ve Özden, 2021). Sağlık harcamaları ve enerji tüketimi bu unsurlar arasındadır. Ülkelerin sağlık ve kirlilikle ilgili endişelerinin artmasıyla birlikte sağlık harcamaları, çevre durumu ve ekonomik büyüme ilişkisine dair çeşitli argümanlar geliştirilmiştir. Bu bağlamda, literatürde yapılmış olan çok sayıda çalışma bir ülkenin sağlık harcamaları, enerji, çevre kirliliği ve GSYH arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. "Sağlık Sermayesi" beşeri sermayenin önemli bir parçasıdır ve hem kamu harcamaları hem de kamu politikaları açısından büyük önem kazanmıştır. Sağlık harcamaları ekonomik koşullara, çevresel kaygılara ve diğer bağlamsal faktörlere göre farklı ülkelerde değişiklik gösterebilir, ancak bir ülkede sağlığın kolaylaştırılması için harcanan miktar, bir ülkenin toplam kamu harcamalarının önemli bir kısmını oluşturmaktadır (Haseeb vd., 2019). Diğer taraftan küreselleşmenin artmasıyla birlikte uluslararası ticaretin zenginleşmesi enerji ihtiyacını arttırmakta ve ülkeleri daha fazla enerji tüketimi yapmaya teşvik etmektedir. Ancak mevcut şartlarda enerji kaynaklarının rezervleri hem sınırlıdır hem de dünyadan her ülkeye eşit oranda dağılmamakta, belirli bölgeler arasında yer almaktadır. Alternatif enerji kaynakları bu noktada sürdürülebilir bir enerji temini sağlayarak, enerji talebinin artmasıyla birlikte kaynakların sınırlı olması ve dağılımı gibi sorunlara çözüm sunarak enerji ihtiyacını karşılaması bakımından önem taşımaktadır (Soydal vd., 2012).

Kişi başına düşen gelirin ve ekonomik büyümenin düşük olması, gelişmekte olan ülkelerin en önemli sorunlarından biri olmuştur. Düşük veya orta gelir grubunda yer alan bu ülkelerin çoğu, işsizlik, açlık, yetersiz beslenme, yüksek bebek ve anne ölüm oranları, düşük yaşam beklentisi oranları vb. birtakım sorunlara yol açan yoksullukla mücadele etmektedir. Ayrıca, insan sermayesinin ekonominin gelişmesi için vazgeçilmez unsurlardan biri olduğu yaygın olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, ekonomi için değerli bir varlık olarak görülen sağlıklı nüfusun önemli bir rolü vardır. Bu yüzden sağlığın, özellikle de beşeri sermayenin önemi geniş ölçüde kabul edilmiştir. Dünya Sağlık Örgütü, gelişmiş ve gelişmekte olan bölgeler arasındaki ekonomik büyümedeki yüzde 50 oranındaki bir farklılığı sağlık hizmetlerine bağlamaktadır ve bu, sağlık hizmetlerinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunun bir göstergesidir. Bu gerçek göz önüne alındığında, gelişmekte olan ülkelerde nüfusun büyük bir kısmının hâlâ yoksul olduğu söylenebilir. Mevcut sağlık tesislerinin ve dolayısıyla halk sağlığının iyileştirilmesi için kaliteli bir halk sağlığı altyapısının oluşturulmasına yönelik ihtiyaç giderek artmaktadır. Ancak, hükümetler bütçelerinin büyük bir kısmını halk sağlığına ayırmaları durumunda başarılı olabilirler; bu hedef de ancak ekonominin daha iyi durumda olmasıyla gerçekleşebilir (Lone vd., 2022).

İktisat literatüründe özellikle araştırmacılar ve politika yapıcılar ekonomik büyümenin sağlanması, sürdürülmesi ve onu etkileyen faktörlerle ilgilenmektedir. Solow (1956), neo-klasik emek ve sermaye büyüme modelinin yanı sıra teknolojik ilerlemenin ekonomik büyümeye katkısı üzerinde durmaktadır. Bu araştırmalarla birlikte özellikle Romer (1990), yeni fikirlerin üretilmesinde kritik bir girdi olarak insan sermayesinin geliştirilmesine önem vermektedir. Schultz (1961) ise beşeri sermayeyi tanımlarken sağlık ve eğitimi beşeri sermayenin temel bileşenleri olarak görmekte ve beşeri sermayenin gelişiminin daha iyi eğitim ve sağlık sistemi altyapısı ile sağlanabileceğini ifade etmektedir. Becker (1992), bir ülkenin kalkınmasının temel belirleyicilerinin, o ülkedeki bireylerin yeteneklerini, bilgilerini ve sağlıklı olmalarına bağlamaktadır. Bu bağlamda sağlık yatırımlarının ülkenin ekonomik kalkınması açısından önemli olmasının nedeni, bu yatırımların hastalık ve ölüm düzeylerini azaltması ve beşeri sermaye kayıplarını en aza indirmesiyle ilgilidir. Bloom vd. (2004) temel argümanına göre; sağlık, beşeri sermayenin önemli bir bileşeni olarak düşünüldüğünde, ekonomik büyümenin de kritik bir komponenti olarak düşünülebilir. Sağlıklı bireyler fiziksel ve zihinsel olarak daha enerjik ve güçlü olurlar. Daha verimli çalışıp daha fazla kazanabilirler. Hastalık nedeniyle nadiren işlerinden ayrılırlar.

Gelişmiş ülkelerde sağlık harcamaları gayri safi yurtiçi hasılaya (GSYİH) kıyasla daha hızlı artış göstermiştir. Bu bağlamda özellikle, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkelerinin hepsi gelişmiş ülkeler olarak değerlendirilebilir. Bu ülkelerdeki iyi kurulmuş sosyal güvenlik sistemleri, halklarının sağlığının iyileşmesine katkıda bulunmuş, ancak bu aynı zamanda sağlık harcamalarında da hızlı bir artışına neden olmuştur. Bu bilgiler ışığında çalışmada, aşağıdaki konuları incelemek için bazı bilimsel araştırma soruları kapsamlı bir şekilde irdelenmiştir; (1) sağlık harcamalarının bir ekonominin GSYİH büyümesini nasıl etkilediği, (2) enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi etkileyip etkilemediği, (3) belirtilen değişkenler dikkate alınarak Asya Pasifik ve İskandinav Ülkelerinin ayrıntılı bir şekilde kıyaslanması. 2000 – 2021 arası dönem dikkate alındığında elde edilmiş olan ampirik bulgular ise, daha iyi ekonomik performans ve sosyal refah elde etmek için uygun sağlık harcaması düzeyini tespit etmek amacıyla kullanılabilir. Asya Pasifik ve İskandinav ülkeleri ekonomik ve sosyal bakımdan birbirlerinden farklı özellik göstermektedir. Asya Pasifik ülkeleri çoğunlukla hızla büyüyen ve gelişmekte olan bir ekonomiye sahipken, İskandinav ülkeleri yüksek gelir düzeyine sahip gelişmiş ülkelerdir. Ülke grupları enerji tüketimi ve sağlık harcamaları açısından farklı şekilde yapılanmaktadır. Bu yapısal değişimler ekonomik büyüme üzerinde farklı etkiler yaratmaktadır. Bahsi geçen gelişmeler çalışmanın araştırma motivasyonunu oluşturmaktadır.

Bu çalışma, hem Asya Pasifik Ülkeleri ve İskandinav Ülkeleri karşılaştırılmasının yapılması, hem de sağlık harcamaları, enerji tüketimi ve ekonomik büyüme değişkenlerinin bir arada alınmasından dolayı literatürdeki diğer çalışmalardan farklılık arz etmektedir. Çalışma 4 bölüm üzerinden şekillendirilmiştir. İlk bölümde konuya dair kavramlar ele alınarak genel bilgilere yer verilmiştir. İkinci bölümde sağlık harcamaları, enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dair akademik literatürde yapılmış olan çalışmalar ele alınmıştır. Üçüncü bölümde sağlık harcamaları, enerji tüketimi ve ekonomik büyüme gibi değişkenler kullanılarak 2000 – 2021 arası dönemde hem Asya Pasifik hem de İskandinav ülkeleri için panel veri analizi uygulanıp bölgelerarası karşılaştırma yapılmıştır. Son bölüm olan dördüncü bölümde ise yapılmış olan ampirik analizler yorumlanarak hükümet ve politika yapıcılara bazı tavsiyeler verilmiştir.

2. Literatür Özeti

Genel olarak, bir ülkenin ekonomik büyümesi ile sağlık seviyesi arasında güçlü bir ilişki vardır. Araştırmalar, ekonomik büyümenin artmasıyla birlikte sağlık harcamalarında da artış yaşandığını göstermektedir. Bu durumun temelinde, ekonomik büyüme ile gelir seviyesinin yükselmesi ve dolayısıyla sağlık hizmetlerine yönelik daha fazla kaynak sağlanması yatar. Bu bağlamda, yüksek ekonomik büyüme, sağlık alanında yapılacak yatırımları teşvik ederek toplumun genel sağlık durumunu iyileştirir ve refah seviyesini artırır. Dolayısıyla, sağlık politikalarının ve ekonomik büyüme stratejilerinin birbiriyle uyumlu olması hem ekonomik büyümeyi desteklerken hem de sağlık hizmetlerine daha fazla kaynak aktarılmasını sağlayarak toplumun refahını artırır. Bu nedenle, ekonomik büyüme ile sağlık arasındaki bu karşılıklı etkileşim, politika yapıcılar için önemli bir alan oluşturur ve sürdürülebilir kalkınma için stratejiler geliştirilmesini gerektirir. Bu alanda literatürde yapılan araştırmalardan biri olan Zaidi ve Saidi (2018), Sahra Altı Afrika ülkelerinde ekonomik büyümenin sağlık harcamaları üzerindeki kısa vadeli ve uzun vadeli etkisini incelemek için ARDL yaklaşımını geliştirmişlerdir. Bu kapsamda, ülkelerin GSYİH'sının sağlık harcamaları üzerinde önemli bir pozitif etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Ancak bu araştırma Sahra Altı Afrika ülkeleriyle sınırlı kalarak ve ekonometrik yöntemler Asya Pasifik ve İskandinav ülkeleri için uygulanmamıştır. Ekonomik kalkınma ile sağlık harcamaları arasındaki ilişki, Afrika ve Avrupa ülkeleri bağlamında literatür taramalarında geniş çapta tartışılmış, ancak sonuçlar yetersiz kalmış ve araştırmacılar daha fazla çalışma yapılmasını önermişlerdir. Eggoh vd., (2015); Hilaire ve Gilles (2015), yüksek sağlık harcamalarının ve işgücü sağlığının yalnızca ekonomik faaliyetleri yavaşlatmakla kalmayıp aynı zamanda işsizlik oranını artırdığını ve uzun vadede ülke ekonomik büyümesi üzerinde bir yük oluşturduğunu bulmuşlardır. Genel olarak, iş faaliyetlerinde biyoyakıtların kullanılması ve yeşil uygulamaların benimsenmesi yoluyla kontrol edilebilecek yüksek karbondioksit, sera gazı emisyonları ve yeşil olmayan sanayileşme açısından zayıf çevresel performans nedeniyle ülkelerde sağlık harcamalarını da arttırmıştır (Khan vd., 2019).

Enerji, ekonomik büyüme ve sağlık harcamalarına ilişkin yapılmış olan araştırmalar literatürün üç ana yelpazesinde sınıflandırılabilir. Önceki araştırmaların odak noktası enerji verimliliğini artıran faktörlerin belirlenmesi ile ilgiliydi. Literatürün ilk yelpazesi ekonomik büyüme ve enerji tüketimi üzerine temellendirilebilir. Ekonomik büyümede enerji tüketimine ilişkin mevcut araştırmalar, enerjiye dayalı büyüme hipotezi, koruma hipotezi, geri bildirim hipotezi ve tarafsızlık hipotezi ile yakından bağlantılıdır. Geri besleme hipotezi, enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki karşılıklı bağımlılığa dayanmaktadır. Tarafsızlık hipotezi ise, enerji tüketiminin ekonomik büyüme sürecinde nispeten daha küçük bir role sahip olduğu varsayımına dayanmaktadır. Enerji odaklı büyüme hipotezi, enerji tüketiminin büyümeyi teşvik eden temel faktör olduğunu öne sürerken, koruma hipotezi ise ekonomik büyümenin enerji tüketiminde artışa yol açtığını kabul etmektedir (Bercu vd., 2019). Bu hipotezler enerji ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Geri bildirim hipotezine göre enerji tüketimi ile reel GSYH arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunurken, tarafsızlık hipotezine göre enerji kullanımı ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki gözlenmemektedir.

Literatürün ikinci yelpazesinde sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki rolü araştırılmaktadır. Ekonomik büyüme, tıp bilimindeki ilerlemelerin yansımaları olan teknik ilerlemelerle desteklenmektedir. Bir ülkenin sağlık kalitesinin ekonomik büyümesi üzerinde çeşitli etkileri vardır. Genel nüfusun sağlığı iyileştiğinde, beceri, fiziksel sermaye ve teknolojik bilginin birleşimi yoluyla ülkenin üretimi artırılabilir. Üçüncü araştırma yelpazesi, enerji verimliliği ve sağlık harcamaları ilişkisinin teorik açıdan incelenmesidir. Ancak bu teori, ekonomik büyüme-enerji verimliliği bağlantısıyla karşılaştırıldığında daha az ilgi görerek literatürün çoğu, “enerji-çevre-sağlık” üçgeninin temelindeki ilişkiyi daha az yansıtmaktadır. Sonuç olarak enerji-sağlık çalışmasının kökeni sürdürülebilirlikle ilgili araştırmalara kadar uzanabilir (Matahir vd., 2023).

Sağlık harcamaları ile GSYİH, mali açık, kamu borcu ve sağlık harcamalarını etkileyen diğer ilgili değişkenler arasındaki uzun vadeli ilişkinin bilinmesi politika yapıcılar için oldukça belirleyicidir. Bu tür ilişkiler, politika yapıcılara, bu değişkenlerin eğilimlerinin tahminine dayanarak, önümüzdeki yıllarda toplam sağlık harcamalarının ne kadar değişeceğine ilişkin öngörülerde bulunma konusunda yol göstermektedir. Sağlık sektörü reformlarını planlamalarına ve kaynakları verimli bir şekilde tahsis etmelerine yardımcı olur. Bu bağlamda sağlık harcamaları ile diğer ilgili değişkenler arasındaki ilişkiyi ele alan az sayıda çalışma mevcuttur. Literatüre bakıldığında, Rahman (2011) tarafından Bangladeş'te sağlık harcamaları ve GSYİH arasında anlamlı bir pozitif ilişki olduğunu ortaya koyularak yapılmıştır. Gyimah-Brempong ve Wilson (2004) sağlık harcamalarına yapılan yatırımın; Sağlık stoku ve beşeri sermaye ile kişi başına düşen gelirin büyümesi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir. MacDonald ve Hopkins (2002) ise OECD ülkeleri için sağlık harcamalarının ve GSYİH'nin birim kök özelliklerini de ortaya koymuştur. Araştırmanın bulguları sağlık harcamaları ile GSYİH arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Çalışkan vd. (2013), Türkiye için 1967-2010 yılları arasında sağlığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin belirlenmesi amacıyla yaptıkları çalışmada belirlenen sağlık değişkenlerinin hepsinin birlikte reel GSYH'nin Granger nedeni olduğu ancak buradaki nedensellik ilişkisinin temsili sağlık değişkenlerinden reel GSYH'ye doğru ve tek yönlü olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Artekin ve Konya (2020), 19 OECD ülkesinden oluşan bir örneklem üzerinde sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun vadeli bir ilişki bulmuşlardır. Öztürk ve Topçu (2014) sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırırken Kao'nun eşbütünleşme sonuçlarına dayanarak uzun vadeli bir ilişkiye dair güçlü bir kanıt ortaya koymuşlardır.

Wang (2015), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'ndeki (OECD) ülkelerin 1990'dan 2009'a kadar olan dönemde sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi genelleştirilmiş momentler (GMM) yöntemini kullanarak araştırmıştır. Ampirik kanıtlar, sağlık harcamalarının gayri safi yurt içi hasılaya (GSYİH) oranı optimal seviye olan %7.55'ten az olduğunda, sağlık harcamalarındaki artışların etkili bir şekilde daha iyi ekonomik performansa yol açtığını göstermektedir. Bunun harcamaya sınırından sonra yapılacak olan daha fazla harcama daha iyi sağlık sistemi altyapısı anlamına gelmeyecektir. OECD ülkelerinde sağlık harcamalarının optimal düzeyi GSYİH'nın %5.48'i ve ekonomik büyüme oranının %1.87'dir. Wang'ın (2015) ortaya koyduğu araştırma sorusu, özellikle dünyadaki mali açıdan kısıtlı sağlık sistemi altyapılarının açısından çok önemli ve geçerli bir sorudur. Bu çalışmanın sonuçları, politika yapıcıların makroekonomik hedeflerine ulaşmak için kısıtlı kaynakları daha iyi kullanmalarına olanak tanıyacaktır. Beylik vd. (2022), 21 OECD ülkesinde sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizi kapsamında Driscoll-Kraay standart hata yaklaşımıyla analiz etmişlerdir. Bulgulara göre, bağımlı değişken olarak reel GSYİH düzeyinin kullanıldığı modelde, tüm sağlık harcaması göstergeleri ekonomik büyüme ile pozitif yönde ilişkili bulunmuştur. Kişi başına düşen gelirin bağımlı değişken olduğu modelde yapılan sağlık harcamalarındaki artışın kişi başına düşen gelir düzeyini azaltıcı etkiye sahip olduğu, kamu harcamalarındaki artışın ise kişi başına düşen gelir düzeyini azalttığı belirtilmiştir.

ARDL modelini uygulayan Haseeb vd. (2019) uzun vadede sağlık harcamalarının ekonomik büyüme ile pozitif yönde ilişkili olduğunu ve ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru nedensellik ilişkisinin bulunduğunu tespit etmişlerdir. Erçelik (2018), Türkiye ekonomisinde sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ARDL modeliyle araştırmıştır. Çalışma, uzun vadede sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Çetin ve Ecevit (2010) 15 OECD ülkesi için sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı araştırmıştır. Panel regresyon analizi, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığını ortaya koymuştur. Piabuo ve Tieguhong (2017) Afrika ülkesi için OLS, DOLS ve FMOLS analizlerini kullanarak, sağlık harcamalarının uzun vadede ekonomik büyüme ile pozitif yönde ilişkili olduğunu kanıtlamışlardır. Gök vd. (2018) gelişmekte olan ekonomilerde sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Elde etmiş oldukları bulgular değişkenler arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Erdil ve Yetkiner (2004) GSYİH ile kişi başına düşen sağlık harcamaları arasındaki ilişkinin varlığının olup olmadığını belirlemek amacıyla sabit katsayılı panel verilere Granger nedensellik yaklaşımını uygulamıştır. Bulgular, nedensellik ilişkisinin çift yönlü olduğunu doğrulamıştır. Tek yönlü nedensellik modelleri farklı gelir grupları için aynı şekilde sonuçlanmamıştır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde genellikle gelirden sağlığa doğru tek yönlü bir nedensellik söz konusuysa, yüksek gelirli ülkelerde bunun tersi geçerlidir. Hongyi ve Huang (2009), kişi başına düşen reel GSYİH büyümesi ile üretim fonksiyonundaki fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve sağlık yatırımı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 1978-2005 yılları arasındaki il verilerine dayalı tahminlerde panel veri modelleri kullanılmıştır. Ampirik kanıtlar hem sağlık hem de eğitimin ekonomik büyüme üzerinde olumlu, anlamlı etkileri olduğunu göstermiştir. Bhargava vd. (2001), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde 1965-1990 döneminde sağlık göstergelerinin ekonomik büyüme oranları üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bu panel veri çalışmasında sağlık ile ekonomik büyüme arasında pozitif fakat zayıf bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Mayer (2001), 18 Latin Amerika ülkesinde sağlık harcamalarının gelir üzerinde Granger nedenselliğinin olup olmadığını incelemiş ve sağlık hizmetlerinde gelir arasında güçlü bir

nedensellik bulmuştur. Diğer bir nedensellik üzerine Dritsaki ve Dritsaki (2023), tarafından yapılan çalışmada G7 ülkelerinde 2000-2018 yılları arasında kişi başına sağlık harcamaları, kişi başına CO2 emisyonları ve kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) arasındaki ilişki ele alınmıştır. Çalışma sonucun, heterojenliğe ve yatay kesit bağımlılığına izin veren eşbütünleşme testi, değişkenler arasında istikrarlı ve uzun vadeli bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Ayrıca AMG yaklaşımıyla tahmin edilen uzun dönem katsayıların kişi başına GSYİH açısından istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif, kişi başına sera gazı emisyonları açısından ise negatif olduğu tespit edilmiştir. Son olarak, Dumitrescu ve Hurlin tarafından yapılan nedensellik testi tüm G7 ülkeleri için kişi başına sera gazı emisyonlarından kişi başına sağlık harcamalarına doğru tek taraflı bir nedensellik olduğunu ortaya koymuştur.

Enerji tüketimi odaklı çalışmalardan biri olan Gozgor vd. (2018), çalışmalarında 29 OECD ülkesinin 1990-2013 yılları arasında panel veri analizi ile enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri ampirik olarak analiz etmektedir. Çalışma bulgularında enerji tüketiminin daha yüksek ekonomik büyüme oranıyla pozitif olarak ilişkili olduğunu ortaya konulmuştur. Tang vd. (2016), çalışmalarında 1971-2011 dönemleri arasında Vietnam için enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Analiz sonuçları değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığını doğrulamaktadır. Bilhassa enerji tüketimi, doğrudan yabancı yatırım ve sermaye stokunun Vietnam'daki ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği bulunmuştur. Granger nedensellik testi sonucu enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu ortaya koymuştur. Kalaycı (2020), çalışmasında 1970-2014 döneminde AB ülkelerinde ulaşım, enerji kullanımı, ekonomik büyüme ve CO2 emisyonları ilişkisini panel veri analizi ile incelemiştir. Ekonometrik bulgular, çalışmada hava taşımacılığı, GSYİH, CO2 emisyonları ve enerji tüketimi arasında eşbütünleşme ve uzun vadeli bir ilişki olduğunu doğrulamaktadır.

Ekonomik büyüme, enerji tüketimi ve CO2 emisyonu ilişkisini 1960-2014 yılları arasında Danimarka, İngiltere ve İspanya olmak üzere 3 gelişmiş ülke için inceleyen Beşe ve Kalaycı (2021), çalışmalarında Danimarka, İngiltere ve İspanya için EKC hipotezini doğrulamazken, bu 3 gelişmiş ülke için tarafsızlık hipotezini doğrulamışlardır. Çalışma sonucunda Danimarka için enerji tüketiminden CO2'ye tek yönlü nedensellik, Birleşik Krallık için ise CO2'den enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur. Gökçe ve Demiralp (2021), 2000-2015 yıllarını kapsayan çalışmalarında görünürde ilişkisiz panel veri regresyon modeli kullanılarak G7'ye üye olan 7 ülkenin enerji kullanımı, ekonomik büyüme ve beşeri sermaye değişkenlerinin ilişkisini incelemiştir. Ampirik sonuçlar, nüfus değişkeni ile beşeri sermaye yatırımlarından sağlık harcamasının, ekonomik büyümeye etkisinin olumlu olduğunu göstermiştir.

Sani ve Ahmad (2019), çalışmalarında 1980-2018 yılları arasında Nijerya ülkesinde ekonomik büyüme, enerji ve kamu sağlık harcamalarının ortalama yaşam süresi üzerindeki etkisini Otoregresif Dağıtıcı Gecikme (ARDL) modelini uygulayarak incelemiştir. Çalışma sonucunda ekonomik büyümenin ve kamu sağlık harcamalarının yaşam beklentisini olumlu yönde etkilediğini bulmuşlardır. Öte yandan enerji yaşam beklentisini olumsuz yönde etkilemektedir. Arawomo vd. (2018), çalışmalarında 1990-2014 yılları arasında Sahra Altı Afrika (SSA) ülkelerinde enerji tüketimi, ekonomik büyüme ve sağlık arasındaki ilişkiyi panel vektör otoregresyon modeli ile araştırmışlardır. Çalışma sonucunda ne ekonomik büyümenin ne de enerji tüketiminin sağlık sonuçlarını önemli ölçüde etkilemediğini ortaya koymuşlardır. Li vd. (2023), 1975'ten 2015'e kadar olan zaman serisi verilerini kullanarak Çin, ABD, Rusya, Hindistan ve Japonya için CO2 emisyonu, enerji tüketimi, ölüm oranı, yaşam beklentisi ve GSYİH arasındaki bağlantıyı araştırmışlardır. Korelasyon matrisinin

sonuçları, CO2 emisyonları ile enerji tüketimi arasında güçlü bir pozitif korelasyon olduğunu göstermektedir. Doyar vd. (2017) ise İskandinav ülkeleri için yapmış oldukları çalışmada 1992-2016 yıllarını baz alarak ekonomik büyüme ve katı yakıt kullanımı açısından enerji tüketiminin çevresel bozunmaya neden olduğunu bulmuşlardır. Bu kapsamda, İskandinav ülkeleri için EKC hipotezi ters U şeklinde konfirme edilmiştir.

3. Metodoloji ve Veri Analizi

Bu çalışmada Asya Pasifik ve İskandinav ülkeleri için 2000 – 2021 arası dönemde bağımsız değişkenlerden sağlık harcamaları ve enerji tüketiminin bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi etkileyip etkilemediği panel veri analizi kullanılarak incelenmiştir. Bu kapsamda sağlık harcamaları, ekonomik büyüme ve enerji tüketimi gibi değişkenlere dair elde edilmiş olan veri setleri sırasıyla Dünya Bankası (2023a), (2023b), ve Our World in Data'nın (2023) resmi sitelerinden alınmıştır. Araştırma modeli için ise ekonomik büyüme bağımlı, sağlık harcamaları ve enerji tüketimi ise bağımsız değişkenler olarak belirlenmişlerdir. Bu makalede her iki coğrafyaya ait tüm ülkeleri aynı teste dâhil ederek hızlı kıyaslama yapabilmek için panel veri analizi tercih edilmiştir. Ayrıca, makalede zaman serisi analizlerinde ülkelere dair tekil değerlendirmeler yapıldığı ve ülkelere dair grup analizleri yapılamadığı için panel veri analizi kullanılmıştır. Ülke gruplarında en güncel verilerin 2021 dönemine kadar olmasından ve resmi veritabanlarında 2022 ve 2023 seneleri tüm ülkeler için bulunmadığından dolayı çalışma 2021 yılı ile sınırlandırılmıştır.

Tablo 1: Asya Pasifik Ülkeleri için Hausman Testi Sonuçları

Hausman Testi				
Havuz Panel Veri: PASİFİK ÜLKELERİ Rassal Kesit Etkilerinin Testi				
Test Sonuçları		Ki Kare istatistiği	Ki Kare. d.f.	Olasılık.
Rassal Kesit Tahmini		1.269176	2	0.5302
Rassal Kesit Etkileri Testinin Karşılaştırmaları:				
	Değişkenler	Sabit	Rassal	Var(Fark.)
	SAG_H	74931595	751839615	100321624
	ENER_T	-7764836	-35033731	946401391
				Olasılık.
				0.9799
				0.3754
Kesit rassal etkiler testinin denklemleri:				
Bağımlı Değişken: EKON_B				
Metot: Panel Least Squares				
Örneklem: 2000 2021				
Toplam Gözlem Sayısı: 22				
Kesitlerin Dâhil Edilmiş Hali: 5				
Toplam Havuz Panel Veri Gözlem Sayısı: 110				
	Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t-istatistiği
	C	-1.24E+17	1.28E+17	-0.969483
	SAG_H	7.49E+16	2.48E+16	3.023662
	ENER_T	-7.76E+12	1.19E+14	-0.065333
				Olasılık.
				0.3346
				0.0032
				0.9480
Model Etkilerinin Özellikleri				
Kesit Sabit Etki (Kukla Değişkenler)				
Kök MSE		2.22E+17	R-Kare	0.630203
Ortalama bağımlı değ		2.49E+17	Düzeltilmiş R-kare	0.608661
SD. bağımlı değ		3.66E+17	S.E. Regresyonu	2.29E+17
Akaike bilgi kriteri		82.84356	Kalıntı kareler toplamı	5.40E+36
Schwarz kriteri		83.01541	Log olabilirlik	-4549.396
Hannan-Quinn kriteri.		82.91327	F-istatistiği	29.25516
Durbin-Watson istatistiği		0.824287	P-değeri	0.000000

Yukarıda Tablo 1.'de Asya Pasifik ülkeleri için 2000 – 2021 arası dönemde sağlık harcamaları, enerji tüketimi ve ekonomik büyüme gibi değişkenler dikkate alınmış ve panel veri analizi yapabilmek için öncelikle Hausman testi yapılmıştır. Araştırma modeli için ekonomik büyüme bağımlı değişken, sağlık harcamaları ve enerji tüketimi ise bağımsız değişkenler olarak

belirlenmiştir. Baltagi (2004) panel veri analizinin hem sabit hem de rassal etkilerinin dikkate alınması gerektiğini yazmış olduğu makalesinde belirtmiştir. Etkinin türünü belirlemek için Hausman istatistik testinin yapılması gerekmektedir. Yukarıda Tablo 1.'de Asya Pasifik ülkeleri için 2000 – 2021 arası dönemde yapılan testin sonuçlarına göre rassal etki modeli seçilmiştir ($P < 0.05$, Tablo 1). Böylece, H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Dolayısıyla sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun vadeli bir ilişki vardır. Eğer yapılan test sonucunda alternatif hipotez (H_1) kabul edilmiş olsaydı bu durumda model sabit etkili olarak tahmin edilecekti. Aşağıda Tablo 2.'de rassal etki tahmin sonuçları verilmiştir.

Yukarıda yapılmış olan Tablo 1. sonuçlarına göre elde edilen p-değeri neticesinde rassal etki modeli seçilerek aşağıda Tablo 2.'de bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkene olan etki katsayıları test edilmiştir. Araştırma modeline göre Asya Pasifik ülkeleri için 2000 – 2021 arası dönemde belirlenmiş bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi sadece sağlık harcamaları etkilemiştir. Sağlık harcamalarının p-değeri "0.0012" olarak tespit edilerek önemli bir bulguya ulaşılmıştır. Öte yandan diğer bağımsız değişken olan enerji tüketiminin p-değeri dikkate alındığında ise "0.7608" olarak tespit edilerek bağımlı değişken olan sağlık harcamalarını etkilemediği ortaya çıkmıştır. Elde edilmiş olan bu bulgular aşağıda İskandinav ülkeleri için 2000 – 2021 arası dönemde Tablo 4.'te yapılmış olan panel veri analizi sonuçları ile açık bir şekilde örtüşmektedir.

Tablo 2: Asya Pasifik Ülkeleri için Panel Veri Analizi Sonuçları

Panel Veri Analizi				
Bağımlı Değişken: EKON_B				
Metot: Panel EGLS (Yatay kesit rassal etkiler)				
Örneklem: 2000-2021, Toplam Gözlem Sayısı: 22				
Kesitlerin Dâhil Edilmiş Hali: 5				
Toplam Havuz Panel Veri Gözlem Sayısı: 110				
Varyans Bileşenlerinin Swamy ve Arora Tahminleri				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık.
C	-1.18E+17	1.70E+17	-0.689859	0.4918
SAG_H	7.52E+16	2.27E+16	3.316827	0.0012
ENER_T	-3.50E+13	1.15E+14	-0.305173	0.7608
Rassal Etki Modeli				
_CIN—C	4.28E+17			
_JAPONYA--C	-7.63E+16			
_SINGAPUR--C	-1.12E+17			
_FILIPINLER--C	-1.35E+17			
_TAYLAND--C	-1.04E+17			
Model Etkilerinin Özellikleri				
Rassal Kesit Etkisi	2.72E+17	S.D.		0.5859
Rassal Idiosyncratic	2.29E+17	Rho		0.4141
Ağırlıklı İstatistikler				
Kök MSE	2.25E+17		R-Kare	0.094392
Ortalama bağımlı değ	4.39E+16		Düzeltilmiş R-kare	0.077465
SD. bağımlı değ	2.38E+17		S.E. Regresyonu	2.28E+17
Kalıntı kareler toplamı	5.57E+36		F-istatistiği	5.576351
Durbin-Watson istatistiği	0.799274		Olasılık(F-istatistiği)	0.004969
Ağırlıklandırılmamış İstatistikler				
R-Kare	0.258940		Mean dependent var	2.49E+17
Kalıntı kareler toplamı	1.08E+37		Durbin-Watson istatistiği	0.411506

Tablo 2'de enerji tüketimi değişkenlerinin katsayısı negatif olarak hesaplanmıştır. Ayrıca sağlık harcamalarına ilişkin tahmin edilen katsayılar %1 düzeyinde anlamlıdır. Asya Pasifik ve İskandinav ülkelerine ait panel veri regresyonlarının sonuçları, sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi (GSYİH) ampirik olarak etkilediğini göstermektedir.

$$\ln(GSYİH)_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(sag_h)_t + \alpha_2 \ln(enerji_t)_t + e_t \quad (1)$$

$\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2$, tahmin edilen parametreler, t zaman indeksi ve e hata terimleridir.

Aşağıda Tablo 3.de İskandinav ülkeleri için yapılmış olan Hausman testi sonuçlarına göre p -değeri 0.05'te küçük olarak hesaplandığı için Tablo 4.'de sabit etki modeli kullanılmış ve böylece H_0 hipotezi reddedilmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi, ekonomik büyüme bağımlı değişkendir ve sağlık harcamaları ile enerji tüketimi bağımsız değişkenler olarak belirlenmişlerdir. Birleştirilmiş regresyon sonuçları Tablo 2.'de gösterilmektedir. Tablo 4.'de panel veri analizi sonuçlarına göre $R^2 = 0.87$ olarak hesaplanarak, ekonomik büyümenin %87'inin bu üç değişken tarafından açıklanabileceğini ampirik olarak göstermiştir. Ayrıca, model ile birlikte katsayılar aracılığıyla hem rassal hem de sabit etkileri tahmin edilerek sonuca dair daha fazla parametreye bakılabilir. Aşağıda Tablo 3.'de olasılık değeri "0.0000" olarak hesaplandığı için hipotez reddedilmiştir. Bu nedenle elde edilen seri için en küçük kareler kukla değişkeni de modele eklenebilir. $F = 119.0785$ ve F olasılığı 0 olarak elde edilmiştir. Bu bağlamda, H_0 reddedilmiştir. Böylelikle ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri rassal faktörlerden kaynaklanmadığı ortaya çıkmıştır.

Tablo 3: İskandinav Ülkeleri için Hausman Testi Sonuçları

Hausman Testi					
Havuz Panel Veri: İSKANDINAV ÜLKELERİ					
Rassal Kesit Etkilerinin Testi					
Test Sonuçları	Ki Kare				
	istatistiği	Ki Kare. d.f.	Olasılık.		
Rassal Kesit Tahmini	28.815261	2	0.0000		
Rassal Kesit Etkileri Testinin Karşılaştırmaları:					
	Değişkenler	Sabit	Rassal	Var(Fark.)	Olasılık.
	SAG_H	50074828	659279275	116364766	0.0000
	ENER_T	-1002691	609557680	878159862	0.0166
Kesit rassal etkiler testinin denklemleri:					
Bağımlı Değişken: EKON_B					
Metot: Panel Least Squares					
Örnekleme: 2000 2021					
Toplam Gözlem Sayısı: 22					
Kesitlerin Dâhil Edilmiş Hali: 5					
Toplam Havuz Panel Veri Gözlem Sayısı: 110					
	Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık.
	C	-1.44E+11	1.45E+11	-0.998682	0.3203
	SAG_H	5.01E+10	6.84E+09	7.320613	0.0000
	ENER_T	-1.00E+08	2.99E+08	-0.335895	0.7376
Model Etkilerinin Özellikleri					
Kesit Sabit Etki (Kukla Değişkenler)					
Kök MSE	6.12E+10	R-Kare	0.874002		
Ortalama bağımlı değ	2.80E+11	Düzeltilmiş R-kare	0.866662		
SD. bağımlı değ	1.73E+11	S.E. Regresyonu	6.32E+10		
Akaike bilgi kriteri	52.63947	Kalıntı kareler toplamı	4.12E+23		
Schwarz kriteri	52.81132	Log olabilirlik	-2888.171		
Hannan-Quinn kriteri.	52.70918	F-istatistiği	119.0785		
Durbin-Watson istatistiği	0.559795	P-değeri	0.000000		

Sonuç olarak, Tablo 2 ve Tablo 4'te incelenen dönem olan 2000-2021 arasında, Asya Pasifik ve İskandinav ülkelerinde sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi etkilediği belirlenmiştir. Bu analizlerde, enerji tüketiminin ise ekonomik büyümeyi etkilemediği gözlemlenmiştir. Hem Tablo 2 hem de Tablo 4'te elde edilen istatistiksel sonuçlar birbirini desteklemekte ve sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği ortaya konmaktadır. Özellikle sağlık harcamalarına ilişkin tahmin edilen katsayıların %1 düzeyinde anlamlı olması, bu etkinin istatistiksel olarak güçlü olduğunu göstermektedir. Asya Pasifik ve İskandinav ülkelerine ait panel veri regresyon sonuçları,

sağlık harcamalarının GSYİH'yi artırdığına dair ampirik kanıtlar sunmaktadır. Bu sonuçlar, sağlık harcamalarının ekonomik büyümeye pozitif katkı sağladığına dair politika yapıcılar için önemli bir ışık tutmaktadır.

Tablo 4. İskandinav Ülkeleri için Panel Veri Analizi Sonuçları

Panel Veri Analizi				
Bağımlı Değişken: EKON_B				
Metot: Pooled Least Squares, Örneklem: 2000 2021				
Toplam Gözlem Sayısı: 22				
Kesitlerin Dâhil Edilmiş Hali: 5				
Toplam Havuz Panel Veri Gözlem Sayısı: 110				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık.
C	-1.44E+11	1.45E+11	-0.998682	0.3203
SAG_H	5.01E+10	6.84E+09	7.320613	0.0000
ENER_T	-1.00E+08	2.99E+08	-0.335895	0.7376
Rassal Etki Modeli				
_DANIMARKA—C	-2.74E+10			
_FINLANDIYA—C	2.03E+11			
_ISVEC—C	-2.68E+11			
_IZLANDA—C	1.15E+11			
_NORVEC—C	-2.37E+10			
Model Etkilerinin Özellikleri				
Rassal Kesit Etkisi				
Kök MSE	0.874002	R-Kare		2.80E+11
Ortalama bağımlı değ	0.866662	Düzeltilmiş R-kare		1.73E+11
SD. bağımlı değ	6.32E+10	S.E. Regresyonu		52.63947
Akaiki bilgi kriteri	4.12E+23	Kalıntı kareler top.		52.81132
Schwarz kriteri	-2888.171	Log olabilirlik		52.70918
Hannan-Quinn kriteri	119.0785	F-istatistiği		0.559795
Durbin-Watson istatistiği	0.000000	Olasılık(F-istatistiği)		2.80E+11

Bu makalenin ampirik bulguları enerjiyi ana girdi olarak gören ve birincil faktör olarak benimseyen iktisatçılardan farklı olarak neoklasik iktisatçıların öne sürdüğü özellikle emek ve sermaye gibi üretim faktörlerine öncelik vermiştir. Çevre ekonomistleri, özellikle termodinamiğin birinci ve ikinci yasalarının üretim ve uzun vadeli ekonomik büyüme üzerindeki kaçınılmaz etkileri açısından neoklasik ekonomik büyüme teorisini eleştirmişlerdir. Ekolojik ekonomistler, diğer faktörlerin yanı sıra, enerjinin tüm ekonomik faaliyetlerin uzun vadeli sürdürülebilirliğini sağladığı ve bu nedenle enerji kaynaklarının ekonomik büyümenin en önemli birincil itici gücünü temsil ettiği görüşünü savunurlar. Bu düşüncenin aksine makalede Asya Pasifik ve İskandinav ülkeleri gibi her iki grup ülkede de neoklasik anlayışı destekleyen sonuçlar elde edilerek 2000 – 2021 yıllarında bağımsız değişkenlerden sadece sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi etkilediği ortaya konmuştur. Enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi etkilememesi neoklasik anlayışı da desteklemektedir. Neoklasik yaklaşıma göre teknolojik gelişme emek üzerinde etkili olduğu için iktisadi büyümeyi sağlayacaktır. Teknolojik gelişme insan sermayesinin niteliğinin artmasıyla işgücünü daha verimli hale getirerek sağlık ve eğitim düzeyinin artmasını destekleyecektir. Özetle, teknolojik gelişme emek verimliliğini arttırır. Bu artış için ise sağlık ve eğitim gibi temel faktörlerin gelişmiş olası gerekmektedir. Sonuç olarak da bu ampirik bulguları bu anlayışla örtüşmektedir.

4. Sonuç

Asya Pasifik ve İskandinav ülkeleri için 2000 – 2021 arası dönemde sağlık harcamaları, enerji tüketimi ve ekonomik büyüme gibi değişkenler dikkate alınmış ve panel veri analizi yapabilmek için öncelikle Hausman testi kullanılmıştır. Tablo 2.'de Asya Pasifik ülkeleri için rassal etki testinin ($P < 0.05$) seçildiği analizin sonucunda sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun vadeli bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Araştırma modeline göre Asya Pasifik ülkeleri için belirtilen dönemde belirlenmiş bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi sadece sağlık harcamaları etkilemiştir. Sağlık

harcamalarının p-değeri "0.0012" olarak tespit edilerek önemli bir bulguya ulaşılmıştır. Öte yandan diğer bağımsız değişken olan enerji tüketiminin p-değeri dikkate alındığında ise "0.7608" olarak tespit edilerek bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi etkilemediği ortaya çıkmıştır.

İskandinav ülkeleri için ise benzer ampirik sonuçlar elde edilerek Tablo 2.'de olduğu gibi Tablo 4.'de de sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi etkilediği gözlemlenmiştir. Tablo 3.'de Hausman testi açısından gözlem yapıldığında p-değerinin 0.05'in altında olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumda Tablo 4.'de ise rassal etki yerine sabit etki modeli kullanılmıştır. Araştırma modeline göre İskandinav ülkeleri için belirtilen dönemde bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi diğer ülke grubunda olduğu gibi sadece sağlık harcamaları etkilemiştir. Sağlık harcamalarının p-değeri "0.0000" olarak tespit edilmiştir. Bu istatistiki açıdan önemli bir bulgudur. Öte yandan diğer bağımsız değişken olan enerji tüketiminin p-değeri dikkate alındığında ise "0.7376" olarak tespit edilerek bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi etkilemediği gözlemlenmiştir. Sonuç olarak hem Asya Pasifik hem de İskandinav ülkeleri için 2000 – 2021 arası dönemde bağımsız değişkenlerden sağlık harcamalarının bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi etkilediği anlaşılmıştır. Ayrıca, her iki analizde de bağımsız değişkenlerden enerji tüketiminin bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi etkilemediği gözlemlenmiştir. Dolayısıyla elde edilmiş olan istatistiki sonuçlar birbirleri ile örtüşmektedir. Tablo 2. ve Tablo 4.'deki analiz sonuçlarına göre enerji tüketimi katsayıları negatif olarak hesaplanmıştır. Bununla beraber, sağlık harcamalarına ilişkin tahmin edilen katsayılar %1 düzeyinde anlamlıdır. Asya Pasifik ve İskandinav ülkelerine ait her iki tabloya göre panel veri regresyonlarının sonuçları, sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi (GSYİH) ampirik olarak etkilediğini göstermektedir. Matahir vd. (2023)'e göre sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun vadeli bir ilişki söz konusudur. Elde etmiş oldukları ampirik bulgular bu makalenin sonuçlarıyla paralellik göstermektedir. Görüş ve Aydın (2019) ise enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişkiyi, petrol zengini olan 8 MENA ülkesi (Cezayir, Mısır, İran, Irak, Umman, Suudi Arabistan, Tunus ve Birleşik Arap Emirlikleri) için 1975-2014 döneminde Granger nedensellik analiziyle frekans alanında araştırmıştır. Panel nedensellik testi sonuçlarına göre, enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerinde hem kısa hem de orta vadede bir etkisi bulunmamıştır. Bu bulgular makalenin ampirik sonuçlarıyla örtüşmektedir.

Mali açık, kamu borcu, gayri safi yurtiçi hâsıla ve enerji tüketiminden kamu sağlık harcamalarına kadar uzanan uzun vadeli nedensellik ilişkisi, bu değişkenlerin sağlık harcamalarını etkilediği fikrini açıkça desteklemektedir. Ancak tüm bu değişkenler arasında GSYİH, sağlık harcamalarını etkilediği için güçlü bir değişkendir. Bu nedenle, ekonomik büyüme, mali disiplin, kamu borç yönetimi ve optimal enerji tüketiminin sürdürülmesi, daha etkin sağlık harcamalarının ve dolayısıyla daha iyi sağlıklı bireylerin yetiştirilmesinde uzun bir yol kat edilmesini sağlayacaktır. Sonuç olarak, eğer hükümet istenmeyen sübvansiyonları ve faiz yükümlülüklerini azaltır ve alternatif enerji kaynakları geliştirirse, uygulanan bu politika rahat bir nefes alıracak ve bu da sağlık sektörünü kesinlikle daha iyi ve verimli hale getirecek olan ekonomik büyümeye kayda değer bir biçimde katkı sağlayacaktır.

Ekonomik büyümenin tek başına toplumsal refah artışını belirlememesi nedeniyle, son yıllarda gelişmişlik düzeyinin yalnızca gelir düzeyine göre saptanamayacağı unutulmamalıdır. Bu nedenle 1970 yılı öncesinde kalkınma ve büyüme milli gelirin artışına eşit sayılırken, 1970'li yıllar sonrası ise kalkınma üzerinde insani, sosyal ve kültürel boyutlarıyla yeni şekillenmeler oluşmuştur. Literatürde bazı gelişmekte olan piyasa ekonomileri için gelir seviyesindeki artışların sağlık harcamalarını da olumlu olarak etkilediği yönünde bir görüş mevcuttur. Politika yapıcıların kamu sektöründeki kısıtlı kaynakları daha iyi tahsis etmelerine olanak tanıyacak makroekonomik düzeyde uygun bir politika analizinin gerçekleştirmeleri her zaman önem taşımaktadır. Gelecekteki çalışmalarda, koruyucu sağlık hizmetlerinin bir ülkenin sağlık ve ekonomik performansı üzerindeki etkisini, sağlık ve üretkenliğin iyileştirilmesi, sağlık hizmetlerine yönelik gelecekteki talebin azalması ve sağlık harcamalarındaki olası azalmalar üzerindeki etki faktörleri dikkate alınarak çeşitli araştırmalar yapılabilir. Bu konu başlıkları çok önemlidir, çünkü bu tür araştırmalardan elde edilen bilgiler pahalı sağlık sistemlerinden kaynaklanan kamu bütçelerindeki açıkların azaltılmasına yardımcı olabilir. Bireysel ve ulusal kamu sağlık harcamaları da ekonomik büyümeye, özellikle toplumun genel sağlık

düzeyine etki etmektedir. Bir toplumda sağlık hizmetlerine yapılan harcama miktarı arttıkça bebek ölümleri azalır, ortalama yaşam süresi artar ve toplum daha sağlıklı ve üretken olur. Öte yandan sağlık programlarına yönelik kamu harcamalarına yatırım yapmak da makroekonomik açıdan dengeleyici işlevi görür. Elbette sağlık harcamalarındaki artış her zaman daha iyi sağlık anlamına gelmesede başta kamu sağlık harcamaları olmak üzere sağlık harcamalarındaki artışın savunmasız kişilerin sağlığının iyileştirilmesine katkıda bulunması beklenebilir. Sonuç olarak sağlıklı insanlar daha üretken olarak ekonominin büyümesine daha fazla katkıda bulunacaklardır. Bu bağlamda bu çalışma sağlık hizmetlerine yapılan yatırımların ekonomik büyümeyi desteklediğini göstermektedir.

Kaynakça

- Arawomo, O., Oyebamiji, Y. D., and Adegboye, A. A. (2018). Dynamics of Economic Growth, Energy Consumption and Health Outcomes in Selected Sub-Sahara African Countries. *African Journal of Economic Review*, 6(2), 92-114.
- Artekin, A. Ö., ve Konya, S. (2020). Health Expenditure and Economic Growth: Is the Healthled Growth Hypothesis Supported for Selected OECD Countries?. *Poslovna izvrsnost*, 14(1), 77-89.
- Baltagi, B. (2004). *Econometric Analysis of Panel Data*. 3rd ed. New York: John Wiley and Sons.
- Becker, G. S. (1992). Human Capital and the Economy. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 136(1), 85-92.
- Bercu, A. M., Paraschiv, G., and Lupu, D. (2019). Investigating the Energy–Economic Growth–Governance Nexus: Evidence from Central and Eastern European Countries. *Sustainability*, 11(12), 1-21.
- Beşe, E., and Kalayci, S. (2021). Environmental Kuznets Curve (EKC): Empirical Relationship Between Economic Growth, Energy Consumption, and CO2 Emissions: Evidence from 3 Developed Countries. *Panoeconomicus*, 68(4), 483-506.
- Beylik, U., Cirakli, U., Cetin, M., Ecevit, E., and Senol, O. (2022). The Relationship Between Health Expenditure Indicators and Economic Growth in OECD Countries: A Driscoll-Kraay Approach. *Frontiers in Public Health*, 10, 1050550.
- Bhargava, A., Jamison, D. T., Lau, L. J., and Murray, C. J. (2001). Modeling the Effects of Health on Economic Growth. *Journal of Health Economics*, 20(3), 423-440.
- Bloom, D. E., Canning, D., and Sevilla, J. (2004). The Effect of Health on Economic Growth: a Production Function Approach. *World Development*, 32(1), 1-13.
- Çalışkan, Ş., Karabacak, M., ve Meçik, O. (2013). Türkiye’de Sağlık-Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 37, 123-130.
- Çetin, M., ve Ecevit, E. (2010). Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 166-182.
- Doyar, B. V., Çetin, D., ve Kalay, M. (2017). İskandinav Ülkeleri için Çevresel Kuznets Eğrisi Hipotezinin Yakıt Tipine Göre Sınanması. In *Proceedings of 2 nd International Conference on Scientific Cooperation for the Future in the Economics and Administrative Sciences*, 18.
- Dritsaki, M., and Dritsaki, C. (2023). The Relationship Between Health Expenditure, CO2 Emissions, and Economic Growth in G7: Evidence from Heterogeneous Panel Data. *Journal of the Knowledge Economy*, 1-26.
- Dünya Bankası (2023a). Current Health Expenditure (% of GDP) “<https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.GD.ZS>” 17.08.2023 tarihinde Woldbank resmi sitesi veri tabanından alınmıştır.

- Dünya Bankası (2023b). GDP (current US\$). "<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>" 21.08.2023 tarihinde Worldbank resmi sitesi veri tabanından alınmıştır.
- Eggoh, J., Houeninvo, H., and Sossou, G. A. (2015). Education, Health and Economic Growth in African Countries. *Journal of Economic Development*, 40(1), 93-111.
- Erçelik, G. (2018). The Relationship Between Health Expenditure and Economic Growth in Turkey from 1980 to 2015. *Journal of Politics Economy and Management*, 1(1), 1-8.
- Erdil, E., and Yetkiner, I. (2004). A Panel Data Approach for Income-Health Causality (No. FNU-47). Research unit Sustainability and Global Change, Hamburg University.
- Gozgor, G., Lau, C. K. M., & Lu, Z. (2018). Energy Consumption and Economic Growth: New Evidence from the OECD Countries. *Energy*, 153, 27-34.
- Gök, M. S., Öngel, V., and Altındağ, E. (2018). Analysis the Interplay Between Economic Growth and Health Expenditures: The Case of Emerging Economies. *Journal of Global Strategic Management*, 12(2), 53-62.
- Gökçe, E. C., ve Demiralp, A. (2021). Ekonomik Büyüme, Enerji Kullanımı ve Beşeri Sermaye Arasındaki İlişkinin G7 Ülkeleri için Ekonometrik Analizi. *İktisadi ve İdari Bilimler*, 52.
- Görüş, M. S., & Aydın, M. (2019). The Relationship Between Energy Consumption, Economic Growth, and CO2 Emission in MENA Countries: Causality Analysis in the Frequency Domain. *Energy*, 168, 815-822.
- Gyimah-Brempong, K., and Wilson, M. (2004). Health Human Capital and Economic Growth in Sub-Saharan African and OECD Countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 44(2), 296-320.
- Haseeb, M., Kot, S., Hussain, H. I., and Jermsittiparsert, K. (2019). Impact of Economic Growth, Environmental Pollution, and Energy Consumption on Health Expenditure and R&D Expenditure of ASEAN Countries. *Energies*, 12(19), 1-21.
- Hilaire, E. J., and Gilles, A. S. (2015). Education, Health and Economic Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Development*, 40,93–111.
- Hongyi, L. I., and Huang, L. (2009). Health, Education, and Economic Growth in China: Empirical Findings and Implications. *China Economic Review*, 20(3), 374-387.
- Kalaycı, S., and Özden, C. (2021). The Linkage Among Sea Transport, Trade Liberalization and Industrial Development in The Context of CO2: An Empirical Investigation from China. *Frontiers in Environmental Science*, 9, 633875.
- Kalaycı, S. (2020). Analysing Transportation-Induced Economic Growth, Energy Use, and CO2 Emissions: An Empirical Investigation from EU Countries. In *Handbook of Research on the Applications of International Transportation and Logistics for World Trade* (pp. 122-138). IGI Global.
- Khan, S. A. R., Sharif, A., Golpîra, H., and Kumar, A. (2019). A Green Ideology in Asian Emerging Economies: from Environmental Policy and Sustainable Development. *Sustainable Development*, 27(6), 1063-1075.
- Li, J., Irfan, M., Samad, S., Ali, B., Zhang, Y., Badulescu, D., and Badulescu, A. (2023). The Relationship Between Energy Consumption, CO2 Emissions, Economic Growth, and Health Indicators. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(3), 2325.

- Lone, T. A., and Lone, P. A. (2022). Does Fiscal Deficit, Public Debt, Economic Growth and Energy Consumption Affect Health Expenditure in India: An Empirical Evidence Based ARDL Bound Testing Approach. *International Journal of Happiness and Development*, 7(1), 1-14.
- MacDonald, G., and Hopkins, S. (2002). Unit Root Properties of OECD Health Care Expenditure and GDP Data. *Health Economics*, 11(4), 371-376.
- Matahir, H., Yassin, J., Marcus, H. R., Shafie, N. A., and Mohammed, N. F. (2023). Dynamic Relationship Between Energy Efficiency, Health Expenditure and Economic Growth: In Pursuit for Sdgs in Malaysia. *International Journal of Ethics and Systems*, 39(3), 594-611.
- Mayer, D. (2001). The Long-Term Impact of Health on Economic Growth in Latin America. *World Development*, 29(6), 1025-1033.
- Our World in Data (2023). Energy Use. "<https://ourworldindata.org/>" 22.08.2023 tarihinde Our World in Data resmi sitesi veri tabanından alınmıştır.
- Öztürk, S., and Topcu, E. (2014). Health Expenditures and Economic Growth: Evidence from G8. *International Journal of Economics and Empirical Research*, 2(6), 256-261.
- Piabuo, S. M., and Tieguhong, J. C. (2017). Health Expenditure and Economic Growth-A Review of the Literature and an Analysis Between the Economic Community for Central African States (CEMAC) and Selected African Countries. *Health Economics Review*, 7(1), 1-13.
- Rahman, M. M. (2011). Causal Relationship Among Education Expenditure, Health Expenditure and GDP: A Case Study for Bangladesh. *International Journal of Economics and Finance*, 3(3), 149-159.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 2), S71-S102.
- Sani, M and Ahmed, A. M. (2019). Impact of Economic Growth, Energy and Public Health Expenditure on Life Expectancy in Nigeria: Bound Test Approach, *Journal of Taxation and Economic Development*, Chartered Institute of Taxation of Nigeria, 18(1), 14-22.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Soydal, H., Mızrak, Z., ve Çetinkaya, M. (2012). Makro Ekonomik Açından Türkiye'nin Alternatif Enerji İhtiyacının Önemi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (11), 117-137.
- Tang, C. F., Tan, B. W., and Ozturk, I. (2016). Energy Consumption and Economic Growth in Vietnam. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 54, 1506-1514.
- Wang, F. (2015). More Health Expenditure, Better Economic Performance? Empirical Evidence from OECD Countries. *Inquiry: A Journal of Medical Care Organization, Provision and Financing*, 52, 1-5.
- Zaidi, S., and Saidi, K. (2018). Environmental Pollution, Health Expenditure and Economic Growth in the Sub-Saharan Africa Countries: Panel ARDL Approach. *Sustainable Cities and Society*, 41, 833-840.

THE IMPACT OF HEALTH EXPENDITURES AND ENERGY CONSUMPTION ON ECONOMIC GROWTH: ANALYSIS OF ASIA PACIFIC AND SCANDINAVIAN COUNTRIES

Extended Abstract

Aim: Health expenditures and energy consumption are major significant factors in terms of economic growth. Many countries concerns regarding rise of health and pollution considering various arguments which have been developed in terms of the relationship between health expenditures, environmental status and economic growth. "Health Capital" is an important part of human capital and has gained great importance in terms of both public expenditures and public policies. Health expenditures may vary in different countries based on economic conditions, environmental concerns, and other contextual factors. However the amount spent on health facilitation within a country accounts for a significant portion of a country's total public expenditure (Haseeb et al., 2019). On the other hand, with the increase in globalization and the enrichment of international trade, the need for energy increases further and encourages countries to consume more energy. However, under current conditions, the reserves of energy resources are both limited and not distributed equally to every country in the world, but are located in certain regions. For this reason, alternative energy sources are very vital at this point (Soydal et al., 2012). In the light of this information, some scientific research questions are examined comprehensively in the study to comprehend the following topics; (1) How health expenditures affect the GDP growth of an economy, (2) Whether energy consumption affects economic growth, (3) Taking these variables into consideration, Asia Pacific and Scandinavian Countries have been compared in detail.

Method(s): In this study, it is examined whether health expenditures and energy consumption, which are independent variables, affected economic growth, which is the dependent variable, in the period between 2000 and 2021 for Asia Pacific and Scandinavian countries by using panel data analysis. In this respect, data sets obtained on variables such as health expenditures, economic growth and energy consumption were taken from the official sites of the World Bank (2023a), (2023b), and Our World in Data (2023), respectively. For the research model, economic growth is determined as dependent variables, and health expenditures and energy consumption are determined as independent variables. The main purpose of this article is to examine whether health expenditures and energy consumption, which are independent variables, affect economic growth, considering the dependent variable, in the period between 2000 and 2021 for Asia Pacific and Scandinavian countries by using panel data analysis.

Findings: In the panel data analysis for Asia Pacific and Scandinavian countries for the period 2000-2021, variables such as health expenditures, energy consumption and economic growth were analyzed. According to the Hausman test results, the random effect model is preferred. For both regions, it is found that health expenditures affect economic growth, but energy consumption does not show this effect. The results of the two analyses are consistent with each other and it is observed that health expenditures positively affect economic growth in both regions. According to the analysis of the tables, the estimated coefficients on health expenditures are significant and the results of the panel data regressions support that health expenditures affect economic growth.

Conclusion: The long-term causal relationship extending from fiscal deficit, public debt, gross domestic product and energy consumption to public health expenditures clearly supports the idea that these variables affect health expenditures. However, among all these variables, GDP is a powerful variable as it affects health expenditures. Therefore, sustaining economic growth, fiscal discipline, public debt management and optimal energy consumption will go a long way in producing more effective health expenditure and hence better healthy individuals. In conclusion, if the government reduces unwanted subsidies, interest liabilities through developing alternative

energy sources since this policy ensure a sigh of relief and will significantly contribute to economic growth, which will definitely make the healthcare sector better and more efficient.



KÜRESEL EKONOMİK POLİTİKA BELİRSİZLİKLERİ VE REEL EFEKTİF DÖVİZ KURLARI ARASINDA KISA VE UZUN DÖNEMLİ İLİŞKİLER

Melih KUTLU¹

Öz

Ekonomik politikasında belirsizliklerin arttığı dönemlerde döviz kurları daha istikrarsız hale gelmektedir. Bu çalışmanın amacı, gelişmekte olan ülkelerde Küresel Ekonomik Politik Belirsizlik Endeksi (GEPU) ile reel efektif döviz kurları (REDK) arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Bu nedenle Ocak 2010- Kasım 2023 dönemini kapsayan çalışmada ARDL ve Almon modeli kullanılmaktadır. ARDL modeli ile uzun dönemli ilişki, Almon modeli ile hem kısa hem de uzun dönemli geçişkenlik etkisi test edilmektedir. Türkiye, Brezilya, Çin ve Güney Afrika analiz edilen ülkelerdir. ARDL modeline göre tüm ülkelerde GEPU ve REDK arasında uzun dönemli ilişki mevcuttur. Almon modelinden elde edilen bulgulara göre Türkiye, Brezilya ve Güney Afrika REDK'in GEPU'dan hem kısa vadede hem de uzun vadede olumsuz etkilendiği, en çok etkilenen ülkenin ise Türkiye olduğu tespit edilmiştir. Çin'in küresel ekonomik belirsizliğin kaynağı olan ülkelerden bir olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ekonomik politik belirsizliği oluşturan nedenler de gelişmekte olan ülkelerde REDK üzerinde etkilidir. Sonuçlar politika yapıcıların istikrarsızlık unsurlarına gecikmeden derhal müdahale etmeleri ve müdahalede esnekliği ve çeşitliliği artırmaları gerektiğine işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Küresel Ekonomik Politik Belirsizlik Endeksi (GEPU), Reel Efektif Döviz Kuru, ARDL, Almon Modeli

JEL Sınıflandırması: F31, G11, G15

SHORT AND LONG-TERM RELATIONSHIPS BETWEEN GLOBAL ECONOMIC POLICY UNCERTAINTIES AND REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATES

Abstract

In periods of increased economic policy uncertainty, exchange rates tend to become more unstable. The aim of this study is to investigate the relationship between the Global Economic Policy Uncertainty Index (GEPU) and real effective exchange rates (REER) in developing countries. To achieve this, I employ the ARDL (Autoregressive Distributed Lag) and Almon models for the period from January 2010 to November 2023. The ARDL model examines the long-term relationship, while the Almon model tests both short-term and long-term pass-through effects. Türkiye, Brazil, China, and South Africa are the countries analyzed. According to the ARDL model, there exists a long-term relationship between GEPU and REER in all countries. Findings from the Almon model indicate that Türkiye, Brazil, and South Africa experience negative effects on REER from GEPU in both the short and long run, with Türkiye being the most affected. Additionally, China is identified as one of the countries contributing to global economic policy uncertainty. The factors causing economic policy uncertainty also impact REER in developing countries. The results highlight the need for policymakers to promptly address instability factors and enhance flexibility and diversification in their interventions.

Keywords: Global Economic Policy Uncertainty Index (GEPU), Real Effective Exchange Rate, ARDL, Almon Model

JEL Classification: F31, G11, G15

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Samsun Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, melih.kutlu@samsun.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8634-6330

Araştırma Makalesi

Makalenin Geliş Tarihi (Received Date): 26.04.2024

Yayına Kabul Tarihi (Acceptance Date): 21.09.2024

Kutlu, M. (2024). Küresel Ekonomik Politika Belirsizlikleri ve Reel Efektif Döviz Kurları Arasında Kısa ve Uzun Dönemli İlişkiler. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 45, 79-96.
<https://doi.org/10.18092/ulikidince.1474200>

1. Giriş

Teknolojik gelişmeler para birimlerinin değerine ilişkin anlayışımızı değiştirerek uluslararası döviz piyasalarını birbiri ile daha yakın hale getirmiştir. Yatırımcılar, farklı küresel piyasalardaki döviz değerlerindeki küçük farklılıklardan kolayca yararlanabilir. Bir piyasada daha düşük bir tutardan bir para birimi alıp başka bir piyasada daha yüksek bir tutara satabilirler ve böylece küresel döviz piyasası oluşturabilirler. Bu nedenle gelişen teknolojiler ile birlikte ekonomik politik belirsizlik etkilerinin küresel bir olgu olarak ele alınması gerekmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler dışardan özellikle küresel düzeyde ve gelişmekte olan ülkelerden gelebilecek belirsizliklere maruz kalmaktadırlar. Bu durum belirsizlikler ile finansal piyasalar arasındaki ilişkiyi önemli hale getirmektedir. Burada şu soru akla gelmektedir: bir ülkenin döviz kurları yurtiçinde oluşan ekonomi politikasındaki belirsizliğin yanısıra küresel düzeydeki ekonomi politikası belirsizliklerinden ne ölçüde etkilenebilir? Ekonomik politika belirsizliği, gözlemlenemeyen bileşenlere ilişkin bir yaklaşım sunmaktadır ve döviz kurlarının bundan etkilenebilmesine neden olmaktadır (Beckman ve Czudaj, 2017: 161).

2008 finansal krizi sonrasında küresel ekonomi politikası belirsizliğinin birçok kaynağı bulunmaktadır. 2011 Avrupa borç krizi, Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) para politikaları, Brexit, Çin ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ticaret savaşları ve COVID-19 salgını bunlardan birkaçıdır. Bu tür olaylar ekonomi politikasını etkilediği gibi döviz piyasaları da etkilenmektedir. Avrupa'da düşük borçlanma maliyetleri, likiditeye kolay erişim ve finansal akışlardaki özgürlük, düşük gelirli bir ortamda refah düzeyi sağlamaktadır. Bu durum bazı ülkelerin borçlarını ödeyememesine kadar devam etmiştir. Ortak para birimiyle yapılan ticaret ve ülke para birimlerinin tek para birimine sabitlenmesi nedeniyle kriz tüm Avro Bölgesi'ne yayıldı. Bu krizin döviz kurları üzerinde ciddi bir etkisi olmuştur (Stracca, 2015: 13). Para politikası şokları da hem finansal piyasa beklentileri hem de döviz kurları üzerinde olumsuz etkiye sahiptir (Yang ve Zang, 2021: 7). 23 Haziran 2016 Brexit referandumu öncesinde sterlin döviz opsiyonlarında olağandışı bir durum yaşanmazken, referandum sonrasında sterlin Euro ve ABD doları karşısında yüzde 10 oranında değer kaybetmiştir (Gradojević, 2021: 168). Çin ile ABD arasında 2018 yılında ticaret savaşları başladı. ABD, Çin'den ithal edilen mallara yüzde 25 oranında ek gümrük vergisi uygulamıştır. Daha sonra Çin, ABD'den ithal edilen bazı mallara ek gümrük vergisi getirdi. Ticaret savaşlarının bazı piyasalar üzerindeki etkisi hemen görülebilmektedir ve döviz piyasası da bu piyasalar arasında bulunmaktadır (Qiu vd., 2019: 153). Bu dönemde özellikle dış ticaret ve kur mücadeleleri artış göstermiştir. Ticaret ve kur mücadelesinin yoğunlaşması ekonomi politikalarında belirsizliğe neden olmakta bu da uluslararası yatırımların gerçekleşmesini zora sokmaktadır.

Bu çalışmanın amacı GEPU endeksi ile gelişmekte olan ülkelerin REDK arasındaki ilişkinin varlığını araştırmaktır. Bu ilişkinin belirlenmesi ülkeler arası ekonomi politikasında belirsizliklere göre yatırımcıların döviz piyasasında karar almasına yardımcı olması düşünülmektedir. Politika yapıcılar tarafından oluşturulan mali, düzenleyici veya parasal politika ile ilgili belirsizliği yansıtan ekonomik politika belirsizliği (Baker vd., 2016) gelecekteki nakit akışları ve iskonto oranları hakkında belirsizlik yaratarak varlık fiyatlarını etkiler ve riskten kaçınmayı artırarak yatırımcıları güvenli varlıklar (örneğin, devlet tahvili) karşılığında riskli varlıkları (örneğin, hisse senetleri) satmaya yönlendirir (Brogaard vd., 2020).

Piyasalarda dalgalanma arttığında hükümetlerin ekonomi politikalarını değiştirme olasılığı da yükselir. İstikrar tercihi nedeniyle hükümet, yüksek volatilité sırasında döviz kurlarında değişiklik yapılmasını sağlamak için müdahale edecektir. Bu nedenle EPU, döviz kurlarındaki yüksek volatilité sırasında hükümetin güçlendirilmesi gereken karar alma sürecini yansıtır (Liming vd., 2020: 3). Dünya artık birçok ekonomi arasındaki karşılıklı ilişkiler EPU ile karakterize ediliyor (Olanipekun, 2019:1).

2008 finansal krizi sonrası dönemde yaşanan bu gelişmeler ışığında ekonomi politikasındaki belirsizliklerden döviz kurlarına nasıl bir geçiş olduğu bilinmezliğini korumaktadır. Literatür

bölümünde incelenen çalışmalarda GEPU ve döviz kurları arası ilişkilere volatilité yayılımı ve nedensellik yoluyla araştırıldığı görülmektedir. Hem kısa hem de uzun vadede olumlu ve olumsuz etkinin zaman içinde hangi yöne evrildiğini gösteren geçiş etkisi geliştirmekte olan ülkeler için henüz araştırılmamıştır. Bu çalışmada GEPU'nun REDK üzerindeki geçiş etkisi araştırılacaktır. Geçiş etkisinin araştırılması ile geliştirmekte olan ülkelerin REDK'lerinde küresel ekonomi politikalarındaki belirsizliklere karşı oluşan reaksiyonları incelenmiş olacaktır. Ticaret ve kur savaşlarının şekillendirdiği küresel ekonomi politikasında belirsizliklerin REDK üzerindeki geçiş etkisini ele almak, yatırımcıların ve politika yapıcıların bu savaşlara hazırlanmaları ve ilgili kararları almaları için önemlidir. Bu yönü ile çalışmanın literatüre katkı yapacağı düşünülmektedir.

Döviz piyasalarında etkiyi daha iyi analiz edebilmek için REDK bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. REDK fiyat değişimlerinin etkilerini dikkate alırken nominal döviz kuru dikkate alınmaz almamaktadır. Ayrıca REDK, nominal efektif döviz kuru fiyatlarının ağırlıklandırılmış olarak dış ticaret yapılan ülke fiyatları ile çarpımıdır. Böylelikle ticaret ve kur savaşlarının uluslararası nitelikteki etkisi görülebilmektedir. Ayrıca REDK satın alma gücü paritesinin bir göstergesi olarak kullanılabilir (Nazlıoğlu vd., 2022:177). Satın alma gücü ülkeler arasındaki yaşam standartlarının karşılaştırılması açısından önemli bir ölçüttür. Politika yapıcılar tarafından da analizlere dahil edilmektedir. Satın alma gücü paritesi hem para biriminin uzun vadeli denge değerini ölçmek hem de döviz piyasasının etkinliğini değerlendirmek için kullanılır (İmre, 2021: 275). REDK bir ülkenin ticaret akışının belirleyici faktörlerini ve rekabet ve teknolojik değişiklikler gibi diğer faktörlerin bir ülkenin piyasaları üzerindeki etkisini analiz etmek için de kullanılabilir. Açık ve net politikalar belirsizlikleri azaltırken, geleceğe ait kaygılar belirsiz derecesini artırmaktadır. Spot döviz kuru güncel bir piyasa fiyatıdır. REDK bir para biriminin ticari ortaklarına göre değerinin bir göstergesidir. Sürekli artan küresel ekonomik politik belirsizlik çerçevesinde ülke REDK'lerinin verdiği farklı tepkiler bu çalışmanın temel motivasyon kaynağıdır.

Ekonomik politika belirsizliği için Baker vd. (2016) tarafından hesaplanan küresel düzeyde GEPU endeksi kullanılmıştır. Türkiye ve BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerinde GEPU ve REDK arası ilişkinin araştırılması düşünülmüştür. Hindistan ve GEPU arasında nedensellik ilişkisi bulunmadığı (Songur ve Sertkaya, 2023) ve Rusya'da farklı kur rejimleri uygulandığı (Sohag vd., 2022) için bu çalışmaya dahil edilmemiştir. Bu nedenle Türkiye, Brezilya, Çin ve Güney Afrika REDK'leri kullanılacaktır. Çalışmada yöntem olarak iki aşamalı bir yaklaşım benimsenecektir. Öncelikli olarak REDK ve GEPU arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını araştırmak için gecikmesi dağıtılmış otoregresif (ARDL) sınır testi modeli uygulanmıştır. İkinci aşamada ise uzun dönemli ilişki tespit edilen ülkelerde etkilerin büyüklüğü ve süresini hesaplamak için Almon (1965) modeli kullanılmıştır.

2. Literatür Özeti

2008 Mali Krizi ve Avro Bölgesi'ndeki hükümet borcu krizi, dövizin belirleyicilerini açıklamayı amaçlayan araştırmaların sayısını artırmıştır. Literatür taraması GEPU ile döviz kurları arasındaki ilişkileri araştıran çalışmaları içermektedir. Bu literatürden yola çıkarak gelişmiş, geliştirmekte olan ülkelerde ve Türkiye'de yapılan çalışmalar birbirinden ayrılmıştır. Gelişmiş ülkeler majör döviz kurlarına sahiptirler. Birçok araştırmacı tarafından yapılan çalışmalar GEPU'nun döviz kurları üzerinde farklı etkileri olduğunu göstermiştir.

İlgili literatür incelendiğinde, ekonomik politik belirsizliklerin döviz kuru üzerindeki etkilerini araştıran öncü çalışmaların 2008 küresel finans krizini sonrası dönemde artış gösterdiği gözlemlenmektedir. Bu durum ekonomik politik belirsizlikler ile ilgili endeks serilerinin oluşturulmaya başlanması ile ilgili olmaktadır. Literatürde GEPU ile döviz kurları arasında hem negatif hem de pozitif ilişkiler bulunmaktadır. GEPU ile döviz kurları arasında hem kısa hem de uzun vadeli ilişkiler de tespit edilmiştir.

Krol (2014), Kanada, Avro Bölgesi, Japonya, İsveç, Birleşik Krallık, Brezilya, Hindistan, Meksika, Güney Afrika ve Güney Kore'de ekonomik politika belirsizliğinin döviz kuru volatilitesi üzerindeki

etkisini araştırmıştır. 1990 ve 2012 yıllarını kapsayan çalışma hem ülkelerin kendi ekonomi politikası belirsizliği hem de ABD ekonomi politika belirsizliğinin etkilerini ele almaktadır. Yurt içi ve ABD ekonomi politikası belirsizliğinin, incelenen ülkelerin çoğunda volatilitiyi önemli ölçüde artırdığı tespit edilmiştir.

Balcılar vd. (2016), 1991 ve 2012 dönemi boyunca on altı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin dolar bazlı döviz kurlarının getiri ve volatilité öngörülebilirliği için ekonomi politikası belirsizliğini kullanmışlardır. Parametrik olmayan nicelikler arası nedensellik testleri, yedi döviz kuru için EPU farklarının döviz kuru getirilerinin varyansı üzerinde nedensel bir etkiye sahip olduğunu ancak koşullu dağılımın tüm kısımlarındaki getiriler üzerinde nedensel bir etkiye sahip olmadığı gösterilmiştir. Ayrıca, EPU farklarının hem döviz kuru getirilerini hem de dört döviz kuru için tüm koşullu dağılımdaki getiri varyansını tahmin etme yeteneğine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Beckman ve Czudaj (2017), majör döviz kurlarına (Euro, Japon Yeni, Kanada Doları ve İngiliz Sterlini'nin ABD Dolar Kuru) ilişkin beklentiler ile Amerikan ekonomi politikasında belirsizlikler arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Ekonomi politikası belirsizliği için Baker vd. (2016) tarafından hesaplanan veri kullanılmıştır. Ekonomi politikasındaki belirsizlikler hem toplam olarak ele alınmış hem de para ve maliye politikası olarak ikiye ayrılmıştır. Çalışma 1986-2014 yılları arasında kapsamaktadır. VAR modelinin kurularak Granger nedensellik testi ile analiz yapılmıştır. Beklentilerin yalnızca duyurulardan değil, aynı zamanda ekonomi politikasının gelecekteki duruşuna ilişkin belirsizlik derecesinden de etkilendiği tespit edilmiştir.

Bartsch (2019), piyasa ve ekonomi politikası belirsizlikleri ile ABD doları/İngiliz poundu döviz kuru getiri volatilitesi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışma 2001 ve 2015 yılları arasındaki veri ile gerçekleştirilmiştir. Ekonomi politikası belirsizliği için Baker vd. (2016) verisi, piyasa belirsizliği için ise VIX (korku endeksi) kullanılmıştır. Hem politika hem de piyasa belirsizliğinin döviz kuru oynaklığını artırdığı ve piyasa belirsizliğinin daha büyük bir oranda sorumlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Olanipekun vd. (2019), Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin döviz piyasası baskısı (EMP) ile hem yurtiçi hem de küresel EPU arasındaki nedensel ilişkilerini incelemişlerdir. Döviz piyasası baskısını ülkelerin ABD doları döviz kurundan uluslararası rezervleri (altın hariç) çıkararak elde edilmiştir. Panel Granger nedensellik testi yapılan çalışma 1995-2018 yılları arası dönemi kapsamaktadır. GEPU ile EMP arasında yalnızca Çin'in çift yönlü nedenselliği varken, Rusya için herhangi bir nedensellik bulunamamıştır. Hem Hindistan hem de Rusya'da yurt içi EPU ve EMP arasında çift yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Çin'de EMP'den yurt içi EPU'ya doğru tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir. Brezilya için ise GEPU'dan tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

Yalçınkaya (2019) yaptığı çalışmada sadece ekonomi politika belirsizliğini değil aynı zamanda politik ve jeopolitik belirsizlikleri de analiz etmiştir. Türkiye ekonomisi için yapılan çalışmada küresel belirsizliklerden sonra gelen şoklarının kısa dönemde nominal efektif döviz kurlarının yükseldiği sonucuna ulaşılmıştır.

Liming vd. (2020), Çin yuanı/dolar kuru (USD/RMB) volatilitésinin ekonomi politikasından nasıl etkilendiğini araştırmışlardır. Ekonomi politikası belirsizliği için Baker vd. (2016) verisinin kullanıldığı çalışma 2002 ve 2018 yılları arası dönemi kapsamaktadır. Koşullu kantil regresyon yöntem olarak kullanılmıştır. USD/RMB kuru volatilitésinin Çin, ABD, Avrupa Birliği ve Japonya ekonomik belirsizliklerinden asimetrik olarak etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmaya dahil edilen Hong Kong ekonomi politikası belirsizliğinin ise etkisi bulunmamaktadır.

Güney (2020), ARDL modeli ile kısa ve uzun dönemli ilişkileri araştırdığı çalışmasında ABD'deki ekonomik politika belirsizliğinin Dolar/TL kuru volatilitésini üzerinde uzun dönemli etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir.

Gürsoy (2021), Türkiye’de döviz kurları (Dolar/TL ve Avro/TL) ve makro ekonomik göstergeler ile GEPU arasında asimetrik nedensellik ilişkisini araştırmıştır. GEPU endeksi döviz kurlarını pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir.

Bush ve Noria (2021), Meksika Pesosu/ABD Dolar kurunun volatilitesi ile ekonomi politika belirsizliği ile ilişkisini araştırmışlardır. 1998-2018 arası dönemde yapılan çalışmada hem Meksika Merkez Bankası tarafından hazırlanan ekonomi politikası belirsizlik tahminleri hem de GEPU kullanılmıştır. Makro ekonomik değişkenlerin de dahil edildiği çalışmada, GEPU’nun Meksika Pesosu/ABD dolar kurunun volatilitesi üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Sohag vd. (2022), küresel finansal kriz, yaptırımlar ve Covid-19 salgını da dahil olmak üzere birçok içsel ve dışsal şok nedeniyle önemli döviz kuru volatilitesine maruz kalan Rusya’nın ekonomik politika belirsizliğinin döviz kuruna etkilerini araştırmışlardır. 1998-2020 arası dönemi içeren çalışmada kantil ARDL yöntemi kullanılmıştır. Rusya çalışma dönemi boyunca farklı kur rejimlerine geçmiştir. Döviz kuru’nun Rusya’nın ekonomik politikasındaki artan belirsizliğe yanıt olarak değer kazandığı ancak belirli bir dönemdeki çoğu dilimde değer kaybettiği tespit edilmiştir.

Ruan vd. (2022), Japonya, Birleşik Krallık, Avro Bölgesi, Brezilya, Rusya Federasyonu, Hindistan ve Çin üzerinden yaptıkları araştırmada EPU’nun döviz kuru volatilitelerini tahmin etmede GSYH ve enflasyon gibi makroekonomik faktörlere göre daha iyi tahmin edip etmediğini test etmişlerdir. EPU’nun döviz kuru volatilitelerinin hem uzun hem de kısa vadeli bileşenlerini tahmin edebildiği bulgusuna ulaşmışlardır. Artan EPU’nun önemli ölçüde daha fazla döviz kuru volatilitesine yol açtığı gözlemlenmiştir.

Tümtürk (2022), küresel belirsizliğin Türkiye’nin döviz kuru volatilitesi üzerindeki etkisini kantil regresyon yaklaşımıyla incelemiştir. Baker vd. (2016) GEPU kullanılmıştır. 2002-2021 yılları arası dönemi ele alan çalışmada GEPU’da pozitif şokla ilişkili olarak döviz kurunda daha yüksek volatilitenin meydana geldiği sonucuna ulaşmıştır. Ancak Merkez Bankasının finansal istikrarı sağlamak amacıyla döviz piyasalarına müdahale etmesi ve döviz kurlarındaki aşırı dalgalanmaları sınırlaması nedeniyle döviz kuru volatilitelerinin düşük olduğu durumlarda tahmin edilen parametreler istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Wang vd. (2022), ABD EPU getiri ve volatilitenin RMB üzerindeki etkisini 2010 ve 2019 yılları arasında araştırmışlardır. Çalışmada EGARCH modeli kullanılmıştır. ABD EPU’sunun, volatilitelerinin RMB döviz kuru getirisinin volatilitelerini artırdığını ve getiri yayılımının ise RMB’nin ABD Doları karşısında değer kazanmasını sağladığını tespit etmişlerdir. Yükselen ABD EPU’su, yatırımcıların gelecekteki RMB/ABD Dolar kuru hareketlerine ilişkin beklentilerindeki heterojen olarak farklılık ortaya çıkmakta ve belirsizlikten kaçınan yatırımcıların ABD Doları (RMB) varlıklarını azaltmasına (artırmasına) neden olmaktadır.

Chang vd. (2022), ekonomik politikada belirsizlikleri pozitif ve negatif şoklara ayırarak (asimetrik) döviz kuru üzerindeki etkisini araştırmışlardır. G-7 ülkelerinde yapılan çalışma 1998 ve 2021 yılları arası dönemi kapsamaktadır. Reel Efektif Döviz Kuru kullanılmıştır. NARDL tahminleri, uzun vadede EPU’nun asimetrik yapısının Kanada ve Japonya bağlamında döviz kurunu etkilediği tespit etmişlerdir. Buna karşılık, kısa vadede yalnızca Kanada, Japonya ve Birleşik Krallık bağlamını asimetrik olarak etkilediği görülmüştür. Ayrıca MATNARDL tahminleri tüm örnek ülkelerin kısa vadeli ve uzun vadeli asimetrik etkileri yansıttığını göstermektedir.

Songur ve Sertkaya (2023), Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin’de döviz kurlarının ekonomik politika belirsizliği ile uzun dönemli ilişkisini araştırmışlardır. Brezilya ve Rusya’da ekonomik politika belirsizliği döviz kurunu pozitif etkilerden Çin’de negatif etkilemektedir. Hindistan’da anlamlı sonuçlara ulaşamamıştır.

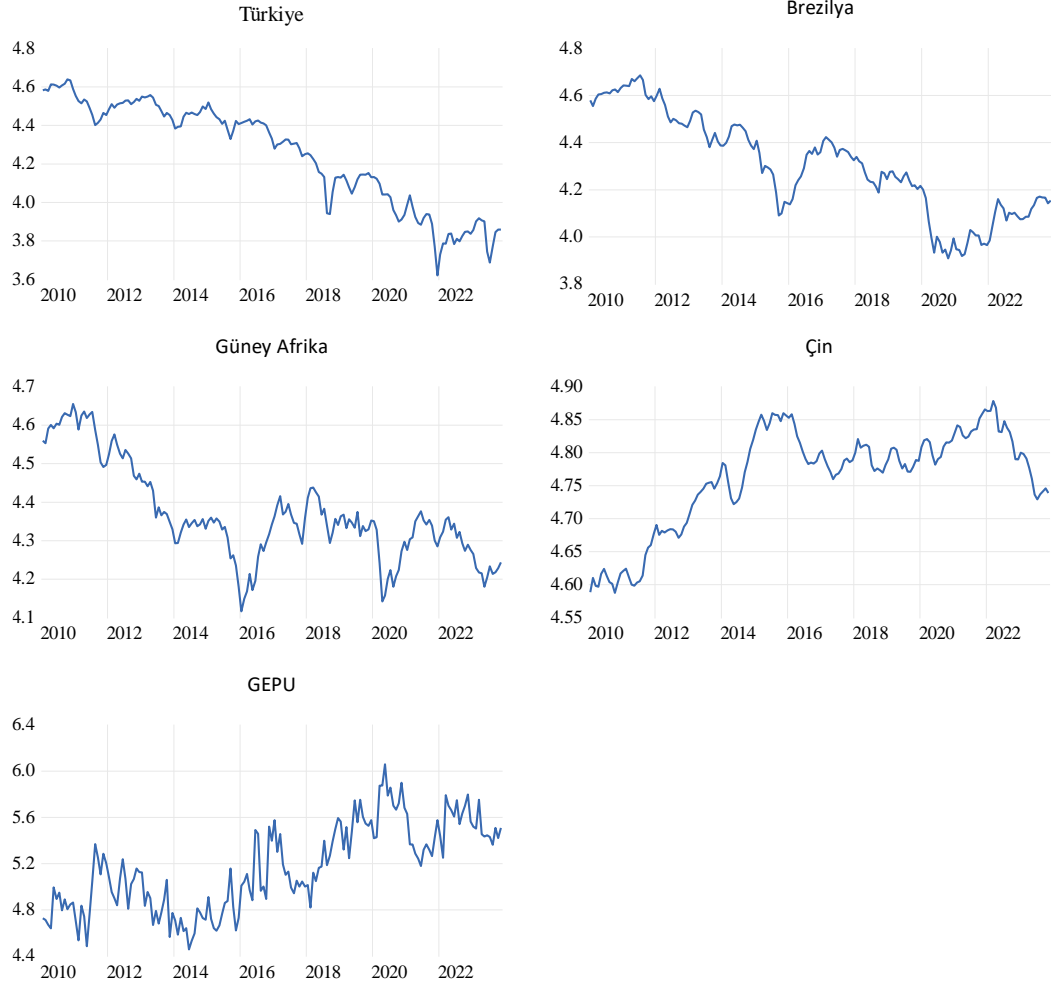
Literatür incelendiğinde çalışmalarda sıklıkla nominal döviz kurlarının kullanıldığı görülmektedir. REDK yalnızca birkaç çalışmada kullanılmıştır. Ayrıca nedensellik ve volatilitenin yayılmaları araştırılmış ancak bu nedenden kaynaklanan etkinin süresi ve büyüklüğü

araştırılmamıştır. Bu çalışma küresel düzeyde oluşan ekonomik politika belirsizliklerinin REDK üzerindeki geçiş etkisini araştırarak bu alandaki boşluğu doldurmaya çalışmaktadır. Geçiş etkisinin araştırılmasıyla birlikte literatürde ölçülemeyen ticaret savaşları ve kur mücadelelerinin etkisi de test edilmiş olacaktır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada Ocak 2010 – Kasım 2023 döneminde aylık veri olarak Türkiye, Brezilya, Güney Afrika ve Çin'e ait JP Morgan Reel Efektif Döviz Kuru (REDK) ile küresel ekonomik politik endeks (GEPU) kullanılmıştır. Grafik 1'de REDK ve GEPU endeksi verilmiştir. Yıllar itibariyle Türkiye ve Brezilya'da REDK'da ciddi düşüşler yaşanmış, 2021 yılı ve sonrası yükselişe geçmiştir. Güney Afrika 2016'ya kadar düşüş yaşasa da 2016 sonrası iniş ve çıkışlar ile bir koridor şeklinde meydana gelmiştir. Çin, 2016'ya kadar olan yükselişini 2016-2020 yılları arası kaybetmiş, 2020 yılında tekrar yükselişe geçen REDK, 2022 yılında tekrar düşüşe geçmiştir. GEPU'nun değişim sıklığı Türkiye, Brezilya ve Çin REDK'larına göre fazladır. Güney Afrika'da daha sert iniş ve çıkışlar bulunmaktadır. GEPU dönem dönem azalışları olsa da sürekli artan bir trend içermektedir. Veriler logaritmik olarak kullanılmıştır

Grafik 1. REDK ve GEPU



Tablo 1'de tanımlayıcı istatistikler ve normal dağılım testi sonuçları verilmiştir. Çarpıklık katsayısının herhangi bir verinin sıklığını göstermektedir. Türkiye, Brezilya ve Çin'de çarpıklık katsayısının negatif yani sola çarpık olması aşırı olumsuz getirinin aşırı olumlu getiriden daha sık olduğunu göstermektedir. Güney Afrika'da ise sağa çarpık olması aylık bazda asimetric olarak

büyük değişimler olduğunu göstermektedir. Jarque-Bera testi sonucuna göre endeksler normal dağılımdan uzaktır.

Tablo 1. REDK ve GEPU Tanımlayıcı İstatistikler

	Türkiye REDK	Brezilya REDK	Güney Afrika REDK	Çin REDK	GEPU
Ortalama	4.251353	4.305715	4.369527	4.763036	5.164268
Medyan	4.329732	4.301750	4.346856	4.783362	5.126600
Maks.	4.638751	4.685703	4.654884	4.878331	6.059365
Min.	3.621245	3.909223	4.116394	4.587603	4.457635
Std. Sap.	0.270188	0.211031	0.124918	0.076325	0.373061
Çarpıklık	-0.470652	-0.049179	0.590554	-0.851448	0.149640
Basıklık	1.872660	2.006667	2.741128	2.758423	1.997216
Jarque-Bera(JB)	15.00876	6.933171	10.17329	20.58426	7.620374
JB Olasılık	0.000551	0.031223	0.006179	0.000034	0.022144
Gözlem	167	167	167	167	167

Çalışmanın uygulama kısmına geçmeden önce veriler Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF), Phillips–Perron (PP) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) birim kök testleri (Dickey ve Fuller, 1979; Phillips ve Perron, 1988; Kwiatkowski vd., 1992) ile test edilmiştir.

Çalışmada öncelikli olarak tüm serilerin birim kök testleri gerçekleştirilmiştir. İkinci aşamda ARDL modeli için uygun gecikme uzunlukları belirlenerek değişkenler arası ilişkinin varlığını test etmek amacıyla ARDL modeli uygulanmıştır. Üçüncü aşamada değişkenler arası kısa ve uzun dönemli duyarlılığı test etmek için Almon (1965) modeli kullanılmıştır.

3.1. ARDL Modeli

Uygulamanın birinci aşamasında gecikmesi dağıtılmış otoregresif (ARDL) sınır testi modeli uygulanmıştır. Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen ve farklı dereceden bütünleşik değişkenler arasındaki ilişkinin ortaya konmasına olanak sağlayan ARDL yaklaşımının en önemli avantajı **avantaj** modelde kullanılacak değişkenlerin düzeyde durağan I(0) ya da birinci farkta durağan I(1) olmasının sınır testini uygulamaya engel olmamasıdır. Öncelikli olarak Akaike Bilgi Kriteri (AIC) aracılığıyla serilerin optimal gecikme uzunluğu belirlenmiştir. AIC kriterine göre uygun model seçiminden sonra 1 numaralı denklemdeki regresyon denklemi tahmin edildikten sonra uzun dönemli bir ilişkinin varlığı Wald testi (F istatistiği) ile tespit edilmiştir. F istatistiği değeri alt sınır I(0) ve üst sınır I(1) kritik değerlerle karşılaştırılmıştır. F istatistiği değeri alt sınır kritik değerinden daha küçükse eş bütünleşme ilişkisinin bulunmadığı, üst sınır kritik değerinden daha büyükse eş bütünleşme ilişkisinin bulunduğu anlamına gelmektedir. F istatistiği değeri alt sınır kritik değer ile üst sınır kritik değer arasındaki bir bölgede kalmışsa kararsız bölge olarak belirlenir ve eş bütünleşme ilişkisinin tespit edilemediği yönünde görüş bildirilir (Pesaran vd., 2001; Narayan, 2005).

Kriter değerler tablolarında “a” ve “b” olarak işaretlenmiştir. Pesaran vd. (2001)’in T = 1000 ve k = 3 için belirlediği kritik değerler a ile ifade etmektedir. Narayan (2005)’in Case III: T = 80 ve k = 2 için kısıtlı sabit, trendsiz model için önerdiği kritik değerleri “b” ile ifade etmektedir.

$$\Delta \ln REDK = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln REDK_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta \ln GEPU_{t-i} \quad (1)$$

3.2. Almon (1965) Modeli

Uygulamanın ikinci aşamasında hem kısa hem de uzun vadede olumlu ve olumsuz etkinin zaman içinde hangi yöne evrildiğini gösteren geçiş etkisi incelemek için Almon (1965) modeli kullanılmıştır. Almon (1965) modeli, dağıtılmış gecikmeli modeller için geliştirilmiş genel bir ekonometrik modeldir. Model hem kısa hem de uzun dönemli Denklem 2’de dağıtılmış gecikme modeli (DGM), Denklem 3’te çok terimli gecikme şeması, Denklem 4’te Z değişkenleri türetme denklemi verilmiştir. Birinci aşamada Denklem 2’de en küçük kareler yöntemi ile Akaike bilgi kriterine göre

çok terimlinin derecesi (i) ve gecikme sayısı (k) belirlenmektedir. Daha sonra 3 numaralı denklemde β_i 'lerin değeri birinci aşamada belirlenen i ve k doğrultusunda α cinsinden belirlenir. Almon modeline göre, Denklem 2'deki β_i 'lar Denklem 3'te polinom tarafından temsil edilmektedir. Bir sonraki aşamada Denklem 4 ile i+1 sayıda Z değişkeni türetilerek modelinin tahmini yapılır. Bu tahminden elde edilen α katsayıları ile Denklem 3'teki β katsayılarına ulaşılır. Buradaki β katsayıları çalışmanın ana modeli olan Denklem 5'teki β katsayılarıdır.

$$Y_t = \alpha + \beta_0 X_t + \beta_1 X_{t-1} + \beta_2 X_{t-2} + \beta_3 X_{t-3} + \dots + \beta_k X_{t-k} + u_t \quad (2)$$

$$\beta_i = a_0 + a_{1i} + a_{2i}^2 + \dots + a_{mi}^m \quad (3)$$

$$Y_t = a + a_0 Z_{0t} + a_1 Z_{1t} + a_2 Z_{2t} + u_t \quad (4)$$

$$REER = a_0 + a_1 GEP_U + \beta_0 Z_{0t} + \beta_1 Z_{1t} + \beta_2 Z_{2t} + u_t \quad (5)$$

4. Ampirik Bulgular

Tablo 2'de serilerin birim kök test sonuçları verilmiştir. Birim kök test t istatistiği ve LM test istatistiklerinin ilgili kritik değerler ile karşılaştırılması sonucunda tüm serilerin durağan olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2: Birim Kök Testleri

	ADF t İstatistiği (Düzy)	PP Düzeltilmiş t İstatistiği (Düzy)	KPSS LM İstatistiği (Düzy)
Türkiye REDK	-10.545***	-11.343***	0.122***
Brezilya REDK	-9.890***	-9.891***	0.080***
Güney Afrika REDK	-11.141***	-11.078***	0.053***
Çin REDK	-8.543***	-8.453***	0.367**
GEP_U	-10.917***	-21.674***	-0.053***

Not: *** ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

ADF ve PP Kritik Değerleri:

% 1 düzey -3.470179

% 5 düzey -2.878937

%10 düzey -2.576124

KPSS Asimptotik Kritik Değerleri:

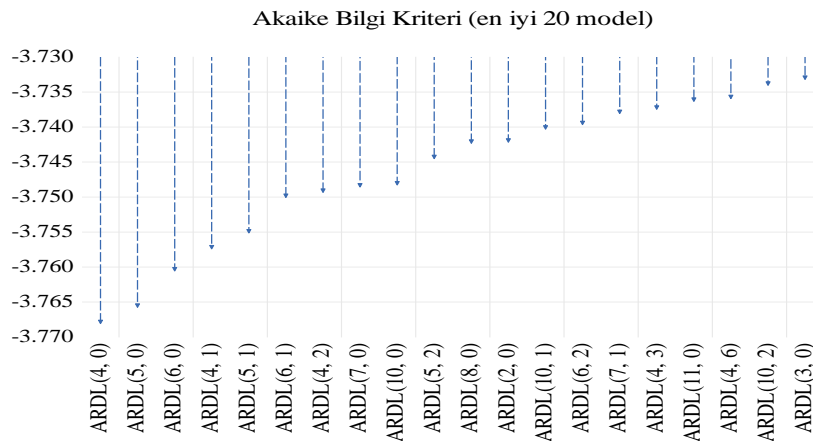
% 1 düzey 0.739000

% 5 düzey 0.463000

% 10 düzey 0.347000

Türkiye REDK ve GEP_U ARDL sınır testi optimal gecikme uzunluğu Grafik 2'de verilmiştir. AIC bilgi kriterine göre ARDL (4,0) en uygun modeldir.

Grafik 2: Türkiye REDK ve GEP_U için AIC Kriterine Göre Optimal Gecikme Uzunluğu



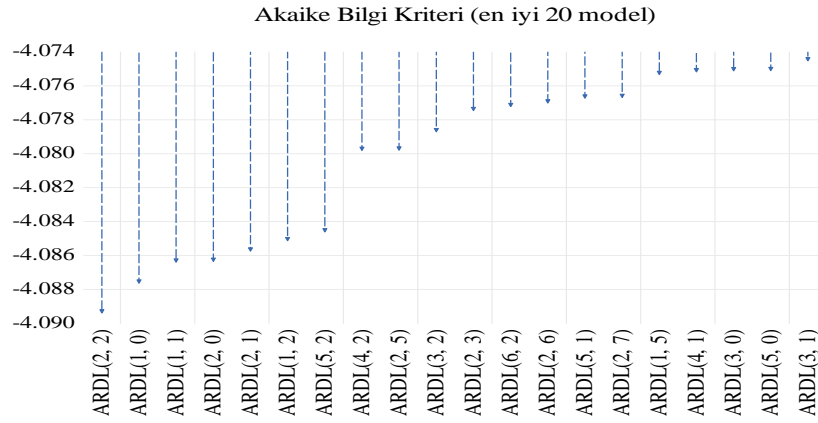
Türkiye REDK ve GEP_U ilişkisi için en uygun model seçilen ARDL (4,0) bulguları Tablo 3'te verilmiştir. ARDL sınır testi F istatistiği %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde alt sınır kritik değerinin üstünde olduğundan Türkiye REDK ve GEP_U arasında eş bütünlüşme ilişkisi mevcuttur.

Tablo 3: Türkiye REDK ve GEPÜ

Model	F ist.	Olasılık	Kritik Değerler(a)		Kritik Değerler(b)	
			I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(4,0)	24.80	% 10	3.02	3.51	3.11	3.61
		% 5	3.62	4.16	3.74	4.30
		% 1	4.94	5.58	5.15	5.91

Brezilya REDK ve GEPÜ ARDL sınır testi optimal gecikme uzunluğu Grafik 3'te verilmiştir. AIC bilgi kriterine göre ARDL (2,2) en uygun modeldir.

Grafik 3: Güney Afrika REDK ve GEPÜ için AIC Kriterine Göre Optimal Gecikme Uzunluğu



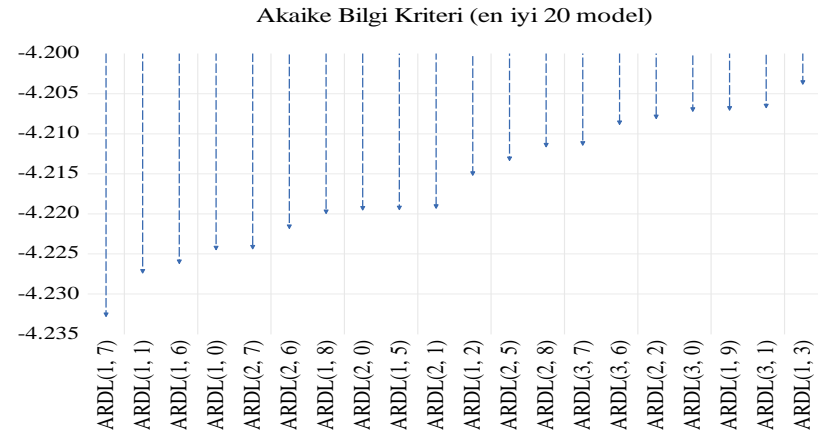
Brezilya REDK ve GEPÜ ilişkisi için en uygun model seçilen ARDL (2,2) bulguları Tablo 4'te verilmiştir. ARDL sınır testi F istatistiği %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde alt sınır kritik değerinin üstünde olduğundan Brezilya REDK ve GEPÜ arasında eş bütünleşme ilişkisi mevcuttur.

Güney Afrika REDK ve GEPÜ ARDL sınır testi optimal gecikme uzunluğu Grafik 4'te verilmiştir. AIC bilgi kriterine göre ARDL (1,7) en uygun modeldir.

Tablo 4. Brezilya REDK ve GEPÜ

Model	F ist.	Olasılık	Kritik Değerler(a)		Kritik Değerler(b)	
			I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2,2)	24,95	% 10	3.02	3.51	3.11	3.61
		% 5	3.62	4.16	3.74	4.30
		% 1	4.94	5.58	5.15	5.91

Grafik 4: Çin REDK ve GEPÜ için AIC Kriterine Göre Optimal Gecikme Uzunluğu



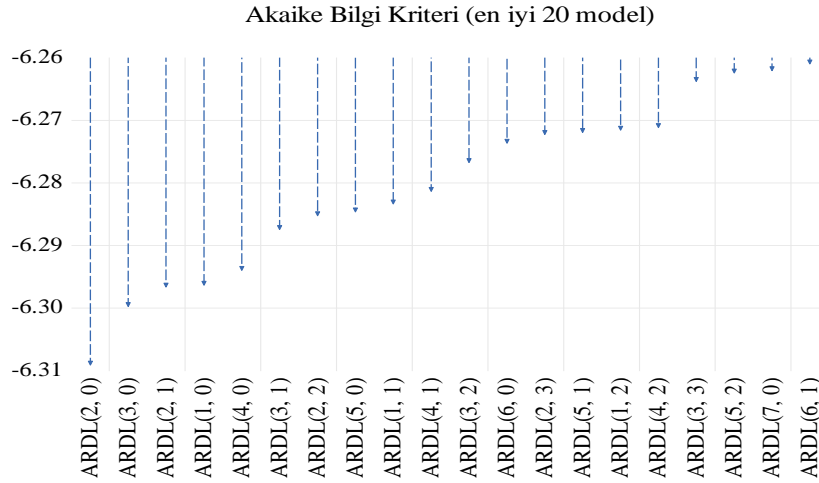
Tablo 5'te Güney Afrika REDK ve GEPÜ ilişkisi için en uygun model seçilen ARDL (1,7) bulguları verilmiştir. ARDL sınır testi F istatistiği %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde alt sınır kritik değerinin üstünde olduğundan Güney Afrika REDK ve GEPÜ arasında eş bütünleşme ilişkisi mevcuttur.

Tablo 5: Güney Afrika REDK ve GEPÜ

Model	F ist.	Kritik Değerler(a)			Kritik Değerler(b)	
		Olasılık	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(1,7)	36,76	% 10	3.02	3.51	3.11	3.61
		% 5	3.62	4.16	3.74	4.30
		% 1	4.94	5.58	5.15	5.91

Grafik 5'te verilen Çin REDK ve GEPÜ ARDL sınır testi optimal gecikme uzunluğu AIC bilgi kriterine göre ARDL (2,0) en uygun modeldir.

Grafik 5. Çin REDK ve GEPÜ için AIC Kriterine Göre Optimal Gecikme Uzunluğu



Tablo 6'da Çin REDK ve GEPÜ ilişkisi için en uygun model seçilen ARDL (2,0) bulguları verilmiştir. ARDL sınır testi F istatistiği %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde alt sınır kritik değerinin üstünde olduğundan Çin REDK ve GEPÜ arasında eş bütünleşme ilişkisi mevcuttur.

Tablo 6: Çin REDK ve GEPÜ

Model	F ist.	Kritik Değerler(a)			Kritik Değerler(b)	
		Olasılık	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2,0)	22,59	% 10	3.02	3.51	3.11	3.61
		% 5	3.62	4.16	3.74	4.30
		% 1	4.94	5.58	5.15	5.91

Çalışmaya dahil edilen tüm ülkelerin REDK ile GEPÜ arasında uzun dönemli ilişki mevcuttur. Türkiye REDK ve Çin REDK GEPÜ'nün gecikmesiz verisi ile modellenmektedir. Brezilya GEPÜ'nün 2 gecikmesi ve Güney Afrika 7 gecikme ile modellenmektedir. Bu bulgular göre Türkiye ve Çin REDK üzerinde GEPÜ'ya göre REDK'in kendi gecikmelerinin daha uzun bir süre etkili olduğunu göstermektedir. Güney Afrika'da ise tersi bir durum söz konusudur. Brezilya'da aynı düzeyde gecikme bulunmaktadır. Bu bulgular Grafik 1'de görülen GEPÜ değişim sıklığı ile ilgili tespitlerle ve Tablo 1'de verilen çarpıklık katsayısı bulguları ile uyumaktadır. Bu uzun dönemli ilişkinin daha detaylı analizi için ikinci aşamada Almon (1965) modeline geçilmiştir.

Almon (1965) modeli bulguları ek bölümünde verilmiştir. Akaike bilgi kriterine göre model derecesi 2 ve Türkiye, Çin ve Güney Afrika'da 36, Brezilya'da 27 uygun gecikme uzunluğu olarak belirlenmiştir. GEPÜ'nün Türkiye REDK üzerindeki uzun dönem etkisi -0.8 kat, kısa dönem etkisi ise

-0.06 kattır. GEPÜ içinde bulunan ayda %10 artarsa Türkiye REDK kısa dönemde %0.6, uzun dönemde ise %8 azalacaktır. Uzun dönemde duyarlılık daha fazladır.

GEPÜ'nün Brezilya REDK üzerindeki uzun dönem etkisi -0.45 kat, kısa dönem etkisi ise -0.03911 kattır. GEPÜ içinde bulunan ayda %10 artarsa Brezilya REDK kısa dönemde %0.3, uzun dönemde ise %4.5 azalacaktır. Uzun dönemde duyarlılık daha fazladır. Güney Afrika ile ilgili bulgular verilmiştir. GEPÜ'nün Güney Afrika REDK üzerindeki uzun dönem etkisi -0.85 kat, kısa dönem etkisi ise -0.01609 kattır. GEPÜ içinde bulunan ayda %10 artarsa Güney Afrika REDK kısa dönemde %0.1, uzun dönemde ise %0.8 azalacaktır. Uzun dönemde duyarlılık daha fazladır. GEPÜ'nün Çin REDK üzerindeki uzun dönem etkisi 0.04605 kat, kısa dönem etkisi ise 0.00921 kattır. GEPÜ içinde bulunan ayda %10 artarsa Çin REDK kısa dönemde %0.09, uzun dönemde ise %0.4 artacaktır. Uzun dönemde duyarlılık daha fazladır.

Karşılaştırma yapılan gelişmekte olan ülkeler arasında Türkiye REDK GEPÜ'dan hem kısa dönemde hem de uzun dönemde en fazla etkilenen ülkedir. GEPÜ'nün belirleyici faktörleri ABD ve Avrupa'nın mali, düzenleyici ve para politikalarına ilişkin belirsizlikleri içermektedir (Baker vd., 2016). 2008 finansal krizi sonrası yaşanan gelişmeler ekonomi politikası belirsizliğini artırmıştır. Türkiye ile ilgili modelin açıklama düzeyi de etkinin yüksekliğini desteklemektedir. Türkiye'nin kendi iç ekonomi politikası belirsizliklerinin yanı sıra dış etkilerin REDK kuruna etkisi satın alma gücünün olumsuz olarak etkilendiğini göstermektedir. Brezilya ve Güney Afrika'da bu etki nispeten daha azdır. Çin'de ise politik belirsizlik bulguları sonucunda REDK'i pozitif etkiliyor gibi görünse de asıl yorum burada Çin'in edilgen bir yapı değil etken bir yapıda olmasıdır. Bu bulgulara göre GEPÜ'nün kaynaklarından biri de Çin ekonomi politikası belirsizliğidir.

5. Sonuç

Küresel finansal entegrasyon sınır ötesi işlemlerde sermaye akışlarının önemini artırmıştır. Beklenen nakit akışlarının cari varlık fiyatlarını belirlediği göz önüne alındığında, REDK bir ülkenin varlıklarının yabancı rakiplerine göre fiyat rekabetçiliğinin bir ölçüsü olduğu söylenebilir. REDK'na yönelik uzun vadeli kalıcı şoklar, gelecekteki getirilerin yeniden değerlendirilmesine işaret ederken, bir ülkenin varlıklarının uluslararası yatırımcıların portföyündeki paylarının değiştiğini göstermektedir. Kısa vadeli geçici şoklar, yurt içi varlık fiyatlarının aşırı değerlendirilmesi veya az değerlendirilmesi olarak yorumlanabilir. REDK'in istikrarsız olması ticari değerlere zarar vermektedir ve aynı zamanda firmaların borsa performansını düşürmektedir. Küresel ekonomik politik belirsizlik endeksi FED politika faizinin belirlenmesi gibi hem kısa vadeli kaygıları hem de borsaların uzun dönemli getiri tahminleri gibi uzun vadeli kaygıları kapsamaktadır.

Çalışmadan elde edilen bulgulara göre Türkiye REDK GEPÜ'dan hem kısa dönemde hem de uzun dönemde en fazla etkilenen ülkedir. Brezilya ve Güney Afrika Türkiye'ye göre daha az etkilenmektedir. Çin ekonomi politikası belirsizliği ise küresel ekonomi politikası belirsizliğinin kaynaklarından biridir. Çalışma bulguları Tümtürk (2022)'ün GEPÜ'daki şokların Türkiye için döviz kuru volatilitelerini etkilemesi, Güney (2020)'in ekonomik politika belirsizliğinin Dolar/TL kuru volatilitesi üzerinde uzun dönemli etkiye sahip olduğunu tespit etmesi, Liming vd. (2020) ve Wang vd. (2022)'in Çin döviz kuru getiri ve volatilitesi üzerinde ekonomi politikasındaki belirsizliklerin etkisinin bulunması, Olanipekun vd. (2019)'ün GEPÜ ile Çin ve Brezilya arasında nedensellik ilişkisi tespit etmesi bulguları ile örtüşmektedir. Çalışmadan elde edilen bulgular literatürde kurulan bu ilişkileri destekler nitelikte GEPÜ ile döviz kurları arasındaki ilişkiye uzun dönemli duyarlılığın yüksek olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca literatürden farklı olarak Çin ekonomi politikası belirsizliği'nin küresel ekonomi politikası belirsizliğinin kaynaklarından biri olmasının tespit edilmesinin önemli bir katkı olduğu düşünülmektedir. Çalışma bulguları Gürsoy (2021)'ün GEPÜ endeksi Dolar/TL kuru ve Euro/TL döviz kurlarını pozitif ve anlamlı olarak etkilediği, Songur ve Sertkaya (2023)'ün Brezilya'da ekonomik politika belirsizliği döviz kurunu pozitif etkilemesi bulguları ile farklılaşmaktadır.

Merkez bankaları para politikası çerçevesinde faiz oranlarını düşürebilir veya artırabilir. Yatırımcılar daha yüksek oranlara sahip ülkelere para akışını artırabilir ve böylece döviz kuru

güçlenebilir. Bunun uluslararası ticaretle olduğu kadar faiz oranları ile de ilişkisi mevcuttur. 2008 finansal krizi sonrası hem FED hem de Avrupa Merkez Bankası'nın uyguladığı faiz politikaları ile ticaret ve kur savaşlarının ve bu olayların oluşturduğu ekonomik politik belirsizliğin gelişmekte olan ülkelerin REDK'leri üzerinde etkili olduğu söylenebilir. Çalışmanın yapıldığı dönemde gerçekleşen Brexit ve COVID-19 pandemisi gibi olaylarında ekonomik politika belirsizliği üzerinde, dolayısıyla REDK üzerinde etkisi mevcuttur.

Belirsizlik şoklarından en çok etkilenen ülkenin Türkiye olması, kırılğan yapısı nedeniyle gelişmiş ekonomilerdeki dinamiklerden kaynaklanan belirsizlik şoklarına karşı kırılğan olduğunu gösteriyor. Bu kırılğanlığın azaltılmasında dengeli ve sürdürülebilir bir büyüme politikası ile finansal piyasaların derinlik ve genişliğinin artırılması önem taşımaktadır. Türkiye ekonomisinde karar alma birimleri, yatırım kararlarını verirken daha geleceğe yönelik hareket etmekte ve dolayısıyla yatırımlar geleceğe yönelik beklentilerdeki değişimlere daha duyarlı olmaktadır. Politika yapımcıların istikrarsızlık unsurlarına gecikmeden derhal müdahale etmeleri ve müdahalede esnekliği ve çeşitliliği artırmaları gerekiyor. Aksi takdirde jeopolitik konum açısından sorunlu bir bölgede bulunan Türkiye'de yatırımların azalmasına neden olacaktır.

GEPUN'un olumsuz etkilerini ortadan kaldıracak mekanizmalar Merkez Bankaları ve hükümetler tarafından sunulmalıdır. Yatırımcıların güvenli finansal piyasalarda yatırım fırsatlarını yakalayabilmeleri için fon toplama ve fonlama maliyetlerinin uyumlu, politika faizi ile enflasyonun bağlantılı, faiz ve döviz kurlarının dengeli olduğu bir yapı sunulmalıdır. Aksi takdirde finansal piyasalar küresel ekonomik ve politik belirsizliklere sürüklenebilir. Her ne kadar sonuçlar reel döviz kurları açısından ekonomik politika belirsizliğinin önemini ortaya koysa da farklı örneklerle ve başka yöntemlerle farklı bir bakış açısı elde edilebilir. Gelecekteki araştırmaların bir parçası olarak analizimizi bir tahmin uygulamasına genişletmek ilginç olacaktır.

Kaynakça

- Almon, S. (1965). The Distributed Lag Between Capital Appropriations and Expenditures. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 33(1), 178-196. <https://doi.org/10.2307/1911894>
- Baker, S. R., Bloom, N., ve Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *Quarterly Journal Economics*, 131(4), 1593-1636. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw024>
- Balcılar, M., Gupta, R., Kyei, C., ve Wohar, M. E. (2016). Does Economic Policy Uncertainty Predict Exchange Rate Returns and Volatility? Evidence From a Nonparametric Causality-In-Quantiles Test. *Open Economic Review*, 27, 229-250. <https://doi.org/10.1007/s11079-016-9388-x>
- Bartsch, Z. (2019). Economic Policy Uncertainty and Dollar-Pound Exchange Rate Return Volatility. *Journal of International Money and Finance*, 98, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2019.102067>
- Beckman, J., ve Czudaj, R. (2017). Exchange Rate Expectations and Economic Policy Uncertainty. *European Journal of Political Economy*, 47, 148-162. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2016.06.003>
- Brogaard, J., Dai, L., Ngo, P.T., & Zhang, B. (2020). *Global political uncertainty and asset prices. The Review of Financial Studies*, 33(4), 1737-1780. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhz087>
- Bush, G., ve Noria, G. L. (2021). Uncertainty and Exchange Rate Volatility: Evidence from Mexico. *International Review of Economics and Finance*, 75, 704-722. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2021.04.029>
- Chang, H. B., Derindağ, O. F., Hacıevliyagil, N., ve Çanakçı, M. (2022). Exchange Rate Response To Economic Policy Uncertainty: Evidence Beyond Asymmetry. *Humanities and Social Sciences Communications*, 9(358), 1-14. <https://doi.org/10.1057/s41599-022-01372-5>

- Davis, S. J. (2016). An index of global economic policy uncertainty. NBER Working Paper Series, 22740. <https://doi.org/10.3386/w22740>
- Dickey, D., ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimates for Autoregressive Time Series with A Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(266a), 427-431. <https://doi.org/10.2307/2286348>
- Gradojevic, N. (2021). Brexit and Foreign Exchange Market Expectations: Could It Have Been Predicted? *Annals of Operations Research*, 297, 167-189. <https://doi.org/10.1007/s10479-020-03582-z>
- Güney, P. Ö. (2020). Ekonomik Politika Belirsizliği ve Döviz Kuru Oynaklığı. *Bankacılar Dergisi*, 114, 3-17.
- Gürsoy, S. (2021). Küresel Ekonomik Politik Belirsizliğin (GEPU) Döviz Kuru, Enflasyon ve Borsa Etkisi: Türkiye'den Kanıtlar. *Journal of Vocational and Social Sciences of Türkiye*, 3(5), 120-131. <https://doi.org/10.46236/jovosst.877608>
- İmre, S. (2021). OECD Ülkelerinde Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezinin Geçerliliği: Fourier Testinden Kanıtlar. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 5(2), 274-289. <https://doi.org/10.29216/ueip.988853>
- Krol, R. (2014). Economic Policy Uncertainty and Exchange Rate Volatility. *International Finance*, 17(2), 241–255. <https://doi.org/10.1111/infi.12049>
- Kwiatkowski, D., Phillips, P.C.B., Schmidt, P., & Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: how sure are we that economic time series have a unit root? *Journal of Econometrics*, 54, 159–178. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(92\)90104-Y](https://doi.org/10.1016/0304-4076(92)90104-Y)
- Liming, C., Ziqing, D. ve Zhihao, H. (2020). Impact of Economic Policy Uncertainty on Exchange Rate Volatility of China. *Finance Research Letters*, 32, 1-5. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.08.014>
- Narayan, P. K. (2005). The Saving and Investment Nexus for China: Evidence from Cointegration Tests. *Applied Economics*, 37(17), 1979-1990. <https://doi.org/10.1080/00036840500278103>
- Olanipekun, I. O., Güngör, H., ve Olasehinde-Williams, G. (2019). Unraveling The Causal Relationship Between Economic Policy Uncertainty and Exchange Market Pressure in BRIC Countries: Evidence from Bootstrap Panel Granger Causality. *SAGE Open*, 9(2), 1-13. <https://doi.org/10.1177/2158244019853903>
- Pesaran, M. H., Yongcheol S. ve Richard S. (2001). Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289–326.
- Phillips, P. C., ve Perron, P. (1988). Testing For a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346. <https://doi.org/10.2307/2336182>
- Ruan, Q., Zhang, J., ve Lv, D. (2023). Forecasting Exchange Rate Volatility: Is Economic Policy Uncertainty Better? *Applied Economics*, <https://doi.org/10.1080/00036846.2023.2176457>
- Sohag, K., Gainetdinova, A. ve Mariev, O. (2022). The Response of Exchange Rates to Economic Policy Uncertainty: Evidence from Russia. *Borsa Istanbul Review*, 22(3), 534-545. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2021.07.002>
- Songur, M., ve Sertkaya, B. (2023). Döviz Kuru ile Ekonomik Politika Belirsizlik Endeksi Arasındaki İlişkinin Fourier Yaklaşımı ile Analizi: BRIC Ülkeleri Örneği. *Journal of Academic Opinion*, 3(1), 11-15.

- Stracca, L. (2015). Our Currency, Your Problem? The Global Effects of The Euro Debt Crisis. *European Economic Review*, 74, 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2014.10.009>
- Tümtürk, O. (2022). Global Uncertainty and Exchange Rate Volatility. *Ekoist: Journal of Econometrics and Statistics*, 37, 69-84. <https://doi.org/10.26650/ekoist.2022.37.1112795>
- Wang, P., Li, Y., ve Wu, S. (2022). Time-Varying Effects of U.S. Economic Policy Uncertainty on Exchange Rate Return and Volatility in China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 58(7), 1807-1820. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2021.1937114>
- Yalçınkaya, Ö. (2019). Küresel Ekonomik, Politik ve Jeopolitik Belirsizliklerin Makroekonomik Etkileri: Türkiye Ekonomisi Üzerine SVAR Analizi. *Journal of Yasar University*, 14(53), 56-73.
- Yang, Y., ve Zhang, J. (2021). Effects Of Monetary Policy on The Exchange Rates: A Time-Varying Analysis. *Finance Research Letters*, 43, 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102114>

Ek 1: Türkiye Almon Modeli Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
C	8.376404	0.139114	60.21264	0.0000
PDL01	-0.017671	0.002773	-6.373230	0.0000
PDL02	3.18E-05	0.000163	0.194769	0.8459
PDL03	-3.82E-05	2.42E-05	-1.576412	0.1174
R ²	0.879133			
GEPU Gecikme Dağılımı	i	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği
* .	0	-0.03061	0.00594	-5.14875
* .	1	-0.02924	0.00514	-5.68896
* .	2	-0.02795	0.00440	-6.35855
* .	3	-0.02674	0.00372	-7.19254
* .	4	-0.02560	0.00311	-8.22451
* .	5	-0.02453	0.00259	-9.45989
* .	6	-0.02355	0.00218	-10.8072
* .	7	-0.02264	0.00189	-11.9735
* .	8	-0.02181	0.00175	-12.4940
* .	9	-0.02105	0.00174	-12.1251
* .	10	-0.02037	0.00183	-11.1380
* .	11	-0.01976	0.00198	-9.98424
* .	12	-0.01924	0.00215	-8.93866
* .	13	-0.01878	0.00232	-8.09036
* .	14	-0.01841	0.00247	-7.44108
* .	15	-0.01811	0.00260	-6.96691
* .	16	-0.01789	0.00269	-6.64255
* .	17	-0.01774	0.00275	-6.44866
* .	18	-0.01767	0.00277	-6.37323
* .	19	-0.01768	0.00276	-6.41133
* .	20	-0.01776	0.00271	-6.56477
* .	21	-0.01792	0.00262	-6.84181
* .	22	-0.01816	0.00250	-7.25654
* .	23	-0.01847	0.00236	-7.82639
* .	24	-0.01885	0.00220	-8.56369
* .	25	-0.01932	0.00204	-9.45247
* .	26	-0.01986	0.00191	-10.3978
* .	27	-0.02048	0.00183	-11.1611
* .	28	-0.02117	0.00186	-11.3967
* .	29	-0.02194	0.00201	-10.9212
* .	30	-0.02279	0.00230	-9.92624
* .	31	-0.02371	0.00270	-8.76669
* .	32	-0.02471	0.00322	-7.68194
* .	33	-0.02578	0.00381	-6.75870
* .	34	-0.02693	0.00449	-6.00158
* .	35	-0.02816	0.00523	-5.38711
* .	36	-0.02947	0.00603	-4.88748
	Gecikme Toplamı	-0.81483	0.02698	-30.2000

Ek 2: Brezilya Almon Modeli Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
C	6.571681	0.165756	39.64682	0.0000
PDL01	-0.004703	0.004638	-1.013956	0.3124
PDL02	0.000198	0.000369	0.537842	0.5916
PDL03	-0.000176	7.20E-05	-2.438434	0.0160
R ²	0.593088			
GEPÜ Gecikme Dağılımı	i	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği
* .	0	-0.03695	0.00992	-3.72394
* .	1	-0.03237	0.00815	-3.97189
* .	2	-0.02813	0.00656	-4.28844
* .	3	-0.02424	0.00518	-4.67901
* .	4	-0.02071	0.00406	-5.09838
* .	5	-0.01753	0.00328	-5.34829
* .	6	-0.01470	0.00291	-5.05674
* .	7	-0.01221	0.00294	-4.15975
* .	8	-0.01008	0.00322	-3.12726
* .	9	-0.00831	0.00361	-2.30104
* .	10	-0.00688	0.00399	-1.72546
* .	11	-0.00580	0.00430	-1.34941
* .	12	-0.00508	0.00452	-1.12284
* .	13	-0.00470	0.00464	-1.01396
* .	14	-0.00468	0.00464	-1.00772
* .	15	-0.00501	0.00454	-1.10314
* .	16	-0.00569	0.00433	-1.31292
* .	17	-0.00672	0.00404	-1.66491
* .	18	-0.00810	0.00368	-2.20188
* .	19	-0.00983	0.00332	-2.96288
* .	20	-0.01192	0.00306	-3.89760
* .	21	-0.01435	0.00305	-4.71056
* .	22	-0.01714	0.00342	-5.01290
* .	23	-0.02028	0.00419	-4.83847
* .	24	-0.02376	0.00529	-4.48953
* .	25	-0.02760	0.00666	-4.14700
* .	26	-0.03180	0.00823	-3.86152
* .	27	-0.03634	0.01000	-3.63415
	Gecikme Toplamı	-0.45091	0.03211	-14.0416

Ek 3: Güney Afrika Almon Modeli Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
C	4.635694	0.099487	46.59621	0.0000
PDL01	0.008976	0.001983	4.526651	0.0000
PDL02	2.25E-05	0.000117	0.192553	0.8476
PDL03	-9.35E-05	1.73E-05	-5.400111	0.0000
R ²	0.222067			
GEPÜ Gecikme Dağılımı	i	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği
* .	0	-0.02172	0.00425	-5.10921
* .	1	-0.01843	0.00368	-5.01292
* .	2	-0.01532	0.00314	-4.87313
* .	3	-0.01240	0.00266	-4.66397
* .	4	-0.00966	0.00223	-4.34203
* .	5	-0.00712	0.00185	-3.83727
* .	6	-0.00476	0.00156	-3.05288
* .	7	-0.00258	0.00135	-1.91123
* .	8	-0.00060	0.00125	-0.47941
* .	9	0.00120	0.00124	0.96705
* .	10	0.00281	0.00131	2.15056
* .	11	0.00424	0.00142	2.99330
* .	12	0.00548	0.00154	3.55776
* .	13	0.00653	0.00166	3.93046
* .	14	0.00739	0.00177	4.17702

Ek 3 (Devamı): Güney Afrika Almon Modeli Sonuçları

GEPU Gecikme Dağılımı	i	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği
. *	15	0.00807	0.00186	4.33954
. *	16	0.00856	0.00193	4.44340
. *	17	0.00886	0.00197	4.50324
. *	18	0.00898	0.00198	4.52665
. *	19	0.00890	0.00197	4.51603
. *	20	0.00865	0.00193	4.46919
. *	21	0.00820	0.00187	4.37885
. *	22	0.00757	0.00179	4.23082
. *	23	0.00675	0.00169	4.00065
. *	24	0.00574	0.00157	3.64851
. *	25	0.00455	0.00146	3.11414
. *	26	0.00317	0.00137	2.32200
. *	27	0.00160	0.00131	1.22303
*	28	-0.00015	0.00133	-0.11241
*	29	-0.00209	0.00144	-1.45497
*	30	-0.00422	0.00164	-2.56957
*	31	-0.00653	0.00193	-3.37810
*	32	-0.00904	0.00230	-3.92823
*	33	-0.01172	0.00273	-4.29769
*	34	-0.01460	0.00321	-4.54923
*	35	-0.01766	0.00374	-4.72475
*	36	-0.02091	0.00431	-4.85064
	Gecikme Toplamı	-0.06226	0.01930	-3.22692

Ek 4: Çin Almon Modeli Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
C	4.681741	0.060403	77.50854	0.0000
PDL01	-0.000185	0.001204	-0.153907	0.8779
PDL02	0.000130	7.08E-05	1.831708	0.0693
PDL03	7.06E-06	1.05E-05	0.671403	0.5032
R ²	0.050952			

GEPU Gecikme Dağılımı	i	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği
*	0	-0.00023	0.00258	-0.09012
*	1	-0.00035	0.00223	-0.15682
*	2	-0.00045	0.00191	-0.23747
*	3	-0.00054	0.00161	-0.33604
*	4	-0.00062	0.00135	-0.45685
*	5	-0.00068	0.00113	-0.60230
*	6	-0.00073	0.00095	-0.76633
*	7	-0.00076	0.00082	-0.92293
*	8	-0.00078	0.00076	-1.02432
*	9	-0.00078	0.00075	-1.03569
*	10	-0.00077	0.00079	-0.97097
*	11	-0.00075	0.00086	-0.86930
*	12	-0.00071	0.00093	-0.75904
*	13	-0.00066	0.00101	-0.65191
*	14	-0.00059	0.00107	-0.55023
*	15	-0.00051	0.00113	-0.45256
*	16	-0.00042	0.00117	-0.35613
*	17	-0.00031	0.00119	-0.25776
*	18	-0.00019	0.00120	-0.15391
*	19	-4.9E-05	0.00120	-0.04056
*	20	0.00010	0.00117	0.08707
*	21	0.00027	0.00114	0.23500
*	22	0.00045	0.00109	0.41086
*	23	0.00064	0.00102	0.62422
*	24	0.00085	0.00096	0.88582
*	25	0.00107	0.00089	1.20377
*	26	0.00130	0.00083	1.57212

Ek 4 (Devamı): Çin Almon Modeli Sonuçları

GEPU Gecikme Dağılımı	i	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği
. *	27	0.00155	0.00080	1.95008
. *	28	0.00182	0.00081	2.25305
. *	29	0.00210	0.00087	2.40189
. *	30	0.00239	0.00100	2.39497
. *	31	0.00269	0.00117	2.29360
. *	32	0.00301	0.00140	2.15787
. *	33	0.00335	0.00166	2.02123
. *	34	0.00370	0.00195	1.89692
. *	35	0.00406	0.00227	1.78821
. *	36	0.00444	0.00262	1.69447
	Gecikme Toplamı	0.02291	0.01172	1.95599

SHORT AND LONG-TERM RELATIONSHIPS BETWEEN GLOBAL ECONOMIC POLICY UNCERTAINTIES AND REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATES

Extended Abstract

Aim: The aim of this study is to investigate the relationship between the Global Economic Policy Uncertainty Index (GEPUI) and real effective exchange rates (REER) in developing countries. Various sources of global economic policy uncertainty emerged after the 2008 Financial Crisis, including events such as the 2011 European debt crisis, the monetary policies of the American Federal Reserve (FED), Brexit, China-USA trade wars, and the COVID-19 pandemic. These events significantly impact economic policies and foreign exchange markets.

Method(s): I employ two models: the Autoregressive Distributed Lag (ARDL) bounds test model and the Almon model. The study covers the period from January 2010 to November 2023 and focuses on Türkiye, Brazil, China, and South Africa. In the initial stage, I apply the ARDL bounds test model, which reveals the relationship between integrated variables of different degrees. The Almon model, a general econometric model for distributed lag analysis, helps identify the pass-through effect and its duration.

Findings: The ARDL model results indicate a long-term relationship between GEPUI and REER across all countries. The Almon model findings reveal that the REER of Turkey, Brazil, and South Africa is negatively affected by GEPUI in both the short and long term, with Turkey being the most affected. Although the negative effect of GEPUI diminishes over time in Türkiye and Brazil, it does not disappear completely. Greater uncertainty regarding future consumption directly impacts the exchange rate in Türkiye, potentially affecting business profitability and investment decisions. In China, the negative effect gradually disappears due to structural shocks, international tensions, and disruptions caused by COVID-19. South Africa experiences a shift from negative to positive in the medium term but reverts to negative in the long term. Despite maintaining a strategic partnership with the United States, South Africa faces revenue-sharing pressures from the colonial period and the G-7 countries. Brazil has seen increased foreign direct investment from China, and shocks originating from China also influence Brazil's economy.

Conclusion: The Global Economic Policy Uncertainty Index (GEPUI) encompasses both short-term concerns, such as the determination of the Federal Reserve (FED) policy rate, and long-term considerations, including long-term return forecasts for stock markets. Study findings indicate that the Real Effective Exchange Rate (REER) of Türkiye, Brazil, and South Africa is negatively impacted by GEPUI in both the short and long run. Among these countries, Türkiye experiences the most significant effects.

Meanwhile, China stands out as a major source of global economic policy uncertainty. To mitigate the adverse effects of GEPUI, Central Banks and governments should implement mechanisms. These might include creating a structure that aligns fund collection, funding costs, policy interest rates, inflation, and exchange rates. Such alignment would enable investors to capitalize on safe financial market opportunities. Without these measures, financial markets remain susceptible to global economic and political uncertainties.

Türkiye, due to its fragile structure, is particularly vulnerable to uncertainty shocks arising from dynamics in developed economies. To address this, a balanced and sustainable growth policy, along with increased depth and breadth of financial markets, is crucial. Decision-making units in the Turkish economy tend to be future-oriented when making investment decisions, making investments more sensitive to changes in future expectations.



THE MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL COMMITMENT IN THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL COMMUNICATION QUALITY ON JOB SATISFACTION

Havva DEĞİRMENÇİ TARAKCI¹, İbrahim YIKILMAZ², Lütüfî SÜRÜCÜ³

Abstract

The study has multiple purposes. The first purpose is to measure the impact of organizational communication on organizational commitment and job satisfaction. The second purpose is to measure the impact of organizational commitment on job satisfaction. The third and final purpose is to determine the mediating role of organizational commitment in the impact of organizational communication quality on job satisfaction. The study data was obtained using a survey method from 390 healthcare workers in a state hospital in Izmir. Correlation and multiple regression analyses were conducted to determine the relationships between variables. The analysis results indicate that organizational communication has a significant and positive impact on organizational commitment and job satisfaction. Additionally, it was found that organizational commitment has a substantial and positive effect on job satisfaction. Furthermore, it was determined that organizational commitment plays a mediating role in the effect of organizational communication on job satisfaction.

Keywords: Organizational communication, Organizational commitment, Job satisfaction, healthcare workers
JEL Classificatino: M10, M12, M14

ÖRGÜTSEL İLETİŞİM KALİTESİNİN İŞ DOYUMUNA ETKİSİNDE ÖRGÜTE BAĞLILIĞIN ARACILIK ROLÜ

Öz

Çalışmanın birden fazla amacı bulunmaktadır. Birinci amacı, örgütsel iletişimin örgütsel bağlılık ve iş doyumuna üzerine etkisini ölçmek, ikinci amacı; örgütsel bağlılığın iş doyumuna üzerine etkisini ölçmek, üçüncü ve son amacı ise; örgütsel iletişimin iş doyumuna üzerine etkisinde örgütsel bağlılığın aracı rolünü belirlemektir. Çalışma verileri, İzmir'de bir devlet hastanesinde çalışan 390 sağlık çalışanına anket yöntemi kullanılarak elde edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek için korelasyon ve çoklu regresyon analizleri yapılmıştır. Analiz sonuçları, örgütsel iletişimin hem örgütsel bağlılık hem de iş tatmini üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca örgütsel bağlılığın iş tatmini üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte örgütsel iletişimin iş tatmini üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel İletişim, Örgütsel Bağlılık, İş Doyumu, Sağlık Çalışanları
JEL Sınıflandırması: M10, M12, M14

¹ Lec. Dr., Hitit University, havvatarakci@hitit.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4149-0651

² Dr., Kocaeli University, yikilmaz@kocaeli.edu.tr ORCID: 0000-0002-1051-0886

³ Asos Prof., World Peace University, lutfi.surucu@wpu.edu.tr ORCID: 0000-0002-6286-4184

1. Introduction

Quality organizational communication is crucial for creating a correct and effective working environment in healthcare institutions. Healthcare professionals must ensure smooth cooperation between all units of the organization, especially when working together to optimize patient care. Moreover, effective organizational communication plays a crucial role in problem-solving by facilitating the sharing of experiences, feelings, and ideas among healthcare professionals. When employees perceive organizational communication as effective, it leads to higher job satisfaction, organizational commitment, and confidence in the workplace (Rajhans, 2009, pp. 145).

Organizational commitment for healthcare workers is the combination of their love for their job and workplace, their job satisfaction, and their desire to continue working in the same workplace. Numerous studies have shown that there is a significant relationship between the levels of organizational commitment of healthcare professionals, their job satisfaction, their desire to stay on the job, the quality of organizational communication, job performance, and patient satisfaction (Bal & Eren, 2015).

Providing financial opportunities alone is not enough to ensure the commitment of health sector employees to the organization. Healthcare professionals also expect safe working conditions and to participate in management decisions. Factors such as increasing population and higher expectations for the quality of health services can increase the workload of healthcare professionals, leading to a decrease in their organizational commitment and sense of belonging. (Karakaş, 2014). At this point, managers have a duty to create a transparent environment that will increase employees' organizational commitment. Ensuring safe communication, cooperation, and teamwork will also increase the level of organizational commitment by providing high-quality organizational communication (Ekinci, 2006). Organizational commitment is a crucial aspect of organizational behavior. Studies have shown that the level of organizational commitment among health sector employees is moderate (Gregory et al., 2007; Chang, 2014). Therefore, it is essential for managers of healthcare institutions to comprehend and implement the factors that boost organizational commitment.

Job satisfaction is the emotional satisfaction level of employees with their jobs. It will be positively affected by a quality communication environment, which enables employees to enjoy their work and solve problems more effectively. According to Hinshaw et al. (1987), creating a conducive working environment in healthcare institutions not only enhances the quality of patient care but also helps in employee retention. This is especially important because if employees in the healthcare sector, whose primary goal is not profit-making, experience job dissatisfaction, it can lead to problems in the delivery of health services (Hassoy & Özvurmaz, 2019).

Organizational communication has a positive impact on employees' organizational commitment and job satisfaction by increasing motivation, cooperation, and teamwork. Effective organizational communication management in the work environment can positively affect employees' job satisfaction. While communication ensures the flow of information among employees, it also has important roles, such as cooperation and increasing motivation. At this point, while organizational communication has a positive effect on job satisfaction, organizational commitment can also play a mediating role that increases this effect. While this study emphasizes the importance of organizational communication in the health sector and its effect on organizational commitment and job satisfaction, it also aims to reveal the mediating role of organizational commitment in the effect of organizational communication on job satisfaction. To achieve this, the extant literature was summarized, the relationship between variables was explained, and empirical data obtained from healthcare professionals were analyzed. Comprehensive analyses yielded significant results. This study contributes to the literature by empirically examining the impact of organizational communication, organizational commitment, and job satisfaction on healthcare professionals in the field. Moreover, this study is expected to raise awareness among senior management and researchers about the significance of

organizational communication on job satisfaction and organizational commitment. Both of these factors play a crucial role in determining managerial effectiveness and performance.

The research revealed a lack of studies in the national and international literature on the impact of organizational communication on organizational commitment and job satisfaction in health institutions. Therefore, this study is expected to make significant contributions to the literature by highlighting the practical situation in the field and drawing attention to this important issue.

2. Theoretical Background

2.1. Organizational Communication

Communication is the transfer of feelings and thoughts between at least two individuals. This can be done verbally, in writing, or nonverbally. Communication plays a vital role in various areas, including personal relations, business, politics, and the media.

The communication process is defined as the transmission of meaning between the sender and the receiver (Gibson & Hodgetts, 1986, pp. 4). It occurs only when information is correctly sent or received by both parties (Hoy & Miskel, 1996).

According to Myers and Myers (1976), communication is a transactional process where people assign meaning to those around them and develop expectations through their changing roles and behaviors.

Communication, which is one of the most fundamental needs and forms the basis of life, also forms the basis of all organizational and administrative variables, such as formal and informal organizations, cultures, leadership, and decision-making (Hoy & Miskel, 1996). At this stage, managers have significant responsibilities in communication management. In fact, the ability of superiors to communicate effectively with their subordinates is closely linked to their potential to influence subordinates' perceptions and behaviors (Wheless & Reichel, 1990, pp. 372).

The objective of many successful organizations is to establish a collaborative communication environment. This is because accepting diverse ideas and managing conflicts within an organization are challenging skills to obtain. Effective communication is contingent upon the trust between the leader and the members of the organization (Haas, 1999). Organizational communication involves coordinating within and between organizations (Tanriverdi et al., 2010) and establishing/maintaining these relationships (Goodman, 2010). Effective communication skills are also crucial for resolving conflicts within organizations (Clough, 1987, pp. 1). When members of an organization communicate well and an atmosphere of understanding and trust is fostered, conflicts that arise in organizational communication can be resolved (Fisher & Koue, 1991, pp. 149).

Argenti (1996) identified the functions of modern organizational communication as including image and identity, media relations, financial communication, corporate advertising, employee relations, social relations, corporate philanthropy, government communication, and crisis communication. While this is not an exhaustive list, it provides a framework for the sub-functions of large-scale companies.

Organizational communication should aim to minimize the differences between strategy, identity and image, provide internal and external support for the organization to achieve its goals, and facilitate the resolution of communicative problems (Van Riel, 1992).

Organizational communication plays a fundamental role in driving change and increasing success in organizations (Cheney et al., 2000). Furthermore, the quality of organizational communication serves as an indicator of organizational performance when introducing and conveying the organizational culture to employees (Vural, 2003). Organizational communication has certain characteristics that vary based on the size, structure, and characteristics of the organization. These include (Aziz & Dicle, 2017):

- Saving the organization from becoming stagnant and adding vitality,
- Establishing a dynamic system among employees to achieve objectives,
- Being related to the goals and functioning of the organization,
- Ensuring organizational development within changing technological structures,
- Ensuring efficient and effective management of the organization,
- Ensuring bidirectional organizational relations.

Organizational communication is one of the factors that affects the level of commitment of healthcare professionals to their organization. In a study by Karakaya (2020), it was concluded that organizational communication improves the sense of belonging among healthcare professionals. Additionally, quality organizational communication helps to motivate, build trust, create a common identity, and encourage participation (Rajhans, 2009).

2.2. Organizational Commitment

Organizational commitment is defined as a psychological force that binds individuals to action patterns related to the organization (Bentein et al., 2005). Loyalty (Luthans, 1995; O'Reilly, 1989), harmony with organizational goals (Wiener, 1982), and identification with the organization (Steers, 1977) are the key concepts that explain organizational commitment.

According to Meyer and Allen (1984), who have conducted many studies on organizational commitment, this concept can be defined as a psychological state that affects the relationship between the employee and the institution. It has been examined under three basic factors: *affective, normative, and continuance commitment*. *Affective commitment* is related to an emotional attachment to the job, while normative and continuance commitment reflects an obligation to remain in the position. *Normative commitment* refers to an employee's investment in the organization. On the other hand, *continuance commitment* affects the employee's attendance at work and is more related to their decision to stay based on a cost-benefit calculation (Meyer & Allen, 1984). According to Noesgaard and Jørgensen (2023, pp. 3), employees who experience all three types of commitment are highly likely to desire to stay within the organization. However, individual differences may cause one type of commitment to dominate the desire to leave.

Organizational commitment refers to the level of dedication that an employee feels towards their job and workplace. In recent years, post-modern organizations have developed strategies to increase employee engagement. They are aware of the positive impact that employees' organizational commitment has on productivity, job satisfaction, and performance.

One of the significant variables affecting organizational commitment is the nature of the job (Saylan, 2019). This is particularly important in sectors like healthcare institutions where employees experience high levels of stress and long working hours. In such settings, it is crucial to retain employees and increase their loyalty to reduce personnel turnover rates. Employees with high organizational commitment are more likely to behave sincerely and work with a high level of productivity, considering their contribution to the organization (Arnold & Feldman, 1986). Indicators of organizational commitment include the adoption of the organization's goals, a desire to remain an employee of the organization, internalization, and self-sacrifice (Ince & Gül, 2005).

High levels of commitment have a positive impact on employees. Managers and leaders who are aware of this must possess knowledge about the factors that affect organizational commitment. Commitment is influenced by two main factors, internal and external. While education, experience, job satisfaction, and use of skills constitute internal factors; leadership type, organizational characteristics, resources, and personnel constitute external factors (Gassas & Salem, 2022, p. 20). Low levels of commitment in an organization lead to higher turnover rates and increased costs. Conversely, organizations with high organizational commitment tend to have better quality of life, job performance, and job satisfaction (Abebe & Assemie, 2023, pp. 3).

2.3. Job Satisfaction

In general, satisfaction is defined as the overall psychological state that results from combining the emotions surrounding unconfirmed expectations with the consumer's previous feelings about the consumption experience (Oliver, 1981). Moreover, satisfaction is a complex phenomenon that influences people's feelings about actions, objects, and other individuals (Eisenblatt, 2002).

Job satisfaction refers to individuals' evaluations of the experiences they have at the workplace (McShane, 2004) and the positive mood they feel towards their job (Blegen & Mueller, 1987; Locke & Dunnette, 1976).

Job satisfaction is a positive concept that refers to an individual's degree of love and work behaviors towards their job and its related components (Cicolini et al., 2014). Additionally, Vroom (1964) emphasized the role of the employee in explaining job satisfaction. Accordingly, job satisfaction is defined as the emotional state of the employee towards their role in their job (Vroom, 1964, pp. 99).

Job satisfaction is related to an employee's sense of success at work. While it is often connected to personal well-being and the quality of the product, job satisfaction reflects doing a job that one enjoys, performing well, and being rewarded for one's efforts. Job satisfaction also involves enthusiasm and happiness with one's work. Recognition in a job is crucial for achieving economic income, promotion, and other organizational goals (Kaliski, 2007, pp. 446).

The level of employee job satisfaction is a key factor in individual and organizational happiness. Increased job satisfaction leads to higher engagement and productivity (Özpehlivan, 2019, pp. 59). Conversely, job dissatisfaction can result in increased complaints, reduced productivity, higher staff turnover, and increased absenteeism (Durak & Serinkan, 2007). Managers who are aware of this effect can increase productivity and performance by taking measures to improve employee satisfaction. To better understand and increase job satisfaction within an organization, employees should be aware of the factors that influence it. Mullins (1996) categorized these factors into five categories. The factors that influence this phenomenon are as follows:

- Individual factors, including demographic characteristics,
- Social factors, such as friendships and interactions,
- Cultural factors, including personal attitudes and values,
- Organizational factors, such as institutional structure, procedures and rules, working conditions, and technology,
- Environmental factors, including economic and legal effects.

2.4. Relationship Between Organizational Communication, Organizational Commitment, and Job Satisfaction

The quality of organizational communication is crucial for the process of sharing information, ideas, instructions, task distribution, and employee feelings within an organization. Effective communication helps employees interact with each other, top management, and other departments.

The concept of organizational commitment is related to the degree of loyalty and dedication of an organization's employees toward the organization. This commitment is influenced by the employees' accurate understanding of the organization's goals and values. Therefore, effective organizational communication can increase organizational commitment, while dissatisfaction with organizational communication can reduce employees' commitment to the organization (Baltacı et al., 2016). Researches indicate that as the quality of organizational communication improves, so does the level of employee commitment to the organization. Bektaşoğlu and Şengün (2020) conducted a study on healthcare workers which indicated that effective organizational communication has a positive impact on organizational commitment. The results of the research conducted by Öksüz and Ulağlı (2021) on bank employees show that there is a positive relationship

between organizational communication and organizational commitment. However, organizational communication has been determined to negatively affect continuance and normative commitment. This result reveals that negative communication in the sector also negatively affects organizational commitment. The results of the study conducted by Bright (2021) investigating the role of communication in developing employees' organizational commitment also revealed that the corporate communication climate positively affects organizational commitment.

The relationship between organizational communication and job satisfaction was first uncovered by Herzberg in the 1960s (Downs & Hazen, 1977). Subsequent studies have shown that timely, accurate, useful, and high-quality communication has a direct impact on productivity, absenteeism, job satisfaction, and organizational commitment (Byrne & LeMay, 2006; Baltacı et al., 2016; Marques, 2010; Taşlıyan & Hırlak, 2014). Moreover, effective communication in the workplace reduces job stress and has a positive impact on job satisfaction.

Job satisfaction, which reflects the degree of employees' contentment with their jobs, can be positively influenced by effective organizational communication. A study on surgical nurses found that such communication increased job satisfaction and promoted better teamwork among staff (Amos et al., 2005). The study conducted by Karcioğlu et al. (2009) aimed to determine the relationship between organizational communication and job satisfaction among nurses. The results of the study revealed that organizations with effective communication provide greater job satisfaction for their employees.

Organizational commitment is positively associated with desired behaviors such as job satisfaction, continuity, and motivation. However, it is negatively associated with undesired behaviors such as absenteeism and staff turnover (Becker et al., 1996). While job satisfaction is mostly related to situations in the workplace, organizational commitment also includes the relationship between management and personnel. Establishing an environment of trust between the organization and employees can lay the groundwork for organizational commitment and job satisfaction (Saylan, 2019). Studies have shown that employees with high organizational commitment also tend to have high job satisfaction (Cohen, 1993; Çelen et al., 2013). In a study by Timalina et al. (2018) investigating the predictors of organizational commitment among nursing students, job satisfaction was found to be a major determinant of organizational commitment. Similarly, Kim et al. (2023) concluded in their study on nurses that job satisfaction has an impact on organizational commitment. This result brings a different perspective to job satisfaction by revealing that job satisfaction can be a factor that affects rather than being affected. Salary, social opportunities, and promotions increase job satisfaction, and organizational commitment is positively affected by this situation. Another study examining the relationship between organizational commitment and job satisfaction in nurses showed that organizational commitment has a positive effect on job satisfaction (Hoş & Oksay, 2015).

The theory that suggests that individuals will be more committed to the organization when they find harmony between the organization and their interests and values in mutual social relationships is called social exchange theory (Memon et al., 2014). This theory is a broad paradigm that covers several social disciplines, such as management, sociology, psychology, and anthropology (Cropanzano et al., 2017). Social exchange theory is frequently mentioned in management studies where mutual expectations are examined between the organization and the employee (Hamid & Yahya, 2011, p. 187). The changes mentioned in the theory are classified into abstract and concrete. These dimensions can be status, salary, service, love, and respect (Foa & Foa, 1974). The theory has three basic assumptions. These are rationality, marginal benefit, and balance. Accordingly, the theory advocates that employees act rationally in their relationships with others and choose what is most beneficial for them. There should be a balance in the relationships established between individuals (Özkalp, 2005). In addition, the theory suggests that commitment, loyalty, and trust result from positive mutual relationships that develop over time (Cropanzano & Mitchell, 2005). For this reason, the study examining the interaction between organizational

communication, job satisfaction, and organizational commitment is based on social exchange theory. In this context, the following hypotheses have been developed within the scope of the extant literature shared above and the Social Exchange Theory regarding the relationship between variables:

- H1: Effective organizational communication has a positive impact on organizational commitment among healthcare professionals.
- H2: Effective organizational communication has a positive impact on job satisfaction among healthcare professionals.
- H3: High levels of organizational commitment among healthcare professionals have a positive effect on their job satisfaction.

2.4.1. Mediating Role of Organizational Commitment

Organizational commitment, defined as the individual's identification with the organization and the power of participation (Porter et al., 1974), draws attention to its multidimensional structure. This complex structure of the concept has the potential to mediate various positive organizational outcomes (Öcel, 2013; Cao et al., 2019; Sökmen et al., 2019). The power of organizational commitment and the love for work and the workplace also increase job satisfaction. A healthy organizational communication nourishes this sense of commitment and makes employees feel more integrated with their organizations. In this direction, organizational communication positively affects job satisfaction, while organizational commitment has a positive role that increases this effect.

In organizational behavior studies, it is observed that organizational commitment has a mediating effect among several variables. For example, It is stated that organizational commitment has a mediating role in the effect of psychological empowerment on job satisfaction (Çalışkan, 2012). It has also been stated that organizational commitment is a full mediator in the effect of job satisfaction on citizenship behavior (Haque et al., 2019). In another study, it was observed that organizational commitment was a mediator in the effect of transformational leadership on organizational citizenship behavior (Hermanto et al., 2024). As a result of the literature review, almost no study was found investigating the mediating role of organizational commitment in the effect of organizational communication on job satisfaction. The study is essential in determining the mediating role of organizational commitment. In this context, within the scope of extant literature and Social Exchange theory, the following hypothesis was developed to examine the mediating role of organizational commitment in the relationship between organizational communication perceptions of health employees and their job satisfaction:

- H4: Organizational commitment has a mediating role in the effect of organizational communication on job satisfaction.

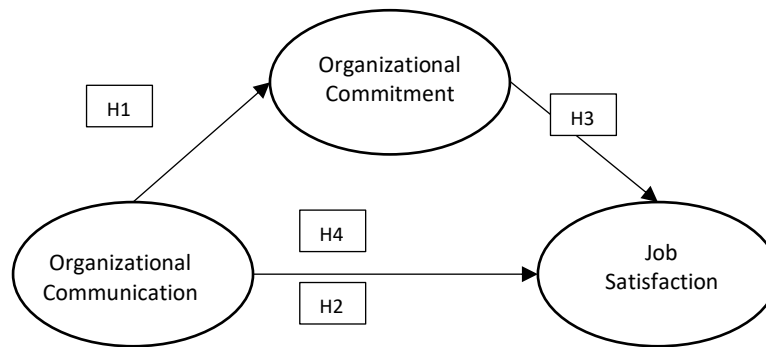
3. Research Framework, Methodology, and Results

This study follows a descriptive quantitative research structure, and the data was collected through an online survey. The methods section of a research paper typically includes the research purpose, model, data collection tools, population and sample selection, and data analysis.

3.1. Purpose and Model of the Research

The aim of the study was to determine the impact of organizational communication on both organizational commitment and job satisfaction, analyze the moderating role of organizational commitment in relation to organizational communication and job satisfaction. In accordance with the main purpose, the theoretical model is shared in Figure 1 below.

Figure 1: Research Model



3.2. Data Collection Process

The ethics committee report regarding the conduct of the study was granted by World Peace University (06/06/2023 date and WPU-ETK-2023-21 issue). The study sample consists of a state hospital in Izmir. First, the chief physician was contacted and informed about the study. After obtaining the necessary permission, a survey was conducted with 390 participants. The questionnaire consists of 40 questions, divided into four parts. The first part contains demographic questions related to gender, age, marital status, and education level. The second part includes a 24-item organizational communication scale to measure organizational communication in the participants. The third part contains a 7-item organizational commitment scale to measure organizational commitment. Finally, the fourth part includes a 5-item job satisfaction scale to determine the level of job satisfaction of the participants. More information about the surveys is provided below.

Organizational Communication: The participants' organizational communication was measured using the scale developed by Huseman et al. (1980, pp. 178). The original version of the scale included 56 items. Miles et al. (1996, pp. 292) later created a 24-item short form of the scale, which included two reverse-coded items. This short form was utilized in the study. Yüksel (2005) conducted a study to adapt the short form of the Organizational Communication Scale. The scale is in a 5-point Likert style, with "1" representing "Strongly Disagree" and "5" representing "Strongly Agree". Sample items include "My manager keeps me informed about the good work I am doing." and "My manager has a cordial relationship with me." The reported reliability of the scale by Yüksel (2005) was 0.847. In this study, the reliability coefficient (Cronbach alpha) of the scale was determined to be 0.940.

Organizational commitment: Jaworski and Kohli (1993) developed a seven-item scale to measure organizational commitment in participants, with one item being reverse coded. Şeşen (2010) conducted an adaptation study of this scale. The scale follows a 5-point Likert style, ranging from 1 (Strongly Disagree) to 5 (Strongly Agree). Sample items include "I have little or no commitment to my job" and "Overall, I am proud to be here". According to Şeşen (2010), the reliability of the scale is 0.770. In this study, the reliability coefficient (Cronbach's alpha) of the scale was determined to be 0.870.

Job Satisfaction: The level of job satisfaction among the participants was determined using the scale developed by Brayfield and Rothe (1951). The first version of the scale consisted of 18 items. Later, Judge et al. (1998) developed a shorter 5-item form of the scale. The study utilized the short form of the Job Satisfaction scale. Başol and Çömlekçi (2020) conducted an adaptation study of this scale, which is presented in a 5-point Likert format (1-Strongly Disagree, 5-Strongly Agree). The scale includes items such as "I find my job enjoyable" and "Time passes well at work". Başol and Çömlekçi (2020) reported a reliability coefficient of 0.929 for this scale. In the current study, the Cronbach alpha reliability coefficient of the scale was determined to be 0.921.

3.3. Data Analysis

SPSS 27 and AMOS 22 statistical packages were utilized to analyze the research data. The demographic structure was determined through frequency analysis. Next, the distribution of the research data was assessed and the validity and reliability of the scales used were analyzed. Correlation analysis was then performed to determine the relationship between the variables. Process Macro (Model 4) was used to test the hypothesis.

4. Findings and Discussion

Table 1: Demographic Characteristics

Characteristics	Categories	n	%
Gender	Female	237	60,77
	Male	153	39,23
Marital Status	Married	245	62,82
	Single	124	31,79
	Other	21	5,38
Age	<26	74	18,97
	27-35	171	43,85
	36-45	117	30,00
	Over 46	28	7,18
Education Level	High school and below	109	27,95
	Associate degree	51	13,08
	Bachelor Degree	124	31,79
	Graduate	106	27,18
Profession	Doctor	94	24,10
	Nurse	140	35,90
	Patient care	28	7,18
	Secretary/Technician	51	13,08
	Other	77	19,74

Of the participants, 237 (60.77%) were female and 153 (39.23%) were male. Among the participants, 245 (62.82%) were married, 124 (31.79%) were single, and the marital status of 21 (5.38%) was other. In terms of age, 74 (18.97%) were under 36 years old, 171 (43.85%) were between 27-35 years old, 117 (30.00%) were between 36-45 years old, and 28 (7.18%) were 46 years old or older. Out of all the participants, 109 (27.95%) had a high school education or below, 51 (13.08%) had an associate degree, 124 (31.79%) had an undergraduate degree, and 106 (27.18%) had a postgraduate education. Furthermore, 94 (24.10%) participants were physicians, 140 (35.90%) were nurses, 28 (7.18%) were technicians, and 51 (13.08%) were secretaries. Finally, 77 (19.74%) participants belonged to other occupational groups.

The study used scales that were previously developed and underwent validity/reliability studies. To check their structural validity, the study employed Confirmatory Factor Analysis. (Sürücü et al., 2023). In the initial Confirmatory Factor Analysis (CFA), consistent with the recommendations provided by AMOS, covariances were established between specific pairs of statements to enhance model fit. Specifically, covariances were made between the second and fifth statements related to organizational communication, as well as between the eighth and eleventh statements in the same category. Additionally, covariances were established between the first and third statements concerning organizational commitment. These adjustments were made to improve the overall cohesiveness and validity of the model. After careful evaluation, it was determined that no statements needed to be omitted from the study, as all were deemed essential for the analysis.

The results of the Confirmatory Factor Analysis conducted in this study revealed that the organizational communication, organizational commitment, and job satisfaction scales have good fit indices.

Table 2: **Confirmatory Factor Analysis**

Variables	χ^2/df	GFI	AGFI	NFI	IFI	TLI	CFI	RMSEA
1.Organizational Communication	3,66	0,96	0,94	0,95	0,95	0,99	0,94	0,05
2.Organizational Commitment	2,892	0,96	0,93	0,95	0,95	0,97	0,98	0,06
3.Job satisfaction	3,145	0,98	0,97	0,96	0,96	0,96	0,97	0,04

Table 3: **Validity and Reliability**

Variables	Factor Loadings	Cronbach Alpha	CR	AVE
1.Organizational Communication	0,501-0,844	0,940	0,945	0,504
2.Organizational Commitment	0,625-0,811	0,870	0,875	0,503
3.Job Satisfaction	0,560-0,820	0,921	0,928	0,520

The fact that the correlation values between the variables are less than 0.85, and the square root value of the Average Explained Variance (AVE) (Table 3) is greater than the correlation value between the variables, confirms the discriminant validity of the scales (Kline, 2015; Sürücü, & Maslakçı, 2020; Sürücü et al., 2023). To confirm convergent validity, the composite validity (CR) value should be greater than the AVE value, and the AVE value should be greater than 0.50 (Hair et al., 2014). Examining the findings in Table 3, the AVE values are 0.504, 0.503, and 0.520, and the CR values are greater than the AVE values. These findings indicate that the scales meet the conditions for convergent validity.

To evaluate the reliability of the scales, Composite Reliability (CR) and Cronbach Alpha values were checked. The CR values are 0.945, 0.875, and 0.928, while the Cronbach Alpha values are 0.940, 0.870, and 0.921. These values, all of which are 0.7 or higher, support the reliability of the scales (Sürücü et al., 2023; Sürücü & Maslakçı, 2020; Hair et al., 2014).

After testing the validity and reliability of the scales, a correlation analysis was performed to determine the strength and direction of the relationship between the variables. To determine which values are taken into account in the correlation analysis, the data distribution was examined. Kurtosis and skewness values were checked in the data distribution. The analysis shows that these values are between -1.5 and +1.5, and the data have a normal distribution (Tabachnick & Fidell, 2013; Sürücü et al., 2023). The Pearson correlation coefficient was used to analyze the correlation, as the data showed a normal distribution. The results of the correlation analysis are presented in Table 3.

Table 4: **Correlation Analysis**

Variables	Mean	sd	1.	2.	3.
1.Organizational Communication	3,08	0,61	(0,710)		
2.Organizational Commitment	3,11	0,71	0,55**	(0,709)	
3.Job Satisfaction	3,28	0,77	0,66**	0,54**	(0,721)

Not: N=390, **p<0,05, (\sqrt{AVE})

Pearson correlations were calculated to reveal the relationships between the dependent and independent variables. When examining the findings in Table 3, it can be seen that organizational communication has a positive correlation with both organizational commitment ($r=0.55$; $p<0.05$) and job satisfaction ($r=0.66$; $p<0.05$). Additionally, the relationship between organizational commitment and job satisfaction is also positive ($r=0.54$; $p<0.05$).

Hayes (2013) Process Macro was used to test the effect of organizational communication on job satisfaction and the mediating role of organizational commitment in this effect. In analyses performed using Hayes (2013) SPSS Process Macro, it is recommended to use lower (LLCI) and upper (ULCI) confidence intervals instead of p values to determine the significance of the effect. According to Hayes (2013), the effect is significant if the lower and upper confidence intervals do not include zero.

The results of the analysis are presented in Table 5.

Table 5: Results of Analyses

Paths	Coefficient	SE	Bootstrap 95% CI
Organizational Communication → OC	0,333***	0,061	[0,1801; 0,3254]
Organizational Communication → JS	0,391***	0,054	[0,2483; 0,3698]
OC → JS	0,466***	0,056	[0,3527; 0,5159]
<i>Indirect effect of organizational communication on OC through the proposed mediator</i>			
Organizational Communication → OC → JS	0,142***	0,0358	[0,1120; 0,2248]

Not: **p < 0,05; OC: Organizational Commitment, JS: Job Satisfaction

SPSS Process Macro results (Table 5) revealed that organizational communication affected organizational commitment ($\beta = 0.333$, $p < 0.05$, [CI = 0.1801; 0.3254]) and job satisfaction ($\beta = 0.391$, $p < 0.05$, [CI = 0.2483; 0.3698]) is positive and significant. Additionally, the effect of organizational communication on organizational commitment is positive and significant ($\beta = 0.466$, $p < 0.05$, [CI = 0.3527; 0.5159]).

The indirect effect was checked to determine the mediating role of organizational commitment in the effect of organizational communication on job satisfaction. When Table 5 was examined, it was determined that the indirect effect was significant (the lower and upper confidence intervals do not include zero), and organizational commitment had a mediating role in the effect of organizational communication on job satisfaction ($\beta = 0.142$, $p < 0.05$, [CI = 0.1120; 0.2248]). These findings support Hypotheses 1, 2, 3 and 4.

5. Conclusion

Effective organizational communication relies on managers' ability to receive, communicate, and act accordingly (Ruck & Welch, 2012). Communication is vital for an organization to function effectively. This issue should be approached sensitively, especially for employees of health institutions, which are always dynamic and active. To achieve their goals in cooperation, employees in an organization must constantly exchange information, understand orders and tasks, share ideas, and establish effective communication. By creating strong internal communication systems, a healthcare institution can increase productivity, staff job satisfaction, loyalty, and ultimately the quality of patient care (Byrne & LeMay, 2006; Batch, 2012). In this context, the aim of the study is to reveal the effect of organizational communication quality on organizational commitment and job satisfaction in healthcare professionals.

The study's results empirically demonstrate that organizational communication has a positive and significant effect on organizational commitment. Therefore, hypothesis H1 (H1: Effective organizational communication has a positive impact on organizational commitment among healthcare professionals) has been supported. These findings corroborate the literature.

The study conducted by Yenen et al. (2014) was performed with employees working in various service sectors. According to its results, organizational communication style has a partial effect on organizational commitment. Similarly, the study conducted by Öksüz and Ulağlı (2021) revealed that organizational communication has a positive effect on organizational commitment. In their study, Çöllü and Summak (2010) stated that an effective communication process positively impacts the organizational commitment of employees. Taşlıyan and Hırlak (2014) investigated the effect of organizational communication on job satisfaction, organizational commitment, and organizational citizenship behavior. The study found significant relationships between organizational communication effectiveness and job satisfaction, organizational commitment, and organizational citizenship behavior.

The second assumption of the study, H2 (Effective organizational communication has a positive impact on job satisfaction among healthcare professionals), was also supported. The results of the analysis revealed that organizational communication has a positive and significant effect on job satisfaction. The study conducted by Liu et al. (2005) examined the effect of communication interactions among healthcare professionals in Taiwan on job satisfaction. The results of the study

revealed a strong relationship between communication satisfaction and job satisfaction. Based on the results of a study conducted by Jo and Shim (2005), supportive verbal communication can increase employees' perceptions and confidence in management's sincerity, thus motivating them to be more satisfied with their jobs.

The third assumption of the research, the H3 hypothesis (high levels of organizational commitment among healthcare professionals have a positive effect on their job satisfaction) was also supported. The H3 was supported by the results of the analysis, which revealed that organizational commitment has a positive and significant effect on job satisfaction. The results are consistent with the literature. Çelen et al. (2013) conducted a study on the effect of organizational commitment of health professionals working at Gülhane Military Medical Academy on job satisfaction. The study revealed that affective and normative commitment have a significant and positive effect on job satisfaction. Yang and Chang (2008) conducted a study on nurses to analyze the relationship between emotional labor, job satisfaction, and organizational commitment. The study results revealed that emotional labor is associated with job satisfaction and significant positive relationships were found between organizational commitment and job satisfaction. Similarly, Ingersoll et al. (2002) conducted a study on healthcare professionals in Europe and America, and their results revealed that organizational commitment positively affects job satisfaction.

The last assumption of the study, the H4 hypothesis (organizational commitment plays a mediating role in the effect of organizational communication on job satisfaction), was also supported as a result of the analyses. In line with these results, organizational commitment confirms that it is an expected and desired phenomenon that strongly affects both organizational behavior and management. High levels of organizational commitment of employees are possible with quality organizational communication and will also increase job satisfaction.

The study revealed important results that organizational communication has an impact on healthcare professionals' organizational commitment and job satisfaction. The findings indicate that an increase in organizational communication among healthcare professionals leads to higher levels of organizational commitment and job satisfaction.

The study results support the social exchange theory, which is based on the theory of social exchange, which talks about the benefits that individuals gain as a result of their positive contributions to the organization in their organizational relationships. In addition, the study expands the literature on social exchange theory, specifically for healthcare professionals, by addressing the variables of organizational communication, job satisfaction, and organizational commitment. Within the scope of the study, when healthcare professionals develop positive relationships in the organization, their commitment to the organization will increase and their satisfaction with their work will increase.

Establishing an effective communication environment among healthcare professionals is crucial to increasing their commitment to the organization. When healthcare professionals work in an environment where information flows regularly, openly, and clearly, their organizational commitment and motivation levels increase. This also leads to higher levels of trust and loyalty to the organization. Communication helps employees better understand the goals of the organization and enables them to work together to achieve common goals.

In addition, satisfaction levels increase when healthcare professionals communicate effectively with each other and with their managers. Good communication helps employees meet their emotional needs, feel supported, and ultimately leads to increased job satisfaction.

The study results emphasize the significance of organizational communication in the healthcare sector. Health institutions should devise policies and processes to encourage effective communication, arrange training programs to enhance communication skills, and take into account employee feedback. Furthermore, they should ensure continuous and open communication by

diversifying communication channels to boost motivation and job satisfaction among healthcare professionals. Although teamwork is essential for all organizations, it is also vital to healthcare professionals. In this context, it is thought that encouraging teamwork and creating compatible groups will increase the quality of healthcare services. In addition, job security and support systems should be designed to increase employees' organizational commitment and job satisfaction. In this way, employees who feel safe will be able to develop healthier processes in their communication with their teammates and superiors.

The study demonstrates that healthcare professionals' organizational communication has a positive effect on both organizational commitment and job satisfaction. By creating a favorable communication environment, health institutions can improve their services by increasing employees' commitment, motivation, and job satisfaction. The study has some limitations in terms of time and resources. Owing to the cross-sectional nature of this study, the ability to draw definitive conclusions about cause-and-effect relationships is constrained. This design captures a snapshot in time, which limits the potential to observe changes and trends over a longer period. Consequently, while the data collected can provide valuable insights into current conditions and correlations, it may not fully account for the dynamic nature of the factors being studied. Therefore, caution should be exercised when interpreting the findings, and further longitudinal research is recommended to validate the results and explore causal links more comprehensively. The second limitation of the study is the relatively small sample size and the fact that it focused exclusively on employees working in a state hospital. This focus introduces a potential bias, as there are notable differences between private and public hospitals, particularly in terms of job security and management practices. To address this limitation and enhance the robustness of the findings, future research should consider expanding the sample to include employees from private hospitals. Such an approach could yield valuable insights into how these institutional differences impact organizational commitment, thereby offering a more comprehensive understanding of the phenomenon. Additionally, examining the quality of organizational communication with regard to workplace stressors (such as surface acting and workload) will expand the important literature on organizational behavior.

References

- Abebe, A., and Assemie, A. (2023). Quality of Work Life and Organizational Commitment of the Academic Staff In Ethiopian Universities. *Heliyon*, 9(4), 1-20.
- Amos, M., Hu, J., and Herrick, C. (2005). The Impact of Team Building on Communication and Job Satisfaction of Nursing Staff. *Journal For Nurses In Staff Development*, 21(1), 10-16.
- Argenti, P. A. (1996). Corporate Communication as a Discipline: Toward a Definition. *Management Communication Quarterly*, 10(1), 73-97.
- Arnold, J., and Feldman, C. (1986). *Organizational Behaviour*. New York: Mcgraw, Hill International Edition Management Series.
- Aziz, A., and Dicle, Ü. (2017). *Örgütsel İletişim*. Hiperlink Yayınları.
- Bal, M. D., and Eren, H. (2015). Hemşirelikte Örgütsel Bağlılık. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 1(2), 44-50.
- Baltacı, A., Tiyek, R., and Burgazoğlu, H. (2016). Örgütsel Bağlılık, Çalışan Performansı ve Motivasyon Faktörleri ile Örgütsel İletişim Arasındaki İlişkinin Sosyal Hizmet İşletmeleri Açısından İncelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(1), 49-77.
- Başol, O., and Çömlekçi, M. F. (2020). İş Tatmini Ölçeğinin Uyarlanması: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 1(2), 17-31.
- Batch, M. P. (2012). *Communication and The Casualisation of Nursing: A Critical Ethnography*. Queensland University of Technology.

- Becker, T. E., Billings, R. S., Eveleth, D. M., and Gilbert, N. L. (1996). Foci and Bases of Employee Commitment: Implications for Job Performance. *Academy Of Management Journal*, 39(2), 464-482.
- Bektaşoğlu, A., and Şengün, H. (2020). Sağlık Sektöründe Örgütsel İletişimin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Aydın Sağlık Dergisi*. 6(2), 155-182.
- Bentein, K., Vandenberg, R., Vandenberghe, C., and Stilghamber, L. (2005). The Role of Change in the Relationship Between Commitment and Turnover: A Latent Growth Modeling Approach. *Journal Of Applied Psychology*, 90(3), 468-482.
- Blegen, M., and Mueller, C. (1987). Nurses' Job Satisfaction: A Longitudinal Analysis. *Resnurs Health*, 10(4), 227-237.
- Brayfield, A. H., and Rothe, H. F. (1951). An Index of Job Satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 35(5), 307.
- Bright, O. A., (2021). The Role Of Communication in Enhancing Employees' Organizational Commitment. *International Journal of Advanced Research*, 9 (8), 1109-1124.
- Byrne , Z. S., and LeMay, E. (2006). Different Media for Organizational Communication: Perceptions of Quality and Satisfaction, *Journal of Business and Psychology*, 21(2), 149-73.
- Cao, Y., Liu, J., Liu, K., Yang, M., and Liu, Y. (2019). The Mediating Role of Organizational Commitment Between Calling and Work Engagement of Nurses: A Cross-Sectional Study. *International Journal of Nursing Sciences*, 6(3), 309-314.
- Chang, C. S. (2014). Moderating Effects of Nurses' Organizational Support on the Relationship Between Job Satisfaction and Organizational Commitment. *Western Journal of Nursing Research*, 36(4), 1-22.
- Cheney, G., Page, D. J., and Zorn, E. (2000). Nuts About Change: Multiple Perspectives on Change-Oriented Communication in a Public Sector Organization. *Management Communication Quarterly*, 13(4), 515-566.
- Cicolini, G., Comparcini, D., and Simonetti, V. (2014). Workplace Empowerment and Nurses' Job Satisfaction: A Systematic Literature Review. *Journal of Nursing Management*, 22(7), 855-871.
- Clough, D. B. (1987). *Managing Conflict With Effective Communication Skills*. ERIC Document Reproduced Service ED 322 591.
- Cohen, A. (1993). Organizational Commitment and Turnover: A Meta-Analysis . *Academy of Management Journal*, 36(5), 1140-1157.
- Cropanzao, R., and Mitchell, M. S. (2005). Social Exchange Theory: an Interdisciplinary Review. *J. Manag.* 31, 874-900. doi: 10.1177/0149206305279602
- Cropanzano, R., Anthony, E. L., Daniels, S. R., & Hall, A. V. (2017). Social Exchange Theory: A Critical Review With Theoretical Remedies. *Academy of management annals*, 11(1), 479-516. Based on the views stated above, the following hypothesis was developed.
- Çalışkan, A., & Hazır, K. (2012). Psikolojik Güçlendirmenin İş Tatminine Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 48-76.
- Çelen, Ö., Teke, A., and Cihangiroğlu , N. (2013). Örgütsel Bağlılığın İş Tatmini Üzerine Etkisi: Gülhane Askeri Tıp Fakültesi Eğitim Hastanesinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 399-410.

- Çöllü, E. F., and Summak, M. E. (2010). Örgütsel İletişimin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: Konya'da Bulunan Mali Müşavir Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 13(1), 273-288.
- Downs, C. W., and Hazen, M. D. (1977). A Factor Analytic Study of Communication Satisfaction. *Journal of Business Communication*, 14(3), 63-73.
- Durak, İ., and Serinkan, C. (2007). Hemşirelerde İş Tatmini: Denizli Devlet Hastanesi Yoğun Bakım Ünitelerinde Bir Araştırma. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13, 119-135.
- Eisenblatt, S. (2002). *The Straight Road to Happiness: A Personal Guide to Enable Us to Overcome Tendencies Which Block Our Natural Flow of Happiness and to Explore New Horizons of Inner Joy*. Feldheim.
- Ekinci, K. (2006). *Örgütsel İletişim ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki*. Erzurum: Atatürk Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Fisher, W., and Koue, G. (1991). Conflict Management. *Library Administration and Management*, 5(3), 145-150.
- Foa, U. G., & Foa, E. B. (1974). *Societal Structures of the Mind*. Charles C. Thomas.
- Gassas, R., and Salem, O. (2022). Nurses' Professional Values and Organizational Commitment. *Journal of Taibah University Medical Sciences*, 18(1), 19-25.
- Gibson, J., and Hodgetts, R. (1986). *Organizational Communication: A Managerial Perspective*. Orlando: Academic Press.
- Goodman, M. B. (2010). Introduction to the Special Issue, Corporate Communication: The way forward, on the occasion of CCI-Corporate Communication International's 10th Anniversary. *Corporate Communications An International Journal*, 15(2), 133-142.
- Gregory, D. M., Way, C. Y., Lefort, S., and Barrett, B. (2007). Predictors of Registered Nurses' Organizational Commitment and Intent to Stay. *Health Care Management Review*, 32(2), 119-127.
- Haas, J. L. (1999). *A Comparison of Perceptions of Organizational Communication Climate and Organizational Communication Conflict Between Principals of Career/Technical Centers And Principals of Feeder High Schools*. United States: Wayne State University.
- Hair, J. F., Black, C. W., Babin, J. B., and Anderson. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7th Ed B.). Pearson Education Limited, Pearson New International Edition.
- Hamid, S., & Yahya, K. (2011). Relationship Between Person-Job Fit and Person-Organization Fit on Employees' Work Engagement: A Study Among Engineers in Semiconductor Companies in Malaysia. *International Journal of Finance and Management*, 1(3), 185-199.
- Haque, A. T., Uddin, M. A., Easmin, R., & Sohel, S. M. (2019). Job Satisfaction and Citizenship Behavior: A mediating Effect of Organizational Commitment. *Organizacija*, 52(3), 236-249.
- Hassoy, D., and Özvürmaz, S. (2019). Bir Devlet Hastanesindeki Sağlık Çalışanlarının İş Doyumu ve Etkileyen Faktörler. *Hemşirelik Bilimi Dergisi*, 2(3), 27-32.
- Hayes, A. F. (2013). Multilevel Mediation Analysis. In *Workshop Presented at the Annual Meeting of The Association For Psychological Science*.
- Hermanto, Y. B., Srimulyani, V. A., & Pitoyo, D. J. (2024). The Mediating Role of Quality of Work Life and Organizational Commitment in the Link Between Transformational Leadership and Organizational Citizenship Behavior. *Heliyon*, 10(6).

- Hinshaw, A. S., Smeltzer, C. H., and Atwood, J. R. (1987). Innovative Retention Strategies for Nursing Staff. *Journal of Nursing Administration*, 17(6), 8-16.
- Hoş, C., and Oksay, A. (2015). Hemşirelerde Örgütsel Bağlılık ve İş Tatminin İlişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20(4), 1-24.
- Hoy, W., and Miskel, C. (1996). *Educational Administration: Theory. Research, Practice*. New York: Mcgraw-Hill.
- Huseman, R. C., Hatfield, J. D., Boulton, W. R., and Gatewood, R. D. (1980). Development of a Conceptual Framework for Analyzing the Communication-Performance Relationship. in Academy of Management Proceedings. *Briarc*, 1980(1), 178-182.
- İnce, M., and Gül, H. (2005). *Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık*. Çizgi Kitabevi.
- Ingersoll, G. L., Olsan, T., Drew-Cates, J., DeVinney, B. C., and Davies, J. (2002). Nurses' Job Satisfaction, Organizational Commitment, and Career İntent. *JONA: The Journal of Nursing Administration*, 32(5), 250-263.
- Jaworski, B. J., and Kohli, A. K. (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences. *Journal of Marketing*, 57(3), 53-70.
- Jo, S., and Shim, S. W. (2005). Paradigm Shift of Employee Communication: The Effect of Management Communication on Trusting Relationships. *Public Relations Review*, 31(2), 277-280.
- Judge, T. A., Locke, E. A., Durham, C. C., and Kluge. (1998). Dispositional Effects on Job And Life Satisfaction: The Role of Core Evaluations. *Journal of Applied Psychology*, 83(1), 17.
- Kaliski, B. S. (2007). *Encyclopedia of Business and Finance* (Second Edition, B.). Thompson Gale.
- Karakaş, M. (2014). *Sağlık Çalışanlarında Örgütsel Bağlılık (Diyarbakır Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma Hastanesi Örneği)*. [Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi] Beykent Üniversitesi SBE.
- Karakaya, Ö. (2020). *Sağlık Kurumlarında Örgütsel İletişimin Çalışanların Aidiyet Duygusuna Etkisi*. [Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi] Yeniüzyıl Üniversitesi SBE.
- Karcioğlu, F., Timuroğlu, K., and Çınar, O. (2009). Örgütsel İletişim ve İş Tatmini İlişkisi - Bir Uygulama. *İstanbul Üniversitesi Yönetim Dergisi*, 20(63), 59-76.
- Kim, Y. H., Shin, S. I., Kim, H. K., Jun, M., and Wreen, M. (2023). Advanced Practice Nurses' Organization Commitment: Impact of Job Environment, Job Satisfaction, and Person-Organization Fit. *Asian Nursing Research*, 17(2), 91-101.
- Kline, R. B. (2015). *Principles And Practice of Structural Equation Modeling* (4th Ed. B.). Guilford Publications.
- Liu, C. M., Chien, C. W., Chou, P., Liu, J. H., Chen, V. T., Wei, J., Lang, H. C. (2005). An Analysis of Job Satisfaction Among Physician Assistants in Taiwan,. *Health Policy*, 73(1), 66-77.
- Locke, E., and Dunnette, M. (1976). *The Nature and Causes of Job Satisfaction*. The Handbook of Industrial and Organizational Psychology.
- Luthans, F. (1995). *Organizational Behavior*. Mcgraw-Hill .
- Marques, J. F. (2010). Enhancing the Quality of Organizational Communication a Presentation of Reflection-Based Criteria. *Journal of Communication Management*, 14(1), 47-58.
- McShane, S. (2004). *Canadian Organizational Behavior*, (5th Ed. B.). Mcgraw-Hill Ryerson.

- Memon, M., Salleh, R., Baharom, M., & Harun, H. (2014). Person-Organization Fit and Turnover Intention: The Mediating Role of Employee Engagement. *Global Business & Management Research*, 6(3), 205-209.
- Meyer, J. P., and Allen, N. J. (1984). Testing The "Side-Bet Theory" of Organizational Commitment: Some Methodological Considerations. *Journal of Applied Psychology*, 69(3), 372-378.
- Miles, E. W., Patrick, S. L., and King Jr, W. C. (1996). Job Level as a Systemic Variable in Predicting the Relationship Between Supervisory Communication and Job Satisfaction. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 69(3), 277-292.
- Mullins, L. J. (1996). *Management and Organizational Behaviour* (Fourth Ed. B.). Pitmon Publishing,
- Myers, G. E., and Myers, M. T. (1976). *The Dynamics of Human Communication: A Laboratory Approach*. New York: Mcgraw-Hill.
- Noesgaard, M. S., and Jørgensen, F. (2023). Building Organizational Commitment Through Cognitive and Relational Job Crafting. *European Management Journal*.
- O'Reilly, C. A. (1989). Corporations, Culture, and Commitment: Motivation and Social Control in Organizations. *California Management Review*, 31(4), 9-25.
- Oliver, R. (1981). Measurement and Evaluation of Satisfaction Processes in Retail Settings. *J Retailing*, 57(3), 25-48.
- Öcel, H. (2013). Örgüt Kimliğinin Gücü, Algılanan Örgütsel Prestij ve Kişi-Örgüt Uyumu İle Bağlamsal Performans Arasındaki İlişkiler: Örgütsel Bağlılığın Aracı Rolü. *Türk Psikoloji Dergisi*, 28(71), 37-53.
- Öksüz, E., and Ulağlı, S. (2021). Örgüt İçi İletişimin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: Türkiye'deki Bankacılık Sektörü Üzerinde Bir Araştırma. *Troyacademy*, 6(1), 311-330.
- Özkalp, E., & Meydan, B. (2014). Schaufeli ve Bakker Tarafından Geliştirilmiş Olan İşe Angaje Olma Ölçeğinin Türkçe'de Güvenilirlik ve Geçerliliğinin Analizi. 2. Örgütsel Davranış Kongresi (S. 867-880). Kayseri: Doğuş Ofset.
- Özpehlivan, M. (2019). İş Tatmini: Kavramsal Gelişimi, Bireysel ve Örgütsel Etkileri, Yararları ve Sonuçları. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 43-70.
- Porter, L. W., Steers, R. M., Mowday, R. T., and Boulian, P. B. (1974). Organizational Commitment, Job Satisfaction and Turnover Among Psychiatric Technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59(5), 603-609.
- Rajhans, K. (2009). Effective Organizational Communication: A Key to Employee Motivation and Performance. *National Institute of Construction Management & Research*, 2(2), 145-149.
- Ruck, K., and Welch, M. (2012). Valuing internal Communication; Management and Employee Perspectives. *Public Relations Review*, 38(2), 294-302.
- Saylan, E. (2019). *Örgütsel Bağlılık İle İş Doyumu Arasındaki İlişki: Elazığ İl Özel İdaresi Örneği*. [Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi] Fırat Üniversitesi
- Sökmen, A., Kenek, G., and Uğraş, E. (2019). Etik Liderlik ve Üretkenlik Karşılı İş Davranışı İlişkisi: Örgütsel Bağlılığın Aracı Rolü. *Third Sector Social Economic Review*, 54(4), 1568- 1583.
- Steers, R. M. (1977). Antecedents and Outcomes of Organizational Commitment. *Administrative Science Quarterly*, 22(3), 46-56.
- Sürücü, L., and Maslakçı, A. (2020). Validity And Reliability in Quantitative Research. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(3), 2694-2726.

- Sürücü, L., Şeşen, H., and Maslakçı, A. (2023). *Regression, Mediation/ Moderation, and Structural Equation Modeling With SPSS, AMOS, And PROCESS Macro*. Livre De Lyon.
- Şeşen, H. (2010). *Öncülleri ve Sonuçları İle Örgüt İçi Girişimcilik: Türk Savunma Sanayinde Bir Araştırma*, [Yayımlanmamış Doktora Tezi] Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü.
- Tabachnick, B. G., and Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (6th Ed. B.). Boston: Allyn and Bacon.
- Tanrıverdi, H., Adıgüzel, O., and Çiftçi, M. (2010). Sağlık Yöneticilerine Ait İletişim Becerilerinin Çalışan Performansına Etkileri: Kamu Hastanesi Örneği. *SDÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 101-122.
- Taşlıyan, M., and Hırlak, B. (2014). Örgütsel İletişim Etkinliği ile İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkilerin Araştırılması: Akademik Örgütler için Bir Alan Araştırması. *Ekonomi Ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 5-36.
- Timalsina, R., Kc, S., Rai, N., and Chhantyal, A. (2018). Predictors of Organizational Commitment Among University Nursing Faculty of Kathmandu Valley Nepal. *BMC Nurs*, 17(1), 1-8.
- Van Riel, C. B. (1992). Corporate Communication in European Financial Institutions. *Public Relations Review*, 18(2), 161-175.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and Motivation*. John Wiley and Sons.
- Vural, B. A. (2003). *Kurum Kültürü*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Wheless, L., and Reichel, L. (1990). A Reinforcement Model of the Relationships of Supervisors' General Communication Styles and Conflict Management Styles to Task Attraction. *Communication Quarterly*, 38(4), 372-387.
- Wiener, Y. (1982). Commitment and Organizations: A Normative View. *Academy of Management Review*, 7(3), 418-428.
- Yang, F. H., and Chang, C. C. (2008). Emotional Labour, Job Satisfaction and Organizational Commitment Amongst Clinical Nurses: A Questionnaire Survey. *International Journal of Nursing Studies*, 45(6), 879-887.
- Yenen, V. Z., Öztürk, M. H., and Kaya, Ç. (2014). The Effects of Organizational Communication on Organizational Commitment and An Application. *Australian Journal of Business and Management Research*, 4(3), 9-23.
- Yüksel, İ. (2005). İletişimin İş Tatmini Üzerindeki Etkileri: Bir İşletmede Yapılan Görgül Çalışma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), 291-306.



ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİYLE FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ: BIST ARACI KURUMLARI ÜZERİNE UYGULAMA

Batuhan MEDETOĞLU¹

Öz

Bu çalışma, Borsa İstanbul Aracı Kurumlar Sektöründe faaliyet gösteren altı işletmenin finansal performansının analiz edilmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Aracı kurumlar, finansal varlıkların alım satım faaliyetlerini gerçekleştiren ve sermaye piyasalarında önemli rol üstlenen kurumlardandır. Son yıllarda yatırımcı sayısı, halka arz, işlem hacmi gibi değişkenlerin artışı da aracı kurumların önemini artırmıştır. İlgili sektörde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performans analizinin gerçekleştirilmesi için, işletmelerin 2022 ve 2023 yıllarına ait Cari Oran, Finansal Borç Oranı, Aktif Kârlılığı, Net Kâr Marjı ve Özkaynak Kârlılığı oranları elde edilmiştir. İlgili oranlara Entropi yöntemi uygulanarak ağırlıkları belirlenmiş ve VIKOR ile TOPSIS yöntemleriyle finansal performans sıralamaları gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda her iki yönteminde aynı yıllarda aynı sonucu verdiği görülmüştür. 2022 ve 2023 yıllarında son üç işletme aynı olmakla birlikte Oyak Yatırım'ın finansal performans sıralamasının yükseldiği tespit edilmiştir. Sonraki çalışmalarda ilgili işletmelere farklı yöntem ve teknikler uygulanarak bu çalışma ile karşılaştırılma yapılması değerli araştırmacılara öneri olarak sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Performans, Entropi, VIKOR, TOPSIS, BIST Aracı Kurumlar
JEL Sınıflandırması: C53, G17, G23

FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS WITH MULTI-CRITERIA DECISION MAKING METHODS: APPLICATION ON BIST BROKERAGE HOUSES

Abstract

This study was conducted to analyze the financial performance of six companies operating in the Borsa İstanbul Brokerage Firms Sector. Brokerage firms are institutions that carry out the purchase and sale activities of financial assets and play an important role in capital markets. In recent years, the increase in variables such as the number of investors, public offerings, and transaction volume has also increased the importance of brokerage firms. In order to perform the financial performance analysis of companies operating in the relevant sector, the Current Ratio, Financial Debt Ratio, Return on Assets, Net Profit Margin, and Return on Equity ratios of the companies for the years 2022 and 2023 were obtained. The weights were determined by applying the Entropy method to the relevant ratios, and financial performance rankings were performed using the VIKOR and TOPSIS methods. As a result of the study, it was seen that both methods gave the same results in the same years. Although the last three companies were the same in 2022 and 2023, it was determined that Oyak Securities's financial performance ranking increased. In subsequent studies, it is suggested to valuable researchers that different methods and techniques be applied to the relevant companies and a comparison with this study is made.

Keywords: Financial Performance, Entropy, VIKOR, TOPSIS, BIST Brokerage Houses
JEL Classification: C53, G17, G23

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, bmedetoglu@mehmetakif.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8400-1232

Makalenin Geliş Tarihi (Received Date): 12.05.2024

Araştırma Makalesi

Yayına Kabul Tarihi (Acceptance Date): 16.10.2024

1. Giriş

Yatırımcılar tasarruflarını çeşitli yatırım araçları vasıtasıyla değerlendirerek geleceğe yönelik fon oluşturmayı hedeflemektedir. Bu hususta yatırımcıların risk-getiri dengesini iyi ayarlamaları gerekmektedir. Yüksek getiri potansiyeli taşıyan yatırımların kazanç ihtimali yanında kayıp riski de taşıması, risk artırıldığında yatırımcıların birikimlerini kaybetme ihtimalini ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca risk-getiri dengesinin sağlanmasında kişilik özellikleri (Sadi vd., 2011; Zaidi ve Tauni, 2012), hormonal bozukluklar (Coates vd, 2010; Erkan ve Kavas, 2022; Njegovanović, 2018), aşırı güven (Gervais ve Odean, 2001), sürü psikolojisi (De Bondt vd., 2013; Shiller, 2015), finansal okuryazarlık seviyesi (Kavas ve Erkan, 2022; Öztürk ve Demir, 2015) gibi birçok faktörün etkili olduğu da bilinmektedir. Tüm bu değişkenler göz önünde bulundurulduğunda yatırımcıların risk-getiri dengesini sağlamalarının oldukça zor olduğu görülmektedir.

Ülkelerde artan rekabet koşulları finansal ürünlerin sayısını artırmakta ve finansal piyasaları karmaşık hale getirmektedir. Küreselleşme ile şirketlerin sermaye ihtiyacında artış yaşanmakta ve şirketler daha fazla kaynağa ihtiyaç duymaktadır. Finansal araçlar arasında seçim yapmakta zorluk yaşanması ve büyük fon kaynaklarına ihtiyaç duyulması, aracı kurumların kurulmasını zorunlu hale getirmiştir. Finansal açıdan risk kavramı, beklenen getirinin elde edilmeme ihtimali şeklinde ifade edilmektedir. Risk ile getiri arasındaki ilişki yorumlandığında ise beklenen getirinin artırılmasının riski de artıracığı ifade edilmektedir. Nicel olarak Markowitz (1952) tarafından ifade edilen risk kavramı, çeşitlendirme gibi yöntemlerle azaltılmakta ve optimum portföyler oluşturulması sağlanmaktadır (Altay, 2012). Aracı kurumlar sayesinde kişilerin ya da şirketlerin portföyleri uzmanlar tarafından yönetilmekte, bu sayede daha az risk alınarak optimum seviyeye ulaşılmaktadır. Aynı zamanda aracı kurumlar menkul kıymet, tahvil veya döviz gibi yatırım araçlarına ulaşımı kolaylaştırmakta, yatırımların daha düşük maliyetler ile gerçekleştirilmesini sağlamakta ve finansal sistemin karmaşık yapısı içerisinde yatırımcıların doğru kararlar alabilmelerine olanak tanımaktadır. Aracı kurumlar finansal sistemin gelişmesi, yatırımcıların risk getiri dengelerini ayarlaması ve asimetrik bilginin engellenmesi yönleriyle önem arz eden finansal kuruluşlardandır (Tezergil, 2018).

Aracı kurumlar finansal enstrümanlara yatırım yapılabilmesi ve kaynakların etkin kullanılmasını sağlamaktadır. Bu sayede aracı kurumlar piyasaların volatilitelerini de stabil hale getirebilmekte, piyasalara olan güven ortamının güçlenmesine katkıda bulunmaktadır. Yüksek volatilitate yatırımcılar üzerinde baskı oluşturmakta ve yatırımcıları risksiz yatırımlara doğru yönlendirmektedir. Bu durum sonucu yatırımcıların getirileri azalmakta ve fon kaynakları piyasalarda dengesiz dağılmaktadır. Aracı kurumların finansal piyasalarda üstlendiği roller düşünüldüğünde ilgili kurumların kaynaklarını etkin kullanıp kullanmadığının tespiti önemli hale gelmektedir. Böylece finansal piyasaların etkinliği de test edilebilmektedir. Bu kapsamda aracı kurumların finansal performanslarının analiz edilmesi hem işletmeler hem de sektör açısından önem arz etmektedir.

Finansal performans, sürdürülebilirliğin en kritik unsurlarından biridir. Performans değerlendirilmesi sayesinde işletmelerin kaynakları etkin ve verimli bir şekilde kullanıp kullanmadığı belirlenebilmektedir (Tezergil, 2018). Performans değerlendirmesi yapılırken şirketlerin muhasebe temelli bir yaklaşımla mali tablolarına ya da piyasa temelli bir yaklaşımla hisse senetlerine bakılarak analiz gerçekleştirilebilmektedir. Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) teknikleri aracılığıyla işletmelerin finansal performans ölçümleri gerçekleştirilmektedir. Bu yöntemler, birbirinden farklı durumların kıyaslanması ve sıralanması hususunda araştırmacılara yol göstermektedir.

Çalışma, Borsa İstanbul (BIST) Aracı Kurumlar Sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının ölçülmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Yöntem olarak Entropi, VIKOR ve TOPSIS ile analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın diğer çalışmalardan farkının ve özgün yönünün hem sektördeki işletmeleri farklı ve güncel yıllar itibarıyla sıralaması hem de farklı ÇKKV yöntemlerinin karşılaştırılmasını bir araya getirmiş olmasıdır. Ayrıca yatırımcıları doğrudan etkileyen bir sektör üzerine çalışma yapılması da çalışmanın bir diğer özelliğidir. Böylelikle kendinden sonraki çalışmalar

için de yol gösterici niteliğe sahip olunması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda BIST Aracı Kurumlar Sektöründe yer alan altı işletmenin finansal performansları güncel verilerle analize tabi tutulmuş ve çıkarımlarda bulunulmuştur. Çalışma giriş bölümünü takiben literatür taraması, yöntem, analiz ve bulgular bölümlerinden oluşmakta ve sonuç bölümünde de yorum ile değerlendirmelerde bulunulmaktadır.

2. Literatür Taraması

Finansal araçlar, finansal işlemlerin verimliliğinin artırılmasında, risklerin çeşitlendirilmesinde ve likidite sağlanmasında önemli rol üstlenmektedir. Finansal araçların işlevleri; parasal sistemin istikrarını koruma, ödeme ve takas sistemini sağlama, yatırım projelerini tarama ve portföyleri bu alanlarda değerlendirme, kaydi para oluşturma, zaman sınırını değiştirme ve mevduat getirisi sağlama şeklinde sıralanabilir (Li, 2021).

ÇKKV yöntemleri yirminci yüzyılın ikinci yarısının başlarında geliştirilerek, karar verme aşamasında en iyi alternatifi sunmak amacıyla ortaya konulmuştur. Seçim yaparken tercihleri etkileyen birçok faktörün var olması zorlukları da beraberinde getirmektedir. Özellikle hisse senedi piyasasında yatırımcıların tasarruflarını değerlendirebilecekleri birçok farklı sektör ve işletme bulunmaktadır. ÇKKV yöntemleri, tercihleri etkileyen faktörleri değerlendirerek hem yönetici pozisyonundaki kişilerin hem de yatırımcıların farklı seçenekler arasından en başarılı olan alternatifi seçmesini sağlamaktadır. Son yıllarda işletmelerin finansal performanslarının değerlendirilmesi amacıyla finansal analiz yöntemleri ya da ÇKKV yöntemleri aracılığıyla literatürde çok sayıda araştırma yapıldığı görülmektedir. Bu bölümde, BIST'te işlem gören aracı kurumlar ve ÇKKV özelindeki çalışmalara yer verilmiş ve çalışmalar amaç, yöntem, sonuç yönleriyle aşağıda sıralanmıştır.

Rezaie vd. (2014), Tahran borsasında faaliyet gösteren 27 İran çimento firmasının finansal performanslarını analiz etmiştir. Yöntem olarak Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ile VIKOR yöntemi kullanılmış ve 2008-2009 yılları analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda ise sıralamada ve önerilerde bulunulmuştur.

Günay ve Kaya (2017) gerçekleştirdikleri çalışmada, ÇKKV yöntemlerinden TOPSIS, ORESTE ve ELECTRE ile 2014 ve 2015 yıllarında aracı kurumların finansal performansını karşılaştırmalı olarak test etmişlerdir. On bir finansal oran kullanılan çalışmada, 2014 yılında tüm yöntemlerde şirketlerin performansı aynı çıkmıştır. Bu yılda en başarılı şirketler INFO ve GEDİK, en başarısız şirketler ise İSMEN ve GLBMD şeklinde tespit edilmiştir. 2015 yılında ise bir önceki yılda başarılı ve başarısız işletmelerin finansal performanslarının tüm yöntemlerde nispeten benzer olduğu ifade edilmiştir.

Tezergil (2018), aracı kurumların 2013-2016 yılları arasındaki performanslarını TOPSIS yöntemi ile analiz etmiştir. Çalışmada performans kapsamında ele alınan şirket sayısı yıllar itibarıyla farklılık göstermiştir. En az şirketin analiz edildiği yıl 2016 olup ilgili yılda analiz edilen şirket sayısı 71'dir. 2014 yılında aracı kurumların toplam portföy büyüklüğünün 5 milyar TL olduğu vurgulanmıştır. 2014 yılında J.P Morgan, 2015 yılında Reel Kapital ve 2016 yılında ise Bahar M.D.A.Ş işletmesinin en iyi finansal performansı gösterdiği ifade edilmiştir.

Tezergil (2018), portföy yönetim şirketlerinin 2014-2016 yılları arasındaki performanslarını Gri İlişkisel Analiz (GiA) ile analiz etmiştir. Analizde portföy yönetim şirketleri arasında yer alan elli şirket kullanılmıştır. Performans analizi şirketlerin personel gideri, satış geliri, satışların maliyeti, diğer faaliyet gelirlerinin de içinde bulunduğu çeşitli gelir ve gider kalemleri dikkate alınarak gerçekleştirilmiştir. 2015 ve 2016 yıllarında en başarılı portföy yönetim şirketleri Garanti Portföy, İş Portföy, Yapı Kredi Portföy, Ak Portföy olarak sıralanmıştır. Başarılı portföy yönetim şirketlerinin genellikle banka iştiraki olan işletmeler olduğu ifade edilmiştir.

Aras vd., (2018) aracı kurumlar üzerine yaptıkları çalışmada, 2005-2016 yılları itibarıyla işletme performanslarını incelemişlerdir. ENTROPİ yöntemi ile finansal oranların ağırlıkları belirlenmiş, TOPSIS yöntemine göre şirketlerin performansı sıralanmıştır. Tüm aracı kurumların performansı

ortalamanın üzerinde gerçekleşmiştir. Tezergil (2018) çalışmasında belirtildiği gibi bu çalışmada da banka iştiraki olan aracı kurumların performansının daha yüksek olduğu ifade edilmektedir. Aracı kurumlar arasında en başarılı on şirketin performansının, diğer şirketlerin performanslarından önemli ölçüde farklılaştığı ifade edilmiştir.

Tsvetkova vd., (2019) Rus sigorta piyasasının finansal istikrarını analiz etmek için CAMELS analizini kullanmışlardır. Bu şirketler arasında küresel entegrasyonu olmayan işletmelerin finansal yapılarının da güçlü olmadığı vurgulanmıştır. Sigorta şirketlerinin mali yapılarının daha güçlü olması için uluslararası iş standartlarını kullanmaları gerektiği önerilmiştir.

Aras vd., (2020) Türk aracı kurumların etkinlik ve verimliliğinin düzeyini belirlemek amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. 2008-2018 yılları arasında faaliyet gösteren elli bir aracı kurum analiz edilmiştir. Verimlilik analizi sonuçlarından elde edilen bulgulara göre tüm aracı kurumların tam olarak verimli olmadığı, sektörün yıllar itibarıyla ortalama verimlilik puanlarının %52 ile %65 arasında değiştiği ifade edilmiştir. Aracı kurumlar arasında etkin faaliyet gösteren kurumların bazı yıllarda yalnızca %18 seviyesinde olduğu da çalışma kapsamında ifade edilmiştir.

Köse ve Akıllı (2021) gerçekleştirdikleri çalışmada, 2016-2019 yılları arasında VIKOR yöntemi ile elli yedi aracı kurumun finansal performansını analiz etmiştir. Elde edilen sonuçlara göre 2016 yılında HSBC, 2017 ve 2019 yıllarında Bahar A.Ş., 2018 yılında ise Reel Kapital işletmesinin en başarılı aracı kurum olduğu ifade edilmiştir.

Siew vd. (2021), Malezya inşaat sektörü şirketlerinin finansal performansını incelemiştir. Çalışma kapsamında Entropi ve VIKOR yöntemleri uygulanarak analiz gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak ilgili işletmelerin sıralaması gerçekleştirilmiş ve önerilerde bulunulmuştur.

Kılıçarslan ve Sucu (2022), BIST'te işlem gören ve aracı kurumlar sektöründe yer alan işletmelerin marka değerini belirlemek için Hirose yöntemini, finansal performans ölçümü için ise Gri İlişkisel Analiz yöntemini kullanmıştır. 2016-2020 döneminin örneklem olarak alındığı çalışmada 2016 yılında GEDİK; 2018, 2019, 2020 yıllarında ise GLBMD şirketi en başarılı aracı kurum olmuştur. Bu yıllar arasında ortalama olarak en başarısız aracı kurum ise OSMEN olarak tespit edilmiştir.

Bukhtiarova vd., (2022) gerçekleştirdikleri çalışmada, örneklemde bankaların ve sigorta şirketlerinin de yer aldığı Ukrayna'da faaliyet gösteren yirmi beş finansal aracı kurumun risk alma durumları ile ekonomideki inişli çıkışlı durum arasındaki bağlantıyı incelemişlerdir. Finansal kuruluşların 2015 yılından sonra daha nötr bir risk düzeyinde hareket ettikleri ve ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Osman (2022), aracı kurumların 2021 yılındaki finansal performansını değerlendirmiştir. İMV yöntemi ile finansal oranlara ağırlıklandırma yapılmış, WASPAS yöntemiyle finansal performans sıralaması gerçekleştirilmiştir. Öz sermaye kârlılığının performans ağırlıklandırılmasında en yüksek değere sahip olması gerektiği vurgulanmıştır. OYAK, İş Yatırım ve Osmanlı M.D.A.Ş.'nin sırasıyla 2021 yılında en başarılı aracı kurumlar olduğu belirlenmiştir.

Özgül (2023) BIST'te işlem gören dokuz aracı kurumun 2018-2022 yılları arasındaki finansal oranlarını analiz etmiştir. Söz konusu sektörün yüksek kaldıraçlı bir yapıda olması nedeniyle mali yapı ve etkinliğe yönelik oranların bu sektör analiz edilirken ön plana çıktığı ifade edilmiştir. Yüksek kaldıraçın Global firmasını olumsuz yönde etkilediği belirtilmiştir. Osmanlı Yatırım'ın kâr performansının iyi durumda olduğu, İş Yatırım, Oyak ve Gedik firmalarının sektör paylarının yüksek olduğu ve fazla sayıda işlem yapma avantajlarının olduğu çalışma kapsamında ifade edilmiştir.

3. Çalışmanın Yöntemi

Çok Kriterli Karar Verme yöntemleri karar vermeye yardımcı olmakta, en iyi alternatifin seçiminin bilimsel ve objektif yöntemlerle yapılmasını sağlamaktadır. Farklı disiplinlerde ve karar vermeye dayalı olaylarda kullanılan yöntem, finans biliminde de kullanılmakta ve karar verme işleminin gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Literatürde sıklıkla kullanılan yöntemlerden bazıları

DEMATEL, TOPSIS, VIKOR, PROMETHEE, ELECTRE, GİA, MOORA, WASPAS şeklindedir (Dinçer ve Yüksel, 2018). Finans biliminde literatürde sıklıkla kullanılan ÇKKV yöntemleri, finansal performans ölçümünde de kullanılmaktadır. İşletmelerin geçmiş finansal bilgileri kullanılarak gerçekleştirilen yöntemler, mevcut durumun analiz edilmesini ve yorumlanmasını sağlamaktadır (Saldanlı ve Sırma, 2014).

Çalışma kapsamında Entropi, VIKOR ve TOPSIS yöntemleri kullanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Entropi yöntemi kriter ağırlıklandırma amacıyla kullanılmıştır. Objektif ve bilimsel olarak ağırlıklandırmaya imkân veren Entropi; 1865 yılında sistemdeki düzensizlik ve belirsizlik ölçüsü olarak Clausius tarafından tanımlanmış ve 1948 yılında Shannon tarafından enformasyon teorisine uygulanmıştır. Entropi yöntemi sıklıkla kullanılan ÇKKV yöntemleri arasında olup hassas ölçüm sayesinde tercih edilebilir yapısını korumaktadır (Ayçin ve Orçun, 2019). Yöntemin aşamaları aşağıda denklemler yardımıyla gösterilmiştir (Wang ve Lee, 2009; Zhang vd., 2011).

1. Aşama: Kriterler Denklem 1'de yer alan karar matrisi ile gösterilmektedir.

$$D = \begin{bmatrix} X_{11} & \dots & X_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{m1} & \dots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

2. Aşama: Karar matrisinde yer alan değerlere, Denklem 2'de yer alan formül uygulanarak normalizasyon işlemi gerçekleştirilmektedir.

$$P_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^m X_{ij}} \quad (2)$$

3. Aşama: Sonraki aşamada, Entropi değerleri hesaplanmaktadır. Entropi değerlerinin hesaplanmasında kullanılan k parametresi; $k = 1/\ln(m)$ şeklinde hesaplanmakta ve e_j değerleri bulunmaktadır.

$$e_j = -k \cdot \sum_{j=1}^m p_{ij} \cdot \ln(p_{ij}) \quad (3)$$

4. Aşama: Yöntemin son aşamasında w_j değerleri hesaplanmaktadır. W_j değerleri kriter ağırlıklandırmasını ifade etmektedir.

$$w_j = \frac{(1 - e_j)}{\sum_{j=1}^n (1 - e_j)} \quad (4)$$

Kriter ağırlıklarının Entropi yöntemi ile belirlenmesinin ardından, VIKOR (Vİsekriterijumska optimizacija i KOmpromisno Resenje) yöntemi uygulanmıştır. Kriterlerin optimum sıralamasının gerçekleştirilmesi amacıyla uygulanan VIKOR, literatürde sıklıkla kullanılan ÇKKV yöntemlerindedir. Opricovic ve Tzeng tarafından uygulanan yöntem, fayda ile kriter ağırlıklarının belirlenerek alternatifler arasında uzlaşık sıralama elde edilmesine olanak sağlamaktadır (Opricovic ve Tzeng, 2007, Ömürbek vd., 2014, Özden vd., 2014). VIKOR yöntemi aşamaları ve denklemleri aşağıda gösterilmiştir.

1. Aşama: VIKOR yönteminin ilk aşaması kriterler için karar matrisi oluşturulmasıdır. İlgili aşama Denklem 1'de mevcuttur.

2. Aşama: Kriterler için fayda ve maliyet türüne göre en iyi ve en kötü değerler seçilmektedir. Fayda ve maliyet kriterlerine göre seçim, Denklem 5 ve 6 ile gösterilmiştir.

- Fayda; $f_i^* = \max_j (X_{ij})$
 $f_i^- = \min_j (X_{ij})$ (5)

- Maliyet; $f_i^* = \min_j (X_{ij})$
 $f_i^- = \max_j (X_{ij})$ (6)

3. Aşama: Karar matrisinin oluşturulması ve en iyi-en kötü değerlerin seçimi sonrasında veriler Denklem 7 yardımıyla normalize edilmektedir.

$$r_{ij} = (f_j^* - X_{ij}) / (f_j^* - f_j^-) \quad (7)$$

4. Aşama: Kriter ağırlıkları ile normalize karar matrisi kullanılarak ağırlıklandırma işlemi gerçekleştirilmektedir.

$$v_{ij} = r_{ij} \times w_j \quad (8)$$

5. Aşama: Yöntemin bir sonraki aşamasında S_i ve R_i değerleri hesaplanmakta ve ilgili değerler sonraki aşamada karar vermeyi sağlayacak Q_i değerleri formülünde kullanılmaktadır.

$$S_i = \sum_{j=1}^n v_{ij} = \sum_{j=1}^n r_{ij} \times w_j = \sum_{j=1}^n w_j \times (f_j^* - X_{ij}) / (f_j^* - f_j^-) \quad (9)$$

$$R_i = \max_j (v_{ij}) = \max_j (w_j \times r_{ij}) = \max_j (w_j \times (f_j^* - X_{ij}) / (f_j^* - f_j^-)) \quad (10)$$

6. Aşama: Beşinci aşamada denklemleri yer alan S_i ve R_i değerleri kullanılarak, Q_i değeri farklı ağırlıklara göre hesaplanmaktadır. Q_i hesaplamasında kullanılan $S^* = \min (S_i)$, $S^- = \max (S_i)$, $R^* = \min (R_i)$ ve $R^- = \max (R_i)$ şeklinde hesaplanmaktadır. Q_i değerinin hesaplanması Denklem 11'de yer almaktadır.

$$Q_i = q \times (S_i - S^*) / (S^- - S^*) + (1 - q) \times (R_i - R^*) / (R^- - R^*) \quad (11)$$

Denklem 11'de yer alan Q_i değerinin hesaplanmasında farklı ağırlıklandırmalar ya da grup faydası olarak ifade edilen parametre kullanılmaktadır. Bu ağırlıklandırmalar q parametresi ile gerçekleştirilmektedir. 0 ile 1 (0, 0.25, 0.50, 0.75 ve 1) arasında yer alan değere göre hesaplamalar yapılmaktadır. Literatürde bu ağırlığın 0,50 olmasının, denge sağlayacağını ifade eden çalışmalar yer almaktadır (Çakır ve Perçin, 2013).

7. Aşama: VIKOR yönteminin son aşamasında, Q_i değerlerine göre sıralama gerçekleştirilmektedir. İlgili değerlerden aşağıda yer alan iki koşulu sağlayan ağırlığa sahip değerler karar verme aracı olarak kullanılmaktadır. Yöntemde Q_i değerlerinin sağlanması gereken koşullar aşağıdaki gibidir.

Koşul 1-Kabul Edilebilir Avantaj: Q_i değerlerinin en iyi ikinci alternatifi ve en iyi alternatifi farkının, $DQ (1 / (m-1))$ değerinden büyük ya da bu değere eşit olması gerekmektedir.

Koşul 2-Kabul Edilebilir İstikrar: En iyi Q_i değerine sahip değişkenin, S_i ya da R_i değerlerinin birinde en iyi alternatif olması gerekmektedir.

Yukarıda yer alan iki koşulu sağlayan ve en küçük Q_i değerine sahip kriter, en iyi alternatif olma özelliği göstermektedir.

Çalışmada finansal performansın ölçülmesi amacıyla diğer bir ÇKKV yöntemi olan TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) uygulanmıştır. TOPSIS, literatürde sıklıkla kullanılan ve karar verme işlemi için uygulanan bilimsel yöntemlerden biridir. Yöntem birçok alanda kullanılmasının yanında finansal performans sıralaması yapılması amacıyla da tercih edilmektedir. İlgili yöntem, Hwang ve Yoon (1981) tarafından gerçekleştirilen çalışmaya, Hwang, Lai ve Liu (1993) yazarları tarafından referans yapılması ile literatüre kazandırılmıştır. TOPSIS yönteminin uygulama adımları, aşağıda denklemler yardımıyla gösterilmiştir (Saldanlı ve Sırma, 2014; Opricovic ve Tzeng, 2004).

1.Adım: Yöntemin ilk aşaması karar matrisi oluşturulmasıdır. İlgili aşama Denklem 1'de mevcuttur.

2.Adım: Karar matrisinin oluşturulmasının ardından normalizasyon işlemi ile standart karar matrisi elde edilmektedir. İlgili işlem Denklem 12'de yer alan formül yardımıyla gerçekleştirilmektedir.

$$R_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}} \quad (12)$$

3.Adım: Belirlenen kriter ağırlıklarının standart karar matrisine uygulanmasıyla ağırlıklandırılmış standart karar matrisi elde edilmektedir. İlgili adım Denklem 13 ile gerçekleştirilmektedir.

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1 \quad (13)$$

4.Adım: İdeal ve negatif ideal çözüm belirlenmektedir. İlgili adım Denklem 14 ve Denklem 15 ile gerçekleştirilmektedir.

$$A^* = \{(\max v_{ij} / j \in J), (\min v_{ij} / j \in J')\} \quad (14)$$

$$A = \{(\min v_{ij} / j \in J), (\max v_{ij} / j \in J')\} \quad (15)$$

5.Adım: Son adım, ideal ve negatif ideal uzaklıklar ile sıralama gerçekleştirilmektedir. İdeal ve negatif ideal uzaklıklar Denklem 16 ve Denklem 17 ile sıralama ise Denklem 18 yoluyla gerçekleştirilmektedir.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad (16)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (17)$$

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad (18)$$

Kriter Sıralaması: En yüksek C_i^* değeri en iyi alternatif olup en yüksek C_i^* değerinden başlanarak sıralama gerçekleştirilmektedir.

4. Analiz ve Bulgular

Sürdürülebilir finansal yapının kurulabilmesi için gerçekleştirilen analizler arasında yer alan finansal performans ölçümü, işletmelerin hedeflerine ulaşabilmesi için önem arz eden yöntemlerdendir. Geçmiş mali bilgilerden hareketle gerçekleştirilen performans analizi, alınacak kararlar için yol gösterici nitelik sağlamaktadır. Çalışma kapsamında, BIST Aracı Kurumlar Sektöründe faaliyet gösteren 6 işletmenin finansal tablolarından elde edilen bilgiler kullanılarak finansal performansları analiz edilmiştir. İşletmelerin seçiminde hem 2022 hem de 2023 yıllarında fayda temelli finansal oranları pozitif olan işletmeler analize dahil edilmiş ve ilgili sıralama gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda literatürde sıklıkla kullanılan finansal oranlar tercih edilmiştir (Günay ve Kaya, 2017; Köse ve Akıllı, 2021; Pala,2022). Yöntem olarak Entropi, VIKOR ve TOPSIS kullanılan çalışmada finansal performans sıralaması her iki yıl için de gerçekleştirilmiş ve 2023 yılı analiz aşamaları raporlanmıştır. 2022 yılı finansal performans sıralaması da hem VIKOR hem de TOPSIS için gösterilmiştir. Örnekleme yer alan işletmeler ve finansal oranlara ilişkin bilgiler Tablo 1'de mevcuttur.

Tablo 1. Örnekleme Yer Alan İşletmeler ve Finansal Oranlar

Kod	İşletme Adı	Çalışma Kodu
GEDİK	GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR1
GLBMD	GLOBAL MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR2
INFO	İFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR3
ISMEN	İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR4
OSMEN	OSMANLI YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR5
OYYAT	OYAK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR6
Çalışma Kodu	Finansal Oranlar	Tür
FO1	Cari Oran	Fayda
FO2	Finansal Borç Oranı	Maliyet
FO3	Aktif Kârlılığı	Fayda

Tablo 1 (Devamı): Örneklemde Yer Alan İşletmeler ve Finansal Oranlar

Çalışma Kodu	Finansal Oranlar	Tür
FO4	Net Kâr Marjı	Fayda
FO5	Özkaynak Kârlılığı	Fayda

Kaynak: (Kamuyu Aydınlatma Platformu, 2024; Fintables, 2024; Halk Yatırım, 2024).

Tablo 1’de işletme ve finansal oranlara ait bilgiler yer almaktadır. 6 işletmenin 5 finansal oranı ile gerçekleştirilen finansal performans analizinin ilk aşamasında, Entropi yöntemi ile kriter ağırlıkları belirlenmiştir. Entropi yönteminin kullanım amacı, ağırlıkların objektif ve bilimsel yöntemlerle belirlenmesidir. Yöntemin ilk aşamasında, işletmelere ait finansal oranlar kullanılarak karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Karar Matrisi

2023	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
AR1	1,28	23,87	5,87	0,79	33,43
AR2	1,14	10,13	6,97	0,72	52,12
AR3	1,10	26,39	2,29	3,04	18,33
AR4	1,66	14,37	10,90	1,21	40,35
AR5	1,65	24,95	15,82	3,91	47,52
AR6	1,33	34,51	13,12	7,93	49,34

Entropi yönteminin ikinci aşamasında standart bir ölçüm düzeyi belirlenmesi amacıyla verilere normalizasyon işlemi gerçekleştirilmektedir. Normalize edilmiş karar matrisi Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3. Normalize Karar Matrisi

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
AR1	0,15686	0,17784	0,10679	0,04489	0,13866
AR2	0,13971	0,07547	0,12680	0,04091	0,21618
AR3	0,13480	0,19662	0,04166	0,17273	0,07603
AR4	0,20343	0,10706	0,19829	0,06875	0,16736
AR5	0,20221	0,18589	0,28779	0,22216	0,19710
AR6	0,16299	0,25712	0,23868	0,45057	0,20465

Karar matrisinin normalize edilmesinin ardından, Denklem 3’te yer alan formül kullanılarak e_j ve Denklem 4’te yer alan eşitlik kullanılarak w_j değerleri hesaplanmıştır. W_j değerleri kriter ağırlıklarını göstermektedir. VIKOR ve TOPSIS yönteminde kullanılacak w_j değerleri hesaplamasında kullanılan k değeri $1/\ln(6)$ şeklinde olup ilgili değer 0,5581 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 4. Entropi Değerleri ve Ağırlıklandırma

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
e_j	0,992612995	0,961703466	0,923314715	0,809747394	0,973858728
w_j	0,021806	0,113048	0,226369	0,561610	0,077167

Tablo 4’te görüldüğü gibi kriter ağırlıkları hesaplanmış ve ilgili finansal oranın altında raporlanmıştır. En yüksek ağırlığa sahip kriterin FO4 ve en düşük ağırlığa sahip kriterin FO1 olduğu görülmektedir. Entropi yöntemi ile kriter ağırlıklarının belirlenmesinin ardından finansal performans analizinin gerçekleştirilmesi amacıyla VIKOR yöntemi uygulanmıştır. VIKOR yönteminin ilk aşaması olan karar matrisi oluşturma ile en iyi ve en kötü değerlerin belirlenmesi Tablo 5’te mevcuttur.

Tablo 5 incelendiğinde, 4 oranın fayda ve 1 oranın maliyet türüne sahip olduğu görülmektedir. Yöntem kısmında da yer aldığı gibi oranların türünün, en iyi ve en kötü değerlerin hesaplamasında etkili olması önem arz etmektedir. Yöntemin sonraki aşamasında karar matrisi normalize edilmiştir. İlgili değerler, Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 5. VIKOR Karar Matrisi

TÜR	Fayda FO1	Maliyet FO2	Fayda FO3	Fayda FO4	Fayda FO5
AR1	1,28	23,87	5,87	0,79	33,43
AR2	1,14	10,13	6,97	0,72	52,12
AR3	1,10	26,39	2,29	3,04	18,33
AR4	1,66	14,37	10,90	1,21	40,35
AR5	1,65	24,95	15,82	3,91	47,52
AR6	1,33	34,51	13,12	7,93	49,34
En iyi değer	1,66	10,13	15,82	7,93	52,12
En kötü değer	1,10	34,51	2,29	0,72	18,33

Tablo 6. Normalize Karar Matrisi

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
AR1	0,679	0,564	0,735	0,990	0,553
AR2	0,929	0,000	0,654	1,000	0,000
AR3	1,000	0,667	1,000	0,678	1,000
AR4	0,000	0,174	0,364	0,932	0,348
AR5	0,018	0,608	0,000	0,558	0,136
AR6	0,589	1,000	0,200	0,000	0,082

Karar matrisinin normalize edilmesinin ardından kriterlerin ağırlıklandırılması gerçekleştirilmiştir. Kriter ağırlıklandırmasının Entropi yöntemiyle elde edilmesi, çalışmanın objektifliğini artırmış ve doğru sonuçların bilimsel yöntemlerle elde edilmesini sağlamıştır. Kriter ağırlıkları ve ağırlıklandırma işlemi Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 7. Kriterlerin Ağırlıklandırılması

Kriter Ağırlıkları	0,02	0,11	0,23	0,56	0,08
	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
AR1	0,014	0,062	0,169	0,555	0,044
AR2	0,019	0,000	0,150	0,560	0,000
AR3	0,020	0,073	0,230	0,380	0,080
AR4	0,000	0,019	0,084	0,522	0,028
AR5	0,000	0,067	0,000	0,312	0,011
AR6	0,012	0,110	0,046	0,000	0,007

Kriter ağırlıklandırılması işleminin ardından seçim kriterlerinin belirlenmesi amacıyla S_i ve R_i değerleri hesaplanmıştır. Yöntem kısmında formülleri yer alan değerler Tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 8. S_i ve R_i Değerleri

	S_i		R_i
	0,844		0,555
	0,729		0,560
	0,783		0,380
	0,653		0,522
	0,390		0,312
	0,174		0,110
$S^* = \text{Min}$	0,174	$R^* = \text{Min}$	0,110
$S^- = \text{Max}$	0,844	$R^- = \text{Max}$	0,560

VIKOR yönteminin son aşamasında, Q_i değerleri ağırlıkları ile hesaplanmakta ve koşulların denetlenmesi işlemi gerçekleştirilmektedir. Q_i değerlerinin farklı ağırlıklar ile hesaplanması ve koşulların denetlenmesi aşaması Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9. Q_i Değerleri ve Seçim Koşullarının Denetlenmesi

	S_i	R_i	$Q_i(0)$	$Q_i(0,25)$	$Q_i(0,50)$	$Q_i(0,75)$	$Q_i(1)$
AR1	0,844	0,555	0,988	0,991	0,994	0,997	1,000
AR2	0,729	0,560	1,000	0,957	0,914	0,872	0,829
AR3	0,783	0,380	0,600	0,677	0,755	0,832	0,910
AR4	0,653	0,522	0,915	0,865	0,815	0,765	0,715
AR5	0,390	0,312	0,449	0,418	0,386	0,355	0,323
AR6	0,174	0,110	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Q(A2)			0,449	0,418	0,386	0,355	0,323
Q(A1)			0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Q(A2)-Q(A1)			0,449	0,418	0,386	0,355	0,323
DQ=1/(6-1)			0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
KOŞUL 1			Sağlandı	Sağlandı	Sağlandı	Sağlandı	Sağlandı
KOŞUL 2			Sağlandı	Sağlandı	Sağlandı	Sağlandı	Sağlandı

Tablo 9’da VIKOR yönteminin son aşaması yer almaktadır. Tablo incelendiğinde, Q_i değerlerinin 0, 0,25, 0,50, 0,75, 1 ağırlıkları ile hesaplandığı görülmektedir. Gerekli hesaplamaların ardından, yöntemde sağlanması gereken koşul 1 ve 2’nin denetimi gerçekleştirilmiş ve yine tabloda raporlanmıştır. Tüm değerler için koşulların sağladığı görülmektedir. Literatürde de yer aldığı üzere Q (0,50) ağırlıklandırmasının denge oluşturacağı durumu ile mevcut sıralama bu ağırlıklandırmaya göre yapılarak Tablo 10’da raporlanmıştır. Ayrıca bütün ağırlıklandırmalarda en iyi finansal performansı aynı işletmenin gösterdiği de tabloda yer alan bir diğer çıktıdır.

Tablo 10. Finansal Performans Sıralaması

Kod	İşletme Adı	Çalışma Kodu	Q (50)
OYYAT	OYAK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR6	0,000
OSMEN	OSMANLI YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR5	0,386137875
INFO	İFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR3	0,754695926
ISMEN	İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR4	0,815057667
GLBMD	GLOBAL MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR2	0,914452985
GEDİK	GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR1	0,993959008

Tablo 10’da işletmelerin finansal performans sıralaması yer almaktadır. VIKOR yönteminde minimum olan Q_i değerinin en iyi alternatif olacağı belirtilmektedir. Tablo incelendiğinde, kullanılan finansal oranlar ve ağırlıklandırmalar ile OYYAT işletmesinin 2023 yılında diğer işletmelere göre en iyi performansı sergilediği görülmektedir. OYYAT işletmesinin ardından OSMEN işletmesinin ikinci en iyi performansı gösterdiği ve GEDİK işletmesinin seçilen kriterlere göre daha kötü performans gösterdiği görülmektedir. INFO ve ISMEN işletmelerinin finansal performans sıralamasında üçüncü ve dördüncü sırada olduğu görülmektedir. Ayrıca INFO gibi son yıllarda halka arz edilen işletmelerin finansal performansının iyi düzeyde olması da elde edilen bir diğer sonuçtur.

VIKOR yönteminin uygulanmasının ardından diğer bir ÇKKV yöntemi olan TOPSIS uygulanmıştır. TOPSIS yönteminin ilk aşaması, karar matrisi oluşturulmasıdır. İlgili aşama Tablo 11’de yer almaktadır.

Tablo 11. TOPSIS Karar Matrisi

TÜR	Fayda FO1	Maliyet FO2	Fayda FO3	Fayda FO4	Fayda FO5
AR1	1,28	23,87	5,87	0,79	33,43
AR2	1,14	10,13	6,97	0,72	52,12
AR3	1,10	26,39	2,29	3,04	18,33
AR4	1,66	14,37	10,90	1,21	40,35
AR5	1,65	24,95	15,82	3,91	47,52
AR6	1,33	34,51	13,12	7,93	49,34
Kriter Ağırlıkları	0,02	0,11	0,23	0,56	0,08

Karar matrisinde FO2 oranı maliyet ve diğer oranlar ise faydayı temsil etmektedir. Entropi yöntemi ile elde edilen ağırlıklar da tabloda mevcuttur. Yöntemin ikinci aşaması olan standart karar matrisi, Tablo 12'de yer almaktadır.

Tablo 12. Standart Karar Matrisi

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
AR1	0,379186	0,410045	0,233959	0,083264	0,326387
AR2	0,337713	0,174016	0,277802	0,075886	0,508863
AR3	0,325863	0,453334	0,091272	0,320406	0,178961
AR4	0,491757	0,246852	0,434439	0,127530	0,393949
AR5	0,488795	0,428598	0,630535	0,412102	0,463952
AR6	0,393998	0,592822	0,522921	0,835797	0,481721

Karar matrisinin standart hale getirilmesi aşamasının ardından, Tablo 11'de yer alan ağırlıklar uygulanarak ağırlıklı standart karar matrisi elde edilmiştir. İlgili sonuç Tablo 13'te yer almaktadır.

Tablo 13. Ağırlıklı Standart Karar Matrisi

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
AR1	0,007584	0,045105	0,053811	0,046628	0,026111
AR2	0,006754	0,019142	0,063894	0,042496	0,040709
AR3	0,006517	0,049867	0,020993	0,179428	0,014317
AR4	0,009835	0,027154	0,099921	0,071417	0,031516
AR5	0,009776	0,047146	0,145023	0,230777	0,037116
AR6	0,007879	0,065210	0,120272	0,468046	0,038538

TOPSIS yönteminin adımlarından olan ideal ve negatif ideal çözümün belirlenmesi adımı gerçekleştirilmiş ve Tablo 14'te sonuçlar gösterilmiştir.

Tablo 14. İdeal ve Negatif İdeal Çözüm Değerleri

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5
S*	0,009835	0,019142	0,145023	0,468046	0,040709
S ⁻	0,006517	0,065210	0,020993	0,042496	0,014317

Yöntemin son aşamasında ise ideal ve negatif ideal uzaklık değerleri hesaplanarak sıralama gerçekleştirilmiştir. Tablo 15'te gerçekleştirilen sıralama incelendiğinde, TOPSIS yöntemiyle VIKOR yönteminde sıralamaların aynı olduğu görülmektedir. Örnekleme dahil edilen işletmelerin TOPSIS yöntemine göre finansal performans sıralaması Tablo 15'te yer almaktadır.

Tablo 15. TOPSIS Yöntemi Finansal Performans Sıralaması

Kod	İşletme Adı	Çalışma Kodu	S _i [*]	S _i ⁻	C _i [*]
OYYAT	OYAK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR6	0,052378	0,437650	0,893112
OSMEN	OSMANLI YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR5	0,238943	0,227354	0,487573
INFO	INFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR3	0,316758	0,137789	0,303134
ISMEN	İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR4	0,399372	0,093921	0,190397
GLBMD	GLOBAL MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR2	0,433226	0,068260	0,136116
GEDİK	GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR1	0,432210	0,040479	0,085636

2023 yılı analizinin ardından karşılaştırma gerçekleştirilmesi amacıyla 2022 yılı verileri ile gerçekleştirilen VIKOR ve TOPSIS analiz sonuçları Tablo 16'da yer almaktadır.

Tablo 16 incelendiğinde, 2022 yılı için VIKOR ve TOPSIS yönteminin aynı sonucu verdiği tespit edilmiştir. 2022 yılı sonuçları incelendiğinde, 2023 yılı ile farklılıklar görülmektedir. 2023 yılında en iyi finansal performansı gösteren OYYAT iken 2022 yılında en iyi performansı gösteren işletme OSMEN olarak tespit edilmiştir. OSMEN işletmesi 2023 yılında 2. sırada yer almaktadır. Daha kötü performans gösteren işletme değişmemiş ve INFO işletmesinin sıralaması 2023 yılında düşmüştür.

Tablo 16. 2022 Yılı Finansal Performans Sıralaması

VIKOR					
Kod	İşletme Adı	Çalışma Kodu	Q (0,50)		
OSMEN	OSMANLI YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR5	0		
INFO	İFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR3	0,20885522		
OYYAT	OYAK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR6	0,50052893		
ISMEN	İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR4	0,70154043		
GLBMD	GLOBAL MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR2	0,93576741		
GEDİK	GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR1	1		
TOPSIS					
Kod	İşletme Adı	Çalışma Kodu	S_i^*	S_i^-	C_i^*
OSMEN	OSMANLI YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR5	0,007648409	0,416776577	0,981979363
INFO	İFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR3	0,082978205	0,341031008	0,804300938
OYYAT	OYAK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR6	0,213233826	0,220301234	0,508150907
ISMEN	İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR4	0,306112156	0,143552161	0,319242945
GLBMD	GLOBAL MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR2	0,400932905	0,032033973	0,073987121
GEDİK	GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.	AR1	0,416984546	0,017367759	0,039985420

5. Sonuç

İşletmeler, toplumun ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin satışını gerçekleştirerek kâr elde eden ve büyüme, gelişme, süreklilik sağlama, sürdürülebilirlik, sosyal sorumluluk gibi amaçları bünyesinde barındıran kuruluşlardır. İşletmelerin sürdürülebilir bir yapı kurmaları, sahip olduğu fonksiyonlar arasındaki sinerjiye bağlıdır. Üretim, yönetim, finans, muhasebe, insan kaynakları, halkla ilişkiler gibi fonksiyonlar arasındaki uyum önem arz etmektedir. İşletmelerin amaçlarından olan süreklilik ile sürdürülebilirliğin ölçümü için çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Bu yöntemler finansal başarısızlık, finansal performans, oran analizi, sektör karşılaştırmaları şeklinde farklılık göstermektedir. Çalışmaya konu olan finansal performans, işletmelerin çeşitli kriterler ile değerlendirilmesi ve sıralanmasını sağlamaktadır. Finansal performans analizi çeşitli bakış açılarıyla gerçekleştirilmektedir. Yıllar itibarıyla, sektörel bazda ya da işletme bazında analizler gerçekleştirilerek mevcut durum analiz edilmektedir. Mevcut durumun analizi, geçmiş bilgilerin kullanılmasıyla geleceğe yönelik karar alınmasını sağlamaktadır. Finansal performans analizinin literatürde sıklıkla ÇKKV yöntemleri ile gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu yöntemler, işletmeler için kriterler yoluyla karar vermeye olanak sağlamaktadır.

Bu çalışmada, BIST Aracı Kurumlar Sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının ölçümü amaçlanmaktadır. Örneklemin seçim nedeni özellikle 2022 yılından itibaren borsada halka arz ve yatırımcı sayısındaki artışın gerçekleştirilmesidir. Çalışma kapsamında fayda temelli finansal oranları 2022 ve 2023 yıllarında pozitif olan altı işletme ile analiz gerçekleştirilmiştir. Yöntem olarak Entropi, VIKOR ve TOPSIS kullanılmıştır. Entropi yöntemi kriter ağırlıklandırma, VIKOR ve TOPSIS yöntemleri ise finansal performans sıralaması amaçlarıyla kullanılmıştır. Çalışmada 6 işletmenin 5 finansal oranı (Cari Oran, Finansal Borç Oranı, Aktif Kârlılığı, Net Kâr Marjı ve Özkaynak Kârlılığı) elde edilmiş ve 2022 ile 2023 yılı finansal verileri analiz edilmiştir. İlgili yılların seçiminin iki amacı bulunmaktadır. Bunlar; verilerin yıllık olarak ve güncel şekilde elde edilmesi ile halka arz olan işletmelerin analize dahil edilmesidir. Çalışma sonucunda 6 işletme finansal performans açısından sıralanmıştır. VIKOR ve TOPSIS yöntemlerinin sonuçlarının aynı yıllarda aynı olduğu bulgusu elde edilmiştir. Analiz sonuçları incelendiğinde OYYAT işletmesinin 2023 yılında finansal performans açısından yükseliş gösterdiği, OSMEN ve INFO işletmelerinin 2022 yılında 1. ve 2. sırada iken 2023 yılında 2. ve 3. sırada yer aldığı ve son üç işletmenin sıralamasının her iki yılda da değişmediği bulguları tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar değerlendirirken, yeni halka arz olmuş işletmelerin finansal performansının değişiklik gösterdiği ve performansın ortalama ya da iyi olduğu bulgusu da elde edilmiştir. Genel değerlendirme yapıldığında hem iki yöntemin aynı yıllarda aynı sonuçlar verdiği hem de işletmelerin sıralamasının karşılaştırılabilirliği sonuçlarıyla çalışmanın özgünlük gösterdiği ifade edilebilmektedir. Güncel yıl verilerinin kullanımı ile analiz gerçekleştirildiği için sonuçlar itibarıyla benzer çalışma olarak sadece Özgül (2023)

tarafından elde edilen bulgular ile kısmi benzerlikler olduğu ifade edilebilir. Çalışmanın kullanılan yöntemler ve güncel verilerle literatüre katkısının bulunması hedeflenmektedir.

Finansal performans değerlendirmesi gerçekleştirilirken bu çalışma özelinde göz önünde bulundurulması gereken durum, 5 finansal oranın baz alınmasıdır. Bu finansal oranların literatürde sıklıkla kullanıldığı gerekçesi ile çalışma kapsamına eklendiği de görülmektedir. Elde edilen bulguların sektörde faaliyet gösteren işletmelere finansal performans açısından bilgi sunması beklenmektedir. Daha sonra gerçekleştirilecek çalışmalarda farklı yöntemlerin kullanılarak bu çalışmadan elde edilen bulgular ile karşılaştırma yapılması değerli yazarlara önerilmektedir. Ayrıca elde edilen sonuçların araştırmacılara, yöneticilere ve ilgililere değerlendirme, karşılaştırma gibi açılardan yol göstermesi hedeflenmektedir.

Kaynakça

- Altay, E. (2015). Bankacılıkta Risk-Piyasa Riski, Kredi Riski ve Operasyonel Riskin Ölçümü ve Yönetimi. İstanbul: Derin Yayınları.
- Aras, G., Tezcan, N. ve Kutlu Furtuna, O. (2018). Comprehensive Evaluation of the Financial Performance for Intermediary Institutions Based on Multi-Criteria Decision Making Method. *Journal of Capital Markets Studies*, 2(1), 37–49.
- Aras, G., Karaman, Y. ve Hacıoğlu Kazak, E. (2020). Efficiency and Productivity Analysis for Intermediary Institutions: Turkish Capital Markets Case. *Journal of Capital Markets Studies*, 4(2), 193–208.
- Ayçin, E. ve Orçun, Ç. (2019). Mevduat Bankalarının Performanslarının ENTROPİ ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22 (42), 175-194.
- Bukhtiarova, A., Semenog, A., Mordan, Y., Kremen, V. ve Balatskyi, Y. (2022). Modeling the Dynamic Patterns of Banking and Non-Banking Financial Intermediaries' Performance. *Banks and Bank Systems*, 17(1), 49.
- Coates, J. M., Gurnell, M. ve Sarnyai, Z. (2010). From Molecule to Market: Steroid Hormones and Financial Risk-Taking. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 365(1538), 331–343.
- Çakır, S. ve Perçin, S. (2013). Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Lojistik Firmalarında Performans Ölçümü. *Ege Akademik Bakış*, 13(4), 449-459.
- De Bondt, W., Mayoral, R. M. ve Vallelado, E. (2013). Behavioral Decision-Making in Finance: An Overview and Assessment of Selected Research. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 42(157), 99–118.
- Dinçer, H. ve Yüksel, S. (2018). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Finans Sektöründeki Uygulamasına Yönelik Yapılmış Çalışmaların Analizi. *Ekonomi İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, 1 (1), 1-16.
- Erkan, M. K. ve Kavas, Y. B. (2022). Hormones and Financial Decision Making Processes. Ş. Karabulut (Editör), *Developments in Financial and Economic Fields at the National and Global Scale* (185–200). Gazi Kitabevi.
- Fintables (2024). Şirketler. Erişim Adresi: <https://fintables.com/bugun>
- Gervais, S. ve Odean, T. (2001). Learning to be Overconfident. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 1–27.
- Günay, B. ve Kaya, İ. (2017). Borsa İstanbul'da Yer Alan Aracı Kurumların Performansının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 141-164.

- Halk Yatırım (2024). Skor Kart. Erişim Adresi: <https://analizim.halkyatirim.com.tr/>
- Hwang, C.L. and Yoon, K. (1981) Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications. Springer-Verlag, New York.
- Hwang, C., Lai, Y. and Liu, T. (1993) A New Approach for Multiple Objective Decision Making. *Computers and Operational Research*, 20, 889-899.
- Kamuyu Aydınlatma Platformu (2024). Endeksler. Erişim Adresi <https://www.kap.org.tr/tr/Sektorler>
- Kavas, Y. B. ve Erkan, M. K. (2022). Bireysel Yatırımcıların Finansal Okuryazarlık ve Finansal Risk Alma Toleransı. *Ekev Akademi Dergisi*, 89, 379–399.
- Kılıçarslan, A. ve Sucu, M. Ç. (2022). Marka Değerinin Hirose Yöntemiyle Tespiti ve Finansal Performans Analizi: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Aracı Kurumlar Üzerine Bir Uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(3), 1937–1952.
- Köse, A. ve Akıllı, K. (2021). Aracı Kurumların Finansal Performanslarının VIKOR Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 168–192.
- Li, Y. (2021). *Analysis on the Functions of Financial Intermediary*. 3rd International Conference on Economic Management and Cultural Industry (ICEMCI 2021), 152–155.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77- 91.
- Njegovanović, A. (2018). Gender Differences in Financial Risk Aversion (The Role of Hormones in Financial Market). *Obrazovanje Za Poduzetništvo-E4E: Znanstveno Stručni Časopis o Obrazovanju Za Poduzetništvo*, 8(Special issue/Posebn), 155–170.
- Opricovic, S. ve Tzeng, G.H. (2004). Compromise Solution by MCDM Methods: A Comparative Analysis of VIKOR and TOPSIS. *European Journal of Operational Research*, 156, 445-455.
- Opricovic S. ve Tzeng G.H., (2007). Extended VIKOR Method in Comparison with Other Outranking Methods, *European Journal of Operational Research*, 178 (2), 514-529.
- Osman, P. (2022). İMV ve WASPAS Tabanlı Aracı Kurum Performans Değerlendirilmesi. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(3), 266–281.
- Ömürbek, N., Karaatlı, M. ve Yetim, T. (2014). Analitik Hiyerarşi Sürecine Dayalı TOPSIS ve VIKOR Yöntemleri ile ADİM Üniversitelerinin Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31.1), 189-207.
- Özden, Ü. H., Deniz Başar, Ö. ve Bağdatlı Kalkan, S. (2014). İMKB'de İşlem Gören Çimento Sektöründeki Şirketlerin Finansal Performanslarının VIKOR Yöntemi ile Sıralanması. *İstanbul University Econometrics and Statistics E-Journal*, (17), 23-44.
- Özgül, A. U. (2023). *Aracı Kurumlar Sektörü Finansal Analizi* (Y. Kılıç, M. Buğan ve A. Bayrakdaroğlu, Eds.). Özgür Yayınları.
- Öztürk, E., ve Demir, Y. (2015). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama. *Journal of Accounting and Finance*, 68.
- Pala, O. (2022). İMV ve WASPAS Tabanlı Aracı Kurum Performans Değerlendirilmesi. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23 (3), 266-281.
- Rezaie, K., Ramiyani, S. S., Nazari-Shirkouhi, S. ve Badizadeh, A. (2014). Evaluating Performance of Iranian Cement Firms Using an Integrated Fuzzy AHP–VIKOR Method. *Applied*

- Mathematical Modelling*, 38(21-22), 5033-5046. <https://doi.org/10.1016/j.apm.2014.04.003>.
- Sadi, R., Asl, H. G., Rostami, M. R., Gholipour, A. ve Gholipour, F. (2011). Behavioral Finance: The Explanation of Investors' Personality and Perceptual Biases Effects on Financial Decisions. *International Journal of Economics and Finance*, 3(5), 234–241.
- Saldanlı, A. ve Sırma, İ. (2014). TOPSİS yönteminin Finansal Performans Göstergesi Olarak Kullanılabilirliği. *Öneri Dergisi*, 11 (41), 185-202.
- Shiller, R. J. (2015). *Irrational Exuberance*. Princeton University Press.
- Siew, L. W., Fai, L. K., ve Hoe, L. W. (2021). Performance Evaluation of Construction Companies in Malaysia with Entropy-VIKOR Model. *Engineering Journal*, 25(1), 297-305.
- Tezergil, S. (2018). Portföy Yönetim Şirketlerinin Finansal Performanslarının Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39, 245–262.
- Tezergil, S. A. (2018). Aracı Kurumların Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile İncelenmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 28, 43–58.
- Tsvetkova, L., Yurieva, T., Orłaniuk-Malitskaia, L. ve Plakhova, T. (2019). Financial Intermediary and Insurance Companies: Assessing Financial Stability. *Montenegrin Journal of Economics*, 15(3), 189–204.
- Wang, T.C. ve Lee, H.D. (2009). Developing a Fuzzy TOPSIS approach Based on Subjective Weights and Objective Weights. *Expert Systems with Applications*, 36 (5), 8980-8985.
- Zaidi, F. B. ve Tauni, M. Z. (2012). Influence of Investor's Personality Traits and Demographics on Overconfidence Bias. *Institute of Interdisciplinary Business Research*, 4(6), 730–746.
- Zhang, H., Gu, C.L., Gu, L.W. ve Zhang, Y. (2011). The Evaluation of Tourism Destination Competitiveness by TOPSIS & Information ENTROPY- A Case in the Yangtze River Delta of China. *Tourism Management*, 32, 443-451.

FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS WITH MULTI-CRITERIA DECISION MAKING METHODS: APPLICATION ON BIST BROKERAGE HOUSES

Extended Abstract

Aim: Financial performance is a type of analysis that allows ranking of companies' financial information and is important in future decisions. The relevant analysis enables the evaluation of information obtained from companies' financial statements with quantitative methods and the obtaining of outputs. The method that companies use to maintain their sustainable structures is carried out on a yearly or business-by-business basis. Businesses that can maintain their financial structure, have the ability to pay their debts, do not default and provide risk management are successful in their activities. However, businesses that cannot apply financial analysis techniques and do not have early warning systems face problems even in continuing their daily activities. The study was carried out to measure the financial performance of companies operating in the BIST Brokerage Firms Sector. In this context, the financial performances of six companies in the BIST Brokerage Firms Sector were evaluated with current data and inferences were made. The reason for measuring the financial performance of companies operating in the BIST Brokerage Firms Sector is the increase in the number of public offerings and investors on the stock exchange since 2022. The importance of the relevant institutions has increased especially after this year and the success of the relevant companies has been important for both the markets and the sector.

Method(s): Multi-Criteria Decision Making (MCDM) methods help in decision making and ensure that the best alternative is selected with scientific and objective methods. The method used in different disciplines and decision-making events is also used in finance and enables the decision-making process to be carried out. MCDM methods, which are frequently used in the literature in finance, are also used in financial performance measurement. Methods performed using past financial information of enterprises allow the analysis and interpretation of the current situation. Within the scope of the study, analysis was carried out using Entropy, VIKOR and TOPSIS methods. The entropy method was used for criteria weighting, while VIKOR and TOPSIS methods were used for financial performance ranking purposes. In the study, 5 financial ratios (Current Ratio, Financial Debt Ratio, Return on Assets, Net Profit Margin and Return on Equity) of 6 enterprises were obtained and financial statement data for the years 2022 and 2023 were analyzed. The reason for using the relevant years is that the data is obtained annually and up-to-date and the enterprises that are publicly offered are included in the analysis.

Findings: As a result of the study, 6 companies were ranked in terms of financial performance. It was found that the results of the VIKOR and TOPSIS methods were the same in the same years. When the analysis results were examined, it was seen that the OYYAT company increased its performance in 2023 compared to 2022. OSMEN and INFO companies fell one place in 2023. The ranking of the last three companies did not change in the two years. When the results obtained were evaluated, it was also found that the financial performance of newly publicly offered companies varied and their performance was average or good. When the findings obtained were evaluated, it could be stated that both the two methods gave the same results in the same years and the ranking of the companies could be achieved in different years. The aim of the study is to contribute to the literature with the methods used and current data.

Conclusion: Financial performance measurement, which is among the analyses carried out to establish a sustainable financial structure, is one of the important methods for businesses to achieve their goals. Performance analysis carried out based on past financial information allows comparison to be made for the decisions to be taken. When financial performance evaluation is carried out, the situation that should be taken into consideration in this study is that 5 financial ratios are taken as basis. It should also be noted that these financial ratios are added to the scope of the study because they are frequently used in the literature. It is expected that the findings

obtained will provide information to businesses operating in the sector in terms of financial performance. It is recommended to valuable authors that different methods be used in the studies to be carried out later and the findings obtained from this study be compared. In addition, it is aimed that the results obtained will guide researchers, managers and interested parties in terms of evaluation and comparison.



TÜRKİYE EKONOMİSİNDE DOLAYLI VE DOLAYSIZ VERGİ GELİRLERİNİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİLERİ: ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI¹

Ezgi ÖZBAY², Suna KORKMAZ³

Öz

Devletin temel amaçlarından biri ekonomik büyümeyi sağlamaktır ve vergiler bu amaca ulaşmada etkin bir maliye politikası aracı olarak kullanılmaktadır. Vergi gelirlerinin ekonomik büyüme üzerine olan etkisi ise literatürde uzun süredir önemli bir araştırma konusu olmuştur. Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde dolaylı vergi ve dolaysız vergi gelirlerinin ekonomik büyümeye etkisi ARDL sınır testi yaklaşımı ve Toda-Yamamoto nedensellik testi uygulanarak analiz edilmiştir. Analizler, 2006:01-2023:02 dönemi üçer aylık veriler alınarak gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda, uzun dönemde dolaylı vergilerin ekonomik büyümeyi artırdığı, dolaysız vergilerin ise azalttığı tespit edilmiştir. Kısa dönemde dolaylı vergilerin ekonomik büyüme üzerine etkisi anlamsız bulunurken, dolaysız vergilerin etkisinin pozitif yönde olduğu saptanmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre dolaylı vergiler ile ekonomik büyüme arasında ve dolaysız vergiler ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Dolaylı ve Dolaysız Vergi Gelirleri, Ekonomik Büyüme, ARDL Sınır Testi Yaklaşımı, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

JEL Sınıflandırması: H20, H30, C32, O47

THE EFFECTS OF INDIRECT AND DIRECT TAX REVENUES ON ECONOMIC GROWTH IN THE TURKISH ECONOMY: THE ARDL BOUND TEST APPROACH

Abstract

One of the main purposes of the state is to ensure economic growth, and taxes are used as an effective fiscal policy tool to achieve this goal. The effect of tax revenues on economic growth has been an important research topic in the literature for a long time. In this study, the effect of indirect and direct tax revenues on economic growth in the Turkish economy were analysed by applying ARDL bounds test approach and Toda-Yamamoto causality test. The analyses were conducted with quarterly data for the period 2006:01-2023:02. As a result of the analysis, it was determined that indirect taxes increased economic growth in the long run, while direct taxes decreased it. In the short run, the effect of indirect taxes on economic growth is found to be insignificant, while the effect of direct taxes is found to be positive. According to the results of Toda-Yamamoto causality test, a bidirectional causality relationship was found between indirect taxes and economic growth and between direct taxes and economic growth.

Keywords: Indirect and Direct Tax Revenues, Economic Growth, ARDL Bound Test Approach, Toda-Yamamoto Causality Test

JEL Classification: H20, H30, C32, O47

¹ Bu çalışma Ezgi ÖZBAY'ın 2023 yılında Prof.Dr. Suna KORKMAZ'ın danışmanlığında Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı programında tamamlanan "Dolaylı Vergi ve Dolaysız Vergi Gelirlerinin Ekonomik Büyüme İle İlişkisi: Türkiye Örneği" başlıklı doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

² Dr., Bağımsız Araştırmacı, ezgiiozbayy93@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3323-9611

³ Prof.Dr., Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, skorkmaz@bandirma.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6221-2322

1. Giriş

Devlete mali kaynak yaratma açısından önemli olan vergiler, ülke ekonomilerinde hükümetlerin belirledikleri ekonomik hedeflerini gerçekleştirmesinde kullanılan etkin bir maliye politikası araçları arasında yer almaktadır. Türkiye’de yürürlükte olan vergi sistemi içerisinde vergiler, dolaylı ve dolaysız vergiler olarak ikiye ayrılmaktadır. Gelir ve servet üzerinden alınan vergiler dolaysız vergiler, mal ve hizmet satın alımları üzerinden alınan vergiler dolaylı vergiler olarak tanımlanmaktadır.

İktisadın tarihi boyunca vergi konusu birçok iktisat ekolü tarafından önemli bulunmuştur. Klasik iktisatçılar vergi politikalarını devletin ekonomiye müdahalesinin minimum olması düşüncesi çerçevesinde değerlendirmişlerdir. Klasik iktisatçılar, verginin işlevleri arasından sadece mali işlevini önemli bulmuşlar ve onu öne çıkarmışlardır. Bu ekole göre devlet kısıtlı olan kamu harcamalarının karşılanması amacıyla vergi almalıdır. Kamu harcamalarından daha fazla vergi toplanması halinde uzun dönemde ekonomide kaynak israfı yaşanabilecektir. Devlet müdahaleciliğinin gerekliliğini vurgulayan Keynes, vergi politikalarının önemli bir maliye politikası aracı niteliği taşıdığını vurgulamıştır. Keynes, maliye politikasını vergiler ve kamu harcamaları vasıtasıyla ekonomik yapıyı düzenleyen ve idare eden bir politika aracı olarak değerlendirmiştir. Keynes’e göre vergi oranlarında meydana gelen bir artış, harcanabilir geliri dolayısıyla da tüketim harcamalarını düşürmektedir. Hanehalkı tarafından mal ve hizmetlere olan tüketim harcamasının düşmesi sonucunda mal ve hizmetlere olan toplam talep azalmaktadır. Toplam talebin düşmesi neticesinde mal üretimi azalmaktadır. Bu da ekonomide işsizlik sorununu ortaya çıkarmaktadır. Devlet müdahaleciliği ekonomide meydana gelen bu dalgalanmaların çözümü olarak gösterilmiştir. Bu kapsamda Keynes devletin kullanabileceği en etkili maliye politikası aracının vergiler olduğunu belirtmiştir. Vergi oranlarında meydana gelen bir azalma ise harcanabilir geliri artırarak toplam talebi artıracak ve sonuçta milli gelirin artmasına yol açacaktır. Marksist iktisadın öncüsü Marx’a göre vergiler modern devletin borçlanma ihtiyacının bir yansımasıdır. Ona göre hükümetin elde ettiği vergi gelirlerinin zaman içinde yetmemesi durumda hükümet borçlanma yoluna gidebilmektedir. O vergiyi, üretken emeğin yarattığı değerden devletin aldığı pay olarak görmektedir. Vergi emek gücünün karşılığı olan ücretten alınmaktadır. Arz yanlı ekolün ana felsefesini vergiler oluşturmuştur. Bu akımın kurucusu olan Arthur Laffer piyasalarda görülen sorunları çözmek için vergi indirimlerinin gerekli olduğunu belirtmiştir. Laffer, vergi oranları ile vergi hasılatı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Vergi indirimleri neticesinde toplam piyasa üretiminin ve toplam vergi gelirlerinin yükseleceği öngörülmüştür. Laffer’a göre vergi oranları bir noktaya kadar artırılabilir. Diğer bir deyişle, vergiler maksimum gelir noktası olarak adlandırılan bu noktanın ötesinde artırılırsa, süreç üretim ve işgücü arzı üzerinde ters bir etkiye neden olur ve sonuç olarak ekonomik büyüme azalır ve vergi gelirleri düşer. Arz yanlı iktisat ekolü, ekonomik problemlerin çözümünün vergi indirimlerden geçtiğini belirttiği için bu ekolün yaklaşımları literatürde arz yanlı vergi politikası olarak bilinmektedir.

Hükümetler ekonomik büyüme hedeflerine ulaşmak için para ve maliye politikalarını uygulamaktadırlar. Hükümetler hedefledikleri ekonomik büyüme seviyesine ulaşmak için yeni vergiler koyabilmekte, var olan vergilerin oranlarını veya niteliklerini değiştirebilmektedir. Mal ve hizmet alımları üzerinden alınan dolaylı vergiler ile kişiler ve kurumlar üzerinden alınan dolaysız vergiler ekonomik büyüme üzerinde olumlu veya olumsuz etkiler yaratabilmektedir. Dolaysız vergi oranlarının attırılması nedeniyle kişilerin ve kurumların harcanabilir gelirlerinde meydana gelen azalma toplam talebi azaltarak ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etki yaratabilmektedir. Dolaysız vergi oranlarının düşürülmesi sonucu hem bireyler hem de kurumlar için harcanabilir geliri artıracak ve bu da mal ve hizmetlere olan genel talebi artıracaktır. Bu durum ekonomideki çıktı miktarını artırarak, ekonomide büyüme hızının daha fazla olmasını sağlayacaktır. Dolaylı vergiler çoğunlukla tüketicilerden toplandığı için bu durum üreticilerin üzerindeki vergi yükünü azaltacaktır. Bu durum firmaların daha çok üretim yapmalarını sağlayarak ekonomik büyümenin artmasına katkı sağlayacaktır.

Çalışmada, dolaylı ve dolaysız vergi gelirlerinden hangisinin ekonomik büyüme üzerinde daha büyük bir etki yarattığı ve bu vergi türlerinden hangisinin Türk vergi sistemi içerisinde daha ağırlıkta olduğunun tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu çalışmanın araştırılmasındaki temel sebeplerden biri, vergi gelirlerinin zaman içinde artması nedeniyle bu konunun öneminin artmasıdır. Yapılan bu çalışmanın literatürdeki diğer çalışmalardan farkı 2006 yılında 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun vergi kalemlerinde yaptığı değişiklikler nedeniyle vergi kalemleri arasında uyumun sağlanması amacıyla çalışma döneminin başlangıcının 2006 yılı olarak seçilmesidir. Bu kanun, etkin bir iç kontrol sistemi kurarak, mali yönetimde şeffaflığı sağlayarak ve bütçe hazırlama ve uygulama sürecini kolaylaştırarak, güncel ve çağdaş gelişmelere uygun bir sistem kurmayı amaçlamaktadır.

Vergi kalemlerinde yapılan değişimlerden dolayı analizlerde 2006:01-2023:02 dönemine ait üçer aylık veriler kullanılmıştır. Analizlerde ARDL sınır testi yaklaşımı ve Toda-Yamamoto nedensellik testi uygulanmıştır.

2. Literatür Özeti

Çalışmanın bu kısmında dolaylı vergi, dolaysız vergi ile ekonomik büyüme ilişkisini araştıran literatür çalışmalarına yer verilmiştir.

2.1. Dolaylı Vergi ile Ekonomik Büyüme İlişkisi

Tablo 1'de hem Türkiye hem de diğer ülke ekonomileri için dolaylı vergiler ile ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen literatür çalışmaları sunulmaktadır. Çalışmalarda uygulanan ekonometrik yöntemler ve analizler değerlendirilmiştir.

Tablo 1: Dolaylı Vergi ile Ekonomik Büyüme İlişkisini Araştıran Literatür Çalışmaları

Yazarlar/Yıl	Ülke	İncelenen Dönem	Yöntem	Sonuç
Erdoğan vd. (2013)	Türkiye	1998:Q1-2011:Q4	*Engle-Granger Nedensellik Testi	Dolaylı vergiler ile ekonomik büyüme arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur
Etale ve Bingilar (2016)	Nijerya	2005-2014	*En Küçük Kareler (OLS) Yöntemi	KDV ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Demir ve Sever (2017)	11 OECD Ülkeleri	1980-2014	*Panel Veri Analizi	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.
Kolçak ve Arpa (2017)	Türkiye	1975-2016	*ARDL Analizi	Dolaylı vergiler ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki yaratmaktadır.
Ahmad vd. (2018)	Pakistan	1974-2010	*ARDL Analizi	Uzun dönemde dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.
Owino (2018)	Kenya	1973-2010	*Johansen Eşbütünleşme Testi *Hata Düzeltme Modeli	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Korkmaz vd. (2019)	Türkiye	2006:Q1-2018:Q3	*ARDL Analizi	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Nguyen (2019)	Vietnam	2003-2017	*OLS Yöntemi	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Yaraşır Tülümce ve Yavuz (2019)	Türkiye	1985-2018	*Yapısal Kırılmalı Eş Bütünleşme Yöntemi	KDV ekonomik büyümeyi artırmaktadır.

Tablo 1 (Devamı): **Dolaylı Vergi ile Ekonomik Büyüme İlişisini Araştıran Literatür Çalışmaları**

Yazarlar/Yıl	Ülke	İncelenen Dönem	Yöntem	Sonuç
Hosen (2019)	Bangladeş	1972-2015	*Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM)	Uzun dönemde dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.
Boğa (2020)	Türkiye	1965-2018	*Doğrusal Olmayan Sınır Testi Yaklaşımı (NARDL)	Gümrük vergisi ekonomik büyümeyi artırmakta, mal ve hizmetler vergisi ekonomik büyümeyi azaltmaktadır. Dolaylı vergiler ile ekonomik büyüme arasında kısa dönemde tek yönlü, uzun dönemde ise çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.
Sağdıç ve Aydın (2021)	Türkiye	2006-2018	*Panel Veri Analizi	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.
Gülcemal (2022)	Türkiye	1990-2020	*ARDL Analizi *Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Stermugu ve Ballıkoçi (2022)	Arnavutluk	2012-2021	*Doğrusal Regresyon Analizi	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Özer (2022)	Türkiye	2006:Q1-2021:Q3	*Kesirli frekanslı Fourier ADL Eşbütünleşme Testi *Modifiye Edilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS)	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Durucan (2023)	Türkiye	1924-1962 1963-2021	*Toda-Yamamoto Nedensellik Testi *Granger Nedensellik Testi	İlk dönemde dolaylı vergi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuş ancak ikinci dönemde nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.
Korkmaz ve Korkmaz (2023)	Türkiye	2006:Q1-2022:Q4	*ARDL Analizi	Dolaylı vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.

2.2. Dolaysız Vergi ile Ekonomik Büyüme İlişkisi

Tablo 2'de hem Türkiye hem de diğer ülke ekonomileri için dolaysız vergiler ile ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen literatür çalışmaları sunulmaktadır.

Tablo 2: **Dolaysız Vergi ile Ekonomik Büyüme İlişisini Araştıran Literatür Çalışmaları**

Yazarlar/Yıl	Ülke	İncelenen Dönem	Yöntem	Sonuç
Kuştepel ve Bilman (2009)	Türkiye	1975-2004	*Engle-Granger Eşbütünleşme Testi *Johansen Eşbütünleşme Testi	Gelir vergisi oranları arttıkça ekonomik büyüme oranı azalmaktadır.
Göçer vd. (2010)	Türkiye	1924-2009	*ARDL Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Topal (2017)	22 OECD Ülkesi	1971-2014	*Panel Nedensellik ve Dinamik Panel Tahmin Yöntemleri	Gelir ve servet vergileri ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.
Dam ve Ertekin (2018)	Türkiye	2005:Q1-2016:Q2	*ARDL Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.

Tablo 2 (Devamı): **Dolaysız Vergi ile Ekonomik Büyüme İlişkisini Araştıran Literatür Çalışmaları**

Yazarlar/Yıl	Ülke	İncelenen Dönem	Yöntem	Sonuç
Oboh vd. (2018)	ECOWAS Ülkeleri	2000-2015	*Panel Veri Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.
Kızılkaya ve Dağ (2018)	Türkiye	1976-2016	*Johansen Eşbütünleşme Testi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Oz-Yalaman (2019)	29 OECD Ülkesi	1998-2016	*Panel VAR Analizi	Kurumlar vergisi ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.
Korkmaz vd. (2019)	Türkiye	2006:Q1-2018:Q3	*ARDL Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir.
Alfò vd. (2020)	21 OECD Ülkesi	1965-2010	*OLS Yöntemi	Gelir vergisi oranında meydana gelen azalma ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Kutbay (2021)	30 OECD Ülkesi	2000-2017	*Panel Veri Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Özen vd. (2022)	Türkiye	2006:Q1-2020:Q1	*Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS)	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Karaş (2022)	G7 Ülkeleri	1990-2018	*Panel Veri Analizi	Gelir vergisi ekonomik büyümeyi azaltmakta, servet üzerinden alınan vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Prasad vd. (2022)	Hindistan	1990-2021	*ARDL Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Kara ve Hoşlu (2023)	Türkiye	1990-2019	*VAR Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.
John vd. (2023)	Nijerya	2011:Q1-2022:Q4	*OLS	Dolaysız vergiler ekonomik büyümeyi artırmaktadır.
Durucan (2023)	Türkiye	1924-1962 1963-2021	*Toda-Yamamoto Granger Nedensellik Testi	Dolaysız vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasında ilk dönemde tek yönlü, ikinci dönemde çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.
Korkmaz ve Korkmaz (2023)	Türkiye	2006:Q1-2022:Q4	*ARDL Analizi	Dolaysız vergiler ekonomik büyüme üzerinde negatif etkiye sahiptir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmamızda ekonomik büyüme, dolaylı vergi ve dolaysız vergi geliri verileri Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS) alınmıştır. Türkiye ekonomisinin 2006:Q1-2023:Q2 dönemi için üçer aylık verilerin kullanıldığı çalışmada ekonomik büyüme (GDP) bağımlı değişken, dolaylı vergi gelirleri (IT) ve dolaysız vergi gelirleri (DT) bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Veriler üçer aylık olarak alındığı için 'Tramo Seats' yöntemi ile mevsimsellik etkisinden arındırılmıştır. Ekonomik büyüme değişkeninin değeri çok büyük olduğundan logaritması alınmıştır. Dolaylı vergi gelirleri ve dolaysız vergi gelirleri değişkenleri, 2003 baz yıllık Tüketici Fiyat Endeksi kullanılarak reel hale getirilmiş ve sonrasında logaritmaları alınarak çalışmada kullanılmıştır. Değişken tanımlamaları Tablo 3'te verilmiştir.

Dolaylı vergi gelirleri ile dolaysız vergi gelirleri ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelemek amacıyla kurulan model aşağıda verilmiştir.

$$\text{Model: } \text{LNGDP}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LNIT}_t + \alpha_2 \text{LNDT}_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Tablo 3: Değişkenler

Değişkenler	Sembol	Tanımlama	Kaynak
Ekonomik Büyüme	GDP	Harcama yöntemine göre zincirlenmiş hacim olarak alınan ekonomik büyüme verisinin doğal logaritması alınmıştır.	
Dolaylı Vergi Gelirleri	IT	Dolaylı vergi gelirleri TÜFE(2003=100) değişkeni yardımıyla fiyat etkilerinden arındırıldıktan sonra doğal logaritması alınmıştır.	TCMB EVDS
Dolaysız Vergi Gelirleri	DT	Dolaysız vergi gelirleri TÜFE(2003=100) değişkeni yardımıyla fiyat etkilerinden arındırıldıktan sonra doğal logaritması alınmıştır.	

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiler eşbütünlük testleri kullanılarak araştırılmaktadır. Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır testi, değişkenlerin aynı seviyede veya farklı seviyelerde durağan olup olmadıklarına bakılmaksızın değişkenler arasındaki uzun dönemli korelasyonları belirleyebilmesi bakımından diğer testlerden ayrılmaktadır. Kısıtlanmamış Hata Düzeltme Modeli (UECM)'nin tahmin edilmesi, sınır testi uygulamasının ilk aşamasını oluşturmaktadır (Tutgun, 2017: 89). UECM'nin belirlenmesi Denklem 2'de verilmiştir.

$$\Delta X_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta X_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{3i} \Delta Z_{t-i} + \beta_4 X_{t-1} + \beta_5 Y_{t-1} + \beta_6 Z_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde bilgi kriterlerini minimum yapan ve otokorelasyon sorunu olmayan gecikme uzunluğu seçilmelidir. Değişkenler arasında eşbütünlük olup olmadığını belirlemek için modeldeki değişkenlerin birinci dönem gecikmelerinin katsayılarının anlamlılığını değerlendirmek üzere Wald testi kullanılmaktadır. Eşbütünlüğün olmadığını ifade eden temel hipotez "H₀: β₄=β₅=β₆=0" olarak kurulmaktadır. Eşbütünlüğün varlığı sıfır hipotezinin reddedilmesiyle ortaya çıkmaktadır. Sıfır hipotezinin reddedilebilmesi için tahmin edilen F istatistiğinin Pesaran vd. (2001) belirtilen eşik değerden büyük olması gerekmektedir. Birim kök testinin sonuçları, karşılaştırmalarda dikkate alınması gereken eşik değerini (alt veya üst) belirlemek için kullanılır. Modeldeki her değişkenin düzeyde durağan olduğu tespit edildiğinde, alt eşik değeri ile hesaplanan F istatistiği karşılaştırılır. Modelde birinci farkında durağan olan değişkenler varsa üst eşik değeri dikkate alınır (Pesaran vd. 2001:199).

Eşbütünlük ilişkisi kurulduktan sonra, kısa ve uzun vadeli ilişkiler kurulan ARDL modeli kullanılarak analiz edilmektedir. Denklem 3, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırmak için geliştirilen ARDL modelini göstermektedir.

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} X_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} Y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_{3i} Z_{t-i} + \mu_t \quad (3)$$

Denklem 3'te bağımsız değişken X_t olarak gösterilmekte ve bu değişken için uygun gecikme süresi m ile ifade etmektedir. Y_t bağımlı değişkeni ifade etmekte, bu değişken için uygun gecikme süresi q ile gösterilmektedir. Gecikme uzunluğunu tahmin etmek için Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Schwartz Bilgi Kriteri (SIC) ve Hannan-Quinn (HQ) bilgi kriterleri kullanılmaktadır. ARDL(m,q) şeklinde kurulan modelin uzun dönem katsayıları hesaplandıktan sonra bu katsayının işareti ve istatistiksel anlamlılık düzeyi araştırılmaktadır (Johnston ve Dinardo, 1997:245).

Uzun dönem ARDL modeli tahmin edildikten sonra, kısa dönem ilişkisini gösteren hata düzeltme modeli Denklem 4'te verilmiştir.

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta X_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_{3i} \Delta Z_{t-i} + \alpha_4 ECT_{t-1} + \mu_t \quad (4)$$

(ECT)_(t-1) katsayısı hata düzeltme terimini ifade etmektedir. Modelde ECT katsayısının negatif değer alması ve anlamlı olması istenilen bir durumdur. Bu durum, incelenen dönem boyunca meydana gelen sapmaların ne kadar hızlı bir şekilde düzeltildiğini göstermektedir (Alam ve Quazi, 2003:97).

Değişkenler arasındaki nedenselliğin araştırılacağı Toda-Yamamoto nedensellik testi uygulaması iki adımdan oluşmaktadır. İlk olarak, maksimum bütünleşme derecesinin (dmax) ve optimal gecikme uzunluğunun (m) belirlenmesinin ardından, gecikme uzunluğu (k+dmax) kullanılarak VAR modeli oluşturulmaktadır. İkinci aşamada değişkenler arasındaki nedensel ilişkinin hangi yöne işaret ettiğini belirlemek için MWALD (Modifiye Wald) testi uygulanmaktadır. Aşağıdaki denklemlerde Toda-Yamamoto (1995) tarafından oluşturulan VAR modeli denklemlerini göstermektedir.

$$X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \delta_{1i} X_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \delta_{2j} X_{t-j} + \sum_{i=1}^k \sigma_{1i} Y_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \sigma_{2j} Y_{t-j} + \mu_t \quad (5)$$

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \vartheta_{1i} Y_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \vartheta_{2j} Y_{t-j} + \sum_{i=1}^k \omega_{1i} X_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \omega_{2j} X_{t-j} + \mu_t \quad (6)$$

Wald testi, Y'den X'e Granger nedenselliğinin var olup olmadığını belirlemek için, $\sigma_i \neq 0$ kısıtını incelemekte, X'ten Y'ye Granger nedenselliğinin var olup olmadığını belirlemek için ise $\omega_i \neq 0$ kısıtını incelemektedir (Gazel, 2017:291).

4. Bulgular

Çalışmada kullanılan değişkenlerin durağan olup olmaması doğru ve güvenilir sonuçlar elde edilmesi açısından önem arz etmektedir. Bu sebeple çalışmada ADF, PP, KPSS testi ve Ng-Perron testleri uygulanarak değişkenlerin durağanlık seviyelerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Ng-Perron testi analizinde ise bu teste ilişkin toplam dört tane birim kök testi incelenmektedir. Bu testler MZ_a , MZ_t , MSB ve MPT'dir. Değişkenlerin durağanlık seviyelerini belirlemek için uygulanan dört farklı birim kök testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur. ADF ve PP birim kök testlerinde değişkenlerin durağanlık seviyesi p olasılık değerlerine göre, KPSS ve Ng-Perron testleri için değişkenlerin durağanlık seviyesi t istatistik değerlerine göre değerlendirilerek karar verilmiştir.

Tablo 4: Birim Kök Testi

		Değişkenler				
		LNGDP	ΔLNGDP	LNIT	ΔLNIT	LNIT
ADF	t	-3,265(0) ^y	10,789(0) ^{x**}	2,409(0) ^y	-8,055 (0) ^{y**}	-4,676(7) ^{y**}
	istatistik değeri	-4,097(%1)	-3,530(%1)	-4,097(%1)	-2,599(%1)	-4,113(%1)
		-3,476(%5)	-2,905(%5)	-3,476(%5)	-1,946(%5)	-3,484(%5)
		-3,166(%10)	-2,589(%10)	-3,166(%10)	-1,614(%10)	-3,170(%10)
	Olasılık (p) değeri	0,081 ^{***}	0,000 [*]	0,371	0,000 [*]	0,002 [*]
PP	t	-3,126(2) ^y	-11,013(3) ^{x**}	-2,409(0) ^y	-8,052 (2) ^{y**}	-8,512(4) ^{y**}
	istatistik değeri	-4,097(%1)	-3,530(%1)	-4,097(%1)	-2,599 (%1)	-4,097(%1)
		-3,476(%5)	-2,905(%5)	-3,476(%5)	-1,946(%5)	-3,476(%5)
		-3,166(%10)	-2,589(%10)	-3,166(%10)	-1,614(%10)	-3,166(%10)
	Olasılık (p) değeri	0,108	0,000 [*]	0,371	0,000 [*]	0,000 [*]
KPSS	t	0,079(6) ^{y**}		0,077(5) ^{y**}		0,166(3) ^{y*}
	istatistik değeri	0,216(%1)		0,216(%1)		0,216(%1)
		0,146(%5)		0,146(%5)		0,146(%5)
		0,119(%10)		0,119(%10)		0,119(%10)
NG-Perron (MZ _a)	t	-13,269(62) ^y	-26,396(3) ^{y**}	-10,505(0) ^y	-25,356(5) ^{y**}	-46,971(4) ^{y**}
	istatistik değeri	-23,800(%1)	-23,800(%1)	-23,800(%1)	-23,800(%1)	-23,800(%1)
		-17,300(%5)	-17,300(%5)	-17,300(%1)	-17,300(%5)	-17,300(%5)
		-14,200(%10)	-14,200(%10)	-14,200(%10)	-14,200(%10)	-14,200(%10)
NG-Perron (MZ _t)	t	-2,574(2) ^y	-3,632(3) ^{y**}	-2,158(0) ^y	-3,556(5) ^{y**}	-4,528(4) ^{y**}
	istatistik değeri	-3,420(%1)	-3,420(%1)	-3,420(%1)	-3,420(%1)	-3,420(%1)
		-2,910(%5)	-2,910(%5)	-2,910(%5)	-2,910(%5)	-2,910(%5)
		-2,620(%10)	-2,620(%10)	-2,620(%10)	-2,620(%10)	-2,620(%10)

Tablo 4 (Devamı): Birim Kök Testi

		Değişkenler				
		LNGDP	ΔLNGDP	LNIT	ΔLNIT	LNDT
NG-Perron (MSB)	t	0,194(2) ^y	0,138(3) ^{y**}	0,205(0) ^y	0,140(5) ^{y***}	0,096(4) ^{y**}
	istatistik değeri	0,143(%1)	0,143(%1)	0,143(51)	0,143(%1)	0,143(%1)
		0,168(%5)	0,168 (%5)	0,168(%5)	0,168 (%5)	0,168(%5)
		0,185(%10)	0,185(%10)	0,185(%10)	0,185(%10)	0,185(%10)
NG-Perron (MPT)	t	6,875(2) ^y	3,454 (3) ^{y**}	9,309(0) ^y	3,623(5) ^{y***}	3,506(4) ^{y**}
	istatistik değeri	4,030(%1)	4,030(%1)	4,030(%1)	4,030(%1)	4,030(%1)
		5,480(%5)	5,480(%5)	5,480(%5)	5,480(%5)	5,480(%5)
		6,670(%10)	6,670(%10)	6,670(%10)	6,670(%10)	6,670(%10)
KARAR		I(1)		I(1)		I(0)

Not: Parantez içinde gösterilen değerler gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerini göstermektedir.

ADF ve PP testlerinde hesaplanan p olasılık değerleri %5'e göre küçük olduğunda H_0 hipotezi reddedilmekte ve değişkenlerin durağan olduğuna karar verilmektedir. Bu iki testin sonuçları GDP ve IT değişkenlerinin birinci farkında, DT değişkeninin ise düzeyde durağan olduğunu göstermektedir. KPSS testinde test istatistik değerinin %1 ve %5 anlamlılık düzeylerine küçük olması durumunda H_0 hipotezi reddedilememekte değişkenlerin durağan olduğuna karar verilmektedir. KPSS testine göre GDP ve IT değişkenleri için hesaplanan test istatistik değeri %5 anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için, DT değişkeni için hesaplanan test istatistik değeri %1 anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için düzeyde durağan olmuştur. Ng-Perron birim kök testine ilişkin incelenen MZ_a ve MZ_t testlerinde hesaplanan değer, %5 anlamlılık düzeyinden büyük olması, MSB ve MPT testlerinde ise hesaplanan değer, %5 anlamlılık düzeyinden küçük olması durumunda değişkenlerin durağan olduğuna karar verilmektedir. Bu durumda Ng-Perron birim kök testine göre GDP ve IT değişkenlerinin birinci farkında durağan, DT değişkeninin düzeyde durağan olduğuna karar verilmiştir. Sonuçlara göre değişkenlerin ikinci dereceden durağan bir değişkenin bulunmaması, değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin analiz edilmesine olanak sağlamıştır.

Sınır testi uygulamasında tahmin edilen UECM modeli Denklem 7'de verilmiştir.

$$\Delta LNGDP_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta LNGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta LNIT_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{3i} LNDT_{t-i} + \beta_4 \Delta LNGDP_{t-1} + \beta_5 \Delta LNIT_{t-1} + \beta_6 LNDT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Sınır testi sonuçlarının gösterildiği Tablo 5'te, F istatistiklerinin karşılaştırılmasında üst eşik değerler dikkate alınmıştır.

Tablo 5: Sınır Testi

	k	F istatistiği	Alt Eşik	Üst Eşik	Sonuç
Model	2	6,477	4,87 (%5) 4,19 (%10)	5,85 (%5) 5,06 (%10)	Eşbütünleşme ilişkisi vardır.

Sınır testi sonuçları incelendiğinde, hesaplanan F istatistiği değerinin %5 anlamlılık düzeyinde (6,477) üst kritik değerden (5,85) ve %10 anlamlılık düzeyinde (6,477) üst kritik değerden (5,06) büyük olması nedeniyle değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur.

Uzun dönem ilişkisinin sınanması amacıyla kurulan ARDL(m, n, q) modeli Denklem 8'de verilmiştir.

$$LNGDP_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{trend} + \sum_{i=1}^m \alpha_{2i} LNGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{3i} LNIT_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_{4i} LNDT_{t-i} + \mu_t \quad (8)$$

Modelde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki AIC bilgi kriteri kullanılarak analiz edilmiştir. Maksimum gecikme uzunluğu 8 olarak belirlenmiştir. ARDL modelinde uygun gecikme uzunluğu

GDP, IT ve DT değişkenleri için sırasıyla (1,8,6) olarak bulunmuştur. Uzun dönem ilişkisinin incelenmesi için kurulan ARDL(m, n, q) modeli ARDL(1,8,6) olarak kurulmuştur. Tablo 6, uzun dönem katsayılarını ve ARDL modeli bulgularını göstermektedir.

Tablo 6: ARDL (1,8,6) Modeli Sonuçları

Bağımlı Değişken= LNGDP			
Değişkenler	Katsayı	t istatistiği	Olasılık (p)
C	9,759	3,025	0,004*
T	0,005	3,122	0,003*
LNGDP(-1)	0,517	4,129	0,000*
LNIT	0,246	4,086	0,000*
LNIT(-1)	-0,112	-1,352	0,183
LNIT(-2)	0,036	0,523	0,603
LNIT(-3)	-0,061	-0,943	0,350
LNIT(-4)	0,118	1,694	0,097***
LNIT(-5)	-0,155	-2,175	0,035**
LNIT(-6)	0,227	3,074	0,003*
LNIT(-7)	-0,156	-2,085	0,043**
LNIT(-8)	0,158	2,666	0,010*
LNDT	0,055	1,811	0,077***
LNDT(-1)	0,012	0,340	0,735
LNDT(-2)	-0,113	-2,189	0,034**
LNDT(-3)	0,059	1,062	0,294
LNDT(-4)	-0,092	-1,632	0,109
LNDT(-5)	0,052	0,896	0,375
LNDT(-6)	-0,160	-2,664	0,010*
Tanısal Test Sonuçları			
R ² : 0,994	X ² _{BG} : 7,301 (0,504)	X ² _{BPG} : 23,139 (0,185)	
Ř ² : 0992	X ² _{RAMSEY} : 0,121 (0,729)		
Uzun Dönem Katsayıları			
Değişkenler	Katsayı	t istatistiği	Olasılık (p)
LNIT	0,626	5,617	0,000*
LNDT	-0,387	-2,130	0,038**

Not: (*) %1, (**) %5, (***) %10 anlamlılık seviyeleridir.

Uzun dönem sonuçları, dolaylı vergilerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olduğunu, dolaysız vergilerin ise ekonomik büyüme üzerinde %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif etkisinin olduğunu göstermektedir. Uzun dönem katsayılarına göre, dolaylı vergilerdeki %1'lik artış ekonomik büyümede %0,626'lık bir artışa, dolaysız vergilerdeki %1'lik bir artış ekonomik büyümede %0,387'lik bir azalmaya yol açmaktadır.

Tablo 6'da her bir test için hesaplanan olasılık değeri otokorelasyon sorunun incelendiği Breusch-Godfrey LM testi için 0.504, çoklu varyans sorunun incelendiği Breusch-Pagan-Godfrey testi için 0.185, fonksiyonel biçim hatasının olup olmadığının incelendiği Ramsey RESET testi için 0.729 bulunmuştur. Her testte hesaplanan olasılık değerleri %5 anlamlılık düzeyinin üzerinde olduğundan modelde otokorelasyon sorunu, çoklu varyans sorunu ve fonksiyonel biçim hatasının olmadığı ispat edilmiştir.

Kısa dönem etkilerinin incelenmesi için modelde kurulan Denklem 9'da verilmiştir.

$$\Delta \text{LNGDP}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{trend} + \sum_{i=1}^m \alpha_{2i} \Delta \text{LNGDP}_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{3i} \Delta \text{LNIT}_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_{4i} \Delta \text{LNDT}_{t-i} + \alpha_{5i} \text{ECT}_{t-1} + \mu_t \quad (9)$$

Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkiler Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Hata Düzeltme Modeli (1,8,6) Sonuçları

Değişkenler	Bağımlı Değişken= ΔLNGDP		Olasılık (p)
	Katsayı	t istatistiği	
C	9,759	4,512	0,000*
T	0,005	4,381	0,000*
ΔLNIT	0,246	4,734	0,000*
ΔLNIT(-1)	-0,168	-2,459	0,018**
ΔLNIT(-2)	-0,131	-2,109	0,040**
ΔLNIT(-3)	-0,193	-3,334	0,001*
ΔLNIT(-4)	-0,075	-1,220	0,229
ΔLNIT(-5)	-0,229	-3,841	0,000*
ΔLNIT(-6)	-0,003	-0,056	0,955
ΔLNIT(-7)	-0,159	-3,029	0,004*
ΔLNDT	0,055	2,147	0,037**
ΔLNDT(-1)	0,255	4,858	0,000*
ΔLNDT(-2)	0,141	2,563	0,014*
ΔLNDT(-3)	0,200	3,417	0,001*
ΔLNDT(-4)	0,108	1,935	0,059***
ΔLNDT(-5)	0,160	3,525	0,001*
ECT(-1)	-0,482	-4,509	0,000*

Not: (*) %1, (**) %5, (***) %10 anlamlılık seviyeleridir.

Hata düzeltme modelinden elde edilen sonuçlar incelendiğinde, kendi ve gecikmeli değerlerinin katsayıları hem negatif hem pozitif çıktığı için kısa dönemde dolaylı vergilerin ekonomik büyüme üzerine olan etkisine karar verilememiştir. Dolaysız vergiler ise kısa dönemde ekonomik büyümeyi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olarak etkilemektedir.

Katsayılar incelendiğinde dolaysız vergilerdeki %1'lik değişim ekonomik büyümeyi %0.055 olarak etkilemektedir. Aynı zamanda hata düzeltme terimini gösteren ECT_{t-1} katsayısı negatif değerli ve anlamlı bulunması, değişkenler arasında bulunan eşbütünleşme ilişkisini destekler niteliktedir.

Değişkenler arasındaki nedenselliğin yönü Toda-Yamamoto nedensellik testi ile araştırılmıştır. Nedensellik ilişkisi yönünün belirlenmesi için kurulan VAR modelleri Denklem 10, Denklem 11 ve Denklem 12'de verilmiştir.

$$LNGDP_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} LNGDP_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \beta_{2j} LNGDP_{t-j} + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} LNIT_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \alpha_{2j} LNIT_{t-j} + \sum_{i=1}^k \varepsilon_{1i} LNDT_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \varepsilon_{2j} LNDT_{t-j} + \mu_{1t} \quad (10)$$

$$LNIT_t = \theta_0 + \sum_{i=1}^k \theta_{1i} LNIT_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \theta_{2j} LNIT_{t-j} + \sum_{i=1}^k \phi_{1i} LNDT_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \phi_{2j} LNDT_{t-j} + \sum_{i=1}^k \delta_{1i} LNGDP_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \delta_{2j} LNGDP_{t-j} + \mu_{2t} \quad (11)$$

$$LNDT_t = \theta_0 + \sum_{i=1}^k \theta_{1i} LNDT_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \theta_{2j} LNDT_{t-j} + \sum_{i=1}^k \sigma_{1i} LNIT_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \sigma_{2j} LNIT_{t-j} + \sum_{i=1}^k \omega_{1i} LNGDP_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{dmax} \omega_{2j} LNGDP_{t-j} + \mu_{3t} \quad (12)$$

Nedensellik testi yapılmadan önce ilk olarak optimum gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Optimum gecikme uzunluğunun belirlenmesine ilişkin sonuçlar Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8'de AIC kriterine göre optimum gecikme uzunluğu 8 olarak bulunmuştur. Birim kök testleri değişkenlerin en büyük bütünleşme derecesinin (dmax) 1 olduğunu gösterdiğinden, VAR modeline k+dmax (8+1) denklemi kullanılarak 9. dereceden nedensellik analizi uygulanmıştır. Kurulan VAR modeli Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR) yöntemiyle tahmin edilmiştir. Nedensellik testine ilişkin sonuçlar Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 8: Gecikme Uzunluğu Sonuçları

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SIC	HQ
0	107,440	NA	6,91e-06	-3,369	-3,266	-3,328
1	267,386	299,252	5,31e-08	-8,238	-7,826	-8,076
2	289,298	38,877	3,51e-08	-8,654	-7,934*	-8,371*
3	294,393	8,546	4,00e-08	-8,528	-7,499	-8,124
4	297,691	5,211	4,86e-08	-8,344	-7,006	-7,819
5	300,536	4,222	6,03e-08	-8,146	-6,499	-7,499
6	306,402	8,135	6,84e-08	-8,045	-6,089	-7,277
7	325,724	24,932	5,08e-08	-8,378	-6,113	-7,489
8	347,807	26,356*	3,50e-08*	-8,800*	-6,227	-7,789

Not: *, Uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Tablo 9: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

Temel Hipotez	X ² Wald Testi	Olasılık (p) Değeri	Nedensellik Yönü
LNIT LNGDP'nin Granger nedeni değildir.	59,625	0,000*	LNIT ↔ LNGDP
LNGDP LNIT'nin Granger nedeni değildir.	23,145	0,003*	
LNDT LNGDP'nin Granger nedeni değildir.	26,600	0,002*	LNDT ↔ LNGDP
LNGDP LNDT'nin Granger nedeni değildir.	30,451	0,000*	

Not: (*, **) sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyelerini göstermektedir.

Nedensellik testi sonuçları incelendiğinde %1 anlamlılık seviyesinde dolaylı vergi geliri ile ekonomik arasında ve dolaysız vergi geliri ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

5. Sonuç

Vergiler, ülke ekonomilerinde hükümetlerin ekonomik büyüme hedeflerini gerçekleştirmesinde kullanılan etkin bir maliye politikası aracı olarak önem taşımaktadır. Vergiler ekonomik büyümeyi etkileyebilmekte ve belirlenen amaçlara uygun olarak etkin bir şekilde uygulandıklarında tasarruf, istihdam ve gelir dağılımı gibi farklı kanallar yoluyla ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkiler yaratabilmektedir. Vergilerin ekonomik büyüme üzerine olan etkisi vergi türlerine göre değişiklik göstermektedir.

Vergilerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi dolaylı ve dolaysız vergi türlerine göre farklılıklar gösterebilmektedir. Dolaysız vergiler üretimde maliyet artışına, gelir ve tasarruf azalışlarına neden olabilmektedir. Ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için yatırımlara, yatırımlar içinde tasarruflara ihtiyaç vardır. Dolaysız vergi yükünde meydana gelen artış nedeniyle tasarrufların azalması ise ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilmektedir. Dolaysız vergi oranlarının düşürülmesi sonucu hanehalkının elinde daha fazla harcaacakları gelir kalacağından ve firmalar daha fazla kâr elde edeceği için mal ve hizmetlere olan toplam talep artacaktır. Bu durum ekonomideki çıktı miktarını yükselterek ekonomide büyüme hızının daha fazla olmasını sağlayacaktır. Dolaylı vergiler ise ekonominin yapısına uygun olarak fiyatlarda değişime, tüketimin sınırlandırılmasına ve tasarrufun özendirilmesine katkı sağlayarak ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyebilmektedir. Aynı zamanda bu vergilerin tüketiciler üzerinden alınması firmaların vergi yükünü azaltarak üretimin daha çok yapılmasını sağlamakta ve bu yönüyle de ekonomik büyümeye olumlu katkı sağlamaktadır. Bu çerçevede vergilerin ekonomik büyüme üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri bulunabilmektedir. Olumlu etki olarak ekonominin kaynak talebini yükseltebilmekte, toplanan vergilerle yol yapımı ve telekomünikasyon gibi altyapı çalışmalarıyla iyileştirme yapılabilmektedir. Olumsuz etkisi ise firmalar ve hanehalkı kesimlerinde gelir kaybı yaratmasıdır. Bir ürünün vergilendirilmesi durumunda firmaların kârının düşüşüne ve hanehalkının ise harcanabilir gelirinde bir azalışa neden olmaktadır. Firmalar kârlarının ve hanehalkı ise harcaabilecekleri gelirlerinin büyük bir kısmını vergi ödemesine aktardığından bu kesimlerin gelirlerinde azalış meydana gelebilmektedir. Azalan gelirler sonucunda mal ve hizmetlere olan toplam talep düşmekte ve ekonomik büyüme yavaşlamaktadır.

Bu çalışmada uzun dönemde dolaylı vergi gelirlerinin ekonomik büyüme üzerine etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olarak, dolaysız vergi gelirlerinin istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olarak etkilediği bulunmuştur. Kısa dönemde ise dolaysız vergi gelirleri ekonomik büyümeyi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Dolaylı vergi gelirlerinin kendi ve gecikmeli değerlerinin katsayıları hem negatif hem pozitif olduğu için ekonomik büyüme üzerine olan etkisine karar verilememiştir. Nedensellik testi sonuçlarına göre dolaylı vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasında ve dolaysız vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Çalışmada dolaylı vergilerin ekonomik büyümeyi uzun dönemde artırdığı bulunmuştur. Bu sonuç Kolçak ve Arpa (2017), Yaraşır ve Tülümce (2019), Korkmaz vd. (2019) ve Gülcemal (2022) ve Özer (2022)'nin yapmış olduğu çalışmalar ile benzerlik göstermektedir.

Dolaysız vergilerin ekonomik büyümeyi uzun dönemde azalttığı bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuç Kuştepeli ve Bilman (2009), Korkmaz vd. (2019) ve Kara ve Hoşlu (2023)'nin yapmış olduğu çalışma ile benzerlik göstermekte, Özen vd. (2022)'nin yapmış olduğu çalışmalar ile farklılık göstermektedir. Kısa dönemde ise dolaysız vergilerin ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç Göçer vd. (2010), Kızılkaya ve Dağ (2018) ve Dam ve Ertekin (2018)'nin yapmış olduğu çalışmalar ile benzerlik, Boğa (2020)'nin yapmış olduğu çalışma ile farklılık göstermektedir.

Çalışmanın bulguları, uzun dönemde dolaysız vergi gelirlerinin ekonomik büyüme üzerine olan etkisinin negatif yönde, kısa dönemde ise pozitif yönde olduğunu göstermektedir. Dolaysız vergilerin ekonomik büyüme üzerinde yarattığı olumsuz etkinin sebebi dolaysız vergilerin kâr ve gelir üzerinden alınması sonucunda uzun dönem yatırım planlarını olumsuz yönde etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Dolaysız vergiler kişi ve kurumların harcanabilir gelirlerini azaltarak tasarruf düzeyinin azalmasına sebep olmaktadır. Tasarruf düzeyinin azalması yatırımlarında azalmasına sebep olarak ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Çalışmada dolaylı vergi gelirleri uzun dönemde ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Dolaylı vergiler daha çok tüketiciler üzerinden alındığı için bu durum üreticiler üzerindeki vergi yükünün azalmasına sebep olmaktadır. Üreticiler üzerinde azalan vergi yükü de firmaların daha çok üretim yapmalarını sağlayarak ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki yaratabilmektedir.

Bu çalışma, maliye politikası araçları arasında yer alan vergilerin ekonomik büyüme açısından önemini ortaya koymaktadır. Çalışma sonuçları, Türkiye ekonomisinde vergi politikaları hedefe uygun olarak uygulandığında ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etki yaratacağını göstermektedir. Vergi politikalarının sürdürülebilir bir ekonomik büyümeyi sağlamak amacıyla düzenlenmesi, yatırımları artırma yönünde kullanılması önem taşımaktadır. Vergi oranlarının yüksek olmasından kaynaklı girişimcilerin iş kurma ve işletme maliyetlerinin artması, girişimcilerin risk alma isteklerini azaltabilir ve yeni girişimcilerin yatırım yapmaktan kaçınmalarına sebep olabilir. Dolayısıyla vergi politikalarının girişimcilik faaliyetlerini engellememesi yönünde düzenlenmesi de ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilmektedir. Ayrıca ekonomik büyümenin sağlanması açısından kayıt dışılığın önlenmesi, vergi bilincinin yükseltilmesi, vergi gelirlerinin istikrara kavuşturulması ve daha adil bir vergi sisteminin kurulması gibi yapılacak düzenlemeler politika önerileri olarak sunulabilir.

Kaynakça

- Ahmad, S., Sial, M.H. ve Ahmad, N. (2018). Indirect Taxes and Economic Growth: An Empirical Analysis of Pakistan. *Journal of Applied Economics*, 28(1), 65- 81.
- Alam, I. ve Quazi, R. (2003). Determinants of Capital Flight: An Econometric Case Study of Bangladesh. *International Review of Applied Economics*, 17(1), 85-103.
- Alfò M.; L. Carbonari ve Trovato, G. (2020). On the Effects of Taxation on Growth: An Empirical Assessment. *CEIS Tor Vergata Research Paper Series*, 18(1), 1-29.

- Boğa, S. (2020). Türkiye’de Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Asimetrik İlişki: NARDL Eşbütünleşme Yaklaşımı. *Third Sector Social Economic Review*, 55(1), 87-507.
- Dam, M.M. ve Ertekin, Ş. (2018). Türkiye’de Vergi Gelirlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Analizi. *Vergi Raporu*, 228, 19-32.
- Demir, M. ve Sever, E. (2017). Vergi Gelirleri Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkelerine İlişkin Panel Veri Analizi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 51-66.
- Durucan, A. (2023). Türkiye’de Ekonomik Büyüme ile Doğrudan-Dolaylı Vergiler Arasındaki İlişki: Cumhuriyetten Günümüze. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(100), 185-198.
- Erdoğan, E., Topçu, M. ve Bahar, O. (2013). Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 50(576), 99-109.
- Etale, L.M. ve Bingilar P. F. (2016). The Impact of Company Income Tax and Value-Added Tax on Economic Growth: Evidence From Nigeria. *European Journal of Accounting, Auditing and Finance Research*, 4(7), 106-112.
- Gazel, S. (2017). Bist Sınai Endeksi ile Çeşitli Metaller Arasındaki İlişki: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 52, 287-299.
- Göçer, İ., Mercan, M., Bulut, Ş. ve Dam, M. (2010). Ekonomik Büyüme ile Vergi Gelirleri Arasındaki İlişki: Sınır Testi Yaklaşımı. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 28, 97-110.
- Gülcemal, T. (2022) Türkiye’de Dolaylı Vergi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Ekev Akademi Dergisi*, 26(89), 345-359.
- Hosen, B.A. (2019) GDP Growth and Indirect Taxation in Bangladesh: Related Issues, Consequences and Expectation. *International Journal of Business and Economics Research*, Vol.8(5), 273-283.
- John, S.A., Shehu, M.T. ve Nwaoko, C. (2023) Effect of Direct and Indirect Taxes on Economic Growth in Nigeria. *Metropolitan Journal of Business & Economics (MJBE)*, 2(8), 264-279.
- Johnston, J. ve Dinardo, J. (1997). *Econometric Methods* (4th ed.). United States: McGraw-Hill Companies.
- Kara, M.A. ve Hoylu, M. (2023) Türkiye Ekonomisinde Dolaylı ve Dolaysız Vergilerin Ekonomik Büyümeye Etkileri. *Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 1-13.
- Karaş, G. (2022). Vergi Yapısı ve Ekonomik Büyüme: G7 Ülkeleri Örneği. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(1), 94-114.
- Kızılkaya, F. ve Dağ, M. (2018). Türkiye’de Vergi Gelirleri- Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dönemsel Bir Analiz. *Türkiye’de Güncel Mali Sorunlar*, 5-44.
- Kolçak, M. ve Arpa, T. (2017). Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1976-2016). *TURAN-SAM*, 9(33), 279-289.
- Korkmaz, S., Yılgor, M. ve Aksoy, F. (2019). The Impact of Direct and Indirect Taxes on the Growth of the Turkish Economy. *Public Sector Economics*, 43(3), 311-323.
- Korkmaz, S. ve Korkmaz, Ö. (2023). Türkiye’de Uygulanan Vergi Türlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 32-47.

- Kuştepelı, Y. ve Bilman, M. (2009). Türkiye'de Vergiler ve Büyüme Arasındaki Uzun Dönem İlişkisi. *İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt 10, Sayı 1, ss. 119-130.
- Kutbay, H. (2021). Vergi Yükünün ve Yapısının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi. *Mali Çözüm*, 31(164), 13-35.
- Nguyen, H.H. (2019). Impact of Direct Tax and Indirect Tax on Economic Growth in Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics Business*, 6(4), 129-137.
- Oboh, J.O., Chinonyelum, O.J. ve Edeme, R.K. (2018). Tax Revenue and Economic Growth in Selected ECOWAS Countries. Evidence from Sure Model, *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 8(3), 310-324.
- Owino, O.B. (2018). The Trade of between Direct and Indirect Taxes in Kenya: An Empirical Analysis. *Journal of Economics Development Studies*, 6(4), 187-201.
- Oz-Yalaman, G. (2019). The Relationship Between Corporate Tax Rate and Economic Growth During the Global Financial Crisis: Evidence from a Panel VAR. *European Journal of Government and Economics*, 8(2): 189-202.
- Özbay, E. (2023). Dolaylı Vergi ve Dolaysız Vergi Gelirlerinin Ekonomik Büyüme İle İlişkisi: Türkiye Örneği. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Bandırma Onyedı Eylöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bandırma.
- Özen, A., Kıdemli, M. ve Ülger, M. (2022). Vergilemenin Ekonomik Büyümeye Etkisi Üzerine Ampirik Bir Analiz: Türkiye Örneği. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (AEÜSBED)*, 8(3), 959-974.
- Özer, M.O. (2022). Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Oranı Arasındaki İlişki: Kesirli Frekanslı Fourier ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *İstanbul İktisat Dergisi*, 72(1), 269-292.
- 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.
- Prasad, T.D., Sharma, A., Mittal, M., Reddy, M.G. ve Babu, B.G. (2022) Economic Growth of India and the Impact of Direct and Indirect Tax: An ARDL Approach. *Journal of Statistics and Management Systems*, 25(7), 1697-1707,
- Sağdıç, E.N. ve Aydın, D. (2021) Dolaylı ve Dolaysız Vergiler ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği (2006-2018). *International Journal of Public Finance*, 6(1), 21-46.
- Stermugu, A. ve Ballkoçi, V. (2022) The Impact of Direct Tax and Indirect Tax on the Economic Growth in Albania. *American International Journal of Business Management*, 5(09): 82-87.
- Toda, H.Y. ve Yamamoto, T. (1995) Statistical Inference In Vector Autoregressions with Possibly Integrated Process. *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.
- Topal, M.H. (2017) Vergi Yapısının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkelerinden Ampirik Bir Kanıt. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 183-206.
- Tutgun, S. (2017), Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çankırı.
- Yaraşır Tülümce, S. ve Yavuz, E. (2019) Türkiye'de KDV'nin Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Analiz (1985-2018). *Maliye Dergisi*, 176, 548-574.

THE EFFECTS OF INDIRECT AND DIRECT TAX REVENUES ON ECONOMIC GROWTH IN THE TURKISH ECONOMY: THE ARDL BOUND TEST APPROACH

Extended Abstract

Aim: The main purpose of this research is to analyze the impact of direct and indirect tax collections on Turkey's economic growth. An important research topic in the literature for a long time has been the link between direct and indirect tax receipts and economic growth. The aim of this research is to determine which forms of direct and indirect tax revenues have a greater impact on economic growth and which are more common in the Turkish tax system. At the same time, the importance of this issue, which is one of the main reasons for the study, has increased as tax revenues have increased over time. This study differs from other studies in the literature due to the fact that it started the analysis period in 2006 in order to ensure tax item compliance after the changes made to tax items in 2006 with the entry into force of the Public Financial Management and Control Law No. 5018. With the implementation of this law, the budget planning and implementation process will be more efficient, financial management will be transparent and effective internal control will be established. The goal is to create and systematize a new financial system for public administration that keeps up with the times.

Method(s): This paper presents an empirical analysis of the impact of direct and indirect tax revenues on economic growth in the Turkish economy. Following a description of the techniques to be employed in the empirical analysis, the study's variables were applied to Turkish economic data from 2006:01 to 2023:02. The relationship of cointegration between variables Pesaran and associates. It was investigated using the boundaries test that (2001) created. The ARDL model approach was utilized to estimate the relationships between variables across both short and long terms. Lastly, the direction of causation between the variables was ascertained by using the Toda-Yamamoto causality test.

Findings: A Johansen cointegration study was conducted to find out whether there is a Decoupling link between indirect and direct tax revenues and economic growth indicators. A cointegration relationship was found between the variables at the significance level of 5%. According to the findings of the ARDL model developed to Decipher the long-term links between indirect taxes, direct taxes and economic growth, a 1% increase in indirect taxes resulted in a 0.626% increase in economic growth. It has been found that a 1% increase in direct taxes leads to a 0.387% growth in the economy. It is impossible to determine how indirect taxes affect economic growth because the coefficients of short-term effects and delay values are both positive and negative. A 1% change in direct taxes also affects economic growth by 0.055%. After analyzing the results of the causality test, it was found that there is a bidirectional causality relationship between direct tax income and economic growth at the 1% significance level, as well as between indirect tax income and both.

Conclusion: From the results of the study, it was concluded that direct tax collections have a short-term beneficial, but long-term negative impact on economic growth. Research has shown that indirect tax collections have a long-term positive impact on economic growth. The results of the research conducted on the rates of indirect and direct taxes show that a wide distribution of the tax laws in force in the Turkish economy will have a significant impact on economic expansion. High tax rates can push entrepreneurs to take on riskier ventures and discourage new investors by increasing the establishment and operating costs of doing business. In addition, plans to consolidate tax collections, increase tax awareness, curb informality and create a fairer tax structure to maintain economic expansion are also presented as policy programs.



ÖRGÜTSEL BAĞLILIK İŞ PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE'DE YAPILAN ÇALIŞMALAR ÜZERİNDE BİR META ANALİZ ÇALIŞMASI

İlkay ERARSLAN¹, Kenan ORÇANLI²

Öz

Örgütsel bağlılık ve iş performansı kavramları, iş yaşamında hem yöneticiler hem de çalışanlar için kritik öneme sahiptir. Genel olarak, örgütsel bağlılığı yüksek olan bireylerin iş performanslarının da yüksek olması beklenir. Yapılan literatür çalışmaları da bu olgunun doğruluğunu desteklemiştir. Ancak, farklı örneklerde incelenen örgütsel bağlılık ve iş performansı değişkenleri arasındaki ilişkinin değişkenlik gösterdiği ve bu ilişkide çeşitli düzenleyici (moderator) değişkenlerin rol oynadığı gözlemlenmiştir. Bu nedenle, daha genel yargılara ihtiyaç duyulmuş ve bu ilişkiyi daha kapsamlı bir şekilde anlamak için meta-analiz yöntemi kullanılarak Türkiye genelindeki çalışmalar incelenmiştir. Yapılan araştırmada, YÖK Tez Bankası ve Google Akademik web sayfalarında "örgütsel bağlılık" ve "iş performansı" anahtar kelimeleriyle yapılan arama sonuçlarında bulunan 18 adet tez ve makale incelenmiştir. Bu çalışmalardaki korelasyon katsayıları, örneklem hacimleri ve yayınlanma yılları ile ilgili veriler kullanılarak analizler yapılmıştır. İstatistiksel değerlerin hesaplanmasında R programlama dili kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Bağlılık, İş Performansı, Meta Analiz
JEL Sınıflandırması: M1, M12, C4

ORGANIZATIONAL COMMITMENT AND ITS IMPACT ON JOB PERFORMANCE: A META ANALYSIS STUDY ON STUDIES CONDUCTED IN TÜRKİYE

Abstract

The concepts of organizational commitment and job performance are critically important for both managers and employees in the workplace. Generally, individuals with high organizational commitment are expected to have high job performance. Literature reviews have also confirmed the validity of this phenomenon. However, it has been observed that the relationship between organizational commitment and job performance varies across different samples, and that various moderator variables play a role in this relationship. Therefore, more general conclusions are needed, and to understand this relationship more comprehensively, a meta-analysis was conducted to examine studies across Turkey. The research involved reviewing 18 theses and articles found through searches in the YÖK Thesis Database and Google Scholar using the keywords "organizational commitment" and "job performance." Analyses were conducted using data on correlation coefficients, sample sizes, publication years, and research type from these studies. The R programming language was used for statistical calculations.

Keywords: Organization Commitment, Job Performance, Meta Analysis
JEL Classification: M1, M12, C4

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Beykent Üniversitesi, ilkaye@beykent.edu.tr, ORCID:0000-0002-1550-3693

² Doç. Dr., İstanbul Beykent Üniversitesi, kenanorcanli@gmail.com, ORCID:0000-0001-5716-4004

1. Giriş

Günümüzde rekabetin hızla artması, organizasyonların iş performansını önemli bir kavram olarak görmelerine neden olmaktadır. Çalışanların iş performansını etkileyen örgütsel unsurlardan biri ise örgütsel bağlılıktır (Zincirkıran, 2015: 60). Rekabet koşullarının sürekli değişmesiyle birlikte, bilgi ve deneyimi yüksek olan çalışanları organizasyonda tutmak için çalışanlarda bağlılık yaratmak gereklidir. Bunun için, organizasyonlarda olumlu tutum izleniminin yaratılması, çalışanların organizasyona yönelik gösterecekleri bağlılık duygularında etkili olacaktır (Boylu vd., 2007: 52).

Örgütlerin rekabet üstünlüğü sağlayabilmesi ve hedeflerine ulaşabilmesi, çalışanlarının örgüte olan bağlılığı ile gerçekleşmektedir (Gül, 2002: 3). Çalışanların görevlerinden memnuniyet duymaları, örgütsel bağlılıklarının yüksek seviyede olması ve yüksek performansa sahip çalışanların bulunması, işletmenin verimliliğine etki eden önemli unsurlardır (Uygur, 2007: 72). Örgütler için çalışanların görevlerini yerine getirmelerinin yanı sıra, kendilerini geliştirerek yeniliğe ve takım çalışmasına uyum sağlamaları ve örgütsel bağlılıklarının güçlü olması önemlidir. Yoğun rekabet ortamında örgütler için en önemli başarı unsurlarından biri, çalışanlarının örgüte duydukları bağlılıktır. Örgütsel bağlılık gösteren çalışanlar, çalıştıkları örgütte yüksek performans sergileyerek örgütün temel amaçlarına katkıda bulunacaklardır (Doğan ve Kılıç, 2007: 38). Çalışanların örgütsel bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişki, işletmelerin sürdürülebilir başarısı açısından hayati bir önem taşımaktadır. Örgütsel bağlılık, çalışanların işlerine olan tutkusu, işletme kültürüne duydukları bağlılık ve işletmenin hedeflerine olan inançları gibi unsurları içermektedir (Özdemir vd., 2014: 49).

Yapılan çalışmada, Türkiye genelinde çalışanların örgütsel bağlılık ve iş performansı arasındaki ilişkiyi belirlemek ve bu ilişkiyi daha genel bir perspektiften değerlendirmek amacıyla meta-analiz çalışması yapılmıştır. Meta-analiz, bilimsel araştırma literatüründe, bir araştırma alanındaki mevcut çalışmaların bulgularını sistemli bir şekilde bir araya getirerek, bu bulguların genel etkisini değerlendirmek için yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. Bu çalışma, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkiyi daha derinlemesine anlamak amacıyla meta-analiz yöntemini benimsemektedir. Meta-analiz, önceki araştırmalardan elde edilen verileri toplamak, analiz etmek ve sonuçlarını sentezlemek için disiplinli bir çerçevede sunmaktadır. Bu şekilde, farklı çalışmaların sonuçları bir araya getirilerek, genel etki ve ilişkilerin daha sağlam bir şekilde belirlenmesi hedeflenmektedir. Dolayısıyla, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkinin meta-analiz yöntemiyle incelenmesi yoluyla, işletmelere stratejik kararlarında sağlam bir temel sunulması amaçlanmaktadır.

2. Örgütsel Bağlılık ve İş Performansı Kavramları

2.1. Örgütsel Bağlılık

Bireyleri bir varlığa veya bir fiile bağlayan durum, bağlılık olarak belirtilmektedir. Organizasyonlarda, özellikle örgütsel davranış kapsamında bağlılık, psikolojik bir kavram olarak meydana gelmektedir. Yapılan araştırmalarda, çalışanların duygularının iş yaşamlarındaki etkileri üzerinde durulmaktadır. Ashforth ve Humphrey (1995), duyguların çalışma hayatıyla yakın ilişkide olduğunu ve bu sebeple çalışanların duygu durumlarının önemsenmesi gerektiğini belirtmişlerdir (Gürbüz vd., 2008: 174). Bağlılıkla ilgili süreçlerin örgütlerde uygulanabilir olması, örgütsel bağlılık kavramını ortaya çıkarmaktadır (Koç, 2009: 201). Örgütsel bağlılık, çalışanların örgütün amaçlarına ve hedeflerine inanmaları ve bunun için gayret göstermeye gönüllü olmalarıdır (Yavuzkılıç, 2021: 34). Çalışanların örgütlerine psikolojik bağlılığı olarak tanımlanan örgütsel bağlılık, son yıllarda aktif bir araştırma alanı olmuştur. Örgütsel bağlılığın, çalışanların iş tatmini, motivasyonu ve performansı da dahil olmak üzere arzu edilen çeşitli iş sonuçlarıyla pozitif; işe devamsızlık ve işten ayrılma ile ise negatif ilişkili olduğu bulunmuştur (Chen vd., 2002: 339). Bireylerin organizasyona bağlılık hissetmeleri, onların tutum ve davranışlarında önemli bir unsur olmaktadır. Yapılan çalışmalarda örgütsel bağlılığın tutumsal veya davranışsal açıdan ifade edildiği görülmektedir (Özütü, 2009: 80). Çalışanların organizasyona olan bağlılıkları, kendileri ve çalıştıkları kurum için faydalı durumlar

ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle, bağlılık duygusu olan çalışanlar, organizasyonda etkinlik ve verimlilik için gerekli olmaktadır (Çekmecelioğlu, 2006: 154).

Örgütsel bağlılık, Meyer ve Allen (1991) tarafından sürekli (devamlı) bağlılık, duygusal bağlılık ve normatif bağlılık olarak üç boyutta belirtilmektedir (Akgündüz, 2014: 3). Sürekli (devamlı) bağlılık, çalışanların örgütten ayrılması halinde taşıyacakları maliyetleri, olumsuz durumları veya örgütte kalmanın olumlu taraflarını göz önüne alarak kalma kararı vermesidir. Bu bağlılık, çalışanın işsizlik riski nedeniyle zorluklara katlanma ve dayanma zorunluluğu olarak açıklanabilir (Sofuoğlu, 2024: 92). Duygusal bağlılık, çalışanların örgüte yönelik duygusal yaklaşımı, örgüte katılım sağlama ve özdeşleşme arzusudur (Özdemir vd., 2014: 49). Duygusal bağlılık, organizasyon çalışanlarının duygusal boyutta kendi istekleriyle organizasyonda devam etmeleridir (Meyer ve Allen, 1997: 11). Duygusal bağlılığın belirleyici unsurları; kişisel özellikler, iş özellikleri, iş tecrübesi ve yapısal özellikler olarak ifade edilmektedir. Yapılan çalışmalarda duygusal bağlılığın olumlu iş tecrübeleri sonucu gelişerek iş performansına olumlu etkisi açıklanmaktadır. Normatif bağlılık, örgütte kalma durumu için çalışanın algıladığı zorunluluktur (Boylu vd., 2007: 58). Çalışanların hissettikleri görev duygusu ve yükümlülük ile örgütte kalmaları ve zorunlu bir bağlılık geliştirmeleridir. Örgütsel bağlılık, çalışanlar ve örgütler için önemli bir kavram olarak örgütsel yapının merkezinde bulunmaktadır (Camcı, 2013: 3). Örgütsel bağlılığı yüksek olan çalışan, örgütün amaçlarını benimseyerek örgütün hedeflerine ulaşmasında büyük çaba göstermektedir (Boz vd., 2021: 345-346). Örgütsel bağlılığı yüksek olan çalışanların aidiyet duygusu artmaktadır. Böylelikle çalıştığı kuruma faydalı olmak için hedefler belirlemektedirler (Yazar vd., 2019: 73).

2.2. İş Performansı

Performans, belirlenen şartlara göre bir işin yapılma düzeyi veya çalışanın davranış biçimi olarak tanımlanabilir. İş performansı, çalışanların görevlerini yerine getirmek, başarılı olmak ve sonuca varmak için sorumluluk alarak o işi etkin şekilde yerine getirebilmesidir (Uygur, 2007: 71). Borman ve Motowidlo (1993), performansın iki kategoride sınıflandırıldığını ileri sürmüştür: görev performansı ve bağlamsal performans. İş performans kavramının alt boyutlarından biri olan görev performansı, çalışanların örgütün amaçlarına erişebilmesi için yazılı hale getirilen görevleridir (Zefeiti ve Mohamad, 2017: 153). Diğer alt boyut olan bağlamsal performans, çalışanların görevleri haricindeki işleri kendi istekleri doğrultusunda yapması ve örgütün hedeflerini benimsemeleridir. Bağlamsal performans, çalışanların çalışma bağlamlarını şekillendiren faaliyetlere katkısını temsil etmektedir. Sosyal ve örgütsel çevreyi destekleyen ekstra rol faaliyetlerini ifade eder (Borman ve Motowidlo, 1997: 102).

Çalışanların iş performansı, genel örgütsel performansı oluşturduğundan oldukça önemlidir (Berberoğlu ve Seçim, 2015: 68). İş performansı, organizasyonun başarılı olup olmamasına etki etmektedir. İnsan kaynağı günümüzde organizasyonlar için en önemli rolü üstlenmektedir. Uzun vadeli hedeflere daha hızlı ulaşmak için iş performansı düzeylerini en yüksekte tutmaktadırlar (Yorulmaz ve Karabacak, 2020: 123). İş performansı, iş sonuçlarının somut olarak ölçülebilir, bir bütün olarak organizasyon aracılığıyla çalışanların görevlerinin sonucudur. İşin kalitesi, işin miktarı, iş bilgisi, işbirliği, güvenilirlik, inisiyatif, kişisel nitelikler gibi göstergelerden oluşmaktadır (Martini vd., 2018: 30). Çalışanların performansının yüksek olması, organizasyonun performansını da etkilemektedir. Organizasyonun performansındaki artış, rekabet gücünü arttırmaktadır (Şantaş vd., 2016: 871).

2.3. Örgütsel Bağlılık ve İş Performansı Kavramları Arasındaki İlişki

Organizasyonlar, yetkin ve kararlı çalışanların işe dahil edilmesiyle hedeflerine ulaşmaktadırlar. Organizasyonun hedeflerini gerçekleştirmek için yetkin ve ellerinden gelenin en iyisini yapmaya hazır, kendini adanmış çalışanları işe almak çoğu organizasyonun karşılaştığı sorunlardan biri olmuştur (Andrew, 2017: 3). Meyer vd. (1989), örgütsel bağlılığın çoğunlukla işten ayrılma ile olumsuz ilişkisi ile bilindiğini belirtmektedirler. Organizasyonlar, ne kadar çok çalışmada bağlılık yaratırlarsa, örgütten ayrılan çalışanların sayısı da o kadar azalacaktır (Bakiev, 2013: 169). Örgütsel

bağlılık hem teorik hem de ampirik olarak performansla ilişkilendirilmektedir. Örgütsel bağlılık, çalışanların çıktısını etkileyen önemli bir faktör ve performans için hayati bir gösterge olarak öne sürülmektedir (Zefeiti ve Mohamad, 2017: 153). Örgütsel bağlılık, iş memnuniyetini artırmakta, bağlı çalışanlar örgütlerinin vizyonu ve faydaları için çok çalışmaktadırlar (Loan, 2020: 3308).

Örgüt çalışanlarının iş performansları ile örgütsel bağlılıkları yüksek seviyede olduğunda, örgütte devam etme istekleri daha güçlü olabilmektedir. Küreselleşmenin getirdiği rekabet ve sürekli gelişen teknoloji sonucu örgütlerin önemli yatırımlarından biri çalışanlarıdır. Örgütlerin çalışanlarına değer vermesi, amaç ve hedeflerini yerine getirmeleri için önemli ve bu süreci kolaylaştıran bir durumdur (Yaylı, 2014: 50). Bunun sonucunda çalışanlar, örgütlerine güven duyarak örgütün amaç ve değerlerini kabul etmektedirler. Böylelikle örgütsel bağlılık oluşarak iş performansını etkilemektedir. Bir organizasyonun başarısı, sadece çalışanların yeteneklerinin en üst düzeye çıkarılmasına bağlı değildir. Organizasyonun performansı, çalışanların organizasyona bağlılıklarının teşvik edilmesiyle ilişkilidir. Nitelikli bir işgücü ve çalışanın bağlılığı, bir organizasyonun başarısı için önemli bir kriterdir. Başarısını garantilemek için bir organizasyonun hem ekonomik hem de sosyal performansa odaklanması ve çalışan bağlılığına yatırım yapması gerekmektedir (Zincirkiran vd., 2015: 176).

2.4. Literatür Taraması

Yapılan literatür araştırmaları, yüksek örgütsel bağlılığın iş performansını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. İş performansı, organizasyonda önemli bir parametre olarak kabul edilmektedir. Bu açıklamaya dayanarak örgütsel bağlılığın iş performansını olumlu yönde etkilediği varsayılabilir (Suharto ve Hendri, 2019: 192). Örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki korelasyonu araştıran çalışmalarda özellikle örgütsel bağlılığın duygusal bağlılık boyutu ile iş performansı arasında olumlu bir ilişki olduğu görülmektedir. Örgütsel bağlılık hem teorik hem de ampirik olarak bireysel performansla ilişkilendirilmiştir. Meyer ve Allen (1997), normatif ve duygusal bağlılığın performansla ilişkili olduğunu belirtmektedir. Meyer ve Allen (1991, 1997), güçlü ve etkili bir bağlılığa sahip çalışanların, görevlerini iyi bir şekilde yerine getirmek istedikleri ve yerine getirme olasılıklarının daha yüksek olduğu için organizasyonda kaldıklarını belirtmektedirler. Araştırmacılar, devam bağlılığının ise ilgisiz veya hatta olumsuz ilişkili olacağını ileri sürmüşlerdir (Kaplan ve Kaplan, 2018: 47). Chen vd. (2006) araştırmalarında, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Örgütsel bağlılık ile iş performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Araştırmaları, şirketlerin kurumsal performansı artırmak için çalışanlarının organizasyona olan bağlılığını güçlendirmeleri gerektiğini öne sürmektedir. Tolentino (2013), araştırmasında, akademik ve idari personelin örgütsel bağlılık açısından anlamlı farklılık gösterdiğini belirtmektedir. Akademik personelin duygusal ve normatif bağlılığı daha yüksek düzeydeyken, idari personelin sürekli bağlılığı anlamlı düzeyde daha yüksek tespit etmiştir. Örgütsel bağlılığın üç boyutundan duygusal bağlılığın, akademik personelin iş performansı ile anlamlı düzeyde ilişkili olduğunu bulmuştur. Andrew (2017), araştırmasında hizmet sektörü çalışanlarının örgütlerine maksimum performansı sağlamak için sürekli bağlılıklarını çalışma ortamlarına yansıtma konusunda istekli olduklarını tespit etmiştir. Araştırmada, çalışanların bağlılığının aynı zamanda örgütsel hedeflere olan duygusal bağlılıklarıyla da vurgulandığını belirtmektedir. Suharto ve Hendri (2019), 350 katılımcıyla yaptıkları araştırmalarında, örgütsel bağlılığın iş performansını doğrudan etkilediğini belirtmektedirler. Becerilerin, çabanın ve çalışma koşullarının niteliğinin daha iyi olabilmesi için örgütsel değerlere ve hedeflere olan inançtan oluşan örgütsel bağlılık geliştirilmelidir. Çalışanların güçlü inançları olduğunda, organizasyonun belirlediği mevcut değeri kabul ederlerse, organizasyon için çaba harcamaya istekli olmaktadır. Yüksek bağlılıkla çalışmaya devam ettiklerinde, iş performansının da artacağı tespit edilmiştir.

3. Yöntem

Çalışmanın yöntem bölümü, çalışmanın temel hedefini, analiz ve araştırma metodolojisini, veri kaynaklarını toplama yöntemini, verilerin kodlanma sürecini, araştırmanın sınırlılıklarını ve kullanılan analiz araçlarını içermektedir.

3.1. Çalışmanın Amacı

Bu araştırmanın temel amacı, örgütsel davranış literatüründe kritik iki kavram olan organizasyon bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi Türkiye'deki akademik çalışmalardaki korelasyon katsayısı ve örneklem hacmi değişkenlerine bağlı olarak meta analiz yöntemiyle incelemektir. Ayrıca, bu ilişkiyi etkileyebilecek düşünülen iki moderatör değişken olan akademik çalışmaların yapıldığı yıl ve çalışma tipi (makale, tez) açısından araştırmayı hedeflemektedir.

3.2. Analiz Yöntemi

Yapılan araştırmada, Türkiye genelinde organizasyon bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi en doğru şekilde belirlemek için meta-analiz yöntemi uygulanmıştır. Meta-analiz, farklı çalışmaları birleştirerek genel bir sonuca ulaşmayı sağlayan ve disiplinler arası bilimsel çalışmaların özetlenmesinde yaygın olarak kullanılan bir metodolojidir (Mackey vd, 2021; Peng vd., 2021). Son yıllarda yaygınlaşan bu yöntem, ampirik araştırma bulgularını değerlendirip yorumlayarak yeni yönetsel ve teorik çıkarımlar sağlar.

Meta-analiz, çok sayıda çalışmanın bulgularını analiz ederek genellenebilir sonuçlar üretir ve geleneksel literatür incelemelerinden farklı bir konumda yer alır (Abramson ve Abramson, 2001). Bu yöntemin temel amacı, aynı konuyla ilgili farklı çalışmalardan elde edilen bulguları sentezleyerek bütüncül bir sonuca ulaşmaktır. Bağımsız araştırmaların sonuçlarını analiz etme, karşılaştırma ve gelecekteki araştırmalara yön verme açısından önemli bir yöntemdir.

Meta-analiz, incelenen değişkenler arasındaki ilişkinin beklentilerden sapıp saptığını belirlemek için istatistiksel teknikler kullanır. Sağlık ve sosyal bilimler gibi çeşitli alanlarda yaygın olan bu yöntem, psikoloji, sosyoloji ve davranış bilimlerinde de sıklıkla kullanılır (Hunter ve Schmidt, 2004). Bu çalışmada, organizasyon bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişki ve bu ilişkiyi etkileyebilecek düzenleyici değişkenler incelenmiştir. Türkiye bağlamında, çalışmanın yapıldığı yıl ve çalışma tipi değişkenlerinin bu ilişkide düzenleyici bir rol oynayıp oynamadığı değerlendirilmiştir. Meta-analiz yöntemi, araştırma sorularının belirlenmesi, literatür taraması, verilerin kodlanması, istatistiksel analizlerin yapılması, etki büyüklüğünün hesaplanması ve sonuçların yorumlanması aşamalarını içerir. Bu aşamalar, araştırmanın geçerliliğini ve güvenilirliğini sağlamak için titizlikle izlenmelidir.

Meta-analiz yöntemi, özellikle bağımsız çalışmalardan elde edilen bulguların birleştirilmesi ve karşılaştırılması sürecinde önemli bir araçtır. Bu yöntemle, organizasyon bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi daha geniş bir perspektiften incelemek ve bu iki değişken arasındaki dinamikleri daha iyi anlamak mümkündür. Araştırma kapsamında kullanılan istatistiksel teknikler, incelenen ilişkinin beklentilerden sapma gösterip göstermediğini belirlemekte ve sapmaların nedenlerini ortaya çıkarmaktadır. Çalışma, Türkiye bağlamında farklı sektörler ve çalışma koşullarındaki dinamikleri dikkate alarak organizasyon bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi derinlemesine analiz etmektedir. Bu hem mevcut literatüre katkı sağlaması hem de gelecekte yapılacak araştırmalara yön vermesi açısından değerlidir.

3.2. Çalışma Yöntemi

Meta-analizde dâhil edilmesi gereken çalışmaların sahip olması gereken özellikler aşağıda belirtilmiştir:

- Akademik alanda belirli bir konuda çeşitli çalışmalar yapılmaktadır. Bu nedenle, meta-analiz yöntemiyle incelenecek benzer çalışmaların belirlenmesi önemlidir; aksi takdirde, farklı çalışmaların yanlışlıkla araştırma kapsamına dâhil edilmesi sonucu yanlış sonuçlara ulaşılabilir. Bu çalışmada, dâhil edilme ve dışarıda bırakma kriterleri, çalışma alanının (örgütsel bağlılık ve iş performansı) tüm özelliklerini bir arada ele alarak değerlendirilmiştir. Bu titiz değerlendirmeler sayesinde uygun kriterler belirlenmiş ve mümkün olduğunca benzer araştırmalar çalışmaya dâhil edilmiştir.

- Çalışmalarda örgütsel bağlılık ile iş performansı arasında korelasyon katsayısının bulunması gerekmektedir.
- Çalışmalarda kullanılan ölçeklerin güvenilirlik ve geçerliklerinin kanıtlanmış olması aranmıştır.
- Çalışmalarda yer alan tezlerin ve makalelerin Türkiye'deki dergilerde yayımlanmış olması ve tezlerin YÖK tez bankasında bulunması gerekmektedir.
- Çalışmaya dâhil edilen makaleler ve tezler, örneklem hacmi, uygulama alanı ve yayım yılı gibi bilgileri içermelidir.

3.3. Çalışmada Kullanılan Veriler ve Toplama Yöntemi

Bu çalışmada kullanılan veriler, Türkiye'deki organizasyon bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi araştıran tezler ve makalelerden elde edilmiştir. Araştırma verileri, Mayıs 2023 döneminde YÖK Tez Bankası veri tabanı ve Google Akademik arama motoru üzerinden tarama yapılarak toplanmıştır. Bu kapsamda, "organizasyon bağlılık" ve "iş performansı" anahtar kelimeleri kullanılarak arama yapılmış ve toplamda 57 tez ve akademik makaleye ulaşılmıştır. Bazı makalelerin her iki arama motorunda da yer aldığı tespit edilmiştir. Bu tezler ve makaleler arasından, "organizasyon bağlılık" ile "iş performansı" değişkenleri arasındaki ilişkileri inceleyen 18 tez ve makale seçilmiştir.

Kodlama işlemi, araştırma kapsamında literatürde yer alan çalışmalardaki karmaşık bilgilerin uygun verilerinin çıkarılması amacıyla yapılan bir veri ayıklama süreci olarak tanımlanmıştır (Karadağ ve Sölpük, 2018). Kodlama işleminin temel amacı, tüm çalışmaları kapsayacak şekilde genel ve tek bir çalışmadaki bilgiyi atlamayacak şekilde özel bir kodlama sistemi oluşturmaktır (Karagöz, 2019). Bu bağlamda, analize geçilmeden önce organizasyon bağlılığı ve iş performansı değişkenleriyle ilgili bir kodlama formu oluşturulmuş ve kodlamalar bu forma uygun şekilde gerçekleştirilmiştir. Kodlama formunda, çalışmanın yazarı/yazarları, tipi, yapıldığı yıl, değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları ve örneklem hacimleri gibi bilgiler yer almaktadır. Oluşturulan kodlama formunun dolu hali, Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Örgütsel Bağlılık ve İş Performansı Değişkenleri ile İlgili Kodlama Formu

S. No	Yazar	Türü	Yılı	Korelasyon	Örneklem Hacmi
1	Ertan, H.	Tez	2008	0.317	402
2	Cengiz, H.	Tez	2008	0.358	259
3	Akyüz, A.N.	Tez	2013	0.199	300
4	Çerçi, S.	Tez	2013	0.271	244
5	Özdemir, H. ve Yaylı, A.	Makale	2014	0.638	192
6	Çekmecelioğlu, H.G.	Makale	2014	0.261	100
7	Şentürk, K.F. ve Tekin, Y.	Makale	2015	0.162	171
8	Zincirkıran, M. ve diğerleri	Makale	2015	0.388	254
9	Baltacı, A. ve diğerleri	Makale	2016	0.161	223
10	Koçak, H.	Tez	2017	0.082	147
11	Uludağ, G.	Makale	2018	0.356	200
12	Kılıç, E.	Tez	2019	0.430	421
13	Çelik, G.	Tez	2019	0.272	480
14	Kayabaşı, Ç.	Tez	2019	0.193	461
15	Toz, G.G.	Tez	2019	0.110	227
16	Yurttaş, Y.	Tez	2019	0.741	293
17	Çankır, B.	Makale	2019	0.636	198
18	Şimşek, A. ve diğerleri	Makale	2020	0.335	280

Tablo 1'de yer alan çalışmaların frekans dağılımlarını içeren betimsel analiz sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Meta Analize Dâhil Edilen Çalışmaların Betimsel Analizi

S. No	Moderator	Türü	f	%
1	Yayın Türü	Tez	10	56
		Makale	8	44
		2008	2	11
		2013	2	11
		2014	2	11
2	Yayın Yılı	2015	2	11
		2016	1	6
		2017	1	6
		2018	1	6
		2019	6	32
		2020	1	6

3.5. Etki Büyüklüğü ve Moderatör Analizleri

Meta-analizde, etki büyüklüğü çalışmalarındaki ilişkinin gücü ve yönünü belirlemek için kullanılan standart bir ölçüdür. Buna karşılık, moderatör analizi, alt gruplar arasındaki farklılıkların yönünü ve değişkenlerin etki büyüklükleri arasındaki farklılıkları test eden bir analiz yöntemidir. Bu çalışmada, etki büyüklüğü korelasyon katsayısının Fisher's z tablosunda aldığı değere dönüştürülerek hesaplanmıştır. Moderatör değişkenler arasındaki farkın istatistiksel anlamlılığı ise Hedges ve Olkin'in (1985) önerdiği Q istatistiği yöntemi ile test edilmiştir. Çalışmada, moderatör değişkenler olarak çalışma tipi, yapıldığı yıl ve örneklemin oluşturulduğu uygulama alanı ele alınmıştır.

3.6. Çalışmada Kullanılan Programlar

Literatürde meta analiz, CMA 3.0, SPSS, Meta-Win, MS-Excel ve MedCalc gibi çeşitli yazılım paketleriyle yapılabilmektedir. Ancak, SPSS sadece bireysel çalışmaların etki büyüklüğünü ve gücünü hesaplayabilirken, Meta-Win sadece tek tip veri setlerini birleştirebilir ve CMA ise ücretli olup sınırlı sayıda istatistik değeri sunmaktadır. Bu sınırlamalar nedeniyle, bu çalışmada verilerin analizi için R programlama dili tercih edilmiştir. R programlama dilinin bilimsel araştırmalarda yaygın olarak kullanılması ve meta analiz yöntemlerinin özellikle sosyal bilimler alanında araştırmacılar tarafından yeterince bilinmemesi, bu tercihin nedenleri arasındadır. Bu çalışmada meta analiz R programlama dili kullanılarak gerçekleştirilmiş olup, kullanılan paketler, kütüphaneler ve yazılan kodlar çalışmanın eklerinde detaylı bir şekilde sunulmuştur.

4. Ampirik Bulgular

Bireysel çalışmaların kodlanmasının ardından, analiz aşaması gelir. Bu aşamada, çalışmaların bireysel etki katsayıları ile genel ortak etki katsayıları hesaplanır. Çalışmalar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla homojenlik/heterojenlik testi uygulanır. Bu test, analizde rassal etkiler modeli mi yoksa sabit etkiler modeli mi kullanılacağına karar verilmesine yardımcı olur. Ayrıca, yayın yanlılığı kontrol edilir ve gerekli ise moderatör değişken analizi gerçekleştirilir.

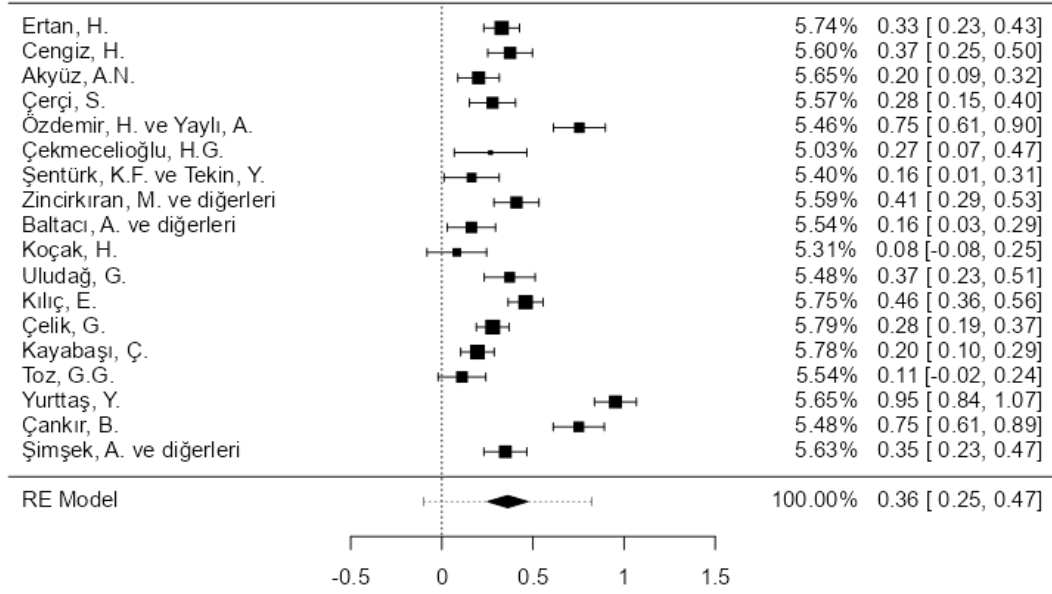
4.1. Organizasyon Bağlılığı ve İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi

Organizasyon bağlılığı ve iş performansı arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla yapılan meta analiz kapsamında elde edilen istatistik bilgileri Grafik 1 ve Tablo 3'te yer almaktadır.

Grafik 1 ve Tablo 3'te yer alan istatistiksel verilere dayanarak karar verilmesi gereken ilk husus, genel etkinin hesaplanabilmesi için homojenlik testi yapılarak sabit etkiler modelinin mi yoksa rassal etkiler modelinin mi kullanılacağına karar vermektir. Meta analizde çalışmalar arasında homojenlik olup olmadığını belirlemek için χ^2 testine dayanan Cochran Q testi kullanılır. Cochran Q testi sonucunda elde edilen p anlamlılık değeri, araştırmacı tarafından önceden belirlenen alfa değerinden (*bu çalışmada 0.05 olarak belirlenmiştir*) küçükse, bireysel çalışmalar arasında anlamlı

fark bulunduğu ve dolayısıyla heterojenlik olduğu, büyükse çalışmalar arasında anlamlı fark bulunmadığı ve dolayısıyla homojenlik olduğu sonucuna varılır.

Grafik 1. İncelenen Çalışmaların Bireysel Etki Büyüklükleri Değerleri



Tablo 3. İncelenen Çalışmaların Ortak Etki Büyüklükleri ve Homojenlik Analizi Sonuçları

	Ortak Etki	95% CI	Z	p
Sabit Etkiler Modeli	0.34	[0.3210; 0.3708]	25.01	< 0.0001
Rassal Etkiler Modeli	0.36	[0.2513; 0.4713]	6.44	< 0.0001
Heterojenlik	tau²	tau	I²	H
	0.0524	0.2289	92.7%	3.69
	[0.0275; 0.1231]	[0.1658; 0.3509]	[89.9%; 94.7%]	[3.14; 4.35]
			Q	sd
			232.08	17
				p
				< 0.0001

Cochrane Q testinin değeri ilgili serbestlik derecesine göre χ^2 kritik değer tablosundaki değerden küçükse çalışma homojen, büyükse heterojen olarak kabul edilir. Bu çalışmada yapılan heterojenlik/homojenlik testinde Q değeri 232.08 ve p değeri $p < 0.0001$ olarak bulunmuştur. 17 serbestlik derecesi (*df*) ve %95 anlamlılık düzeyi için χ^2 kritik değeri 27.5771 olduğundan, çalışmaların heterojen yapıda olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle rassal etkiler modeli kullanılarak genel etki büyüklüğü [0.2513; 0.4713] aralığında 0.3615 olarak hesaplanmıştır.

Korelasyona dayalı olarak hesaplanan genel etki büyüklüğünün yorumlanabilmesi için literatürde yaygın olarak kullanılan ölçek şu şekildedir:

- $0 \leq r < 0.10$: Çok zayıf düzeyde etki
- $0.10 \leq r < 0.30$: Zayıf düzeyde etki
- $0.30 \leq r < 0.50$: Orta düzeyde etki
- $0.50 \leq r < 0.80$: Yüksek düzeyde etki
- $0.80 \leq r < 1.00$: Çok yüksek düzeyde etki

Bu ölçüğe göre, örgütsel bağlılık ile iş performansı değişkenleri arasındaki ilişkinin pozitif ve orta düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İyi bir meta analizde, meta analize dâhil edilen çalışmaların ortalama etki büyüklükleri ve çalışmaların alt gruplarına ait güven aralıkları sunulmalıdır. Etki büyüklüğünün ölçümü, örnekleme

hatası değil, yapılan çalışmalardan kaynaklanan varyansın yüzdesini ölçer. Etki büyüklüklerindeki toplam varyansın ne kadarının çalışmalar arasındaki varyansın kaynaklandığını belirten istatistiğe etkinin çalışma düzeyi ölçümü (I^2) denir. I^2 , çalışmalar arasındaki değişikliklerin etkisinin büyüklüğünü göstermektedir. I^2 istatistiğinin yorumlanmasında aşağıdaki ölçek kullanılmaktadır:

- I^2 değeri %0-40 arasında ise heterojenite önemli olmayabilir.
- I^2 değeri %30-60 arasında ise makul bir heterojeniteyi temsil eder.
- I^2 değeri %50-90 arasında ise önemli bir heterojeniteyi temsil edebilir.
- I^2 değeri %75-100 arasında ise hatırı sayılır bir heterojeniteyi temsil eder.

Bu çalışmada I^2 değeri %92.7 [89.9%; 94.7%] olarak bulunmuş ve bu değer %75-100 arasında olduğundan hatırı sayılır bir heterojeniteyi temsil eder. Elde edilen bu sonuç, Q değeri ile elde edilen bulguları desteklemektedir.

Yukarıda belirtilen değerlerin elde edilmesi ile analiz tamamlanmış olur. Analizin daha iyi yorumlanabilmesi için grafiklerden de yararlanılabilir. Literatürde iki tür grafik yaygındır: bireysel ve genel etki büyüklüklerini gösteren grafik ve huni grafiği. Bu çalışmada birinci tür grafik yer almakta olup, bu grafik genel etki büyüklüğünü ve genel etki büyüklüğünün aralık değerlerini göstermektedir. Rassal etki modeline göre genel etki büyüklük değeri 0.35 olarak belirlenmiştir. Kareler bireysel çalışmaların büyüklüğünü ve elmas şekli genel etki büyüklüğünü göstermektedir. Karelerin genişliği çalışma ağırlığı ile doğru orantılı olup, yanlarındaki düz çizgiler güven aralıklarını göstermektedir. İncelenen çalışmalar arasında en büyük bireysel etki büyüklüğü Yurttaş (2019) çalışmasına ait olup 0.95, en küçük ağırlık ise Koçak (2017) çalışmasına ait olup 0.08'dir. Çalışmaların ağırlık değerleri % 5.03 ile % 5.79 arasında değişmektedir. Huni grafiği bu çalışmada yer almamakta olup, yayın yanlılığının belirlenmesi için istatistiksel değerlere başvurulmuştur.

4.2. Yayın Yanlılığı

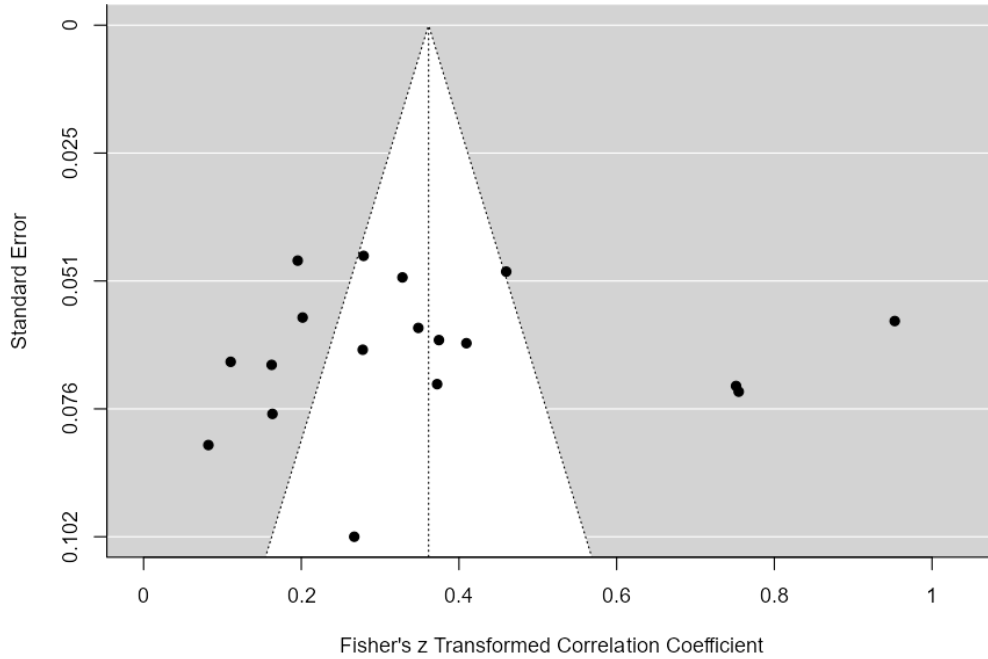
Meta-analiz çalışmalarının sonuçlarını etkileyen önemli faktörlerden biri yayın yanlılığıdır. Yayın yanlılığının temel nedenleri, genellikle belirli bir sonuca odaklanılması veya sınırlı bir literatür araştırması sonucunda elde edilen çalışmaların meta-analize dahil edilmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu tür yanlılıklar, meta-analizde sunulan verilerin ve sonuçların doğruluğunu etkileyebilir ve dolayısıyla araştırmanın güvenilirliğini azaltabilir. Bu nedenle, yayın yanlılığının etkilerini azaltmak ve meta-analiz çalışmalarının güvenilirliğini artırmak için dikkatli bir çalışma seçimi ve analiz yöntemleri kullanılması gerekmektedir. Bu bağlamda, meta-analizdeki yayın yanlılığının etkisi dikkate alınarak yapılan analizler, araştırmanın daha güvenilir ve sağlam bir temele dayanmasına katkıda bulunabilir.

Yayın yanlılığının belirlenmesi için, huni saçılım grafiği, Rosenthal (1979) tarafından geliştirilen Klasik Fail-Safe N analizi, Begg ve Mazumdar (1994) tarafından önerilen sıra korelasyonu testi ve Egger vd. (1997) regresyon testi kullanılmıştır. Bu testler, yayın yanlılığının varlığını ve etkisini değerlendirmede yaygın olarak kullanılan yöntemlerdir. Bu çeşitli testlerin sonuçları, çalışmanın yayın yanlılığına maruz kalıp kalmadığını belirlemekte ve meta-analiz sonuçlarının güvenilirliğini desteklemektedir. Bu bağlamda, yayın yanlılığı testleri, meta-analizin metodolojik sağlamlığını artırmak ve elde edilen bulguların daha güvenilir bir şekilde yorumlanmasını sağlamak için önemli bir rol oynamaktadır.

Yayın yanlılığının tespit edilebilmesi amacıyla mevcut veriler ile ilgili oluşturulan huni saçılım grafiği Grafik 2'de sunulmaktadır. Grafik 2'deki huni saçılım grafiği incelendiğinde, örgüt bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen ve meta analiz çalışmasına dâhil edilen 18 çalışmanın büyük çoğunluğunun grafiğin üst kısmında yer aldığını göstermektedir. Bu durum, bu çalışmaların yayın yanlılığına maruz kalmadığı hipotezini destekleyebilir. Ancak, bu hipotezin geçerliliğini doğrulamak için önceden bahsedilen yanlılık testlerinin kullanılması gerekmektedir. Huni saçılım grafiği, çalışmaların görsel olarak konumlandırılması yoluyla yayın yanlılığını belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu bağlamda, huni saçılım grafiği sadece istatistiksel bir araç olarak değil, aynı zamanda görsel bir analiz aracı olarak da ele alınmalıdır. Yayın yanlılığının varlığını belirlemede, huni

saçılım grafiğinin tek başına yeterli olmadığı, ancak diğer istatistiksel tekniklere rehberlik eden ve destekleyen bir araç olarak kullanılabilceği öne sürülmektedir (Benligül vd, 2022).

Grafik 2. Yayın Yanlılığının Tespitine Yönelik Huni Saçılım Grafiği



Egger vd. (1997) tarafından geliştirilen regresyon testi, meta-analiz çalışmalarında yayın yanlılığının varlığını belirlemek için kullanılmaktadır. Bu testin sonuçlarına dayanarak, yayın yanlılığının olup olmadığı değerlendirilebilmektedir. Egger vd. (1997) regresyon sonuçlarına göre, bir meta-analiz çalışmasında yayın yanlılığının varlığından bahsedilmemesi için, çift kuyruklu p istatistik değerinin anlamlı bir şekilde farklılık göstermemesi beklenmektedir (Baysal ve Mutlu, 2019). Bu çalışma da yapılan hesaplamalara göre (Tablo-4), elde edilen p değeri 0.05'ten büyük olduğu için ($p = 0.9169845$), Egger vd. (1997) regresyon testine göre bu meta-analiz çalışmasında yayın yanlılığının bulunmadığı sonucuna varılmıştır. Bu bulgu, meta-analiz sonuçlarının güvenilirliğini desteklemekte ve çalışmanın yayın yanlılığına maruz kalmadığını göstermektedir.

Tablo 4. Egger vd. (1997)'e Göre Yayın Yanlılığına İlişkin Sonuçlar

Test	Sembol/Katsayı	Elde Edilen Değer	Sonuç
Egger (Eggers' test of the intercept)	Egger	0.49	
	95% CI	-9.3141-10.2935	$p > 0,05$
	t*	0.106	Yayın yanlılığı yoktur
	p*	0.9169845	

Not: * t: Grupların karşılaştırılma istatistiği, p: Anlamlılık düzeyi

Meta-analiz çalışmalarında yayın yanlılığının belirlenmesinde Begg ve Mazumdar (1994) tarafından önerilen sıra korelasyonu testinden de yararlanılmaktadır. Bu test, yayın yanlılığının varlığını değerlendirmede önemli bir araç olarak kabul edilir. Analize göre, meta-analiz çalışmalarında yayın yanlılığının olmadığını göstermek için, Kendall'ın tau katsayısı ve buna ait çift kuyruklu p istatistik değerinin anlamlı bir şekilde farklılık göstermemesi beklenmektedir (Dinçer, 2014). Yapılan analizlerde (Tablo 5), elde edilen tau değerinin 0.9698 olduğu ve buna karşılık gelen p değerinin 0.05'ten büyük olduğu belirlenmiştir. Bu sonuçlar, Begg ve Mazumdar (1994)'ün sıra korelasyonu testine dayanarak bu meta-analiz çalışmasında yayın yanlılığının bulunmadığını ileri sürmektedir. Bu bulgu, meta-analiz sonuçlarının güvenilirliğini destekler ve çalışmanın yayın yanlılığına maruz kalmadığını gösterir.

Tablo 5. Begg ve Mazumdar (1994)'a Göre Yayın Yanlılığına Ait Sonuçlar

Test	Sembol/Katsayı	Düzeltilmesiz	Sonuç
Kendal'in Tau (Begg's Testi)	Tau	-0.006536	p>0,05 Kullanılan çalışma sayısının etki büyüklüğüne etkisi yoktur.
	p	0.9698	

Meta-analize dâhil edilen çalışmaların seçimindeki olası yanlılıkları belirlemek için, iş performansı ile organizasyon bağımlılığı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığına dair kanıtların güvenilirliğini değerlendirmek önemlidir. Bu değerlendirme için, Rosenthal (1979) tarafından önerilen fail-safe N analizi kullanılmıştır. Bu analizde, hedef anlamlılık seviyesi (alfa) değerinin gözlemlenen anlamlılık düzeyinden büyük olması durumunda, meta-analize dâhil edilmesi gereken ek çalışma sayısının 5k+10'dan fazla olması gerekmektedir (*burada k, meta-analize dâhil edilen çalışma sayısını temsil eder*). Yayın yanlılığının varlığını belirlemek için, Rosenthal'ın klasik fail-safe N yöntemine göre elde edilen sonuçlar Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Rosenthal (1979)'a Göre Yayın Yanlılığına Ait Sonuçlar

Test	Sembol/Katsayı	Elde Edilen Değer
Fail Safe N (Rosenthal-klasik)	Average Effect Size	0.3180
	Observed Significance Level	0.9292
	Target Significance Level	0.05
	Fail-safe N	0

Not: *Z: Standardize edilmiş katsayı, **p: Anlamlılık düzeyi, ***N: Çalışma sayısı, ****r: korelasyon katsayısı

Tablo 6'ya göre Rosenthal'ın klasik fail-safe N'nin ortalama etki büyüklüğü 0.3180 olarak hesaplanmış, gözlemlenen anlamlılık düzeyi 0.9292 ve hedef anlamlılık düzeyi ise 0.05 olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda, fail-safe N değeri sıfır olarak bulunmuştur, yani ek çalışmaların meta-analiz sonuçlarını değiştirecek kadar büyük bir etkisi olmadığı anlaşılmaktadır. Bu bulgular, meta-analiz sonuçlarının istatistiksel olarak güvenilir olduğunu ve yayın yanlılığının etkisinin gözlemlenen etkiye önemli ölçüde müdahale etmediğini vurgulamaktadır. Bu analiz, literatürdeki yayın eğilimlerini ve olası yanlılıkları değerlendirmek için önemli bir araç sağlamaktadır ve meta-analiz sonuçlarının yorumlanmasında dikkate alınması gereken bir bileşen olarak öne çıkmaktadır.

4.2. Moderatör Etki Analizi

Tablo 7'de, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkide yayın türünün düzenleyici rolünün karışık etkiler (mixed-effects) modeli kullanılarak yapılan analiz sonuçları görülmektedir. Bu analizde, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkide yayın türünün düzenleyici rolünü incelemekteyiz.

Tablo 7: Örgütsel Bağlılık ve İş Performansı Arasındaki İlişkide Yayın Türünün Düzenleyici Rolü

	Tahmin	Standart Hata	Z	p	CI Lower Bound	CI Upper Bound	
Kesişim	0.2508	0.175	1.436	0.151	-0.091	0.593	
Moderator	0.0770	0.115	0.670	0.503	-0.148	0.302	
Tau	Tau²	I²	H²	R²	df	Q	p
0.233	0.0541 (SE= 0.0207)	93.47%	15.309	0%	17.000	226.745	< .001

Karışık etkiler (mixed-effects) modeli kullanılarak gerçekleştirilen analizde, 18 çalışma incelenmiştir. Sabit terim için tahmin edilen değer 0.2508, standart hatası ise 0.175'tir (Z = 1.436, p = 0.151). Düzenleyici değişken için tahmin edilen değer 0.0770, standart hatası ise 0.115'tir (Z = 0.670, p = 0.503). Heterojenlik seviyesini belirleyen I² değeri %93.47'dir. Modelin açıklama gücünü gösteren H² değeri 15.309'dur. Q-test sonucunda elde edilen Q değeri 226.745, p değeri ise

< .001'dir, bu da modelin heterojenliğini açıklayabildiğini göstermektedir. Bu bulgulara dayanarak, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkiyi yayın yılının düzenleyici rolünün istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılabilir.

Tablo 8'de, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkiyi yayın yılının düzenleyici rolünün karışık etkiler (mixed-effects) modeli kullanılarak yapılan analiz sonuçları görülmektedir. Bu analizde, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkiyi yayın yılının düzenleyici rolünü incelemekteyiz.

Tablo 8: Örgütsel Bağlılık ve İş Performansı Arasındaki İlişkide Yayın Yılı'nın Düzenleyici Rolü

	Tahmin	Standart Hata	Z	p	CI Lower Bound	CI Upper Bound	
Kesişim	0.2908	0.1243	2.339	0.019	0.047	0.534	
Moderator	0.0133	0.0208	0.640	0.522	-0.028	0.054	
Tau	Tau ²	I ²	H ²	R ²	df	Q	p
0.233	0.0543 (SE= 0.0207)	93.39%	15.138	0%	17.000	227.282	< .001

Çıktıda yer alan tahminler ve standart hatalar şu şekildedir:

- Sabit terim (Intercept) için tahmin: 0.2908, standart hata: 0.1243, Z değeri: 2.339, p değeri: 0.019. Güven aralığı (CI) alt sınırı: 0.047, üst sınırı: 0.534.
- Düzenleyici değişken (Moderator) için tahmin: 0.0133, standart hata: 0.0208, Z değeri: 0.640, p değeri: 0.522. Güven aralığı (CI) alt sınırı: -0.028, üst sınırı: 0.054.
- Ayrıca, tau değeri (τ) 0.233 olarak hesaplanmıştır ve buna karşılık gelen τ^2 değeri 0.0543'tür. I^2 değeri ise %93.39'dur, bu da heterojenlik seviyesini göstermektedir.
- Q-test sonucu elde edilen Q değeri 227.282, p değeri ise < .001'dir, bu da modelin heterojenliği açıklayabildiğini gösterir.

Sonuç olarak, bu analizde örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkiyi yayın yılının düzenleyici rolünün istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılabilir.

5. Sonuç

Günümüzde örgütlerin rekabet üstünlüğü sağlayabilmesi, hedeflerine erişebilmesi süreçleri çalışanlarının örgüte olan bağlılığı ile gerçekleşmektedir. Çalışanların görevlerinden memnuniyet duymaları, örgütsel bağlılıklarının yüksek seviyede olması, yüksek performansa sahip çalışanların olması, işletmenin verimliliğine etki eden önemli öğelerdir. Örgütler için çalışanların görevlerini yerine getirmesi yanında çalışanların kendilerini geliştirerek, yeniliğe, takım çalışmasına uyum sağlamaları ve örgütsel bağlılıklarının güçlü olması önemlidir. Yoğun rekabet ortamında örgütler için en önemli başarı unsurlarından biri çalışanlarının örgüte duydukları bağlılıktır. Örgütsel bağlılıkta bulunan çalışanlar, çalıştıkları örgütte yüksek performans göstererek örgütün temel amaçlarına katkıda bulunacaklardır.

Örgütsel bağlılık ve iş performansı ilişkisi, iş dünyasında stratejik bir öneme sahiptir. Bu ilişki, hem yöneticilerin hem de çalışanların dikkatini çeken ve araştırma alanında büyük ilgi uyandıran bir konudur. Türkiye gibi hızla gelişen ve değişen bir ekonomide, çalışanların örgütsel bağlılığı ile iş performansı arasındaki ilişkinin anlaşılması, işletmelerin sürdürülebilir başarısı için hayati önem taşır. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı, Türkiye genelinde çalışanların örgütsel bağlılık ve iş performansı arasındaki ilişkiyi belirlemek ve bu ilişkiyi daha genel bir perspektiften değerlendirmek amacıyla meta analiz çalışması yapılmıştır. Çalışmada yapılan meta analiz, Fisher r-to-z dönüşümlü korelasyon katsayısını sonuç ölçütü olarak kullanarak gerçekleştirilmiştir. Verilere rastgele etkiler modeli uygulanmış ve heterojenlik miktarı (τ^2), kısıtlı en büyük olasılık tahmin edicisi (Viechtbauer 2005) kullanılarak tahmin edilmiştir. Heterojenlik tahmini ile birlikte Q testi (Cochran 1954) ve I^2 istatistiği de rapor edilmiştir. Heterojenlik varlığı durumunda ($\tau^2 > 0$, Q testi

sonuçlarına bakılmaksızın), gerçek sonuçlar için bir tahmin aralığı da sağlanmıştır. Studentized artıklar ve Cook'un uzaklıkları, model bağlamında çalışmaların aykırı ve/veya etkili olup olmadığını incelemek için kullanılmıştır. Standart normal dağılımın $100 \times (1 - 0.05/(2 \times k))$ yüzdelik diliminden büyük bir studentized artığa sahip çalışmalar potansiyel aykırı değerler olarak değerlendirilmiştir (yani, meta-analize dâhil edilen k çalışma için iki yönlü $\alpha = 0.05$ ile Bonferroni düzeltmesi kullanılarak). Cook'un uzaklıklarının medyanı altı katı çeyrekler arası aralıktan büyük bir Cook uzaklığına sahip çalışmalar etkili olarak kabul edilmiştir. Huni grafiği asimetrisini kontrol etmek için sıra korelasyonu testi ve gözlenen sonuçların standart hatasını kullanarak regresyon testi kullanılmıştır.

Bu kapsamda toplamda $k=18$ çalışma analize dâhil edilmiştir. Gözlenen Fisher r -to- z dönüşümlü korelasyon katsayıları 0.0822 ile 0.9527 arasında değişmekte olup, tahminlerin çoğu pozitif olduğu tespit edilmiştir (100%). Rastgele etkiler modeli temel alınarak tahmin edilen ortalama Fisher r -to- z dönüşümlü korelasyon katsayısı 0.3615 [95% CI: 0.2516; 0.4713] olarak elde edilmiştir. Bu nedenle, ortalama sonuç sıfırdan önemli ölçüde farklı ($z = 6.44$, $p < 0.0001$) olduğu görülmektedir. Q testine göre, gerçek sonuçlar heterojen görünmektedir ($Q(17) = 232.08$, $p < 0.0001$, $\tau^2 = 0.0524$ [0.0275; 0.1231], $I^2 = 92.7\%$ [89.9%; 94.7%]). Gerçek sonuçlar için %95 tahmin aralığı-0.0996 ile 0.8226 arasında verilmiştir. Dolayısıyla, ortalama sonuç pozitif olarak tahmin edilse de bazı çalışmalarda gerçek sonuç negatif olabilir. Studentized artıkların incelenmesi, bir çalışmanın (Yurttaş, Y.) ± 2.9913 'ten büyük bir değere sahip olduğunu ve bu model bağlamında potansiyel bir aykırı değer olabileceğini ortaya koymuştur. Cook'un uzaklıklarına göre, bir çalışma (Yurttaş, Y.) aykırı etkili olarak kabul edilebilir. Ne sıra korelasyonu testi ne de regresyon testi huni grafiği asimetrisini göstermemiştir (sırasıyla $p = 0.9698$ ve $p = 0.9169845$). Yapılan literatür araştırmaları, yüksek örgütsel bağlılığın iş performansını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Meyer ve Allen (1997) normatif ve duygusal bağlılığın performansla ilişki-kili olduğunu belirtmektedir. Meyer ve Allen (1991, 1997), güçlü ve etkili bir bağlılığa sahip çalışanlar, görevlerini iyi bir şekilde yerine getirmek istedikleri ve yerine getirme olasılıkları daha yüksek olduğu organizasyonda kaldıklarını belirtmektedirler. Chen vd. (2006) araştırmalarında, örgütsel bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Örgütsel bağlılık ile iş performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Araştırmadan elde edilen bulgular literatürde yer alan araştırmalarla örtüştüğü görülmektedir.

Çalışma sonucunda, meta-analiz yöntemlerinin etkin bir şekilde kullanıldığını ve sonuçların çeşitli istatistiksel testler ve tahmin yöntemleriyle desteklendiğini göstermektedir. Meta-analiz, birçok çalışmadan elde edilen verilerin bir araya getirilerek genel bir sonuç elde edilmesini sağlar ve bu nedenle, araştırma bulgularının güvenilirliğini ve genelleştirilebilirliğini artırmak için önemlidir. Bu tür kapsamlı analizler, belirli bir alandaki mevcut bilgileri sentezlemek ve gelecek-teki araştırmalar için sağlam bir temel oluşturmak açısından kritiktir. Bu bulgular, ilgili alandaki araştırmaların genel olarak pozitif sonuçlar verdiğini ortaya koymaktadır. Aynı zamanda, çalışmalardaki farklılıkların önemli bir düzeyde olduğunu ve bazı durumlarda negatif sonuçların da mümkün olduğunu göstermektedir.

Gelecekte bu alanda araştırma yapacak bilim insanlarına yönelik çeşitli öneriler sunulabilir. Araştırmacılar, metodolojik çeşitliliği artırarak farklı analiz yöntemleri, örneklem çeşitliliği ve veri toplama teknikleri kullanabilirler. Farklı demografik gruplardan ve coğrafi bölgelerden örneklem dâhil edilerek, sonuçların genelleştirilebilirliği ve geçerliliği sağlanabilir. Nedensel ilişkilerin ve zaman içindeki değişimlerin daha iyi anlaşılabilmesi için, panel çalışmaları gerçekleştirilebilir. Araştırma bulgularının ayrıntılı ve standartlaştırılmış raporlama yöntemleriyle sunulması, meta-analizlerin doğruluğunu artırabilir. Potansiyel aykırı değerlerin belirlenmesi, bu verilerin analiz edilmesi ve gerektiğinde düzeltilmesi veya analizden çıkarılması da önemlidir. Yayın yanlılığını azaltmak için, negatif veya nötr sonuçlar da dahil olmak üzere tüm bulguların raporlanması teşvik edilebilir; araştırma ön kaydı ve açık veri paylaşımı gibi açık bilim uygulamaları benimsenebilir. Heterojenliğin nedenlerini belirlemek ve açıklamak amacıyla alt grup analizleri ve meta-regresyonlar yapılabilir, teorik çerçeveler geliştirilip netleştirilebilir. Disiplinler arası ve uluslararası

işbirlikleri teşvik edilerek, farklı perspektifler ve uzmanlık alanlarından faydalanılabilir. Araştırmaların etik kurallara uygun olarak gerçekleştirilmesi, katılımcı haklarının korunmasını ve araştırmanın güvenilirliğini artırabilir.

Kaynakça

- Abramson, J. H. ve Abramson, Z. H. (2001). *Making Sense of Data: A Self Instruction Manual on the Interpretation of Epidemiological Data*. New York: Oxford University Press.
- Akgündüz, Y. ve Güzel, T. (2014). Örgütsel Adalet ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkide Örgütsel Güvenin Aracılık Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(3), 1-17. <https://doi.org/10.18037/ausbd.38648>.
- Andrew, A. (2017). Employees' Commitment and Its Impact on Organizational Performance. *Asian Journal of Economics. Business and Accounting*, 5(2): 1-13.
- Ashforth, B. E. ve Humphrey, R. H. (1995). Emotions in the Workplace: A Reappraisal, *Human Relations*, 48: 97-125.
- Bakiev, E. (2013). The Influence of Interpersonal Trust and Organizational Commitment on Perceived Organizational Performance. *Journal of Applied Economics and Business Research JAEBR*, 3(3), 166-180.
- Baysal, Y. E. ve Mutlu, F. (2019). Cinsiyetin Fen Laboratuvarına Yönelik Tutum Üzerinde Etkisi: Bir Meta-Analiz Çalışması (Türkiye Örneği). *Kastamonu Education Journal*, 27(5), 1911-1920.
- Begg, C. B. ve Mazumdar, M. (1994). Operating Characteristics of A Rank Correlation Test for Publication Bias. *Biometrics*, 50(4), 1088-1101. <https://doi.org/10.2307/2533446>.
- Berberoglu, A., Secim, H. (2015), Organizational Commitment and Perceived Organizational Performance Among Health Care Professionals: Empirical Evidence From A Private Hospital in Northern Cyprus. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 7(1), 64-71.
- Borman, W.C., Motowidlo, S. (1993). Expanding the Criterion Domain to Include Elements of Contextual Performance. *Personnel Selection in Organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Borman, W.C., Motowidlo, S.J. (1997). Task Performance and Contextual Performance: The Meaning For Personnel Selection Research. *Human Performance*, 10(2), 99-109.
- Boylu, Y., Pelit, E. ve Güçer, E. (2007). Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44(511), 55-74.
- Boz, D., Duran, C., ve Uğurlu, E. (2021). Örgütsel Bağlılığın İş Performansına Etkisi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(1), 345-355. <https://doi.org/10.33206/mjss.726618>.
- Camcı, V. (2013). Çalışanların Örgüte Bağlılıkları ile İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Çekmecelioğlu, H. (2006). İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Tutumlarının İşten Ayrılma Niyeti ve Verimlilik Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Bir Araştırma. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 8(2), 153-168.
- Chen, Z. X., Tsui, A. S., ve Farh, J. L. (2002). Loyalty to Supervisor vs. Organizational Commitment: Relationships to Employee Performance in China. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 75, 339-356.
- Chen J, Silverthorne C, Hung J. (2006). Organization Communication, Job Stress, Organizational Commitment and Job Performance of Accounting Professionals in Taiwan and America. *Leadership & Organization Development Journal*, 27(4), 242-249.

- Dinçer, S. (2014). Eğitim Bilimlerinde Uygulamalı Meta-Analiz. Ankara: Pegem Akademi.
- Doğan, S. ve Kılıç, S. (2007). Örgütsel Bağlılığın Sağlanmasında Personel Güçlendirmenin Yeri ve Önemi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (29), 37-61.
- Egger, M., Smith, G. D., Schneider, M. ve Minder, C. (1997). Bias in Meta-Analysis Detected by A Simple, Graphical Test. *British Medical Journal*, 315(7109), 629-634. [dx.doi.org/10.1136/bmj.315.7109.629](https://doi.org/10.1136/bmj.315.7109.629).
- Gül, H. (2002). Örgütsel Bağlılık Yaklaşımlarının Mukayesesi ve Değerlendirmesi. *Ege Academic Review*, 2(1), 37-56.
- Gürbüz, S., ve Yüksel, M. (2008). Çalışma Ortamında Duygusal Zeka: İş Performansı, İş Tatmini, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Bazı Demografik Özelliklere İlişkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(2), 174-190.
- Hunter, J.E. ve Schmidt, F.L. (2004). *Methods of Meta Analysis: Correcting Error and Bias in Research Findings* (2.Baskı). California: Sage Publications.
- Kaplan, M. ve Kaplan, A. (2018). The Relationship Between Organizational Commitment and Work Performance: A Case of Industrial Enterprises. *Journal of Economic and Social Development (JESD)*, 5(1), 46-50.
- Karadag, E. ve Sölpük. N. (2018). Relationship Between Depression and Anxiety Symptoms In Studies Conducted In Turkey: A Meta Analysis Study. *The Journal of Psychiatry and Neurological Sciences*, 31:163-176. <https://doi.org/10.5350/DAJPN2018310204>.
- Koç, H. (2009). Örgütsel Bağlılık ve Sadakat İlişkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(28). 200-2011.
- Koçak, H. (2017). İşletmelerde Örgütsel Bağlılık Kavramı ve İş Performansı Üzerindeki Etkileri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Loan, L. T. M. (2020). The Influence of Organizational Commitment on Employees' Job Performance: The Mediating Role of Job Satisfaction. *Management Science Letters*, 10 (2020), 3307-3312.
- Mackey, J. D., McAllister, C. P., Ellen III, B. P. ve Carson, J. E. (2021). A Meta-Analysis of Interpersonal and Organizational Workplace Deviance Research. *Journal of Management*, 47(3), 597-622.
- Martini, I.A.O., Rahyuda, I. K., Sintaasih, D. K. ve Piartrini, P.S. (2018). The Influence of Competency On Employee Performance Through Organizational Commitment Dimension. *IOSR Journal of Business and Management*, 20(2), 29-37.
- Meyer, J. P., Allen, N. J. (1991). A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment. *Human Resource Management Review*, 1, 61-89. [http://dx.doi.org/10.1016/1053-4822\(91\)90011-Z](http://dx.doi.org/10.1016/1053-4822(91)90011-Z).
- Meyer, J. P. ve Allen, N. J. (1997). *Commitment in the Workplace*. Thousand Oaks SAGE Publications, CA.
- Özdemir, H., ve Yaylı, A. (2014). Çalışanın Örgütsel Bağlılığı, Performansı ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Journal of Recreation and Tourism Research*, 1(1), 48-58.
- Özutku, H. (2009). Örgüte Duygusal, Devamlılık ve Normatif Bağlılık ile İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 37(2), 79-97.

- Peng, J., Li, M., Wang, Z. ve Lin, Y. (2021). Transformational Leadership and Employees' Reactions to Organizational Change: Evidence from a Meta-Analysis. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 57(3), 369-397.
- Rosenthal, R. (1979). The File Drawer Problem and Tolerance for Null Results. *Psychological Bulletin*, 86(3), 638-641. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.86.3.638>.
- Sofuoğlu, M. (2024). Sanal Organizasyonlarda Örgüt Kültürü, Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini Etkileşimi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma. İstanbul Kültür Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Suharto, S. ve Hendri, N. (2019). The Impact of Organizational Commitment on Job Performance. *International Journal of Economics and Business Administration*, 7(2), 189-206.
- Şantaş, F., Uğurluoğlu, Ö., Kandemir, A., Çelik, Y. (2016). Sağlık Çalışanlarında Örgütsel Sinizm, İş Performansı ve Örgütsel Özdeşleşme Düzeyleri Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 867-886.
- Uygur, A. (2007). Örgütsel Bağlılık ile İşgören Performansı İlişkisini İncelemeye Yönelik Bir Alan Araştırması. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, Sayı: (1), 71-85.
- Yavuzkılıç, S. (2021). Bağımsız Anaokullarında Görev Yapan Okul Öncesi Öğretmenlerinin Örgütsel Bağlılıkları ile İş Performansları Arasındaki İlişki. *Adnan Menderes Üniversitesi Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 12(1), 33-48.
- Yazar, F., ve Özutku, H. (2019). Psikolojik Sermayenin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 70-81. <https://doi.org/10.33707/akuibfd.551173>.
- Yorulmaz, M. ve Karabacak, A. (2020). Liman Çalışanlarında Örgütsel Güven ile İş Performansı Arasındaki İlişki: İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılığın Rolü. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 121-130.
- Yurttaş, Y. (2019). Çalışanların Etkileme Taktiklerinin Örgütsel Bağlılık, İş Performansı ve İş Stresine Etkisi, Kimya Sektöründe Bir Uygulama. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gebze Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Zefeiti, S. M. B. A., & Mohamad, N. A. (2017). The Influence of Organizational Commitment on Omani Public Employees' Work Performance. *International Review of Management and Marketing*, 7(2), 151-160.
- Zincirkıran, M., Çelik, G. M., Ceylan, A. K. ve Emhan, A. (2015). İşgörenlerin Örgütsel Bağlılık, İşten Ayrılma Niyeti, İş Stresi ve İş Tatmininin Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Enerji Sektöründe Bir Araştırma. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, (600), 59-71.
- Zincirkıran, M., Emhan, A. ve Yasar, M.F. (2015). Analysis of Teamwork, Organizational Commitment and Organizational Performance: A Study of Health Sector in Turkey. *Asian Journal of Business and Management*, 3(2), 173-182.

**THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL COMMITMENT ON JOB PERFORMANCE:
A META ANALYSIS STUDY ON THE STUDIES IN TURKEY**

Extended Abstract

Aim: Organizational commitment and job performance are critical concepts in the workplace, important for both managers and employees. The relationship between these two concepts is extensively researched and studied in the organizational behavior literature. Generally, individuals with high organizational commitment are expected to have high job performance. Literature reviews have confirmed this phenomenon. However, it has been observed in various samples that the relationship between organizational commitment and job performance varies, and that various moderator variables play a role in this relationship. Therefore, there is a need for more general conclusions about the relationship between these variables. The aim of this study is to determine the relationship between organizational commitment and job performance in Turkey by conducting a meta-analysis of studies and to provide a more comprehensive understanding of this relationship. Additionally, the study aims to examine moderator variables such as the publication year and field of research to understand their influence on this relationship.

Method(s): The analysis utilized the Fisher r-to-z transformation of correlation coefficients as the primary outcome measure. The data were analyzed using a random-effects model. The level of heterogeneity (τ^2) was determined via the restricted maximum likelihood (REML) method (Viechtbauer 2005). Along with the τ^2 estimate, the Q-test for heterogeneity (Cochran 1954) and the I^2 statistic were also reported. If any heterogeneity is identified ($\tau^2 > 0$, regardless of the Q-test result), a prediction interval for the actual outcomes is included. To identify potential outliers and influential studies, studentized residuals and Cook's distances were calculated. Studies with studentized residuals exceeding the $100 \times (1 - 0.05/(2 \times k))$ th percentile of a standard normal distribution were flagged as potential outliers, employing a Bonferroni correction with a two-sided alpha of 0.05 for k studies in the meta-analysis. Influential studies were those with a Cook's distance exceeding the median plus six times the interquartile range of the Cook's distances. Funnel plot asymmetry was assessed using the rank correlation test and the regression test, with the standard error of the observed outcomes serving as the predictor.

Findings: A total of k=18 studies were included in the analysis. The observed Fisher r-to-z transformed correlation coefficients ranged from 0.0822 to 0.9527, with the majority of estimates being positive (100%). The estimated average Fisher r-to-z transformed correlation coefficient based on the random-effects model was 0.3615 (95% CI: 0.2516 to 0.4713). Therefore, the average outcome differed significantly from zero ($z = 6.4494$, $p < 0.0001$). According to the Q-test, the true outcomes appear to be heterogeneous ($Q(17) = 232.0837$, $p < 0.0001$, $\tau^2 = 0.0522$, $I^2 = 93.2380\%$). A 95% prediction interval for the true outcomes is given by -0.0996 to 0.8226. Hence, although the average outcome is estimated to be positive, in some studies the true outcome may in fact be negative. An examination of the studentized residuals revealed that one study (p) had a value larger than ± 2.9913 and may be a potential outlier in the context of this model. According to the Cook's distances, one study (Yurttaş (2019)) could be considered to be overly influential. Neither the rank correlation nor the regression test indicated any funnel plot asymmetry ($p = 1.0000$ and $p = 0.7336$, respectively).

Conclusion: The results of the analysis indicate a significant level of heterogeneity among the included studies, as evidenced by the τ^2 and Q-test results. The presence of outliers and influential studies was identified, which suggests variability in the effect sizes across the studies. Despite these variations, the overall pattern suggests a consistent relationship between the variables under investigation. The prediction intervals provide a robust estimate of the range within which the true effect sizes are likely to fall. Furthermore, the tests for funnel plot asymmetry did not reveal substantial publication bias, indicating that the findings are reliable and not

significantly influenced by selective reporting. These results underscore the importance of considering heterogeneity and potential outliers in meta-analyses to ensure accurate and comprehensive interpretations of the data.

The results of the study show that meta-analysis methods are used effectively and the results are supported by various statistical tests and estimation methods. Meta-analysis enables a general result to be obtained by bringing together data from many studies and is therefore important to increase the reliability and generalizability of research findings. Such comprehensive analyzes are critical for synthesizing existing knowledge in a particular field and establishing a solid foundation for future research. These findings reveal that research in the relevant field generally yields positive results. It also shows that the differences across studies are significant and that negative results are possible in some cases. Various suggestions can be made for scientists who will conduct research on this subject in the future. It is important for researchers to increase methodological diversity and use different analysis methods, sample diversity and data collection techniques. The generalizability and validity of the results should be ensured by including samples from different demographic groups and geographical regions.



TÜRKİYE'DE ŞİRKET KÂRLARI VE ENFLASYON: ADAM SMITH HAKLI MI?

Osman Berke DUVAN¹

Öz

Covid-19 salgınının ardından küresel kamuoyunun, politika yapıcıların ve araştırmacıların dikkatleri şirket kârları ve enflasyon ilişkisine yönelmiştir. Türkiye yakın zamana kadar bu tartışmalara uzak kalmakla beraber; şirket kârları ve enflasyon arasındaki ilişkiyi Türkiye özelinde anlamaya yönelik çabaların son dönemde arttığı görülmektedir. Bu çalışma Türkiye'de şirket kârlarıyla enflasyon arasındaki ilişkiyi anlama çabalarını desteklemeyi amaçlamaktadır. Türkiye'de son çeyrek yüzyılda (1998-2023) yurtiçi enflasyona en çok katkı veren faktör gelirin sermayenin katma değer yaratım sürecinde elde ettiği "birim kâr" olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca Covid-19 salgınının ardından birim kârın enflasyona yaptığı katkının daha da arttığı gözlenmiştir. Çalışmanın diğer bir bulgusu birim kâr artışının yurtiçi enflasyon için "öncü gösterge" olmasıdır. Benzer şekilde yurtiçi enflasyon da birim kâr artışı için "öncü gösterge" niteliğine sahiptir. Birim kâr ve enflasyon arasında tespit edilen bu çift yönlü kuvvetli ilişki, Türkiye'de bir "kâr-fiyat spirali" ihtimaline işaret etmektedir. Bu ihtimali destekleyen bir diğer bulgu ise birim işgücü maliyetindeki artışların yurtiçi enflasyonun gelecek değerleri ile ilişkisinin, birim kâr artışlarının yurtiçi enflasyonun gelecek değerleriyle ilişkisi kadar, kuvvetli olmamasıdır. Elde edilen ilk bulgular Türkiye'de olası bir "kâr-fiyat spirali" dinamiğinin daha detaylı incelenmesi ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Satıcıların Enflasyonu, Kâr-İtilimli Enflasyon, Kâr Enflasyonu, Birim Kâr, Kâr-Fiyat Spirali
JEL Sınıflandırması: E24, E31, E64, O15

CORPORATE PROFITS AND INFLATION IN TÜRKİYE: IS ADAM SMITH RIGHT?

Abstract

In the wake of the Covid-19 pandemic, the attention of the global public, policymakers and researchers has turned to the relationship between corporate profits and inflation. Although Türkiye has remained aloof from these debates until recently, efforts to understand the relationship between corporate profits and inflation in Türkiye have recently intensified. This study aims to support efforts to understand the relationship between corporate profits and inflation in Türkiye. It is understood that the factor income that contributes the most to domestic inflation in Türkiye in the last quarter century (1998-2023) is the "unit profits" received by capital in the process of value-added creation. Moreover, after Covid-19 pandemic, the contribution from the unit profits to inflation increased further. Another finding of the study is that unit profit growth is a "leading indicator" for domestic inflation. Similarly, domestic inflation is a "leading indicator" for unit profit growth. This strong bidirectional relationship points to the possibility of a "profit-price spiral" in Türkiye. Another finding that supports this possibility is that the relationship between increases in unit labor costs and future values of domestic inflation is not as strong as the relationship between unit profit increases and future values of domestic inflation. Preliminary findings also reveal the need for a more detailed examination of a possible "profit-price spiral" dynamic in Türkiye.

Keywords: Sellers' Inflation, Profit-Driven Inflation, Profit Inflation, Unit Profit, Profit-Price Spiral
JEL Classification: E24, E31, E64, O15

¹ Dr., Baskent Üniversitesi, obduvan@baskent.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3711-8454

1. Giriş

“Gerçekte yüksek kârlar, yüksek ücretlerden çok daha fazla işin fiyatını yükseltme eğilimindedir... Ücretlerin artışı, ürünlerin fiyatının artışında, borcun birikimindeki basit faiz gibi etki eder. Kârların artışı, bileşik faiz gibi etki yapar. Tüccarlarımız ve büyük sanayicilerimiz, yüksek ücretlerin fiyatları artırarak mallarının hem yurtiçinde hem de yurtdışında satışını azaltması gibi kötü etkilerinden çokça şikâyet ederler. Yüksek kârların kötü etkileri hakkında hiçbir şey söylemezler. Kendi kazançlarının zararlı etkileri konusunda sessizdirler. Yalnızca başkalarınınkinden yakınırılar.”

Adam Smith tarafından kaleme alınan bu satırlar kârların fiyat oluşumundaki rolünü, etkileyici ve sitem içeren ifadelerle ortaya koymaktadır (Smith, 1981:114-115). Smith kârların fiyat artışı üzerindeki etkisini, borcun birikimindeki bileşik faiz etkisine benzeterek, oldukça ciddiye almıştır.

Modern iktisat biliminin kurucusunun bu düşünce ve tespitlerine rağmen ekonomi yazını kârların enflasyona olası katkısını, yakın zamana kadar, detaylı şekilde sorgulamamıştır. Covid-19 salgını, ardından Rusya’nın Ukrayna’yı işgali bu konuda bir dönüm noktası olmuştur. Arka arkaya yaşanan krizler küresel ekonomide büyük bir enflasyon şokunu tetiklerken, şirket kârları da rekorlar kırmıştır. Tüm dünyada sıçrayan şirket kârlarının enflasyona yaptığı katkı, arz ve talep şoklarının iç içe geçtiği bu olağanüstü dönemde, daha çok sorgulanmaya başlanmıştır.

Bu sorgulama sadece akademik çevrelerle sınırlı kalmamıştır. ABD Temsilciler Meclisi Finansal Hizmetler Komitesi 2022 başlarında “Enflasyon Denklemi: Kurumsal Vurgunculuk, Tedarik Zinciri Darboğazları, Covid-19” başlığıyla özel bir oturum düzenleyerek, şirket kârlarının enflasyon üzerindeki etkisini detaylı biçimde ele almıştır.² Avrupa Parlamentosu da bu tartışmalara kayıtsız kalmamış, Avrupa’daki yaşam maliyeti krizinde fosil yakıt şirketlerinin rolünü ve bu şirketlerin kârlarındaki olağanüstü artışı sorgulamıştır.³ Şirket kârlarındaki artış ve enflasyonla olası ilişkisi uluslararası kuruluşların gündeminde de önemli yer tutmuştur (IMF, 2022; European Commission, 2023; OECD, 2023).

Şirketlerin piyasa gücündeki artış, yakın zamanda dikkat çekmeye başlasa da sorunun yeni olmadığı anlaşılmaktadır. Pandeminin hemen öncesinde Uluslararası Para Fonu (IMF), şirketlerin artan piyasa gücü ve bunun olası makroekonomik sonuçlarını incelemek amacıyla, “Dünya Ekonomik Görünüm” raporunda özel bir bölüm ayırmıştır (IMF, 2019). Yine son dönemde yapılan çalışmalar başta gelişmiş ekonomiler olmak üzere, şirketler kesiminin kâr marjlarında ve piyasa gücünde, 1980’lerden başlayarak, belirgin bir artış olduğuna işaret etmektedir (Loecker vd. 2020; Akcigit vd, 2021, Eeckhout, 2022). Covid-19 pandemisi, Rusya-Ukrayna savaşı ve ardından gelen enflasyon dalgası şirketlerin kâr marjlarındaki artışı daha görünür kılmış, küresel kamuoyunda tartışmaları alevlendirmiştir. Büyüyen tartışmalardan ekonomi jargonu da nasibini almıştır. “Fırsatçılıflasyon (greedflation)”, “kâr-itilimli enflasyon (profit-driven inflation)”, “kâr enflasyonu (profit inflation)”, “satıcıların enflasyonu (sellers’ inflation)”, “kâr-fiyat spirali (profit-price spiral)” gibi pek çok terim ekonomi yazınında bu dönemde yer bulmaya başlamıştır.

Tüm dünya şirket kârları ve enflasyon ilişkisini tartışırken; Türkiye yakın zamanların en olağanüstü enflasyon tecrübesini yaşamıştır. 2021 sonlarına yaklaşırken, para politikasında değişikliğe gidilmiş ve politika faizleri kademeli şekilde indirilmeye başlanmıştır. Faiz indirimleri ve ardından gelen Türk lirasındaki hızlı değer kaybıyla beraber ekonomi bir dizi yeni şoka maruz kalmıştır. Bu süreçte ekonomideki belirsizlikler artmış, nispi fiyat dengesi ve fiyatlama davranışları bozulmuştur. Tüketici enflasyonu 2022 Ekim ayında yüzde 85,5’e çıkarken, içinde bulunduğumuz milenyumun enflasyon rekorunu kırmıştır.

² ABD Temsilciler Meclisi’ndeki oturumun orijinal ismi “The Inflation Equation: Corporate Profiteering, Supply Chain Bottlenecks, and COVID-19” <https://www.congress.gov/event/117th-congress/house-event/114484/text> Erişim: 07.03.2024

³ Avrupa Parlamentosu’ndaki oturumun orijinal ismi “The Responsibilities of Fossil Fuel Companies in the Cost of Living Crisis” <https://www.europarl.europa.eu/committees/de/hearing-the-responsibilities-of-fossil-f/product-details/20240205CHE12561> Erişim: 07.03.2024

Enflasyon 2022’de rekorlar kırarken, şirket kârları da tarihi seviyelere çıkmıştır. Nitekim 2022’de sanayi sermayesinin “brüt işletme artışı” yüzde 117 artarken, Türkiye’nin büyük sanayi sermayesini temsil eden İSO 500 şirketlerinin “brüt kârı” aynı yıl yüzde 174 artmıştır.⁴ 2022’de GSYH ve sanayi deflatörlerindeki artışların sırasıyla yüzde 96 ve yüzde 106 olduğu dikkate alındığında başta büyük sanayi şirketleri olmak üzere, sanayi sermayesi 2022’de ciddi reel kârlar elde etmiştir.

Türkiye özelinde şirket kârları ve enflasyon ilişkisini anlamaya çalışan çalışmalar henüz sınırlıdır. Ancak bu konuda akademik gayretlerin arttığı da dikkati çekmektedir. Bu çalışma söz konusu gayretleri desteklemek ve bu alandaki tartışmaları daha da zenginleştirmek amacıyla kaleme alınmıştır.

Çalışmada 1998-2023 döneminde Türkiye’ye ait üçer aylık Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verileri ve “deflatör ayırıştırma yöntemi” kullanılarak, Türkiye’de üretim faktörlerinin katma değer oluşum sürecinde elde ettiği gelirlerin enflasyona yaptığı katkılar ve bu katkıların zaman içindeki seyri incelenmiştir.

Ayrıca 2021-2023 döneminde yaşanan olağanüstü enflasyon dalgasına Türkiye’de üretim faktörlerinin ne şekilde intibak ettiği anlaşılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın bir diğer önemli ve ayırt edici amacı da Türkiye’de faktör gelirlerinin yurtiçi enflasyonla ilişkisinin yönü ve derecesi hakkında ilk ipuçlarını elde etmektir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekildedir: İlk olarak şirket kârları ve enflasyon ilişkisini sorgulayan ekonomi yazınındaki diğer çalışmaların bulguları özetlenecektir. Daha sonra çalışmada kullanılan yöntem ve veriler tanıtılacak; ardından çalışmanın bulguları paylaşılacaktır. Çalışma genel bir değerlendirme ve ileriye yönelik çalışma gündemiyle birlikte sonuçlandırılacaktır.

2. Literatür Özeti

Enflasyon, 2000’lerden itibaren gerek gelişen ve yükselen ekonomilerde gerekse gelişmiş ekonomilerde öncelikli sorun olmaktan çıkmıştır. Ancak geçmişte kaldığı sanılan bu sorun, Covid-19 pandemisi ve Rusya’nın Ukrayna’yı işgalinin ardından yeniden sahne almış, 2020’den sonra tüm dünyada ciddi bir yaşam maliyeti krizi yaşanmıştır.

Tablo.1: Küresel Ekonomide Tüketici Enflasyonunun Gelişimi (Dönem Ortalaması, %)

	1989-1999	2000-2009	2010-2019	2020-2023
Dünya	19,7	4,2	3,6	6,1
Gelişmiş Ekonomiler	3,2	2,0	1,5	4,0
Gelişen ve Yükselen Ekonomiler	53,0	6,7	5,3	7,6
Türkiye	76,6	20,7	10,0	44,9

Kaynak: (IMF, 2024).

Pandeminin ardından sadece fiyatlar değil, şirketler kesiminin kârları da ciddi şekilde artmıştır. Kârların ve fiyatların aynı anda sıçraması, tüm dikkatleri bu alana çekerken, bunun gerisinde yatan

⁴ TÜİK, alt sektörler için brüt işletme artışı bağımsız yıllık GSYH çalışmalarında kamuoyuyla paylaşmaktadır. Buna karşın söz konusu veri sektör detayında üçer aylık GSYH tahminlerinde paylaşılmamaktadır. TÜİK brüt işletme artışı hesaplar, gayrisafi katma değerden, işgücüne yapılan ödemeleri ve üretim üzerindeki vergileri düşmekte, sübvansiyonları ekleyerek sermayenin payını artık olarak bulmaktadır. Gelir yöntemiyle GSYH içinde sektörler için işletme artışı brüt olmasının sebebi “sabit sermaye tüketiminin (amortismanların) netleştirilmemesidir. Buna karşın İSO 500 çalışmaları sanayi sektörünün katma değerini kuruluşların üretim faktörlerine ödedikleri faktör gelirlerini dikkate alarak hesaplamaktadır. Üretim faktörlerine yapılan ödemelerin toplamı net katma değeri oluşturmaktadır. Net katma değer büyüklüğüne o yıl için ayrılan amortisman, net dolaylı vergiler (dolaylı vergi-sübvansiyon) eklenerek kuruluş bazında üretici fiyatlarıyla brüt katma değer büyüklüğü elde edilmektedir. Bu nedenle GSYH içindeki sanayi sektörüne ait brüt işletme artışı ile İSO 500 kuruluşlarındaki “milli gelir anlamındaki kâr” büyüklüğünü mukayese edilebilir hale getirmek amacıyla, milli gelir anlamındaki kâr büyüklüğüne, o yıl İSO 500 kuruluşlarının ayrılan amortismanlar da dahil edilmiş, brüt kârlardaki artış bu şekilde hesaplanmıştır. Türkiye’de sanayi sektörü genelinde 2022 kârlarındaki artışın hesaplanabilmesi için TÜİK’in “Yıllık GSYH, 2022” çalışması kullanılmıştır. İSO 500 kuruluşlarının 2022’de kârlarındaki artış hesaplamak için ise Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2022 ve 2021 çalışmalarından yararlanılmıştır. Yine fiyat deflatörlerindeki değişimler için “Yıllık GSYH, 2022” çalışması kullanılmıştır.

dinamikleri anlama ihtiyacı da artmıştır. Bu çerçevede şirket kârlarındaki artış ve sıçrayan enflasyon ilişkisini izah ederken, ekonomi yazını "talep ve arz yönlü" iki farklı anlatıyı benimsemiş görünmektedir.

Talep yönlü anlatıya göre, pandeminin ardından oluşan arz darboğazları dağılan tedarik zincirleri üretim maliyetlerini arttırmış olsa da küresel toparlanmanın hızlı gerçekleşmesi, pandemi nedeniyle ertelenen talebin mali destek paketlerinin de etkisiyle hızla devreye girmesi şirketler kesiminin kâr marjlarını korumasına, hatta bazı durumlarda arttırmasına imkân tanımıştır. Bu süreçte kârlardaki artışın enflasyona katkı vermesi de olasıdır (Jung ve Hayes, 2023; Arce vd., 2023). Nitekim pandemi sonrası ekonomik toparlanma ve ardından gelen yüksek enflasyon, uluslararası kuruluşları ve tüm dünyayı şaşırtacak derecede hızlı olmuştur (IMF, 2022:5).

Gelişmiş ekonomilerde şirketler kesiminde halihazırda artan piyasa yoğunlaşmasıyla birleşen canlı talebin, şirketlerin fiyatları belirleme gücünü arttırması yine diğer bir olasılıktır. Nitekim yazındaki teorik bulgular, fiyatları etkileme gücü yüksek firmaların, talep şoklarının fiyat etkisini artırma kabiliyetine sahip olabileceğine işaret etmektedir (Menezes ve Quiggin, 2022:7).

Pandemi sonrası canlı talebin kâr marjlarındaki artışı desteklediğine yönelik anlatıya itiraz eden görüşler de yazında mevcuttur. Glover vd. (2023:29-30) ABD ekonomisinde reel sektör şirketlerinin kâr marjlarında 2021 itibarıyla bir artış olmakla beraber; 2022'nin ilk yarısında, enflasyondaki artışa rağmen, kâr marjlarının gerilediğini tespit etmiştir. Yine aynı çalışmada pandemi sonrası değişen tüketici tercihleri ve artan talebe bağlı olarak, özellikle dayanıklı tüketim malları fiyatları ciddi artışlar gösterse de bu sektörün içinde yer aldığı imalat sanayi kâr marjlarında, diğer sektörlerle mukayese edildiğinde, belirgin bir artış olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu nedenle Glover vd. (2023:30) firmaların kâr marjlarındaki artışı sadece canlı talebe bağlamanın doğru olmayacağını, firmaların gelecek dönemde maliyetlerinde artış öngörerek, 2021'de böyle bir fiyatlama stratejisi benimsemiş olabilecekleri sonucuna ulaşmıştır.

Yazında arz yönlü şokları referans alan anlatılar ise tedarik zincirlerindeki darboğazlara ve enerji fiyatlarındaki artışlara odaklanmıştır. Özellikle Rusya-Ukrayna çatışmasından sonra kâr marjları ve kârlılığı en çok artan şirketler büyük ölçüde enerji ve madencilik sektöründe faaliyet gösteren şirketler olmuştur. Bu çerçevede beklenmedik bir arz şoku karşısında, şirketlerin üretim kapasitelerini aynı hızda arttıramaması fiyatların yükselmesine ve bu sektörlerde aşırı kârların oluşmasına sebebiyet vermesi olasılıklar arasındadır (Hayes ve Jung, 2022).

Şirket kârlarıyla enflasyonun aynı anda artışının izahında arz yönlü bir başka anlatı ise Weber ve Wasner (2023) tarafından geliştirilmiştir. Pandemiye oluşan tedarik darboğazlarının sistematik öneme sahip belirli sektörlerde tüm firmaları fiyat artışı konusunda ortak bir anlayışa yönlendirmesi, normalde rekabetçi şirketlerin teknelci gibi davranması mümkün müdür?

Weber ve Wasner (2023) bunun mümkün olabileceğini ancak fiyat artışlarının tüm ekonomiye yayılması için belirli aşamaların gerçekleşmesi gerektiğini düşünmektedir. Bu çerçevede ilk aşamada sistematik öneme sahip sektörlerde (örneğin enerji) bir arz şokuna bağlı olarak tüm şirketlerde fiyat arttırmaya yönelik güdünün ortaya çıkmasıyla fiyat artışları başlamakta; maliyetlerdeki artışın diğer sektörlerle genişlemesiyle fiyat artışları hızlanmakta ve ardından çatışma aşamasına geçilmektedir. Yani işgücünün reel ücret kayıplarını telafi etme mücadelesi ve buna bağlı olarak şirketlerin tekrar ilk ve ikinci aşamaya dönmesi (Weber ve Wasner, 2023:187).

Şirketler kesimi pandemiden sonra arz darboğazlarının arkasına saklanarak, maliyetlerdeki artışların çok ötesinde fiyat artışlarına gitmek suretiyle, "kâr fırsatçılığı" yapmış mıdır?

Bu konuda en ciddi iddialardan birisi Avrupa Merkez Bankası (ECB) Başkanı Lagarde tarafından dile getirilmiştir. ECB Başkanı Lagarde, 5 Haziran 2023 tarihinde, AB Parlamentosu Ekonomik ve Parasal İşler Komitesi'nde yaptığı konuşmada "bazı sektörlerin kâr marjlarını sıkıştırmadan maliyet

artışlarını doğrudan fiyatlara yansıtma avantajını kullandığını, bazılarının ise maliyet artışlarının ötesinde fiyat artışlarına gittiğini” ifade etmiştir.⁵

Pandemi döneminde ABD enerji piyasasında yaşanan olağanüstü fiyat artışlarının yalnızca arz darboğazı ve arz-talep uyumsuzluğundan kaynaklanmadığını; şirketlerin aşırı kâr elde etmeye yönelik spekülasyonlarının da fiyatlardaki artışta etkili olduğunu gösteren bulgulara rastlanmıştır (Breman ve Storm, 2023). Yine ABD’de büyük şirketlerin mevcut piyasa güçlerinden yararlanarak kâr marjlarını arttırmaları neticesinde, 2020Ç2-2022Ç4 dönemindeki her bir çeyrekte, ortalama yarım trilyon dolardan fazla ilave kârın bu şirketlerin eline geçtiği anlaşılmaktadır (Storm, 2023:253).

Ekonomi yazınında şirket kârlarıyla enflasyon ilişkisini anlamaya yönelik ampirik çalışmalar ise kullanılan veri ve yöntemler itibarıyla iki ayrı grupta tasnif edilebilir. Bu çerçevede ilk gruptaki çalışmalar, GSYH deflatör ayırıştırma yöntemini kullanarak, yurtiçi enflasyona birim kârın ve birim işgücü maliyetinin katkısını ölçmeye çalışan analizlerden oluşmaktadır (Arce vd., 2023; OECD, 2023; ONS, 2023; European Commission, 2023). İkinci gruptaki çalışmalar ise firma düzeyinde veriler kullanarak pandemi öncesi ve sonrasında firmaların kâr marjlarındaki değişimi ölçmeye çalışan analizleri içermektedir (Hayes ve Jung, 2022; IMF, 2022; Glover vd., 2023; Storm, 2023).

İlk gruptaki çalışmaların bulgularına göre pandemiden sonra dünyanın pek çok ekonomisinde, yurtiçindeki enflasyona birim kârın katkısı, birim işgücü maliyetinin katkısından daha yüksek olmuştur (OECD, 2023:28; ONS, 2023:15). Bu aynı zamanda, 1970’lerdeki petrol krizleri ve ardından gelen enflasyon dalgasıyla mukayese edildiğinde önemli bir ayrıma işaret etmektedir. 1970’lerin enflasyon dalgasında birim işgücü maliyetinden yurtiçi enflasyona gelen katkı daha yüksek iken, pandemi döneminde birim kârın enflasyona yaptığı katkı daha büyük olmuştur (OECD, 2023:27; Hansen vd., 2023:9; Kharroubi ve Smets, 2024:9-10).

İkinci gruptaki çalışmaların büyük çoğunluğu ise reel sektör şirketlerinde kâr marjlarının pandemi döneminde arttığına işaret etmektedir (Weber ve Wasner, 2023:184; Hayes ve Jung, 2022:5-7). Ancak yazında farklı değerlendirmeler de mevcuttur. Hornstein (2023) ABD ekonomisinde reel sektör şirketlerinin kâr marjlarında pandemiyle beraber 2022’nin ilk yarısına kadar devam eden bir artış olmakla beraber, bunun enflasyona katkısının sınırlı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yine IMF (2022:30-31) gelişmiş ekonomiler için yaptığı analizde pandemi öncesinde şirketler kesiminin kâr marjlarında tarihsel olarak bir artış trendi olduğunu tespit etmesine karşın, 2020-2021 döneminde kâr marjlarında genele yaygın bir artış olmadığı hatta bazı ekonomilerde gerilediği sonucuna varmıştır.

Pandemiden sonra kâr ve enflasyon ilişkisi üzerine yapılan çalışmalar ve bu konuda yürütülen tartışmalar kavramsal belirsizlikler, tanımsal farklılıklar ve veri sorunlarıyla da baş etmeye çalışmaktadır (Storm, 2023:244). Pandemi, Rusya-Ukrayna çatışması ekonomi yazınında eksiklikleri ortaya çıkaran bir katalizör işlevi görmüştür. Olası bir “kâr-fiyat spirali” ve bu spiralin oluşum mekanizmalarının ekonomi yazınında çok çalışılmadığı ancak pandemiden sonra anlaşılmıştır. Nitekim ekonomi yazını, pandemiye kadar, maliyet-itişli enflasyon dinamiğini daha çok “ücret-fiyat spirali” çerçevesinde ele almıştır. Tüm bunlara karşın, özetlenen sorunları aşmak amacıyla, ekonomi yazınında yeni bir araştırma ve politika gündemi oluşturmaya yönelik çabaların arttığı da dikkati çekmektedir (Jung ve Hayes, 2023).

Pandeminin ardından şirket kârları ile enflasyon ilişkisini Türkiye özelinde sorgulayan analiz sayısı henüz sınırlıdır. Bu çerçevede sınırlı sayıda çalışmalardan ilki Yeldan vd. (2023) tarafından yapılmıştır. Sektörel kâr katsayılarıyla üretici fiyatlarının gelişimini inceleyen çalışmaya göre, Türkiye ekonomisinin geneli için 2015’te yüzde 14 olan kâr katsayısı 2021’de yüzde 21’e yükselmiştir. Aynı dönemde sanayi sektöründe kâr katsayısı ise yüzde 12’den, yüzde 19’a çıkmıştır.

⁵ AB Merkez Bankası Başkanı Lagarde tarafından AB Parlamentosu Ekonomik ve Parasal İşler Komitesinde gerçekleştirilen konuşmanın tutanaklarına erişmek için bakınız: [ecb.sp230605_annex_2~5c31f6fb6a.en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/press/pr/2024/04/20240415_en.pdf) (europa.eu) Erişim: 15 Nisan 2024

Analiz bulgularına göre sektörel kâr katsayıları zaman içinde artarken, üretici enflasyonu da eşanlı hareket etmektedir. Aynı çalışma sektörel kârların katma değer içindeki seyrini de incelemiştir. Türkiye’de tarım dışı tüm sektörlerde katma değer içinde kâr payının, 2015-2021 döneminde, yüzde 47’den yüzde 62’ye çıktığı sonucuna ulaşmıştır (Yeldan vd., 2023:21-22).

Türkiye’de şirketlerin piyasa gücü ile enflasyon arasındaki ilişkiyi sorgulayan diğer bir çalışma Torun ve Yassa (2023) tarafından gerçekleştirilmiştir. İdari kayıtlardan derlenen verilerle 2010-2021 dönemi için yapılan çalışma, rekabetin düşük olduğu sektörlerle kıyasla, rekabetin yoğun olduğu sektörlerde daha düşük üretici enflasyonu olduğu sonucuna ulaşmıştır. Aynı çalışmada üretici fiyatlarına döviz kuru geçişkenliğinin rekabetin düşük olduğu sektörlerde daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır (Torun ve Yassa, 2023:6).

Şirketlerin kârları ile enflasyon arasındaki ilişkiyi Türkiye özelinde “deflatör ayrıştırma yöntemi” ile inceleyen Duvar (2024) ise pandemi döneminde enflasyona en büyük katkının birim kâr artışından geldiğini tespit etmiştir (Duvar, 2024:117). Aynı çalışmaya göre pandeminin farklı dönemlerinde farklı sektörler birim kârlılık artışında öne çıkmıştır. Pandeminin ilk yılında “finans ve sigorta faaliyetleri”, “kültür, sanat ve eğlence”, “insan sağlığı ve sosyal hizmetler” gibi hizmet sektörleri öne çıkarken; pandeminin ikinci yılında “konaklama ve yiyecek hizmetleri”, “imalat sanayi” ve “madencilik ve taş ocaklığı” gibi sektörler birim kâr artışında öne çıkmıştır. 2022’de birim kâr artışında öne çıkan sektör ise “elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme” sektörü olmuştur. Tüm pandemi döneminde (2020-2022) birim kârlılık artışıyla yurtiçi enflasyona en çok katkı veren sektörlerin ise, ekonomideki ağırlıklarına da bağlı olarak, “imalat sanayi”, “ulaştırma-depolama” ve “toptan-perakende ticaret” sektörleri olduğu tespit edilmiştir (Duvar, 2024:117).

3. Veri Seti ve Yöntem

Faktör gelirlerinin enflasyona yaptığı katkılar hesaplanırken bu çalışmada da “GSYH deflatör ayrıştırma yöntemi” kullanılmıştır. Bilindiği üzere GSYH, bir ekonomide yerleşik üretici birimlerin belli bir dönemde, ekonomik faaliyetleri sonucu yaratmış oldukları tüm mal ve hizmetlerin değerleri toplamından, bu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan girdiler toplamının düşülmesi sonucu elde edilen değerdir. Gelir perspektifinden bakıldığında ise ekonomideki üretici birimlerin üretim sürecinde elde ettiği maaş-ücret gelirleri, işletme kârı ve devletin elde ettiği çeşitli vergi yüklerinden oluşmaktadır (TÜİK; 2022: 4-5).

Üretime katılan çalışanların ve işletmelerin elde ettiği gelirlerin bilinmesi, araştırmacılara “birim işgücü maliyeti” ve “birim kâr” göstergelerindeki değişimleri inceleme imkânı tanımaktadır. Bu çerçevede gelir yönünden GSYH şu şekilde ifade edilebilir:

$$Y = W + \Pi + T \quad (1)$$

Eşitlik (1)’de:

Y : GSYH,

W : Toplam İşgücü Ödemeleri,

Π : Brüt İşletme Artığı,

T : Ürün ve üretim üzerindeki net vergiler anlamına gelmektedir.

Eşitlik (1)’de tüm bileşenler cari fiyatlarıdır.

Eşitlik (1) kullanılarak GSYH zımni fiyat deflatörünü gelir bileşenlerine ayırmak mümkündür. Bunun için eşitliğin her iki tarafı reel GSYH’ya bölünerek Eşitlik (1) aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

$$Y/y = p = (W/y) + (\Pi/y) + (T/y) = \omega + \pi + \tau \quad (2)$$

Eşitlik (2)’de y , Reel GSYH ‘yı; p , GSYH deflatörünü temsil etmektedir. Bu eşitliğe göre GSYH deflatörü (p), bir birimlik reel GSYH (y) karşılığında üretim faktörlerinin eline geçen gelirler toplamından oluşmaktadır.

Bu durumda;

ω : “birim işgücü maliyeti”, bir birim reel GSYH karşılığı emeğin eline geçen ücret ve maaşı,

π : “birim kâr”, bir birim reel GSYH karşılığında işletmelerin eline geçen kârları,

τ : “birim vergi” bir birim reel GSYH karşılığında devletin eline geçen net vergi gelirlerini, temsil etmektedir.

Eşitlik (2) kullanılmak suretiyle deflatördeki değişime (yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlerin enflasyonuna) faktör gelirlerinin yaptığı katkılar hesaplanabilir.⁶ Bunun için Eşitlik (2) yeniden düzenlenirse:

$$\Delta p = (\omega/p)\Delta\omega + (\pi/p)\Delta\pi + (\tau/p)\Delta\tau \quad (3)$$

Eşitlik (3)'de Δ , ilgili değişken için değişim oranını temsil etmektedir.

Deflatör ayırıştırma yöntemi ülkelerin ulusal hesaplar sisteminin en önemli verisi olan GSYH verilerinden yararlanılarak gerçekleştirilen bir hesap egzersizidir. Bu yöntem yurtiçi enflasyona faktör gelirlerinden gelen katkıların zaman içindeki değişimini anlamak ve yorumlamak bakımından önemli bilgiler sunmaktadır. Ancak deflatör ayırıştırma yöntemi şirket kârları ile enflasyon arasında nedensellik ilişkisi hakkında bilgi vermemektedir (Hansen vd. 2023:7). Bir başka ifadeyle deflatör ayırıştırma yöntemine dayanarak, “işgücü maliyetleri ve/veya kârlar arttığı için enflasyon artmıştır” demek mümkün değildir. Nitekim emek ve/veya sermaye gelirlerindeki artış, özellikle dışsal şoklar söz konusu olduğunda, enflasyonun belirleyicisi değil tam tersine neticesi de olabilmektedir (ONS, 2023:4). Bununla beraber katma değer oluşum sürecinde emek ve sermaye gelirlerindeki artış ile enflasyon arasındaki ilişkinin kuvvet ve yönünü anlamak amacıyla ekonomi yazınında korelasyon analizlerine başvurulduğu da dikkati çekmiştir (Kharroubi ve Smets, 2024).

Bu çalışma Duvar (2024) ile benzer yöntemi kullanmıştır. Bununla beraber Duvar (2024) bağımsız yıllık GSYH verileriyle çalışırken, bu çalışma üçer aylık GSYH verileriyle analizlerini gerçekleştirmiştir. Yine pandemi döneminde yaşanan olağanüstü yurtiçi enflasyon tecrübesinde faktör gelirlerinin yaptığı katkılardaki değişimlerin ve kırılma anlarının daha yakından incelenebilmesi amacıyla, TÜİK tarafından paylaşılan mevsim etkilerinden arındırılmış GSYH verileri analizlere dahil edilmiştir. Bu çalışmayı diğerlerinden farklı kılan bir diğer husus ise Türkiye’de “birim kâr-yurtiçi enflasyon”, “birim işgücü maliyeti-yurtiçi enflasyon” arasındaki ilişkinin gücü ve yönü hakkında ipuçlarını elde etmeye yönelik ilk girişim olmasıdır. Bu çerçevede Kharroubi ve Smets (2024) tarafından kullanılan korelasyon analizlerine bu çalışmada da başvurulmuştur.

Kharroubi ve Smets (2024) başta ABD olmak üzere gelişmiş ekonomilerde (Kanada ve Almanya) “birim kâr artışı-GSYH enflasyonu”, “birim işgücü maliyeti artışı-GSYH enflasyonu” arasındaki korelasyon katsayılarını dikkate alarak söz konusu faktör gelirlerinin artışı ile enflasyon arasındaki ilişkinin gücü ve yönü hakkında kestirimlerde bulunmaya çalışmıştır.

Yazarlar bugünkü birim işgücü maliyeti/bugünkü birim kâr artışı ile geçmiş/gelecek dönem GSYH enflasyonu arasındaki korelasyon katsayılarını dikkate alarak, “birim faktör gelirlerindeki artışlar mı enflasyon için öncüdür”, yoksa “enflasyon mu birim faktör gelirlerindeki artışlar için öncüdür” sorusuna yanıt aramıştır. Çalışmada 1973Ç1-1982Ç4 ve 2014Ç1-2023Ç2 dönemleri mukayese edilmiştir.

Kharroubi ve Smets (2024:8) ilk dönem için bugünkü birim işgücü maliyeti artışı ile enflasyonun gelecek değerleri arasında korelasyon katsayısını, iki çeyreğe kadar, yüzde 70 gibi yüksek bir değer bulmuştur. Yazarlar bunu “birim işgücü maliyetindeki artışların GSYH enflasyonu için öncü gösterge olduğu” şeklinde yorumlamıştır. Yine geçmiş dönem GSYH enflasyonu ile bugünkü birim işgücü

⁶ GSYH, tanım gereği, yurtiçinde üretilen mal ve hizmetleri ve bunların fiyatlarını dikkate aldığından GSYH deflatöründeki artış “yurtiçi enflasyon” olarak ifade edilebilir. Bu çalışmada da “GSYH enflasyonu” veya “GSYH deflatör artışı” yerine “yurtiçi enflasyon” ifadesi tercih edilecektir.

maliyeti arasındaki korelasyon katsayısı, iki çeyreğe kadar, yüzde 50'nin üzerinde bulunmuş, bu da "GSYH enflasyonunun birim işgücü maliyeti artışı için öncü gösterge olduğu" şeklinde yorumlanmıştır. Yazarlar 1973Ç1-1982Ç4 döneminde birim işgücü maliyetindeki artış ile GSYH enflasyonu arasındaki bu iki-yönlü ilişkiyi bu döneme damgasını vuran "ücret-fiyat spirali" için bir ipucu olarak değerlendirmiştir. Yazarlar aynı analizi 2014Ç1-2023Ç2 dönemi için de yapmış ancak bu sefer birim kâr artışlarının GSYH enflasyonu için daha belirleyici olduğu sonucuna ulaşmıştır.

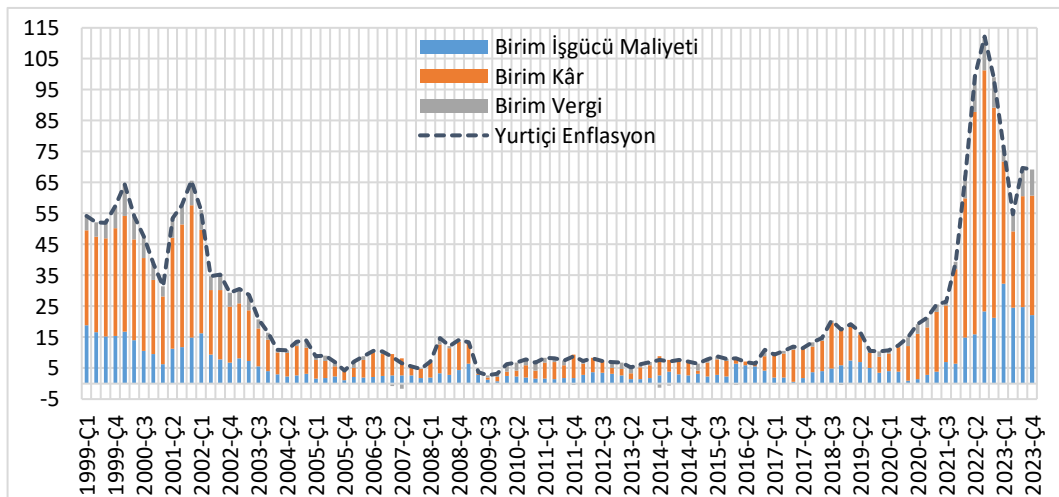
Bu çalışmada da Kharroubi ve Smets (2024) ile benzer bir yol izlenmiştir. Çalışmada iki değişken arasındaki ilişkinin gücü yorumlanırken korelasyon katsayıları için dikkate alınan eşik değerler ise şu şekilde sınıflandırılmıştır: Çok yüksek (0,90-1,00), Yüksek (0,70-0,89), Orta (0,50-0,69). Çalışmada analizlerin yorumları "çok yüksek" ve "yüksek" eşik değerleri dikkate alınarak yapılmıştır.

4. Ampirik Bulgular

Türkiye'de, 1999'un ilk üç ayı ile 2023'ün son üç ayı arasında, ortalama yurtiçi enflasyon yüzde 22,9 olarak gerçekleşmiştir. Eşitlik (3) aracılığıyla bu dönemde ortalama enflasyona "birim kâr" katkısının 14,1 puan, "birim işgücü maliyeti" katkısının 6,3 puan, "birim vergi" katkısının 2,5 puan olduğu tespit edilmiştir. Bir başka ifadeyle çalışmanın tüm gözlem aralığında Türkiye'de yurtiçi enflasyona birim kârdan gelen katkı yüzde 61,8 olurken; birim işgücü maliyeti ve birim vergi artışlarından gelen katkılar sırasıyla yüzde 27,4 ve yüzde 10,8 olmuştur. Elde edilen bu bulgu son çeyrek yüzyılda Türkiye'nin tecrübe ettiği yurtiçi enflasyona birim kârdan gelen katkının, birim işgücü maliyetinden gelen katkının, iki katından fazla olduğunu göstermektedir.

Bununla beraber Türkiye'de yurtiçi enflasyon ve bu enflasyona faktör gelirlerinden gelen katkılar, son 25 yılda, ciddi dalgalanmalar göstermiştir. 2002 ile 2020 yılları arasında yurtiçi enflasyon görece olarak daha düşük seviyelerdeyken; 1999-2001 ve 2020-2023 Türkiye'de enflasyonun yüksek seyrettiği dönemlerdir (Bakınız Grafik.1).

Grafik.1: Yurtiçi Enflasyona Katkılar (Geçen Yılın Aynı Dönemine Göre)



Yurtiçi enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, birim kârdan enflasyona gelen katkıların da nispeten daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Nitekim 1999-2001 ve 2020-2023 dönemlerinde Türkiye'de ortalama yurtiçi enflasyon sırasıyla yüzde 52,4 ve yüzde 51,2 olurken, enflasyona birim kârdan gelen katkılar da sırayla 32,7 puan (yüzde 62,5) ve 32,8 puan (yüzde 64) olmuştur (Bakınız Tablo.2). Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde faktör gelirlerinin enflasyona yaptığı katkı bileşiminin neredeyse aynı olması dikkat çekicidir.

Enflasyonun yüksek seyrettiği dönemlerde, birim kârdan enflasyona gelen katkının artması, enflasyonla birim kâr arasında nedensellik ilişkisi hakkında yorum yapmaya imkân tanımamakla beraber, şirketler kesiminin ücretlilere göre değişen ekonomik koşullara ve fiyat hareketlerine

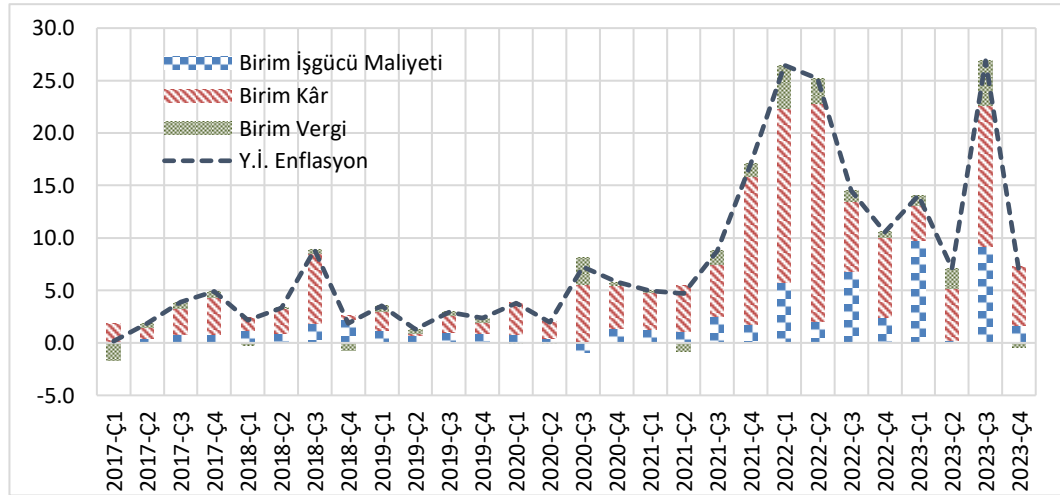
intibakının daha hızlı olduğuna yönelik bir ipucu olarak değerlendirilebilir. Yine analiz sonuçları Türkiye’de pandemiyle beraber birim kârdan enflasyona gelen katkının belirgin bir şekilde arttığını göstermektedir. Elde edilen bu bulgu, diğer ekonomileri referans alan çalışmaların bulgularıyla da uyumludur (European Commission, 2023; ONS, 2023).

Tablo.2: Yurtiçi Enflasyona Katkılar (Ortalama, Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre)

	Birim İşgücü Maliyeti (% Puan)	Birim Kâr (% Puan)	Birim Vergi (% Puan)	Yurtiçi Enflasyon (%)
1999 Ç1-2001 Ç4	13,4	32,7	6,2	52,4
2002 Ç1-2019 Ç4	3,5	6,9	1,2	11,7
2020 Ç1-2023 Ç4	13,1	32,8	5,3	51,2
1999 Ç1-2023 Ç4	6,3	14,1	2,5	22,9
Katkılar (% Olarak)				
1999 Ç1-2001 Ç4	25,7	62,5	11,9	100,0
2002 Ç1-2019 Ç4	30,4	59,2	10,4	100,0
2020 Ç1-2023 Ç4	25,6	64,0	10,4	100,0
1999 Ç1-2023 Ç4	27,4	61,8	10,8	100,0

Pandemiden sonra Türkiye’de yaşanan enflasyon, benzer ekonomilerden ve tüm dünyadan, belirgin şekilde ayrılmıştır (Bakınız Tablo.1). Daha önce ifade edildiği gibi, Türkiye yakın tarihinin en olağanüstü enflasyon tecrübesini 2021’in ikinci yarısından itibaren yaşamaya başlamıştır. Pandeminin etkilerinin halen sürdüğü bu dönemde, para politikası çerçevesindeki değişiklikler ardından ekonomide yaşanan “talep-çekişli” ve “maliyet-itişli” yeni şoklar yurtiçi enflasyonun sıçramasına neden olmuştur. Bu dönemde şirketlerin ve çalışanların sıçrayan enflasyona nasıl tepki verdiğini inceleyebilmek, birim kâr ve birim işgücü maliyetindeki gelişmelerin seyrine daha yakından bakabilmek amacıyla mevsim etkilerinden arındırılmış gelir yöntemiyle GSYH serisi çalışmada kullanılmıştır.

Grafik.2: Yurtiçi Enflasyona Katkılar (Mevsim Etkilerinden Arınmış, Bir Önceki Çeyreğe Göre, % Puan)



Mevsim etkilerinden arındırılmış “birim işgücü maliyeti” ve “birim kâr” katkılarının analize dahil edilmesi, pandemi süresince üçer aylık (çeyreklik) dönemlerdeki gelişmelerin daha sağlıklı değerlendirilmesi bakımından önemlidir. Bu çerçevede pandemiyin ilk yılı olan 2020’nin alt çeyreklerinde birim işgücü maliyetinden yurtiçi enflasyona gelen katkıların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir (Bakınız Grafik.2). Pandemiyin ilk dönemlerinde uygulamaya konan “kapanma tedbirleri, esnek çalışma, kısmi istihdam” gibi uygulamalar dikkate alındığında, birim işgücü maliyetinden yurtiçi enflasyona gelen katkıların sınırlanması –hatta 2020’nin üçüncü çeyreğinde negatif katkı vermesi- şaşırtıcı değildir. Buna karşın pandemiyin ilk 1,5 yılında yurtiçi enflasyon, üçer

aylık dönemler itibariyle, ortalama yüzde 4,7 olurken; enflasyona en yüksek katkı (3,7 puan) birim kârdan gelmiştir (Bakınız Tablo.3).

2021'nin ikinci yarısından 2022'nin ikinci yarısına kadar olan dönemde ise Türkiye ekonomisinde olağanüstü gelişmeler yaşanmıştır. Para politikası duruşundaki değişiklik, politika faizinin kademeli ancak sürekli şekilde indirilmesi enflasyon beklentilerini, fiyatlama davranışlarını ve görece fiyat hareketlerini hızla bozmuştur.⁷ Para politikasında strateji değişikliğinin başladığı bu dönemde (2021Ç3-2022Ç2) mevsim etkilerinden arındırılmış üçer aylık ortalama yurtiçi enflasyon yüzde 19,4 gibi olağanüstü seviyelere çıkmış, bu dönemde yurtiçi enflasyona en yüksek katkıyı ise yine "birim kâr" vermiştir (Bakınız Tablo.3).

Tablo.3: Yurtiçi Enflasyona Katkılar (Ortalama, Mevsim Etkisinden Arınmış)

	Birim İşgücü Maliyeti (% Puan)	Birim Kâr (% Puan)	Birim Vergi (% Puan)	Yurtiçi Enflasyon (%)
2017 Ç1-2019 Ç4	1,0	2,0	0,1	3,1
2020 Ç1-2021 Ç2	0,7	3,7	0,4	4,7
2021 Ç3-2022 Ç2	3,0	14,1	2,3	19,4
2022 Ç3-2023 Ç4	5,0	6,9	1,4	13,3
Katkılar (% Olarak)				
2017 Ç1-2019 Ç4	32,4	64,8	2,8	100,0
2020 Ç1-2021 Ç2	14,3	77,7	8,0	100,0
2021 Ç3-2022 Ç2	15,5	72,8	11,7	100,0
2022 Ç3-2023 Ç4	37,6	52,1	10,3	100,0

Bu dönemde küresel emtia fiyatlarındaki artışlar ve Türk Lirasındaki hızlı değer kaybı şirketlerin maliyetlerini arttırmakla beraber, faiz indirimlerine bağlı olarak iç talebin canlı kalması firmaların artan maliyetlerini yurtiçi fiyatlarına yansıtılabilmesine imkân tanımıştır (ISO 500, 2022:78).⁸ Diğer bir deyişle enflasyon beklentilerinin bozulduğu, belirsizliklerin arttığı ilgili dönemde şirketler kesimi canlı iç talepten de yararlanarak fiyatlama davranışlarını şekillendirmiş ve kârlarından taviz vermemeye çalışmıştır. Nitekim Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası da (TCMB de), para politikasının duruşundaki değişim ve ardından yaşanan enflasyon şokunu daha sonraları tarif ederken fiyatlama davranışlarındaki bozulmaya özel vurgu yapmaya başlamıştır.⁹ Bununla birlikte TCMB'nin; şirket kârlarındaki artışları doğrudan enflasyonla ilişkilendirmek yerine, bunu fiyatlama davranışlarındaki bozulmanın bir tezahürü olarak gördüğü, fiyatlama davranışlarındaki bozulmayı ise canlı iç taleple ilişkilendirdiği anlaşılmaktadır.¹⁰

Türkiye'de 2022'nin ikinci yarısından 2023'ün sonuna kadar olan dönem ise çalışanların kayıplarının telafi edilmeye çalışıldığı bir dönem olarak görülebilir. Şirketler kesiminin fiyat ayarlamalarını daha hızlı gerçekleştirmesi, ücretlerin ise daha kademeli ve gecikmeli bir şekilde fiyatlara intibak etmesi ekonomik beklentilerle de uyumludur. Nitekim 2022'nin üçüncü çeyreği ile 2023'ün ilk ve üçüncü çeyreklerinde birim işgücü maliyetinden enflasyona gelen katkılar artmıştır. Bunun ardında, seçim sürecinin de etkisiyle, asgari ücrete yapılan zamların bulunduğu

⁷ 2021 Eylül ayının başında yüzde 19 olan politika faizi, TCMB Para Politikası Kurulu tarafından üst üste dokuz kez indirilerek, 2023 Şubat ayı sonunda yüzde 8,5 seviyesine çekilmiştir. Söz konusu politika faizi 23 Haziran 2023 tarihine kadar yüzde 8,5 seviyesinde kalmıştır.

⁸ Türk Lirası, 2021 Eylül ile 2022 Haziran ayları arasında, kur sepeti ($\frac{1}{2}$ \$ + $\frac{1}{2}$ €) karşısında yüzde 49 değer yitirmiştir. İhracat birim değer endeksinin, ithalat birim değer endeksine bölünmesiyle bulunan dış ticaret haddi 2021 Haziran-2022 Haziran döneminde yüzde 16,4 bozulmuştur.

⁹ TCMB, bu çerçevede, fiyatlama davranışlarındaki bozulmanın tüketici enflasyonuna yaptığı katkıyı 2023-IV Enflasyon Raporuyla paylaşmaya başlamıştır (Bakınız, Enflasyon Raporu 2023-IV, sayfa: 36, Enflasyon Raporu 2024-I, sayfa: 39).

¹⁰ Çalışmanın yapıldığı an itibariyle TCMB tarafından yapılmış şirket kârlarındaki artış ile enflasyon arasındaki ilişkiyi doğrudan sorgulayan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Ancak TCMB Başkanı TBMM Plan ve Bütçe Komisyonunda gerçekleştirdiği sunumun ardından, sorular üzerine, TCMB'nin bu konudaki yaklaşımını kamuoyuyla paylaşmıştır. Bu çerçevede TCMB'nin "para politikasındaki sıkılaştırma ve canlı iç talebin kontrol edilmesi neticesinde fiyatlama davranışlarının düzelmesine bağlı olarak, şirket kârlarının da makul seviyelere ineceğini" düşündüğü anlaşılmaktadır. TCMB'nin görüşü için bakınız 4 Haziran 2024 tarihli TBMM Tutanak Hizmetleri Başkanlığı, Plan ve Bütçe Komisyonu Tutanakları (Sayfa: 42-43):

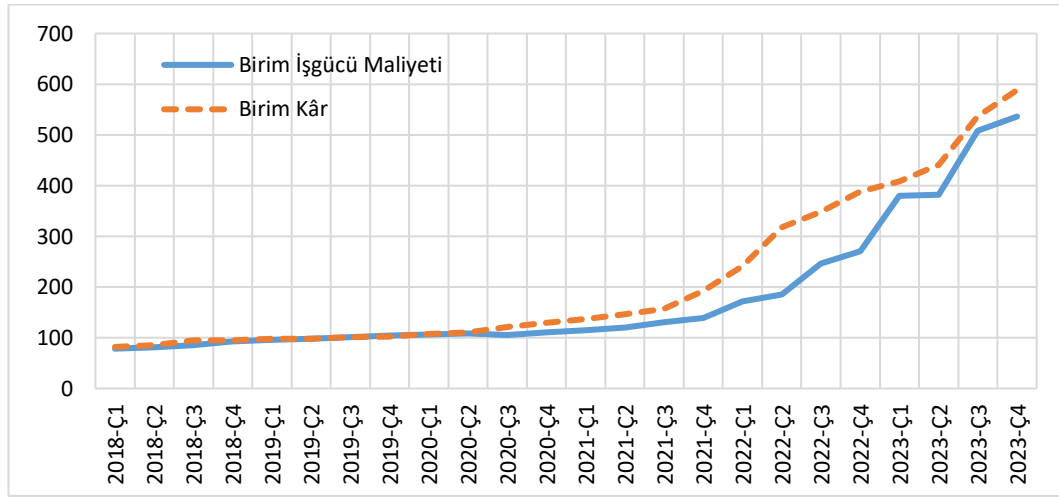
https://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/komisyon_tutanaklari.goruntule?pTutanakId=3270 Erişim Tarihi: 06.06.2024

düşünülmektedir. Nitekim Türkiye’de asgari ücretlere 2022’nin ikinci altı ayı, 2023’ün ilk ve ikinci altı ayları için sırasıyla yüzde 29,3, yüzde 54,7 ve yüzde 34 zam yapılmıştır.

Bununla beraber 2023’ün üçüncü çeyreğinde Türk Lirasındaki hızlı değer kaybının ardından birim kâr artışından enflasyona gelen katkı yeniden artış göstermiştir. Bu da şirketler kesiminin fiyat ayarlamaları konusundaki esnekliğine işaret eden bir başka gözlemdir.

Pandemi döneminde birim işgücü maliyeti ve birim kârın artış eğilimlerine birlikte bakıldığında ise birim işgücü maliyeti ile birim kâr arasındaki makasın, özellikle 2021’in ikinci yarısıyla 2022’nin ilk yarısı arasında, hızla açıldığı gözlenmektedir. 2022’nin ikinci altı ayında ve 2023’te yapılan ücret ayarlamaları bu makası nispeten kapatsa da 2023 sonu itibarıyla birim kâr artışı birim işgücü maliyetlerindeki artışın halen üzerindedir (Bakınız Grafik.3).

Grafik.3: Birim İşgücü Maliyeti ve Birim Kârdaki Artış Eğilimi (Mevsim Etkileri Arınmış, 2019=100)



Daha önce de ifade edildiği gibi, deflatör ayırıştırma yöntemi yurtiçi enflasyonla birim kâr veya yurtiçi enflasyonla birim işgücü maliyeti arasındaki ilişkinin nedenselliği hakkında yorum yapma imkânını vermemektedir. Bununla beraber birim işgücü maliyeti ve birim kâr artışlarıyla yurtiçi enflasyon arasındaki ilişkinin şiddetini ve yönünü ölçebilmek amacıyla yazında korelasyon analizlerine başvurulduğu dikkati çekmiştir (Kharroubi ve Smets, 2024).

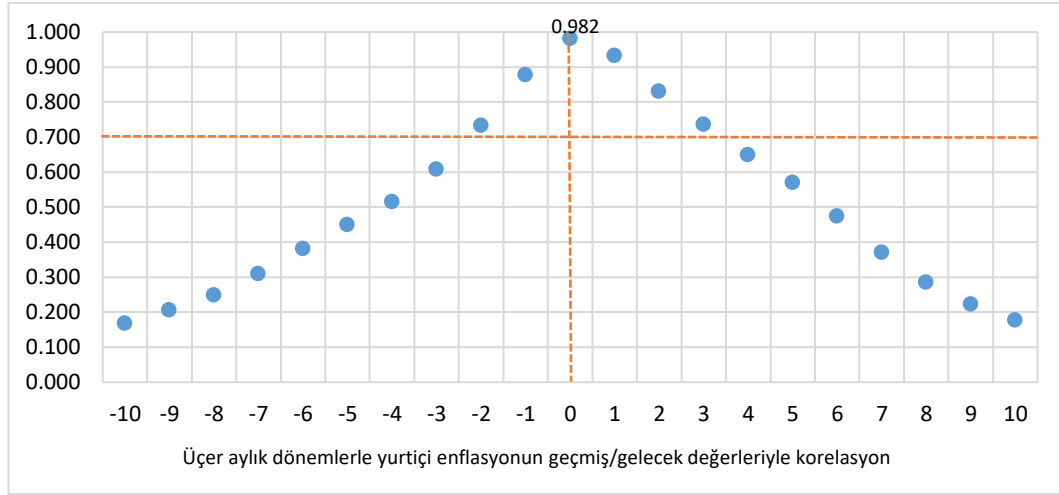
Bu çalışmada da birim kâr ve birim işgücü maliyetlerindeki artışlarla yurtiçi enflasyon arasındaki ilişkinin derecesini ve yönünü anlayabilmek amacıyla korelasyon analizine başvurulmuştur. Elde edilen bulgular; Türkiye’de yurtiçi enflasyonla “birim kâr” ve “birim işgücü maliyeti” artışları arasında güçlü ve pozitif bir korelasyon bulunduğuna işaret etmektedir. Bununla beraber yurtiçi enflasyonun birim kâr artışıyla ilişkisi, yurtiçi enflasyonun birim işgücü maliyetindeki artışlarla ilişkisinden daha kuvvetlidir (Bakınız Grafik.4 ve Grafik.5).

Yine birim kâr ve birim işgücü maliyetindeki artışların yurtiçi enflasyonun gecikmeli ve öncü değerleriyle olan ilişkisinin derecesi de farklılık göstermektedir. Birim kâr artışının mevcut değeri ile yurtiçi enflasyonun üç çeyrek sonrasına kadar olan değerleri arasındaki korelasyon oldukça yüksektir (Bakınız Grafik.4). Bu, birim kâr artışının yurtiçi enflasyon için “öncü gösterge” olduğuna işaret etmektedir. Aynı şekilde yurtiçi enflasyonun son iki çeyrekteki geçmiş değerleri mevcut birim kâr artışıyla yüksek korelasyona sahiptir. Enflasyonun geçmiş değerleri de Türkiye’de birim kâr artışı için “öncü gösterge” niteliğindedir. Bu iki yönlü pozitif ve güçlü ilişki Türkiye’de bir “kâr-fiyat spirali” dinamiğinin daha çok sorgulanması için önemli bir ipucu sunmaktadır.

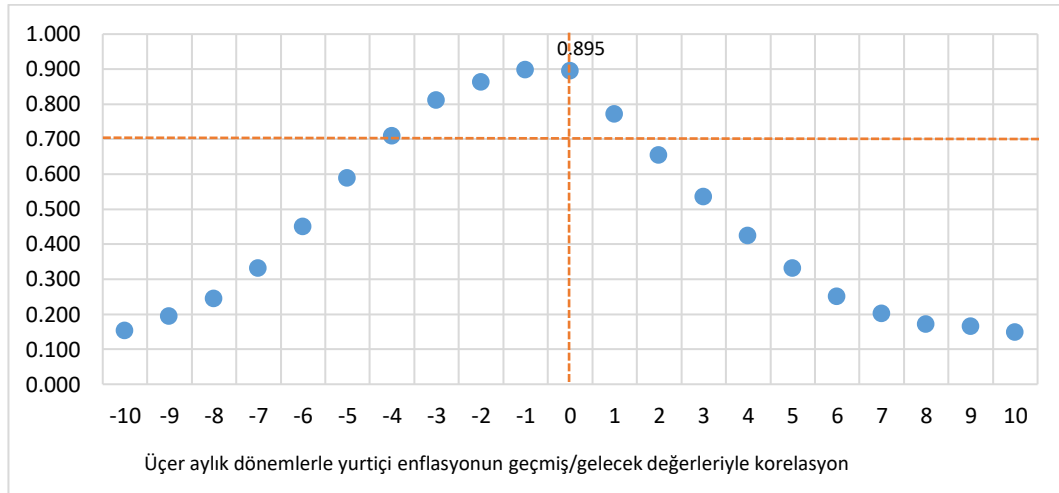
Çalışmanın bir diğer bulgusu Türkiye’de yurtiçi enflasyonla birim işgücü maliyeti arasında da güçlü ve pozitif bir ilişkinin bulunmasıdır. Bununla beraber özellikle enflasyonun geçmiş değerlerinin birim işgücü maliyeti üzerinde daha belirgin etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Nitekim enflasyonun geçmiş dört çeyreği kapsayan değerleri ile mevcut birim iş gücü maliyetinin artışı arasında kuvvetli bir korelasyon gözlenmektedir. Buna karşın mevcut birim işgücü maliyeti sadece bir çeyrek sonrası yurtiçi enflasyonla kuvvetli bir korelasyona sahiptir (Bakınız Grafik.5). Bu da geçmiş enflasyon değerlerinin mevcut birim iş gücü maliyeti için daha güçlü bir öncü göstere olduğuna işaret etmektedir.

Grafik.4: Birim Kâr Artışı ve Yurtiçi Enflasyon Arasındaki İlişki *



Grafik.5: Birim İşgücü Maliyeti Artışı ve Yurtiçi Enflasyon Arasındaki İlişki *



Son olarak çalışmadan elde edilen bulgular Türkiye’de enflasyonu tetikleyen herhangi bir şokun (TL’de değer kaybı, küresel emtia fiyatlarında artış vb.) şirketlerin fiyatlama davranışlarını bozduğunu ya da kârlarını korumak isteyen şirketler kesimini harekete geçirdiğini, şirketlerin birim kârlılığındaki artışın ise enflasyonu yeniden beslediğini düşündürmektedir. Ücretlilerin reel ücret ve maaşlarını koruma gayretleri ise ancak enflasyonun sıçramasından sonra ortaya çıkmaktadır. Bu, Weber ve Wasner (2023)’de ifade edilen “çatışma mekanizması” dinamiğinin Türkiye’de de geçerli

* Kharroubi ve Smets (2024)’ün analizleriyle uyumlu olarak Grafik.4 ve Grafik.5 sırasıyla “yıllık birim kâr artışı” ve “yıllık birim işgücü maliyeti artışı” ile yıllık yurtiçi enflasyonun geçmiş ve gelecek değerleri arasındaki korelasyon ilişkisini göstermektedir. Yatay eksene dik kesikli çizginin solundaki (sağındaki) noktalar ilgili bileşenin yurtiçi enflasyonun geçmiş (gelecek) değerleriyle olan korelasyon katsayılarını göstermektedir. Yatay eksene paralel kesikli çizgi ise yüksek korelasyon katsayısı için eşik değeri (0,70) temsil etmektedir.

olabileceğine işaret etmektedir.¹¹ Ancak elde edilen bu ilk bulguların ilave çalışmalarla desteklenmesine ihtiyaç vardır. Ortaya çıkan bu ihtiyaç ilerdeki çalışma gündemi için not edilmiştir.

5. Sonuç

“İyi bir krizin heba olmasına asla izin vermeyin.” İngiliz devlet adamı W. Churchill’e atfedilen bu söz, krizlerin aynı zamanda bir “fırsat olma” vasfına işaret eder. Küresel ekonomi için ciddi sıkıntılara sebep olan krizler, ekonomi yazını için heba edilemeyecek fırsatlar sunmaktadır. Kâr-enflasyon ekseninde hem teorik hem ampirik bilgi açığı, olası bir “kâr-fiyat spirali” karşısında iktisatçıların hazırlıksızlığı yaşanan son krizlerle ortaya çıkmıştır. Kâr ve enflasyon eksenindeki bilgi açığını telafi etmeye yönelik çabaları hızlandırmak, bu yönüyle de yaşanan krizi bir fırsata dönüştürmek araştırmacıların görevidir.

Bu aynı zamanda günümüz iktisatçılarının içinden çıktıkları bilim alanına karşı da sorumluluğudur. Nitekim modern iktisat biliminin kurucusu Adam Smith kârların fiyat artışları üzerindeki rolünü, ücretlerin fiyat artışlarındaki rolüne göre, daha ciddiye almıştır (çalışmanın girişindeki atfa bakınız). Buna karşın günümüzün modern iktisada giriş kitapları büyük ölçüde idealize edilmiş “tam rekabet” piyasası çerçevesinde kaleme alınmakta ve dersler ağırlıklı olarak bu piyasa modeli çerçevesinde işlenmektedir. Bu çerçevede firmaların piyasada oluşan fiyatları etkileme gücüne sahip olmadığı, kısa dönemde kâr/zarar söz konusu olsa bile uzun dönemde piyasaya giriş-çıkış serbestisinin piyasa fiyatlarını başa baş noktasına kadar çekerek, tipik bir firmanın kâr/zarar elde etmesini engelleyeceği anlatılmaktadır (Örneğin Hubbard, O’Brien, 2017:467-485). Ancak idealize edilen bu piyasa yapısına sahip olmak hiç de kolay değildir. Nitekim ekonomi yazınında son yıllarda gerçekleştirilen çok sayıda ampirik çalışma, gelişmiş piyasa ekonomilerinde şirketler kesiminin piyasa gücünün 1980’lerden bu yana arttığına işaret etmektedir. Bir başka ifadeyle şirketlerin kâr marjlarını artırma ve fiyatları etkileme kabiliyetleri son 40 yıldır sürekli artmaktadır. Arka arkaya yaşanan son krizler ise tüm dünyada bunu daha da görünür kılmıştır.

Türkiye, 2022 yılında yakın tarihinin en yüksek enflasyon şokunu yaşarken, şirket kârları da olağanüstü artmıştır. Ancak “kâr ve enflasyon” ekseninde yürüyen küresel tartışmalara Türkiye, yakın zamana kadar, nispeten uzak kalmıştır. Buna karşın son dönemde şirket kârlarıyla enflasyon arasındaki ilişkiyi Türkiye özelinde anlamaya yönelik akademik çabaların arttığı gözlenmektedir. Bu çalışma söz konusu çabaları desteklemeye yönelik yeni bir girişimdir.

Bu çerçevede çalışmada elde edilen bulgular şu şekilde özetlenebilir:

Türkiye ekonomisinin son çeyrek yüzyılında birim kâr artışından yurtiçi enflasyona gelen katkı, birim işgücü maliyetindeki artışların katkısından, daha yüksektir. Bununla beraber enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde birim kârın enflasyona yaptığı katkının daha da arttığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede talep-çekişli ve maliyet-itişli şokların iç içe geçtiği pandemi sonrası dönemde (2020-2023) Türkiye’de birim kâr artışından enflasyona gelen katkı da artmıştır.

Çalışmanın bir diğer bulgusu; birim kâr artışının yurtiçi enflasyon için “öncü gösterge” olmasıdır. Benzer şekilde yurtiçi enflasyon da birim kâr artışı için “öncü gösterge” niteliğindedir. Bu çift yönlü kuvvetli ilişki, Türkiye’de bir “kâr-fiyat spirali” olasılığına işaret etmektedir.

Yine çalışmada birim işgücü maliyeti ile yurtiçi enflasyon arasında da güçlü ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ancak bu ilişkide asıl belirleyici olan yurtiçi enflasyonun geçmiş değerleridir. Bir başka ifadeyle yurtiçi enflasyonun birim işgücü maliyeti açısından “öncü gösterge” niteliği daha kuvvetli görünmektedir. Türkiye’de ücret ve maaş ayarlamalarının geçmiş enflasyon dikkate alınarak gecikmeli bir şekilde yapıldığı düşünüldüğünde bu sonuç şaşırtıcı değildir.

¹¹ Çalışanlar arasında sendikalliliğin son derece düşük olması, özel sektörde toplu iş sözleşmesine tabi işçi sayısının azlığı Türkiye’de bir “çatışma mekanizması” olasılığını zayıflatmakla beraber, seçim döngüleri ücret belirleme süreçlerinde çalışanların konumunu nispeten güçlendiren bir işleve sahip olabilmektedir. Nitekim 2022 ve 2023’te asgari ücrete yapılan zamların sıklığı ve derecesi buna dair bir ipucu olarak görülebilir.

Çalışmanın bulgularında dikkat çekici bir başka husus birim işgücü maliyetindeki artışların yurtiçi enflasyonun gelecek değerleri ile ilişkisinin, birim kâr artışlarının yurtiçi enflasyonun gelecek değerleriyle ilişkisi kadar, kuvvetli olmamasıdır. Bu, Türkiye’de enflasyon dinamiklerini incelerken, kârların olası rolünün daha fazla sorgulanması gerektiğine işaret etmektedir.

Çalışmadan elde edilen ilk bulgular Türkiye’de enflasyonu tetikleyen herhangi bir şokun (TL’de değer kaybı, küresel emtia fiyatlarında artış vb.) kârlarını korumak isteyen veya maliyetlerindeki artışı fiyatlarına hızla yansıtabilen şirketler kesimini harekete geçirdiğini, şirketlerin birim kârlılığındaki artışın ise enflasyonu yeniden beslediğini düşündürmektedir. Bu çerçevede çalışanların reel ücret ve maaşlarını koruma gayretleri ancak fiyatların sıçramasından sonra gelmektedir. Bu, ekonomi yazınında son dönemde çokça tartışılan “çatışma mekanizması” dinamiği ile de uyumlu görünmektedir. Ancak bu hususu netleştirmek için daha fazla ampirik bulguya ve araştırmaya ihtiyaç vardır.

Çalışmadan elde edilen öncü bulgular, bu konularda daha ileri çalışmalar yapılması için cesaretlendirici sonuçlar sunarken; Adam Smith’in sanayi devrimi henüz başlamışken paylaştığı düşünce ve gözlemlerin dikkate ve sorgulamaya değer olduğunu da göstermektedir.

Kaynakça

- Akcigit, U., Chen, W., Diez, F.J., Duval, R., Engler, P., Fan, J., Maggi, C., Tavares, M.M., Schwarz, D. Shibata, I., Villegas-Sanchez, C. (2021). Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues. *IMF Staff Discussion Note*, 01, 1-34
- Arce, O., Hahn, E., Koester, G. (2023). How Tit-for-Tat Inflation Can Make Everyone Poorer. European Central Bank, The ECB Blog, Erişim Adresi: https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2023/html/ecb_blog_230330~00e522ecb5,en.html
- Breman C., Storm S. (2023). Betting on Black Gold: Oil Speculation and U.S. Inflation (2020-2022). *International Journal of Political Economy*, 52(2), 153-180
- Duvan, O.B. (2024). Contribution of Corporate Profits to Inflation in Türkiye after Covid-19. *Politik Ekonomik Kuram*, 8(1), 109-125
- Eeckhout, J. (2022). Dominant Firms in the Digital Age. *UBS Center for Ecomics in Society Public Paper*, 12, 1-30 Erişim Adresi: Public Paper #8 (uzh.ch)
- European Commission (2023). *European Economic Forecast*, Institutional Paper, 200, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 1-194
- Glover, A., Mustre-del-Río, J., von Ende-Becker, A. (2023). How Much Have Record Corporate Profits Contributed to Recent Inflation? *The Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, 108(1), 23-35
- Hansen, N.J., Toscani, F., Zhou, J. (2023). Euro Area Inflation after the Pandemic and Energy Shock: Import Prices, Profits and Wages. *IMF Working Paper*, 131, 1-21
- Hayes, C., Jung, C. (2022). Prices and Profits After the Pandemic, *IPPR and Common Wealth*, Prices and profits after the pandemic | IPPR 1-22
- Hornstein, A. (2023). Profits and Inflation in the Time of COVID. Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Brief, No:23-38
- Hubbard, R.G., O’Brien, A.P. (2017). *Economics*. 6th Edition. Essex: Pearson Education Limited
- IMF (2019). The Rise of Corporate Market Power and Its Macroeconomic Effects. *World Economic Outlook*, April, Washington: International Monetary Fund, 1-198
- IMF (2022). Countering the Cost-of-Living Crisis. *World Economic Outlook*, October, Washington: International Monetary Fund, 1-166

- IMF (2024). World Economic Outlook Database. April 2024 Edition. Erişim Adresi: World Economic Outlook Database, April 2024 (imf.org)
- İstanbul Sanayi Odası (2023). *Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2022*. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (2022). *Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2021*. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- Jung, C. ve Hayes, C. (2023). Inflation Profits and Market Power: Towards A New Research and Policy Agenda, *IPPR and Common Wealth Erişim Adresi: <https://www.ippr.org/publications/inflation-profits-and-market-power>*, 1-29
- Kharroubi, E., Smets, F. (2024). Monetary Policy with Profit-Driven Inflation. *BIS Working Papers*, No: 1167, 1-48
- Loecker, J., Eeckhout, J., Unger, G. (2020). The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 561-644
- Menezes, F.M., Quiggin, J. (2022). Market Power Amplifies the Price Effects of Demand Shocks. *UQ School of Economics, Discussion Paper*, 653, 1-8
- OECD (2023). *Economic Outlook*. Volume 2023 Issue 1, 113, Paris: OECD Publishing, 1-250
- ONS (2023). The Role of Labour Costs and Profits in UK Inflation: 2010 to 2023. Office for National Statistics, Erişim Adresi: <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/articles/theroleoflabourcostsandprofitsinukinflation/2010to2023>
- Smith, A. (1981). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Editörler: R. H. Campbell, A. S. Skinner ve W.B. Todd, The Glasgow Edition of the Works and Correspondance of Adam Smith, Vol.2, Oxford Clarendon Press, 1979, photographic edition. Indianapolis: Liberty Press/LibertyClassics, Erişim Adresi: http://files.libertyfund.org/files/220/0141-02_Bk.pdf
- Storm, S. (2023). Profit Inflation is Real? *PSL Quarterly Review*, 76(306), 243-259
- TCMB (2023). Enflasyon Raporu 2023-IV. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İdare Merkezi
- TCMB (2024). Enflasyon Raporu 2024-I. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İdare Merkezi
- Torun, H., Yassa, A.D. (2023), Market Concentration and Producer Prices. *Central Bank Review*, 23, 1-14
- TÜİK (2022), *Ulusal Hesaplar Sistemi, Sorularla Resmi İstatistikler Dizisi-12*, Yayın no: 4673, Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu
- Weber, I.M., Wasner, E. (2023). Sellers' Inflation, Profits and Conflict: Why can Large Firms Hike Prices in Emergency? *Review of Keynesian Economics*, 11(2), 183-213
- Yeldan, E., Köse, A.H., Boratav, K. (2023). Türkiye'de Derinleşen Yapısal Kriz Eğilimi ve Kâr İtilimli Enflasyonun Dinamikleri, *İktisat ve Toplum*, 158, 8-30

CORPORATE PROFITS AND INFLATION IN TÜRKİYE: IS ADAM SMITH RIGHT?

Extended Abstract

Aim: The main objective of this study is to try to understand the relationship between corporate profits and inflation in Türkiye and to analyze the change in the contribution of corporate profits to inflation over time.

Method(s): The "GDP deflator decomposition method" is used in this study to calculate the contribution of factor incomes to inflation between the years of 1998-2023. The seasonally adjusted and unadjusted quarterly GDP data are used in the study. The deflator decomposition method is an accounting exercise that utilizes GDP data, the most important data in the national accounts system of countries. This method provides very important information in terms of understanding and interpreting the change in the contribution of factor income to domestic inflation over time. However, the deflator decomposition method does not provide information about the direction of relationship between corporate profits and inflation. For this reason, to obtain clues about the strength and direction of the relationship between "unit profits-domestic inflation" and "unit labor costs-domestic inflation" in Türkiye, correlation analyses were also used in this study.

Findings: Over the time period of the study, the highest contribution to domestic inflation in Türkiye is found to come from unit profits. Unit labor costs have a more limited contribution to inflation with respect to unit profits in Türkiye. The contribution from unit profits to inflation is specifically higher during the high inflation episodes in Türkiye. This finding can be taken as a clue that the corporate sector adjusts to price movements more easily than wage earners during the high inflation periods. Another finding of the study is that the contribution from unit profits to inflation increased significantly with the Covid-19 pandemic in Türkiye. This finding is also in line with the results of other studies such as Duvan (2024).

According to the findings of the study, unit profit growth is a "leading indicator" for domestic inflation in Türkiye. Similarly, domestic inflation is also a "leading indicator" for unit profit growth. This strong bidirectional relationship points to the possibility of a "profit-price spiral" in Türkiye.

The study also finds that there is a strong and positive relationship between unit labor costs and domestic inflation in Türkiye. However, the main determinant of this relationship is the past values of domestic inflation. In other words, domestic inflation seems to be a stronger "leading indicator" for unit labor costs.

What is striking about the findings of the study is that the relationship between increases in unit labor costs and future values of domestic inflation is not as strong as the relationship between unit profit increases and future values of domestic inflation. This points to the need for a closer examination of a possible "profit-price spiral" dynamic in Türkiye.

The results of the study suggest that the corporate sector did not suffer much from the easing of the monetary policy stance and the subsequent wave of inflation in Türkiye in the second half of 2021; on the contrary, they were able to transfer the burden to other segments of society during this period.

Conclusion: In terms of the contribution of factor income to domestic inflation, it is understood that the factor income that makes the highest contribution to domestic inflation in Türkiye is the unit profits that belongs to capital. Preliminary findings provide encouraging results for a closer examination of a possible "profit-price spiral" dynamic in price formation in Türkiye.

While the preliminary findings of the study provide encouraging results for further studies on this subject, they also suggest that the observations made by Adam Smith, when the industrial revolution was just beginning, may not be disregarded even today.



TÜRKİYE'NİN BALKANLARDAKİ YUMUŞAK GÜCÜNÜN ANALİZİ: GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLER

Kadir SANCAK¹

Öz

İletişim imkânlarındaki hızlı gelişme ve uluslararası kamuoyunun küresel sistemde daha önce olmadığı kadar politik gelişmelerde belirleyici olması yumuşak güce olan ilgiyi artırmıştır. Küresel sistemde söz sahibi olmaya çalışan birçok ülke, son dönemde yumuşak güç politikalarına daha fazla önem vermeye başlamıştır. Türkiye de özellikle son yirmi yılda takip ettiği çok yönlü dış politika bağlamında yumuşak gücü merkeze alan bir politik yaklaşım benimsemiştir. Türkiye'nin uyguladığı yoğun kamu diplomasisi faaliyetleri ile birlikte yumuşak güce en fazla ağırlık verdiği bölgelerden biri Balkanlardır. Bununla birlikte Türkiye'nin Balkanlardaki yumuşak güç politikalarını kolaylaştıran faktörlerin yanında sınırlayan başka etmenler de bulunmaktadır. Türkiye'nin yumuşak gücü ile ilgili yapılan çalışmalarda genellikle olumlu yönlere temas edilerek zayıf yönler ihmal edilmektedir. Oysa zayıf yönler dikkate alınmadan yapılacak olan kamu diplomasisi faaliyetlerinin başarılı olma ihtimali azalacaktır. Bu çalışmada öncelikle ve kısa olarak yumuşak güç kavramı anlatılacak; devamında Türkiye'nin genel yumuşak güç politikaları ve bu bağlamda Balkanlara olan ilgisine yer verilecektir. Sonrasında ise yumuşak gücün kaynakları bağlamında Türkiye'nin Balkanlardaki yumuşak gücünün kuvvetli ve zayıf yönleri ele alınarak çalışma sona erdirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Balkanlar, Yumuşak Güç, Güçlü ve Zayıf Yönler
JEL Sınıflandırması: B10, B31, F00

ANALYSIS OF TÜRKİYE'S SOFT POWER IN THE BALKANS: STRENGTHS AND WEAKNESSES

Abstract

The rapid development in communication opportunities and the fact that the international public opinion is more decisive in political developments in the global system than ever before have increased the interest in soft power. Many countries trying to have a say in the global system have recently begun to attach more importance to soft power policies. Türkiye has also adopted a political approach centered on soft power, especially in the context of the multifaceted foreign policy it has followed in the last twenty years. One of the regions where Türkiye focuses most on soft power, along with its intensive public diplomacy activities, is the Balkans. However, besides the factors that facilitate Türkiye's soft power policies in the Balkans, there are also factors that limit it. In studies on Türkiye's soft power, the positive aspects are generally emphasized and the weaknesses are neglected. However, public diplomacy activities that are carried out without taking into account the weaknesses will be less likely to be successful. In this study, the concept of soft power will be explained first and briefly. In the following, Türkiye's general soft power policies and its interest in the Balkans in this context will be discussed. Afterwards, the study will be concluded by discussing the strengths and weaknesses of Türkiye's soft power in the Balkans in the context of soft power resources.

Keywords: Türkiye, Balkans, Soft Power, Strengths and Weaknesses.
JEL Classification: B10, B31, F00

¹ Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, kadirsancak@gmail.com, ORCID:0000-0001-9266-5592

1. Giriş

Küresel siyasette devletlerin güç mücadelesi, tarih boyunca askerî ve ekonomik güce dayalı olarak şekillense de günümüzde bu dinamiklere kültürel ve politik etkilerin de eklenmesiyle mesele daha karmaşık bir hâl almıştır. Devletler arasındaki mücadelede gücün sert yüzünün yanında yumuşak yüzü de kullanılmaya başlanmıştır. Joseph Nye tarafından literatüre kazandırılan "yumuşak güç" kavramı, bir devletin sahip olduğu cazip değerler, kültürel zenginlikler, uluslararası kamuoyu tarafından beğenilen dış politika ve siyasi değerler yoluyla diğer devletlerin politikalarına etki edebilme yeteneğini ifade etmektedir (Özel, 2018:5-7). Yumuşak güç, doğrudan müdahale yöntemlerinin kullanıldığı sert gücün yanında, devletlerin küresel etkilerini pekiştiren ve sürdürülebilir kılan bir unsur olarak önem kazanmaktadır.

Küresel güçlerin yumuşak güce verdiği önem, iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmeler ve uluslararası kamuoyunun politik gelişmelerde artan rolüyle birlikte daha da artmıştır. Bu bağlamda, küresel sistemde söz sahibi olmayı hedefleyen birçok ülke, yumuşak güç politikalarına daha fazla yatırım yapmaktadır. Türkiye de son yirmi yılda benimsediği çok yönlü dış politika stratejisi kapsamında yumuşak gücü merkeze alan bir yaklaşım geliştirmiştir. Özellikle Balkanlar, Türkiye'nin yumuşak güç politikalarının en yoğun olarak uygulandığı bölgelerden biri olmuştur. Balkanlar'ın jeopolitik önemi, Türkiye'nin bu bölgeye yönelik yumuşak güç stratejilerini daha da anlamlı kılmaktadır (Bayraktar, 2012:181-189).

Balkanlar, stratejik konumu nedeniyle tarih boyunca büyük güçlerin ilgisini çeken bir bölge olmuştur. Avrupa, Asya ve Orta Doğu'nun kesişim noktasında yer alan Balkanlar, sadece bölgesel değil, aynı zamanda küresel güç dengeleri açısından da kritik bir öneme sahiptir. Türkiye'nin Balkanlar'daki yumuşak güç politikalarının başarılı olmasında çeşitli kolaylaştırıcı faktörler bulunmakla birlikte, bu politikaları sınırlayan unsurlar da mevcuttur. Günümüz literatüründe Türkiye'nin yumuşak gücüne dair yapılan çalışmalarda genellikle olumlu yönlere odaklanılmış ve zayıf yönler ihmal edilmiştir (Çavuş, 2012; Göksu, 2023; Yıldırım&Yıldırım, 2017). Oysa, zayıf yönleri dikkate almadan yürütülen kamu diplomasisi faaliyetlerinin istenilen başarıya ulaşması zor olacaktır.

Bu çalışmanın temel amacı, uluslararası ilişkiler disiplininde son dönemde yaygın bir şekilde yer edinen yumuşak güç kavramı bağlamında, Türkiye'nin Balkanlar'daki yumuşak gücünün güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koymaktır. Bu bağlamda, Türkiye'nin Balkanlar'da uyguladığı yumuşak güç politikalarının etkinliğini değerlendirerek, bu politikaların nasıl daha başarılı hale getirilebileceğine dair fikirler sunmayı hedeflemektedir. Özellikle Türkiye'nin kültürel unsurlar, siyasi değerler ve dış politika uygulamaları gibi yumuşak güç kaynakları bağlamında Balkanlar'daki etkisinin incelenmesi amaçlanmaktadır.

Çalışmanın önemi, Türkiye'nin Balkanlar'daki güçlü ve zayıf yönlerinin tespit edilerek uygulanacak politikalara yol haritası çizmektir. Politikaların belirlenmesinden önce güçlü ve zayıf yönlerin bilinmesi büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmanın bulguları, Türkiye'nin Balkanlar'da daha etkili ve sürdürülebilir bir yumuşak güç politikası geliştirmesine katkıda bulunacaktır.

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmış ve bu çerçevede Balkanlar ve yumuşak güç kavramları üzerine mevcut literatür taranmıştır. Uluslararası ilişkiler, kültürel çalışmalar ve Türk Dış Politikası alanlarındaki akademik çalışmalar incelenmiştir. Özellikle, Joseph S. Nye'in yumuşak güç kavramı üzerindeki çalışmaları göz önünde bulundurulmuştur. Bu bağlamda akademik makaleler, kitaplar, diğer ikincil kaynaklar ve çalışmaya katkı sağlayacak daha önce yapılmış anketler titizlikle seçilerek derinlemesine analiz edilmiştir. Bu süreçte Türkiye'nin Balkanlarla olan ilişkileri ve yumuşak güç potansiyeli hakkında geniş çaplı bilgiler elde edilmiştir. Ortaya konan veriler kategorilere ayrılarak ana temalar ve temel fikirler belirlenmiş ve bunların etkileri incelenmiştir.

Çalışmanın kapsamı, on iki Balkan ülkesini içermektedir. Bu ülkeler tek tek analiz edilmek yerine, Balkan ülkeleri daha genel bir yaklaşımla değerlendirilmiştir. Teorik çerçeve, Joseph S.

Nye'in yumuşak güç yaklaşımı bağlamında anlatılmıştır. Bunun dışında kalan diğer yumuşak güç yaklaşımlarına ve teorik tartışmalara geniş kapsamda yer verilmemiştir.

Sonuç olarak, Türkiye'nin Balkanlar'daki yumuşak gücünün en güçlü kaynağının kültür, en zayıf kaynağının ise siyasi değerler olduğu görülmüştür. Bu bulgular, Türkiye'nin Balkanlar'daki yumuşak güç politikalarının etkinliğini artırmak için hangi alanlara odaklanması gerektiğini göstermektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

Uluslararası ilişkilerde güç kavramı bir ülkenin istediklerini elde edebilme yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Tezkan, 2005:137). Devletler, istediklerini elde ederken farklı yöntemler ve araçlar kullanmaktadırlar. Bunlardan en eski ve en yaygın kullanılanı askerî güç kullanma veya kullanma tehdidinde bulunmaktır. Bunun ekonomi araçları ile uygulanan şekli ise cezalandırma amaçlı ambargo, boykot ve benzeri ekonomik yaptırımlardır. Ödüllendirme amaçlı ekonomik teşvik, vergi muafiyeti ve benzeri uygulamalar ise ekonomi araçlarının dış politika aracı olarak kullanıldığı başka örneklerdir. Bütün bu kullanılan yöntemlerde ister ceza ister ödül amaçlı olsun hedef ülkeye yönelik doğrudan bir müdahale durumu söz konusudur ve bu bağlamda kullanılan güç sert güçtür. Gücün doğrudan yöntemler içermeyen bir başka yüzü daha vardır ve ona yumuşak güç adı verilmektedir. Yumuşak güç, bir devletin başkaları tarafından beğenilen ve hayranlık duyulan değerleri ile söz konusu ülkelerin dış politikalarına etki edebilme yeteneği olarak ifade edilmektedir (Özel, 2018:7-8).

Kavramı ilk defa kullanan ve geliştiren J. Nye, yumuşak gücü üreten kaynakları üç başlık altında ele almaktadır. Bunlardan ilki başkaları üzerinde hayranlık uyandıran kültürel değerlerdir. Nye, kültürü "bir toplum için anlamı olan değerlerin ve uygulamaların bütünü" (Nye, 2005:20) şeklinde çok genel bir anlatım ile tanımlamaktadır. Bileşenlerinin daha açık ifade edildiği bir başka tanımda ise kültür "bir toplumun; gelenek, görenek, sanat, düşünce yapısı, tarihsel birikimi ve sosyal kurumları gibi varlıkların tümünü kapsayan maddi ve manevi değerler bütünü" (Aktan, Tutar, 2007:3) olarak açıklanmaktadır. Şüphesiz ki bütün ülkelerin ve toplumların bir kültürü vardır ancak söz konusu kültürün yumuşak güç üretebilmesi için hayranlık uyandırması ve başkalarını etkilemesi gerekmektedir.

Bir başka yumuşak güç kaynağı, siyasi değerlerdir. Siyasi değerlerden kasıt uluslararası toplum tarafından önemli görülen insan hakları, hukuk, özgürlükler, demokrasi ve benzeri kavramlardır. Yine bir ülkedeki işgüvenliği, suç ve boşanma oranları, ortalama yaşam süresi ve sosyal güvenlik imkânları gibi alanlar da siyasi değerler bağlamında değerlendirilmektedir (Nye, 2005:61,62). Söz konusu hususlarda uluslararası kamuoyunun takdirini ve beğenisini kazanan ülkeler bunu yumuşak güce dönüştürebilmektedirler.

Üçüncü ve son yumuşak güç kaynağı ise dış politika uygulamalarıdır. Kültür ve siyasi değerlere kıyasla dış politika uygulamaları hükümetlerin daha fazla inisiyatif kullanabileceği ve daha hızlı değişimlerin yaşanabileceği bir alandır. Dış politikanın yumuşak güce katkı sağlayabilmesi için uluslararası toplum tarafından meşru, barışçıl ve insan hakları gibi genel evrensel değerlere hassasiyet gösterilmesi önemlidir (Nye, 2005:72).

Sözü edilen kaynakların yumuşak güce dönüşebilmesi için başkaları tarafından beğenilmeleri, cazip görülmeleri ve hayranlık duygusu oluşturmaları gerekmektedir. Ancak şüphe yok ki kaynakların uluslararası toplum üzerindeki etkisi farklılık arz etmektedir. Bir ülkenin sahip olduğu kültürel ve siyasi değerler ile dış politika uygulamalarının farklı coğrafyalarda farklı etkilere yol açabileceği de bilinmektedir.

3. Genel Hatları ile Türkiye'nin Yumuşak Güç Politikası

Küresel sistemde söz sahibi olmak isteyen birçok ülke gibi Türkiye de son yıllarda yumuşak güç politikalarına büyük önem vermektedir. Gerek siyasi liderlerin söylemleri gerekse bu amaçla birçok kurumun ihdas edilmesi bu durumu somutlaştırmaktadır. Ancak Türkiye'nin yumuşak güç

politikalarını çok daha eskilere götürmek de mümkündür. Yumuşak gücün kavramsallaştırılarak adının konulması yeni bir durum olsa da özü itibarıyla yumuşak güç politikalarının çok eski tarihlere kadar uzandığı bilinmektedir. Nitekim Anadolu Selçuklu ve Osmanlı devletlerinde bunun başarılı örnekleriyle karşılaşılmaktadır. Yaşanan olaylara bakıldığında bazı dönemlerde devlet dışı sivil yapıların, bazı dönemlerde ise devletin resmî kurumlarının bu süreçte daha aktif rol oynadıkları görülmektedir. Anadolu Selçukluları ve Erken Osmanlı döneminde tekkeler, zaviyeler ve benzeri sivil yapılar ön planda iken (Sancak, K, 2019) özellikle Osmanlı Devleti'nin son dönemlerinde devleti yöneten padişahlar daha fazla inisiyatif almışlardır (Sancak İ, 2022). Anadolu'da 13. yüzyılda siyasal istikrarsızlığın hâkim olduğu bir zamanda dönemin sivil toplum yapıları olarak değerlendirilebilecek olan tekke ve zaviyeler, toplumsal ve siyasal gelişmelerde etkili olmuştur. Hoca Ahmet Yesevi (1166) geleneğinden gelen ve Horasan Erenleri olarak adlandırılan dervişler Balkanların Türkleşmesinde ve İslamlaşmasında önemli roller üstlenmişlerdir (Bakırcı, Türkkın, 2013:158). Ömer Lütfi Barkan'ın Kolonizatör Türk Dervişleri (Barkan, 2002) adını verdiği bu idealist insanlar Anadolu üzerinden Balkanlara geçerek daha ziyade boş ve tenha arazilerde tekkeler inşa etmişlerdir. Söz konusu tekkeler bir ibadet merkezi olmanın çok ötesinde yapıldığı yerde topluma hemen her alanda hizmet vermişlerdir. Buralarda ihtiyaç sahibi insanların yiyecek ve barınma ihtiyaçları karşılanmış; bazı tekkelerde spor müsabakaları yapılırken bazılarında ise sağlık hizmeti sunulmuştur. Aynı şekilde inşa edilen değirmenler ve su kuyularından yerli halkın bedelsiz olarak yararlanması sağlanmıştır. Bütün bunlar dervişlerle yerel halkın iletişim kurarak yakınlaşmasına imkân vermiştir. Dervişler birer rol model olarak Müslüman Türk kimliğini Balkan halklarına sevdirmiş ve bir tür yumuşak güç etkisi olarak değerlendirilebilecek olan bu durum Yükselme Döneminde Osmanlıların Balkanları fethini ve uzun yıllar bölgede hüküm sürmesini kolaylaştırmıştır (Sancak, K, 2019:771-782).

Osmanlı Devleti'nin resmî düzeyde yumuşak güce ilişkin politik hamleleri daha ziyade devletin son yarım yüzyılında gerçekleştirilmiştir. Askerî ve ekonomik unsurlar bakımından göreceli olarak zayıf kalan Osmanlı Devleti yumuşak güç unsurlarını önemli görmüştür. Bu bağlamda Sultan Abdülaziz döneminde (1830-1876) Ebu Bekir Efendi'nin (ö. 1880) Güney Afrika'ya gönderilmesi, II. Abdülhamid döneminde (1876-1909) Çin'deki Pekin Hamidiye Üniversitesi'nin kurulması, Japonya'ya Ertuğrul Fırkateyni'nin gönderilmesi, Fransa'da Hz. Muhammed'e saygısızlık olarak değerlendirilen bir tiyatro oyununun sahnelenmesinin engellenmesi, ABD'de 1894 yılında çıkan geniş çaplı bir yangında zarar görenlere yardım edilmesi ve benzeri faaliyetler uluslararası toplum üzerinde etkili olarak devletin imajına katkı sağlamıştır (Sancak İ, 2022:65-223).

Cumhuriyet yönetimi ile birlikte rejim değişmiş ve yeni iktidar uluslararası kamuoyuna yönelik yumuşak güç politikalarından ziyade yeni rejimin ilkelerinin ülke içinde tesis edilmesine odaklanmıştır. Zihniyet ve kurumsallaşma anlamında yumuşak güce dair ilk adımlar 90'lı yıllarda atılmaya başlanmıştır. "Adriyatik'ten Çin Seddi'ne Türk Dünyası" ve "21. asır Türk asrı olacak" sloganlarının gündemde olduğu bu dönemde söz konusu iddialı söylemleri destekleyecek politik bir anlayış benimsenmiştir (Aydın, 2022:380-400). Türkiye, özellikle eski Sovyet coğrafyasında bağımsızlıklarını kazanan Türk devletleri için ABD tarafından model olarak gösterilmiştir (Demiray, 2009:91). 1992 yılında TİKA (TİKA,2014), 1992'de TRT -INT Avrasya Kanalı, 1993 yılında TÜRKSOY'un (TÜRKSOY,2024) kurulması bu politika bağlamında gerçekleştirilmiştir. Ancak iç siyasal yapıda istikrarsızlıklar, terör sorunları, ekonomik sorunlar ve değişik alanlardaki yetersizlikler arzu edilen politikaların yürütülmesine mâni olmuştur. 2000'li yıllardan sonra Adalet ve Kalkınma Partisi'nin iktidara gelmesi ile birlikte ekonomik ve siyasal istikrar sağlanmaya çalışılmış, yeni hükümet çok yönlü dış politika bağlamında yumuşak gücü merkeze alan bir politika izlemeye başlamıştır. Dış politikada sorunları barışçıl yöntemlerle çözmeyi hedefleyen bir niyet beyanı ortaya konmuş ve Türkiye'nin yumuşak gücüne katkı sağlayacak etkili kamu diplomasisi politikaları geliştirebilmek için bazı kurumlar yeniden yapılandırılırken birçok yeni kurum da ihdas edilmiştir (Aydın, 2022:380-400).

4. Türkiye'nin Balkan Politikası

Avrupa'nın güneydoğusunda yer alan coğrafi bir bölge olan Balkanlarda bulunan on iki ülke için genel olarak Balkan ülkeleri ifadesi kullanılsa da bunlar etnik, dini ve kültürel olarak oldukça çeşitlilik göstermektedirler. Göreceli olarak küçük bir coğrafi alanda Romenler, Yunanlılar, Sırp, Hırvatlar, Bulgarlar, Arnavutlar, Boşnaklar, Makedonlar ve Türkler yaşamaktadır. Dinî dağılım, etnik dağılım kadar olmasa da parçalı bir yapı arz etmektedir. Bölgede çoğunlukla iki semavi din İslamiyet ve Hristiyanlık hüküm sürerken, Hristiyanlar da Katolik ve Ortodoks olarak iki mezhebe ayrılmaktadır. Balkan ülkeleri gibi kategorik bir tanımlama yapılsa da etnik, kültürel ve dini yapıları itibarıyla bölgedeki ülkeler birbirlerinden farklılık göstermektedirler. Bu durumun bölge ülkelerine yönelik takip edilecek politikalarda dikkate alınması büyük önem taşımaktadır (Emin, 2020).

Jopolitik değeri yüksek bir coğrafya olarak bölgesel ve küresel güçlerin her daim ilgisini çeken Balkanlara yoğun ilgi gösteren ülkelerden biri de kuşkusuz Türkiye'dir. Bu nedenle Balkanlar Türkiye'nin dış politikasında önemli bir yer tutmaktadır. Geçmişten bugüne takip edilen Balkan politikalarına bakıldığında Cumhuriyet tarihi boyunca iki ayrı yaklaşımın hâkim olduğu görülmektedir. 1923'te Cumhuriyetin ilanından sonra 1990'lı yıllara kadar olan dönemde politikalar, güvenlik merkezli bir yaklaşımla belirlenmiştir. Balkan Antantı (1934) ve Balkan Paktları (1953) örneklerinde olduğu gibi ilişkiler güvenlik konusuyla sınırlı kalmıştır. 1990'larda Yugoslavya'nın dağılması sonrasında haritaların değiştiği bir zamanda buna paralel olarak Türkiye'nin Balkan politikası da değişmeye başlamış ve bir anlamda Türkiye, Balkanlara yeniden dönüş yapmıştır. Ekonomik, siyasi ve özellikle kültürel ilişkilerin ön plana çıktığı yeni bir dönem başlamış ancak politikadaki bu değişim Neo-Osmanlılık şeklinde irredentist bir anlayışla değil, ortak değerlerin paylaşıldığı bir coğrafya ile yeniden kucaklaşma şeklinde olmuştur (Sancak, K, 2022).

Son dönemde Balkanlarda aktif bir politika takip etmeye başlayan Türkiye, Balkan politikasını dört ana eksen üzerine inşa etmekte; bunları da üst düzeyli siyasi diyalog, herkes için güvenlik, azami ekonomik entegrasyon ve bölgedeki çok etnili, çok kültürlü, çok dinli toplumsal yapıların muhafazası şeklinde açıklamaktadır. Buradan bakıldığında Türkiye'nin bölge ülkeleri ile olan ilişkilerinde siyaseti, güvenliği, ekonomiyi ve kültürel ilişkileri ön plana aldığı görülmektedir (Dışişleri Bakanlığı, 2024).

Türkiye, genel dış politikasında yumuşak güce büyük önem verirken, Balkanlara yönelik stratejilerinde bu gücü daha belirgin bir şekilde kullanmaktadır. Meseleye kaynaklar bağlamında bakıldığında Türkiye'nin bölge üzerindeki yumuşak güç potansiyelinin güçlü ve zayıf yönlerinin bulunduğu görülmektedir. Bir politika geliştirirken ve uygularken o konunun güçlü ve zayıf yönlerinin bilinmesi uygulanacak politikaların başarılı olmasında belirleyici olacaktır.

5. Türkiye'nin Yumuşak Güç Potansiyelinin Güçlü ve Zayıf Yönleri

5.1. Kültür

Daha önce de ifade edildiği üzere yumuşak güç kaynaklarından biri kültürdür. Bu nedenle kültür, Türkiye'nin Balkanlardaki güçlü yönlerinin başında gelmektedir. Nye, benzer kültürel değerlere sahip toplumlar arasındaki yumuşak güç etkisinin daha fazla ve kolay olacağını ifade etmektedir (Nye, 2005:24). Kültürün birçok bileşeni vardır ancak bunlar içerisinde soy, dil, din ve tarih unsurları daha belirleyici olmaktadır. Tablo 1'de de görüleceği gibi sözü edilen unsurlar bağlamında Türkiye ile Balkan ülkeleri arasında –ülkeden ülkeye değişmekle birlikte- ortak değerler bulunmaktadır (Emin, 2020:9).

Türkiye ile Balkan ülkeleri arasındaki ortak değerlerden biri tarihtir. Balkanlardaki Türk varlığının geçmişi İskitlerle birlikte Antik çağlara kadar uzanmaktadır. Sonraki dönemlerde Avrupa Hunlarının, Avarların, Peçeneklerin, Kumanların ve başka Türk kavimlerinin Karadeniz'in kuzeyinden Balkanlara geldikleri bilinmektedir. Ancak bölgeye gelen Türk kavimleri zaman içerisinde Hristiyanlaşarak asimile olmuşlar ve kimliklerini büyük ölçüde kaybetmişlerdir. Bununla

birlikte Balkanların kültürel yapısında ve coğrafi yer adlarında etkileri bugüne kadar devam etmiştir (Yenigün, 2008:501).

Tablo 1: Balkanlardaki Etnik ve Dinî Dağılım

	Nüfus	Etnik Oran	Dinî Dağılım
Bosna Hersek	3.517.000	Boşnak % 50,1 Sırp % 30,8 Hırvat % 15,4, Diğer % 3,7	Müslüman % 50 Ortodoks % 30 Katolik % 15,2 Bilinmeyen % 4,4
Arnavutluk	2.880.000	Arnavut % 95 Yunan % 3 Diğer % 2	Müslüman % 70 Ortodoks % 20 Katolik % 10
Bulgaristan	7.060.000	Bulgar % 83 Türk % 9,5 Romen % 4,4 Diğer % 3	Ortodoks % 82,6 Müslüman % 12 Katolik % 1,2 Bilinmeyen % 4
K. Makedonya	2.081.000	Makedon %64 Arnavut %25 Türk %4 Sırp %2	Ortodoks %61,5 Müslüman %37 Diğer %1,5
Kosova	1.870.000	Arnavut % 93 Sırp % 1,5 Türk % 1,1 Boşnak % 1,6	Müslüman % 96 Katolik % 2,2 Ortodoks % 1,5
Yunanistan	10.770.000	Yunan % 78 Arnavut % 3,6 Makedon % 2 Türk % 1,4 Diğer % 15	Ortodoks % 95 Müslüman % 3,8 Diğer % 1,2
Sırbistan	7.030.000	Sırp % 82,8 Macar % 3,9 Boşnak % 1,8 Roman %1,4 Diğer % 10,1	Ortodoks % 85 Katolik % 5,5 Müslüman % 3,2 Diğer % 6,3
Romanya	19.640.000	Romen % 89,5 Macar % 7,1 Roma % 1 Türk %0,2	Ortodoks % 86,8 Protestan % 7,5 Katolik % 4,7 Müslüman % 0,2
Hırvatistan	4.150.000	Hırvat % 89,6 Sırp % 4,5 Boşnak 0,8 Diğer % 5,1	Katolik % 87,8 Ortodoks % 4,4 Müslüman % 1,3 Protestan % 0,3
Slovenya	2.100.000	Sloven %83,1 Sırp %2,0 Hırvat %1,8 Boşnak %1,6	Katolik %73 Müslüman %2,4 Ortodoks %2,2
Karadağ	678.000	Karadağlılar %45 Sırp %28,7 Boşnak %8,6 Diğer %13,6	Katolik % 3,44 Müslüman % 19 Ortodoks % 72,07

Balkanlara Karadeniz'in kuzeyinden gelenlerin aksine Anadolu üzerinden gelen Müslüman Türkler kimliklerini muhafaza etmiş ve varlıklarını bugüne kadar sürdürmüşlerdir. Anadolu Selçuklularında devletten bağımsız olarak Balkanlara ilk adımlarını atan Müslüman Türkler Osmanlılarla birlikte bunu devletin fetih hareketi kapsamında devam ettirmişlerdir. Ancak, bu fetihlerde yalnızca silahların gücü etkili olmamıştır. Osmanlılardan önce bu topraklara yerleşen

Müslüman dervişler, bölgeyi bir nevi fethe hazırlamışlar ve bir başka deyişle, kılıçların fethinden önce gönüllerin fethini gerçekleştirmişlerdir (Sancak, K, 2019).

Osmanlı Devleti, 1354 yılında Gelibolu'ya adım atarak Balkanlardaki fetih hareketlerini başlatmış ve ülkeler arasında farklılık göstermekle birlikte yaklaşık beş yüz yıl varlığını burada sürdürmüştür. Osmanlıların Balkanlardaki varlığı Pax Ottomana diye tabir edilen uzun bir barış döneminin yaşanmasını sağlamıştır. Balkan halkları, Fransız İhtilali ile gelen ulusçu akımlar ile Rusya'nın ve Avrupalı güçlü devletlerin kışkırtmalarının etkili olduğu 19. yüzyıla kadar Osmanlı yönetimine karşı genel anlamda müspet bir tutum içerisinde olmuşlardır. Nitekim tarih kitaplarına konu olan birçok örnek gelişme bunu doğrulamıştır (Yenigün, 2008:502).

Fetret Dönemi'nde 1402- 1413 yılları arasında yaşanan siyasal istikrarsızlığı fırsata çevirip bağımsız hareket etmeye başlayan Anadolu beyliklerinin aksine Balkanlarda ele geçirilen topraklarda yaşayan gayrimüslim halk, bu durumu fırsat bilip herhangi bir isyan hareketine girişmemiştir. Osmanlı Yönetimi'ne karşı duyulan olumlu düşüncelerin bir başka tezahürü 1430 tarihinde gerçekleşen Selanik'in fethinde yaşanmıştır. Ortodoks Selanikliler, Katolik Venediklilere karşı Osmanlı Devleti'nin yönetimini tercih etmişlerdir. Yine benzer bir durum İstanbul'un fethi sırasında vuku bulmuştur. 1453 yılında İstanbul'un Osmanlılar tarafından muhasarası sırasında Bizanslı Grandük Notoras (ö. 1453), "Şehirde Latin külâhı görmektense Türk sarığını yeğlerim" ifadesini kullanmıştır (Afyoncu, 2017). Verilen örneklerin bazılarında mezhep ayrılıklarından kaynaklı husumetler söz konusu olsa da Osmanlı Yönetim anlayışından duyulan memnuniyet de göz ardı edilemeyecek bir gerçektir.

Balkanlar, Osmanlı İmparatorluğu'nun ele geçirdiği herhangi bir toprak parçası olmaktan ziyade devletin üzerine inşa edildiği, besleyip beslendiği bir coğrafya olmuştur. Balkanlar, Osmanlıyı hem etkilemiş hem de ondan etkilenmiştir. Nitekim Balkanlar gerek insan kaynağı gerekse maddi kaynaklar itibarıyla İmparatorluğa büyük katkılar sağlamıştır. Yönetimdeki 215 sadrazamın 62'si Balkan kökenli insanlardan seçilmiştir (Sancaktar, 2010a:1).

"Su, içinde bulunduğu kabın şeklini alır" sözünden hareketle Osmanlı Medeniyeti, bulunduğu toprakların kültürlerini harmanlayarak özgün bir medeniyet inşa etmiştir. Osmanlılar asimilasyon politikası gütmemiş, yönettiği halkların inançlarına, dillerine ve bir bütün olarak kültürlerine saygı göstermiştir (İnalçık, 2012:5). Yönetilen topraklarda herhangi bir baskı durumu olmasa da yerel halklar, Osmanlı kültüründen ve dilinden yoğun bir şekilde etkilenmişlerdir. Balkan topraklarının Osmanlı yönetiminden ayrılması ve sonrasında Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulması ile birlikte siyasi sınırlar ayrılmış ve ortak tarihî üreç nihayete ermiştir. Ulus temelli devletlerin kurulması ve milliyetçilik akımlarının etkisi ile Balkanlarda Osmanlılıktan Arınma- De-Ottomanization politikalarını başlatılmıştır. Zulümler, katliamlar ve göçlerle birlikte Balkanlardaki etnik ve dinî haritalar da değişmiştir. Aynı şekilde Osmanlı mirası birçok eser yıkılmış; yer isimleri değiştirilmiş ve dilde Osmanlı'dan arınma çabası içine girilmiştir. Bu çabaların tahribatı çok güçlü olmuş ancak sayıları azalmakla birlikte Osmanlı mirası varlıklar mevcudiyetlerini Osmanlı sonrası dönemde de devam ettirmişlerdir (Sancaktar, 2019a:3). Yahya Kemal'in (ö. 1958) söylediği gibi Osmanlı bu topraklardan çekilmiş fakat tuzunu bırakmıştır (Beyatlı, 1973:147).

Bugün gelinen süreçte Balkanlardaki Osmanlı etkisi varlığını hala muhafaza etmektedir. Birçok Balkan ülkesindeki Müslüman varlığı, Türkiye ile dinî alanda yakınlaşmaya ve işbirliğine imkân sağlamaktadır. Aynı şekilde sayıları az olsa da Balkanlarda yaşayan Türkler ve göçlerle birlikte Anadolu'ya gelen Boşnak, Arnavut ve benzeri Balkan kökenli insanlar, karşılıklı iletişime ve etkileşime katkı sağlamaktadırlar. Öte yandan sayıları azalmış olsa da kalan Osmanlı mirası mimari eserler ortak geçmişin hatırasını canlı tutmaktadır. Bu etki Balkan halklarının dillerinde de varlığını sürdürmektedir. Bugün Bulgarca, Boşnakça, Makedonca ve Sırpçada yaklaşık yedi bin Türkçe kelime kullanılırken Rumca ve Romencede üç bin, Macarca ve Arnavutçada ise bunlardan daha fazla Türkçe kelime bulunmaktadır (İsen, 2012).

Diğer taraftan pide, börek, kahve, baklava, kadayıf, bardak, helva ve benzeri mutfak ürünleri bazen ufak telaffuz farkları ile birlikte aynı isimlerle Balkan mutfağında varlığını sürdürmektedir (Halil İ, 2009:1728; Halil E, 2009:1740). Bu durum, dil dışında müzik ve benzeri diğer kültürel alanlarda da yaşanmaktadır. Coğrafi yer isimlerinde ve hatta bölgedeki Hristiyan çocuklarda bile Türkçe isimlerle karşılaşılması etkinin boyutu hakkında fikir vermektedir (Bayraktar, 2012:183). Söz konusu etki Balkanlardaki Müslüman toplumlar üzerinde çok daha yaygın ve belirgin bir hâl almakta, dilin yanı sıra müzik ve diğer kültürel alanlarda da görülmektedir. Bu etki, özellikle Balkanlardaki Müslüman toplumlar üzerinde çok daha geniş kapsamlı ve belirgin bir şekilde gözlenmektedir.

Daha önce de ifade edildiği üzere ortak kültürel değerlere sahip olan ülkeler arasında yumuşak gücün etkisi daha yüksek ve daha kolay olmaktadır. Burada ifade edilenler bağlamında meseleye bakıldığında Türkiye ile Balkan halkları arasında birçok ortak kültürel değer var olduğu görülmektedir. Bu durum, aradaki etkileşimi artırmakta ve ilişkilerde yakınlaşmayı sağlamaktadır. Ancak bu durum bütün Balkan ülkeleri için geçerli değildir. Ulusçuluk akımlarının güçlü olduğu ve Hristiyanlığın kimliğin bir parçası olduğu ülkelerde kültürün etkisi sınırlı kalmakta, dahası Osmanlı geçmişi bir handikap şekline de dönüşebilmektedir (Bilgiç, Akyürek, 2012:79).

5.2. Siyasi Değerler

Yumuşak güce katkı sağlayacak siyasi değerlerden söz edildiğinde ilk olarak evrensel veya Batılı değerler olarak nitelenen demokrasi, insan hakları ve özgürlük kavramları akla gelmektedir. İktidarların periyodik olarak yapılan seçimlerle değişmesi, seçimlerin seçilenlere meşruiyet sağlaması, sivil-asker ilişkilerinde dengenin sivillerden yana kurulması, ülkenin temel iç ve dış politikalarının belirlenmesinde nihai kararın seçilmişlere ait olması, farklı güç merkezlerinin kurumsal yollarla birbirlerini dengelemesi, 'üstünlerin hukuku' yerine 'hukukun üstünlüğü' anlayışının yerleşmesi ve benzeri hususlar, demokrasinin başlıca kriterleri olarak kabul edilmektedir (Oğuzlu, 2011:74). Meseleye bu perspektiften bakıldığında eksikliklerine rağmen Türkiye'de işleyen bir demokrasinin var olduğu görülmektedir. Siyasi değerler bağlamında Türkiye, Müslüman bir toplumda demokratik ve laik değerlere sahip bir ülke görünümünü arz etmektedir. Yumuşak güçte esas olan algılardır ve bir ülkenin gerçekte nasıl olduğundan ziyade başkaları tarafından nasıl görüldüğü daha önemli olmaktadır. Tarafsızlıkları tartışmalı da olsa bazı uluslararası kuruluşların dünyadaki demokratik gelişime ilişkin yaptıkları puanlamalar ülkeler için karne gibi değerlendirilmektedir. Konuya buradan bakıldığında Türkiye'nin demokratikleşme düzeyinin arzu edilen seviyede olmadığı görülmektedir (Eğilmez, 2020).

Bugün Balkan ülkelerinden beşi, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya ve Hırvatistan Avrupa Birliği (AB)'nin üyesidir. Türkiye'nin de içlerinde yer aldığı diğer Balkan ülkelerinin altısı, K. Makedonya, Karadağ, Sırbistan, Arnavutluk, Bosna Hersek ise AB üyeliği için başvuru yapan aday ülkelerdir (Avrupa Birliği Başkanlığı, 2024b). Bunların dışındaki son Balkan ülkesi Kosova ise üyelik başvurusu yapmış ve potansiyel aday olarak değerlendirilmektedir (Avrupa Birliği Başkanlığı, 2024a). Netice itibarıyla üye veya üyelik sürecindeki Balkan ülkelerinin tamamı kendisini AB'nin bir parçası olarak görmeyi arzulamaktadır. Özellikle gençler arasında Batıda yaşama arzusu çok güçlü görünmektedir. Bunun bir tezahürü olarak lise ve üniversitede yabancı dil olarak en çok Almanca tercih edilmektedir. Yaşamak istenilen ülkeler sıralamasında ise Almanya, Hollanda, Avusturya, İsveç ve İsviçre başı çekmektedir (İNSAMER, 2019). Son yıllarda Balkan ülkelerinden Batı Avrupa ülkelerine doğru yaşanan göç rakamları esasında durumu özetlemektedir. 2013 yılından itibaren Hırvatistan'dan 300 bin, 2000 yılından itibaren Sırbistan'dan 650 bin, 2018 yılından itibaren Bosna Hersek'ten 172 bin, 2007 yılından itibaren Bulgaristan'dan 1 milyon 500 bin (Erdem, 2023) ve 2012 yılında Yunanistan'da yaşanan ekonomik kriz sonrasında yaklaşık 400 bin kişinin (Vatandaş, 2019) Batı Avrupa ülkelerine göç ettiği bilinmektedir. Aynı şekilde henüz AB üyesi olmayan Balkan ülkelerinde Uluslararası Cumhuriyetçiler Enstitüsü (International Republican Institute, IRI) tarafından 2024 yılında yedi bin kişinin katılımı ile yapılan Batı Balkanlar Bölge Anketi'nde "ülkelerinizin dış politika rotası neresi olmalı" sorusuna çoğunlukla "AB" ve "Batı

Dünyası" şeklinde cevap verildiği görülmektedir. "Bir referandum yapılacak olsa ülkenizin AB üyeliği için nasıl oy kullanırsınız" şeklindeki soruya da –Sırbistan'da oranlar daha düşük olmakla birlikte- genel itibariyle yüksek oranda destek verilmektedir (Western Balkans Regional Poll, 2024:101). Bütün bunlar Balkan halklarının ideal yaşam yeri olarak Avrupa ülkelerini gördüklerini ve siyasi değerler bağlamında kendilerine AB'yi model aldıklarını göstermektedir. Bu nedenle Türkiye'nin sahip olduğu siyasi değerlerin diğer Balkan ülkeleri için cazibe yaratması pek muhtemel değildir. Nitekim Balkan halklarının Türkiye'deki yaşam kalitesi ve demokrasi ile ilgili düşüncelerinin istenilen düzeyde olmadığı anketlerde görülmektedir (Bilgiç, Akyürek, 2012:81). Sonuç itibariyle siyasi değerler bakımından Türkiye'nin Balkanlardaki potansiyel yumuşak gücünün zayıf olduğu anlaşılmaktadır.

5.3. Dış Politika

Dış politikanın yumuşak güç kaynağına dönüşebilmesi için uluslararası kamuoyunun takdirini kazanması ve beğenisini toplaması gereklidir. Kamuoyunun beğenisini kazanacak dış politika genel olarak barış yanlısı, güven duyulan ve uluslararası hukuka riayet eden bir karakter taşır. Benzer şekilde uluslararası kriz ve çatışmalarda arabulucu rolü üstlenen, kibirli dil kullanmayan ve sorunların çözümü için diplomasiyi öne çıkaran uzlaşmacı ülkeler uluslararası kamuoyu tarafından takdir görmektedirler (Nye, 2005:72). Türkiye, ülkeler arasında bazı farklılıklar bulunmakla birlikte Balkan ülkelerine yönelik belirlediği dış politikada bu hususlara dikkat etmektedir. Bu bağlamda genel hatları ile Türkiye'nin Balkan politikasının şu esaslar üzerine kurulduğu ifade edilmektedir.

1. Türkiye'nin bölgedeki ekonomik, politik, askerî ve kültürel varlığını korumak ve geliştirmek,
2. Bölgedeki Türk ve Müslüman toplulukların varlığını ve haklarını muhafaza etmek,
3. Bölgede barış ve istikrarı desteklemek ve geliştirmek,
4. Bölge ülkeleri ile işbirliği ilişkileri tesis edip geliştirmek,
5. Bölge ülkeleri ile Türkiye arasında var olan sorunları çözmektir (Sancaktar, 2010b).

Türkiye'nin sahada takip ettiği politikalar sözü edilen esasları desteklemektedir. Türkiye bu doğrultuda Balkanlardaki tüm uluslararası girişimlere katılma konusunda hassasiyet göstermektedir. Bunun bir tezahürü olarak bölgesel işbirliği platformları bağlamında 1996 yılında kurulan ve 13 Balkan ülkesini bir araya getiren tek platform olan Güneydoğu Avrupa İşbirliği Süreci'nde (GDAÜ) aktif şekilde yer almakta ve bölgesel işbirliğini teşvik etmektedir (Dışişleri Bakanlığı). Öte yandan güvenlik ve istikrarın sağlanması hususunda daha sorunlu görünen Kosova ve Bosna-Hersek'te devlet yapılanmasının güçlendirilmesi ve güvenliğin sağlanmasına özel önem vermektedir. Bu bağlamda uluslararası askerî (KFOR ve EUFOR) ve sivil mevcudiyetlere (UNMIK, EULEX) katkıda bulunmaktadır.

Potansiyel birçok siyasi sorunun bulunduğu Balkanlarda Türkiye taraf olmak yerine anlaşmazlıkların çözümü için karşılıklı diyalogu teşvik etmektedir. Bununla birlikte Balkan ülkeleri arasında Müslüman nüfusun daha ağırlıkta olduğu ülkelere öncelik verdiği de bilinmektedir (Emin, 2020:39). Ancak bunu diğerlerini ötekileştirmekten kaçınarak ve dengeleri gözeterek yapmaktadır. Bosna-Hersek ve Kosova'nın bağımsızlık süreçlerinde söz konusu ülkelere tam destek veren Türkiye (Özlem, 2012) bu duruma rağmen Sırbistan'la iyi ilişkiler tesis etmeyi başarmıştır. Farklı zamanlarda gerçekleştirilen Türkiye-Bosna-Hersek-Sırbistan ve Türkiye-Bosna-Hersek-Hırvatistan üçlü zirvelerinde olduğu gibi bölgede arabulucu bir rol üstlenerek sorunların çözümünde inisiyatif almıştır (Emin, 2020:39).

Türkiye'nin NATO üyesi olması Sırbistan dışında NATO'ya olumlu bakan diğer Balkan ülkelerinin Türkiye'ye bakışını olumlu etkilemektedir. Aynı şekilde Türkiye'nin AB'ye aday ülke olması da geleceklerini AB içerisinde gören söz konusu ülkeler açısından müspet bir etki yaratmaktadır. Ülkeler arasında bazı farklılıklar yaşanmakla birlikte genel anlamda Türkiye'nin Balkan ülkeleri ile barışçıl ve yakın ilişkiler tesis ettiği görülmektedir. Bu durum Türkiye'nin

yumuşak gücüne olumlu yansımaktadır (Ekinci, 2017:204). Nitekim daha önce sözü edilen Arnavutluk, Bosna-Hersek, Karadağ, Kuzey Makedonya, Sırbistan ve Kosova'da yapılan Batı Balkanlar Bölge Anketi de bunu doğrulamaktadır. Anketteki "Aşağıdaki dünya ve bölge liderlerinden hangisi hakkında olumlu görüşleriniz var" sorusu sorulmakta ve seçenek olarak Türkiye lideri R.T. Erdoğan, Rusya lideri V. Putin, ABD lideri J. Biden ve Çin'in lideri X. Jinping sunulmaktadır (Western Balkans Regional Poll, 2024:64).

Tablo 2: Batı Balkanlar Bölge Anketi 2024

Ülke	Lider 1. Sıra	Lider 2. Sıra	Lider 3. Sıra	Lider 4. Sıra
Arnavutluk	Erdoğan % 71	Biden % 64	Jinping % 14	Putin % 10
Bosna Hersek	Erdoğan % 61	Putin % 37	Jinping % 37	Biden % 37
Karadağ	Erdoğan % 56	Putin % 50	Jinping % 46	Biden % 39
K. Makedonya	Erdoğan % 66	Putin % 49	Biden % 39	Jinping % 35
Sırbistan	Putin % 80	Jinping % 73	Erdoğan % 41	Biden % 12
Kosova	Biden % 85	Erdoğan % 82	Jinping % 12	Putin % 8

Tablo 2'de de görüldüğü gibi hakkında olumlu görüş beyan edilen liderler sıralamasında Cumhurbaşkanı Erdoğan, Arnavutluk, Bosna-Hersek, Karadağ ve K. Makedonya'da ilk sırada yer almaktadır. Kosova'da ise sıralamada ikinci olmakla birlikte yüzde 82 gibi yüksek bir orana sahip olduğu görülmektedir. En düşük orana sahip olduğu Sırbistan'daki yüzde 41'lik oran arzu edilen seviyede olmasa da çok karamsar bir görüntü arz etmemektedir. Ankette Balkan halklarına bölgesel ve küresel güçlere ilişkin başka sorular da sorulmakta ancak dış politika bağlamında en çok fikir verecek olan başlığın lider değerlendirmesi olacağı düşünüldükten burada söz konusu başlık tercih edilmektedir.

Verilen bilgiler ışığında genel itibariyle Balkan ülkelerinin Türkiye'nin dış politikada takip ettiği çizgiden ve durduğu pozisyondan memnun olduğu görülmektedir. Ancak bir istisna olarak değerlendirilebilecek olan Yunanistan için bu tespit geçerli değildir. Çünkü Türkler ve Yunanlılar arasında bazı ortak unsurlar bulunmakla birlikte iki toplum arasındaki karşılıklı olumsuz düşünceler çok daha baskın ve belirleyicidir. Tarihi olaylardan kaynaklanan algıların yanında Batı Trakya, Ege ve Akdeniz'de uluslararası hukuk ve egemenlik alanları ile ilgili yaklaşık yetmiş yıldır çözülemeyen sorunlar ilişkileri olumsuz etkilemektedir. Bu durum, iki toplum arasında bir güvensizlik doğurmakta ve birbirlerine karşı hasmane duygular beslemelerine neden olmaktadır. Netice olarak, tarihi olaylardan kaynaklı olumsuz algılarla somut sorunların harmanlandığı mevcut konjonktürde Türkiye'nin dış politikasının Yunanistan üzerinde yumuşak güç etkisi yapması beklenmemektedir.

6. Sonuç

Balkanlar, dünyada Türkiye'nin yumuşak güç potansiyelinin en yüksek olduğu bölgelerin başında gelmektedir. Bununla birlikte Türkiye'nin bölgedeki yumuşak gücüne olumsuz etki eden unsurlar da bulunmaktadır. Bu bağlamda Türkiye'nin potansiyelinin güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenmesi bölgeye yönelik takip edilecek politikalarda yol gösterici olacaktır.

Türkiye'nin Balkanlardaki en güçlü yönü kültürel bağlardır. Türkiye, Balkanlar'daki tarihi ve kültürel mirasını etkin bir şekilde kullanarak bölgedeki Türk ve Müslüman topluluklarla güçlü ilişkiler kurmaktadır. Ortak dil, din ve tarih unsurları, Türkiye'nin Balkanlar'daki yumuşak gücünü pekiştiren önemli faktörlerdir. Osmanlı mirası eserler ve dildeki Türkçe kelimeler, bölgedeki ortak kültürel değerlerin canlı tutulmasına katkı sağlamaktadır. Aynı şekilde Balkan ülkelerindeki Müslüman nüfus, Türkiye ile dinî alanda yakınlaşmayı ve işbirliğini kolaylaştırmaktadır. Bu durum, Balkanlarda özellikle Müslüman topluluklar arasında Türkiye'nin etkisini artırmaktadır.

Kültürel değerler kadar olmasa bile dış politika uygulamaları da Türkiye'nin yumuşak gücü için bölgede olumlu bir etki yaratmaktadır. Türkiye'nin Balkanlarda barış ve istikrarı destekleme çabaları bu ülkeye karşı bir güven duygusu oluşturmaktadır. Ayrıca, Türkiye'nin NATO üyesi

olması ve AB'ye aday ülke statüsü, bölgedeki ülkelerle olan ilişkilerine pozitif şekilde yansımaktadır.

Kaynaklar bağlamında Türkiye'nin Balkanlarda en zayıf olduğu alan siyasi değerlerdir. Balkan ülkeleri, siyasi değerler açısından kendilerini AB'ye yakın hissetmektedirler. AB üyeliği sürecinde olan ve kendilerini AB'nin bir parçası olarak gören Balkan ülkeleri, Türkiye'nin sahip olduğu siyasi değerlerden çok AB'nin siyasi değerlerini model almaktadırlar. Bu nedenle Türkiye'nin siyasi değerlerinin Balkan ülkelerinde cazibe yaratma potansiyeli düşüktür.

Kültürel değerler, Türkiye'nin güçlü yönü olmakla birlikte bazı zayıflıkları da bünyesinde barındırmaktadır. Balkan ülkelerinde parçalı bir etnik ve dinî dağılım olduğu için Türkiye ile ilgili düşünceler sadece ülkeler arasında değil aynı ülkedeki farklı gruplar arasında da değişiklik göstermektedir. Balkanlar'daki ulusçuluk akımlarının güçlü olduğu ve Hristiyanlığın kimliğin bir parçası olarak görüldüğü yerlerde, Türkiye'nin kültürel etkisi sınırlı kalmaktadır. Bu durum, Türkiye'nin yumuşak gücünün bu bölgelerde tam anlamıyla etkili olmasını engellemektedir. Ülkeler arasındaki bu farklılıklar, Balkanlara yönelik politikaların toptancı bir yaklaşımla değil, her ülke özelinde belirlenmesinin gerekli olduğunu göstermektedir.

Diğer bir zayıflık ise Yunanistan ile olan ilişkilerde yaşanmaktadır. Türkiye'nin Yunanistan'la olan karmaşık ve gerilimli ilişkileri yumuşak gücünü olumsuz etkilemektedir. Başta Batı Trakya, Ege ve Akdeniz'deki hak ihlalleri olmak üzere iki ülke arasında yaşanan sorunlar, ilişkilerin gerginleşmesine neden olmakta ve bu durum genel olarak Türkiye'nin yumuşak gücünü sınırlandırmaktadır.

Kaynakça

- Afyoncu, E. (2017). Latin Kûlahı Görmektense Türk Sarığını Yeğlerim, Fikriyat, <https://www.fikriyat.com/tarih/2017/06/01/latin-kulhi-gormektense-turk-sarigini-yeglerim>.
- Aktan, C. C. ve Tutar, H. (2007). Bir Sosyal Sabit Sermaye Olarak Kültür, Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi, 6(20).
- Avrupa Birliği Başkanlığı (2024a). <https://www.ab.gov.tr/45467.html>
- Avrupa Birliği Başkanlığı (2024b). https://www.ab.gov.tr/aday-ulkeler_265.html
- Aydın, M. (2002) Kafkasya ve Orta Asya ile İlişkiler, Türk Dış Politikası-Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar, 1980-2001, Baskın Oran, (Ed.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bakırcı, N. ve Türkan, H. K. (2013). Tekke ve Zaviyelerin Balkanlar'daki Rolü ve Önemi. TÜRK Uluslararası Dil Edebiyat ve Halk Bilimi Araştırmaları Dergisi, 1(1), 145-160. <https://doi.org/10.12992/TURUK48>.
- Barkan, Ö. L. (2002). Osmanlı İmparatorluğu'nda Kolonizatör Türk Dervişleri. Türkler Ansiklopedisi, 9, Ankara: Yeni Türkiye Yayınları.
- Bayraktar, Z. (2012). Türkiye'nin Balkanlardaki Yumuşak Gücü Türk Kültürü. Karadeniz Araştırmaları, 35(35), 181-189.
- Beyatlı, Y. K. (1973). Çocukluğum, Gençliğim, Siyasi ve Edebi Hatıralarım, İstanbul: Baha Matbaası.
- Bilgiç, M. S. ve Akyürek, S. (2012). Balkanlarda Türkiye ve Türk Algısı, 49, Ankara: Bilgesam Yayınları.
- Çavuş, T. (2012). Dış Politikada Yumuşak Güç Kavramı ve Türkiye'nin Yumuşak Güç Kullanımı. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(2), 23-37.

- Demiray, M. (2009). Model Ülke mi Lider Ülke mi? Değişen Dengeler Bağlamında Türkiye'nin Bölgesel Rolü ve Stratejileri, *Journal Of Azerbaijani Studies*, Khazar Univeristy Press, ss. 91-112.
- Dışişleri Bakanlığı (2024). Balkan Ülkeleri ile İlişkiler, https://www.mfa.gov.tr/balkanlar_ile-iliskiler.tr.mfa
- Eğilmez, M. (2020). Demokrasi Dosyası: Dünyada ve Türkiye'de Durum, <https://www.mahfiegilmez.com/2020/01/demokrasi-dosyas-dunyada-ve-turkiyede.html>
- Ekinci, M. U. (2017). Türkiye-Balkanlar İlişkileri, *SETA Analiz*, 204.
- Emin Emin, (2020). Balkan Raporu: Bölünme ve Birleşme Sarmalında Bir Coğrafya. *Araştırma*, 113, İNSAMER.
- Erdem, A. K. (2023). AB Üyeliği ve 'Serbest Dolaşım Hakkı' Küçük Ülkeleri Kalkındırıyor Ama Genç Nüfusu Göç Ettiriyor, <https://www.indyturk.com/node/605176/d%C3%BCnya/ab-%C3%BCyeli%C4%9Fi-ve-serbest-dola%C5%9F%C4%B1m-hakk%C4%B1-k%C3%BC%C3%A7%C3%BCK-%C3%BClkeleri-kalk%C4%B1nd%C4%B1r%C4%B1yor-ama-gen%C3%A7-n%C3%BCfusu>
- Göksu, O. (2023). 21. Yüzyılda Türkiye'nin Kamu Diplomasisi ve Yumuşak Gücü: Yapısı, Araçları ve Mesajları. *Erciyes İletişim Dergisi*, 10(2), 845-870 <https://doi.org/10.17680/erciyesiletisim.1273435>
- Halil, E. (2009). Bulgar Sofrasında Türk Mutfağı, 6. Uluslararası Türk Kültürü Kongresi Bildirileri, 4, Ankara: Atatürk Kültür Merkezi Yayınları.
- Halil, İ. (2009). Türk Mutfağının Batı Trakya'daki ve Yunanistan'daki Etkileri, 6. Uluslararası Türk Kültürü Kongresi Bildirileri, 4, Ankara: Atatürk Kültür Merkezi Yayınları.
- İnalcık, H. (2012). Osmanlı Döneminde Balkanlar Tarihi Üzerinde Yeni Araştırmalar, AÜ. *GAMER*, 1(1).
- İNSAMER (2019). Balkanlar'da Türk Diplomasisinin STK Algısı ile Sınarı, https://www.insamer.com/tr/balkanlarda-turk-diplomasisinin-stk-algisi-ile-sinavi_2199.html
- İsen, M. (2012). Balkanlarda Türkolog Olmak, *Balkan Türkoloji Tarihçesi ve Balkan Türkologları*, Ed: Selçuk Kırbaç, Ankara: KTB Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü Yayını.
- Nye, J. S. (2005). *Yumuşak Güç, Dünya Siyasetinde Başarının Yolu*, (Çev. Rayhan İnan Aydın), Ankara: Elips Kitap.
- Oğuzlu, T. (2011). Orta Doğu'da Demokratikleşme ve Türkiye Model Olabilir mi Tartışması: 'Evet, Ama. *OrtaDoğu Analiz*, 3(27), 73-79.
- Özel, C. (2018). Yumuşak Güce Bütünsel Bakış. *Güvenlik Bilimleri Dergisi*, 7(1), 1-27. <https://doi.org/10.28956/gbd.422722>.
- Özlem, K. (2012). Soğuk Savaş Sonrası Dönemde ABD'nin ve Türkiye'nin Balkan Politikalarının Bosna Hersek, Kosova ve Makedonya Krizleri Örneğinde İncelenmesi. *Balkan Araştırma Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 23-40.
- Sancak, İ. (2022). II. Abdülhamid Dönemi Kamu Diplomasisi Uygulamaları, Nobel Yayıncılık, Ankara.
- Sancak, K. (2019). Contemplating The Effect of Hodja Ahmed Yesevi on Islamization of Balkans from Public Diplomacy Perspective, *International Journal of Eurasia Social Sciences*, 10(37), 771-782.

- Sancak, K. (2022). Balkanlardaki Türkçe Öğretimi Faaliyetlerinin Kamu Diplomasisi Perspektifinden Analizi. *Paradigma: İktisadi ve İdari Araştırmalar Dergisi*, 11(2), 56-66.
- Sancaktar, C. (2010a). Türkiye'nin Balkanlar Politikası Üzerine Genel Bir Değerlendirme: Amaçlar ve Yapılması Gerekenler, TR/Icerik/1300/turkiyenin_balkanlar_politikasi_uzerine_genel_bir_degerlendirme_amaclar_ve_yapilmasi_gerekenler.
- Sancaktar, C. (2010b). Soğuk Savaş Sonrası Türkiye'nin Balkanlar Açılımı. H. Çomak (Ed.) 21. Yüzyılda Çağdaş Türk Dış Politikası ve Diplomasisi. (329-350). Umuttepe Yayınları.
- Sancaktar, C. (2019) Balkanlar'da Türk ve Müslüman Milletler: 19. Yüzyıldan Günümüze Milliyetçiliğe Karşı Varoluş Mücadelesi, *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1), 1-21.
- TİKA (2014). Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı 2013 Faaliyet Raporu. <http://store.tika.gov.tr/yayinlar/faaliyet-raporlari/faaliyet-raporu-2013.pdf>,
- TÜRKSÖY (2024). <https://www.turksoy.org/tarihce>
- Vatandaş, S. (2019). Yunanistan'ın Göç Sınavı, https://www.insamer.com/tr/yunanistanin-goc-sinavi_2353.html#_edn8
- Western Balkans Regional Poll, February- March (2024). <https://www.iri.org/resources/western-balkans-regional-poll-february-march-2024-mini/>
- Yenigün, C. (2008). Balkanlar'da Otokton Türk Varlığı, Uluslararası Balkan Kongresi, Tekirdağ.
- Yıldırım, K. E. ve Yıldırım, A. (2017). Türkiye'nin Yumuşak Güç Sembollerinden Türk İşbirliği Koordinasyon Ajansı ve Yurtdışı Türkler Ve Akraba Topluluklar Başkanlığı'na Genel Bakış. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 33(33), 203-219. <https://doi.org/10.17498/kdeniz.297888>
- Yılmaz, T. (2005). Jeopolitikten Milli Güvenliğe, İstanbul: Ülke Kitapları.

ANALYSIS OF TÜRKİYE'S SOFT POWER IN THE BALKANS: STRENGTHS AND WEAKNESSES

Extended Abstract

Aim: This study aims to examine the strengths and weaknesses of Türkiye's soft power in the Balkans, a concept that has gained significant attention in international relations. By evaluating Türkiye's soft power strategies in the region, the study seeks to offer insights into how these policies can be more effective. The focus is on understanding the impact of cultural elements, political values, and foreign policy practices on Türkiye's influence in the Balkans. The goal is to provide a comprehensive analysis of Türkiye's soft power potential, highlighting both the opportunities and challenges it faces in the region.

Method(s): The study employs a qualitative research method, involving an extensive review of existing literature on the Balkans and soft power. Key sources include historical documents, academic articles, books, and other secondary sources. Special attention is given to Joseph S. Nye's work on soft power to frame the theoretical approach. The research involves a thorough analysis of Türkiye's relations with the Balkans, drawing on insights from international relations, cultural studies, and Turkish foreign policy. Data collected is categorized and analyzed to identify main themes and key ideas, examining their implications on Türkiye's soft power in the region.

Findings: The findings reveal that Türkiye's strongest soft power asset in the Balkans is its cultural ties. Türkiye effectively leverages its historical and cultural heritage to build strong connections with Turkish and Muslim communities in the region. Shared language, religion, and history significantly enhance Türkiye's influence. The legacy of the Ottoman Empire and the presence of Turkish words in local languages help maintain these cultural bonds. The Muslim population in the Balkans, particularly, finds a natural ally in Türkiye, facilitating religious and cultural cooperation, which strengthens Türkiye's soft power.

In terms of foreign policy, Türkiye's efforts to support peace and stability in the Balkans generate a sense of trust. Türkiye's membership in NATO and its candidacy for EU membership positively impact its relations with Balkan countries. These affiliations position Türkiye as a credible and reliable partner in the region, contributing to its soft power.

However, the study also identifies significant weaknesses. Türkiye's political values do not resonate well with Balkan countries, which generally align more closely with the European Union's political framework. Many Balkan nations, being on the path to EU membership, prioritize European political standards over those of Türkiye. This diminishes the appeal of Türkiye's political values and limits its soft power influence in this area.

Cultural influences, despite being strong, face challenges due to the diverse ethnic and religious landscape of the Balkans. Perceptions of Türkiye vary not only between countries but also within different groups in the same country. In areas where nationalism and Christianity are strong components of identity, Türkiye's cultural influence is limited. This diversity restricts Türkiye's ability to exert its soft power uniformly across the region.

Another major challenge is the strained relationship between Türkiye and Greece. Historical and ongoing disputes, such as those in the Aegean and Mediterranean, negatively impact Türkiye's soft power. These tensions create a barrier to Türkiye's influence, particularly in areas where Greece has significant cultural or political presence.

Conclusion: The study concludes that Türkiye's most potent source of soft power in the Balkans is its cultural heritage, while its political values represent its weakest link. To enhance its soft power, Türkiye needs to focus on cultural diplomacy, emphasizing shared history and religion. Additionally, Türkiye should continue its efforts to promote peace and stability in the region, leveraging its NATO membership and EU candidacy to build trust.

However, Türkiye must address the challenges posed by its diverse audience in the Balkans. Strategies should be tailored to respect the region's ethnic and religious diversity, and efforts should be made to mitigate the negative impact of its relationship with Greece. By understanding and addressing these complexities, Türkiye can develop more effective and sustainable soft power policies in the Balkans.

In summary, this study highlights the dual nature of Türkiye's soft power in the Balkans, where cultural strengths are counterbalanced by political and relational weaknesses. A nuanced approach, considering both strengths and limitations, will be crucial for Türkiye to maximize its influence and achieve its foreign policy objectives in the region.



THE EFFECT OF MACRO-ECONOMIC INDICATORS ON STOCK PRICES: HETEROGENEOUS PANEL DATA ANALYSIS

Zeynep KALAYCIOĞLU¹

Abstract

This study investigates the effects of countries' main macroeconomic indicators on stock prices. Although many studies have been conducted on the effects of macroeconomic indicators on stock prices, the results of these studies do not overlap with each other. For this reason, a heterogeneous panel data model was created to determine the effect of the main macroeconomic indicators, which exchange rates, interest rates, inflation, and economic growth in 27 countries, on stock prices over the 22-year period between 2000 and 2021 and was analyzed with the help of the Extended Average Group Estimator (AMG). Although the results of the analysis differ in units, they show that economic growth has a positive and significant effect on stock prices across the entire panel. Other variables had no significant effect on the entire panel. The fact that the analysis results differ on the basis of all panels and units reveals the importance of country-specific factors.

Keywords: Stock Prices, Macro Economic Indicators, Heterogeneous Panel Data Analysis

JEL Classification: G12, E44, C10

MAKRO-EKONOMİK GÖSTERGELERİN HİSSE SENEDİ FİYATLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: HETEROJEN PANEL VERİ ANALİZİ

Öz

Bu çalışma, ülkelerin temel makroekonomik göstergelerinin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini incelemektedir. Makroekonomik göstergelerin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkileri üzerine birçok çalışma yapılmış olmasına rağmen, bu çalışmaların sonuçları birbiriyle örtüşmemektedir. Bu nedenle, 27 ülkedeki temel makroekonomik göstergeler olan döviz kurları, faiz oranları, enflasyon ve ekonomik büyümenin, 2000-2021 yılları arasındaki 22 yıllık dönemde, hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla heterojen panel veri modeli oluşturulmuş ve Genişletilmiş Ortalama Grup Tahmincisi (AMG) yardımı ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, birim bazında farklılık gösterse de, panelin tamamı ekonomik büyümenin hisse senedi fiyatları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Diğer değişkenlerin panelin tamamı üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur. Analiz sonuçlarının tüm panel ve birimler bazında farklılık göstermesi ülkeye özgü faktörlerin önemini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hisse Senedi Fiyatları, Makroekonomik Göstergeler, Heterojen Panel Veri Analizi

JEL Sınıflandırması: G12, E44, C10

¹ Uzman, Samsun Gençlik ve Spor İl Müdürlüğü, zeynep.kalaycioglu@gsb.gov.tr, ORCID: 0000-0001-9635-8469

1. Introduction

Although each of the main macroeconomic indicators may appear to be different economic elements, they can be argued to represent parts of a whole. Many economic factors directly or indirectly interact with each other, such as interest rates, exchange rates, current account deficits, public expenditures, money supply, growth, and savings rates, housing and energy markets, oil and gold prices, and the industrial production index. This interaction will play an active role in stock prices and return expectations, while creating a network of expectations and forecasts regarding the direction of future macroeconomic conditions, along with current economic performance. As a matter of fact, the interaction between stock price movements and economic factors that may cause cyclical fluctuations in the general economy and the interaction between these factors and stock price movements, have been discussed many times in academic studies. The general view in these studies is that changes in the main macroeconomic indicators may directly or indirectly change the general economic conjuncture positively or negatively and that stock prices and returns will be indirectly affected by these changes.

The first indicator that comes to mind when we call the relationship between main macroeconomic indicators is the relationship between inflation, exchange rates and interest rates. Fisher (1930) stated that the expected nominal interest rate and expected inflation interact with each other in the same direction. According to this interaction expressed as "Fisher Hypothesis", the expected long-term nominal interest rate consists of the sum of the real interest rate and the expected inflation rate. A one-unit increase in the inflation rate causes a one-unit increase in the nominal interest rate, while the real interest rate is constant. However, in periods of economic fluctuations, contrary to expectations, if inflation reaches very high rates, the need for liquidity will increase. While increasing liquidity needs cause an increase in loan demands, the increase in loan demands will cause a contraction in the loan supply. This prevents the real interest rate from remaining constant and may even cause it to fall to a negative value. The decrease in the real interest rate will pave the way for the loss of value of savers as a result of inflation. With the deterioration of liquidity supply-demand balances will also increase the nominal interest rate. This inflation and interest rate imbalance will also disrupt exchange rate stability. As a matter of fact, a cycle will occur between these three macroeconomic indicators. In this cycle, economic factors such as goods and capital movements, purchasing power, economic growth, investment and consumption expenditures, saving power, money supply policies, public expenditures, import-export balances and the power to access foreign finance will be directly or indirectly involved in this cycle. Therefore, the definition of inflation as the result of a persistent general price increase in goods and services, which reduces the purchasing power of money and increases costs because to an imbalance between supply and demand, represents the smallest share in this economic cycle.

The impact of this economic cycle created by the interaction between the main macroeconomic indicators and stock prices has been the subject of numerous economic and financial studies. Each price step begins with an IPO and then changes with supply-demand balances, providing access to a large pool of countries' stock price indices by analyzing past price movements and making future predictions. These indices provide access to information about the price and return performance of stocks, show the market performance of stock prices according to certain criteria, and serve as indicators of the economic situation of countries. As a matter of fact, while changes in stock prices direct investors' expectations regarding the financial performance of firms, the economic conditions of the countries affect the financial performance of firms and therefore stock prices. For this reason, the relationship between many factors that indicate countries' economic situations and stock price index price changes has been the subject of many academic studies. However, although it is foreseen that there is a general relationship between price changes in the stock price index and the main macroeconomic indicators, no consensus exists on the existence and direction of these relationships. Studies on the relationship between stock price index price changes and main macroeconomic indicators are ongoing.

The primary purpose of this study is to examine how macroeconomic indicators influence stock prices. For this purpose, the general views in the literature on the effects of the main macroeconomic indicators, such as inflation, interest rates, exchange rates, and economic growth, on stock prices are presented. Then, the hypotheses, methodology, and findings of the study are interpreted, and recommendations for future studies are presented.

2. Literature Review

When the relevant literature is examined, it is seen that the studies focus on *"the effect of the increase in the inflation rate on the stock prices in the short and long term and the ability of the stock returns to protect the investors from inflation."* Fisher (1930), who signed one of the pioneering studies examining the relationship between inflation, interest rates, and asset returns, predicted a positive long-term relationship between expected inflation, nominal interest rates, and stock returns. In periods of high inflation, persistent increases in general prices narrow saving volume and lead to a decrease in purchasing power. In the face of this situation, Fisher (1930), who considered stocks as a hedge against inflation and thus preserved the purchasing power of money, stated that stock returns can protect investors from the effects of inflation by moving together with the inflation rate and the nominal interest rate, which he expressed as equal to the inflation rate. This prediction has been supported in many studies, such as Gibson (1970), Anari and Kolari (2001), Sönmez and Noyan (2022), Topcu (2023), Özdemir et al. (2023), Bozkurt and Kaderli (2024), and Coşkuner and Özer (2024). On the other hand, Fama (1975) stated that there is a relationship between current interest rates and past inflation rates with the "proxy hypothesis" and that the real interest rate is fixed in the short term, but this is not the case in the long term. According to Fama (1975), Fisher's (1930) theory can only maintain its effectiveness in an efficient market if all forecasts and information about past data and future inflation are used correctly. It has been seen in many studies that expected inflation and actual inflation figures differ; the real interest rate cannot remain constant over the long run; accordingly, the direction of asset returns contradicts these findings. According to Fama (1975), stock returns are not expected to increase in periods when inflation rises, economic movements are restricted, and growth stagnates or shrinks. Therefore, it is normal for stock prices to decline during periods of inflation. Therefore, a negative relationship between inflation and stock returns is inevitable. Studies by Cohn and Lessard (1981), Balduzzi (1995), Sathyanarayana and Gargesa (2018), and Ikeobi (2024) support this prediction. Hardouvelis (1987), Tiwari et al. (2020), Varlık (2023), and Kadim and Al-Bakri (2024) stated that the expected real interest rate increases with inflation, which reduces stock prices in the short term and does not provide protection against inflation in the long term. Carmichael and Stebbing (1983) stated that inflation does not have any effect on the nominal interest rate in the short or long run and therefore affects asset returns. In contrast, after taxes, inflation, and real interest rates have the opposite relationship.

In general, interest rate changes are expected to cause asset price changes. A decrease in interest rates can increase investment and spending by reducing borrowing costs. In terms of firms, changes in interest rates affect both the discount rate and the direction of expected future cash flows. As a matter of fact, it has been stated by Pearce and Roley (1983), Hardouvelis (1987), and Yener (2023) that when the interest rate increases, the discount rate increases and decreases stock prices. This hypothesis is also supported in Amarasinghe's (2015) study, which found that interest rates cause stock price changes and significantly affect stock returns. According to Bae (1990), sensitivity to current interest rate changes and expected or unexpected interest rate changes depends on the index on which stocks are traded and whether the firms are depositors or not. Although sensitivity varies, expected or unexpected interest rate changes negatively affect stock prices. According to Smithers (2009), stock prices are affected by interest rate changes, but this effect is short term, and it cannot be said that there is an interaction between them over the long term. In this short-term interaction, stock prices may return to them should-beta values or move far away from their expected value to disrupt stock market balances. The direction and degree of this interaction are shaped according to the

efficiency of the stock market. Alam and Uddin (2009), on the other hand, cannot deny that the opposite interaction between interest rates and stock prices cannot be denied, but the direction of this interaction may change or not at all depending on the country's level of development. According to Assefa et al. (2017), the opposite interaction between interest rates and stock prices may be true in developed countries, but it may be partially felt in developing countries. Because the main determinant of stock prices in these countries is the "World Market Portfolio,". According to Karagöz (2024), the interaction between interest rates and stock returns varies according to structural differences among sectors. As a matter of fact, in sectors based on production and capital inputs, stock returns are more sensitive to changes in interest rates, and this sensitivity is negative. In sectors with relatively low capital, interest rate changes positively affect stock returns. Ünal (2024) stated that stock returns increased significantly after interest rate cuts. According to Kazak (2023), Temel and Güneş (2024) the direction of stock returns changes when interest rates increase and decrease. However, stock returns are much more sensitive to interest rate cuts.

The most general research question is to what extent GDP, considered the leading indicator of cyclical performance in the general economy and the main measure of economic growth, affects short- and long-run stock price movements. It can be seen that the main distinction in academic studies is the difference between the interaction in developing and developed countries. Another emphasis is that slow but steady rather than rapid economic growth will play a more effective role in stock prices and returns. According to Fama (1981), a strong, direct relationship between rising stock prices and economic growth is inevitable. This view is supported by Igoni et al. (2020), Algarini (2020), Setiawan (2020), Özkul and Kasim (2021), Li et al. (2022), Perdana and Setyadharna (2022), and Keswani (2024). Barro (1990) mentioned that an increase in stock prices creates a wealth effect that can also pave the way for investments. Increased investments will improve economic performance and GDP growth. According to Ritter (2005), there is a negative correlation between economic growth, stock price increases, and stock returns. He predicts that small or large proportional increases in GDP will benefit consumers rather than capitalists. Although increasing GDP per capita offers consumers a higher standard of living and higher real wages; shareholders are not facing higher dividends. Therefore, it is not possible to discuss a highly correlated relationship between GDP, the pioneer of economic growth, and predictions about the past and future states of stock prices and stock returns. Moradi et al. (2021), Toni and Simorangkir (2022), Fadila and Rachmawati (2024), the negative relationship between GDP growth and stock returns is inevitable. According to Ritter (2005), these are just theories. Rather than examining the relationship between GDP, stock prices and returns; He stated that it would be more appropriate to make predictions by looking at the growth of dividends per share in reaction to increasing GDP.

Another economic indicator that interacts with stock prices is exchange rate movements. Although many studies have been conducted on the interaction between exchange rates and stock prices, no consensus has been reached on the direction of the interaction between them. According to Jorion (1990), the interaction between the exchange rate and stock price movements changes according to the development status of each country. In fact, developing countries are known to be more vulnerable to exchange rate movements. Ajayi et al. (1996) and Güler and Haykır (2023) stated that the relationship between exchange rates and stock prices, as well as countries' level of development, differs in the long term and the short term. Although an increase in stock prices will have a positive effect on the exchange rate in the short term, an increase in the exchange rate will lead to depreciation in the local currency and will have a negative impact on stock prices in the short and long term. Because depreciation of a local currency brings inflation along with it. Therefore, the two-way interaction between the exchange rate and stock prices will have different short- and long-term interactions depending on the development level of the countries. According to Wong (2022), there will, of course, be an interaction between the exchange rate and stock prices in the short or long term, but the

direction of this interaction should be differentiated according to developing or developed countries. Exchange rate increases can either increase or decrease stock prices. The evaluation of other economic factors affecting this increase or decrease will give the most reasonable opinion.

Yüzbaşıoğlu (2024) emphasised that while the exchange rate is fixed, developing countries with similar economies have similar effects on stock prices. However, he stated that although developing countries have similar economies during periods when the exchange rate is volatile, stock prices vary at different levels. Therefore, the effect of the exchange rate on stock prices creates different levels of influence, including global factors and the economic conditions of countries. Güngör and Polat (2020) stated that the most important macro-economic factor affecting stock returns is the exchange rate. As the exchange rate increases, returns decrease along with stock prices. Akyol (2021) reported that an increase in the exchange rate increases stock prices over the long run. Stock prices are extremely sensitive to exchange rates, but this sensitivity is not felt in the short term. According to Franck and Young (1972), Suriani et al. (2015), Karaçayır (2024), exchange rates are not related to stock prices.

3. Development of Theory Hypothesis

When the relevant literature is examined, it can be seen that the relationship between the main macroeconomic indicators and stock prices and returns may vary according to many factors, such as the time period used, the statistical method used, the stability of the main macroeconomic indicators in the countries analysed, monetary policies, and the level of development of the countries. Although no consensus exists on the impact of macroeconomic indicators on stock prices, the main view is that all these indicators interact with each other and have a direct or indirect impact on stock prices. For this reason, studies on this subject have attracted the attention of researchers, and empirical studies have been conducted with comparisons between countries, distinctions between developed and developing countries, and different statistical methods. Considering the predictable prediction potential for stock prices of the main macroeconomic indicators, more research is needed.

The aim of this study is to reveal the relationship between changes in the stock prices of the countries and the main macroeconomic indicators and to reveal the explanatory power of this relationship. Although the hypotheses discussed in this context have different perspectives, they are also the mainstay of this study. However, unlike other studies, this study does not predict that macroeconomic indicators directly interact with stock prices. The main macroeconomic indicators interact with each other, and the results of each cause the other macroeconomic indicator. Changes in stock prices increase or decrease because of this interaction among macroeconomic indicators. When the linear relationship between inflation, interest rate, and exchange rate is examined, "Is the rise in the exchange rate and interest rate a result of inflation, or is the rise in the interest rate and exchange rate the cause of inflation?" is one of the leading debates. These three indicators, accepted as the basic building blocks of the general economic conjuncture, enter non-linear cycles based on many factors. In fact, outside intervention in the interest rate or exchange rate changes the direction of this cycle when inflation rises. Many macroeconomic indicators will also be affected by this change in direction. Therefore, the conditions under which an increase or decrease in stock prices will be affected by which macroeconomic indicator will differ according to the world economy parameters and applied monetary policies, the economic conditions, socioeconomic conditions, and political conditions of the countries, and this difference will only be a result of this cycle.

In this context, the first hypothesis of this study can be expressed as follows:

H₁: "The stock prices of countries are not in direct interaction with inflation, interest rates, and exchange rates, which are the main macroeconomic indicators."

It is evident that there is no consensus in the studies on the interaction between stock prices and GDP. Along with the short or long-term course of increases or decreases in main macroeconomic indicators, the investment-savings understanding of countries also paves the way for these differences of opinion. It can be stated that stable increases in GDP, which is considered the basic measure of economic growth, increase the per capita national income, so that savings and investment preferences can also expand. Therefore, increases in GDP are expected to have a positive effect on stock prices. The second and final hypothesis of the study can be expressed as follows:

H₂: “As the GDP of the countries increases, the stock prices will also increase.”

4. Research Methodology

In line with the purpose of this study, inflation, exchange rate, interest rate, and economic growth, which are among the main macroeconomic indicators that have been the subject of many academic studies, are included in the analysis as independent variables, whereas the stock price index is included as the dependent variable. The panel dataset was created using data from 27 countries (Australia, Brazil, Canada, Chile, China, Colombia, Czech Republic, Denmark, Euro Area, Hungary, Iceland, India, Indonesia, Israel, Japan, Korea, Latvia, Mexico, New Zealand, Norway, Poland, Russia, South Africa, Sweden, Switzerland, Türkiye, and the United Kingdom) for the period 2000–2021. In the analysis, the Extended Average Group Estimator (AMG), a heterogeneous panel data model derived from Eberhardt and Teal (2010) and Eberhardt and Bond (2009), was used. The Stata/MP 14.0 package was used for the analysis. In addition, the Gengenbach, Urbain, and Westerlund (GUB-2016) test, a panel cointegration test, was applied to test the existence of a long-run relationship after examining the current period relationships between variables, and it was understood that there was no cointegration relationship.

There are similar studies on the subject in the literature: Ibrahim (2002), Sindhu et al. (2014), Tripathi and Kumar (2015), Khan et al., (2017), Abed and Zardoub (2019), Humple and McMillan (2020), Hashmi and Chang (2023), Kengatharan and Suganya (2021), Ali (2021), Javangwe and Takawira (2022), Sanusi and Kapingura (2022), Dao et al. (2022), Neifar (2022), Waiker and Chavhan (2022).

4.1. Sample and Data

In this study, all statistical data regarding the variables were obtained from the OECD-Data base. Information about these variables and variables is presented in Table 1.

Table 1: The Variables of the Study

Name of Variables	Symbol	Data Source	Definition of Variables
Stock Prices	SPrice	OECD-Data Warehouse	The price indices were calculated by taking the monthly arithmetic averages of the daily closing prices of the stocks.
Consumer Price Index-Inflation	CPI	OECD-Data Warehouse	The CPI, which is used to measure inflation, reflects price changes that occur in a group of goods or services over a certain period.
Gross Domestic Product	GDP	OECD-Data Warehouse	The GDP is an important indicator of economic growth and is expressed as the added value created by the goods and services produced during a certain period.
Exchange Rates	ExcRate	OECD-Data Warehouse	Indicates the national currency per US dollar.
Interest Rates	IntRate	OECD-Data Warehouse	Indicates the overnight interbank rate.

4.2. The Empirical Models

SPrice was determined as the dependent variable in the panel data model created in this study. In panel data analysis, “I” is the unit size, “t” is the time dimension, and “ε” is the error

term. “ β ” represents the explanatory variables. In this context, the statistical model established to explain the interaction between the main macroeconomic indicators and stock prices is expressed as follows:

$$SPrice_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}CPI_{it} + \beta_{2i}GDP_{it} + \beta_{3i}ExcRate_{it} + \beta_{4i}IntRate_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

After determining the panel dataset heterogeneity, a heterogeneous panel data model was established. The cross-section dependency was determined, the first differences in the variables were taken to ensure their stationarity, and then the model was reconstructed. The heterogeneous panel data model, which considers cross-sectional dependence, can be expressed as follows:

$$\Delta SPrice_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}\Delta CPI_{it} + \beta_{2i}\Delta GDP_{it} + \beta_{3i}\Delta ExcRate_{it} + \beta_{4i}\Delta IntRate_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

4.3. Findings of Research

The main macroeconomic indicators of the 27 countries and summary statistical information about stock prices are presented in Table 2. The difference in the number of observations of the variables indicates that the sample comprises an unbalanced panel data set.

Table 2: Descriptive Statistics

Variables	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
SPrice	594	0.87	0.509	0.082	6.165
ExcRate	594	0.355	0.456	0.0	2.001
GDP	584	0.031	0.034	-0.143	0.142
CPI	593	0.038	0.048	-0.014	0.549
IntRate	592	0.048	0.09	-0.02	1.832

The fact that the range of stock price values varies between 8.2% and 616.5% across time series sections reveals large price differences between countries. It can be said that these differences are generally mentioned in other variables. While the average value of ExcRate, which represents the national currency per 1 US dollar, is 35.5%, the value range is between 200%; the GDP, which is an indicator of economic growth, is 3.1% on average, with a value between -14.3% and 14.2%; the CPI, which is used as an indicator of inflation, has an average value of 3.8%, varying between -1.4% and 54.9%; and the IntRate, which represents the interest rate, is 4.8% on average and varies between -2% and 183.2%.

The correlation coefficients between the variables are presented in Table 3. Whether the coefficient is positive or negative indicates the same or opposite relationship between variables. Although SPrice has a negative relationship with CPI and IntRate variables; there is a positive relationship with ExcRate and GDP. It is not desirable that the correlation coefficient between variables to be high, and it is preferred that the coefficient is close to 0, that is, there is no strong relationship between them.

Table 3: Correlation Analysis Results

Variables	SPrice	ExcRate	GDP	CPI	IntRate
SPrice	1.00				
ExcRate	0.05	1.00			
GDP	0.01	-0.13	1.00		
CPI	-0.13	-0.06	0.12	1.00	
IntRate	-0.15	-0.00	0.13	0.58	1.00

In the case of cross-sectional dependence, the variables are related to each other, and a positive or negative situation that may occur in any of the countries may have similar effects on other countries. According to the Pesaran CD test results, there was a cross-sectional dependence. The results are shown in Table 4.

Table 4: Pesaran (2004) CD Test- Cross-Section Dependency

Variables	CD-Test	P-Value	Corr	Abs(Corr)
SPrice	62.54***	0.00	0.712	0.725
CPI	24.45***	0.00	0.278	0.349
GDP	45.07***	0.00	0.518	0.527
ExcRate	35.15***	0.00	0.40	0.519
IntRate	52.91***	0.00	0.604	0.609

Notes: ***There is a correlation between units at the 1% significance level.

After detecting the cross-sectional dependence of the panel data, second-generation panel unit root tests were used to test for stationarity. Im, Pesaran, and Shin (IPS), Horizontal Section Expanded Im, Pesaran, and Shin (CIPS), and Horizontal Section Extended Dickey Fuller (CADF) tests were used to determine stationarity. The purpose of using more than one test is to compare test results and select the most appropriate method. The unit root test results are presented in Table 5.

Table 5: Unit Root Test Results

Variables	IPS		CIPS		CADF	
	Intercept	Intercept and Trend	Intercept	Intercept and Trend	Intercept	Intercept and Trend
SPrice	5.23 (1.00)	-0.66 (0.25)	-0.66 (0.25)	3.80 (1.00)	-1.34 (0.93)	-1.24 (1.00)
CPI	-7.36*** (0.00)	-5.25*** (0.00)	-5.96*** (0.00)	-4.07*** (0.00)	-0.12 (0.45)	1.21 (0.89)
GDP	-6.91*** (0.00)	-5.49*** (0.00)	-0.55 (0.29)	1.47 (0.93)	2.67 (0.996)	6.46 (1.00)
ExcRate	-0.91 (0.18)	-1.74* (0.04)	-0.244 (0.40)	-3.58*** (0.00)	-1.46 (0.94)	-2.140 (0.83)
IntRate	-3.16*** (0.00)	-6.52*** (0.00)	-4.60*** (0.00)	-3.72*** (0.00)	2.18 (0.96)	5.55 (1.00)
ΔSPrice	-10.33*** (0.00)	-7.91*** (0.00)	-3.34*** (0.00)	-1.88* (0.03)	-2.38*** (0.00)	-2.65* (0.03)
ΔCPI	-17.77*** (0.00)	-14.92*** (0.00)	-13.51*** (0.00)	-11.47*** (0.00)	-3.06*** (0.00)	-3.87*** (0.00)
ΔGDP	-15.66*** (0.00)	-12.39*** (0.00)	-7.84*** (0.00)	-5.06*** (0.00)	-7.84*** (0.00)	-5.06*** (0.00)
ΔExcRate	-10.74*** (0.00)	-9.68*** (0.00)	-7.38*** (0.00)	-9.68*** (0.00)	-3.14*** (0.00)	-2.98*** (0.00)
ΔIntRate	-14.89*** (0.00)	-11.87*** (0.00)	-10.85*** (0.00)	-8.57*** (0.00)	-4.49*** (0.00)	-8.57*** (0.00)

Notes: Optimal delay lengths were determined according to the AIC criterion. *** p<0.01, **p<0.05, * p<0.01.

According to the IPS test results, the SPrice and ExcRate variables are not stationary. According to the CIPS results, Sprice, GDP, and ExcRate variables are not stationary. According to the CADF test results, all variables, including the dependent variable, are not stationary; According to all tests, these variables become stationary when the first difference is made. The first differences in which all variables are stationary were considered because the stationary states of variables vary in different tests.

The second step in selecting an appropriate model for analysis is to determine whether the constant and slope parameters are homogeneous or heterogeneous. For this reason, the Swamy S test was applied. It can be seen that the parameters are heterogeneous according to the Chi2 test result and probability value.

After determining the cross-sectional dependence and heterogeneity, the Extended Mean Group Estimator (AMG) was applied, which considers both parameters in the selection of the appropriate model. The estimation results are shown in Table 7.

Table 6: Swamy Homogeneity Test Results (AMG Model)

Swamy Test	Chi2	P-Value
Swamy S	370.48***	0.00

Notes: ***Represents heterogeneity at the 1% significance level.

Table 7: Extended Mean Group Estimator (AMG) Findings

Variables	Coef.	Std. Err.	z	p
Δ ExcRate	-49.66	106.78	-0.47	0.64
Δ GDP	1.02	0.19	5.14***	0.00
Δ CPI	-0.25	0.52	-0.49	0.63
Δ IntRate	-1.40	0.98	-1.41	0.16
Cons	-0.06	0.00	-8.89***	0.00

Notes: Δ : Indicates the primary difference of the variable. *** p<0.01, **p<0.05, * p<0.01.

When the estimation results are examined within the framework of the entire panel, we can conclude that the probability value of the Wald test is significant as a whole. According to the estimation results, GDP alone can explain SPrice at the 1% level. According to the results, a one-unit change in GDP increased 1.02 units in SPrice during the period studied. In this context, " H_2 : As the GDP of countries increases, stock prices will increase." hypothesis was accepted. This finding; it supports Fama's (1981) view that the existence of a strong and direct relationship between rising stock prices and economic growth is inevitable. Other variables have no significant effect on SPrice. For this reason, " H_1 : The stock prices of countries are not in direct interaction with inflation, interest rate and exchange rate, which are main macroeconomic indicators." hypothesis was accepted. However, when analyzed in units, differences were observed in the estimation results. Only the Czech Republic, the Euro Area, Hungary, Latvia, Poland, Sweden, and Türkiye have a significant and positive effect of GDP on SPrice. Although not significant in the overall model, when analyzed in units, the ExcRate variable has significant explanatory power for SPrice in Iceland, Japan, the Czech Republic, and South Africa. In particular, a unit increase in ExcRate; while it caused an increase of 349.94 units in Iceland and 12.16 units in the Czech Republic; one-unit decrease in ExcRate; it is seen that it caused a decrease of 49.43 units in Japan and a decrease of -4.36 units in South Africa. In Iceland and Japan, the large difference between the increase and decrease created by the ExcRate variable on SPrice is remarkable. The fact that both countries are in the category of developed countries and that both countries are members of the OECD cannot prevent the difference in the analysis results. In this case, country-specific factors play a role. The explanatory power of the CPI over SPrice is only significant in Norway. It can be stated that a one-unit increase in CPI increases SPrice by 2.47 units. In Iceland, a one-unit increase in IntRate increased 14.36 units on SPrice. Variables do not have a significant effect on SPrice in Australia, Brazil, Canada, Chile, China, Colombia, Denmark, India, Indonesia, Israel, Korea, Mexico, New Zealand, Russia, Switzerland, and the United Kingdom.

Table 8: AMG Forecast Results by Units

Countries	Δ ExcRate			Δ GDP			Δ CPI			Δ IntRate		
	Coef.	z	p	Coef.	z	p	Coef.	z	p	Coef.	z	p
Whole Panel	-49.66	-0.47	0.64	1.02	5.14***	0.00	-0.25	-0.49	0.62	-1.40	1.41	0.16
Australia	-0.11	-0.62	0.54	-0.87	-0.97	0.33	0.16	0.16	0.87	-1.02	-0.71	0.48
Brazil	0.20	0.27	0.79	1.70	1.31	0.19	0.60	0.45	0.66	-1.15	-1.17	0.24
Canada	-0.07	-0.24	0.81	0.79	1.19	0.24	0.99	0.49	0.62	-2.44	-1.83	0.07
Chile	449.81	1.25	0.21	0.75	0.94	0.35	0.49	0.17	0.86	-3.76	-1.04	0.30
China	7.26	0.74	0.46	4.40	1.21	0.23	1.06	0.55	0.58	-20.72	-1.11	0.27
Colombia	1150.6	1.34	0.18	-0.13	-0.17	0.87	-1.05	-0.26	0.80	-2.85	-0.83	0.40
Czech Republic	12.16	2.30*	0.02	2.11	3.32***	0.00	-1.84	-1.52	0.13	-1.09	-0.44	0.66
Denmark	-1.86	-1.06	0.29	0.60	0.73	0.47	1.94	0.72	0.47	-3.56	-1.37	0.17
Euro Area	-0.19	-1.28	0.20	0.96	2.26*	0.02	-1.69	-1.28	0.20	2.17	1.12	0.26

Table 8 (Devamı): AMG Forecast Results by Units

Countries	Δ ExcRate			ΔGDP			ΔCPI			Δ IntRate		
	Coef.	z	p	Coef.	z	p	Coef.	z	p	Coef.	z	p
Hungary	-25.99	-0.36	0.72	2.13	3.31***	0.00	1.59	1.15	0.25	-2.26	-1.56	0.12
Iceland	349.94	3.15***	0.00	0.36	0.10	0.92	-12.35	-1.42	0.16	14.36	2.32*	0.02
India	-29.94	-1.77	0.07	-0.01	-0.02	0.98	0.48	0.48	0.63	-1.04	-0.50	0.62
Indonesia	-2414.76	-0.56	0.57	1.94	1.54	0.12	0.24	0.24	0.81	-0.82	-0.47	0.64
Israel	-2.53	-1.80	0.07	0.70	1.24	0.22	1.54	1.20	0.23	-3.48	-1.88	0.06
Japan	-49.43	-2.07*	0.04	0.12	0.17	0.86	-0.01	-0.01	0.99	-1.60	-0.09	0.93
Korea	-766.30	-1.49	0.14	1.35	1.59	0.11	2.46	1.48	0.14	3.24	0.62	0.54
Latvia	0.13	0.27	0.79	1.48	2.27*	0.02	0.34	0.23	0.82	0.33	0.13	0.90
Mexico	-5.53	-1.44	0.15	0.67	1.38	0.17	1.27	0.73	0.46	-1.72	-1.53	0.13
New Zealand	-0.07	-0.21	0.84	-0.26	-0.28	0.78	-1.68	-1.05	0.29	-1.90	-0.99	0.32
Norway	0.18	0.14	0.89	1.76	1.90	0.06	2.47	2.20*	0.03	-0.06	-0.05	0.96
Poland	0.03	0.05	0.96	1.92	3.46***	0.00	-0.97	-0.64	0.52	-0.07	-0.06	0.96
Russia	-7.47	-0.99	0.32	1.02	1.76	0.08	-0.11	-0.18	0.86	-0.76	-1.79	0.07
South Africa	-4.36	-2.46*	0.01	1.33	1.23	0.22	0.28	0.27	0.79	-2.55	-1.88	0.06
Sweden	-1.75	-1.68	0.09	1.03	2.70***	0.00	-1.53	-1.53	0.13	-2.44	-1.92	0.06
Switzerland	-0.33	-1.35	0.18	0.26	0.35	0.73	-1.47	-0.73	0.46	-1.08	-0.64	0.52
Türkiye	-0.17	-0.48	0.63	0.90	2.28	0.02*	0.23	0.61	0.54	0.01	0.05	0.96
United Kingdom	-0.31	-1.96	0.05	0.36	1.15	0.25	-0.27	-0.14	0.89	-1.25	-0.66	0.51

Notes: *** p<0.01, **p<0.05, * p<0.01.

The current period relationship between the AMG estimation results and variables was revealed, and the existence of long-term relationships was tested. For this purpose, the cross-sectional dependence and homogeneity assumption were tested in the entire model. It was observed that there was cross-sectional dependency in the entire model, and the parameters had a heterogeneous structure. In this context, the Gengenbach, Urbain, and Westerlund (2016) co-integration test, a second-generation co-integration test that considers heterogeneity and cross-section dependency, was applied. According to the test results, there was no co-integration relationship between the variables. The co-integration test results are presented in Table 9.

Table 9: Cointegration Prediction Results

Cross-section Dependency and Homogeneity Tests	Statistics	P-Value
Pesaran and Yamagato (2008)	14.19***	0.00
Δ_{adj} (Pesaran and Yamagato, 2008)	16.71***	0.00
Pesaran (2015)	-3.26***	0.00
Δ_{adj} (Pesaran, 2015)	-3.84***	0.00
Cointegration Prediction Test	T-bar	P-Value
Gengenbach, Urbain and Westerlund (2016)	9.50	>0.1

Notes: *** p<0.01, **p<0.05, * p<0.01.

5. Conclusion

Although the relationship between main macroeconomic indicators and stock prices has been the subject of many academic studies, no consensus exists on the relationship between these indicators and stock prices. This study aims to contribute to the literature by revealing the relationship between changes in the stock prices of countries and the main macroeconomic indicators, as well as the explanatory power of this relationship. Many factors can be counted among the main reasons for the lack of consensus on the subject.

The results of the analysis show that "Fama's (1981) conclusion is that there is a strong and direct relationship between increasing stock prices and economic growth." confirmed his opinion. According to the results, stock prices increase as GDP rises. This view is supported by Igoni et al. (2020), Algarini (2020), Setiawan (2020), Özkul and Kasim (2021), Li et al. (2022), Perdana and Setyadharma (2022), and Keswani (2024).

The differences in the analysis results for all panels and units coincide with the differences in the results of the relevant literature. As a matter of fact, while GDP has significant explanatory power on the basis of the whole panel, it is meaningful only in 7 out of 27 countries when evaluated on the basis of units, which can be considered an indication that more comprehensive evaluations are needed. As a matter of fact, when the relevant literature is examined; it is seen that these effects may change in the short and long term, and the results may differ according to the distinction between developing and developing countries. The rate of economic growth and the rate of change in this growth, stability in general economic cyclical performance, and resistance to an increase or decrease in the general level of prices emphasize the effectiveness of these effects.

References

- Abed, R. E. and Zardoub, A. (2019). Exploring The Nexus Between Macroeconomic Variables and Stock Market Returns in Germany: An ARDL Co-Integration Approach. *Theoretical and Applied Economics*, XXVI, 2(619), 139-148.
- Ajayi, R. A. and Mougoue, M. (1996). On the Dynamic Relation Between Stock Prices and Exchange Rates. *The Journal of Financial Research*, XIX (2), 193-207.
- Akyol, H. (2021). Examination of the Relationship Between International Real Flows, Exchange Rates and Turkish Banking Sector Returns. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 10(19), 23-35.
- Alam, M. and Uddin, G. S. (2009). Relationship Between Interest Rate and Stock Price: Empirical Evidence from Developed and Developing Countries. *International Journal of Business and Management*, 4(3), 43-51.
- Algarini, A. (2020). Impact of GDP, Foreign Direct Investment, Inflation Rate and Interest Rate on Stock Market Values in Saudi Arabia. *International Journal of Social Science and Economic Research*, 5(7), 1667- 1678.
- Ali, M. (2021). Impact of Macroeconomic Variability on the Stock Market Volatility of Bangladesh. *BILTURK, The Journal of Economics and Related Studies*, 3(2), 66-86.
- Amarasinghe, A. (2015). Dynamic Relationship Between Interest Rate and Stock Price: Empirical Evidence from Colombo Stock Exchange. *International Journal of Business and Social Science*, 6(4), 92-97.
- Anari, A. and Kolari, J. (2001). Stock Prices and Inflation. *The Journal of Financial Research*, XXIV (4), 587-602.
- Assefa, T. A., Esqueda, O. A. and Mollick, A. V. (2017). Stock Returns and Interest Rates Around the World: A Panel Data Approach. *Journal of Economics and Business*, 89, 20-35.
- Bae, S. C. (1990). Interest Rate Changes and Common Stock Returns of Financial Institutions: Revisited. *The Journal of Financial Research*, XIII (1), 71-79.
- Balduzzi, P. (1995). Stock Returns, Inflation and the "Proxy Hypothesis": A New Look at the Data. *Economics Letters*, 48, 47-53.
- Barro, R. J. (1990). The Stock Market and Investment. *The Review of Financial Studies*, 3(1), 115-131.
- Bozkurt, Y. and Kaderli, Y. (2024). The Effect of Inflation on The BIST100 Index: A Rals-Eg Cointegration Test Approach. *Politics, Economics and Administrative Ahi Evran University*, 8(1), 15-28.
- Carmichael, J. and Stebbing, P. W. (1983). Fisher's Paradox and the Theory of Interest. *American Economic Review*, 73(4), 619-630.

- Cohn, R. A. and Lessard, D. R., (1981). Are Markets Efficient? Tests of Alternative Hypotheses. The Effect of Inflation on Stock Prices: International Evidence. *The Journal of Finance*, XXXVI (2), 277-289.
- Coşkuner, M. and Özer, A. (2024). The Effect of Exchange Rate and Inflation on Stock Returns. *Journal of Balıkesir University Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 5(1), 15-24.
- Dao, H. T., Vu, L. H., Pham, T. L. and Nguyen, K. T. (2022). Macro-Economic Factors Affecting the Vietnam Stock Price Index: An Application of the ARDL Model. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(5), 285-294.
- Eberhardt, M. and Bond, S. (2009). Cross-Section Dependence in Nonstationary Panel Models: A Noel Estimator. Munich Personal RePec Archive WP 17870.
- Eberhardt, M. and Teal, F. (2010). Mangos in The Tundra? Spatial Heterogeneity in Agricultural Productivity Analysis. *Centre for The Study of African Economies, University of Oxford WP*.
- Fadila, A. and Rachmawati (2024). Dynamics of Ixenergy Stock Returns: A Comprehensive Analysis of GDP, Exchange Rates, DJIA Index and Oil Prices. *Formasa Journal of Sustainable Research*, 3(2), 213-230.
- Fama, E. F. (1975). Short-Term Interest Rates as Predictors of Inflation. *The American Economic Review*, 65(3), 269-282.
- Fama, E. F. (1981). Stock Return, Real Activity, Inflation and Money. *The American Economic Review*, 71(4), 545-565.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest: As Determined By Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*, USA: Kelley Publishing.
- Franck, P. and Young, A. (1972). Stock Price Reaction of Multinational Firms to Exchange Realignments. *Financial Management*, 1(3), 66-73.
- Gengenbach, C., Urbain, J. P. and Westerlund, J. (2016). Error Correction Testing in Panels with Common Sthocastic Trends. *Journal of Applied Econometrics*, 31, 982-1004.
- Gibson, W. E., (1970). Price-Expectations Effects on Interest Rates. *The Journal of Finance*, 25(1), 19-34.
- Güler, H. and Haykır, Ö. (2023). The Effect of Budget Deficits on BIST-100 Index in Turkey. *Journal of Çukurova University Social Sciences Institute*, 32(3), 65-77.
- Güngör, B. and Polat, A. (2020). The Effect of Conventional Investment Instruments on the Share Prices: A Comparative Analysis Based on BIST's Sectors. *Journal of Bingöl University Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 4(1), 79-105.
- Hardouvelis, G. A. (1987). Macroeconomic Information and Stock Prices. *Journal of Economics and Business*, 39(2), 131-140.
- Hashmi, S. M. and Chang, B. H. (2023). Asymmetric Effect of Macroeconomic Variables on The Emerging Stock Indices: A Quantile ARDL Approach. *International Journal of Finance&Economics*, 28(1), 1006-1024.
- Humple, A. and McMillan, D. G. (2020). Macroeconomic Variables and Long-Term Stock Market Performance. A Panel ARDL Cointegration Approach for G7 Countries. *Cogent Economics&Finance*, 8: 1816257, 1-7.
- Ibrahim, M. (2002). Macroeconomic Variables and Stock Prices in Malaysia: An Empirical Analysis. *Journal of The East Asian Economic Association*, 13(2), 219-231.

- Igoni, S., Orlu, L. and Ezirim, U. (2020). Symbiotic Disclosure of Real Sector and Financial Sector: Evidence in Nigerian GDP and Stock Market Capitalization. *Asian Journal of Economics, Finance and Management*, 2(1), 86-95.
- Ikeobi, N. R. (2024). Impact of Inflation on Stock Prices in the Nigerian Capital Market. *Journal of Family Business & Management Studies*, 1-16.
- Javangwe, K. Z. and Takawira, O. (2022). Exchange Rate Movement and Stock Market Performance: An Application of The ARDL Model. *Cogent Economics&Finance*, 10: 2075520, 1-20.
- Jorion, P. (1990). The Exchange-Rate Exposure of U.S. Multinationals. *The Journal of Business*, 63(3), 331-345.
- Kadim, H. S. and Al-Bakri, J. K. (2024). The Impact of Inflation on Stock Returns for a Selected Sample of Companies in the Iraq Stock Exchange for the Period (2007-2022). *International Journal of Religion*, 5(10), 297-305.
- Karaçayır, E. (2024). The Relationship Between Foreign Exchange Risk and Financial Performance in Firms Registered to Stock Exchange Istanbul Informatics Index. *Dogus University Journal*, 25(1), 183-194.
- Karagöz, K. (2024). The Impact of Interest and Inflation Rates on Stock Returns: Quantile Regression Analysis for Turkey. *İnönü Univesity International Journal of Social Sciences*, 13(1), 227-244.
- Kazak, H. (2023). An Empirical Analysis of the Effect of Central Bank Policy Interest Decisions on Equity and Exchange Rate: Evidence from Türkiye. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 41, 50-63.
- Kengatharan, L. and Suganya, J. (2021). Macroeconomic Variables and Stock Market Performance in Sri Lanka: An ARDL Bound Testing Approach. *South Asian Journal of Business Insight*, 1(2), 43-58.
- Keswani, S. (2024). Relationship Among Macroeconomic Factors and Stock Prices: Cointegration Approach from the Indian Stock Market. *Cogent Economics&Finance*, 12(1), 1-20.
- Khan, I., Mir, F. N. and Jaber, K. H. (2017). Oil Prices, Macroeconomic Forces and Stock Returns: Evidence from an ARDL Bound Testing Approach. *International Journal of Business and Society*, 18(S3), 603-616.
- Li, W., Chien, F., Kamran, H. W., Aldeehani, T. M. and Sadiq, M. (2022). The Nexus Between COVID-19 Fear and Stock Market Volatility. *Economic Research*, 35(1), 1765-1785.
- Moradi, M., Appolloni, A., Zimon, G., Tarighi, H. and Kamali, M. (2021). Macroeconomic Factors and Stock Price Crash Risk: Do Managers Withhold Bad News in the Crisis-Ridden Iran Market? *Sustainability*, 13(7), 1-16.
- Neifar, M. (2022). Suisse Stock Return, Macro Factors and Efficient Market Hypothesis: Evidence from ARDL Model. *Research in Business and Management*, ISSN 2330-8362, 9(1), 21-42.
- Özdemir, A. K., Altuntaş, T. S. and Bozbağ, B. M. (2023). Are Stock Returns a Good Hedge Against Inflation in the Long Run? *Ekev Academy Journal*, 94, 1-16.
- Özkul, G. and Kasım, M. (2021). The Effect of Macroeconomic Factors on the Stock Market Development in Asia-Pacific Countries. *Fiscaeconomia*, 5(1), 195-218.
- Pearce, D. K. and Roley, V. V. (1983). The Reaction of Stock to Unanticipated Changes in Money: A Note. *The Journal of Finance*, XXXVIII (4), 1323-1333.
- Perdana, M. A. A. and Setyadharma, A. (2022). Determinants of GDP Growth in Asean-5 Using Panel Method. *Ecoplan*, 5(1), 64-71.

- Ritter, J. R. (2005). Economic Growth and Equity Returns. *Pacific-Basin Finance Journal*, 13, 489-503.
- Sanusi, K. A. and Kapingura, F. M. (2022). On The Relationship Between Oil Price, Exchange Rate and Stock Market Performance in South Africa: Further Evidence from Time-Varying and Regime Switching Approaches. *Cogent Economics&Finance*, 10: 2106629, 1-18.
- Sathyanarayana, S. and Gargesa, S. (2018). An Analytical Study of the Effect of Inflation on Stock Market Returns. *IRA-International Journal of Management&Social Sciences*, 13(2), 48-64.
- Setiawan, S. A. (2020). Does Macroeconomic Condition Matter for Stock Market? Evidence of Indonesia Stock Market Performance for 21 Years. *The Indonesian Journal of Development Planning*, 4(1), 27-39.
- Sindhu, M. I., Bukhari, S. M. H. and Hussain, A. (2014). Macroeconomic Factors Do Influencing Stock Price: A Case Study on Karachi Stock Exchange. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(7), 114-125.
- Smithers, A. (2009). *Wall Street Revalued: Imperfect Markets and Inept Central Bankers*. Wiley, Chapter 2, 15-23.
- Sönmez, S. Ö. and Noyan, E. (2022). The Stock Returns, Inflation and Growth Relationships in Turkey: Wavelet Coherence Analysis. *Journal of Finance*, 183, 49-68.
- Suriani, S., Kumar, M. D., Jamil, F. and Muneer, S. (2015). Impact of Exchange Rate on Stock Market. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5, 385-388.
- Temel, F. and Güneş, H. (2024). The Effect of FED Interest Rate Decisions on Stocks: S&P 500 Financials Analysis. *Journal of Abant Social Sciences*, 24(1), 1-17.
- Tiwari, A. K., Adewuyi, A. O., Awodumi, O. B. and Roubaud, D. (2020). Relationship Between Stock Returns and Inflation: New Evidence from the US Using Wavelet and Causality Methods. *International Journal Finance Economy*, 28, 1-26.
- Toni, N. and Simorangkir, E. N. (2022). Analysis of the Effect of Exchange Rate, Interest Rate, Inflation and GDP Growth on Property and Real Estate Stock Price Index Listed on Idx in 2011-2019. *International Journal of Business, Economics and Law*, 26(2), 33-39.
- Topcu, M. (2023). Determinants of Stock Returns: An Analysis of the BIST Banking Sector. *Journal of the Human and Social Science Researches*, 12(3), 1659-1684.
- Tripathi, V. and Kumar, A. (2015). Do Macroeconomic Variables Affect Stock Returns in BRICS Markets? An ARDL Approach. *Journal of Commerce&Accounting Research*, 4(2)
- Ünal, S. (2024). The Impact of Interest Rate Cuts on Stock Market: The Case of Borsa Istanbul from 2021 to 2023. *Ufuk University Social Sciences Institute Journal*, 13(25), 6-19.
- Varlık, C. (2023). Determinants of Equity Price Booms in the Turkish Economy. *Journal of Economics and Management Research*, 12, 133-146.
- Waiker, V. and Chavhan, S. (2022). Impact of Macroeconomic Variables on Stock Market Volatility: A Conceptual Review. *The Seybold Report*, 17(9), 1323-1331
- Wong, H. T. (2022). The Impact of Real Exchange Rates on Real Stock Prices. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 27(54), 262-276.
- Yener, E. (2023). Analysis of Earning Per Share in Capital Structure Decisions and Effects of Interest Rate Changes on Analysis. *Journal of Çankırı Karatekin University Social Sciences Institute*, 14(1), 23-38.
- Yüzbaşıoğlu, N. (2024). The Impact of Oil Price and Exchange Rate Changes on Stock Prices: The Case of Mexico and Brazil. *Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 26(1), 167-183.



KÜMELENME MEKANİZMALARINI VE YEREL SEKTÖREL SİNERJİLER: TRABZON'DA TÜRK SOMONU (ALABALIK) SEKTÖRÜ¹

Zafer Ertem², Tülay İlhan-Nas³

Öz

Türk somonu (alabalık) sektörü, Türkiye'nin ticaret dengesi üzerinde giderek artan bir etkiye sahiptir. Sektör, ülkenin ekonomik büyümesinin yanı sıra istihdam yaratma ve bölgesel kalkınmayı teşvik etme açısından da kritik bir rol oynamaktadır. Karadeniz Bölgesi'nde yoğunlaşan balık yetiştiriciliği ve işleme faaliyetleri, bölgesel ekonomik kalkınmayı desteklemekte ve yerel halk için istihdam fırsatları yaratmaktadır. Bu çalışma, Trabzon'da Türk somonu (alabalık) sektöründeki kümelenme mekanizmalarını ve yerel sektörel sinerjileri incelemektedir. Araştırmanın amacı, sektör paydaşlarının rollerini ve katkılarını belirlemek, işbirliği dinamiklerini analiz etmek ve rekabetçiliği geliştirmek için stratejik önerilerde bulunmaktır. Veriler, balık yetiştiricileri, yem tedarikçileri, ambalaj ve lojistik tedarikçileri, üretici örgütleri ve kamu kurumları gibi çeşitli paydaşlarla gerçekleştirilmiş derinlemesine görüşmeler yoluyla toplanmıştır. Bulgular, bölgedeki sektörel kümelenme stratejilerinin bölgesel ekonomik kalkınmayı desteklediğini, ancak kaynak kısıtlamaları, stratejik planlama eksiklikleri ve düşük ürün farkındalığı gibi zorluklarla karşı karşıya olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kümelenme, Rekabet Gücü, Türk Somonu, Yerel Sektörel Sinerjiler, İşbirliği
JEL Sınıflandırması: M10, M19, M20

CLUSTERING MECHANISMS AND LOCAL SECTORAL SYNERGIES: TURKISH SALMON (TROUT) SECTOR IN TRABZON

Abstract

The Turkish salmon (trout) sector has an increasing impact on Türkiye's balance of trade. The sector plays a critical role in the country's economic growth as well as in creating jobs and promoting regional development. Fish farming and processing activities concentrated in the Black Sea Region support regional economic development and create employment opportunities for local people. This study examines clustering mechanisms and local sectoral synergies within the Turkish salmon (trout) sector in Trabzon. The aim of the research is to identify the roles and contributions of sector stakeholders, analyze cooperation dynamics and make strategic recommendations to improve competitiveness. Data were collected through in-depth interviews with various stakeholders such as fish farmers, feed suppliers, packaging and logistics suppliers, producer organizations and public institutions. The findings reveal that sectoral clustering strategies in the region support regional economic development but face challenges such as resource limitations, strategic planning deficiencies, and low product awareness.

Keywords: Clustering, Competitiveness, Turkish Salmon, Local Sectoral Synergies, Cooperation
JEL Classification: M10, M19, M20

¹ Bu çalışma, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim ve Organizasyon Tezli Yüksek Lisans Programı kapsamında Prof. Dr. Tülay İlhan Nas danışmanlığında hazırlanan ve 13/08/2024 tarihinde kabul edilen "Kümelenme Mekanizmaları ve Yerel Sektörel Sinerjiler: Trabzon'da Türk Somonu (Alabalık) Sektörü Üzerine Bir İnceleme" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği, zafer@zaferertem.com, ORCID: 0000-0002-4494-2089

³ Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, tulayco@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6264-7948

Araştırma Makalesi

Makalenin Geliş Tarihi (Received Date): 23.07.2024

Yayına Kabul Tarihi (Acceptance Date): 17.10.2024

Ertem, Z. ve İlhan-Nas, T. (2024). Kümelenme Mekanizmaları ve Yerel Sektörel Sinerjiler: Trabzon'da Türk Somonu (Alabalık) Sektörü. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 45, 213-230.
<https://doi.org/10.18092/ulikidince.1521189>

1. Giriş

Küresel piyasalardaki rekabetin yoğunlaşması ve teknolojik yeniliklerin baş döndürücü hızı, işletmelerin rekabetçi kalma mücadelesini daha da karmaşık hale getirmektedir. Bu çerçevede, kümelenme, işletmelerin yenilikçi stratejiler geliştirmeleri ve dinamik piyasa koşullarına uyum sağlamaları için önemli bir araç olarak öne çıkmaktadır. Belirli bir coğrafi bölgede yer alan işletmelerin bilgi, teknoloji ve beceri paylaşımını teşvik eden kümelenmeler, işletmelerin rekabet gücünü ve verimliliğini artırmalarına olanak tanımaktadır.

Kümelenmeler, işletmelere yenilikçi çözümler geliştirme, verimliliği artırma ve maliyetleri düşürme gibi çeşitli avantajlar sunmaktadır. Aynı zamanda, yerel iş gücünün gelişimine katkıda bulunmakta ve sektörel uzmanlaşmayı teşvik etmektedir (Porter, 1998). Porter (1990), Ketels (2003) ve Delgado vd. (2016) gibi çeşitli araştırmacılar, sektörel kümelenmenin ekonomik performans ve rekabet avantajı üzerindeki genel etkilerini incelemiştir. Ancak, mikro düzeydeki kümelenme dinamiklerine dair ampirik veri eksikliği bulunmaktadır. Bu eksiklik, kümelenmelerin etkilerini tam olarak anlamayı zorlaştırmakta ve daha ayrıntılı araştırmalara olan ihtiyacı vurgulamaktadır.

Türkiye’de, balıkçılık ve su ürünleri sektöründeki kümelenme mekanizmaları üzerine yapılmış çalışmalar oldukça sınırlıdır. Özellikle, Trabzon ilindeki Türk somonu (alabalık) sektörünün kümelenme dinamiklerinin ekonomik verimlilik, yenilikçilik ve rekabet avantajı üzerindeki etkilerini anlamaya yönelik literatürde sistematik bir analiz eksikliği bulunmaktadır. Bu araştırma, bu eksikliği gidermeyi hedefleyerek, sektörel kümelenme mekanizmalarını ayrıntılı bir şekilde analiz etmeyi ve bu mekanizmaların sektörel rekabetçilik üzerindeki etkilerini ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Türkiye'nin su ürünleri sektörü, özellikle Türk somonu (alabalık) üretiminde kayda değer bir büyüme sergilemektedir. Bu büyüme, Trabzon ili ve çevresinde yoğunlaşarak bölgeyi Türk somonu (alabalık) üretiminde stratejik bir konuma yükseltmiştir. Bu çalışmanın amacı, Trabzon ilinde Türk somonu (alabalık) sektörünün mevcut durumu, karşılaştığı zorluklar ve gelişim alanlarını detaylı bir şekilde inceleyerek sektörel iş birliklerinin ve stratejik girişimlerin sektöre olan etkilerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Araştırmanın temel amacı, sektördeki paydaşların rol ve katkılarını belirlemek, bu paydaşlar arasındaki iş birliği dinamiklerini analiz etmek ve sektörün sürdürülebilirliğini ve rekabet gücünü artırmak için gerekli stratejik önerilerde bulunmaktır.

Çalışmanın ilk bölümünde, kümelenme kavramının teorik çerçevesi sunulmakta ve balıkçılık ve su ürünleri sektörünün Türkiye’deki durumu üretim ve dış ticaret perspektifinden ele alınmaktadır. Bu bölümde, teorik modeller ve çeşitli örnekler üzerinden, kümelenmenin işletmeler arasındaki işbirliği, yenilikçilik ve ekonomik performans üzerindeki rolü tartışılmaktadır. İkinci bölümde ise, araştırmanın amacı, yöntemi ve bulgularını sunarak, yerel işbirliklerinin incelendiği bir alan çalışması çerçevesince sektördeki kümelenme yapılarının rekabet gücüne, verimliliğe ve yerel ekonomik gelişime olan katkılarını değerlendirmektedir.

2. Literatür Özeti

2.1. Küme Tanımı

Kümelenme, coğrafi yakınlık temelinde benzer sektörlerdeki işletmelerin bir araya gelmesi ile oluşan bir ekonomik olgudur. Bu olgu, sadece işletme ve ekonomi alanlarında değil, aynı zamanda ekonomik coğrafya, endüstriyel ekonomi ve yenilik yönetimi gibi disiplinlerde de yoğun bir şekilde araştırılmıştır. Kümelenmenin temelinde yatan fikir, benzer faaliyetlerde bulunan işletmelerin bir araya gelerek üretim süreçlerini optimize etmeleri, işbirliği yapmaları ve bilgi transferini kolaylaştırmaları sayesinde rekabet avantajı elde edebilecekleri yönündedir (Krugman, 1991; Porter, 1990; 1998).

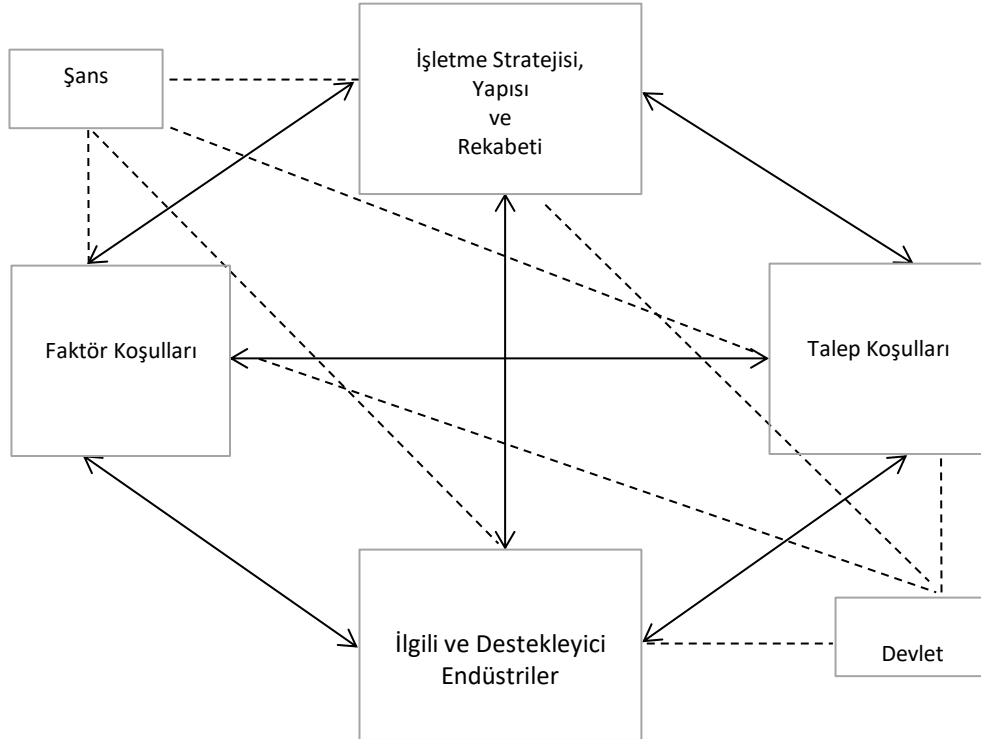
Kümelenme kavramının temelleri Alfred Marshall tarafından atılmıştır. Marshall (1890), benzer faaliyetlerin ve endüstrilerin belirli bölgelerde yoğunlaşmasının avantajlarını işgücü verimliliği, tedarik zinciri kolaylığı, bilgi ve teknoloji paylaşımı gibi faktörlerle açıklamaktadır. Bu temel üzerine

inşa edilen kümelenme teorisi, Michael Porter, Paul Krugman ve Christian Ketels gibi önemli akademisyenlerce daha da geliştirilmiş ve zenginleştirilmiştir.

Porter (1990), kümelenme kavramını ulusal rekabet avantajlarının oluşturulmasındaki önemli bir faktör olarak vurgulamaktadır. Clusters and the New Economics of Competition başlıklı yayında Michael Porter (1998), rekabetin sadece işletmeler arasında değil, aynı zamanda tedarikçiler, müşteriler, hükümetler ve diğer paydaşlar arasında nasıl gelişebileceğini ele almaktadır. Diğer yandan, Paul Krugman (1991), kümelenmelerin önemini ekonomik coğrafya açısından ele almakta ve benzer endüstrilerin belirli bölgelerde yoğunlaşmasının ticaret ve ulaşım maliyetleri üzerindeki etkilerini incelemektedir. Christian Ketels (2003) ise, kümelenmeleri ekonomik gelişme ve rekabetçilik bağlamında değerlendirmektedir. Ketels (2003), kümelenmelerin yerel iş ortamı ile sıkı bir ilişkisi olduğunu ve bu iş ortamının performans üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olduğunu belirtmektedir.

Ketels (2003), iş ortamının ve kümelenmenin performansı üzerindeki etkilerini incelediği çalışmalarında, Porter (1990)'ın Elmas Modeli'ne benzer kavramlar kullanmaktadır. Michael Porter (1990) 'ın geliştirdiği Elmas Modeli dört temel faktörü açıklamaktadır: "Faktör Koşulları", "İlgili ve Destekleyici Endüstriler", "Talep Koşulları" ve "İşletme Stratejisi, Yapısı ve Rekabeti". "Şans" ve "Devlet" ise, ulusal rekabet avantajının oluşumunu etkileyen dışsal faktörler olarak tanımlanmaktadır (Şekil 1).

Şekil 1: Elmas Modeli



Kaynak: (Porter, 1990: 78).

Bir diğer kavram olarak Küme Girişimleri (KG), bir bölge içindeki kümelerin büyüme ve rekabetçiliğini artırmak için ortaya koyulmuş örgütlü çabaları ifade etmektedir. KG'ler, kümelenmiş işletmeleri, hükümeti ve/veya araştırma topluluklarını içermektedir ve endüstri politikaları, bölgesel politikalar, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) politikaları, Doğrudan Yabancı Yatırım çekiciliği ve araştırma-inovasyon politikalarıyla bağlantılı olarak mikroekonomik politikanın

merkezi bir özelliği haline gelmektedir. Avrupa Birliği, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü, Amerika Birleşik Devletleri Uluslararası Kalkınma Ajansı, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü ve Dünya Bankası gibi kuruluşlar, küme çalışmaları yürüten uluslararası örgütler arasında yer almaktadır. KG'ler artık yalnızca daha gelişmiş bölgeler için değil, aynı zamanda ülkeler içindeki daha az gelişmiş bölgeler için de bir araç haline gelmiştir (Sölvell vd., 2003).

2.2. Küme Türleri

Kümelenmeler, ekonomik yapıların önemli bir bileşeni olarak, farklı boyutlarda çeşitlilik göstermektedir. Bu çeşitlilik, ürettikleri ürün ve hizmet türlerinden, konumsal dinamiklere maruziyetlerine, gelişim aşamalarına ve iş çevrelerini saran faktörlere kadar uzanmaktadır. Bu unsurların birbiriyle etkileşimi, kümelenmelerin özelliklerini ve performansını belirlemektedir (Ketels, 2003).

Küme birinci seviyede, sundukları ürün ve/veya hizmet türüne göre sınıflandırılmaktadır. Erken dönemdeki kümelenme tartışmaları, New York ve Londra'daki finans, Hollywood'daki medya, Silicon Vadisi'ndeki bilgi teknolojileri, Güney Almanya ve Detroit'teki otomotiv, Stockholm ve Finlandiya'daki telekomünikasyon ve Kuzey İtalya'daki tekstil ve moda kümelenmeleri gibi uluslararası öneme sahip kümelenmeler üzerinde odaklanmaktadır (Ketels, 2003). Yakın zamandaki tartışmalar ise, aynı sektörde olsalar bile farklı özelliklere sahip başarılı kümelerin var olduğunu ortaya koymaktadır. Bu kümeler, değer zincirinin belirli bir aşamasına, belirli coğrafi bölgelere odaklanmaları veya seçilmiş müşteri ihtiyaçlarına/market segmentlerine yönelmeleri gibi özellikleri ile farklılaşmaktadırlar.

İkinci seviyede, kümeler, bileşen endüstrilerinin tabii olduğu yerel dinamik türüne göre sınıflandırılmaktadır. Birçok endüstri, müşterilerine yakın olma ihtiyacı nedeniyle konumlarına bağlı bulunan "yerel" endüstri türündedir. Bununla birlikte, diğer endüstriler doğal kaynaklara yakın olma ihtiyacı nedeniyle konumlarına bağlı bulunan "doğal kaynak bağımlı" endüstrilerdir. Bir diğer tür ise, kümeye özgü iş ortamının kalitesine göre konumlarını seçme özgürlüğüne sahip "ticari" endüstrilerdir (Ketels, 2003).

Üçüncü seviyede, kümeler, ulaştığı gelişme aşamasına göre ve iki temel boyuta bağlı olarak sınıflandırılmaktadır. İlk olarak, kümeler, işletildiği harici iş ortamının kalitesine bağlı bulunmaktadır. Az gelişmiş ekonomilerdeki ve gelişmiş ekonomilerin az gelişmiş bölgelerindeki kümeler, genellikle daha düşük bir ekonomik faaliyet sofistikasyonuna sahiptir. İkinci olarak, gelişme aşaması, kümelerin iş ortamının potansiyelini etkin işbirliği ve diğer içsel faaliyetlerle nasıl harekete geçirdiğine bağlı bulunmaktadır. Kültürel faktörler, kurumlar ve bireysel liderlik rolü, bu bağlamda vurgulanmaktadır (Ketels, 2003).

2.3. Balıkçılık ve Su Ürünleri Sektörü

Balıkçılık ve su ürünleri sektörü, insan beslenmesindeki temel kaynaklardan biri olmanın ötesinde, küresel düzeyde ekonomik, sosyal ve çevresel önem arz eden kritik bir sektördür. Bu sektörün insan toplulukları için taşıdığı önem, sadece gıda sağlama işleviyle sınırlı kalmamakta; aynı zamanda ekonomik büyümeyi destekleme, sosyal refahı artırma ve çevresel sürdürülebilirliği sağlama gibi çok boyutlu etkileri bulunmaktadır (The World Bank, 2023).

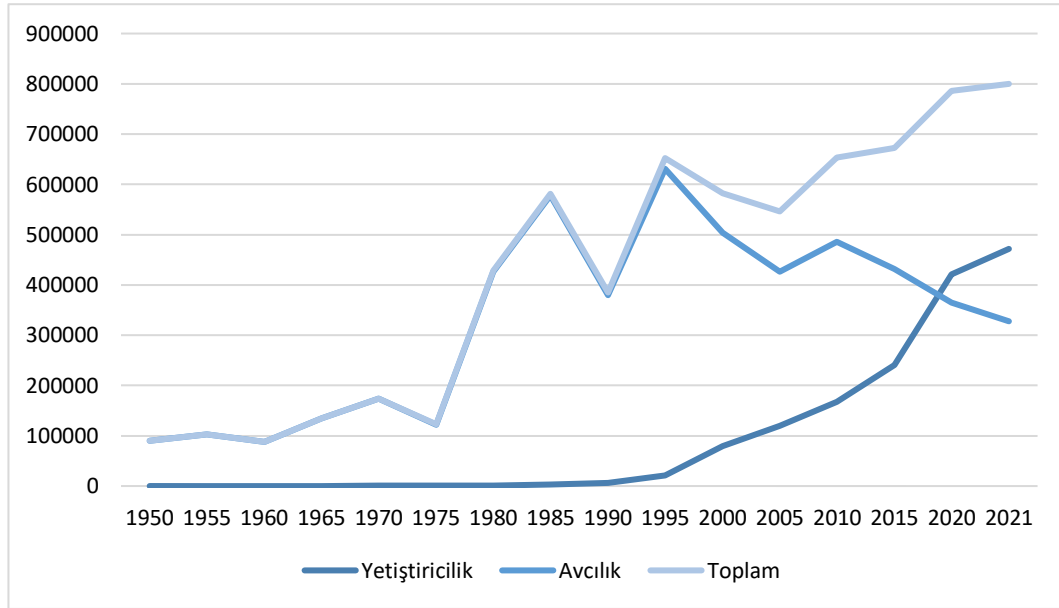
Balıkçılık, özellikle kıyı topluluklarının sosyoekonomik kalkınmasında anahtar bir rol oynayan stratejik bir sektördür. Bu sektördeki faaliyetler, istihdam yaratma, gelir getirme ve yerel ekonomileri canlandırma açısından hayati bir öneme sahiptir. Kıyı toplulukları için sağlanan iş imkanları ve gelir kaynakları, bölgesel kalkınma için kritik bir unsur teşkil etmektedir (Kronen vd., 2010). Sektörün ekonomik önemi sadece balıkçılık faaliyetleriyle sınırlı değildir; aynı zamanda balık işleme, paketleme, pazarlama ve ticaret gibi alt sektörler de büyük ekonomik faaliyetlerdir. Bu sektörler, balıkçılık endüstrisini bir döngü halinde tamamlayarak geniş bir ekonomik etki yaratmaktadır (Ababouch vd., 2023).

2.4. Türkiye’de Balıkçılık ve Su Ürünleri Sektörü

Türkiye, Karadeniz, Akdeniz ve Ege Denizi gibi stratejik denizlerin yanı sıra, iç sular ve akarsular açısından da zengin su kaynaklarına sahiptir (Tarımsal Ekonomi ve Politika Geliştirme Enstitüsü, 2023). Bu doğal avantaj, Türkiye'nin balıkçılık ve su ürünleri sektöründe rekabetçi bir avantaj elde etmesine ve sektörün ekonomik açıdan önemli bir oyuncu haline gelmesine imkân tanımaktadır (Yıldırım vd., 2022). Sektörü, yerel tüketim ihtiyaçlarını aşan bir kapasiteye sahip olmakla birlikte uluslararası ticaret yoluyla ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır.

Türkiye'nin balıkçılık ve su ürünleri sektörü üretiminde zaman içinde önemli değişiklikler meydana gelmiştir. 1950'li yıllardan itibaren, avcılık yöntemi uzun bir süre için sektörün hâkim üretim mekanizması olarak ön plana çıkmıştır. Ancak, 1980'li yıllardan itibaren, yetiştiricilik sektöründe kayda değer bir yükseliş gerçekleşmiş ve yetiştiricilik yoluyla gerçekleştirilen üretim, 2020 yılı itibarıyla avcılık yöntemiyle yapılan üretimi büyük bir farkla geride bırakarak sektörün öncü üretim metodolojisi haline gelmiştir (FAO, 2023).

Grafik 1: Türkiye’de Üretim

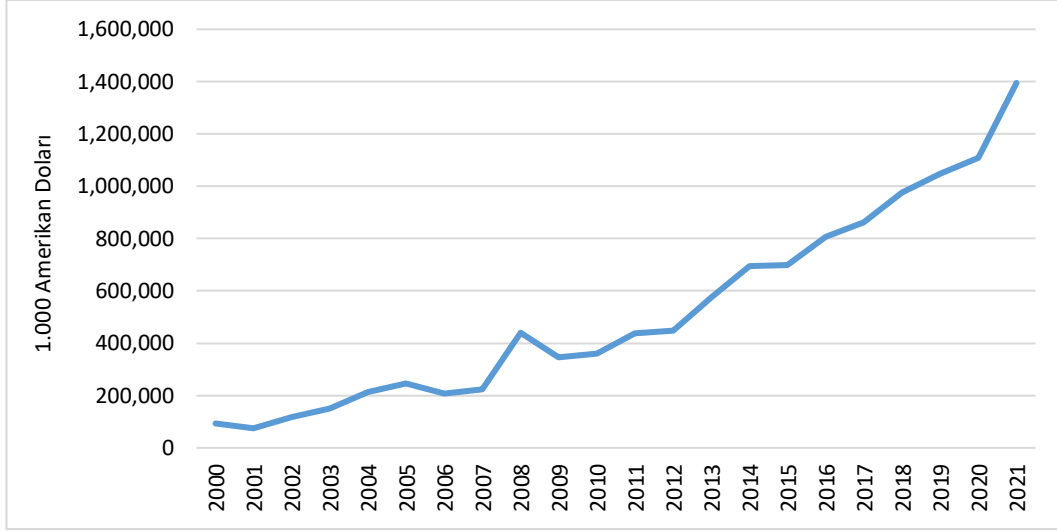


Kaynak: (FAO 2023).

Yetiştiricilik üretiminde gerçekleşen bu artış, 2022 yılında da istikrarını korumuş, söz konusu yıl içerisinde yetiştiricilik yoluyla sağlanan üretim miktarı 514.805 ton olarak kayıtlara geçerken, avcılık faaliyetleri neticesinde elde edilen üretim hacmi 335.003 ton düzeyinde gerçekleşmiştir (Türkiye İstatistik Kurumu, 2023).

Toplam üretim miktarlarında gerçekleşen artışla birlikte, Türkiye'nin balıkçılık ve su ürünleri ihracatı 21. yüzyılın başlangıcından bu yana genel bir büyüme eğilimi göstermiştir. 2000 yılında 92,4 milyon Amerikan Doları seviyesinde olan ihracat değeri 2005 yılına gelindiğinde 245,5 milyon Amerikan Doları'na yükselmiş; 2008 yılında ise 439,7 milyon Amerikan Doları ile milenyum sonrası ilk on yılın zirvesine ulaşmıştır. 2009-2011 yıllarında 2008 yılına kıyasla kısmi düşüşler yaşanmış olsa da 2012 yılında tekrar iyileşme sürecine girilmiş ve 2021 yılına kadar bu yükseliş trendi kesintisiz olarak devam etmiştir. 2021 yılı itibarıyla balıkçılık ve su ürünleri sektörü ihracat değeri 2000 yılına kıyasla yaklaşık 15 kat artış göstermiş ve 1 milyar 395 milyon Amerikan Doları'na ulaşmıştır.

Grafik 2: Türkiye'nin İhracatı

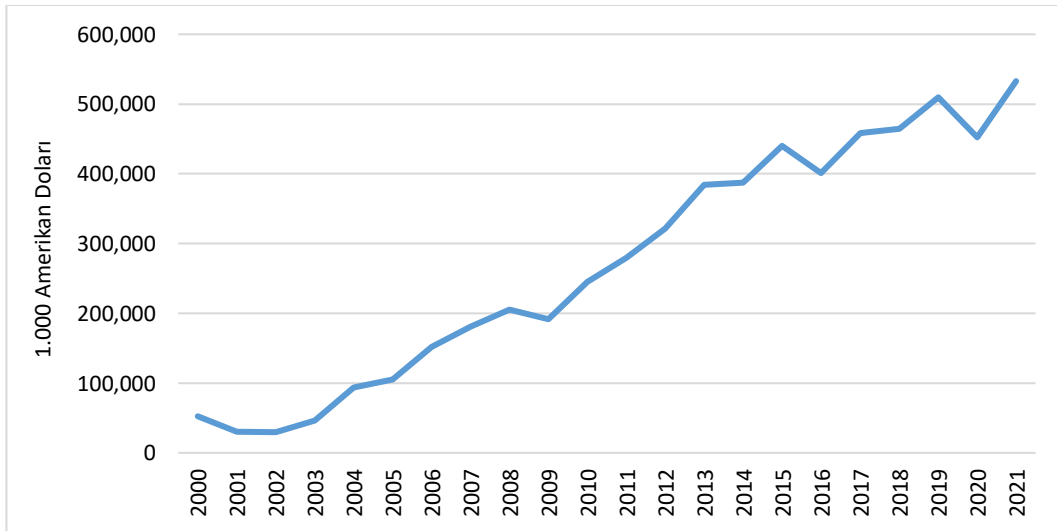


Kaynak: (FAO, 2023).

2019 yılı, Türkiye'nin balıkçılık ve su ürünleri ihracatında belirgin bir dönüm noktası olarak kayıtlara geçmiştir. Bu yıl itibarıyla, ihracat değerleri ilk kez 1 milyar Amerikan Doları sınırını aşarak, sektörün uluslararası pazardaki büyüme potansiyelini ve rekabet gücünü gözler önüne sermiştir. Bu artış eğilimi, 2021 yılında ihracat rakamlarının 1,395 milyar Amerikan Doları'na varmasıyla ivme kazanmış ve bir önceki yıl ile kıyaslandığında % 26'lık bir artış oranına işaret etmiştir.

Diğer yandan, Türkiye'nin 2000-2021 yılları arasındaki balıkçılık ve su ürünleri ithalatına dair veri serileri incelendiğinde, yıllık ithalat hacminde de belirgin bir artış eğilimi gözlemlenmektedir. Bu artış özellikle 2004 yılından itibaren daha belirgin bir hal almış ve yıllık ithalat değerleri büyük ölçüde yükseliş trendini sürdürmüştür. Başlangıçta nispeten ılımlı bir seyir izleyen ithalat hacmi, 2021'de 532,9 milyon Amerikan Doları'na ulaşarak yirmi bir yıllık süre içinde on katı aşan bir büyüme kaydetmiştir.

Grafik 3: Türkiye'nin İthalatı



Kaynak: (FAO, 2023).

Türkiye'nin 2021 yılı su ürünleri ithalatı, balık unu ve balık yağı gibi stratejik ürünlerin etrafında yoğunlaşmıştır. Toplam ithalat değerinin üçte birini aşan balık unu, 202,7 milyon Amerikan Doları ile bu alandaki en yüksek hacmi temsil etmekte, balık yağı ise 91,5 milyon Amerikan Doları ile diğer ürün grupları arasında belirgin bir ikincil pozisyon almaktadır. Bu iki ürün kategorisi, ithalatın ana omurgasını oluşturmaktadır.

3. Araştırma Tasarımı

Bu kısımda, araştırma tasarımı ve yöntemi, katılımcı seçimi ve özellikleri, veri toplama yöntemleri ve araçları ve veri analizi süreçleri gibi temel bileşenler yer almaktadır.

3.1. Araştırma Yöntemi

Bu çalışma, Türk somonu (alabalık) sektöründeki kümelenme mekanizmalarını ve yerel sektörel sinerjileri anlamak amacıyla nitel araştırma yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, Trabzon'daki Türk somonu (alabalık) sektörü bir durum çalışması (case study) olarak ele alınmış ve araştırmada iç içe geçmiş bütüncül tek durum deseni kullanılmıştır (Yin, 2018). Nitel yöntemlerle gerçekleştirilmiş bu araştırma, katılımcıların deneyimlerini, inançlarını ve perspektiflerini derinlemesine analiz ederek bağlamsal derinlik sağlamayı amaçlamaktadır (Creswell ve Poth, 2016). Çalışmada, yetiştirici ve üretici işletmeler, yem tedarikçileri, ambalaj ve lojistik tedarikçileri, üretici örgütleri ve kamu kurumları gibi çeşitli paydaş gruplarının etkileşimleri ve iş birlikleri ayrıntılı bir şekilde incelenmektedir. Çalışmanın metodolojik çerçevesi, sektördeki etkileşimleri ve iş birliklerini anlamak için uygun bir zemin sunmakta, derinlemesine veri toplama ve analiz süreçleri aracılığıyla araştırmacının bağlamsal derinliğini artırmaktadır.

3.2. Katılımcı Seçimi ve Özellikleri

Bu araştırmanın katılımcıları, Türk somonu (alabalık) sektöründe kritik aktörler arasında yer alan şirketler, kurumlar ve çatı örgütlerini temsil eden üst düzey yöneticiler ve sektördeki güncel eğilimleri, endüstriyel uygulamaları ve gelecekteki yönelimleri yakından takip eden profesyonellerden oluşmaktadır. Katılımcı seçiminde, sektördeki etkileyici faktörleri değerlendirebilecek ve araştırmanın hedeflerine yönelik değerli içgörüler sağlayabilecek nitelikte katılımcılar önceliklendirilmiştir. Araştırmaya katılan paydaş gruplara ve kişilerin ünvanlarına ait detaylar Tablo 1' de yer almaktadır.

Tablo 1: Araştırmaya Katılan Paydaş Gruplar

Paydaş Grubu Numarası	Paydaş Grubu Türü	Paydaş	Katılımcı Ünvanı
Paydaş Grubu 1	Yetiştirici ve Üretici İşletmeler	Yetiştirici ve Üretici İşletme 1 (P1.1.)	Şirket Ortağı Genel Müdür
		Yetiştirici ve Üretici İşletme 2 (P1.2.)	Şirket Ortağı Genel Müdür
Paydaş Grubu 2	Tedarik Zinciri ve Diğer Bağlantılı İşletmeler	Yem Tedarikçisi İşletme (P2.1.)	Bölge Müdürü
		Taşıma ve Lojistik Hizmetleri Tedarikçisi İşletme (P2.2.)	Bozulabilir Hava Kargo Müdürü
		Ambalaj ve Paketleme Hizmetleri Tedarikçisi İşletme (P2.3.)	Genel Müdür
Paydaş Grubu 3	Kamu Kurum/Kuruluşları ve Diğer Örgütler	Kurum/Kuruluş/Örgüt 1 (P3.1.)	Şef
		Kurum/Kuruluş/Örgüt 2 (P3.2.)	Genel Sekreter
		Kurum/Kuruluş/Örgüt 3 (P3.3.)	Şube Müdürü

Araştırma üç temel paydaş grubu esas alınarak yürütülmüştür. İlk paydaş grubu, Türk somonu (alabalık) sektöründe yetiştirici ve üretici olarak faaliyet gösteren iki işletmeden oluşmaktadır. Bu işletmeler, üretim süreçlerinin yanı sıra çevresel sürdürülebilirlik, su kalitesi, yem kalitesi ve sağlık standartları gibi faktörleri yönetmekte ve bu faktörlerin yönetimi sayesinde sektörün performansı ve geleceği hakkında önemli bir perspektif sunmaktadır. İkinci paydaş grubunda yem üreticileri, ambalaj sağlayıcıları, taşıma ve lojistik tedarikçileri yer almaktadır. Bu işletmeler, Türk somonu

(alabalık) üreticilerine temel girdileri ve hizmetleri sağlamaktadır. Üçüncü paydaş grubunda ise sektör açısından önemli konumda yer alan üç farklı kamu kurumu ve sektörel çatı örgüt bulunmaktadır. Bu grup, sektörün yasal çerçevesini oluşturan ve uygulayan kurumları ve örgütleri içermektedir.

3.3. Veri Toplama Yöntemleri ve Araçları

Veri toplama süreci, sektördeki paydaşların perspektiflerini anlamak amacıyla yüz yüze görüşmeler aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler, ana ve alt temalar çerçevesinde yarı yapılandırılmış formatta yapılmış ve her paydaş grubuna yönelik özel sorularla geniş veri elde edilmiştir. Soruların anlaşılabilirliğini değerlendirmek için pilot çalışma yapılmış ve geri bildirimler doğrultusunda düzenlemeler yapılmıştır. Her görüşme ortalama 75 dakika sürmüştür ve ses kayıt cihazıyla kaydedilmiştir. Kayıtlar transkriptlere dönüştürülmüş ve veri analizi için kullanılmıştır. Ses kayıtları, bilgilerin eksiksiz kaydedilmesini sağlayarak veri analizinde güvenilir veriler sunmuştur. Araştırma boyunca katılımcıların gönüllü katılımı sağlanmış ve tüm görüşmeler etik ilkelere uygun olarak gerçekleştirilmiştir. Katılımcı bilgileri anonimleştirilmiş ve sadece araştırma amacıyla kullanılmıştır. Etik kurallar çerçevesinde, katılımcılardan bilgilendirilmiş onam alınmış ve veri toplama süreçlerinde etik standartlara uyulmuştur.

4. Veri Analizi

Bu çalışmada, araştırma verilerinin analizi katılımcıların yarı yapılandırılmış yüz yüze görüşmeler süresince verdikleri cevapların kodlama ve tematik analiz yöntemiyle yorumlanması yoluyla gerçekleştirilmiştir (Saldaña, 2021; Braun & Clarke, 2006). Kodlama ve tematik analiz sürecinde, MAXQDA Analytics Pro nitel araştırma yazılımı, verilerin organize edilmesi, detaylı analiz edilmesi, görselleştirilmesi ve sonuçların etkili bir şekilde sunulması için kullanılmıştır. Analizler sonucunda, Kümelenme mekanizmalarını şekillendiren dört ana faktör üzerinde yoğunlaşan bir kavramsal model geliştirilmiştir: Üretim Ekosistemi, İşbirliği Ekosistemi, Sürdürülebilirlik ve Finansal Güç (Tablo 2).

Tablo 2: Kümelenme Mekanizmaları

Üretim Ekosistemi	İşbirliği Ekosistemi	Sürdürülebilirlik	Finansal Güç
Hayvan Sağlığı	Paydaşlarla İletişim Gücü	Kontrol ve Denetlenebilirlik	Öngörülebilirlik
Ar-Ge Odaklılık	Devletle İş Birliği		Nakit Akış Hızı
Hammadde Kalitesi	Bölgesel Yatırımın Çarpan Etkisi	Çevre Odaklılık	İhracat Potansiyeli
Yem Kalitesi	Değer Zinciri Ortaklıkları		Sektörün Finansal Yapısı

Dört ana faktör üzerinde etkili olan alt faktörlerin incelenmesi sonucunda, Üretim Ekosistemi'nin "Hayvan Sağlığı", "Ar-Ge Odaklılık", "Hammadde Kalitesi" ve "Yem Kalitesi" unsurları tarafından şekillendirildiği tespit edilmiştir. İşbirliği Ekosistemi'nin ise "Paydaşlarla İletişim Gücü", "Devletle İş Birliği", "Bölgesel Yatırımın Çarpan Etkisi" ve "Değer Zinciri Ortaklıkları" bileşenleri aracılığıyla yapılandırıldığı gözlemlenmiştir. Sürdürülebilirlik'in, "Kontrol ve Denetlenebilirlik" ile "Çevre Odaklılık" alt faktörleri üzerinden değerlendirildiği saptanmıştır. Finansal Güç ise "Öngörülebilirlik", "Nakit Akış Hızı", "İhracat Potansiyeli" ve "Sektörün Finansal Yapısı" alt bileşenleri ile tanımlanmıştır.

Her bir ana faktörün ve alt faktörün ayrıntılı incelenmesi, sektörün güçlü ve zayıf yönlerini belirlemekte ve stratejik müdahaleler için yol göstermektedir. Paydaşlarla gerçekleştirilen görüşmelerden elde edilen veriler, bu faktörlerin pratikte nasıl işlediğini ve sektör üzerindeki etkilerini detaylandırmaktadır. Aşağıda, her bir ana faktör ve bu faktörlerin alt bileşenlerine dair elde edilen bulgular ele alınmaktadır (Tablo 3). Kelime kısıtı nedeniyle her alt tema için sadece bir ifadeye yer verilmiştir. Talep edilmesi halinde daha da detaylandırılabilir.

Tablo 3: Kümelenme Mekanizmaları ile İlgili Temalar, Kodlar ve Örnek İfadeler

Tema	Kod	Örnek İfadeler
Üretim Ekosistemi	Hayvan Sağlığı	<i>"Biz şöyle, daha önceden alıyorduk, üniversiteden hocalar geliyorlar, kontrol ediyorlar, kesiyorlar, işte solungaçlarına, dış parazitlerine bakıyorlar, işte farklı karaciğer yağlanmalarına bakıyorlar, balığı kesiyorlar mikroskopta inceliyorlar falan filan. Ama bizim mühendisimiz var, bizim Ahmet, tanıyorsun zaten. O yüksek lisansını bizim barajda yaptı hastalıklar adına. Şu an kendimiz bakabiliyoruz. Öyle bir elemanımız var." (P.1.2).</i>
	Ar-Ge Odaklılık	<i>"Olabiliyor. Dönemsel olarak bizi ziyaret eden başka firmalar veya sektördeki kişilerden veya üniversitedeki hocalardan fikir alışverişlerimiz olabiliyor. Bunlar tabii ki işletmemizi ileriye götürebiliyor. Mesela su arıtma konusunda XXX diye büyük bir Ankara firmasından, hizmet almıyorduk. Bizi ziyaret ettiler, sistemimiz gezdiler, bize fikirlerde bulundular ve onlardan da fikir alışverişi yapıp daha iyi bir su kalitesine ulaştık mesela; olabiliyor" (P.1.1).</i>
	Hammadde Kalitesi	<i>"Bir yemin içerisinde aşağı yukarı %30-35 arasında balık unu olması lazım, iyi bir balık yemi yapmak istiyorsanız. Geri kalan kısmını balık yağı ve bitkisel proteinler, vitaminler, mineraller ve enzimler oluşturur. Ama ana kriter bunun içerisindeki sindirilebilir balık yağı ve balık unudur. Bu hammadde en kadar iyi ve ne kadar kaliteli ise kullandığınız daha az yem ile daha çok balık üretirsiniz. Biz buna FCR diyoruz; yemin ete dönüşüm oranı. Bu FCR eğer yüksek çıkarsa sizin maliyetiniz artmış, balığınız az büyümüş demektir. Bu da tamamen yemin içeriği ve yemin kalitesi ile doğru orantılıdır" (P.2.1).</i>
	Yem Kalitesi	<i>"Açıkkçası yem sektörü Türkiye'de çok zayıf. Yemin kontrolünü maalesef yapamıyoruz. Bu hatta bizi bu bölgede, 5-6 kişi ile beraber ortak bir yem fabrikası yapma yoluna kadar götürdü. Bizim bu oluşumda ortak olmamızın tek sebebi yemin kalitesini kontrol edebilmek. Finansal olarak da yem çok önemli, bize burada yemde bir şey ama bizim bu oluşuma girmemizdeki en büyük nedenimiz yemin kalitesini kontrol edebilmek. Çünkü bizim şirket olarak birinci hedefimiz kalite. Biz rakamları ikinci şeyde tutuyoruz. Birincilik kalite. Çünkü kalite olduğu zaman karşı taraftaki müşteri sizi her zaman tercih edecektir ve her zaman daha yüksek fiyatlara satma şansınız olacaktır. O yüzden bizim birinci önceliğimiz şirkette kalite. Yemde son 4-5 sene, biz her sene yaklaşık 3-4 farklı yem firmasından yem alıp birbirleri ile onları kıyaslamaya çalışıyoruz. Ama hiçbir zaman yemin içinde hangi birleşimler var, işte ne kadar renklendirici konuldu ne kadar balık unu gerçek koyuldu bunu maalesef kontrol edemiyoruz. Bunu Türkiye'de yapabilen laboratuvar sayısı da yok. Avrupa'ya göndermeniz gerekiyor" (P.1.1).</i>
İşbirliği Ekosistemi	Paydaşlarla İletişim Gücü	<i>"Mesela benim burada yaklaşık 1 km yanımda bir Türk somonu yetiştiricisi var, paketlemesi var. Bana alo diyor, 15 dk sonra ürünü elinde oluyor. Bu çok iyi bir nokta. Fındıklı'da XXX firması var, alo diyor yaklaşık 1 saat içinde ürün oraya gidiyor. Yani Karadeniz'de böyle bir firma olması onlar için büyük bir avantaj. Farklı bir yerde olsa yaklaşık 1 gün sürecekti o şey. Onlar açısından da depolama maliyetleri yok. Benim fabrikada zaten" (P.2.3).</i>

Tablo 3 (Devamı): Kümelenme Mekanizmaları ile İlgili Temalar, Kodlar ve Örnek İfadeler

Tema	Kod	Örnek İfadeler
İşbirliği Ekosistemi	Devletle İş Birliği	<i>"Birliğimiz markalaşma, pazarlama ve ihracat konularındaki uzman personeli ile sektöre vizyon kazandırmakta, firmaların bireysel olarak gerçekleştirmekte zorlanacağı faaliyetleri ve projeleri birliktelikle ortaya çıkan dinamizmle hayata geçirmektedir. Sektör ise ihracatın önündeki engeller ve sürdürülebilir ihracat artışı için alınması gereken önlemler konusundaki taleplerini Birliğimize ileterek çözüme ulaşmak için atılması gereken adımlara ilişkin olarak Birliğimize yol göstermektedir. Birliğimiz ve sektör arasında interaktif bir öğrenme sürecinin ortaya çıktığı değerlendirilmektedir." (P.3.1).</i>
	Bölgesel Yatırımın Çarpan Etkisi	<i>"Yani şimdi eskiden bir denizde kafes işletmesinde bir kişi, iki kişi çalışırdı, el ile yemleme yapardı o kadar. Ama şimdi bakıyorsunuz bir işletmenin hem mühendis, yani teknik olarak da artık mühendislerimiz de çok rahat iş bulabiliyor, güzel maaş alıyor, her işletmenin en az, zaten onun bir şeyi var, 1000 tona kadar üç mühendis tutmak zorunda. Mühendis artık bulunamıyor. Mühendisler de aranız oldu. O işi bilen dalgıç, o işi bilen gemi kullanıcısı... Denizde bir kafes işletmesinin hiç yoksa üç tane bir yemleme, bir hasat ve iki yemleme, bir hasat, bir dalgıç teknesi var. Sürmene'de artık şeyler yapılıyor veya Ordu Ünye'de botlar yapılıyor, yani bu yemleme ile alakalı gemiler yapılıyor. Onları süren, sürebilen, sürme yeteneği olan gemi kaptanına ihtiyaç var. Yani o anlamda sadece o kadar. Onun dışında bir bakıyorsunuz Trabzon'da işte 18.000 ton balık üretilmiş, 30.000 ton yem gelmiş. 30.000 ton yem gemi ile gelmedi. Kamyonlarla geldi. O kamyon şoförlerini düşünün. Şimdi ne oluyor, Arsin'de veya Yomra'da veya Vakfıkebir tarafında o insanlara sadece yemeğini düşünün, oradaki esnafa katkısını düşünün. Vakfıkebir'de orada konuşlanmış üç tane tesisimiz var. Onlara kumanya sağlayan Vakfıkebir'deki esnafta kazandı. Orada çalışan işçiler, onlara yemek pişiren bir de aşçıları var. İki aşçıları var, üç aşçıları var. Yani şey olarak düşünmeyin, ihracat yapıyoruz, Trabzon ekonomisine 100 milyon Dolar gibi bir etkisi var. Tamam o var. O ihracat. Dolar etkisi. Onun dışında bir de mikro düzeyde, yani gittiğimiz zaman Vakfıkebir balıkçı barınağına ne kadar katkı sağlıyor. Orada da katkısı var." (P.3.3).</i>
	Değer Zinciri Ortaklıkları	<i>"Tabii. Bunu böyle düşünürsek, zaten bu işi marka yapabilmek için de dünyaya gidip bakıyoruz, su ürünleri firmaları, milyar dolarlık firmalar var hem üretimde hem işleme alanında. Küçük küçük parçalı olsantsa, işte bir şey yaptık, biz bir nevi kümelenedik yem fabrikasında. Altı ortak bir araya gelerek bir yem fabrikası yapıyoruz. Çünkü herkesin ihtiyacı bu" (P.1.2).</i>
Sürdürülebilirlik	Kontrol ve Denetlenebilirlik	<i>"...yasaya aykırı yanlış bir şey yapanları uyarmaya çalışıyoruz. Yaptığımız o. Denetim olarak bizim yapacağımız fazla bir denetim şeyi yok. Çünkü onu Tarım İl Müdürlüğü su ürünleri şubesi yapıyor. Biz sadece uyarıyoruz" (P.3.2).</i>
	Çevre Odaklılık	<i>"Küresel ısınma etkileri sonucu bu sürenin kısalması balık boyutlarının küçülmesine ve dolayısıyla talebin ve fiyatın düşmesine neden olabilecektir. Bu nedenle hem su ayak izinin azaltılması nedeniyle ekosisteme negatif etkisi minimum olan hem de küresel ısınma nedeniyle oluşabilecek olumsuz koşulların bertaraf edilebileceği kapalı devre üretim sistemlerine geçilmesinin sektörün sürdürülebilirliği açısından önem taşıdığı değerlendirilmektedir" (P.3.1).</i>

Tablo 3 (Devamı): Kümelenme Mekanizmaları ile İlgili Temalar, Kodlar ve Örnek İfadeler

Tema	Kod	Örnek İfadeler
Finansal Güç	Öngörülebilirlik	"Üretim planlamasını yaparken Norveç, Şili, Danimarka gibi ülkelerde yaptığımız fikir alışverişlerinde bunu hep gördük. Devlet her zaman üretici ile birlikte ortak hareket ediyor. Ama bunu devlet kontrollü yapıyor. Biraz kontrolsüz üretim yaptığımız kötü noktalara gidebilir. Çünkü herkese ne kadar balık yapabilirsen yap mantığı bence doğru bir mantık değil. Bizim bir şekilde bir araya gelip devlet ile birlikte kontrollü üretim; hem iç sularda, hem denizde, yani bunu acilen kesinlikle yapmamız gereken en önemli, Türk somonunun büyümesi için bunu yapmamız lazım. Sektör her sene %50 büyümemeli. %10 büyümeli, %5 büyümeli ve devletin her birimizi kontrol etmesi lazım" (P.1.1).
	Nakit Akış Hızı	"İlk başta biz iç piyasaya veriyorduk. Trabzon ile başladık, daha sonra Samsun, Ankara, İstanbul balık halleri. Kazanıyorduk ama çok tatmin etmiyorduk açıkçası. Türkiye'de iç piyasada çok öyle ahım şahım para kazanmadık. Çünkü peşin satamıyorduk, çek ile satıyorduk, para takılıyordu. İç piyasanın gerçekleri bambaşka. Biraz da ihracata yönelik bir ürün olduğu için ihracatta olay değişti. Tabii yani, çünkü fiyatlar daha iyiydi. O yüzden ihracat ile işi büyüttük" (P.1.2).
	İhracat Potansiyeli	"Türk somonu bence daha da geleceğe vaatlerde bulunacak. Nasıl ki pazarlarımızda bir çipura, levrek pazarı varsa, o pazarlardaki nasıl ki bir Yunanistan ile Ege kıyılarında özellikle, Akdeniz kıyılarında biz bunlarla rekabet edebiliyorsak Türk somonunda da bence Avrupa kısmındaki Norveç, -Norveç somonundan bahsediyorum-, Şili, -Amerika kıtası bölgesinden Şili tarafından bahsediyorum-, Türkiye bu pazar içerisinde ortak ve güçlü bir şekilde bir pazar oluşturacağını düşünüyorum ben" (P.2.2).
	Sektörün Finansal Yapısı	"Üreticiler ilk önce kendi işletme sermayelerini iyi kontrol altında tutmaları lazım. Kontrolsüz büyüme en sonunda batmayı getiriyor. Bu bütün işletmeler için geçerli bir şey yani. Çok hızlı büyüme, çok karlılık ya da bu işin çok iyi olduğu anlamına hiçbir zaman gelmiyor. Geçen sene bunun küçük bir örneğini biz sektör olarak da biliyorsunuz hepimiz yaşadık. Yani kontrollü bir büyüme ile eğer bu iş giderse, yani pazara göre büyüyebilirse insanlar, belli bir karlılık o zaman yakalanabilirse büyümenin sürdürülebilir olmaması ile ilgili bence bir sıkıntı yok" (P.2.1).

5. Sonuç

Kümelenme kavramı, önde gelen iktisatçı Alfred Marshall tarafından geliştirilmiştir. Marshall (1890), kümelenmenin iş gücü verimliliği, tedarik zinciri kolaylığı ve bilgi paylaşımı gibi avantajlarını vurgulamaktadır. Benzer şekilde, Porter (1990), kümelenmenin ulusal rekabet avantajlarının oluşturulmasında önemli bir rol oynadığını belirtmektedir. Bu kavramsal temel üzerine inşa edilen çalışma, Trabzon ilinde Türk somonu (alabalık) sektöründe kümelenme mekanizmalarının ve yerel sektörel sinerjilerin nasıl geliştiğini ve bu yapıların sektörel rekabetçiliğe olan etkilerini incelemektedir. Araştırmanın temel amacı, bu sektörde kümelenmenin sağladığı avantajları ve karşılaşılan zorlukları belirleyerek, kümelenme stratejilerinin etkinliğini değerlendirmek ve sektörel gelişimi destekleyecek öneriler sunmaktır.

Bu çalışmanın kavramsal çerçevesi, kümelenme teorileri üzerine inşa edilmiştir ve araştırma bulguları, kümelenme ilişkisi içinde yer alan 4 tema altında tespit edilmiştir: Üretim Ekosistemi, İşbirliği Ekosistemi, Sürdürülebilirlik ve Finansal Güç. Çalışmanın bu bölümünde, yerel sektördeki uygulamalara ait bulgular ve literatür arasındaki benzerlikler ve farklılıklar detaylı bir şekilde analiz edilmektedir.

Dört temadan ilki “**Üretim Ekosistemi**” temasıdır. Bu temanın alt kategorisini “Hayvan Sağlığı”, “Ar-Ge Odaklılık”, “Hammadde Kalitesi” ve “Yem Kalitesi” oluşturmaktadır.

Hayvan Sağlığı alt teması altında çalışmada elde edilen bulgular, Türk somonu (alabalık) üreticilerinin hayvan sağlığına büyük önem verdiklerini ve bu doğrultuda üniversiteler ve laboratuvarlarla işbirliği yaptıklarını göstermektedir. Bu bulgular, Peñaloza-Talavera vd. (2022)'nin, kümelenme mekanizmalarının balıkçılık sektöründeki rekabetçiliği artırdığını ve iş birliği ile bilgi paylaşımının sektörel kalite ve sürdürülebilirliği iyileştirdiği yönündeki çalışmalarını desteklemektedir.

Ar-Ge Odaklılık alt teması altında bulgular, işletmelerin üretim verimliliğini artırmaya yönelik çeşitli Ar-Ge faaliyetleri yürüttüklerini göstermektedir. Bu bulgular, Jones ve George (2019)'un, Ar-Ge'nin inovasyon ve rekabet gücüne olan katkılarını vurgulayan ve bu tür faaliyetlerin sektörel başarıyı artırdığını savunan çalışmalarını desteklemektedir.

Hammadde Kalitesi alt teması altında Tacon ve Metian (2008) tarafından yapılan araştırmalar, yem üretiminde kullanılan balık unu ve balık yağının sürdürülebilirliği ve kalitesinin, su ürünleri yetiştiriciliğinde kritik bir rol oynadığını ortaya koymaktadır. Çalışmada elde edilen bulgular, benzer şekilde, hammadde kalitesinin yetiştirici ve üretici niteliğindeki işletmeleri ve balık üretim verimliliğini nasıl etkilediğini ortaya koymaktadır.

Craig vd. (2017), balık beslenmesi ve yemlerin bileşimi üzerine yaptıkları araştırmada, balıkların optimal büyümesi için yem bileşenlerinin dengeli olması, sindirilebilirliği ve besleyici değerlerinin yüksek olması gerektiği vurgulanmaktadır. **Yem Kalitesi** alt teması kapsamında bulgular, katılımcıların Türkiye'deki yem sektörünün az gelişmiş olduğu ve yem kalitesinin yeterince kontrol edilemediğini görüşünde olduklarını göstermektedir.

İkinci tema “**İşbirliği Ekosistemi**” temasıdır. Bu temanın alt kategorisini “Paydaşlarla İletişim Gücü”, “Devletle İş Birliği”, “Bölgesel Yatırımın Çarpan Etkisi” ve “Değer Zinciri Ortaklıkları” oluşturmaktadır.

Paydaşlarla İletişim Gücü alt teması altında çalışmada elde edilen bulgular, Türk somonu (alabalık) sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin diğer işletmelerle iletişim ve etkileşim içerisnde olduklarını göstermektedir. Olson vd. (2014), balıkçılık sektöründe paydaşlar arasındaki iletişim ve iş birliğinin sürdürülebilir yönetim uygulamalarını teşvik ettiğini belirtmektedir.

Froese ve Proelss (2012) sürdürülebilir balıkçılık yönetimi için devlet politikalarının ve düzenlemelerinin önemini vurgulamaktadır. **Devletle İş Birliği** alt teması kapsamında bulgular, benzer şekilde, bölgesel kurum/kuruluş/örgüt niteliğindeki paydaşların sektöre çeşitli katkılar sağladığını ve çeşitli disiplinlerde öncülük ettiğini göstermektedir.

Asche vd. (2013), su ürünleri yetiştiriciliğinin bölgesel kalkınma üzerindeki olumlu etkilerini ve bu sektörün yerel istihdam yaratmadaki rolünü ortaya koymaktadır. Ayrıca, Tveterås (2002), balıkçılık ve su ürünleri sektöründeki yatırımların yerel ekonomilere yaptığı katkıları ve bu yatırımların çarpan etkilerini vurgulamaktadır. Çalışmada elde edilen bulgular **Bölgesel Yatırımın Çarpan Etkisi** alt teması kapsamında, Türk somonu (alabalık) üretiminin bölge ekonomisine doğrudan ve dolaylı katkıları olduğu, istihdam yarattığı ve yerel işletmelerin büyümesine destek olduğunu göstermektedir.

Değer Zinciri Ortaklıkları alt teması kapsamında bulgular, işletmelerin geriye doğru dikey büyüme sağlayarak ve işbirlikleri kurarak hammadde ihtiyaçlarını karşılamaya gittiklerini göstermektedir. Bu bulgular, Bush (2013) balıkçılık sektöründe değer zinciri ortaklıklarının işletmelerin sürdürülebilirlik ve verimlilik hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olduğunu belirten çalışmasıyla ve Ponte (2020)'nin su ürünleri sektöründe dikey entegrasyonun işletmelerin tedarik zincirlerini daha etkin yönetmelerine ve ürün kalitesini artırmalarına olanak tanıdığını vurgulayan çalışmasıyla uyumludur.

Üçüncü tema “**Sürdürülebilirlik**” temasıdır. Bu temanın alt kategorisini “Kontrol ve Denetlenebilirlik” ve “Çevre Odaklılık” oluşturmaktadır.

Hilborn vd. (2005), sürdürülebilir balıkçılık yönetimi için etkin kontrol ve denetim mekanizmalarının önemini vurgularken, FAO (2020) ise su ürünleri yetiştiriciliğinde çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması için sıkı denetim süreçlerinin gerekliliğini belirtmektedir. **Kontrol ve Denetlenebilirlik** kapsamında çalışmada elde edilen bulgular, Türk somonu (alabalık) sektöründe kontrol ve denetim yetkisinin Tarım ve Orman Bakanlığı’nda olduğunu, sektörel üretici örgütlerinin bu bağlamda yetkisiz olduğunu ortaya koymaktadır.

Pillay (1990), işletmelerin çevreye duyarlılıklarını balık yetiştiriciliği sektöründe sürdürülebilirliği sağlamanın temel unsurlarından biri olarak tanımlamaktadır. Benzer şekilde, katılımcılar, Türk somonu (alabalık) sektörünün iklim değişikliğinden etkilenebileceği ve dış ticaretinin zarar görebileceğini öngörüsüne sahiptir. Bu çerçevede, **Çevre Odaklılık** alt temasında, üretim teknolojilerinin geliştirilmesinin ve kapalı devre üretim sistemlerinin çevresel ve ekonomik sürdürülebilirlik bağlamında öne çıktığı görülmektedir.

Dördüncü tema “**Finansal Güç**” temasıdır. Bu temanın alt kategorisini “Öngörülebilirlik”, “Nakit Akış Hızı”, “İhracat Potansiyeli” ve “Sektörün Finansal Yapısı” oluşturmaktadır.

Tveterås vd. (2012), balıkçılık sektöründe fiyat dalgalanmalarının ve diğer ekonomik belirsizliklerin, işletmelerin stratejik planlamalarını etkilediğini belirtmektedir. Çalışmada **Öngörülebilirlik** alt temasında elde edilen bulgular, Türk somonu (alabalık) sektöründeki işletmelerin çeşitli belirsizlikler ve risklerle karşılaştığını; üretim planlaması başta olmak üzere çeşitli süreçlerde devletin işbirliği ve düzenleyici rolünü talep ettikleri ortaya koymaktadır.

Finansal gücün bir diğer önemli alt kategorisi olan **Nakit Akış Hızı** alt teması, işletmelerin likidite yönetiminde ne kadar başarılı olduklarını göstermektedir (Ross vd., 1999). Bulgular, yetiştirici ve üretici işletmelerin, dış ticaret aracılığıyla nakit akışını sağladıklarını ortaya koymaktadır.

Çeşitli araştırmacılar tarafından yapılan çalışmalar, balıkçılık ve su ürünleri sektörü ihracatının ekonomik büyümeye pozitif katkı sağladığını ancak bu etkinin ülke ve dönemlere göre farklılık gösterebileceğini ve bazı durumlarda kısa vadede belirgin olmadığını ortaya koymaktadır (Emam vd., 2021; Panta vd. 2022; Jaunky, 2011). Bu çalışmada elde edilen bulgular, **İhracat Potansiyeli** alt temasında, katılımcı şirketlerin, Türk somonu (alabalık) sektörünün dış ticaret faaliyetleri aracılığıyla büyümeye devam edeceği ve Norveç menşeli Atlantik somonuna ikame bir ürün olarak uluslararası piyasalarda yer edineceği öngörüsünde olduklarını göstermektedir.

Hilborn vd. (2005), balıkçılık sektöründeki finansal yapıların, işletmelerin iflas risklerini ve sektörel sürdürülebilirliği doğrudan etkilediğini vurgulamaktadır. **Sektörün Finansal Yapısı** alt teması kapsamında bulgular, benzer şekilde, kontrollü büyüme gerçekleştirilmeyen işletmelerin finansal yapılarının kırılgan olduğu ve bu nedenle iflas riskleri taşıdıkları ortaya koymaktadır.

Araştırmada elde edilen bulgular, Türk somonu (alabalık) sektöründeki paydaşların çeşitli kümelenme stratejilerini benimsediğini, ancak bu sektörün küresel rekabetçiliğini artırmak amacıyla geliştirilmesi gereken alanların bulunduğunu ortaya koymaktadır. Kümelenme stratejilerinin etkinliğini artırmak, sektörün ve sektördeki işletmelerin daha verimli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasını sağlamak amacıyla çalışmada elde edilen bulgular çerçevesinde bazı öneriler de bulunmak mümkün olmaktadır:

- Bulgular, finansal zorlukların sektörün gelişimini engellediğini göstermektedir. Bu nedenle, işletmelerin finansal desteklere erişimini artırmak önemlidir. Bu bağlamda, devlet destekli kredi ve hibe programlarının artırılması, işletmelerin finansal zorluklarını aşmalarına yardımcı olabilecektir.
- Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı ve Su Ürünleri Merkez Araştırma Enstitüsü gibi sektörel örgütler ve kamu kurumları aracılığıyla sürdürülebilir büyümeyi teşvik edecek stratejilerin

geliştirilmesi kritik önemdedir. Bu politikalar, özellikle kümelenme ve işbirliği faaliyetlerini destekleyecektir

- Ürün bilinirliğini artırmak için kapsamlı ve koordineli bir tanıtım stratejisi geliştirilmelidir. Yapay zeka destekli teknikler kullanılarak hedef kitle analizi ve medya planlaması yapılmalı faydalı olacaktır.
- Çevresel sürdürülebilirlik ilkelerinin benimsenmesi, uzun vadeli başarı için kritik öneme sahiptir. Çevre dostu üretim teknikleri ve etkili atık yönetimi, yerel ekosistemlerin korunmasını ve tüketici güvenini sağlamada etkili olacaktır.
- Kapalı devre balık üretim sistemi gibi teknolojik yeniliklerin entegrasyonu çevresel ve finansal sürdürülebilirlik için kritik öneme sahiptir. Bu entegrasyon, ayrıca, üretim verimliliğini artırarak maliyetleri düşürecek ve kaliteyi yükseltmede katkı sağlayacaktır.
- Sektördeki aktörlerin ortak bir vizyon ve strateji etrafında birleşmesi, Türk somonu (alabalık) sektörünün uluslararası piyasada güçlü bir marka haline gelmesine olanak sağlayacaktır.

Bu stratejilerin başarılı uygulanması, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına ve yerel kalkınmaya önemli katkılarda bulunacaktır.

Araştırmanın bulguları, kümelenme mekanizmalarının Türk somonu (alabalık) sektörünün Trabzon ili ölçeğinde etkileşimine dair sonuçlar sunmakla birlikte, belirli sınırlılıklar içermektedir. Çalışmanın coğrafi kapsamının yalnızca Trabzon ili ile sınırlı olması, elde edilen bulguların diğer bölgelere veya ülke geneline genellenebilirliğini kısıtlamaktadır. Gelecek araştırmalarda, farklı bölgelerde ve daha geniş örneklem gruplarıyla çalışmalar yapılarak bulguların genellenebilirliğinin artırılması önerilmektedir. Bunun yanı sıra, Türk somonu sektörünün uluslararası ölçekte diğer ülkelerle karşılaştırılması, küresel eğilimlerin ve rekabet koşullarının daha iyi anlaşılmasına olanak tanıyacaktır.

Kaynakça

- Ababouch, L., Nguyen, K. A. T., Castro de Souza, M. ve Fernandez-Polanco, J. (2023). Value Chains and Market Access for Aquaculture Products. *Journal of the World Aquaculture Society*, 54(2), 527-553.
- Asche, F., Roll, K. H., Sandvold, H. N., Sørvig, A. ve Zhang, D. (2013). Salmon Aquaculture: Larger Companies and Increased Production. *Aquaculture Economics & Management*, 17(3), 322-339.
- Braun, V. ve Clarke, V. (2006). Using Thematic Analysis in Psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77-101.
- Bush, S. R. (2013). Certify Sustainable Aquaculture?. *Science*, 341(6150), 1067-1068.
- Craig, S. R., Helfrich, L. A., Kuhn, D. ve Schwarz, M. H. (2017). Understanding Fish Nutrition, Feeds, and Feeding. Virginia Cooperation Extension.
- Creswell, J. W. ve Poth, C. N. (2016). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches (2nd ed.)*. California: Sage Publications.
- Delgado, M., Porter, M. E. ve Stern, S. (2016). Defining Clusters of Related Industries. *Journal of Economic Geography*, 16(1), 1-38.
- Emam, M. A., Leibrecht, M. ve Chen, T. (2021). Fish Exports and the Growth of the Agricultural Sector: The Case of South and Southeast Asian Countries. *Sustainability*, 13(20), 11177.
- Food and Agriculture Organization. (2020). The State of World Fisheries and Aquaculture 2020. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*, Rome.
- Food and Agriculture Organization. (2023). FishStatJ-Software for Fishery and Aquaculture Statistical Time Series, <https://www.fao.org/fishery/en/statistics/software/fishstatj>

- Food and Agriculture Organization. (2023). Fishery and Aquaculture Statistics. Global Aquatic Trade. <https://www.fao.org/fishery/en/statistics/software/fishstatj>
- Froese, R. ve Proelss, A. (2012). Evaluation and Legal Assessment of Certified Seafood. *Marine Policy*, 36(6), 1284-1289.
- Hilborn, R., Orensanz, J. M., ve Parma, A. M. (2005). Institutions, Incentives and the Future of Fisheries. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 360(1453), 47-57.
- Jaunky, V.C. (2011). Fish Exports and Economic Growth: The Case of SIDS. *Coastal Management*, 39(4), 377-395.
- Jones, G. R. ve George, J. M. (2019). *Essentials of Contemporary Management (11th ed.)*. New York: McGraw-Hill.
- Ketels, C. (2003). The Development of the Cluster Concept—Present Experiences and Further Developments. *In NRW Conference on Clusters*, Duisberg, Germany.
- Kronen, M., Vunisea, A., Magron, F., ve McArdle, B. (2010). Socio-economic Drivers and Indicators for Artisanal Coastal Fisheries in Pacific Island Countries and Territories and Their Use for Fisheries Management Strategies. *Marine Policy*, 34(6), 1135–1143.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*, Cambridge: MIT Press.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics Macmillan (8th ed.)*. London: Macmillan and Company.
- Olson, J., Clay, P. M. ve Silva P. M. (2014). Putting the Seafood in Sustainable Food Systems. *Marine Policy*, 43, 104-111.
- Panta, H., Devkota M. L. ve Banjade D. (2022). Exports and Imports-led Growth: Evidence from a Small Developing Economy. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(1), 11.
- Peñaloza-Talavera, M. F., Martínez-Arroyo, J. A. ve Valenzo-Jiménez, M. A. (2022). Formation of a Fishing and Aquaculture Cluster as a Tool for Regional Competitiveness. *In Advances in Econometrics, Operational Research, Data Science and Actuarial Studies: Techniques and Theories Cham, 1st Edition içinde* (267-283), New York City: Springer International Publishing.
- Pillay, T. V. R. (1990). *Aquaculture: Principles and Practices (1st ed.)*. Oxford: Fishing News Books.
- Ponte, S. (2020). The Hidden Costs of Environmental Upgrading in Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 29(3), 818-843.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68(2), 73-93.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Boston: Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W. ve Jaffe, J. F. (1999). *Corporate Finance (5th ed.)*. Irwin/McGraw-Hill: International Editions.
- Saldana, J. (2021). *The Coding Manual for Qualitative Researchers (4th ed.)*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Sölvell, Ö., Lindqvist, G. ve Ketels, C. (2003). *The Cluster Initiative Greenbook (1st ed.)*. Stockholm: Ivory Tower.
- Tacon, A. G. ve Metian, M. (2008). Global Overview on the Use of Fish Meal and Fish Oil in Industrially Compounded Aquafeeds: Trends and Future Prospects. *Aquaculture*, 285(1-4), 146-158.

- Tarımsal Ekonomi ve Politika Geliştirme Enstitüsü. (2023). Ürün Raporu Su Ürünleri 2023, TEPGE, Ankara.
- The World Bank. (2023). Blue Economy. <https://www.worldbank.org/en/topic/oceans-fisheries-and-coastal-economies>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2023). Su Ürünleri İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?locale=tr>
- Tveteras, R. (2002). Industrial Agglomeration and Production Costs in Norwegian Salmon Aquaculture. *Marine Resource Economics*, 17(1), 1-22.
- Tveterås, S., Asche, F., Bellemare, M. F., Smith, M. D., Guttormsen, A. G., Lem, A., Lien, K. ve Vannuccini, S. (2012). Fish Is Food - The FAO's Fish Price Index. *PLoS One*, 7(5), e36731.
- Yıldırım, Ç., Türkten H. ve Ceyhan V. (2022). Türkiye Su Ürünleri Endüstrisinin Rekabet Gücünün Değerlendirilmesi. *Ege Journal of Fisheries and Aquatic Sciences*, 39(3), 243-252.
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications (6th ed.)*. Thousand Oaks: Sage.

CLUSTERING MECHANISMS AND LOCAL SECTORAL SYNERGIES: TURKISH SALMON (TROUT) SECTOR IN TRABZON

Extended Abstract

Aim: The Turkish salmon (trout) sector has an increasing impact on Türkiye's balance of trade. The sector plays a critical role in the country's economic growth as well as in creating jobs and promoting regional development. Fish farming and processing activities concentrated in the Black Sea Region support regional economic development and create employment opportunities for local people. This research examines clustering mechanisms and local sectoral synergies in the Turkish salmon (trout) sector in Trabzon. The main objective of the research is to identify the roles and contributions of stakeholders in the sector, analyze the dynamics of cooperation between these stakeholders, and make strategic recommendations necessary to increase the sustainability and competitiveness of the sector.

Method(s): This study was conducted using qualitative research methodology to gain an in-depth understanding of clustering mechanisms and local sectoral synergies in the Turkish salmon (trout) sector. The case study method and embedded holistic single-case design approach constituted the main methodological framework of the research. The research was conducted based on three main stakeholder groups. The first stakeholder group consists of two enterprises operating as fish farmers in the Turkish salmon (trout) sector. Fish farmers, one of the main players in the sector, are stakeholders that manage production processes and form an important part of the aquaculture industry. In addition to production processes, fish farmers manage factors such as environmental sustainability, water quality, feed quality and health standards and provide an important perspective on the performance and future of the sector through the management of these factors. The second stakeholder group includes three different enterprises in the value and supply chain in the sector. Feed producers, packaging providers, transportation and logistics businesses in the supply chain play important roles at different stages of the sector. These businesses provide basic inputs and services to Turkish salmon (trout) producers. The third stakeholder group includes three different public institutions and sectoral umbrella organizations that are important for the sector. This group includes institutions and organizations that create and implement the legal framework for the sector. They also shape the future of the sector by addressing issues such as the development and implementation of environmental policies, setting quality standards and managing inspection processes, and are recognized as a key counterweight in this area.

Findings: The conceptual framework of this study is built on cluster theories and the research findings are identified under 4 themes within the cluster relationship: Production Ecosystem, Collaboration Ecosystem, Sustainability and Financial Strength. As a result of the examination of the sub-factors that have an impact on the four main factors, it was determined that the Production Ecosystem was shaped by the components of "Animal Health", "R&D Orientation", "Raw Material Quality" and "Feed Quality". It was observed that the Collaboration Ecosystem was structured through the components of "Communication Power with Stakeholders", "Cooperation with Government", "Multiplier Effect of Regional Investment" and "Value Chain Partnerships". Sustainability is assessed through the sub-factors "Control and Auditability" and "Environmental Focus". Financial Strength is defined through the sub-factors "Predictability", "Cash Flow Rate", "Export Potential" and "Financial Structure of the Sector".

Conclusion: The findings reveal that stakeholders in the Turkish salmon (trout) sector have adopted various clustering strategies, however, the sector faces key challenges such as resource constraints, lack of strategic planning and low product awareness. The Turkish salmon (trout) sector has significant potential for future growth and development. Collaboration among stakeholders in the sector and the adoption and development of clustering strategies will increase this potential. Sustainable growth and increased competitiveness will significantly increase the

sector's contribution to the Turkish economy. Adopting environmental sustainability principles is critical for long-term success. Environmentally friendly production techniques and effective waste management will ensure the protection of local ecosystems and consumer confidence. Integration of technological innovations into the sector will increase production efficiency, lower costs and improve quality. In addition, market diversification strategies and the promotion of foreign trade will increase the sector's global competitiveness. Uniting the actors in the sector around a common vision and strategy will ensure that Turkish salmon becomes a strong brand in the international market. The successful implementation of these strategies will contribute significantly to Türkiye's economic development and support local development.



SAĞLIK BİLGİ TEKNOLOJİLERİ KULLANIMINA YÖNELİK TUTUMLARI ETKİLEYEN BİREYSEL FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ

Ayten TURAN KURTARAN ¹, Ahmet Y. YEŞİLDAĞ ², Şafak YILDIZ ³

Öz

Sağlık bilgi teknolojileri (SBT), verimliliği artırmanın yanı sıra zaman ve maliyet tasarrufu sağlamaktadır. Bu çalışmada, SBT kullanımını etkileyen faktörler, bu teknolojilerin önemli bir paydaşı olan sağlık personeli perspektifinden ele alınmıştır. Çalışma, bir üniversite hastanesinde görev yapan 219 personel ile gerçekleştirilmiştir. Veri toplama aracı olarak, SBT Kullanım Anketi (CITAM Modeli) kullanılmıştır. Anket, 13 tanımlayıcı ve 49 ifadeye sahip olan SBT Kullanımı Tutum Ölçeği'nden oluşmaktadır. Çalışma sonucunda, araştırma yapılan grubun SBT kullanımına yönelik tutumunun $\bar{x}=5,05 \pm 0,86$ düzeyinde olduğu saptanmıştır. Çalışmada ayrıca, katılımcıların SBT kullanım tutum düzeylerinin; BT kullanım sertifikasına sahip olma, yaş, eğitim, meslek, internet kullanma süresi ve evde bilgisayar bulunma durumları yönünden istatistiksel olarak anlamlı farklılıklara sahip olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte katılımcıların geliri, cinsiyeti, medeni durumu, iş yerinde ve evde bilgisayar kullanma süresi yönüyle SBT kullanım tutumlarına ilişkin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa rastlanılmamıştır. Bulgular, SBT'ye yönelik tutumların yaş, eğitim, meslek, BT sertifikası, bilgisayar ve internet kullanımı gibi çeşitli demografik ve mesleki faktörlerden etkilendiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Bilgi Teknolojileri, CITAM Modeli, Sağlık Personeli Tutumları, SBT, BT
JEL Sınıflandırması: I10, I15, M15

DETERMINATION OF INDIVIDUAL FACTORS AFFECTING ATTITUDES TOWARDS THE USE OF HEALTH INFORMATION TECHNOLOGIES

Abstract

Health information technologies (HIT) provide time and cost savings as well as increasing efficiency. In this study, the factors affecting the use of HIT are discussed from the perspective of healthcare personnel, who are an important stakeholder of these technologies. The study was conducted with 219 employees of a university hospital. The HIT Utilization Questionnaire (CITAM Model) was used as a data collection tool. The questionnaire consists of 13 descriptive and an attitude scale with 49 statements. As a result of the study, it was determined that the attitude of the surveyed group towards the use of HIT was at the level of $\bar{x}=5.05 \pm 0.86$. In the study, it was also found that the attitude levels of the participants towards the use of HIT had statistically significant differences in terms of having an IT usage certificate, age, education, occupation, duration of internet use and having a computer at home. However, no statistically significant difference was found in terms of the participants' income, gender, marital status, duration of computer use at work and at home. The findings suggest that attitudes towards HIT are influenced by various demographic and occupational factors, including age, education, occupation, IT certification, and computer and internet use.

Keywords: Health Information Technologies, CITAM Model, Health Personnel Attitudes, HIT, IT
JEL Classification: I10, I15, M15

¹Prof., Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, ayturan@ktu.edu.tr, ORCID:0000-0001-6116-6467

²Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, ayesildag@ktu.edu.tr, ORCID:0000-0003-3116-4051

³Yüksek Lisans Öğr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, safakyildiz@gmail.com, ORCID:0009-0001-4522-9330

1. Giriş

20. yüzyılın sonlarında başlayan bilgi çağına kullanım alanı her geçen gün büyümekte ve gelişmektedir. Farklı alanlarda farklı etkileri olan bilgi çağına etki alanlarından biri de sağlık hizmetleridir. Sağlık kurumlarında bilgi taviz verilmemesi gereken ve bu nedenle dikkatli yönetilmesi gereken bir kavramdır (Arshad vd., 2016). Gerek toplumların sağlıklı yaşamlarını etkileyen olumsuz faktörlerin artması, gerekse çeşitli hastalıkların ortaya çıkması nedeniyle sağlık hizmetlerine olan talep her geçen yıl artış göstermektedir. Sağlık hizmetlerine olan talebin artması, sağlık bilgilerinin etkin bir şekilde paylaşılmasını gerektirmektedir (Hamdan, 2018). Hem talebin artması hem de bilgi paylaşımı ihtiyacı nedeniyle hizmet sunumunda zorluklar ortaya çıkmıştır. Bu nedenle yıllar geçtikçe hükümetler ve özel kuruluşlar, hizmet sunumunu kolaylaştırmak ve geliştirmek amacıyla bilgi teknolojisi ekipmanlarının satın alınması için sağlık sektörüne büyük miktarlarda yatırımlar yapmıştır (Kimani ve Namusonge, 2015). Günümüzde sağlık hizmeti sunucuları ve sağlık hizmetlerinden yararlanan bireyler daha eğitilmiş ve dolayısıyla bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanma konusunda daha istekli bireyler haline gelmişlerdir (Natsis vd., 2020). Bu durumda SBT'nin kullanımı ve algılanması büyük önem taşımaktadır. SBT kullanımı hasta sonuçlarını önemli ölçüde iyileştirirken, teknolojinin kalitesi ve performansı hastane personelinin teknolojinin kullanılabilirliğini algılamasına yardımcı olmaktadır (Mengestie vd., 2023; Phichitchaisopa ve Naenna, 2013). Ayrıca sağlık bilgi teknolojilerine ve sağlık bilgilerinin kalitesine daha fazla yatırım yapılmasının kullanım açısından tıbbi hataları azaltabileceği fikri üzerinde durulmaktadır (Alolayyan vd., 2020). Dolayısıyla bilgi teknolojileri sadece sağlık sistemlerinin olmazsa olmazı değil aynı zamanda sağlık hizmeti kullanıcılarının ihtiyaçlarına zamanında cevap verme ve kaliteli sağlık hizmeti sunmanın amaçlandığı sağlık sisteminin önemli bir unsurudur (Dasho vd., 2022).

Sağlık bilgi teknolojileri birçok bileşeni olan bir kavram olarak nitelendirilebilir. Sağlık bilgi teknolojileri (SBT), müdahalelerin tasarlanması, geliştirilmesi, uygulanması ve değerlendirilmesi sürecinde sağlık hizmetlerinin kalitesini ve maliyet etkinliğini artırmak için sağlık personelinin yanı sıra hastalar tarafından da kullanılacak çok çeşitli elektronik sistemleri içerir (Dasho vd., 2022; Sittig ve Singh, 2010). SBT'nin sağlık kuruluşlarında kullanım alanları oldukça farklılık göstermektedir. Örneğin sağlık kuruluşlarında tıbbi ve hemşirelik fonksiyonlarının yanı sıra idari ve mali fonksiyonlarına ilişkin büyük miktarda verinin detaylı olarak kayıt altına alınmasına ve işlenmesine katkı sağlar (Natsis vd., 2020). SBT'nin kurumlara idari ve mali işlevlerine ilişkin ayrıntılı veriler sağlamanın bazı sonuçları vardır. SBT, kuruluşların güçlü yönlerini ve daha da önemlisi zayıf yönlerini stratejik olarak değerlendirebilecekleri bir bilgi tabanına sahip olmalarını sağlar (Avgar vd., 2012). Sahip oldukları bilgi tabanı sayesinde sağlık kurumları kendilerini değerlendirme fırsatı elde eder. Kısıtlı kaynaklar dolayısıyla verimliliği, karlılığı ve operasyon kalitesini artırmak açısından kurumların kendilerini değerlendirebilecek bilgi ve donanıma sahip olmaları büyük önem taşır. Sağlık hizmetlerinin performansını ve kalitesini artırma hedefiyle sağlık bilgi teknolojisi, sağlık ürünleri ve hizmet akışlarının ayrıntılı bir şekilde ele alınmasında en önemli teknolojiler arasında yer almaktadır (Phichitchaisopa ve Naenna, 2013). Ayrıca kurumların verimliliği, kârlılığı ve operasyon kalitesini artırarak rekabetle mücadele edebilecekleri de varsayılmaktadır (Alolayyan vd., 2020). Özel sağlık kurumları için rekabet büyük önem taşırken, kamu sağlık kurumlarının sosyal faydalarını sürdürebilmeleri için bu şartlar önemlidir. Bu noktada sağlık bilgi teknolojileri başlı başına bir amaç değil, amaca yönelik bir araç olarak görülmelidir (Sheikh vd., 2021).

Bu çerçevede SBT'nin etkili ve verimli kullanılmasına özen gösterilmelidir. SBT'nin etkili ve verimli kullanılabilmesi sağlık sistemi sunucularının bu teknolojilere hakim olmasıyla mümkündür. Bu teknolojilerin kullanımından elde edilen verim farklılık gösterebildiği gibi kullanımdan kullanıma farklılıklar da görmek mümkündür. Örneğin, istihdam öncesi eğitim farklı ortamlarda verildiğinden sağlık çalışanlarının bilgisayar kullanımına maruz kalma süreleri farklılık gösterecektir (Yaghmaie vd., 2002). Ayrıca sağlık çalışanlarının SBT kullanım sürecine dahil edilmesi bu teknolojilerden elde edilen sonuçların başarısının artmasına neden olabilir. Kimani ve Namusonge'nin (2015) belirttiği üzere katılım, kullanıcıları projenin karar alma sürecine dahil olmaya motive ettiğinden, bir bilgi sisteminin kullanımının başarısında da önemli bir rol oynar. Kullanıcı katılımı sağlandıktan sonraki

süreçte kullanımı etkileyen birçok bireysel faktör gözlemlenebilir. Yaghmaie ve diğerleri (2002), bilgisayar sistemlerinin kullanımını etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla iş ve öğrenci ortamlarında yapılan çalışmalarda bireysel psikolojik faktörlerin önemli bulunduğunu vurgulamaktadır. Başka bir çalışma, sağlık kuruluşlarının, SBT geliştiricilerinin, araştırmacıların, politika yapıcıların ve fon sağlayıcıların, uygulama ve kullanımdaki zorluklar da dahil olmak üzere, SBT ile ilgili hasta güvenliğine yönelik çabalarını odaklamalarına yardımcı olacak dokuz temel zorluğun altını çiziyor (Sittig vd., 2020). Sittig vd. (2020) tarafından kategorize edilen bu zorluklar özetle Tasarım ve Geliştirme aşaması (1) risk değerlendirmesini mümkün kılmak için modeller, yöntemler ve araçlar geliştirme, (2) standart kullanıcı arayüzü tasarım özellikleri ve işlevleri geliştirme, (3) yazılım güvenliğini sağlamak, (4) hasta tanımlaması için bir yöntem uygulama, Uygulama ve Kullanım aşaması; (5) güvenliği artırıcı karar desteği geliştirme ve uygulama, (6) bilgi teknolojisi sistem geçişlerini güvenli bir şekilde yönetebilecek uygulamaları belirleme, İzleme, Değerlendirme ve Optimizasyon; (7) sistem performansının ve güvenliğinin otomatik gözetimini ve izlenmesini mümkün kılmak için gerçek zamanlı yöntemler geliştirme, (8) tehlikeler ve olumsuz olaylar hakkında bilgi paylaşımına izin veren kültürel ve yasal çerçeveyi oluşturma ve (9) tüketiciler/hastalar için sağlık bilgi teknolojisi güvenliğini iyileştirmek üzere modeller ve yöntemler geliştirme gibi zorluklardan oluşmaktadır.

Bu yüzden etkili ve verimli bir SBT kullanımı için kullanım ve uygulama aşamasında yer alan çalışanların bireysel tutumlarına dikkat edilmesi gerekmektedir. Literatür incelendiğinde kullanımı etkileyen birçok faktörden söz etmek mümkündür. Örneğin bu faktörler arasında yaş, deneyim, özgüven, yenilik algısı, personel yetersizliği ve tazeleme eğitimlerinin olmayışı yer alıyor (Kuek ve Hakkennes, 2020; Kuffour, 2023; Seboka vd., 2021; Kimani ve Namusonge, 2015). Tüm bu faktörler göz önüne alındığında sağlık çalışanlarının SBT kullanımını etkileyecek bireysel faktörlerin belirlenmesi önemlidir. Çalışanların tutumlarının belirlenmesi, olumlu ya da olumsuz tutumların kaynağının belirlenmesini de mümkün kılacaktır. Kaynağı tespit edilen olumsuz tutumların çözülebilmesi, elde edilecek çıktıların başarısını etkileyeceğinden önemlidir. Bu nedenle bu çalışmada bir üniversite hastanesinde görev yapmakta olan personelin sağlık bilgi teknolojilerinin kullanımına yönelik tutumlarını etkileyen bireysel faktörlerin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Bu araştırmada, Türkiye'de sağlık çalışanlarının bilgi teknolojilerine yönelik tutum ve kabulünü değerlendirmek amacıyla CITAM modelinin Türkçe versiyonu kullanılarak anket yöntemiyle veri toplanmıştır. Daha önce benzer çalışmalar farklı ülkelerde ve Türkiye'nin iki ilinde yapılmış olmasına rağmen, bu araştırma, bu ilin ve üniversite hastanesinin özel koşulları ve sağlık çalışanlarının BT'ye olan yaklaşımlarını inceleyerek literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Bu sayede, bölgesel farklılıkların bilgi teknolojileri kabulü üzerindeki etkileri de ayrıca değerlendirilebilecektir.

2. Literatür Özeti

Sağlık bilgi teknolojileri (SBT) günümüze kadar pek çok değişim ve gelişime uğramıştır. Bu gelişim süreci sağlık alanında birçok bilgi teknolojisinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Bu teknolojilere örnek olarak tele-sağlık, teletıp, mobil sağlık, elektronik tıbbi kayıtlar, elektronik sağlık kayıtları, kişisel sağlık kayıtları, elektronik reçeteler (e-reçeteler), giyilebilir cihazlar, meta veriler ve yapay zeka gösterilebilir (Dasho vd., 2022). Bu kapsam genişliğine dayanarak literatür incelendiğinde sağlık bilgi teknolojilerine yönelik tutumu etkileyen faktörleri ortaya koyan çeşitli çalışmalara ulaşmak mümkündür.

Bleich ve Slack (2010), 1980'lerin başlarından itibaren iki Harvard Tıp Fakültesi eğitim hastanesindeki elektronik tıbbi kayıtları incelemişler ve kullanım kolaylığının, elektronik tıbbi kayıtların doktorlar, hemşireler ve diğer klinisyenler tarafından kabul edilmesinin anahtarı olduğu sonucuna varmışlardır. Quebec Eyaleti'nde (Kanada) pratisyen hekim ve uzmanlardan oluşan bir örneklemde hekimlerin elektronik sağlık kayıtları (ESK) kabulünü etkileyen temel faktörleri belirlemek amacıyla yapılan bir çalışmada yaş, cinsiyet, uzmanlık alanı ve deneyim gibi faktörlerin önemli olduğu vurgulanmaktadır (Gagnon vd., 2014). Gagnon ve ark. (2016) Quebec eyaletinde Nisan 2010 ile Temmuz 2011 arasında yaptıkları başka bir araştırmada, organizasyon düzeyinin

doktorların elektronik sağlık kayıtlarını benimsemesi üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını tespit etmişlerdir. Bangladeş'in başkenti Dakka'da farklı özel ve kamu hastanelerinde çalışan 300 katılımcıyla gerçekleştirilen çalışmada, ESK sisteminin benimsenmesinde sosyal etki, kolaylaştırıcı koşullar ve bilgi teknolojilerinde kişisel yenilikçiliğin önemli bir etkiye sahip olduğu ancak performans beklentisi, çaba beklentisi ve değişime direnç gibi faktörlerin, hekimlerin ESK sistemini benimseme davranışsal niyeti üzerinde hiçbir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır (Hossain vd., 2019). Ifinedo (2016) tarafından Kanada Nova Scotia'da 197 hemşire ile yapılan çalışmada eğitim ve bilgisayar bilgisinin hemşirelerin bilgi sistemlerini kabul etmelerinde olumlu etkileri olduğu sonucuna varılırken deneyim ve yaş faktörlerine ilişkin anlamlı bir sonuç bulunamamıştır.

Kullanıcıların elektronik sağlık kayıtları (ESK) sistemlerini kullanma niyetlerini etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla Güney Kore'de toplam 449 doktor ve hemşireyle yapılan bir başka araştırma, iş performanslarına yardımcı olması durumunda doktorların ve hemşirelerin ESK kullanımına yönelik olumlu niyetleri ve olumlu tutumları olduğunu ortaya çıkarmıştır (Kim vd., 2015). Tsai ve ark. (2019), teknolojiyi benimseme modellerini bireysel özellikleri de dahil ederek genişletmek amacıyla 217 hekimin katılımıyla yaptıkları çalışmada, sağlık teknolojisi öz yeterliliğinin, algılanan riskin ve algılanan hizmet düzeyinin yanı sıra algılanan kullanım kolaylığının teknoloji benimsemenin önemli öncülleri olduğu sonucuna varmıştır. Malezya'da yaş ortalaması 38 olan 252 hemşire ve doktor arasında radyo frekansı tanımlama (RFID) teknolojisinin benimsenmesine yönelik faktörleri inceleyen çalışma, RFID'nin benimsenmesine yönelik en güçlü dürtünün bireysel farklılıklar ve kişiliklerden kaynaklandığını vurgularken erkeklerin RFID'yi benimseme olasılıklarının kadınlardan daha yüksek olduğuna dikkat çekmektedir (Chong vd., 2015).

ABD'deki bir hastanede 199 doktorla yapılan bir anket, doktorların sağlık hizmeti tedarik zincirindeki karmaşık bilgi teknolojisine (BT) verdiği yanıtları incelemiş ve erişilebilirliğin, bir doktorun bir sistemi kullanma kararında önemli bir faktör olduğunu ortaya çıkarmıştır (Ilie vd., 2009). Rahman ve diğerlerinin (2016) 314 katılımcı ile yaptıkları çalışmada, Sağlık Teknolojileri Öz Yeterliliğinin (HTSE), sağlık teknolojilerinin kullanımına yönelik olumlu bir tutum oluşturduğu bulunmuştur. Çalışmada ayrıca, Genel Öz Yeterlilik (GSE) ve Bilgisayar Öz Yeterliliğinin (CSE), HTSE ile pozitif ilişkili olduğu, ancak bu iki faktörün sağlık teknolojisi kullanımına yönelik tutumlar üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Lee ve ark. (2019) Güney Kore'nin Seul kentindeki dört üniversiteden hemşirelik öğrencilerinin katılımıyla gerçekleştirdikleri çalışmada hemşirelik öğrencilerinin klinik bilgi ve iletişim teknolojisini kullanma becerilerinin geliştirilmesine vurgu yapmışlardır.

Literatürde belirli bir sağlık bilgi teknolojisine odaklanmak yerine genel olarak sağlık bilgi teknolojisi kullanımını etkileyen bireysel faktörleri bulmayı amaçlayan çalışmalara da rastlamak mümkündür. Örneğin, Nairobi'de sağlık bilgi teknolojisi projelerinin kullanımını etkileyen faktörleri değerlendirmeyi amaçlayan bir çalışmada, sağlık bilgi sistemlerinin kullanımını etkileyen faktörlerden bazılarının yaş, kullanıcı katılımının olmayışı, sağlık bilgi sistemlerinin kullanımına ilişkin yeterli bilgi eksikliği, personel sıkıntısı, değişiklik uygulaması, tazeleme eğitiminin olmayışı ve eğitim süresi olduğu tespit edilmiştir (Kimani ve Namusonge, 2015). Hastane yöneticilerinin sağlık bilişim teknolojilerine yönelik tutumlarını etkileyen bireysel faktörlerin belirlenmesinin amaçlandığı çalışmada, yaş, medeni durum ve bilgisayar kullanım süresi gibi bireysel faktörler ile sağlık bilişim teknolojilerine yönelik tutum arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur (Yorgancıoğlu Tarcan ve Çelik 2016). İran'da 128 doktor, 97 öğrenci ve 314 personelden oluşan 539 kişiyle yapılan çalışmada, bazı hekim, öğrenci ve personelin SBT ile ilgili bilgi ve uygulama düzeyi iyi bulunmuş, ancak genel olarak teknoloji bilgisi ve kullanım oranının düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu durumun, yapılandırılmış eğitim ve bilgisayara erişim eksikliğinden kaynaklanabileceği belirtilmiştir (Ghoochani vd., 2017).

Sadoughi ve ark. (2017) İran'daki doktorlar, tıp öğrencileri ve sağlık kayıt personeli üzerinde yaptıkları başka bir çalışmada, örneklemden bireylerin %28,1'inin bilgisayar bilimi konusunda iyi bilgiye sahip olduğunu, %38,6'sının ise zayıf bilgiye sahip olduğunu ve daha yüksek bilginin daha

yüksek tutum ve uygulamayla ilişkili olduğunu saptamışlardır. Kaya ve İleri (2022) tarafından 363 sağlık personeli ile yapılan çalışmada cinsiyet veya medeni durumun SBT kullanımını anlamlı düzeyde etkilemediği ancak sağlık personellerinin yaş değişkeni ile bilgi işlem personel desteği ve bilgisayar teknolojileri altyapısı alt boyutları ile gruplar arasında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir. Etiyopya’da bu çalışma ile aynı dönemde veri toplanan bir çalışmada (Seboka vd., 2021) sağlık çalışanlarının diyabet takibinde BT kullanımları incelenmiştir. Bunun sonucunda kişisel bilgisayarlara sahip olma, yenilikçilik algısı ve önceki deneyimlerin BT’ye yönelik olumlu tutumlara etki eden en önemli faktörler olduğu belirlenmiştir.

Hemşirelerin bilgi ve iletişim teknolojilerini benimsemesine ilişkin faktörleri belirlemek amacıyla yapılan çalışmada yaş, deneyim, tutum ve bilgi gibi bireysel faktörlerin bu teknolojileri benimsemeye etkili faktörler olduğu sonucuna varılmıştır (Coffeti vd., 2022). Bilecik ilinde sağlık çalışanlarının bilişim teknolojilerine ilişkin algıları üzerine yapılan araştırmada, sağlık çalışanlarının bilişim teknolojilerine yönelik algılarında cinsiyet ve eğitim düzeylerinin etkili olmadığı, mesleki deneyim ve yaş değişkenlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir (Koçak vd., 2022). Mengestie vd. (2023) tarafından Gondar Üniversitesi Kapsamlı İhtisas Hastanesi'nde 15 Kasım - 29 Aralık 2020 tarihleri arasında yapılan başka bir araştırmada ise sağlık profesyonellerine verilen bilgi teknolojileri konusunda daha önce verilen eğitimlerin sağlık bilgi teknolojileri uygulamalarını önemli ölçüde etkilemediği sonucuna varılmıştır. Sağlık çalışanlarının teknolojiye yönelik tutumlarını belirlemek amacıyla İstanbul'daki 6 hastanede 288 gönüllü sağlık personelinin katılımıyla gerçekleştirilen çalışmada medeni durum, iş hayatı deneyimi ve unvan ile teknolojiye yönelik tutum ölçeği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu, yaş grubu, cinsiyet, kadro düzeyi ve eğitim düzeyi açısından ise anlamlı bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir (Kalmuk ve ark. 2023).

Günümüzde teknolojinin yaygın olarak kullanıldığı alanlardan biri de sağlık hizmetleridir. Sağlık hizmetleri hem karmaşık yapısı hem de bilgi ağının genişliği nedeniyle bilgi teknolojisine ihtiyaç duymaktadır. Sağlık bilgi teknolojilerinin kullanımında sağlık profesyonelleri önemli bir yere sahiptir. Bu noktada dikkate alınması gereken husus, sağlık çalışanlarının bilgi teknolojileri kullanımını etkileyecek bireysel faktörlerin belirlenmesi ve bunlara yönelik uygulamaların hayata geçirilmesidir. Bu doğrultuda bir üniversite hastanesinde görev yapan personelin sağlık bilişim teknolojilerinin kullanımına yönelik tutumlarını hangi bireysel faktörlerin etkilediğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Kesitsel tarama türünde yapılan bu araştırmanın yapıldığı hastanede tüm meslek gruplarında toplam 2627 kişi görev yapmaktadır. Qualtrics isimli web sayfasında yer alan örneklem hesaplama motoru kullanılarak %90 güven düzeyi %5 hata payı ile hesaplama yapıldığı 246 kişiye ulaşılmaması gerektiği tespit edilmiştir. Ancak 7/24 kesintisiz olarak yoğun bir şekilde görev yapılan bir sektör olması nedeniyle çalışmaya gönüllü olarak 219 personel katılmıştır. Araştırmanın verileri 2020 yılının ilk aylarında toplanmıştır. Çalışmada veri toplama aracı olarak Hikmet (1999) tarafından geliştirilen ve Yorgancıoğlu Tarcan ve Çelik (2016) tarafından Türkçe’ye uyarlanan Sağlık Bilgi Teknolojileri Kullanım Anketi (CITAM Modeli) kullanılmıştır. Anket, 13 tanımlayıcı sosyo-demografik ifade ve 7’li Likert tipinde 49 ifadeye sahip olan SBT Kullanımı Tutum Ölçeğinden oluşmaktadır. Ölçek ayrıca bilgisayar kullanımı, internet kullanımı ve bilgi teknolojileri kullanımından oluşan 3 boyut altında 12 alt boyuta ilişkin ifadeler içermektedir. Sosyo-demografik ifadelerin arasında evde bilgisayara sahip olup olmama durumunu, evde bilgisayar kullanılan süreyi, işyerinde bilgisayar kullanılan süreyi ve bilgi teknolojileri kullanımına yönelik sertifikaya sahip olup olmama durumunu tespit etmeye yönelik sorularda yer almaktadır. SBT Kullanımı Tutum Ölçeğinin 3 boyutundan biri olan bilgi teknoloji boyutunun alt boyutları arasında bilgi işlem personel desteği, bilgisayar teknolojileri altyapısı, kullanım niyeti, öz yeterlilik, SBT seçim ve tasarım sürecine katılım ve SBT beklentisi gibi alt boyutlarının tespitine yönelik kavramlar içermektedir. Araştırma verilerinin analizinde SPSS programı yardımıyla frekans analizi ve gruplar arası farklılık testleri yapılmıştır.

4. Ampirik Bulgular

Ankete toplam 219 kişi yanıt vermiştir. Ankete katılım gösteren personellerin çoğu kadın çalışanlardan 144 (%67,3) oluşmaktadır. Katılımcıların yaş dağılımı incelendiğinde çoğunluk 76 kişi (%35,7) ile 26-35 yaş aralığında yer alırken bu yaş grubunu 71 kişi (%33,3) ile 36-45 yaş aralığındaki bireyler takip etmiştir. Ankete katılım gösteren bireylerin eğitim durumu dört düzeyde kategorize edilirken en yüksek oran %40,5'lik (87 kişi) bir oranla lisans düzeyinde eğitime sahip kişiler olarak tespit edilmiştir. Farklı meslek gruplarına sahip katılımcılarda en yüksek katılıma sahip grubun 71 çalışan (%33,81) ile tıbbi sekreterler olduğu gözlemlenmiştir. İşyerinde bilgisayar ve internet kullanılan yılları tespit etmeye yönelik sorulara verilen cevaplarda %50'den fazla bir oranla en yüksek oranlar 6-15 yıl aralığındaki zaman dilimindedir. Ayrıca % 64'lük (137 kişi) orana sahip personelin evinde bilgisayar bulunurken %36'lık (77 kişi) orana sahip personelin evinde bilgisayar bulunmamaktadır. Evinde bilgisayar bulunan personelin 92'sinin evde bilgisayar kullanım sürelerinin 6 ile 15 yıl aralığında değiştiği gözlemlenmektedir. Ankete katılım gösteren bireylerin %85'inin evlerinde internete eriştiği gözlemlenirken %15 oranında katılımcının evinde internete erişemediği tespit edilmiştir. Katılımcılara bilgi teknolojileri kullanımına yönelik bir sertifikaya sahip olup olunmadığının tespit edilmesine yönelik sorulara karşılık olarak katılımcıların %54'lük (116 kişi) kısmının sertifikaya sahip olduğu %46'lık (99 kişi) bir orana sahip bireylerin bir sertifikaya sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sosyo-demografik özelliklerle ilgili bilgiler Tablo 1'de ayrıntılı olarak verilmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Tanımlayıcı Sosyo-Demografik Özelliklerinin Dağılımı

Değişkenler		n (219)	%
Cinsiyet	Kadın	144	67,3
	Erkek	70	32,7
Yaş	25 ve altı	23	10,8
	26-35 yaş	76	35,7
	36-45 yaş	71	33,3
	46 ve üzeri	43	20,2
Eğitim	Lise	50	23,3
	Önlisans	58	27,0
	Lisans	87	40,5
	Lisansüstü	20	9,3
Medeni Durum	Evli	155	73,1
	Bekar	57	26,9
Gelir Algısı	Kötü	55	25,8
	Orta	134	62,9
	İyi	24	11,3
Meslek	Hemşire	44	20,95
	Tıbbi Sekreter	71	33,81
	Teknisyen	30	14,29
	İdareci	7	3,33
	Memur	45	21,43
	Akademisyen	6	2,86
İşyerinde Bilgisayar Kullanılan Yıl	Kimyager	7	3,33
	5 ve altı	37	17,8
	6-15yıl	114	54,8
	16-25 yıl	52	25,0
İşyerinde İnternet Kullanılan Yıl	26ve üzeri	5	2,4
	5 ve altı	49	23,9
	6-15yıl	121	59,0
	16-25 yıl	34	16,6
Evde Bilgisayara Sahip Olma Durumu	26ve üzeri	1	0,49
	Evet	137	64,0
	Hayır	77	36,0

Tablo 1 (Devamı): Katılımcıların Tanımlayıcı Sosyo-demografik Özelliklerinin Dağılımı

Değişkenler		n (219)	%
Evde Bilgisayar Kullanılan Yıl	5 ve altı	18	12,8
	6-15yıl	92	65,2
	16-25 yıl	31	22,0
Evde İnternete Erişme Durumu	Evet	181	85,0
	Hayır	32	15,0
Evde İnternete Erişilen Yıl	5 ve altı	46	25,7
	6-15yıl	114	63,7
	16-25 yıl	19	10,6
Bilgi Teknolojileri Kullanımına Yönelik Sertifikaya Sahip Olma Durumu	Evet	116	54,0
	Hayır	99	46,0

Bu çalışmada, üniversite hastanesinde görev yapan sağlık personelinin bilgisayar, internet ve sağlık bilgi teknolojilerine yönelik özyeterlilik, algılanan fayda, algılanan kullanım kolaylığı ve genel tutumları incelenmiştir. Tablo 2'deki bilgiler doğrultusunda bilgisayar kullanımına yönelik özyeterlilik puanı ortalama $5,53 \pm 1,36$ olarak bulunurken, algılanan fayda ortalaması $6,10 \pm 1,27$ ve algılanan kullanım kolaylığı ortalaması $4,73 \pm 0,98$ olarak tespit edilmiştir. Genel olarak, bilgisayar kullanımı konusundaki tutum ortalaması $5,45 \pm 1,03$ olup, bu alt boyut için Cronbach Alfa katsayısı 0,90 olarak hesaplanmıştır. İnternet kullanımı ile ilgili olarak, özyeterlilik ortalaması $5,51 \pm 1,36$, algılanan fayda ortalaması $5,77 \pm 1,52$ ve algılanan kullanım kolaylığı ortalaması $4,34 \pm 1,17$ olarak saptanmıştır. İnternet kullanımı konusundaki genel tutum ortalaması ise $5,21 \pm 1,06$ olup, Cronbach Alfa değeri 0,91'dir.

Tablo 2: Sağlık Bilgi Teknolojilerine Yönelik Tutum Ölçeği' ne Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Boyut	Alt Boyut	N(219)	Ortalama (x)	Standart Sapma (s)	Cronbach Alfa (α)
Bilgisayar Kullanım	Özyeterlilik	215	5,53	1,36	0,90
	Algılanan Fayda	215	6,10	1,27	
	Algılanan Kullanım Kolaylığı	215	4,73	0,98	
	Genel	215	5,45	1,03	
İnternet Kullanım	Özyeterlilik	219	5,51	1,36	0,91
	Algılanan Fayda	219	5,77	1,52	
	Algılanan Kullanım Kolaylığı	219	4,34	1,17	
	Genel	219	5,21	1,06	
Sağlık Bilgi Teknolojileri (SBT)	Bilgi İşlem Personel Desteği	219	5,21	1,44	0,88
	Bilgisayar Teknolojileri Altyapısı	219	4,97	1,20	
	Kullanım Niyeti	219	5,33	1,55	
	Öz Yeterlilik	219	4,37	1,47	
	SBT Seçim ve Tasarım Sürecine Katılım	219	4,46	1,44	
	SBT Beklentisi	219	2,64	1,43	
	Genel	219	4,49	0,86	
Sağlık Bilgi Teknolojilerine Yönelik Tutum Ölçeği (Genel)		219	5,05	0,86	0,94

Sağlık bilgi teknolojileri (SBT) ile ilgili olarak, bilgi işlem personel desteği alt boyutunda ortalama $5,21 \pm 1,44$, bilgisayar teknolojileri altyapısı $4,97 \pm 1,20$, kullanım niyeti $5,33 \pm 1,55$ ve özyeterlilik $4,37 \pm 1,47$ olarak bulunmuştur. SBT seçim ve tasarım sürecine katılım ortalaması $4,46 \pm 1,44$, SBT beklentisi ise $2,64 \pm 1,43$ olarak belirlenmiştir. SBT Beklentisine yönelik ifadeler anlamca olumsuz olduğu için buradaki kısmi düşüklük çalışanların SBT'yi faydalı gördüğüne işaret etmektedir. Genel olarak, SBT'lere yönelik tutum ortalaması $4,49 \pm 0,86$ olup, bu boyut için Cronbach Alfa değeri 0,88 olarak tespit edilmiştir. Çalışmada kullanılan Sağlık Bilgi Teknolojilerine Yönelik Tutum Ölçeği'nin genel ortalaması $5,05 \pm 0,86$ ve Cronbach Alfa değeri 0,94 olarak belirlenmiştir. Bu bulgular, sağlık

personelinin bilgi teknolojilerine yönelik tutumlarının genel olarak olumlu olduğunu ve ölçeğin yüksek iç tutarlılığa sahip olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmada, sağlık bilgi teknolojilerine (SBT) yönelik tutumlar çeşitli demografik ve mesleki değişkenler açısından detaylı bir şekilde incelenmiştir. Tablo 3'te yer alan sonuçlar doğrultusunda, yaş gruplarının SBT'ye yönelik tutumlar üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu saptanmıştır. Özellikle, 26-35 yaş grubundaki katılımcılar, SBT kullanımı konusunda en olumlu tutumu sergileyen grup olarak öne çıkmıştır. Eğitim düzeyi de SBT'ye yönelik tutumları etkileyen bir diğer önemli faktör olarak belirlenmiştir. Önlisans mezunları, lisans ve lisansüstü mezunlarına kıyasla daha olumlu bir tutum sergilemiştir. Bu durum, önlisans eğitiminin pratik ve uygulamaya yönelik doğasının, SBT'lerin benimsenmesinde etkili olabileceğini düşündürmektedir.

Tablo 3: SBT Tutum Ölçeği ve Alt Boyutlarına İlişkin Puanların Gruplararası Dağılımı

Değişkenler	N	Sağlık Bilgi Teknolojilerine Yönelik Tutum Ölçeği							
		Bilgisayar Kullanımı		İnternet Kullanımı		Bilgi Teknolojileri Kullanımı		Genel	
		\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s
Yaş									
25 ve altı (1)	23	5,54	0,83	5,58	0,78	4,37	0,81	5,17	0,6
26-35 (2)	76	5,72	0,77	5,56	0,91	4,75	0,86	5,34	0,72
36-45 (3)	71	5,35	1,16	4,96	1,15	4,41	0,81	4,91	0,93
46 ve üzeri (4)	43	5,06	1,16	4,83	1,09	4,26	0,95	4,72	0,96
ANOVA Testi		0,012*		0,001		0,013		0,001	
Post Hoc (Tukey)		(2-4)		(1-4) (2-3) (2-4)		(2-4)		(2-4) (3-4)	
Eğitim Düzeyi		\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s
Lise (1)	50	5,18	1,27	5,01	1,28	4,45	0,93	4,88	1,02
Önlisans (2)	58	5,77	0,82	5,54	0,84	4,56	0,97	5,29	0,72
Lisans (3)	87	5,48	0,90	5,15	1,05	4,53	0,77	5,05	0,81
Lisansüstü (4)	20	5,07	1,18	4,98	0,98	4,24	0,83	4,76	0,91
ANOVA Testi		0,013*		0,033		0,499		0,032	
Post Hoc (Tukey)		(1-2) (2-4)		(1-2)				(1-2) (2-4)	
Meslek									
Hemşire (1)	44	5,13	0,87	4,85	1,12	4,27	0,67	4,75	0,80
Tıbbi Sekreter (2)	71	5,90	0,63	5,73	0,83	4,73	0,85	5,45	0,63
Teknisyen (3)	30	5,25	1,36	5,01	1,10	4,30	1,23	4,85	1,08
İdareci (4)	7	5,72	0,48	5,34	0,44	4,71	0,45	5,26	0,38
Memur (5)	45	5,19	1,24	4,90	1,11	4,51	0,82	4,87	0,95
Akademisyen (6)	6	5,80	0,49	5,51	0,48	4,57	0,64	5,29	0,47
Kimyager (7)	7	4,77	1,42	4,21	1,23	3,99	0,67	4,32	0,94
ANOVA Testi (p)		0,001		0,001		0,049		0,001	
Post Hoc (Tukey)		(1-2)(2-3)(2-5)		(2-1,3,5,7)				(1-2)(2-3)(2-5)(2-7)	
BT Sertifikasına Sahip Olma Durumu									
Evet	116	5,75	0,85	5,44	1,00	4,70	0,85	5,30	0,76
Hayır	99	5,10	1,10	4,93	1,08	4,25	0,83	4,76	0,89
T Testi		0,001**		0,001		0,001		0,001	
İş Yeri İnternet Kullanma Süresi									
5 ve altı (1)	49	5,56	0,76	5,36	0,85	4,50	0,80	5,14	0,65
6-15 yıl (2)	121	5,54	0,99	5,29	1,08	4,59	0,86	5,14	0,85
16-25 yıl*** (3)	35	5,06	1,23	4,76	1,15	4,14	0,96	4,66	1,02
ANOVA Testi		0,14*		0,019		0,028		0,009	
Post Hoc (Tukey)				(1-3)(2-3)		(2-3)		(1-3)(2-3)	
Evde Bilgisayara Sahip Olma Durumu									
Var	137	5,67	0,82	5,40	0,96	4,64	0,84	5,24	0,74
Yok	77	5,05	1,23	4,87	1,17	4,24	0,88	4,72	0,97
T Testi		0,001**		0,001		0,002		0,001	

Not: ANOVA ve T Testi sonuçları kalın punto ile yazılan ölçümlerde gruplar arası farklılık istatistiksel olarak anlamlıdır. Tek Yıldız (*): Normal dağılım varsayımı sağlanmadığından Kruskal Wallis Testi yapılmıştır. İki yıldız (**): Normal dağılım

varsayımı sağlanmadığından Mann Whitney U Testi yapılmıştır. Üç yıldız (***) 26 ve üzeri yaş grubunda yer alan bir (1) katılımcı istatistiksel analizin tamamlanabilmesi için 16-25 yaş grubuna dahil edilmiştir.

Mesleki gruplar açısından değerlendirildiğinde, tıbbi sekreterlerin SBT'ye yönelik tutumlarının diğer meslek gruplarına göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Tıbbi sekreterlerin günlük iş akışında bilgi teknolojilerini yoğun olarak kullanmaları, bu olumlu tutumu açıklayabilir. Buna karşın, kimyagerlerin SBT'ye yönelik tutumlarının diğer meslek gruplarına göre daha düşük olduğu saptanmıştır. Bu durum, kimyagerlerin iş tanımlarının bilgi teknolojileriyle daha az etkileşimli olmasından kaynaklanabilir. Çalışmada ayrıca, bilgi teknolojileri kullanımına yönelik sertifikaya sahip olma durumu, SBT'ye yönelik tutumları olumlu yönde etkilemiştir. İş yerinde ve evde internet kullanım süresi de SBT'ye yönelik tutumları etkileyen faktörler arasında yer almıştır. İnterneti uzun süre kullanan katılımcıların, SBT'ye daha olumlu yaklaştıkları görülmüştür. Bu bulgu, teknolojiye maruz kalma süresinin artmasının, teknolojiye yönelik tutumları olumlu yönde etkileyebileceğini göstermektedir. Son olarak, evde bilgisayara sahip olma durumu da SBT'ye yönelik tutumları etkilemiştir. Bilgisayara sahip olan katılımcılar, SBT'ye yönelik daha olumlu tutum sergilemişlerdir.

5. Tartışma

Uzunca zamandır, çeşitli alanlarda birçok teknolojik gelişme yaşanmakta ve bu gelişmeler hızla devam etmektedir. Teknolojik ilerlemeler, sağlık hizmetlerinin yapısını da önemli ölçüde değiştirmiştir (Hatcher ve Heeteby, 2004). Sağlık bilgi teknolojilerinde (SBT) yaşanan bu gelişmeler farklı zaman dilimlerinde gerçekleşmiş ve her kurum bu gelişmeleri aynı hızda benimseyememiştir. Araştırmalar, SBT'yi öncü olarak benimseyen kuruluşların bu teknolojilerden daha fazla yararlandığını ortaya koymuştur (Buntin ve diğerleri, 2011). Mengestie ve diğerleri (2023) tarafından yapılan çalışmada, sağlık alanında gelişen bilgi teknolojilerinin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için bireysel faktörlerin önemi vurgulanmaktadır. Bu kapsamda yapılan çalışmalarda bazı bireysel faktörler ile SBT kullanımı arasında anlamlı ilişkiler bulunurken, bazı faktörlerin ise SBT kullanımını etkilemediği tespit edilmiştir.

Bir üniversite hastanesinde yapılan kesitsel çalışmada, katılımcıların sağlık bilgi teknolojileri kullanımına yönelik tutum düzeylerinin; BT kullanım sertifikasına sahip olma, yaş, eğitim, meslek, internet kullanma süresi ve evde bilgisayar bulunma durumu gibi değişkenlere bağlı olarak istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gösterdiği bulunmuştur. Yaş faktörünün etkisi, diğer çalışmalarda da sıklıkla vurgulanmıştır (Kimani ve Namusonge, 2015; Yorgancıoğlu Tarcan ve Çelik, 2016; Kaya ve İleri, 2022; Coffetti ve diğerleri, 2022; Koçak ve diğerleri, 2022). Ancak, hemşireler üzerinde yapılan başka bir çalışmada yaş faktörü ile ilgili anlamlı bir sonuç bulunamamıştır (Ifinedo, 2016). Kalmuk ve diğerleri (2023) tarafından yapılan bir çalışmada da yaş faktörü ile teknolojiye yönelik tutum ölçeği arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Çalışmamızda elde edilen, evde bilgisayar bulunma durumu ile SBT kullanımı tutumu arasındaki anlamlı ilişki, Seboka ve diğerleri (2021) tarafından bilgisayara sahip olma durumunun bilgi teknolojilerini kullanma konusundaki tutumu olumlu etkilediğine dair elde edilen sonuçlarla paralellik göstermektedir.

Sağlık bilgi teknolojileri kullanımına yönelik tutum düzeylerini etkileyen BT kullanımına yönelik sertifika alma sürecinin gerekliliği de önemli bir bulgudur. Literatürde, çalışmamızın bulgularından biri olan eğitim faktörünün SBT kullanım düzeyini etkilediği sonucuyla benzer sonuçlar bulunmaktadır. Örneğin, Ifinedo (2016) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, hemşirelerin eğitim düzeylerinin ve bilgisayar bilgisi düzeylerinin, bilgi sistemlerini kabul etmelerinde olumlu etkileri olduğu belirlenmiştir. Ancak, Mengestie ve diğerleri (2023) tarafından yapılan çalışmada, sağlık profesyonellerine verilen önceki BT eğitimlerinin SBT uygulamalarını önemli ölçüde etkilemediği sonucuna varılmış olup, bu bulgu çalışmamızla örtüşmemektedir. Eğitim düzeyi ile teknolojiye yönelik tutum ölçeği arasında anlamlı bir fark bulunmadığını belirten bir diğer çalışma ise Kalmuk ve diğerlerine (2023) aittir.

Bu çalışmada elde edilen, sağlık bilgi teknolojileri kullanımına yönelik tutum düzeylerinin meslek gruplarına göre farklılık gösterdiği sonucu, Gagnon ve diğerlerinin (2014) elektronik sağlık kayıtlarını kabul etme üzerindeki uzmanlık alanının önemli olduğunu vurgulayan bulgularıyla

örtüşmektedir. Çalışmamızın bir diğer bulgusu olan cinsiyetin SBT kullanım tutumuna ilişkin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermediği sonucu, Kalmuk ve diğerlerinin (2023) çalışmasındaki cinsiyet bulguları ile paralellik arz etmektedir. Ancak, Chong ve diğerleri (2015) çalışmasında yer alan radyo frekansı tanımlama (RFID) teknolojisinin benimsenmesine yönelik erkeklerin RFID'i benimseme olasılıklarının kadınlardan daha yüksek olduğu bulgusu, bu çalışmadan elde edilen bulgularla çelişmektedir.

Bu çalışmada, iş yerinde ve evde bilgisayar kullanım süresi ile SBT kullanımına yönelik tutumlarda istatistiksel olarak anlamlı farklar bulunmuştur. Bu sonuç, Yorgancıoğlu Tarcan ve Çelik'in (2016) çalışmasında da bireysel faktörlerden olan bilgisayar kullanım süresi ile sağlık bilgi teknolojilerine yönelik tutum arasında anlamlı ilişkiler bulunmuş olmasıyla örtüşmektedir. Her iki çalışmada da bilgisayar kullanım sürelerinin SBT kullanımına yönelik tutumları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu ortaya koyulmuştur. Bu bulgular, sağlık bilgi teknolojilerinin benimsenmesi ve etkili kullanımı konusunda bireylerin demografik ve mesleki özelliklerinin yanı sıra teknolojiye maruz kalma süresinin de dikkate alınması gerektiğini göstermektedir.

6. Sonuç

Bu çalışmada sağlık bilişim teknolojisinin BT kullanım sertifikasına sahip olma, yaş, eğitim, meslek, internet kullanım süresi ve evde bilgisayar sahibi olma ile ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca önlisans düzeyinde sağlık bilişim teknolojilerine yönelik tutumun yüksek olması, meslek grupları arasında SBT'e yönelik tutumun en yüksek olduğu mesleğin tıbbi sekreterlik olmasıyla ilişkilendirilebilir. Bununla birlikte BT sertifikasına sahip çalışanların SBT tutumlarının daha yüksek düzeyde olması, politika yapıcıların ve uygulayıcıların sağlık çalışanlarına yönelik programlar yapması açısından önemlidir. Çalışma bulguları göz önüne alındığında 46 yaş ve üzeri gruba yönelik eğitici geliştirici faaliyetlerde bulunmak yönetsel ve hizmet sunum süreçlerini iyileştirebilir. Evde bilgisayar kullanımı faktörü göz önüne alındığında sağlık kurumunda bu teknolojileri kullanacak bireylerin kurumda daha fazla bilgisayar kullanmalarına olanak sağlanarak daha başarılı sonuçlar elde edilmesi mümkündür. Bu bulgular, sağlık bilgi teknolojilerinin benimsenmesi ve etkili kullanımı için bireylerin demografik ve mesleki özelliklerine göre hedeflenmiş eğitim ve geliştirme programlarının uygulanması gerektiğini ortaya koymaktadır. Özellikle, bilgi teknolojileri konusunda daha az deneyime sahip grupların eğitim programlarıyla desteklenmesi, SBT'lerin etkin ve yaygın kullanımı açısından önem arz etmektedir.

Çalışmanın yalnızca bir sağlık kurumunun çalışanlarına yönelik olması ve verilerinin Covid-19 pandemisi öncesi döneme ait olması çalışma açısından kısıtlılığa neden olmaktadır. Ancak yeni yapılacak çalışmalarla pandemi öncesi ve sonrası dönemin karşılaştırılması analizinin yapılması, pandemi sürecindeki uzaktan çalışma ve eğitim gibi süreçlerin teknoloji kabulü üzerindeki etkisine ışık tutabilecektir. Bunun dışında gelecek çalışmalar açısından farklı kuruluşlarda çalışan çalışanların SBT'sini etkileyen bireysel faktörlerin karşılaştırılması, özel ve kamu kuruluşlarında çalışan bireylerin sahip olduğu fırsatlar dikkate alınarak çalışmalar yapılması literatüre katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Alolayyan, M. N., Alyahya, M. S., Alalawin, A. H., Shoukat, A., & Nusairat, F. T. (2020). Health Information Technology and Hospital Performance The Role Of Health Information Quality in Teaching Hospitals. *Heliyon*, 6(10).
- Arshad, A., Noordin, M. F. B., & Bint Othman, R. (2016, November). A Comprehensive Knowledge Management Process Framework for Healthcare Information Systems in Healthcare Industry of Pakistan. In 2016 6th International Conference on Information and Communication Technology for The Muslim World (ICT4M) (pp. 30-35). IEEE.
- Avgar, A. C., Litwin, A. S., & Pronovost, P. J. (2012). Drivers and Barriers in Health IT Adoption. *Applied Clinical Informatics*, 3(04), 488-500.

- Bleich, H. L., & Slack, W. V. (2010). Reflections On Electronic Medical Records: When Doctors Will Use Them and When They Will Not. *International Journal of Medical Informatics*, 79(1), 1-4.
- Buntin, M. B., Burke, M. F., Hoaglin, M. C., & Blumenthal, D. (2011). The Benefits of Health Information Technology: A Review of The Recent Literature Shows Predominantly Positive Results. *Health Affairs*, 30(3), 464-471.
- Chong, A. Y. L., Liu, M. J., Luo, J., & Keng-Boon, O. (2015). Predicting RFID Adoption In Healthcare Supply Chain From The Perspectives of Users. *International Journal of Production Economics*, 159, 66-75.
- Coffetti, E., Paans, W., Roodbol, P. F., & Zuidersma, J. (2022). Individual and Team Factors Influencing the Adoption of Information and Communication Technology by Nurses.
- Dasho, E., Kuneshka, L., & Toci, E. (2022). Information Technology in Health-Care Systems and Primary Health Care. *Open Access Macedonian Journal of Medical Sciences*, 10(E), 1919-1926.
- Gagnon, M. P., Simonyan, D., Godin, G., Labrecque, M., Ouimet, M., & Rousseau, M. (2016). Factors Influencing Electronic Health Record Adoption by Physicians: A Multilevel Analysis. *International Journal of Information Management*, 36(3), 258-270.
- Gagnon, M. P., Talla, P. K., Simonyan, D., Godin, G., Labrecque, M., Ouimet, M., & Rousseau, M. (2014). Electronic Health Record Acceptance by Physicians: Testing An Integrated Theoretical Model. *Journal of Biomedical Informatics*, 48, 17-27.
- Ghoochani, M., Kahouei, M., Hemmat, M., Majdabadi, H. A., & Valinejadi, A. (2017). Health Information Technology and Health Care Activists: Where Is The Place of Iranians?. *Electronic Physician*, 9(10), 5657.
- Hamdan, R. (2018). Human Factors for IOT Services Utilization for Health Information Exchange. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*, 96(8), 2095-2105.
- Hatcher, M., & Heetebry, I. (2004). Information Technology In The Future of Health Care. *Journal of Medical Systems*, 28, 673-688.
- Hikmet N. (1999). Factors Affecting the Use of Information Technology. University of Rhode Island, Phd Thesis, Rhode Island, ABD.
- Hossain, A., Quaresma, R., & Rahman, H. (2019). Investigating Factors Influencing The Physicians' Adoption of Electronic Health Record (EHR) in Healthcare System of Bangladesh: An Empirical Study. *International Journal of Information Management*, 44, 76-87.
- Ifinedo, P. (2016). The Moderating Effects of Demographic and Individual Characteristics on Nurses' Acceptance of Information Systems: A Canadian Study. *International Journal of Medical Informatics*, 87, 27-35.
- Ilie, V., Van Slyke, C., Parikh, M. A., & Courtney, J. F. (2009). Paper Versus Electronic Medical Records: The Effects of Access on Physicians' Decisions To Use Complex Information Technologies. *Decision Sciences*, 40(2), 213-241.
- Kalmuk, G., Yıldız, A., & Tütüncü, D. (2023). Sağlık Çalışanlarında Teknolojiye Karşı Tutumun Değerlendirilmesi: Özel Bir Zincir Hastane Örneği. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(10), 1404-1415.
- Kaya, B., İleri, Y.Y. (2022). Sağlık Bilgi Teknolojilerine Yönelik Tutumların Belirlenmesi: Bir Üniversite Hastanesi Örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 813- 830. doi.org/10.30798/makuiibf.858657

- Kim, S., Lee, K. H., Hwang, H., & Yoo, S. (2015). Analysis of The Factors Influencing Healthcare Professionals' Adoption of Mobile Electronic Medical Record (EMR) Using The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) in A Tertiary Hospital. *BMC Medical Informatics And Decision Making*, 16(1), 1-12.
- Kimani, J., & Namusonge, S. (2015). Factors Affecting The Utilization of Health Information Technology Projects in Nairobi County. *Strat J Bus Chang Manag*, 2(57), 286-315.
- Koçak, K., Semiz, T., & Tırpan, E. C. (2022). Sağlık Profesyonellerinin Bilişim Teknolojilerine İlişkin Algılarını İncelemeye Yönelik Bir Çalışma. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Dergisi*, 4(1), 7-12.
- Kuek, A., & Hakkennes, S. (2020). Healthcare Staff Digital Literacy Levels and Their Attitudes Towards Information Systems. *Health Informatics Journal*, 26(1), 592-612.
- Kuffour, E. A. (2023). The Attitude of Health Professionals on Electronic Health System in Developing Countries: A Review Article. *Asian Journal of Education and Social Studies*, 43(3), 74-85.
- Lee, J. J., Carson, M. N., Clarke, C. L., Yang, S. C., & Nam, S. J. (2019). Nursing Students' Learning Dynamics With Clinical Information and Communication Technology: A Constructive Grounded Theory Approach. *Nurse Education Today*, 73, 41-47.
- Mengestie, N. D., Yeneneh, A., Baymot, A. B., Kalayou, M. H., Melaku, M. S., Guadie, H. A., ... & Awol, S. M. (2023). Health Information Technologies in A Resource-Limited Setting: Knowledge, Attitude, and Practice of Health Professionals. *BioMed Research International*, 2023.
- Natsis, C., Chrysanthopoulos, S., & Stamouli, M. A. (2020). Health Professionals' Attitudes towards Digital Transformation through the Use of Hospital Information Systems: The Case of a General Oncology Hospital of Attica. *Open Journal of Social Sciences*, 8(10), 321-335.
- Pichitchaisopa, N., & Naenna, T. (2013). Factors Affecting The Adoption of Healthcare Information Technology. *EXCLI journal*, 12, 413.
- Rahman, M. S., Ko, M., Warren, J., & Carpenter, D. (2016). Healthcare Technology Self-Efficacy (HTSE) and its influence on individual attitude: An empirical study. *Computers in Human Behavior*, 58, 12-24.
- Sadoughi, F., Hemmat, M., Valinejadi, A., Mohammadi, A., & Majdabadi, H. A. (2017). Assessment of Health Information Technology Knowledge, Attitude, and Practice Among Healthcare Activists in Tehran Hospitals. *International Journal of Computer Science and Network Security (IJCSNS)*, 17(1), 155.
- Seboka, B. T., Yilma, T. M., & Birhanu, A. Y. (2021). Factors influencing Healthcare Providers' Attitude and Willingness to Use Information Technology in Diabetes Management. *BMC Medical Informatics and Decision Making*, 21, 1-10.
- Sheikh, A., Anderson, M., Albala, S., Casadei, B., Franklin, B. D., Richards, M., ... & Mossialos, E. (2021). Health Information Technology and Digital Innovation for National Learning Health and Care Systems. *The Lancet Digital Health*, 3(6), e383-e396.
- Sittig, D. F., & Singh, H. (2010). A New Socio-Technical Model for Studying Health Information Technology in Complex Adaptive Healthcare Systems. *Cognitive Informatics for Biomedicine: Human Computer Interaction in Healthcare*, 59-80.
- Sittig, D. F., Wright, A., Coiera, E., Magrabi, F., Ratwani, R., Bates, D. W., & Singh, H. (2020). Current Challenges in Health Information Technology–Related Patient Safety. *Health Informatics Journal*, 26(1), 181-189.

- Tsai, M. F., Hung, S. Y., Yu, W. J., Chen, C. C., & Yen, D. C. (2019). Understanding Physicians' Adoption of Electronic Medical Records: Healthcare Technology Self-Efficacy, Service Level and Risk Perspectives. *Computer Standards & Interfaces*, 66, 103342.
- Yaghmaie, F., Caputi, P., & Jayasuriya, R. (2002). The Effect of Individual Psychological Characteristics in The Use Of Computerised Information Systems. In R. Ribbons, V. Dall & R. Webb (Eds.), *HIC 2002 Handbook of Abstracts: Improving quality by lowering barriers* (pp. 55-56). Australia: Health Informatics Society of Australia.
- Yorgancıoğlu Tarcan, G. & Çelik, Y. (2016). Hastane yöneticilerinin sağlık bilgi teknolojilerine yönelik tutumlarını etkileyen bireysel faktörlerin belirlenmesi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 19(1), 35-55.

DETERMINATION OF INDIVIDUAL FACTORS AFFECTING ATTITUDES TOWARDS THE USE OF HEALTH INFORMATION TECHNOLOGIES

Extended Abstract

Aim: The development of technology has enabled the emergence of various innovations in the field of health. These technological advances can be examined under the general heading of "health information technologies". Health information technologies provide time and cost savings as well as increasing efficiency in health services and continue to develop today. In this study, the factors affecting the use of health information technologies are discussed from the perspective of healthcare personnel, who are an important stakeholder of these technologies.

Method(s): This cross-sectional survey study was conducted with the participation of 219 personnel. The data were collected in the first months of 2020. The Health Information Technology Utilization Questionnaire (CITAM Model) was used as a data collection tool in the study. The questionnaire consists of 13 descriptive Socio-demographic statements and a 7-point Likert-type Attitude Scale on the Use of HIT with 49 statements. Among the socio-demographic statements, there are questions to determine whether they have a computer at home, the duration of computer use at home, the duration of computer use at work and whether they have a certificate for the use of information technologies. Among the sub-dimensions of the information technology dimension, which is one of the 3 dimensions of the SBT Use Attitude Scale, there are concepts for determining sub-dimensions such as IT staff support, computer technology infrastructure, intention to use, self-efficacy, participation in the SBT selection and design process, and SBT expectation. In the analysis of the research data, descriptive statistical analyses and intergroup difference tests were conducted with the help of SPSS program.

Findings: The survey responses indicated that 67.3% of participants were female, with the majority (35.7%) aged between 26-35 years, followed by 33.3% in the 36-45 age range. Most respondents (40.5%) had a bachelor's degree, and the predominant occupational group was medical secretaries (33.81%). Over 50% of participants reported 6-15 years of computer and internet use at work. Notably, 64% had computers at home, with 92 participants having used them for 6-15 years. Additionally, 85% had internet access at home, while 54% possessed an IT-related certification.

Regarding attitudes toward HIT, the self-efficacy mean score for computer use was 5.53 ± 1.36 , with perceived benefit at 6.10 ± 1.27 and perceived ease of use at 4.73 ± 0.98 . The general attitude toward computer use had a mean score of 5.45 ± 1.03 , with a Cronbach's alpha of 0.90. For internet use, self-efficacy was at 5.51 ± 1.36 , perceived benefit at 5.77 ± 1.52 , and perceived ease of use at 4.34 ± 1.17 , with a general attitude mean score of 5.21 ± 1.06 and a Cronbach's alpha of 0.91. In terms of HIT, the mean scores were 5.21 ± 1.44 for IT staff support, 4.97 ± 1.20 for computer technology infrastructure, 5.33 ± 1.55 for usage intention, and 4.37 ± 1.47 for self-efficacy. Participation in HIT design and selection processes had a mean score of 4.46 ± 1.44 , and expectations from HIT were at 2.64 ± 1.43 , indicating low expectations possibly due to negative perceptions. The overall attitude toward HIT had a mean score of 4.49 ± 0.86 , with a Cronbach's alpha of 0.88, demonstrating high internal consistency. The general attitude toward HITs was 5.05 ± 0.86 , with a Cronbach's alpha of 0.94.

Conclusion: The higher positive attitudes among medical secretaries and associate degree holders highlight the need for targeted educational programs to enhance HIT adoption among healthcare professionals. The results also emphasize the importance of providing adequate training and support, especially for older age groups and those less experienced with IT, to improve HIT implementation and utilization.



KÜRESELLEŞME, DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI ve GELİR EŞİTSİZLİĞİ İLİŞKİSİ: TÜRKİYE EKONOMİSİNDEN AMPİRİK KANITLAR (1980-2022)

Oğuzhan SUNGUR¹

Öz

Bu çalışma, Türkiye örneğinde 1980-2022 dönemi için küreselleşme, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi test etmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda çalışmada Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi yaklaşımı kullanılarak küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımdaki (DYSY) artışın gelir eşitsizliğini azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, modelin kontrol değişkeni olan ekonomik büyüme oranındaki artışın da gelir eşitsizliğini azaltıcı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada elde edilen bulguların ilgili literatürdeki neo-liberal görüş ve modernizasyon kuramını desteklediği gözlemlenmiştir. Bu doğrultuda Türkiye'de gelir eşitsizliğinin azaltılması için bölgeler arasındaki gelişmişlik farkının azaltılmasının etkili olabileceği düşünülmektedir. Çalışmanın amacına yönelik olarak Türkiye'de ekonomik gelişmişlik düzeyi düşük olan bölgeler için eğitim imkanlarının artırılması, yatırım teşviklerinin yaygınlaştırılması ve bu bölgelerin alternatif turizm faaliyetleri ile desteklenmesi önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı, Ekonomik Büyüme, Gelir Eşitsizliği, Küreselleşme
JEL Sınıflandırması: B22, E27, F63, O11, O15

THE RELATIONSHIP BETWEEN GLOBALIZATION, FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND INCOME INEQUALITY: EMPIRICAL EVIDENCE FROM THE TÜRKİYE ECONOMY (1980-2022)

Abstract

This study aims to test the relationship between globalization, foreign direct investment and income inequality in the sample of Türkiye for the period 1980-2022. In this context, the ARDL bounds test approach developed by Pesaran et al. (2001) was used in the study to conclude that the increase in globalization and foreign direct investment (FDI) reduces income inequality. In addition, it was determined that the increase in the economic growth rate, which is the control variable of the model, has a reducing effect on income inequality. It was observed that the findings obtained in the study support the neo-liberal view and modernization theory in the relevant literature. In this direction, it is thought that reducing the development gap between regions may be effective in reducing income inequality in Türkiye. For the purpose of the study, it is suggested to increase educational opportunities for regions with low economic development levels in Türkiye, to expand investment incentives and to support these regions with alternative tourism activities.

Keywords: Foreign Direct Investment, Economic Growth, Income Inequality, Globalization
JEL Classification: B22, E27, F63, O11, O15

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, oguzhan.sungur@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6897-4926

1. Giriş

Sosyo-ekonomik hayattaki gelir eşitsizliğinin bir sorun olup olmadığı önemli bir iktisadi tartışma konusudur. Yüzyıllar öncesinde ortaya çıkmış ve iktisat bilimine yön vermiş olan klasik iktisat anlayışına göre gelir eşitsizliği özellikle ekonomik büyüme sürecinin ilk safhalarında beklenen bir durumdur. Klasik iktisat anlayışının bölüşüm teorisine yoğun eleştiriler yönelten sosyalizme göre ise gelir eşitsizliği krizlere de neden olan ve çözümlenmesi gereken önemli bir iktisadi sorundur. İktisat bilimi, gelir eşitsizliği argümanı üzerinde klasik ve sosyalist düşünce odağı ve diyalektik felsefe ışığı altında günümüze kadar önemli tartışmalarla birlikte ciddi gelişmeler göstermiştir.

Günümüze geline süreçte gelir eşitsizliği üzerine literatürde en dikkat çekici çalışma Simon Kuznets'e aittir. Kuznets (1955), gelir eşitsizliğinin ekonomik büyüme ile ortaya çıkacağını ancak ekonomik büyümenin ilerleyen sürecinde azalan bir trend izleyeceğini savunmaktadır. Şüphesiz, bu tespitte Sanayi Devrimi sonrasında büyüyen ve gelişen ekonomilerde I. Dünya Savaşı ile ortaya çıkan gelir eşitsizliğinde azalma trendinin önemli bir etkisi vardır. Ancak, Piketty (2014)'nin konu üzerine güncel tespitleri, gelir eşitsizliğindeki azalma trendinin 1970 yılına kadar sürdüğünü ve sonrasında tekrar yükselişe geçtiğini kanıtlamaktadır. Piketty'nin son tespitleri Kuznets'in iddiasının gücünü zayıflatmış gibi gözükmektedir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan çok sayıdaki ülke farklı düzeylerde de olsa gelir eşitsizliği ile yaşamaktadır. Bazı toplumlar gelir eşitsizliği ile yaşamaya alışmışken; diğer toplumlar ise gelir eşitsizliğini çözüm bulunması gereken önemli bir sosyo-ekonomik problem olarak görmektedir. Sosyal hayatın ışığında iktisat bilim dünyasında gelir eşitsizliğine bakış ve değerlendirmeler yine bu olguya bakış açısına göre farklılık göstermektedir. Serbest piyasa ekonomisindeki işlerliği iktisadi sorunların çözümü için yeterli gören klasik iktisat savunucuları, gelir eşitsizliğinin de kendiliğinden bir sorun olmaktan çıkacağını savunmaktadır. Ancak, derinleşen gelir eşitsizliğini kalıcı bir sorun olarak kabul eden sosyalizme göre gelir eşitsizliği krizlerin en önemli nedenleri arasında yer almaktadır. Kazgan (2016), dünyada gelir eşitsizliğinin en yüksek olduğu ülkeler arasında ABD'yi göstermekte ve bu ülkede yaşanan krizlerin en önemli nedenleri arasında yine bu ekonomik eşitsizlik türünü sebep olarak görmektedir. Bu iddianın devamında ABD'nin dünyada sahip olduğu ticaret hacminin bu ülkede yaşanan krizlerin dünya krizine dönüşmesinde etkili olduğu savunulmaktadır.

Ekonomik büyümenin sağlanması önemli bir iktisadi başarıdır. Ancak, II. Dünya Savaşı sonrasında kalkınma kavramının artan önemi ve ekonomik büyümeye sürdürülebilirlik kazandırma amacı gelir eşitsizliği konusunu yeniden iktisat alanında tartışılan popüler bir konu haline getirmiştir. Bugün, büyüme ve kalkınma kavramları arasındaki en önemli fark olarak görülen gelir eşitsizliği olgusu dünyada özellikle gelişmekte olan ülke örneklerinde araştırılan ve çözümlenmesi gereken bir konu haline gelmiştir. Dünyada ilk on büyük ekonomi arasına girmeyi hedef olarak belirleyen Türkiye'de de ekonomik istikrar için gelir eşitsizliği ve bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması çözülmesi gereken öncelikli hedefler arasında yer almaktadır.

Türkiye, dünyada 1970'lerde başlayan ekonomik özgürlükler ve küreselleşme hareketine yön veren; ABD ve İngiltere'den sonra bu politikalara uyum sağlayan ülkeler arasında yer almaktadır. Cumhuriyetin ilanından günümüze yatırım-tasarruf özdeşliğindeki açık, küreselleşme sürecinin katkısı ve yabancı sermaye yatırımlarının desteği ile kapatılmaya çalışılmıştır. Ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi birçok ampirik çalışma ile kanıtlanan küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi merak edilen ve ilgi çekici bir araştırma konusu olarak bu çalışmanın motivasyon kaynağını oluşturmaktadır. Bu motivasyon ışığı altında çalışmanın araştırma konusu 1980-2022 dönemi için Türkiye örneğinde küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının (DYSY) gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmaktır. Gelir eşitsizliği üzerine literatürde yapılan ampirik çalışmalar incelendiğinde bu değişkeni temsilen kullanılan gini katsayısının genellikle University of Texas Inequality Project, The Global Consumption and Income Project (GCIP) ve Standardized World Income Inequality Database (SWIID) veri tabanlarından kullanıldığı görülmektedir. Bu çalışmada literatürdeki ampirik çalışmalardan farklı olarak gelir

eşitsizlik değişkeni World Inequality Database (WID) veri tabanından elde edilen gini katsayısı ile temsil edilmiştir. Bu durum, çalışmanın değişken açısından özgün yönünü oluşturmaktadır. Çalışmanın belirlenen amacı doğrultusunda araştırmanın yöntemi olarak ARDL sınır testinin uygulanması tercih edilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilecek bulguların ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği açısından literatüre önemli katkılar sunması beklenmektedir. Çalışma küreselleşme, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi açıklayan teori ve literatür bölümlerinden sonra veri seti ve yöntem tanıtımı, ampirik bulguların aktarımı ile devam edecek ve sonuç bölümü ile sonlanacaktır.

2. Küreselleşme, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi

Küreselleşme, küre şeklinde olduğu kanıtlanan dünyamızda ülkelerin ve toplumların özellikle ekonomik, sosyal, politik ve kültürel ilişki ve etkileşim anlamında karşılıklı bağımlılıklarının zaman içerisinde arttığı bir süreç olarak tanımlanabilir. Küreselleşmenin tarihini ülkelerin birbirleri ile ticarete başladıkları merkantilist döneme kadar dayandırabilmek mümkündür. Buna rağmen dünya tarihçileri ve iktisat tarihçilerinin üzerinde uzlaşmaya vardıkları kanaat, yaygın küreselleşmenin 1870 sonrası ortaya çıktığı düşüncesidir (Oktik, 2002). Sanayi Devrimi sonrasında serbest dış ticaret modellerinin ülkeler arasında uygulanmaya başlanması ülkeleri o dönem itibarıyla özellikle ekonomik ilişkiler anlamında birbirine daha da yakınlaştırmıştır.

Zaman içerisinde küreselleşmenin ülkelerin sosyo-ekonomik koşulları ve toplumların demokratikleşme süreci üzerinde etkileri ortaya çıkmıştır. Ancak söz konusu etkinin yansımaları üzerine iktisatçılar ve toplum bilimciler arasında mutlak bir fikir birlikteliği ortaya çıkmamıştır. Bir grup kesim, küreselleşmeyi çağdaşlaşma ve gelişme süreci olarak görmektedir. Neo-liberal görüş olarak da bilinen bu düşünceye göre küreselleşme ticareti ve yatırımları arttırmakla birlikte ülkelerin sosyo-ekonomik refah seviyesine olumlu katkılar sunmaktadır (Lawrence ve Slaughter, 1993; Lucas, 2000). Ayrıca, küreselleşme gelişmiş ülkelerle entegrasyon süreci yaşamakta olan toplumlarda demokratikleşme sürecini de hızlandırması beklenen bir etki ortaya çıkarmaktadır. Bu düşüncenin gelişmesinde şüphesiz Lipset'in demokratikleşme süreci ile ilgili düşüncesi önemli bir yer tutmaktadır. Lipset (1959)'e göre demokrasi gelişmemiş toplumlar için pahalı bir mülktür ve gelişmemiş toplumlar ancak ekonomik olarak gelişme gösterdikten sonra gerçek anlamda demokratikleşebilirler. Ülkelerin gelişim süreci açısından küreselleşme, toplumları hem sosyo-ekonomik olarak geliştirecek hem de demokratikleşme süreçlerine katkı sağlayacaktır.

Küreselleşmeyi, ekonomik liberalleşme ve politik demokratikleşme süreci olarak kabul eden neo-liberal görüşe karşı; küreselleşmeyi ABD ve sanayileşmiş AB ülkelerinin emperyalist amaçlarına hizmet eden bir kalkınma projesi olarak tanımlayan neo-liberal karşıtı görüş de vardır. Neo-liberal karşıtı görüş için küreselleşme tam bir liberalleşme süreci değildir. Dünyada liberalleşme adı altında mal, hizmet ve sermayenin serbest dolaşımı ticari antlaşmalarla sağlanmışken; emeğin serbest dolaşımına yönelik ciddi bir politika uygulaması henüz söz konusu değildir. Bu yönüyle eksik liberalizm koşullarında fikri mülkiyet haklarına sahip küresel işletmeler hammaddeyi ucuza alarak, üretimlerini emeğin ucuz olduğu ülkelerde gerçekleştirmekte ve ürünlerini en fazla kâr yaptıkları pazarlarda satmaktadırlar (Ertuna, 2006). Küreselleşmenin bu aksak işleyişi dünya genelinde gelir eşitsizliğinin derinleşmesine, yoksulluğun artmasına ve çevre sorunlarının süreklilik kazanmasına neden olmaktadır (Rodrik, 1997; Wood, 1998).

Ülkeler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olarak sınıflandırılırken temel belirleyici faktör; ülkelerin milli gelir ve sanayileşme seviyeleri olmaktadır. Küreselleşmenin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere dış ticaret hadleri üzerindeki etkisini araştıran Prebisch-Singer tezinine göre, küreselleşme süreci tarımsal mal üreten ülkelerin dış ticaret hadlerini kötüleştirmektedir (Salvatore, 2013). Bu durumun yaşanmasında talep ve arz kaynaklı faktörler etkili olmaktadır. Gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere ithal edilen tarımsal mallara yönelik gelirin talep esnekliği genellikle düşüktür (Dunn ve Mutti, 2004; Ghoshray, 2011). İthal tarımsal mallar için gelirin talep esnekliğinin düşük olması gelişmiş ülkelere artan gelirin daha düşük bir payının bu tür tarımsal ürünlere ayrılması sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelere

tarımsal ürünlerin üretimine yönelik teknolojik gelişmeler küresel piyasalarda tarımsal ürün arzını artırmaktadır ki; bu sonuç da gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ürün ihraç ederek küresel gelirden almakta olduğu payı giderek düşürecektir (Husted ve Melvin, 2013). Prebisch-Singer tezi, Bhagwati (1958) tarafından geliştirilen Yoksullaştırıcı Büyüme tezinin vurguladığı gibi ihracat odaklı büyüme hedefini benimseyen gelişmekte olan ülkelere dış ticaret hadlerini kötüleştirerek sosyo-ekonomik refah seviyesini düşürebilmektedir. Böylelikle ülkeler arasındaki gelir eşitsizliği derinleşerek devam etmektedir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları küreselleşme sürecinin bir yansımasıdır. Sanayi Devrimi sonrasında bazı şirketlerin çok uluslu bir boyut kazanarak farklı ülkelerde gerçekleştirdiği yatırımlar, bu yatırım türünün tarihteki ilk ciddi örnekleri olarak görülebilir. Günümüzde ise küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ivme kazandıran en önemli gelişmelerden bir tanesi Washington Uzlaşısıdır. Latin Amerika ülkelerine makro ekonomik istikrar kazandırmak için geliştirilen politikaların zaman içerisinde Dünya Bankası ve IMF tarafından serbest piyasa ekonomisini benimseyen ülkelere tavsiye edilmesi neo-liberal anlayış çerçevesinde küreselleşme sürecinde yabancı yatırımlara duyulan ilgiyi arttırmıştır. Ancak, liberal politikaları uygulayan ve finansal serbestleşmeye giden Meksika, Güney Kore, Malezya, Tayland, Endonezya, Rusya, Brezilya ve Türkiye gibi ülkelerde 1994-2001 döneminde yaşanan krizler Washington Uzlaşısını ve önerdiği politikaları tartışılır bir konuma sürüklemiştir. Washington Uzlaşısı sonrasında en sağduyulu değerlendirme, bu uzlaşuya yön veren ünlü kalkınma iktisatçısı John Williamson'a aittir. Williamson (2003:1480), Latin Amerika ülkeleri için geliştirilen ekonomi politikalarının neo-liberalizm anlayışı çerçevesinde farklı ülkelere uygulanmasının doğru bir politika olmadığını ve bu politikaların gelir dağılımı ve yoksullukla mücadele konularında başarısız olduğunu kabul etmektedir. Bu sorunlarla çözüm niteliğinde bir mücadele için ise eğitimin iyileştirilmesi, mikro kredi uygulaması, kayıt dışı ekonomi ile mücadele edilmesi ve toprak reformunun gerçekleştirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir.

Küreselleşme olgusunda olduğu gibi doğrudan yabancı sermaye yatırımının da gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini açıklayan görüşler mevcuttur. Doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azalttığını ileri süren neo-liberal görüş, modernizasyon kuramı olarak bilinmektedir. Modernizasyon kuramına göre, doğrudan yabancı sermaye yatırımları teknoloji ve yönetim bilgi sisteminin aktarımı, sermaye transferi, beşerî sermayenin gelişimi ve ekonomik bütünleşme yolu ile yatırımı çeken ülkeye katkı sağlamaktadır (Basu ve Guariglia, 2007). Yabancı sermaye yatırımlarının gerçekleştiği süreçte, yatırım yapılan ülke ekonomik gelişmişlik durumuna göre kırsal yaşamdan kentsel yaşama, tarım ekonomisinden sanayi ekonomisine, geleneksel yaşamdan daha modern yaşama geçiş sağlayarak iktisadi bir evrim geçirmektedir. Bu süreçte ülkeler ekonomik olarak büyürken, Clarke (1995)'in de ifade ettiği gibi ekonomik büyümenin bir sonucu olarak ekonomik eşitsizlik durumunu da tecrübe ederler. Modernizasyon kuramı savunucuları, Kuznets'in ters U hipotezinde ileri sürdüğü gibi ortaya çıkan gelir eşitsizliğinin sanayileşme sürecinin ilk aşamalarında tarımsal üretim ve sanayi üretimindeki faktör verimlilik farklılığından kaynaklandığını ve sanayileşme sürecinin tamamlanmasıyla birlikte gelir eşitsizliğinin de azalacağı düşüncesini benimsemektedirler (Tsai, 1995: 470).

Neo-liberal düşünce karşıtı kesim, modernizasyon kuramı yerine bağımlılık kuramını savunmaktadır. Bağımlılık kuramına göre, doğrudan yabancı sermaye yatırımları sonucunda gerçekleşmesi beklenen gelir eşitsizliğinin etkisi geçici değil, kalıcıdır. Bu sonuca neden olan faktör ise yabancı sermaye yatırımlarının yatırım yaptıkları sektörlerde seçici olması ve sermaye üretim faktörünün emek faktörü yerine ikame edilmesidir (Ongan, 2004). Bu düşünce ürünü 1970'li yıllar sonrasında gerçekleşen iktisadi gözlemin bir sonucudur. Küreselleşme sürecinde sosyalist sistemden çıkıp, serbest piyasa modelini benimseyen Çin ve Rusya gibi ülkelerde ve Washington Uzlaşısı sonrasında özelleştirme yolunu tercih eden ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları sanayi ve hizmetler sektöründe enerji ve telekomünikasyon alanlarını tercih etmiştir. Özel sektörde gerçekleşen yatırım alanlarında nitelikli işgücünün tercih edilmesi, nitelikli işgücü ile niteliksiz işgücü arasındaki gelir farkının açılmasına neden olmuştur. Nitelikli işgücü ve niteliksiz

işgücü arasında gelir farkının olması iktisadi olarak beklenen bir sonuçtur. Ancak, ekonominin büyümesine hız kazandıran doğrudan yabancı sermaye yatırımları aynı zamanda işgücü piyasasında oluşturduğu talep ile ücret seviyeleri arasındaki farkın da ortaya çıkmasını hızlandırmaktadır (Stiglitz, 2013). Bununla birlikte doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının teknoloji transfer etkisi iktisadi evrim sürecinde emek üretim faktörünün yerine teknoloji faktörünü ikame etmesi gelir eşitsizliğini derinleştirici sorunları da beraberinde getirmiştir.

3. Literatür Özeti

Küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımı dünya iktisat tarihinde eski olgular olmasına rağmen bu iktisadi olayların makro ekonomik sistem üzerinde yaratmış olduğu yaygın etki 20. yüzyılın son çeyreğinde ortaya çıkmıştır. İstatistik ve ekonometri alanında ampirik test tekniklerinin geliştirilmesi ve iktisadi göstergelerin niceliksel verilerle beraber temsil edilmeye başlanması iktisat bilim alanında ampirik çalışmaların yaygınlık kazanmasında etkili olmuştur. Bu nedenle küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerine yapılan ampirik çalışmaların 21. yüzyıl ile başladığı dikkat çekmektedir. Literatür özeti bölümünde küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi iki alt başlık altında ele alınacaktır.

3.1. Küreselleşme ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi Üzerine Ampirik Literatür

Küreselleşme ile ilgili oluşturulan endeksler incelendiğinde bu endeksin farklı alt bileşenlerden oluşan bileşik bir endeks olduğu görülmektedir. Literatürde incelenen ampirik çalışmalar ışığında küreselleşmeyi temsilen farklı değişkenlerin kullanıldığı ama ziyadesiyle küreselleşme endeksinin alt bileşenler üzerinden temsil edildiği gözlemlenmiştir. Küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerine etkisini inceleyen literatürdeki ilk çalışmalardan bir tanesi Heshmati (2004)'ye aittir. 1995-2001 dönemi için 62 ülkede küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi Kearney küreselleşme endeksi kullanılarak test edilmiştir. Kearney küreselleşme endeksi; ekonomik entegrasyon, kişisel iletişim, teknolojik ve politik katılım olmak üzere dört alt bileşenden oluşmaktadır. Bu çalışmanın sonucunda kişisel iletişim ve teknoloji transferinin gelir eşitsizliğini azaltırken; ekonomik entegrasyonun ise gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Politik katılımın ise gelir eşitsizliği üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Kearney endeksinin kullanıldığı farklı bir çalışmada Zhou vd. (2011) küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini geliştirmiş, gelişmekte olan ve geçiş ekonomileri için araştırmıştır. Çalışmanın sonucunda Kearney endeksi ile gelir eşitsizliği arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu ilişki, küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azalttığını göstermektedir.

Küreselleşmenin yeniden ivme kazandığı 1970 ve sonrası için küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi farklı ülke örneklerinde araştırılmıştır. Bergh ve Nilsson (2010), 79 ülke örneğinde 1970-2005 dönemi için küreselleşme ve ekonomik özgürlüklerin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini Generalized Method of Moments (GMM) yöntemi ile test etmişlerdir. Çalışmanın sonucu politik küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırmadığını göstermektedir. Baek ve Shi (2016), 26 gelişmiş ve 52 gelişmekte olan ülke örneğinde 1990-2010 dönemi için küreselleşmenin ticari ve finansallaşma boyutunun gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmanın sonuçları ülkelerin gelişmişlik seviyesine göre küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisinin değişkenlik gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar ışığında, ticari yoğunluktaki artışın gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğini arttırırken, gelişmekte olan ülkelerde gelir eşitsizliğini azalttığı; finansal derinleşmenin gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğini azaltırken; gelişmekte olan ülkelerde ise gelir eşitsizliğinde artışa neden olduğu anlaşılmaktadır. 2007 küresel krizinin etkilerinin de değerlendirilmeye katıldığı çalışmada Tunalı ve Çetinkaya (2019), G7 ülkeleri örneğinde 2003-2013 dönemi için küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmanın sonucunda genel küreselleşme endeksindeki artışın gelir eşitsizliğini azalttığı tespit edilmiştir. Bu sonuca rağmen aynı çalışmada sermaye açıklığı değişkeninin gelir eşitsizliğini arttırıcı etkisinin tespit edilmesi dikkat çekicidir. Bu sonucun ortaya çıkması, özellikle

kriz dönemlerinde sermaye çıkışlarının gelişmiş ülkelerde de gelir eşitsizliğini arttırıcı etkisi ile açıklanmaktadır.

Türkiye, dünyada yaygınlaşan küreselleşme hareketine ilk uyum sağlayan ülkeler arasında yer almaktadır. 24. Ocak. 1980 kararları kapsamında uygulamaya koyulan serbest dış ticaret politikaları ve 1989 yılında yasalaşan 32 sayılı kanun ile sermaye hareketlerinin serbest bırakılması küreselleşme sürecinde yapılan en önemli düzenlemeler olarak görülmektedir. Türkiye ekonomisi için küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini dönemsel olarak veri yorumlaması üzerinden değerlendiren çok sayıda çalışma mevcuttur. Bu çalışmalar arasında Solmaz (2014), Türkiye'nin içinde yer aldığı OECD ülkeleri için gelir eşitsizliği endeksi ve alternatif küreselleşme endeks değerlerinin dağılım diyagramlarını oluşturmuştur. Bu çalışmada, küreselleşme endeksinin yüksek olduğu ülkelerde gelir eşitsizliğinin düşük olduğu ve ülkelerin küreselleşme süreçlerinde gelir eşitsizliğinin azalmaya devam ettiği gözlemlenmiştir. Erkul ve Erkul (2019) politik iklim, siyasi yapı ve toplumsal tepki açısından benzer olduğu nitelendirilen iki ülke Şili ve Türkiye'de küreselleşme sürecinde gelir eşitsizliği ve yoksullukla ilgili mücadele yöntemlerini kıyaslamıştır. Uygulanan politikaların gelir eşitsizlik istatistiği üzerindeki etkileri değerlendirildiğinde Şili'nin Türkiye'ye kıyasla daha etkin bir süreç yürüttüğü ileri sürülmektedir. Bu değerlendirmenin gerekçesi ise Şili'nin gelir eşitsizliği ile mücadeleyi yürüttüğü süreçte yapısal reformlar gerçekleştirirken; Türkiye'nin ise yapısal bir değişime gitmeden parametrik reformlar gerçekleştirmesidir. Literatürde küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini Türkiye örneğinde inceleyen ampirik çalışma sayısı ise son derece sınırlıdır. Yücel ve Altıntaş (2019), Türkiye'nin de yer aldığı 16 gelişmekte olan ülke ve 16 gelişmiş ülke örneğinde 1980-2014 dönemi için küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Dinamik panel veri analiz yönteminin tercih edildiği çalışmanın sonuçları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelir eşitsizliğini azaltırken; sosyal ve politik küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırdığını göstermektedir. Türkiye'nin de aralarında yer aldığı 13 yükselen piyasa ekonomisini inceleyen farklı bir ampirik araştırmada Akbakay ve Barak (2020), 1994-2014 dönemi için küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bu çalışmada da küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmada küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki arttırıcı etkisi uluslararası ticaret, finansal küreselleşme, finansal açıklık ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ilişkilendirilerek açıklanmıştır. Yücel ve Altıntaş (2019) ile Akbakay ve Barak (2020)'in araştırma sonuçları karşılaştırıldığında küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkileri ile ilgili kısmi benzerlikler söz konusu olurken; özellikle doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi ile ilgili çelişen bulguları dikkat çekici olarak nitelendirilmektedir.

3.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi Üzerine Ampirik Literatür

Küreselleşen dünyada doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının 1980 sonrasında artmaya başladığı dikkat çekmektedir. Neo-liberal iktisat politikaları kapsamında değerlendirilen Washington Uzlaşısının artan doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde önemli bir etkisinin olduğu düşünülmektedir. Özellikle yatırım-tasarruf özdeşliğini sağlayamayan gelişmekte olan ülkeler, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile büyüme ve kalkınma hedeflerini gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Ancak, iktisadi olarak yaşanan bu gelişme sürecinin makro ekonomik göstergeler ve özellikle de gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi tartışmalıdır. Bu nedenle doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi birçok çalışmada ampirik olarak test edilmektedir.

Yapılan literatür incelemesinde doğrudan yabancı sermaye yatırımını temsilen farklı değişkenlerin kullanılmadığı ve genellikle ülkeye giren doğrudan yabancı sermaye değerinin tercih edildiği görülmüştür. Ampirik çalışmaların örneklem seçimlerinde ise gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örnekleri ile ülkelerin eyaletleri ve şehirleri de kullanılmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini Doğu Asya ülkeleri örneğinde araştıran Velde ve Morrissey (2004) Filipinler, Güney Kore, Hong Kong, Singapur ve Tayland için 1985-1998 döneminde doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azalttığı sonucuna

ulaşmışlardır. Bu çalışmada, doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisi yabancı sermaye yatırımının tercih ettiği sektörler ve eğitim politikası ile açıklanmaktadır. Ayrıca bu çalışmada üretilen mal niteliğinin geliştirilmesi ve beşerî sermaye unsuruna yatırım yapılması durumunda doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisini devam ettirebileceği vurgulanmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini Çin örneğinde bölge bazlı inceleyen Wei vd. (2009), 1979-2003 dönemi için doğrudan yabancı sermaye yatırımının bölgesel büyüme oranı farklılıklarını açıklayabilecek bir faktör olduğunu tespit etmişlerdir. Figini ve Görg (2011), çalışmalarında doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini 1980-2002 dönemi için 100 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örneğinde incelemiştir. Çalışmanın panel veri analiz sonuçları gelişmiş ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azaltırken; gelişmekte olan ülkelerde gelir eşitsizliğini arttırdığını göstermektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini bölge ve eyalet özelinde irdeleyen farklı bir çalışmada Chintrakarn vd. (2012), 1977-2001 dönemi için ABD'nin 48 eyaletinde doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini uzun dönemde olumsuz olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini dünyanın en düşük gelire sahip ülkeleri olan Afrika örneğinde araştıran Kaulihowa ve Adjasi (2017), 1980-2013 dönemi için 16 Afrika ülkesinde doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azalttığını tespit etmişlerdir. Literatür okumasının derinleştiği diğer çalışmalarda Jensen ve Rosas (2007), Meksika eyaletlerinde 1990-2000 dönemi; Doğan vd. (2013), İran ekonomisinde 1970-2010 dönemi için doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azalttığını; Mahutga ve Bandelj (2008), Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde 1990-2001 dönemi; Suanes (2016), 13 Latin Amerika ülkesinde 1980-2009 dönemi için doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Sylwester (2006), az gelişmiş ülkeler örneğinde 1970-1989 dönemi için ve Ngwakwe ve Dzomonda (2018), demokratik rejimle yönetilen Güney Afrika ülkelerinde 2005-2015 dönemi için ise doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile gelir eşitsizliği arasında istatistiki olarak hiçbir anlamlı sonuç bulunmadığını tespit etmişlerdir.

Literatürde, doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerine etkisini Türkiye örneklemini için inceleyen ampirik çalışma sayısı sınırlıdır. Bu çalışmalardan biri olan Karabıyık ve Dilber (2016), Türkiye'nin de aralarında yer aldığı gelişmişlik düzeyleri farklı 50 ülke örneğinde 1970-2008 dönemi için doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışma sonucunda doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisi tespit edilmiştir. Bu etkinin teknoloji, bilgi ve yabancı sermaye transferi sayesinde gerçekleştiği ileri sürülmektedir. Türkiye dahil 36 ülke örneğinde doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştıran Üzar (2018), 1998-2007 dönemi için oluşturulmuş bütün alternatif model testlerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğine neden olan etkisini tespit etmiştir. Bu çalışmada, söz konusu etki doğrudan yabancı sermaye yatırımının kısıtlı ve belirli sektörlerde gelir düzeyini arttırırken özellikle geleneksel sektörlerde istihdam kaybı yaratıp, vasıfsız emeği istihdam dışına itmesiyle açıklanmaktadır. Bayraktar vd. (2019), Türkiye örneğinde 1974-2015 dönemi için yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmanın sonucunda doğrudan yabancı sermaye yatırımının uzun dönemde gelir eşitsizliğine neden olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuç, yabancı sermaye yatırımının vasıflı ve vasıfsız işgücü arasında ücret farklılığına neden olması ile açıklanmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini Türkiye örneğinde araştıran farklı bir çalışmada ise Bozkurt vd. (2020), 1970-2005 dönemi için doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğine neden olduğunu tespit etmişlerdir. Bu çalışmada, doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği ve diğer iktisadi göstergeler üzerindeki olumlu etkisinin sürekliliği için mülkiyet haklarının iyileştirilmesi ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yeni üretim tesislerinin kurulmasına yönlendirilmesi gerektiği önerilmektedir.

Küreselleşme sürecinde olduğu gibi doğrudan yabancı sermaye yatırımının da gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştıran ampirik çalışmalarda hem yabancı ülkeler hem de Türkiye örneklemini için mutlak ve tartışmasız bir sonuca ulaşılamadığı görülmektedir. Bu çalışma, araştırma konusu

üzerine derin ve irdeleyici bir literatüre sahiptir. Ayrıca, gelir eşitsizliğini temsilen farklı ve yeni bir veri tabanının tercih edilmesi çalışmayı aynı araştırma alanındaki diğer ampirik çalışmalardan farklılaştırmaktadır. Çalışma sonucunda elde edilecek bulgu ve politika önerilerinin literatürdeki görüşleri destekleme ya da reddetme yönünden literatüre katkı sunması ve güçlendirmesi beklenmektedir.

4. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada Türkiye örnekleminde 1980-2022 dönemi için küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Bu amaç doğrultusunda Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL (Autoregressive Distributed Lag) sınır testi yaklaşımının kullanılması tercih edilmiştir. Araştırma modeli kapsamında kullanılan veri seti World Inequality Database (WID), KOF Swiss Economic Institute (KOF) ve The World Bank (WB) veri tabanlarından temin edilmiştir. Veri seti ve değişkenlere ilişkin detaylı bilgi tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1: Verilerin Tanımlanması

Kısaltmalar	Açıklamalar	Kaynak
GINI	Gini indeksi	WID
KUR	Küreselleşme indeksi	KOF Swiss Economic Institute
DYSY	Doğrudan yabancı sermaye yatırımı / GSYH	WB – Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri
ECOB	Ekonomik büyüme oranı	WB – Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri

Çalışmada iki indeks değişken kullanılmıştır. Bunlar; gini ve küreselleşme indeksleridir. Gini indeksi, gini katsayısının 100 ile çarpılmasıyla elde edilmiştir. Gini indeksi 0-100 arasında değer almaktadır. İndeksin 0'a yaklaşması gelir eşitsizliğinin azaldığı anlamına gelirken; indeks değerinin 100'e yaklaşması gelir eşitsizliğinin arttığı şeklinde değerlendirilmektedir. Küreselleşme indeksi; ekonomik, sosyal ve politik küreselleşme alt indekslerinden oluşmaktadır. Bu üç alt indeks türünün genel küreselleşme indeksine katkısı eşittir. Küreselleşme indeksi 0-100 aralığında değer almaktadır. İndeks değerinin 0'a yaklaşması genel küreselleşme düzeyinin azaldığı; 100'e yaklaşması genel küreselleşme düzeyinin arttığı şeklinde yorumlanmaktadır. DYSY değişkeni, doğrudan yabancı sermaye yatırımını temsil etmektedir ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının GSYH değerine oranlanması ile hesaplanmaktadır. ECOB değişkeni, Amerikan doları (\$) cinsinden 2015 yılı sabit fiyatlarıyla hesaplanan ekonomik büyüme oranını temsil etmektedir.

Küreselleşme, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve kontrol değişken olarak ekonomik büyümenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini tespit etmek için $GINI = f(KUR, DYSY, ECOB)$ şeklinde ampirik bir model oluşturulmuştur. Modelde yer alan bütün değişkenlerin doğrusal formları kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan ARDL sınır testi, modeldeki değişkenlerin I(0) ve/veya I(1) olmak üzere farklı dereceden bütünlük olduğu durumlarda kullanılabilen bir yaklaşımdır. Bu test gözlem sayısının az olduğu örneklerde de etkin sonuçlar verebilmekte ve ayrıca modeldeki değişkenlerin farklı optimal gecikme uzunluklarına sahip olduğu durumlarda da kullanılabilir (Bekhet vd., 2017).

Modelin bağımsız değişkenleri küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile modelin kontrol değişkeni ekonomik büyümenin gelir eşitsizliği değişkeni üzerindeki etkisini belirlemek için ARDL sınır testi kısıtsız hata düzeltme formunun bu çalışmaya uyarlanmış hali aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

$$\Delta GINI_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_1 \Delta GINI_{t-i} + \sum_{j=0}^n \beta_2 \Delta KUR_{t-j} + \sum_{k=0}^p \beta_3 \Delta DYSY_{t-k} + \sum_{l=0}^r \beta_4 \Delta ECOB_{t-l} + \beta_5 GINI_{t-1} + \beta_6 KUR_{t-1} + \beta_7 DYSY_{t-1} + \beta_8 ECOB_{t-1} + u_t \quad (1)$$

1 numaralı denklem modelinde Δ notasyonu fark işlemcisini; β_0 sabit terimi; $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ ve β_4 kısa dönem katsayılarını; $\beta_5, \beta_6, \beta_7$ ve β_8 uzun dönem katsayılarını ve u_t beyaz gürültülü hata terimini göstermektedir. Modeldeki optimal gecikme uzunlukları m, n, p, r Akaike (AIC) ve Schwarz (SIC) bilgi kriterleri ile belirlenmiştir.

Değişkenler arasındaki eş bütünleşme ilişkisinin varlığının sınıandığı F-testi için H_0 ve H_1 hipotezleri aşağıdaki gibidir:

$$H_0: \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_8 = 0$$

$$H_1: \beta_5 \neq \beta_6 \neq \beta_7 \neq \beta_8 \neq 0$$

Hesaplanan F-istatistik değeri Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen tablo kritik değerleri ile karşılaştırılmaktadır. Hesaplanan F-istatistik değerinin kritik üst sınır değerinden büyük olması durumunda H_0 hipotezi reddedilerek seriler arasında eş bütünleşme ilişkisinin var olduğuna karar verilmektedir (Yılancı ve Özcan, 2010). Seriler arasında eş bütünleşme ilişkisinin varlığının tespitinden sonra uzun dönem katsayıları ve hata düzeltme modeli (ECM) tahmin edilmektedir.

$$\Delta GINI_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_1 \Delta GINI_{t-i} + \sum_{j=0}^n \alpha_2 \Delta KUR_{t-j} + \sum_{k=0}^p \alpha_3 \Delta DYSY_{t-k} + \sum_{l=0}^r \alpha_4 \Delta ECOB_{t-l} + \gamma ECT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

2 numaralı denklem modelinde α_0 sabit terimi; $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ ve α_4 kısa dönem katsayılarını; γ uzun dönem denge ilişkisinde elde edilen hata düzeltme katsayısını; ECT_{t-1} hata düzeltme terimini ve ε_t beyaz gürültülü hata terimini göstermektedir.

5. Ampirik Bulgular

Ampirik bulgular bölümünde araştırmanın analiz sürecindeki birim kök test sonuçları ve ARDL sınır test sonuçlarına yer verilecektir.

5.1. Birim Kök Testi

Durağanlık, serilerin zaman içerisinde ortalaması ve varyansının değişmediği ve değişkenin iki dönem arasındaki kovaryansının iki dönem arasındaki gecikme uzunluğuna bağlı olduğu bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Gujarati, 2020). Literatürde aynı seviyede $I(1)$ eş bütünleşik olan değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisini test eden Engle-Granger (1987), Johansen (1988) ve Johansen-Juselius (1990) gibi test yaklaşımları olmasına rağmen ARDL sınır testi bu yaklaşımlardan farklılaşmaktadır.

ARDL sınır testi, küçük örneklemlerle çalışmalarda kullanılabilen ve kısıtsız hata düzeltme modeli kullandığından daha güvenilir sonuçlar vermektedir (Narayan, 2005). Bununla birlikte ARDL sınır testinin uygulanmasında değişkenlerin $I(0)$ ve $I(1)$ seviyesinde farklı derecelerden eş bütünleşik olması sorun teşkil etmemektedir. Ancak, Quattara (2006) ARDL sınır testinde $I(2)$ seviyesinden bir değişkenin olması durumunda hesaplanan F-istatistik değerinin doğru sonuçlar vermeyeceğini ileri sürmüştür. Bu nedenle de ARDL sınır testinin kullanılacağı çalışmalarda birim kök testlerine ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu çalışmada, değişkenlerin durağanlıkları Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Peron (PP) testleri ile sınanmaktadır. ADF testi, en küçük kareler yönteminde durağanlığı test eden Dickey-Fuller testinin geliştirilmiş halidir. ADF testinde otokorelasyon sorununun çözümlenmesi için serinin gecikmeli fark terimi denkleme ilave edilmiştir. PP testi, ADF ve DF testlerine benzemektedir. ADF ve DF testleri hata teriminin bağımsız ve sabit varyanslı olduğunu varsaymakla birlikte hata terimleri arasında korelasyon ilişkisi bulunmamalıdır. PP testi, ADF ve DF testlerinin varsayımlarını esneterek hata terimlerinin zayıf bağımlılık ve heterojen dağılım gösterebileceğini kabul etmiştir (Tarı, 2015).

Tablo 2: Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
GINI	-1,146	-1,424	-1,177	-1,754
Δ GINI	-4,999*	-4,971*	-4,997*	-4,968*
KUR	-1,833	-0,359	-1,833	-0,359
Δ KUR	-5,985*	-6,541*	-5,977*	-6,653*
DYSY	-2,179	-2,925	-2,021	-2,782
Δ DYSY	-5,903*	-5,820*	-11,145*	-11,037*
ECOB	-6,859*	-6,787*	-7,394*	-7,307*

Tablo 2'deki birim kök test sonuçları ECOB değişkeninin seviyesinde I(0) durağanken; GINI, KUR ve DYSY değişkenlerinin birinci seviyesinde I(1) durağanlaştığını göstermektedir.

5.2. ARDL Sınır Testi

Birim kök test sonuçları, araştırma modelinde yer alan hiçbir değişkenin I(2) seviyesinde durağan olmadığını göstermektedir. ARDL sınır test sürecinde değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı tespit edildikten sonra diagnostik test sonuçları incelenmekte ve uzun dönem kısa dönem katsayı tahminine yer verilmektedir.

Tablo 3: ARDL Sınır Test Sonuçları

F-istatistik Değeri	K	Anlamlılık Düzeyi	Kritik Sınır Değerleri	
			I(0)	I(1)
6,337	3	1%	6,238	7,740
		5%	4,510	5,643
		10%	3,760	4,795
Diagnostik Test İstatistikleri		Test İstatistikleri	Olasılık Değeri (p-value)	
Otokorelasyon (LM)		1,696	0,188	
Değişen Varyans (BPG)		0,467	0,915	
Fonksiyonel Form (Ramsey)		0,190	0,666	
Normallik (JB)		3,423	0,180	

Tablo 3'teki ARDL sınır test sonuçlarına göre F-istatistik değerinin 0,05 anlamlılık seviyesinde üst kritik değer üzerinde bir değer aldığı görülmektedir. Bu sonuç, modelin değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu anlamına gelmektedir. Araştırmanın tahmin modeli için gerçekleştirilen diagnostik test sonuçlarında otokorelasyon, değişen varyans ve normallik testleri için test istatistiklerinin olasılık değerlerinin 0,05 seviyesinin üzerinde olması modelde bu sorunların bulunmadığını göstermektedir. Ramsey test sonucu ise modelin uygun fonksiyonel formda kurulduğunu desteklemektedir.

Tablo 4: ARDL (2,0,4,2) Modeli Uzun Dönem Katsayı Tahmini

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği
KUR	-0,388*	-5,423
DYSY	-1,426*	-4,381
ECOB	-0,178*	-3,668

Not: * %1 anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 4'te tahmin edilen ARDL modeli için uzun dönem katsayı değerleri yer almaktadır. Bu sonuçlar KUR, DYSY ve ECOB değişkenlerinde meydana gelen bir birimlik değişimin GINI değişkenini negatif olarak sırasıyla 0,388; 1,426 ve 0,178 birim etkilediğini göstermektedir. Bu sonuç küreselleşme, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve ekonomik büyümenin gelir eşitsizliğini azalttığı anlamına gelmektedir. Küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azalttığını gösteren bu bulgular literatürde neo-liberal görüşü destekleyen Zhou vd. (2011) ile Tunalı ve Çetinkaya (2019)'nın bulgularını destekler niteliktedir. Ayrıca, bu çalışmada doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azalttığı yönündeki bulgular da literatürde modernizasyon kuramını destekleyen Velde

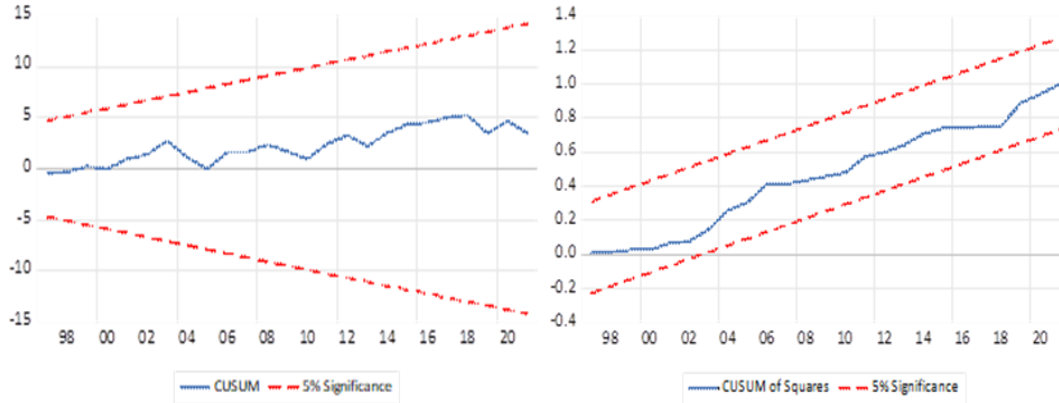
ve Morrissey (2004), Karabıyık ve Dilber (2016) ile Kaulihowa ve Adjasi (2017)'nin ulaştığı ampirik sonuçlar ile örtüşmektedir.

Tablo 5: ARDL (2,0,4,2) Modeli Kısa Dönem Katsayı Tahmini

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği
Δ GINI(-1)	0,699*	3,686
Δ KUR	-0,363*	-3,559
Δ KUR(-1)	0,120	1,529
Δ KUR(-2)	-0,083	-1,103
Δ KUR(-3)	0,382*	4,363
Δ DYSY	-0,217	-1,069
Δ DYSY(-1)	0,769*	3,510
C	59,949*	5,254
COINTEQ	-0,697*	-5,328
TREND	0,086*	5,415

Tablo 5'te ARDL modeli kısa dönem katsayı tahmin sonuçları incelendiğinde hata düzeltme katsayısının (COINTEQ) negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuç, kısa dönemde yaşanacak bir şok sonucu uzun dönem dengesinde meydana gelecek bir sapmanın 1,4 dönem sonra yeniden uzun dönem dengesine geleceğini göstermektedir.

Şekil 1: CUSUM ve CUSUM-SQ Testleri



Şekil 1'de yer alan CUSUM ve CUSUM-SQ test grafik görselleri ARDL modeli sonucunda tahmin edilen katsayıların 0,05 güven aralığında istikrarlı olduğunu ve herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığını göstermektedir.

6. Sonuç

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi örnekleminde 1980-2022 dönemi için küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi ampirik olarak araştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisi tespit edilmiştir. Ayrıca, modelin kontrol değişkeni olarak tercih edilen ekonomik büyümenin de gelir eşitsizliği üzerinde azaltıcı etkisi gözlemlenmiştir. Küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliği üzerine ulaşılan araştırma bulguları literatürdeki neo-liberal görüş ve modernizasyon kuramını destekler niteliktedir. Çalışmanın literatür bölümünde de aktarıldığı üzere küreselleşme, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve gelir eşitsizliği ilişkisini araştıran ampirik çalışmalarda mutlak bir sonuca ulaşamamıştır. Araştırma konusu üzerine farklı sonuçlara ulaşılmış olması incelenen örneklem ve dönem farklılığından kaynaklanmış olabileceği gibi tercih edilen test teknikleri de ulaşılan sonuçların farklılık göstermesinde etkili olabilir. Ayrıca, araştırma konusu özelinde ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri, örneklem ülkelerde uygulanan vergi ve ücret politikaları, ülkelerin sahip oldukları beşerî ve fiziki sermaye ile teknoloji düzeyleri de ampirik sonuçların ülkeden ülkeye farklılaşma nedenleri arasında gösterilebilir.

Ülkelerin büyüme ve kalkınma hedeflerinin önem kazandığı 20. yüzyılın ikinci yarısında küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları özellikle gelişmekte olan ülkelerin bu hedeflerine önemli katkılar sağlamıştır. Türkiye de 1980 sonrasında neo-liberal politikaları kararlı ve istikrarlı bir biçimde uygulayan ülkeler arasında yer almaktadır. Türkiye ekonomisinin yapısal sorunları arasında yer alan yatırım-tasarruf özdeşliğinin uzun dönemlerdir sağlanamıyor oluşu küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını Türkiye için daha da önemli hale getirmiştir. Bu çalışma özelinde küreselleşme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisinin tespit edilmiş olması Türkiye ekonomisinde sürdürülebilir büyüme ve kalkınma hedefleri için önemli görülmektedir. Büyüme ve kalkınma hedefleri ile gelir dağılımında daha eşitlikçi bir sistemin sürekliliği için Türkiye’de bölgesel gelişmişlik farkının en aza indirgenmesi önerilebilecek en önemli politika uygulaması olarak tavsiye edilmektedir. Bu amaç doğrultusunda Türkiye’de ekonomik gelişmişlik düzeyi düşük olan bölgelere yönelik eğitim imkanlarının artırılması, bölgeye yatırım teşviklerinin sunulması ve bu bölgelerin alternatif turizm faaliyetleri ile desteklenmesi gelir eşitsizliğini azaltma yönünde uygulanabilecek politika önerileri arasında yer almaktadır. Küreselleşen dünya düzeninde Türkiye’nin nitelikli teknolojik ürünlerle dış ticaretini geliştirmesi Türkiye’nin dünya ekonomileri arasındaki yerini ve önemini güçlendirecektir. Bu amaç kapsamında ülkenin eğitim politikaları ekonomik hedefler doğrultusunda güçlendirilerek eğitim, bilim ve teknolojiye daha fazla önem verilmesi gerekmektedir. Makro ekonomik istikrarın sağlanması ve hukukun üstünlüğünün temin edilmesinin de yerli yatırımların artırılması ve daha fazla doğrudan yabancı sermaye yatırımının ülkeye çekilmesinde önemli sonuçlar ortaya çıkarabileceği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akbakay, Z. ve Barak, D. (2020). Yükselen Piyasalarda Ekonomik Küreselleşme ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(1), 17-34.
- Baek, I. ve Shi, Q. (2016). Impact of Economic Globalization on Income Inequality: Developed Economies vs. Emerging Economies. *Global Economy Journal*, 16(1), 49-61.
- Basu, P. ve Guariglia, A. (2007). Foreign Direct Investment, Inequality, and Growth. *Journal of Macroeconomics*, 29(4), 824-839.
- Bayraktar, Y., Özyılmaz, A. ve Toprak, M. (2019). Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Türkiye Deneyimi. *Akademik Hassasiyetler*, 6(12), 477-490.
- Bekhet, H. A., Matar, A. ve Yasmin T. (2017). CO2 Emissions, Energy Consumption, Economic Growth and Financial Development in GCC Countries: Dynamic Simultaneous Equation Models. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 117-132.
- Bergh, A. ve Nilsson, T. (2010). Do Liberalization and Globalization Increase Income Inequality? *European Journal of Political Economy*, 26(4), 488-505.
- Bhagwati, J. N. (1958). Immiserizing Growth: A Geometrical Note. *The Review of Economic Studies*, 25(3) 201-205.
- Bozkurt, E., Altınar, A. ve Topçuoğlu, Ö. (2020). Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelir Eşitsizliği Perspektifinden Analizi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 79-97.
- Chintrakarn, P., Herzer, D. ve Nunnenkamp, P. (2012). FDI and Income Inequality: Evidence from A Panel of U.S. States. *Economic Inquiry*, 50(3), 788-801.
- Clarke, G. (1995). More Evidence on Income Distribution and Growth. *Journal of Development Economics*, 47(2), 403-427.

- Doğan, E. M., Shahinpour, A. ve Aghapour, K. (2013). İran'da Gelir Dağılımı Üzerine Doğrudan Yabancı Yatırımın Etkisi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 377-388.
- Dunn, R. ve Mutti, J. H. (2004). *International Economics. (6th ed.)*. Londra: Routledge.
- Engle, R. F. ve Granger, C. W. J. (1987). Co-integration and Error Correction Representation, *Estimation and Testing, Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Erkul, E. ve Erkul, F. (2019). Neoliberal Politika Çerçevesinde Türkiye ve Şili'ye İlişkin Gelir Dağılımı ve Yoksulluk İstatistiklerinin İncelenmesi. *Sosyoekonomi*, 27(39), 11-38.
- Ertuna, Ö. (2006). Yeni Dünya Düzeni: Küreselleşme. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 30, 36-45.
- Figini, P. ve Görg, H. (2011). Does Foreign Direct Investment Affect Wage Inequality? An Empirical Investigation. *The World Economy*, 34(9), 1455-1475.
- Ghoshray, A. (2011). A Reexamination of Trends in Primary Commodity Prices. *Journal of Development Economics*, 95, 242-251.
- Gujarati, D. N. (2020). *Temel Ekonometri. (5th ed.)* (çev. Ümit Şenesen ve Gülay Şenesen) İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Jensen, N. M. ve Rosas, G. (2007). Foreign Direct Investment and Income Inequality in Mexico, 1990-2000. *International Organisation*, 61, 467-487.
- 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 Co-integration-with Applications to the Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.
- Heshmati, A. (2004). The Relationship between Income Inequality, Poverty, and Globalization. United Nation University. Research Paper No: 2005/37.
- Husted, S. ve Melvin, M. (2013). *International Economics. (9th ed.)*. Pearson Education.
- Karabıyık, C. ve Dilber, İ. (2016). Gelir Eşitsizliği ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İlişkisi: Panel Veri Analizi. *Journal of Yasar University*, 11/44, 316-325.
- Kaulihowa, T. ve Adjasi, C. (2017). FDI and Income Inequality in Africa. *Oxford Development Studies*, 46(2), 250-265.
- Kazgan, G. (2016). *Liberalizmden Neoliberalizme: Neoliberalizmin Getiri ve Götürüsü*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1-28.
- Lawrence, R. Z. ve Slaughter, M. J. (1993). *Intra-national Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?* in M. N. Baily and C. Wiston (eds.) Brookings Paper on Economic Activity: Microeconomics 2.
- Lipset, S. M. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Development. *American Political Science Review*, 53, 69-105.
- Lucas, R. E. (2000). Some Macroeconomics for the 21st Century. *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 159-178.
- Mahutga, M. C. ve Bandelj, N. (2008). Foreign Investment and Income Inequality. *International Journal of Comparative Sociology*, 49(6), 429-454.

- Narayan, P. K. (2005). The Saving and Investment Nexus for China: Evidence from Cointegration Tests. *Applied Economics*, 37(17), 1979-1990.
- Ngwakwe, C. C. ve Dzomonda, O. (2018). Foreign Direct Investment Inflow and Inequality in An Emerging Economy-South Africa. *Acta Universitatis Danubius, Economica*, 14(2), 462-473.
- Oktik, N. (2002). Globalleşme ve Yüksek Öğrenim. *Doğu Batı Düşünce Dergisi*, 18, 193-204.
- Ongan, T. H. (2004). Gelir Eşitsizliği, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ters U Eğrisi. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 54(1), 153-165.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith R. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationship. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Piketty, T. (2014). *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital*. (Çev. Hande Koçak) Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Quattara, B. (2006). Foreign Aid and Fiscal Policy in Senegal. *Journal of International Development*, 17, 1105-1122.
- Rodrik, D. (1997). Sense and Nonsense in the Globalization Debate. *Foreign Policy*, 107, 19-37.
- Salvatore, D. (2013). *International Economics*. (11th ed.). J. Wiley&Sons.
- Solmaz, E. (2014). OECD Ülkelerinde Ülke içi Gelir Eşitsizliklerinin Çok Boyutlu Küreselleşme Endeksleri ile İlişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(3), 91-108.
- Sylwester, K. (2006). Foreign Direct Investment, Growth and Income Inequality in Less Developed Countries. *International Review of Applied Economics*, 19(3), 289-300.
- Stiglitz, J. E. (2013). *The Price of Inequality*. Penguin Books Ltd.
- Suanes, M. (2016). Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin America: A Sectoral Analysis. *CEPAL Review*, 118, 45-61.
- Tarı, R. (2015). *Ekonometri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Tsai, P-L. (1995). Foreign Direct Investment and Income Inequality: Further Evidence. *World Development*, 23(3), 469-483.
- Tunalı, H. ve Çetinkaya, H. (2019). Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkisi: G7 Ülkeleri Panel Veri Analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 4(10), 224-237.
- Üzar, U. (2018). Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Gelir Eşitsizliği: Teori, Tartışma ve Analiz. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 199-222.
- Velde, D. T. ve Morrissey, O. (2004). Foreign Direct Investment, Skills and Wage Inequality in East Asia. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 9(3), 348-369.
- Wei, K. Yao, S. ve Liu, A. (2009). Foreign Direct Investment and Regional Inequality in China. *Review of Development Economics*, 13(4), 778-791.
- Williamson, J. (2003). The Washington Consensus and Beyond. *Economic and Political Weekly*, 38(5), 1475-1481.
- Wood, A. (1998). Globalization and the Rise in Labor Market Inequalities. *The Economic Journal*, 108(450), 1463-1482.
- Yılanç, V. ve Özcan, B. (2010). Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye için Savunma Harcamaları ve GSMH Arasındaki İlişkinin Analizi. *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 21-33.

- Yücel, D. ve Altıntaş, H. (2019). Küreselleşme, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Gelir Dağılımı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 53, 1-22.
- Zhou, L., Biswas, B., Bowles, T. ve Saunders, P. J. (2011). Impact of Globalization on Income Distribution Inequality in 60 Countries. *Global Economy Journal*, 11(1), 1-18.

THE RELATIONSHIP BETWEEN GLOBALIZATION, FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND INCOME INEQUALITY: EMPIRICAL EVIDENCE FROM THE TÜRKİYE ECONOMY (1980-2022)

Extended Abstract

Aim: The aim of this study is to investigate the impact of globalization and foreign direct investment on income inequality in the sample of Türkiye for the period 1980-2022.

Method(s): In the methodological process of this study, the ARDL (Autoregressive Distributed Lag) bounds testing approach developed by Pesaran et al. (2001) was preferred. The data set used within the scope of the research model was obtained from the World Inequality Database (WID), KOF Swiss Economic Institute (KOF) and The World Bank (WB) databases. An empirical model was created in the form of $GINI = f(KUR, FDI, ECOB)$ to determine the effect of globalization (KUR), foreign direct investment (FDI) and economic growth (ECOB) as a control variable on income inequality. Linear forms of all variables in the model were used. In the analysis process of the study, firstly the stationarity of the variables is tested. In the next stage, the existence of a cointegration relationship between the variables is tested. After the existence of a cointegration relationship between the variables is determined, the long-term coefficient and error correction model (ECM) are estimated.

Findings: The unit root test results used in the study show that while the ECOB variable is stationary at I(0), the GINI, KUR and FDI variables are stationary at the first level of I(1). The unit root test results show that none of the variables in the research model are stationary at I(2). The ARDL bounds test results explain that there is a long-term relationship between the variables of the model. In the diagnostic test results performed for the estimated model of the research, the fact that the probability values of the test statistics for autocorrelation, heteroscedasticity and normality tests are above 0.05 level shows that these problems are not present in the model. The Ramsey test result supports that the model is established in the appropriate functional form. The long-term coefficient values for the ARDL model show that a one-unit change in the KUR, FDI and ECOB variables negatively affects the GINI variable by 0.388; 1.426 and 0.178 units, respectively.

Conclusion: As a result of the study, it was determined that globalization and foreign direct investment have a reducing effect on income inequality. In addition, economic growth, which is preferred as the control variable of the model, also has a reducing effect on income inequality. The research findings on globalization and foreign direct investment income inequality support the neo-liberal view and modernization theory in the literature. In this study, the fact that the income inequality reducing effect of globalization and foreign direct investment has been determined is considered important for sustainable growth and development goals in the Turkish economy. The most important policy application that can be suggested is to minimize the regional development gap in Türkiye for the continuity of a more egalitarian system in income distribution with growth and development goals. In line with this purpose, increasing the education opportunities for regions with low economic development levels in Türkiye, providing investment incentives to the region and supporting these regions with alternative tourism activities are among the policy suggestions that can be implemented to reduce income inequality. In the globalizing world order, Türkiye's development of foreign trade with qualified technological products will strengthen Türkiye's place and importance among world economies. Within the scope of this purpose, the country's education policies should be strengthened in line with economic targets and more importance should be given to education, science and technology. It is thought that ensuring macroeconomic stability and ensuring the rule of law can also produce important results in increasing domestic investments and attracting more foreign capital investments to the country.



SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFİ-3 VE EKOLOJİK AYAK İZİ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN OECD ÜLKELERİ KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Güller ŞAHİN¹

Öz

Bu makalede, OECD ülkelerinde 2001-2020 dönem aralığında Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi-3 (SDG-3) parametrelerinin ekolojik ayak izi üzerindeki etkileri panel veri modelleri ile değerlendirilmektedir. Amaç bağlamında SDG-3 parametreleri olarak anne ölüm oranı, yenidoğan ölüm oranı, 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı, hastalıklara bağlı ölüm oranı, trafik ölümleri, yaşam beklentisi, ergen doğurganlık oranı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısı değişkenleri kullanılmaktadır. Panel veri kantil regresyon sonuçları, ekolojik ayak izi ile tüberküloz insidansının tüm kantil değerlerinde negatif yönlü; yenidoğan ölüm oranının ise sadece 10th ve 50th kantil değerlerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Ekolojik ayak izini en fazla etkileyen değişkenin yaşam beklentisi, en az etkileyen değişkenin ise ergen doğurganlık oranı olduğu görülmektedir. Robust tahminci sonuçları ise anne ölüm oranı, hastalıklara bağlı ölüm oranı ve ergen doğurganlık oranının ekolojik ayak izini artırdığına; 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısının azalttığına işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ekolojik Ayak İzi, OECD Ülkeleri, Panel Veri Modelleri, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi-3
JEL Sınıflandırması: Q01, Q56, C33

EVALUATION OF RELATIONSHIPS BETWEEN SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL-3 AND ECOLOGICAL FOOTPRINT WITHIN THE SCOPE OF OECD COUNTRIES

Abstract

In this article, the effects of Sustainable Development Goal-3 (SDG-3) parameters on the ecological footprint in OECD countries in the period 2001-2020 are evaluated with panel data models. In the context of the purpose, SDG-3 parameters are used as maternal mortality rate, neonatal mortality rate, under-5 mortality rate, tuberculosis incidence, death rate due to diseases, traffic deaths, life expectancy, adolescent fertility rate and number of surviving infants who received 2 vaccines. Panel data quantile regression results show that ecological footprint and tuberculosis incidence are negative at all quantile values; newborn mortality rate is statistically significant only at the 10th and 50th quantile values. It is seen that the variable that affects the ecological footprint the most is life expectancy and the variable that affects the least is adolescent fertility rate. Robust estimator results indicate that maternal mortality rate, death rate due to diseases and adolescent fertility rate increase the ecological footprint; while under-5 mortality rate, tuberculosis incidence and number of surviving infants who received 2 vaccines decrease it.

Keywords: Ecological Footprint, OECD Countries, Panel Data Models, Sustainable Development Goal-3
JEL Classification: Q01, Q56, C33

¹ Doç. Dr., Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi, guller.sahin@ksbu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2500-7834

1. Giriş

Küresel ısınma, iklim değişikliği, ekolojik bozulma, ozon tabakasının incelmeye, biyolojik çeşitlilik kaybı, ormansızlaşma, toprak, su ve hava kirliliği, eriyen buzullar ve deniz seviyelerinin yükselmesi, okyanusların asitlenmesi ve doğal kaynakların azalması küresel ölçekte sürdürülebilirliğe zarar veren başlıca çevresel sorunlardır. Özellikle hızla artan nüfus, kentleşme, sanayileşme, ekonomik gelişme ve küresel aşırılık, dünyanın atık işleme kapasitesinin ve kaynaklara olan talebin büyük ölçüde artmasına, dolayısıyla çevresel tahribatın daha da kötüleşmesine yol açmıştır. Ekosistemin doğal yapısındaki tahribatın artmasına neden olan faaliyetler 1970'li yılların başından itibaren çözüm arayışlarını da gündeme getirmiştir.

Çevre sorunlarının küresel ölçekte tanınması ve uluslararası önlemlerin alınması, 1972 yılında Stockholm'de düzenlenen 'BM İnsan Çevresi Konferansı' ile gerçekleşmiştir. 'Büyümenin Sınırları Raporu' ile gezegenin sınırları, bu sınırların aşılması ve olası çöküş senaryoları hakkında uyarılarda bulunulmuştur. UNESCO, 1975 yılında 'Uluslararası Çevre Eğitim Programı'nı ve 'Belgrad Şartı Bildirgesi'ni yayımlamıştır. 1977 yılında ise Tiflis'te 'Hükümetlerarası Çevre Eğitim Konferansı' düzenlenerek, 'Tiflis Bildirgesi' kabul edilmiştir. Bu konferansların sonucunda çevreyi korumanın ve iyileştirmenin insanlık tarihi açısından kaçınılmaz bir görev olduğu, çevre eğitiminin gelecek nesiller için bir zorunluluk olduğu ifade edilmiştir (Demirel, 2022:967; Karakaş, 2021:89). 'Toplumların dengeli sürdürülebilir kalkınması' ifadesi ilk olarak 1987 yılında Brentland tarafından 'Ortak Geleceğimiz' başlıklı raporda belirtilmiştir. Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nun yayımladığı 'Brundtland Raporu' olarak da adlandırılan raporda sürdürülebilir kalkınma kavramı ortaya çıkmıştır. Söz konusu kalkınma şekli, şimdiki ve gelecek nesillerin gereksinimlerini karşılayabilen ekonomik, sosyal, yapısal ve çevresel değişikliklerin bir örneğidir (Riahi et al. 2024:2). Çevre ile kalkınmanın birbirinden ayrılamayacağı ve her türlü kalkınmanın sürdürülebilir kalkınma olması gerektiğinin vurgulandığı 1992 yılındaki 'BM Rio Zirvesi', çevre eğitimine önemli katkılar sağlamıştır (Karakaş, 2021:89). Zirvenin en önemli çıktıları, 'Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi'nin imzalanması, ülkelerin çevreye duyarlı yönetim şekillerini kabul etmeleri ve bir dizi ilkenin benimsenmesi olmuştur.

Brundtland Raporu'nda sürdürülebilir kalkınmanın ilk kez kullanılmasından sonra hükümetler, kuruluşlar ve araştırmacılar sürdürülebilirliği başarmadaki engelleri ele almak için farklı yaklaşımlar geliştirmişlerdir. Bu kapsamda, BM tarafından 2000 yılında 'Binyıl Kalkınma Hedefleri (MDGs)' belirlenmiştir. MDGs, yoksulluğu azaltmak ve az gelişmiş ülkelerdeki yaşam standartlarını yükseltmek için belirlenen sekiz hedeften oluşmaktadır. Bu hedefler; aşırı yoksulluk ve açlığın ortadan kaldırılması, evrensel ilköğretimin sağlanması, cinsiyet eşitliğinin teşvik edilmesi ve kadınların güçlendirilmesi, çocuk ölümlerinin azaltılması, anne sağlığının iyileştirilmesi, HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele edilmesi, çevresel sürdürülebilirlik ve kalkınma için küresel ortaklıkların geliştirilmesidir. Belirtilen hedefler, 2000-2015 döneminde az gelişmiş ülkelerdeki insanların yaşam kalitesinde iyileştirmeler yapılmasına yardımcı olmuştur. MDGs tarafından hedeflenen belirli alanlarda ilerleme kaydedilmiş olmasına rağmen toplumsal zorluklarla mücadele konusunda daha fazla şey yapılması gerektiği bilinci, 2015 yılında başlatılan ve 2030 yılına kadar gerçekleştirilmesi planlanan 'Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SDGs)' ile sonuçlanmıştır. MDGs, gelişmekte olan ülkelere özgü olsa da SDGs, daha küreseldir ve hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde birbirleriyle ilişkili zorlukları kapsamaktadır. SDGs, ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlikle ilişkili daha geniş sorunları ele almaya çalışmaktadır. Hedefler, yoksulluğu ve açlığı sona erdirmeyi, refahı, sağlığı, eğitimi, cinsiyetler arası eşitliği, uygun fiyatlı ve temiz enerjiye erişimi, insana yakışır işleri ve ekonomik büyümeyi, yaşanabilir ve güvenli toplulukları, iklim eylemini ve biyolojik çeşitliliğin korunmasını teşvik etmeyi amaçlamaktadır (Kumari ve Singh, 2023:2-3; Wakunuma vd., 2020:2).

Ekosistem ve insanlar arasındaki sağlıklı etkileşimi sürdürme temel amacını sağlamak için ekonominin, politikanın, toplumun ve ekolojik çevrenin koordineli olarak gelişimi, sürdürülebilir kalkınmaya dâhil edilmiştir. Ekolojik çevre, ekonomik kalkınmanın maddi temeli olduğu için çevreyi

korumak üretkenliği sürekli olarak artırmaktadır. Hızlı ekonomik büyüme ve kaynak arzı ile talebi arasındaki giderek belirginleşen çelişki zemininde, kalkınma baskısını hafifletmek ve sürdürülebilir kalkınmayı ilerletmek gerekmektedir. Ekolojik ayak izi (EF), insanların ekonomik davranışları tarafından ekolojik çevrede bırakılan 'ayak izi' şeklinde belirtilmektedir ve ekonomik kalkınmanın doğal kaynakları işgalini yansıtmaktadır (Li vd., 2022:2).

Rio Zirvesi'nin ardından insanların gezegen üzerindeki baskısının ve getirdiği yükün azaltılması düşüncesi, genel olarak kabul görmüştür. EF, antropojenik kaynaklı tehlikelerin sebep olduğu çevresel sorunların gezegene ve kaynaklara baskı yapması nedeniyle söz konusu baskının ölçülebilir bir ifadesi olarak 1990'lı yılların başında M. Wackernagel ve W. Rees tarafından geliştirilmiştir. EF kavramına ilişkin ilk çalışmalar, Rees tarafından 1992 yılında yayımlanmıştır. Sonrasında Wackernagel konuya ilişkin bir hesaplama modeli geliştirmiştir. Amaçları, insanlığın doğadan alıp sadece atık bırakarak ne kadar süre devam edebileceğini ve dünyadaki kaynakların bu duruma ne kadar dayanabileceğini bulmak olmuştur. EF kavramı, birey, topluluk veya faaliyetin tükettiği kaynakları mevcut teknoloji ve kaynak yönetimi ile yeniden üretmek, yarattığı atığı ortadan kaldırmak için ihtiyaç duyduğu biyolojik olarak verimli toprak ve su alanı anlamına gelmektedir. EF, "...bir nüfusun (bir birey, bir şehir, bir ülke veya tüm insanlığın) tükettiği kaynakları üretmek ve atıklarını absorbe etmek için kullandığı biyolojik olarak üretken toprak ve su alanını" ölçmektedir. Ülkeler arasında kaynak başışı ile doğal kaynakların tüketimi arasındaki dengesizliği göstermek için kullanılmaktadır. Bu nedenle EF, insan faaliyetlerinin doğanın kaynaklarını ne kadar hızlı tükettiğini ölçmekte, genellikle biyolojik kapasiteyi ve doğanın yenilenme kapasitesini sunmaktadır. Biyolojik olarak üretken alanlara karşılık gelen tanımlanmış bir ekonominin veya nüfusun kritik doğal sermaye gereksinimlerini temsil etmektedir. Bu bağlamda EF, Rio Zirvesi'nin ardından sürdürülebilirlik için bir politika ve planlama aracı olarak tanıtılmış, sürdürülebilir odaklı bir anlayış çerçevesinde yaygın şekilde kabul görmüştür (Demirel, 2022:967; Karakaş, 2021:92-93; Moinuddin ve Olsen, 2024:2; Yu vd., 2016:6074). Sürdürülebilir kalkınma, çok boyutlu bir kavram olup dinamik bir yapıyı da içermektedir. Çoğunlukla GSYH ile ölçülen refahın, kalkınma, sosyal ve çevresel göstergeleri de içerecek şekilde genişletilmesi bir zorunluluktur. Bu açıdan EF, çevresel sürdürülebilirliği hesaplayan çarpıcı bir parametre olarak karşımıza çıkmaktadır (Erden Özsoy ve Dinç, 2016:41).

Yukarıda belirtilen açıklamalar ışığında, bu çalışmada sürdürülebilir kalkınma odağında SDG-3 ile EF arasındaki ilişkiler OECD ülkeleri örneğinde panel veri metodolojisi kullanılarak değerlendirilmektedir. Amaç bağlamında çalışma, giriş bölümünün ardılı sürdürülebilir kalkınma hedefleri, literatür özeti, veri seti ve yöntem, ampirik bulgular ve sonuç ana başlıkları altında örüntülenmektedir.

2. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri

Sürdürülebilir kalkınma, insanlık tarihinin karşı karşıya olduğu en acil zorluklardan birisidir. Temel ilkesi insanların refahını iyileştirmek ve zaman içerisinde sürdürmektir (Kuc-Czarnecka vd., 2023:1). Küresel hedefler şeklinde tanımlanan SDGs, 2012 yılında Rio de Janeiro'da 'BM Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı'nda başlatılmıştır. BM, MDGs'nin sınırlarını kabul ettikten sonra gezegeni korumak, yoksulluğu sona erdirmek, tüm insanların barış ve refahtan faydalanması için daha bütünlük ve kapsayıcı çözümler olarak SDGs'yi benimsemiştir. Gezegenin sınırları olduğunun kabul edilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın insan refahının kritik bir yönü olarak önemini artırmaktadır. SDGs, 2000 yılında küresel olarak sürdürülebilir ve küresel bir kalkınma çabası başlatan MDGs'nin yerini almıştır (İbrahim vd., 2023:1; Yang vd., 2020:322). Ekonomik büyüme, sosyal katılım ve çevreyi koruma olmak üzere üç temel boyutun evrensel sorunlarını ele almaktadır. Ülkelerin geniş tabanlı sürdürülebilir kalkınmaya doğru kaydettiği ilerlemeyi değerlendirmek için bir dizi genel hedef, temel amaç ve ilişkili göstergeler sunmaktadır. 17 sürdürülebilir kalkınma hedefi (bkz. Şekil 1) ve 169 özel hedef içermekte, sürdürülebilir, kapsayıcı ve eşitlikçi bir ekonomik büyümeyi teşvik etmeyi amaçlamaktadır (Dai vd., 2024:2; Laing ve Moonsammy, 2021:1).

Şekil 1: Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri.



Kaynak: (UNDP, 2024).

BM Genel Kurulu, 25 Kasım 2015'te 'Dünyamızı Dönüştürmek: Sürdürülebilir Kalkınma için 2030 Gündemi' başlıklı kararları kabul etmiştir. BM'ye üye 193 devletin kabul ettiği 2030 Gündemi, her düzeyde iş birliğine dayalı ortaklıklar çağrısında bulunmakta, 'kimseyi geride bırakmama' prensibi üzerine inşa edilmekte ve herkes için sürdürülebilir kalkınmanın başarılmasına vurgu yapmaktadır. Açlığı sona erdirmeyi ve yoksulluğu ortadan kaldırmayı, eğitimi yaygınlaştırmayı, aynı zamanda iklim değişikliğinin hızını azaltmayı, sudaki ve karasal yaşamdaki biyolojik çeşitliliği koruma gibi eylemlerle çevreyi korumayı içermekte, önemli konuların nasıl bir araya geldiğine dair kapsamlı ve tutarlı bir düşünme biçimini açıklamaktadır. 'İnsanlar ve gezegen için barış ve refah' hızlandırmayı amaçlayan 17 SDG odağında ekonomik, sosyal ve çevresel hedefleri 'bölünemez bir bütün' olarak değerlendirmektedir. SDGs olarak bilinen hedefler, 1 Ocak 2016'da yürürlüğe girmiş, 2030'a kadar ekonomik, sosyal ve çevresel tüm boyutlarda sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmek için kalkınma politikalarının ana referans noktası haline gelmiştir. SDGs'nin temel yönü, ekonomik, sosyal ve çevresel olmak üzere üç boyutta sürdürülebilir kalkınma sorunlarını dengeli ve entegre bir şekilde çözmeyi ve sürdürülebilir kalkınma yönünde ilerlemeyi hedeflemektir (Dieleman, 2020:693; Kynčlová vd., 2020:2; Liao vd., 2023:1; Nilsson vd., 2016:320; van Soest vd., 2019:210-211). 2030 Gündemi, insanlık ve gezegen için hayati önem taşıyan ve birbirleriyle örtüşen; insanlar (SDG 1-5), gezegen (SDG 6-7, SDG 13-15), refah (SDG 8-12), barış (SDG-16) ve ortaklık (SDG-17) olmak üzere beş yöne odaklanmaktadır (Kuc-Czarnecka vd., 2023:1). Ayrıca insanların yaşamlarını ve geçim kaynaklarını etkileyen krizleri ve ilerleme alanlarını belirlemekte, SDGs'nin birbirleriyle ilişkili olduğunu ve birlikte gerçekleştirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır (Riahi et al. 2024:2). Aynı zamanda herkes için sürdürülebilirliği sağlamakta ve küresel olarak karşılaşılan önemli zorlukları yönetmeye odaklanmaktadır (İbrahim vd., 2023:1).

Gündem 2030, 17 SDG çerçevesine bölünmüş sürdürülebilir kalkınma stratejileri kümesini temsil etmektedir. Tüm ülkeler, bu birbirine bağlı hedeflere ulaşmak için ulusal bir strateji planlamaya çağrılmaktadır. Hedeflerin başarılması durumu, dünyayı yeni bir kalkınma ve iş birliği yoluna götürecektir. SDGs, sürdürülebilirliğin üç sütununu belirten çevresel sürdürülebilirlik, sosyal katılım ve ekonomik kalkınmayı kapsamaktadır. Bu özelliklere, barış, güçlü kurumlar ve uluslararası ortaklık ikliminde çalışma ihtiyacı da eklenmektedir. SDG önerisi, girişimin özünü karakterize eden evrensellik, entegrasyon ve dönüşüm kavramsal sütunlarına atıfta bulunmaktadır. Evrensellik, harekete geçmeye çağrılan uluslar, şehirler, şirketler, okullar, örgütler ve insanlar; entegrasyon, hedefler ve amaçların birbirine bağlı olduğu ve bunlardan birini izole olarak ele almaktan kaçınılması gerektiği; dönüşüm ise hedeflere ulaşmak için insan eylemlerinde derin değişiklikler anlamına gelmektedir. Bu üç özellik, aynı zamanda çevre muhasebesi yönteminin kavramsal temelini oluşturmaktadır (Gigliotti vd., 2019:87).

SDGs, sosyo-ekonomik gelişmenin durumunu yansıtan bir dizi hedef içermektedir. Bu bağlamda bazı hedeflerin sınıflandırıldığı görülmektedir. Örneğin Fu vd. (2019) 17 SDG'yi temel ihtiyaçlar,

beklenen hedefler ve yönetim kategorilerine ayırmıştır. Beklenen hedefler, yoksulluğun ortadan kaldırılması (SDG-1), sağlık ve kaliteli yaşam (SDG-3), nitelikli eğitim (SDG-4), toplumsal cinsiyet eşitliği (SDG-5), insana yakışır iş ve ekonomik büyüme (SDG-8), eşitsizliklerin azaltılması (SDG-10), barış, adalet ve güçlü kurumlar (SDG-16) olmak üzere nihai sosyo-ekonomik hedeflerdir (Aktaran, Dai vd., 2024:2). Benzer şekilde, van Soest vd. (2019) SDG'leri verimli ve sürdürülebilir kaynak kullanımı (SDG-2, 6, 7, 12), dünya sistemi (SDG-13, 14, 15), insani kalkınma hedefleri (SDG-1, 3, 4, 5, 8, 10), iyi yönetim ve altyapı (SDG-9, 11, 16, 17) olmak üzere dört gruba ayırmıştır.

SDGs'nin uygulanmasıyla ilişkili potansiyel çatışmalarla ilgili önemli zorluk alanları bulunmaktadır. Hedeflerin insanlık açısından kritik olduğu kabul edilmesine rağmen, farklı ülkelerdeki uygulamalar asimetrik hızlarda ilerlemekte ve son çalışmalar, hedeflerin aynı anda gerçekleştirilmesinin muhtemel olmadığını göstermektedir (Yang vd., 2020:322). SDGs'nin mantığı, örtük olan hedeflerin birbirine bağlı olduğudur. Örneğin, Asya ülkelerinde enerji erişimini iyileştirmek için kömür kullanılması (SDG-7), iklim değişikliğini hızlandıracak ve okyanusları asitlendirecek (SDG-13, 14), hava kirliliğinden kaynaklanan sağlığın bozulması (SDG-3) gibi diğer sorunları daha da kötüleştirecektir. Dolayısıyla hedefler arasında karşılıklı güçlendirici eylemlerin yapılması gerekmektedir. Örneğin, Güney Afrika'da kızlara yönelik eğitim çabaları (SDG-4), anne sağlığı sonuçlarını iyileştirecek (SDG-3) ve yerel olarak yoksulluğun ortadan kaldırılmasına (SDG-1), cinsiyet eşitliğine (SDG-5) ve ekonomik büyümeye (SDG-8) katkıda bulunacaktır. 17 hedefin çoğu sağlığı dolaylı olarak ele alırken (örneğin açlığa son (SDG-2), cinsiyet eşitliği (SDG-5), temiz su ve sanitasyon (SDG-6)), SDG-3 ise doğrudan sağlığa odaklanmaktadır (Dieleman, 2020:693; Nilsson vd., 2016:320-21).

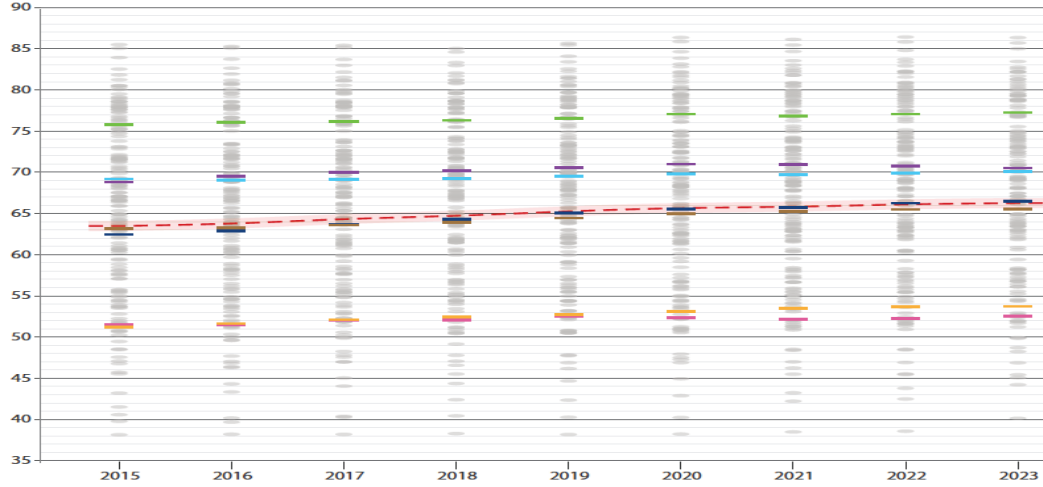
SDG-3, 'sağlık ve kaliteli yaşam', kısacası 'her yaşta insan için sağlıklı bir yaşam sağlamak ve refahı teşvik etmek' iki ana fikri bir araya getirmektedir. Birinci ana fikir, sağlığın evrensel bir hak sahipliği; diğeri ise refahın ayrı ayrı veya birlikte ele alınan farklı fiziksel veya psikolojik faktörlerle ilgili bir durum olduğudur. SDG-3, odak noktası anne sağlığının iyileştirilmesi olan MDG-5'in devamı olarak yürürlüğe konmuştur ve diğer SDGs ile bağlantılı olan en çapraz hedeflerden birisidir. Sağlık ve refah bu hedefin amacıdır ve insanların farklı sosyal, ekonomik ve üretken alanlarda daha iyi gelişmelerini sağlayan diğer hedeflerin bir sonucudur. Aynı zamanda özellikle en çok ihtiyaç duyulan ülkeler için sürdürülebilir kalkınma politikalarının dayandırılabilirliği çoklu ve evrensel bir kaynaktır. Uluslararası Bilim Konseyi ve Uluslararası Sosyal Bilimler Konseyi tarafından gerçekleştirilen kritik bir analizde, SDG-3 ile diğer SDGs arasındaki bağlantılar belirtilmektedir. Sağlık ve refah, SDGs ile gerçekleştirilen eylemlerden türetilen faktörler veya varlıklar olarak kabul edilmektedir. Bulaşıcı hastalıklar ve anne-çocuk sağlığının yanı sıra SDG-3, kronik hastalıklar, tütün, alkol ve uyuşturucu kullanımı, ruh sağlığı, yol güvenliği ve kirlilikle de ilgilidir. Daha geniş ölçüde evrensel sosyal kapsam, sağlık finansmanı ve sağlık sistemlerinin geliştirilmesi ile ilgili yönleri de içermektedir (Guégan vd., 2018:2-3; Wakunuma vd., 2020:2).

Sürdürülebilir Kalkınma Çözümleri Ağı ve Bertelsmann Vakfı, 17 SDGs'nin başarısına uygun olarak ülkelerin endeks sonuçlarını sunan yıllık raporlar yayımlamaktadır. 'SDG Endeksi ve Gösterge Panoları', ülkelerin hedeflere ulaşma yolundaki ilerlemesini açıklamakta, daha hızlı ilerleme gerektiren alanları belirtmektedir. SDG Endeksi puanları, yüksek gelirli ülkelerin düşük gelirli ülkelere göre daha iyi performans gösterme eğiliminde olduklarını açıklamaktadır. Zengin ülkelerdeki bu performans, kısmen sosyal ve çevresel harcamaların dünyanın diğer bölgelerine aktarılmasına dayandığı şeklinde yorumlanmaktadır (Gigliotti vd., 2019:88; Moinuddin ve Olsen, 2024:1). Wackernagel vd. (2017) çalışmalarında, SDG Endeksi açısından en iyi performansa sahip ülkelerin en yüksek EF değeri gösteren ülkeler olduğunu belirtmektedir. Bu durum ise hedeflerin ülkelerin kaynak tüketimi açısından sürdürülebilirliğini değerlendirmek için yeterli performans göstermediğini vurgulamaktadır.

2024 Yılı SDG Endeksi, 167 ülke için 98 küresel gösterge ve OECD ülkelerinin gösterge panolarında kullanılan 27 ek gösterge dâhil olmak üzere 125 göstergedenden oluşmaktadır. Grafik 1

incelendiğinde 2024 yılında küresel düzlemde genellikle SDGs'nin ilerlemesinin 2020 yılından sonra durgunlaştığı görülmektedir. Bu süreçte özellikle Covid-19 pandemisinin büyük etkileri olmuştur.

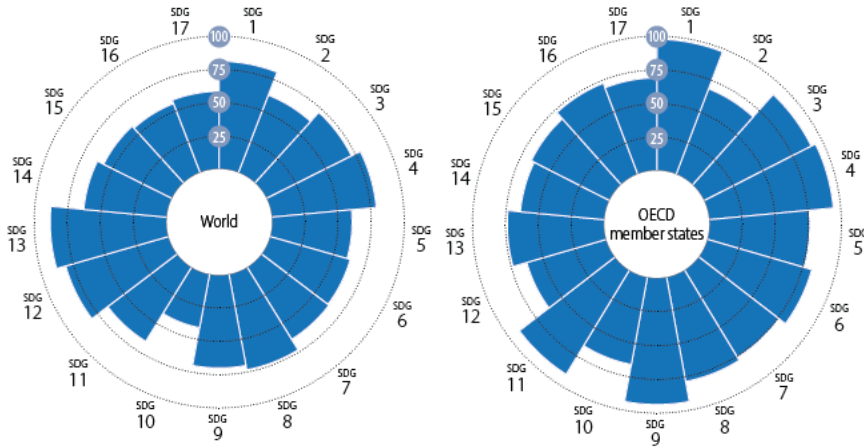
Grafik 1: SDG Endeksi Skoru



Kaynak: (Sachs vd., 2024:16).

Şekil 2, 2024 Yılı SDG Endeksi'nin ortalama performansını dünya ve OECD ülkeleri kapsamında görselleştirmektedir. Bu bağlamda dünya genelinde özellikle SDG-2 (açlığa son), SDG-11 (sürdürülebilir şehirler ve topluluklar), SDG-14 (südaki yaşam), SDG-15 (karasal yaşam) ve SDG-16 (barış, adalet ve güçlü kurumlar) oldukça kötü performans sergilemektedir. Ülkelerin en yüksek oranda ilerleme kaydettiği hedefler obezite oranı (SDG-2), basın özgürlüğü (SDG-16), kırmızı liste endeksi (SDG-15), sürdürülebilir azot yönetimi (SDG-2) ve doğumda beklenen yaşam süresidir (SDG-3). SDGs'nin benimsenmesinden bu yana, özellikle 2022'den sonra, hizmetlere ve altyapıya temel erişimle ilgili hedefleri içeren mobil geniş bant kullanımı (SDG-9), internet kullanımı (SDG-9), elektriğe erişim (SDG-7) ve beş yaş altı ölüm oranı (SDG-3) daha olumlu eğilimler göstermektedir. Bununla birlikte 2024 Yılı SDG Endeksi'nde OECD üyeleri, ilk sırada yer almaktadır. Belirtilen sonuç, bu çalışmanın örneklem kümesi olarak OECD ülkelerinin seçilmesinin nedenidir.

Şekil 2: SDGs Ortalama Performansı



Kaynak: (Sachs vd., 2024: 484, 498).

2024 Yılı SDG Endeksi ve Gösterge Panoları, beş temel bulguyu vurgulamaktadır (Sachs vd., 2024):

- a. SDGs'nin %16'sının 2030 yılına kadar küresel olarak karşılanması beklenmekte, %84'ünde ise sınırlı ilerleme veya ilerlemenin tersine dönmesi öngörülmektedir.
- b. SDGs ilerlemesinin hızı ülke grupları arasında önemli ölçüde değişmektedir.
- c. Sürdürülebilir kalkınma uzun vadeli bir yatırım zorluğu olmaya devam etmektedir.
- d. Küresel zorluklar küresel iş birliği gerektirmektedir.
- e. Özellikle gıda ve arazi sistemleri ile ilgili SDGs kontrolden çıkmıştır.

3. Literatür Özeti

Literatür incelemesi, SDG-3 parametrelerinin EF üzerindeki etkilerine yönelik çalışmalara rastlanılamaması nedeniyle, SDGs arasındaki etkileşimleri araştıran, SDG-3 hedefi odağında yapılan ve SDGs ile çevresel sürdürülebilirliği ele alan çalışmalar şeklinde özetlenmektedir.

SDGs, bölünemez bir bütün oluşturduğu için aralarındaki etkileşimleri incelemek önemlidir. Bu bağlamda Huang vd. (2023), Koçak (2024), Kuc-Czarnecka vd. (2023), Liao vd. (2023), Popkova vd. (2022), Riahi vd. (2024) tarafından yapılan çalışmalar literatürün bu alandaki örneklerini sunmaktadır. Huang vd. (2023) Çin'in İnci Nehri Deltası metropol bölgesindeki SDG ilerlemesini ve etkileşimlerini değerlendirmek için Sürücüler-Baskılar-Durum Değişikliği-Etki-Müdahale çerçevesini kullanmaktadır. Sonuçlar, enerji ve su tüketimi ile istihdamda (SDG-7, 8, 3) dikkate değer ilerleme olduğunu, yoksulluğun azaltılması, ekonomik büyüme, sağlık hizmetleri, sosyal güvenlik, içme suyuna erişim, su kalitesi (SDG-1, 6) alanlarında ise orta düzeyde ilerleme kaydedildiğini belirtmektedir. Ayrıca ulaşım, atık üretimi, hava kalitesi, orman yönetimi ve afet müdahalesi (SDG-9, 11, 15) alanlarında zorlukların devam ettiği görülmektedir. Koçak (2024) Brezilya'da 1990-2020 dönemi için SDG-10 ve SDG-13 arasındaki olası uyum ya da çatışmayı ARDL sınır ve Toda-Yamamoto nedensellik testleri ile araştırmaktadır. Sonuçlarda gelir eşitsizliğindeki artışın CO₂ emisyon seviyesini artırdığı, gelir eşitsizliğinden çevre kirliliğine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu ve belirtilen SDGs'nin birbirleri ile uyumlu olduğu görülmektedir. Kuc-Czarnecka vd. (2023) AB ülkelerinde SDGs'nin uygulanma derecesini ve hedefler arasındaki etkileşimleri duyarlılık analizi, doğrusal sıralama ve Spearman'ın sıra korelasyon katsayısını kullanarak incelemektedir. Kanıtlar, İskandinav ülkelerinin çoğunlukla üst sıralarda olduğunu, İsveç'in sekiz kez, Danimarka'nın ise dört kez ilk sırada yer aldığını göstermektedir. Hollanda SDG-2, 3, 5, 8, 9, 12 ve 17; Çekya ise yoksulluğun ortadan kaldırılması (SDG-1) performansında öne çıkmaktadır. Ayrıca SDG-15, SDG-3 ve 17 ile negatif korelasyon göstermekte, SDG-7 ise diğer hedeflerle ilişkili olmayan hedef olarak bulunmaktadır. Liao vd. (2023) Çin eyaletlerinin SDG-1, 3, 8, 10 ve 15 hedeflerindeki dengesizlikleri ölçmek için granüler hesaplamaya dayalı benzerlik ölçüm çerçevesi geliştirmektedir. Sonuçlarda, eyaletlerin çoğunun sürdürülebilir kalkınmada çok az benzerliğe sahip olduğu, sürdürülebilir kalkınmanın bölgesel dengesizlik sergilediği görülmektedir. Popkova vd. (2022) gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, kurumlar, SDGs ve dijital teknolojiler arasındaki bağlantıların faktör analizini sunmaktadır. Kanıtlar, gelişmiş ülkelerde yalnızca SDG-3 ve 17'nin kurumların gelişimi ile ilerleyebileceğini, gelişmekte olan ülkelerde ise yalnızca SDG-16'nın ilerleyebileceğini göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde, insani gelişme, küreselleşme ve inovasyon kurumları, dijitalleştirilmiş bilgiye ve dijital teknolojilerin uygulanmasına dayanan SDG-3 ve 17'yi etkilemektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise dijital altyapı ve teknolojilere dayanan insani gelişme ve ekonomik özgürlük, SDG-16'yı belirlemektedir. Gelişmiş ülkelerdeki dijital bilgi ve dijital teknolojiler endeksleri, yönetim verimliliğini artırarak SDG-3 ve 17 üzerinde maksimum etkiye sahiptir. Riahi vd. (2024) İran'daki Nekarood Havzası'nın sürdürülebilir kalkınma göstergelerini, tam bilgi ve ekolojik koşulların eksikliği nedeniyle küresel SDGs göstergelerine uyum temelinde 77 gösterge kullanarak değerlendirmektedir. Sonuçlar, SDGs arasındaki beş hedefin küresel SDGs ortalamasının üzerinde performans sergilediğini göstermektedir. Bu kapsamda SDG-3 ve 1, hedefler arasında en yüksek; SDG-7 ve 16 ise ortalama en düşük performansa sahip olan hedeflerdir. Ayrıca dokuz hedefte performansın, küresel ortalamadan düşük olduğu, SDG-2'nin ise en düşük performans hedefi gösterdiği belirtilmektedir.

Sağlıklı ve kaliteli yaşam (SDG-3) odağında yaptığı çalışmasında Dieleman (2020) SDG-3'ün öncelikli alanlarının finansmanında ilerlemeyi ölçmek, sonuçlar ve finansman arasındaki ilişkiyi incelemek, verilerin mevcut olduğu SDG-3 göstergelerine ulaşmak için kaynak kazanımlarının en çok nerede gerekli olduğunu belirlemek için harcama tahminlerini kullanmaktadır. 1995-2017 döneminde 195 ülke için kaynağa göre ayrıştırılmış yerel sağlık harcamalarını tahmin etmektedir. Hastalığa özgü sağlık harcamaları için 2000'den 2017'ye kadar 135 düşük ve orta gelirli ülkede HIV/AIDS ve tüberküloz, 106 sıtma salgını olan ülkede sıtma için harcamaları öngörmektedir. Ayrıca, 1990'dan 2019'a kadar kaynak, dağıtımçı kalkınma ajansı, alıcı ve sağlık odak alanı bazında sağlık için kalkınma yardımını tahmin etmektedir. Son olarak 2018'den 2030'a kadar 195 ülke ve bölge için gelecekteki sağlık harcamaları belirlenmektedir. 2015'ten sonra küresel sağlık harcamalarının yükseldiği; HIV/AIDS, tüberküloz ve sıtmada harcamaların toplamda arttığı, ancak bu harcamaların tüm ülkelerde artmadığı, yaygınlık, insidans ve kişi başına harcama açısından sonuçların heterojen olduğu belirtilmektedir. Aynı zamanda HIV/AIDS'in 2004'ten bu yana en yüksek katkıyı alan sağlık odak alanı olduğuna, birleştirilmiş kaynaklardan gelen sağlık harcamalarının oranının 2030 yılında artacağına işaret edilmektedir. SDG-3 öncelikli alanlardaki sağlık harcamalarının tüm ülkelerde artmadığı, SDG-3 hedeflerine ulaşmada ilerlemenin karışık olduğu, ülkeye ve hedefe göre değiştiği açıklanmaktadır.

Dai vd. (2024), Dam vd. (2024), Dasgupta vd. (2023), Fujimori vd. (2020), Gigliotti vd. (2019), Ibrahim vd. (2023), Li vd. (2022), Moinuddin ve Olsen (2024), Nkouna (2022), Tasnim vd. (2022) tarafından yapılan çalışmalarda ise SDGs ile çevresel sürdürülebilirlik birlikte değerlendirilmektedir. Dai vd. (2024) 2000-2018 döneminde 131 ülkede sürdürülebilir sosyo-ekonomik hedeflerde (SDG-1, 3, 5 ve 8) doğal sermayenin oynadığı rolü tartışmaktadır. Uzun vadeli sonuçlar, doğal sermayeye artan bağımlılığın ekonomik büyümeye katkıda bulunabildiğini, ancak yoksulluğun azaltılması ile sağlık, refah ve cinsiyet eşitliğinin teşvik edilmesi üzerinde olumsuz etkileri olduğunu göstermektedir. Dam vd. (2024) SDGs bağlamında çevresel sürdürülebilirliği sağlamak için 1992-2018 döneminde E-7 ülkelerinin teknolojik inovasyonu, yenilenebilir enerji, doğal kaynak rantı ve EF arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. PMG-ARDL ampirik kanıtları, inovasyon ve yenilenebilir enerji tüketimindeki artışın EF'yi azalttığını, yani çevresel sürdürülebilirliği artırdığını belirtmektedir. Doğal kaynaklar ve GSYH'nin ise EF'deki artış yoluyla SDG-7 ve SDG-13'ün başarılmasını engellediği ifade edilmektedir. Dasgupta vd. (2023) EF'yi küresel nüfusa, küresel GSYH'ye, biyosferin mal ve hizmetlerinin küresel GSYH'ye dönüştürülme verimliliğine araştırmaktadır. Ekolojik uçurum, küresel GSYH ve büyüme oranları ile doğal sermayenin azalma oranına ilişkin tahminleri, 2019 yılı hesaplamalarını baz alarak: 1) BM'nin 2030 yılı SDGs sürdürülebilir olacağına, kaynak kullanımındaki verimlilik hangi oranda artmalıdır? 2) Küresel GSYH kabul edilebilir derecede yüksek bir seviyede tutulacaksa, dünya nüfusu için sürdürülebilir bir rakam ne olurdu? 3) Küresel nüfus BM'nin 2100 için 9 milyarlık en düşük projeksiyonuna ulaşırsa hangi yaşam standardına ulaşabiliriz? soruları etrafında incelemektedir. Ölçümler verimlilik parametresi ile alternatif ekonomik gelecek için yapılmaktadır. Her durumda, tahminler yalnızca insanlığın nüfus büyüklüğü ve sürdürülebilir bir yaşam standardı açısından muhtemelen şu anda olması gereken yerden ne kadar uzakta olduğunu göstermek için sunulmaktadır. Fujimori vd. (2020) bir birim CO₂ emisyon azaltımının SDG göstergeleri üzerindeki marjinal etkilerini temsil eden marjinal SDG emisyon azaltım değerleri geliştirerek, Asya'da CO₂ emisyon azaltımları ile ilişkili SDG çıkarımlarını göstermektedir. Sonuçlarda, emisyon azaltım oranları ile birçok SDG arasında net ilişkiler bulunduğu belirtilmektedir. CO₂ azaltımının hava kirliliği ile ilişkili erken ölümleri önleyebildiği (SDG-3), buna karşın iklim değişikliği etkileri hariç ortalama tür zenginliğinin (SDG-15) azaldığı ifade edilmektedir. Gigliotti vd. (2019) 155 ülke için SDG Endeksi ile acil durum değerlendirmesi arasındaki ilişkiyi göz önünde bulundurarak çevresel sorunlara ne kadar dikkat edildiğini değerlendirmektedir. Nitel-nitel yaklaşımı, acil durumun SDG çerçevesine, özellikle çevresel alanda katkı sağlayabileceğini göstermektedir. Ibrahim vd. (2023) Latin Amerika ve Karayipler ülkelerinde enerji-çevre verimliliğini kullanarak SDGs'ye ulaşmayı Hicks-Moorsteen Endeksi ile değerlendirmektedir. Sonuçlar, 2012 ile karşılaştırıldığında değerlendirilen ülkelerin yalnızca %15'inin 2020'de yakalama verimliliğinde iyileşme gösterdiğini, değerlendirilen ülkelerin %74'ünün ise teknolojik ilerleme

gösterdiğini göstermektedir. Aynı zamanda ülke kesitleri arasında yeşil verimlilik için istenen beklentiler desteklenmektedir. Ayrıca çevresel performans ve yenilenebilir enerji kaynaklı ekonomik ilerleme, sürdürülebilir yeşil verimlilik için hayati önem taşımaktadır. Li vd. (2022) 2006-2018 yılları arasında Çin'in Yangtze Nehri Ekonomik Kuşağı'ndaki 108 ilde EF genişliği ve derinliğinin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkilerini sabit etkiler panel modeli ile araştırmaktadır. EF genişliği ve derinliğinin, sürdürülebilir kalkınma ile ters-N ve ters-U şeklinde ilişkilere sahip olduğu tespit edilmektedir. EF genişliği ile sürdürülebilir kalkınma arasında çift eşik etkisi, EF derinliği ile sürdürülebilir kalkınma arasında ise tek eşik etkisi olduğu görülmektedir. Ayrıca EF genişliği, endüstriyel yapıyı rasyonelize ederek ve ilerleterek sürdürülebilir kalkınmayı iyileştirmekte; EF derinliği ise endüstriyel yapıyı rasyonelize ederek sürdürülebilir kalkınmayı sağlamaktadır. Aynı zamanda EF'nin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki mekanizması bölgesel heterojenlik göstermektedir. Moinuddin ve Olsen (2024) SDGs performansı, EF, uluslararası yayılma ve geleneksel kalkınma ölçümleri arasındaki bağlantılar hakkında ampirik kanıtlar sağlamaktadır. Sonuçlar, SDGs ilerlemesinin geleneksel ekonomik büyüme ölçümleriyle yakından ilişkili olmaya devam ettiğini, uluslararası kaynaklı tüketimin olumsuz çevresel ve sosyal etkilerinin sürdürülebilirlik konusunda anlamlı ilerlemeye yönelik davranışsal ve yapısal engelleri temsil ettiğini belirtmektedir. Ayrıca SDGs performansı, artan EF ve yayılmalarla pozitif korelasyon göstermektedir. Nkouna (2022) Afrika ülkelerinde enerji sistemleri tarafından yayılan sera gazı emisyonlarının SDGs üzerindeki etkilerini değerlendirmektedir. Sonuçlar, enerji kullanımı ile ekonominin karbon yoğunluğu arasında pozitif korelasyon bulunduğunu, ancak enerji kullanımı ile ekonominin enerji yoğunluğu arasındaki korelasyonun daha az kesin olduğunu belirtmektedir. Tasnim vd. (2022) Bangladeş'teki Dakka, Chittagong, Sylhet ve Khulna şehirleri için uzaktan algılama teknikleri ile kentsel endekslerin analizine dayalı olarak kentsel çevresel değişim tespitini gerçekleştirmektedir. Endekslerden türetilen çıktılar, sürdürülebilir şehirler ve topluluklar (SDG-11) ile SDG göstergesi 11.3.1'i tahmin ederek ilişkilendirmektedir. Ele alınan şehirlerin tümünün önemli ölçüde daha hızlı genişlediği görülmekte, dolayısıyla kentsel çevrenin ekolojisi bozulmakta ve şehirlerin koşulları SDG-11.3.1 açısından kötüleşmektedir.

3.1. Literatür boşluğu

Tate vd. (2024) tarafından kanıt eksikliği haritaları üzerine yapılan çalışmada, SDG-3 ile ilgili toplam 115 çalışmanın yapıldığı ve bu çalışmaların çoğunun kentsel alanların sağlık ve refah üzerindeki etkisine odaklandığı belirtilmektedir. SDG-3'e karşılık gelen en sık araştırılan soruların ise fiziksel aktivite, genel sağlık durumu, kardiyovasküler ve solunum hastalıkları ile psikolojik refahın olduğu raporlanmaktadır. Çok az sayıda çalışmada (n=6), ortamdaki hava kirliliğine maruz kalmayı azaltmak ve sağlığı iyileştirebileceği bir mekanizma sağlamak için kentsel alanların ortak faydalarını araştırdığı ifade edilmektedir. Bununla birlikte literatürde anne ölümleri, bulaşıcı hastalıklar, madde kullanımı ve karayolu trafiğinde yaralanma ve ölümlere ilişkin boşluklar olduğu açıklanmaktadır. Bu bağlamda bu çalışma ile söz konusu parametreler açısından literatüre katkı sağlamak amaçlanmaktadır. Aynı zamanda SDG-3'e doğru ilerlemeyi ölçmek için önemli bir çaba sarf edilmiş olsa da daha az araştırma bu hedefe yönelik hesaplamaları izlemeye odaklanmıştır (Dieleman, 2020:693). Ayrıca yüksek gelirli ülkelerin genellikle daha büyük ekolojik ayak izine sahip olduğu gerçeği, örneklem kümesi açısından bu çalışmanın önemine atfedilmektedir.

4. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmanın amacı, 2001-2020 yılları arasında sağlık ve kaliteli yaşam (SDG-3) kapsamında yer alan göstergelerin ekolojik ayak izi üzerindeki etkilerinin OECD ülkeleri örneğinde panel veri modelleri çerçevesinde incelenmesidir.

4.1. Model ve veri seti

Amaç bağlamında Dai vd. (2024); Dieleman (2020); Riahi vd. (2024), Sachs vd. (2023) tarafından yapılan çalışmalar dikkate alınarak kurulan denklem aşağıdaki gibidir:

$$\ln EF_{i,t} = \partial_0 + \beta_1 \ln MMR_{i,t} + \beta_2 \ln NMR_{i,t} + \beta_3 \ln MR_{i,t} + \beta_4 \ln IT_{i,t} + \beta_5 \ln DRD_{i,t} + \beta_6 \ln TD_{i,t} + \beta_7 \ln LE_{i,t} + \beta_8 \ln AFR_{i,t} + \beta_9 \ln V_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (1)$$

Denklem içerisindeki ∂_0 , sabit katsayısı; $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8$ ve β_9 parametre katsayılarını; ϵ , hata terimini; \ln ise değişkenlerin doğal logaritmalarını göstermektedir. Alt notasyon t , 2001-2020 dönemini; i , örneklem evrenindeki Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İsrail, İtalya, Japonya, Güney Kore, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık ve ABD ülkelerini belirtmektedir. Veri kısıtı nedeniyle OECD ülkeleri içerisinde yer alan İzlanda analiz kapsamına alınamamıştır. Tablo 1, Denklem 1’de kullanılan değişkenlerin kısaltmalarını, birimlerini ve kaynaklarını sağlamaktadır.

Tablo 1: Değişken Açıklamaları

Değişken	Kısaltma	Birim	Kaynak
Ekolojik ayak izi	EF	Tüketimin ekolojik ayak izi (küresel hektar, ülke nüfusuna bölünmüş)	Küresel Ayak İzi Ağı
Anne ölüm oranı	MMR	100.000 canlı doğum başına	Sachs vd. (2023)
Yenidoğan ölüm oranı	NMR	1.000 canlı doğum başına	Sachs vd. (2023)
5 yaş altı ölüm oranı	MR	1.000 canlı doğum başına	Sachs vd. (2023)
Tüberküloz insidansı	IT	100.000 nüfus başına	Sachs vd. (2023)
Hastalıklara bağlı ölüm oranı	DRD	30-70 yaş aralığındaki yetişkinlerde kardiyovasküler hastalık, kanser, diyabet veya kronik solunum yolu hastalığına bağlı yaşa göre standardize edilmiş ölüm oranı (%)	Sachs vd. (2023)
Trafik ölümleri	TD	100.000 nüfus başına	Sachs vd. (2023)
Yaşam beklentisi	LE	Doğumda beklenen yaşam süresi, toplam (yıl)	Dünya Bankası
Ergen doğurganlık oranı	AFR	15-19 yaş aralığındaki 1.000 kız çocuğuna düşen doğum sayısı	Sachs vd. (2023)
2 aşılı hayatta kalan bebek sayısı	V	DSÖ tarafından önerilen 2 aşılı alan hayatta kalan bebekler (%)	Sachs vd. (2023)

Tablo 2, değişkenlerin özet istatistiklerinin bilgilerini vermektedir. Bu kapsamda kurulan modelin 701-740 gözlem aralığına sahip, dengesiz panel yapısında olduğu görülmektedir. Bulgular, $\ln EF$, $\ln TD$, $\ln LE$ ve $\ln V$ değişkenlerinin sağa, diğer değişkenlerin ise sola çarpık dağılımına işaret etmektedir. Bununla birlikte basıklık katsayıları tüm değişkenlerde sivri bir dağılımı belirtmektedir. Ayrıca J-B değerleri, H_0 hipotezinin reddedilerek normal dağılım varsayımının ($\ln AFR$ değişkeni hariç) sağlanmadığını açıklamaktadır.

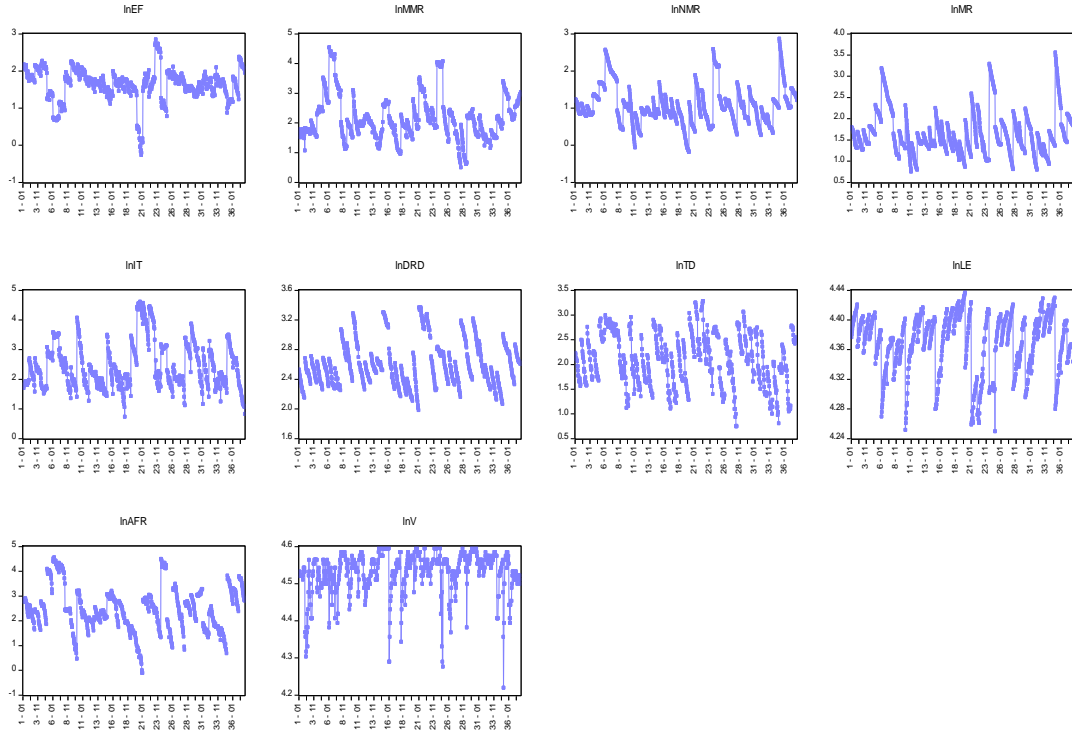
Tablo 2: Özet İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Stan. Hata	Min.	Maks.	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera
$\ln EF$	740	1.6370	0.4380	-0.261	2.85	-0.9941	6.0038	374.1660*
$\ln MMR$	740	2.1573	0.7472	0.507	4.545	0.9688	4.0287	138.7823*
$\ln NMR$	740	1.0657	0.5183	-0.179	2.869	0.7919	3.8713	94.2220*
$\ln MR$	740	1.6589	0.5104	0.757	3.561	1.2042	4.4344	226.5797*
$\ln IT$	740	2.4597	0.7814	0.742	4.615	0.8472	3.0786	82.9762*
$\ln DRD$	703	2.5994	0.2921	1.984	3.369	0.7117	2.871376	58.8955*
$\ln TD$	703	2.1020	0.5275	0.751	3.284	-0.1148	2.2318	18.5348*
$\ln LE$	740	4.3686	0.0396	4.25	4.437	-0.8247	2.9319	78.5827*
$\ln AFR$	701	2.4762	0.8831	-0.105	4.566	0.1734	2.9861	3.47561
$\ln V$	740	4.5313	0.0553	4.22	4.595	-1.7085	6.9103	777.580*

Not: *p < 0.01.

Değişkenlere ait zaman yolu Grafik 2 içerisine aktarılmıştır. Bu bağlamda model içerisindeki veri setlerinin genellikle dalgali bir yapıda oldukları görülmektedir.

Grafik 2: Değişkenlerin Zaman Yolu



4.2. Yöntem

EF ile SDG-3 hedefi arasındaki olası ilişkiler için panel veri modelleri kurulmuştur. Analiz için gerekli olan metodolojik izlek başlıklar halinde aşağıda sıralanmaktadır.

4.2.1. Yatay-kesit Bağımlılığı (CD) Testi

Panel veri literatürünün çoğunluğu, modellerin hatalarda önemli bir kesitsel bağımlılık sergileme olasılığının yüksek olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Bu ise ortak şokların ve hata teriminin bir parçası haline gelen gözlemlenemeyen bileşenlerin varlığı, mekânsal bağımlılık ve ortak bileşen veya mekânsal bağımlılık örüntüsü olmayan bozulmalardaki kendine özgü birimler arası bağımlılık nedeniyle ortaya çıkabilmektedir. Belirtilen durum kesitsel birimler arasında güçlü karşılıklı bağımlılıklar anlamına gelmektedir. Kesitsel bağımlılığın tahmin sürecindeki etkisi, kesitler arasındaki korelasyonların büyüklüğü ve kesitsel bağımlılığın doğası gibi çeşitli faktörlere bağlıdır. Kesitsel bağımlılığın, gözlemlenemeyen ancak dâhil edilen regresörlerle ilişkili olmayan ortak faktörlerin varlığından kaynaklandığı varsayıldığında, standart sabit ve rassal etkiler tahmincileri tutarlıdır, ancak etkin değildir ve tahmin edilen standart hatalar önyargılıdır. $T > N$ olduğunda, Breusch ve Pagan tarafından geliştirilen LM testi kullanılabilir. Diğer yandan $T < N$ olduğunda, LM test istatistiği önemli boyut bozulmaları sergilediği için istenen istatistiksel özelliklere sahip değildir (De Hoyos ve Sarafidis, 2006:482-484). Bu nedenle, bu çalışma için $N > T$ durumunda önerilen Pesaran'ın CD testi kullanılmıştır.

4.2.2. Eğim Homojenliği Testi

Panel veri modellerinde sabit ve eğim parametrelerinin birimlere göre homojen veya heterojen olması, farklı tahmin yöntemlerinin tercih nedenidir. Eğim homojenliğini test etmeye yönelik Pesaran vd. (1996), Phillips ve Sul (2003), Pesaran ve Yamagata (2008), Blomquist ve Westerlund (2013), Su ve Chen (2013) gibi çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Pesaran ve Yamagata'nın (2008)

test prosedürü, N ve T'nin büyük olduğu geniş boyutlu bir panel veri modelinde faydalıdır. Blomquist ve Westerlund (2013), testlerini hataların değişen varyans içerdiği ve/veya bilinmeyen bir şekilde seri olarak ilişkili olduğu duruma genişletmiştir (Aktaran, Ando ve Bai, 2014:2). Ancak bu testler, tahmin kümesi ile gözlemlenemeyen hatalar arasında bağımlılığa izin vermemektedir. Bu sorunları ortadan kaldırmak için kesitsel bağımlılığı içeren Swamy-S testi, değişen varyansa sahip kesitsel olarak ilişkili hatalar altında sağlam bir test türüdür. Ayrıca faktör yapısını içeren tahmin kümesi ile gözlemlenemeyen hatalar ilişkili olduğunda bile çalışmaktadır (Ando ve Bai, 2014:2). Bu çalışmada homojenlik için Hausman türü bir sınaama olan Swamy-S test istatistiği tercih edilmiştir.

4.2.3. Birim Kök Testi

Metodolojinin üçüncü aşamasında, değişkenlerin durağanlık seviyelerinin ve birim kök içerip içermediklerinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda araştırmada, birimler arasında korelasyon olması durumunda önerilen ikinci kuşak panel birim kök testlerinden CIPS (Yatay Kesit Genişletilmiş Im, Pesaran ve Shin) ve CADF (Yatay Kesit Genişletilmiş Dickey Fuller) birim kök testleri uygulanmıştır. Belirtilen testler aynı zamanda heterojenlik sorununu da gidermektedir. CIPS paneli birim kök testi, CADF test istatistiklerine dayalı olarak geliştirilmektedir.

4.2.4. Eşbütünleşme Testi

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiler, Gengenbach, Urbain & Westerlund (2015) tarafından geliştirilen ve ortak faktör yapısı kullanılarak hata düzeltme temelli panel eşbütünleşme ile belirlenmiştir. Söz konusu yöntem, heterojenlik, birimler arası korelasyon ve dengesiz panele izin vermektedir. Ayrıca birimlerde eşit olmayan gecikme uzunlukları için kullanılmaktadır (Aktaran, Yerdelen Tatoğlu, 2018).

4.2.5. Panel Veri Kantil Regresyon Analizi

Analiz işlemlerinde geleneksel regresyon metodolojisinin izlenmesi, söz konusu katsayıların eksik ya da fazla tahmin edilmesine neden olabilmektedir. Bu yöntemler, ortalama etkilere odaklandığından önemli ilişkileri belirlemede hatalar içerebilmektedir. Kantil regresyon modelleri ise gözlemlenemeyen heterojenliğin ve heterojen ortak değişken etkilerinin hesaba katılmasına olanak tanırken, panel verilerin kullanılabilirliği bazı gözlemlenemeyen ortak değişkenleri kontrol etmek için sabit etkilerin dâhil edilmesine imkân sağlamaktadır (Canay, 2011:368). Yaklaşık 25 yıl boyunca, panel verilerdeki ve kantil regresyonundaki ilerlemeler neredeyse birbirine paralel olarak gelişti ve 2004 yılında Koenker tarafından yapılan çalışmaya kadar herhangi bir kesişim olmadı. Panel veri kantil regresyonu, bağımlı değişkenin koşullu dağılımı boyunca heterojen olan etkilerin tahmin edilmesine olanak tanırken, aynı zamanda bireysel ve zamana özgü karışıklığa neden olan etkenleri de kontrol etmektedir (Lamarche, 2021:1).

4.2.6. Robust tahminci

Driscoll ve Kraay (1998), mekânsal ve zamansal korelasyona karşı dayanıklı, standart parametrik olmayan zaman serisi kovaryans matrisi tahmincisini geliştirdiler. Metodoloji, kesit ortalamaları serisi için bir Newey-West düzeltmesine işaret etmektedir. Bu şekilde düzeltilen standart hata tahminleri, kesit boyutundan bağımsız olarak kovaryans matrisi tahmin edicilerinin tutarlılığını garanti etmektedir. Driscoll-Kraay tahmincisi, büyük T ve N durumunda bile değişen varyans varlığında tutarlı, mekânsal ve periyodik korelasyonun genel biçimlerinde dayanıklı hatalar üretmektedir (Aktaran, Yerdelen Tatoğlu, 2013).

5. Ampirik Bulgular

Değişkenler arasındaki olası ilişkilerin derecesi ve yönü hakkında öngörü sahibi olabilmek için Spearman sıra korelasyon testi yapılmıştır. Tablo 3 içerisindeki bulgular, EF'nin hastalıklara bağlı ölüm oranı değişkeni hariç diğer değişkenlerle %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca EF, anne ölüm oranı, yenidoğan ölüm oranı, 5 yaş altı ölüm oranı,

tüberküloz insidansı, trafik ölümleri, ergen doğurganlık oranı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısı ile negatif; yaşam beklentisi ile pozitif korelasyon düzeyine sahiptir.

Tablo 3: Korelasyon Testi Bulguları

Matris	lnEF	lnMMR	lnNMR	lnMR	lnIT	lnDRD	lnTD	lnLE	lnAFR	lnV
lnEF	1									
lnMMR	-0.24*	1								
lnNMR	-0.22*	0.64*	1							
lnMR	-0.26*	0.67*	0.95*	1						
lnIT	-0.47*	0.46*	0.27*	0.40*	1					
lnDRD	0.03	0.30*	0.40*	0.50*	0.38*	1				
lnTD	-0.21*	0.54*	0.54*	0.67*	0.54*	0.55*	1			
lnLE	0.15*	-0.51*	-0.58*	-0.68*	-0.53*	-0.89*	-0.71*	1		
lnAFR	-0.22*	0.56*	0.70*	0.78*	0.32*	0.49*	0.57*	-0.66*	1	
lnV	-0.18*	-0.23*	-0.28*	-0.21*	0.09**	0.14*	0.03	-0.07**	-0.13*	1

Not: *p < 0.01, **p < 0.05.

Tablo 4'ten ulaşılan bulgular, %1 anlamlılık düzeyinde panel kesitsel bağımlılığının kanıtlarını desteklemektedir. Ayrıca eğim homojenliği, H_0 hipotezinin %1 anlamlılık seviyesinde reddedildiğini ve eğim heterojenliğinin olduğunu açıklamaktadır. Bu bağlamda, parametrelerin birimden birime değiştiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 4: Yatay-Kesit Bağımlılığı ve Eğim Homojenliği Bulguları

Değişken	Pesaran CD yatay-kesit bağımlılığı	Swamy-S Eğim homojenliği
lnEF	41.60*	27604.35*
lnMMR	43.16*	32471.50*
lnNMR	95.88*	9792.43*
lnMR	109.31*	4752.85*
lnIT	61.27*	20084.41*
lnDRD	106.43*	4871.39*
lnTD	86.16*	3190.74*
lnLE	103.24*	3068.70*
lnAFR	71.95*	13479.13*
lnV	6.17*	1275.10*

Not: *p < 0.01.

Birim kök sınamalarının türü, kesitsel bağımlılığın geçerli olduğu durumda önerilen ikinci kuşak panel birim kök testleri doğrultusunda seçilmiştir. Bu bağlamda tercih edilen CIPS ve CADF birim kök sınaması bulguları, Tablo 5 içerisinde aktarılmıştır. Bulgular, lnEF, lnDRD, lnAFR ve lnV değişkenlerinin birinci fark $I(1)$; lnMMR, lnNMR, lnMR, lnIT, lnTD ve lnLE değişkenlerinin ise düzey $I(0)$ düzeylerinde birim kök içermediklerini ve durağan olduklarını göstermektedir.

Tablo 5: Birim Kök Testi Bulguları

Değişken	CIPS		CADF	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
lnEF	-2.382*	-4.636*	-2.030	-3.045*
lnMMR	-2.358**	-4.339*	-2.085**	-3.330*
lnNMR	-2.056	-1.818	-3.453*	-3.919*
lnMR	-2.123***	-1.397	-3.501*	-2.522*
lnIT	-2.623*	-4.477*	-2.250*	-3.124*
lnDRD	-2.240***	-4.649*	-1.727	-2.979*
lnTD	-2.646*	-4.584*	-2.160**	-3.042*
lnLE	-2.330**	-4.425*	-2.080**	-3.004*
lnAFR	-1.878	-3.980*	-1.948***	-2.769*
lnV	-1.874	-4.055*	-1.746	-3.106*

Not: *p < 0.01, **p < 0.05, ***p < 0.1.

Tablo 6 içerisindeki Gengenbach, Urbain & Westerlund panel eşbütünlük testi bulguları için Y_{t-1} 'in anlamlılığı incelendiğinde, H_0 hipotezinin reddedildiğine ve değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisinin olduğuna ulaşılmaktadır.

Kurulan modelde, normal dağılım varsayımının karşılanıp karşılanmadığına yönelik Shapiro-Wilk ve Skewness/Kurtosis normallik testleri uygulanmıştır. Tablo 7'deki bulgular, %1 anlam seviyesinde H_0 hipotezinin reddedildiğini ve normal dağılım varsayımının karşılanmadığını göstermektedir. Ulaşılan bulgu, analiz işlemi için panel veri kantil regresyon modelinin uygun olduğunu belirtmektedir.

Tablo 6: Eşbütünlük Testi Bulguları

Test	Katsayı	T-bar	p-değeri
$y(t-1)$	-1.088	7.842	<=0.01

Tablo 7: Normal Dağılım Testi Bulguları

Test	N	W	V	z	Prob>z	Pr(Skw.)	Pr(Krt.)	chi2(2)	Prob>chi2
Shapiro-Wilk W	703	0.98583	6.487	4.563	0.0000	-	-	-	-
Skewness/Kurtosis	703	-	-	-	-	0.2636	0.0002	13.83	0.0000

Tablo 8, 10th-90th aralığında hesaplanan panel veri kantil modellerine ait bulguları açıklamaktadır. Modeller incelendiğinde, EF ile tüberküloz insidansının tüm kantil değerlerinde negatif yönlü; yenidoğan ölüm oranının ise sadece 10th ve 50th kantil değerlerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğuna ulaşılmaktadır. EF'yi en fazla etkileyen değişkenin yaşam beklentisi (-7.44), en az etkileyen değişkenin ise ergen doğurganlık oranı (0.05) olduğu görülmektedir. Medyan 50th kantil değeri bulguları, yenidoğan ölüm oranı, 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı ve 2 yaşlı hayatta kalan bebek sayısının EF'yi azalttığını açıklamaktadır. Aynı zamanda anne ölüm oranı, hastalıklara bağlı ölüm oranı ve yaşam beklentisinin EF'yi artırdığını göstermektedir.

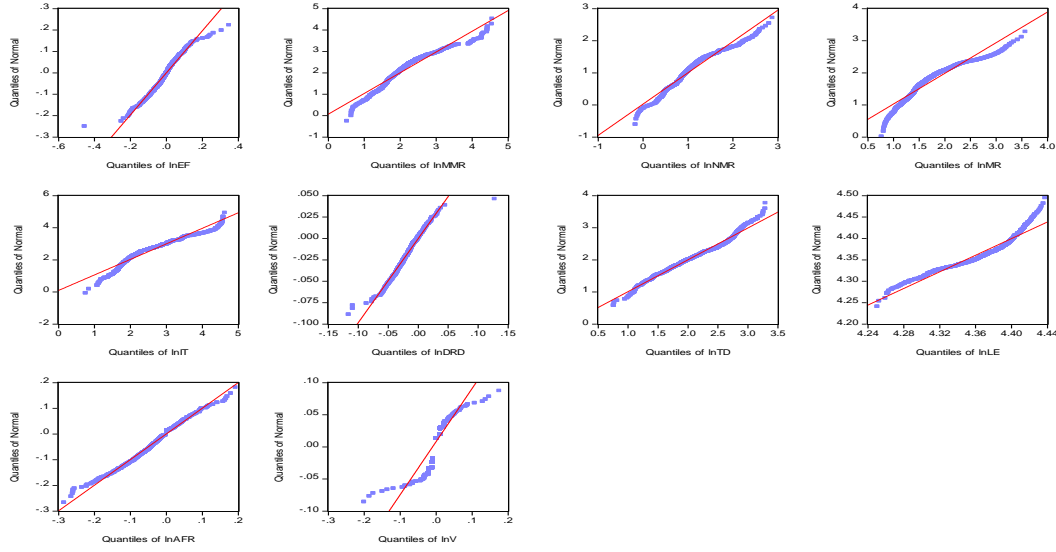
Tablo 8: Panel Veri Kantil Regresyon Bulguları

Değişken	Kantil								
	Q10	Q20	Q30	Q40	Q50	Q60	Q70	Q80	Q90
lnMMR	-0.0760 (0.108)	0.0226 (0.589)	0.0584 (0.204)	0.0745 (0.026)**	0.1009 (0.001)*	0.0992 (0.007)*	0.0741 (0.105)	0.0655 (0.351)	0.1654 (0.004)*
lnNMR	0.2997 (0.066)***	0.0358 (0.890)	-0.1452 (0.312)	-0.1037 (0.262)	-0.1614 (0.020)**	-0.0923 (0.182)	-0.0655 (0.384)	-0.0209 (0.829)	-0.2091 (0.371)
lnMR	-0.5255 (0.004)*	-0.3255 (0.183)	-0.2337 (0.160)	-0.3069 (0.016)**	-0.2683 (0.005)*	-0.2943 (0.000)*	-0.2917 (0.000)*	-0.3769 (0.010)*	-0.4969 (0.046)**
lnIT	-0.2939 (0.000)*	-0.2841 (0.000)*	-0.2536 (0.000)*	-0.2777 (0.000)*	-0.2862 (0.000)*	-0.2803 (0.000)*	-0.3172 (0.000)*	-0.3870 (0.000)*	-0.4665 (0.000)*
lnDRD	0.7912 (0.001)*	1.1668 (0.000)*	0.9770 (0.000)*	0.9930 (0.000)*	1.0988 (0.000)*	1.2028 (0.000)*	1.2457 (0.000)*	1.2438 (0.000)*	-0.1935 (0.650)
lnTD	-0.0656 (0.187)	-0.0213 (0.741)	0.0196 (0.717)	0.0372 (0.278)	0.0251 (0.405)	0.0701 (0.112)	0.1562 (0.000)*	0.2378 (0.000)*	0.2397 (0.000)*
lnLE	2.3526 (0.313)	5.3120 (0.000)*	3.3841 (0.000)*	2.9732 (0.018)**	3.7467 (0.003)*	4.6702 (0.001)*	4.7577 (0.001)*	4.6018 (0.066)***	-7.4441 (0.016)**
lnAFR	0.0993 (0.025)**	0.1126 (0.066)***	0.0268 (0.608)	0.0106 (0.770)	0.0101 (0.719)	-0.0292 (0.263)	-0.0527 (0.034)**	-0.0396 (0.118)	-0.0179 (0.522)
lnV	-1.9110 (0.000)*	-1.6328 (0.000)*	-1.5171 (0.000)*	-1.3367 (0.000)*	-1.0763 (0.000)*	-0.7176 (0.000)*	-0.5284 (0.006)*	-0.4249 (0.129)	-0.0890 (0.735)

Not: p-değerleri parantez içerisindedir. *p < 0.01, **p < 0.05, ***p < 0.1.

Grafik 3 içerisinde panel veri kantil regresyon modelindeki değişkenlerin dağılım grafikleri yer almaktadır.

Grafik 3. Değişkenlerin Kantil Dağılımları



Tablo 9, modellere ilişkin varsayımların bulgularını sunmaktadır. Bu kapsamda 10th-90th kantil aralığı için analiz edilen farklı panel kantiller arasında otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon varsayımları için sırasıyla, Wooldridge, Breusch-Pagan Cook-Weisberg ve Pesaran CD testleri yapılmıştır. Wooldridge'in testine göre, %1 anlamlılık seviyesinde H_0 hipotezinin reddedildiği ve modellerde birinci dereceden otokorelasyon olduğu görülmektedir. Breusch-Pagan Cook-Weisberg testi, %1 anlamlılık seviyesinde H_0 hipotezinin reddedildiğini ve heterojenlik varsayımının karşılanmadığını bilgisini sunmaktadır. Yatay-kesit bağımlılığı bulguları ise %1 anlamlılık seviyesinde H_0 hipotezinin reddedildiğini ve birimler arasında korelasyon olduğunu açıklamaktadır.

Tablo 9: Model Varsayımları

Otokorelasyon		Heterojenlik		Yatay-kesit bağımlılığı	
F(1, 36)	Prob > F	chi2(1)	Prob > chi2	CD stat.	p-val.
8.647	0.0057*	9.01	0.0027*	29.01728	0.0000*

Kurulan panel veri kantil regresyon modellerinde otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon bulguları için model, Driscoll-Kraay robust standart hatalarla tahmin edilip yorumlanmıştır. Tablo 10 içerisindeki tahmin bulgularında anne ölüm oranı, 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı, hastalıklara bağlı ölüm oranı, ergen doğurganlık oranı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısının EF'yi istatistiksel olarak etkilediği görülmektedir. Anne ölüm oranı, hastalıklara bağlı ölüm oranı ve ergen doğurganlık oranı EF'yi artırırken, 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısı ise azaltılmaktadır. EF'yi en fazla etkileyen değişken, -1.19 oranıyla 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısı; en az etkileyen değişken ise 0.05 oranıyla ergen doğurganlık oranıdır. Modelin belirleme katsayısı R^2 değerinin ise yaklaşık 0.54 olduğu görülmektedir.

Tablo 10: Robust Test Bulguları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	T	P> T	[95% Güven Aralığı]	
lnMMR	0.0695029	0.0136994	5.07	0.000*	0.0417193	0.0972865
lnNMR	-0.0008488	0.0846278	-0.01	0.992	-0.1724819	0.1707842
lnMR	-0.4769117	0.0410915	-11.61	0.000*	-0.560249	-0.3935744
lnIT	-0.3407416	0.0212575	-16.03	0.000*	-0.3838538	-0.2976294
lnDRD	0.8363841	0.0672726	12.43	0.000*	0.6999489	0.9728192
lnTD	0.0606678	0.041214	1.47	0.150	-0.0229181	0.1442537
lnLE	1.31624	0.8128104	1.62	0.114	-0.3322159	2.964696
lnAFR	0.0533783	0.0180046	2.96	0.005*	0.0168633	0.0898932

Tablo 10 (Devamı): Robust Test Bulguları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	T	P> T	[95% Güven Aralığı]	
lnV	-1.194887	0.2057197	-5.81	0.000*	-1.612106	-0.777668
C	0.3711619	4.470031	0.08	0.934	-8.69448	9.436804
R ²	0.5437					

6. Sonuç

Bu makalede, OECD ülkelerinde 2001-2020 dönem aralığında SDG-3 parametrelerinin EF üzerindeki etkileri panel veri modelleri çerçevesinde analiz edilmiştir. Amaç doğrultusunda SDG-3 parametreleri olarak anne ölüm oranı, yenidoğan ölüm oranı, 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı, hastalıklara bağlı ölüm oranı, trafik ölümleri, yaşam beklentisi, ergen doğurganlık oranı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısı değişkenleri kullanılmıştır. Panel veri kantil regresyon sonuçları, EF ile tüberküloz insidansının tüm kantil değerlerinde negatif yönlü; yenidoğan ölüm oranının ise sadece 10th ve 50th kantil değerlerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermiştir. EF'yi en fazla etkileyen değişkenin yaşam beklentisi, en az etkileyen değişkenin ise ergen doğurganlık oranı olduğu görülmüştür. Model varsayımlarının karşılanmadığı durumda tercih edilen robust tahminci sonuçları ise anne ölüm oranı, hastalıklara bağlı ölüm oranı ve ergen doğurganlık oranının EF'yi artırdığına; 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısının azalttığına işaret etmiştir.

Sonuçlar ışığında ergen doğurganlık oranı ile EF arasında pozitif, 5 yaş altı ölüm oranı, tüberküloz insidansı ve 2 aşılı hayatta kalan bebek sayısı ile EF arasındaki negatif yönlü korelasyon beklentilerle uyumludur. Bu kapsamda ölüm oranındaki artışlar ve doğurganlık oranındaki azalışlar yoluyla azalan nüfus artış hızı, enerji tüketiminin, atık miktarının, gıda tüketiminin ve doğal kaynaklara olan talebin azalması, su kaynaklarının korunması ve su israfının önlenmesi aracılığıyla ekolojik ayak izinin küçülmesini sağlayabilecektir. Bununla birlikte SDG-3 parametrelerinin EF üzerindeki etkileri, heterojenlik göstermektedir. Sonuçlar, Fujimori vd. (2020), Gigliotti vd. (2019), Ibrahim vd. (2023), Li vd. (2022), Moinuddin ve Olsen (2024) tarafından yapılan çalışmalarda çevresel sürdürülebilirliğe ilişkin benzerlikler üretmektedir.

EF'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine entegre edilmesi, eş zamanlı olarak sadece toplam ayak izinin azaltılmasına değil aynı zamanda insanların yaşam kalitesinin yükseltilmesine de katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla nüfusun bilinçlendirilmesi ve kişi başına düşen tüketimin azaltılması yoluyla toplam tüketimi azaltmak, doğal kaynakları verimli bir şekilde kullanmak ve toprak yüzey birimi başına üretkenliği artırmak en iyi politika önerileri arasında sunulmaktadır. Ayrıca atıl arazilerin kullanılması, katı çevre yönetimi uygulamalarının benimsenmesi, çevre dostu stratejilerin geliştirilmesi ve ekolojik varlıkların akılcı bir şekilde yönetimi gibi öneriler salık verilmektedir. Bununla birlikte nüfus faktörü, özellikle küresel kaynakların arzı ve talebi arasındaki dengeye işaret etmektedir. Bu bağlamda kaynakların yenilenme kapasiteleri göz önünde bulundurularak bireysel ve kolektif eylemler gerekmektedir. Sağlık ve kaliteli yaşam parametreleri ile EF arasındaki korelasyon durumu, temel olarak çevresel bozulma gibi olumsuz dışsallıklar içermesi nedeniyle dikkate alınmalıdır.

Kaynakça

- Ando, T. ve Bai, J. (2014). A Simple New Test for Slope Homogeneity in Panel Data Models with Interactive Effects. MPRA Paper No. 60795, 1-18.
- Canay, I. A. (2011). A Simple Approach to Quantile Regression for Panel Data. *Econometrics Journal*, 14, 368-386.
- Dai, Y., Ding, Y., Fu, S., Zhang, L., Cheng, J. ve Zhu, D. (2024). Analyzing the Impact of Natural Capital on Socio-economic Objectives under the Framework of Sustainable Development Goals. *Environmental Impact Assessment Review*, 104, 1-11.

- Dam, M. M., Kaya, F. ve Bekun, F. V. (2024). How Does Technological Innovation Affect the Ecological Footprint? Evidence from E-7 countries in the background of the SDGs. *Journal of Cleaner Production*, 443, 1-14.
- Dasgupta, P., Dasgupta, A. ve Barrett, S. (2023). Population, Ecological Footprint and the Sustainable Development Goals. *Environmental and Resource Economics*, 84, 659-675.
- De Hoyos, R. E. ve Sarafidis, V. (2006). Testing for Cross-sectional Dependence in Panel-data Models. *The Stata Journal*, 6(4), 482-496.
- Demirel M. (2022). Ecologic Footprint Makes History: Earth Overshoot Day. *Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(4), 963-980.
- Dieleman, J. L. (2020). Health Sector Spending and Spending on HIV/AIDS, Tuberculosis, and Malaria, and Development Assistance for Health: Progress towards Sustainable Development Goal 3. *Lancet*, 396, 693-724.
- Erden Özsoy, C. ve Dinç, A. (2016). Sürdürülebilir Kalkınma ve Ekolojik Ayak İzi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(619), 35-55.
- Fujimori, S., Hasegawa, T., Takahashi, K., Dai, H., Liu, J.-Y., Ohashi, H., Xie, Y., Zhang, Y., Matsui, T. ve Hijioka, Y. (2020). Measuring the Sustainable Development Implications of Climate Change Mitigation. *Environmental Research Letters*, 15, 1-11.
- Gigliotti, M., Niccolucci, V., Marchi, M., Gagliardi, F. ve Pulselli, F. M. (2019). Relationship between the Sustainable Development Goals Framework and Emergy Evaluation for an Environmental Assessment of the 2030 Agenda. *WIT Transactions on Ecology and the Environment*, 217, 87-92.
- Global Footprint Network. (2023). Erişim Adresi <https://data.footprintnetwork.org>.
- Guégan, J. F., Suzán, G., Kati-Coulibaly, S., Bonpangue, D. N. ve Moatti, J. P. (2018). Sustainable Development Goal #3, "Health and Well-being", and the Need for more Integrative Thinking. *Veterinaria México OA*, 5(2), 1-18.
- Huang, J., Nitivattananon, V., Lin, D. ve Gong, W. (2023). Integrated Assessment for Sustainable Development Goals of Metropolitan Regions: A Case Study of the Pearl River Delta region, China. *Environmental and Sustainability Indicators*, 20, 1-16.
- Ibrahim, M.D., Alola, A.A. ve Ferreira, D.C. (2023). Assessing Sustainable Development Goals Attainment through Energy-environmental Efficiency: The Case of Latin American and Caribbean Countries. *Sustainable Energy Technologies and Assessments*, 57, 1-11.
- Karakaş, H. (2021). Start for Sustainable Development: Ecological footprint. 89-113. Erişim Adresi <https://doi.org/10.3390/books978-3-03897-893-0-5>
- Koçak, E. (2024). Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Doğrultusunda Gelir Eşitsizliğinin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisine İlişkin Bir İnceleme: Brezilya'dan Kanıtlar. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 43, 39-52.
- Kuc-Czarnecka, M., Markowicz, I. ve Sompolska-Rzechuła, A. (2023). SDGs Implementation, Their Synergies, and Trade-offs in EU Countries – Sensitivity Analysis-based Approach. *Ecological Indicators*, 146, 1-14.
- Kumari, A. ve Singh, M. P. (2023). A Journey of Social Sustainability in Organization during MDG & SDG Period: A Bibliometric Analysis. *Socio-Economic Planning Sciences*, 88, 1-19.
- Kynčlová, P., Upadhyaya, S. ve Nice, T. (2020). Composite Index as a Measure on Achieving Sustainable Development Goal 9 (SDG-9) industry-related targets: The SDG-9 index. *Applied Energy*, 265, 1-12.

- Laing, T. ve Moonsammy, S. (2021). Evaluating the Impact of Small-scale Mining on the Achievement of the Sustainable Development Goals in Guyana. *Environmental Science and Policy*, 116, 147-159.
- Lamarche C. (2021). Quantile Regression for Panel Data and Factor Models. 1-28. Erişim Adresi <https://gatonweb.uky.edu/faculty/lamarche/pqf10.pdf>
- Li, X., Xiao, L., Tian, C., Zhu, B. ve Chevallier, J. (2022). Impacts of the Ecological Footprint on Sustainable Development: Evidence from China. *Journal of Cleaner Production*, 352, 1-29.
- Liao, W., Qu, Q., Liang, S. ve Jiang, W. (2023). Using Granular Computing to Measure the Similarity of Sustainable Development in China: Addressing Goals 1, 3, 8, 10 and 15 of the SDGs. *Environmental Development*, 47, 1-13.
- Moinuddin, M. ve Olsen, S. H. (2024). Examining the Unsustainable Relationship between SDG Performance, Ecological Footprint and International Spillovers. *Scientific Reports*, 14, 1-9.
- Nilsson, M., Griggs, D. ve Visbeck, M. (2016). Policy: Map the Interactions between Sustainable Development Goals. *Nature*, 534(7607), 320-322.
- Nkouna, W. M. (2022). Energy in Development Objectives: How the Energy Ecological Footprint Affects Development Indicators? In: A. Fall ve R. Haas (Eds), *Sustainable Energy Access for Communities* (pp. 159-170). Springer, Cham.
- Popkova, E. G., De Bernardi, P., Tyurina, Y. G. ve Sergi, B. S. (2022). A Theory of Digital Technology Advancement to Address the Grand Challenges of Sustainable Development. *Technology in Society*, 68, 1-14.
- Riahi, M.R., Sadeghi, S.H., Mirnia, S.K. ve Sadoddin, A. (2024). Coincidence of Sustainable Development Indicators for the Nekarood Watershed with the United Nation's Sustainable Development Goals. *Science of the Total Environment*, 917, 1-21.
- Sachs, J.D., Lafortune, G. ve Fuller, G. (2024). The SDGs and the UN Summit of the Future. Sustainable Development Report 2024. Paris: SDSN, Dublin: Dublin University Press.
- Sachs, J.D., Lafortune, G., Fuller, G. ve Drumm, E. (2023). Implementing the SDG Stimulus. Sustainable Development Report 2023. Paris: SDSN, Dublin: Dublin University Press.
- Tasnim, S., Mahbub, F., Biswas, G. ve Haque, D. M. E. (2022). Spatial Indices and SDG Indicator-based Urban Environmental Change Detection of the Major Cities in Bangladesh. *Journal of Urban Management*, 11, 519-529.
- Tate, C., Wang, R., Akaraci, S., Burns, C., Garcia, L., Clarke, M. ve Hunter, R. (2024). The Contribution of Urban Green and Blue Spaces to the United Nation's Sustainable Development Goals: An evidence gap map. *Cities*, 145, 1-16.
- United Nations Environment Programme. (2024). UNDP Turkiye. Erişim Adresi <https://www.undp.org/tr/turkiye/projects/surdurulebilir-kalkinma-amaclari-yatirim-inisiyatif>
- Van Soest, H. L., van Vuuren, D. P., Hilaire, J., Minx, J. C., Harmsen, M. J. H. M., Krey, V., Popp, A., Riahi, K. ve Luderer, G. (2019). Analysing Interactions among Sustainable Development Goals with Integrated Assessment Models. *Global Transitions*, 1, 210-225.
- Wackernagel, M., Hanscom, L. ve Lin, D. (2017). Making the Sustainable Development Goals Consistent with Sustainability. *Frontiers in Energy Reserch*, 5, 1-5.
- Wakunuma, K., Jiya, T. ve Aliyu, S. (2020). Socio-ethical Implications of Using AI in Accelerating SDG3 in Least Developed Countries. *Journal of Responsible Technology*, 4, 1-10.
- World Bank. (2023). World Development Indicators. Erişim Adresi <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators>

- Yang, S., Zhao, W., Liu, Y., Cherubini, F., Fu, F. ve Pereira, P. (2020). Prioritizing Sustainable Development Goals and Linking Them to Ecosystem Services: A Global Expert's Knowledge Evaluation. *Geography and Sustainability*, 1, 321-330.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı (2. Baskı)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). *Panel Zaman Serileri Analizi (2. Baskı)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Yu, C., Li, W., Chen, D., Xu, J. ve Guo, X. (2016). The Study of Sustainable Development of Alpine Pastoral Region in Eastern Tibetan Plateau Based on the Model of Emergy Ecological Footprint. *IGARSS 2016*, 6074-6077.

EVALUATION OF RELATIONSHIPS BETWEEN SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL-3 AND ECOLOGICAL FOOTPRINT WITHIN THE SCOPE OF OECD COUNTRIES

Extended Abstract

Aim: The 2030 Agenda, adopted by 193 member states of the UN, evaluates economic, social and environmental goals as an 'indivisible whole' in its focus on 17 Sustainable Development Goals (SDGs) that aim to accelerate 'peace and prosperity for people and the planet'. While most of these 17 goals address health indirectly (e.g. zero hunger (SDG-2), gender equality (SDG-5), clean water and sanitation (SDG-6)), SDG-3 focuses directly on health. SDG-3 brings together two main ideas: 'health and quality of life', in short, 'ensuring healthy lives and promoting well-being for people of all ages'. The first main idea is that health is a universal right; the other is that well-being is a state related to different physical or psychological factors that can be considered separately or together. SDG-3 was put into effect as a continuation of the Millennium Development Goal 5, which focuses on improving maternal health, and is one of the most cross-cutting goals linked to other goals. The importance of SDG-3 among other SDG goals and the lack of studies on the links between the ecological footprint (EF) and SDG-3 are the contributions of this study to the literature. In this article, the effects of health and quality of life (SDG-3) parameters on EF in OECD countries over the period 2001-2020 are evaluated with panel data models.

Method(s): In the context of the purpose, panel data models were used to determine the effects of SDG-3 parameters such as maternal mortality rate, neonatal mortality rate, under-5 mortality rate, tuberculosis incidence, death rate due to diseases, traffic deaths, life expectancy, adolescent fertility rate and number of surviving infants who received 2 vaccines on EF. In the methodological path, firstly Spearman rank correlation test was used for possible connections between variables, then cross-sectional dependency (Pesaran CD), slope homogeneity (Swamy-S) and unit root tests (CIPS, CADF). Long-term relationships between variables were examined with Gengenbach, Urbain & Westerlund cointegration test. Then, panel data quantile regression analysis was applied, then autocorrelation (Wooldridge), heteroscedasticity (Breusch-Pagan Cook-Weisberg) and inter-unit correlation (Pesaran CD) tests were performed for model assumptions. In the last stage, the model was estimated and interpreted with Driscoll-Kraay robust standard errors, which eliminate the problems of first-degree autocorrelation, heterogeneity and inter-unit correlation.

Findings: Spearman rank correlation test findings show that EF is statistically significant at 1% significance level with other variables except death rate due to diseases. In addition, EF is negatively correlated with maternal mortality ratio, neonatal mortality rate, under-5 mortality rate, tuberculosis incidence, traffic deaths, adolescent fertility rate and number of surviving infants who received 2 vaccines; and positively correlated with life expectancy. Panel data quantile regression findings indicate that EF is negatively correlated with tuberculosis incidence at all quantile values; and neonatal mortality rate is statistically significant only at the 10th and 50th quantile values. It is seen that the variable affecting EF the most is life expectancy, while the variable affecting it the least is adolescent fertility rate. Driscoll-Kraay robust estimator findings show that maternal mortality ratio, death rate due to diseases and adolescent fertility rate increase EF; It indicates that it reduces the under-5 mortality rate, tuberculosis incidence and number of surviving infants who received 2 vaccines.

Conclusion: In light of the results, the positive correlation between adolescent fertility rate and EF, and the negative correlation between under-5 mortality rate, tuberculosis incidence and number of surviving infants who received 2 vaccines are consistent with the expectations. In this context, the decreasing population growth rate through increases in mortality rate and decreases in fertility rate can reduce the ecological footprint by reducing energy consumption, waste amount, food consumption and demand for natural resources, protecting water resources and preventing water waste. However, the effects of SDG-3 parameters on EF show heterogeneity.



MOSKOVA'DAN KUYBIŞEV'E TÜRKİYE'NİN MUHACİR BÜYÜKELÇİLİĞİ VE TÜRKİYE-SSCB İLİŞKİLERİ (1941-1943)

Melih DUMAN¹

Öz

500 yılı geride bırakan Türk-Rus ilişkilerinde en önemli dönüm noktalarından birisi II. Dünya Savaşı'dır. Savaş sonrasında yeni bir döneme giren iki ülke ilişkileri, etkisi bugüne kadar devam eden küresel ve bölgesel bir değişim geçirmiştir. İkili ilişkilerinin oldukça kritik bu evresinde Almanya'nın SSCB'ye saldırması ile Türk diplomasi tarihi açısından da oldukça önemli bir an yaşanmış, Moskova kuşatması nedeniyle Moskova Büyükelçiliği daha güvenli addedilen Kuybişev'e taşınmıştır. Çalışma bu kapsamda Moskova'dan Kuybişev'e taşınan Türkiye Büyükelçiliğinin 1941-1943 yılları arasındaki faaliyetlerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Çalışma yakın tarihimizin en önemli dönüm noktalarından olan Moskova kuşatması sırasında Türkiye'nin hassas büyükelçiliği olan Kuybişev Büyükelçiliğini ve bu dönemdeki Türk-Sovyet ilişkilerini ortaya koymaktadır. Kuybişev Büyükelçiliği dönemi yalnızca iki ülke ilişkilerini değil aynı zamanda büyükelçilik personelinin yaşadığı zorlukları da ele almaktadır. Türk diplomasi tarihinin ancak genel hatlarının bilindiği, detaylarının fazla bilinmediği göz önünde tutulduğunda, Moskova/Kuybişev dönemlerinde Büyükelçilerin gönderdiği raporlar, Türk-Rus ilişkileri için oldukça detaylı birtakım bilgilere sahip olmamızı mümkün kılmıştır. Çalışma II. Dünya Savaşı'nın en kritik dönemine tanıklık eden büyükelçilik raporları doğrultusunda Sovyet Rusya'da diplomatik ve gündelik yaşama dair önemli veriler sunmakta ve Türk-Rus ilişkileri için oldukça önemli bir dönemi ele alarak Türk-Sovyet ilişkilerinin nasıl bir dönüşüm yaşadığını ortaya koymaktadır. Çalışma, belgesel kaynak tarama metoduyla elde edilen, Dışişleri Bakanlığı Arşivi ve diğer kaynaklar doğrultusunda değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Türk Dış Politikası, Türkiye, SSCB, Kuybişev, Moskova

JEL Sınıflandırması: D83, Z0, Z10

THE TURKISH IMMIGRANT EMBASSY FROM MOSCOW TO KUYBYSHEV AND TÜRKİYE-USSR RELATIONS (1941-1943)

Abstract

World War II was a climax in 500-year-old Turkish-Russian relations. With the war, relations between the two countries have undergone a global and regional change, effects of which continue to this day. In this phase of bilateral relations, a crucial moment in the history of Turkish diplomacy was experienced with Germany's attack on the USSR, and transfer of Moscow Embassy to Kuybyshev. In this context, this study discusses the activities of the Turkish Embassy, also moved to Kuybyshev, between 1941-1943. The period of the Kuybyshev Embassy deals not only with the relations between the two countries, but also with the difficulties experienced by the embassy staff. The reports sent by the Ambassadors during the Moscow/Kuybyshev periods have made it possible to have some very detailed information about Turkish-Russian relations. The study presents important data on diplomatic and daily life in Soviet Russia in line with embassy reports that witnessed the most critical period of World War II, and reveals how Turkish-Soviet relations transformed by addressing a very important period for historical Turkish-Russian relations. The study was carried out on Ministry of Foreign Affairs Archive and other sources obtained by documentary source scanning method.

Keywords: Turkish Foreign Policy, Türkiye, USSR, Kuybyshev, Moscow

JEL Classification: D83, Z0, Z10

¹ Doç. Dr., Aksaray Üniversitesi, melihduman@aksaray.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6861-615X.

1. Giriş

Türk-Rus ilişkilerinin 500 yılı geride bıraktığı günümüzde Türk ve Rus devletleri arasında oldukça yoğun bir süreç yaşanmıştır. İlk kez Osmanlı Devleti ile Moskova Büyük Knezliği arasında kurulan temaslara başlayan ilişkiler, XVIII. Yüzyıldan itibaren yeni bir forma kavuşmuş, her iki devletin de sona erdiği XX. Yüzyıla kadar, ağırlıklı olarak savaş ve diplomasi odaklı bir süreç yaşanmıştır.

Çarlık Rusya'sının halefi Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) ile Osmanlı Devleti'nin halefi Türkiye arasında bir önceki döneme nispetle daha olumlu bir atmosferde başlayan ilk temaslar, Ankara merkezli olarak yürütülen Millî Mücadele sırasında her iki devletin ortak ve farklı gayeleri etrafında daha da yoğunlaşmıştır. Türkiye tarihinin en kritik dönemecinde askeri, ekonomik ve siyasi konularda SSCB'den sağlanan destek, bağımsızlık sonrasında da sürdürülmüştür. Ancak II. Dünya Savaşı öncesinde farklılaşmaya başlayan küresel siyaset kapsamında Türkiye, tehdit algıladığı ülke ve gruplara karşı Batılı devletlerle de ilişki tesis etmeye başlamış ve Milletler Cemiyeti'ne üye olmuştur. Fakat bu önemli dış politika kararında dahi Türk yetkililerin SSCB'nin muvafakatini araması, Türk-Sovyet ilişkilerine verilen önemden ileri gelmiştir. Sovyetlerin Türkiye'ye yönelik dostluğu, 1936 yılında ilk değişiklik sinyallerini vermiştir. Türkiye'nin değişen dünya siyaseti nedeniyle Boğazlar rejimine yönelik talebi, beraberinde Türk-Sovyet ilişkilerinin yaralanmasına yol açmıştır.

İngiltere ve Fransa ile ittifak görüşmelerine SSCB'nin de katılacağı gayesiyle Türkiye'nin sıcak bakması ve görüşmeler yapmasına karşın, Sovyetlerin sürpriz bir şekilde Nazi Almanyası ile saldırmazlık paktı imzalaması, Sovyetlerle ilişkilerde Türk dış politikası için önemli bir başka kırılma anı olmuştur. Moskova'nın tutumuna karşı Türkiye, İngiltere ve Fransa ile imzaladığı Üçlü İttifak'ı ek protokolle Sovyetlere karşı işlemeyecek bir ittifak haline getirip Sovyetlerle karşı karşıya gelmekten kaçınmıştır. Savaşın başlamasıyla birlikte sebebi olmadığı savaşın tarafı olmama politikası izleyen Türk dış politikası, Almanyanın hızla Avrupa'da ilerlemesi karşısında işgal endişesi sebebiyle savaş dışı kalmaya odaklanmıştır. Bu kapsamda SSCB ile ilişkiler bir hayli önem kazanmış, Moskova Büyükelçiliği var olan önemin paralelinde çalışmalar yürütmüştür. Almanyanın SSCB'ye savaş ilan etmesiyle işgal endişeleri nispeten giderilen Türkiye, iki ülke arasında dostluk anlaşmasına uygun olarak Sovyet Dışişlerine tevdi edilen nota ile Türkiye'nin tarafsızlık kararını bildirmiştir.

Alman-Rus savaşının başlamasıyla birlikte Sovyet Rusya için önemi artan Türkiye'nin Moskova Büyükelçiliğinin faaliyetleri de hızlanmıştır. Alman ordularının Moskova'ya 80 kilometre kadar yaklaştıkları bir sırada Sovyet yönetimi, başkent Moskova'yı Kuybişev'e taşıma kararı almıştır. Çalışma bu kapsamda Moskova'dan Kuybişev'e taşınan Büyükelçiliği ve bu dönemdeki Türkiye-SSCB ilişkilerini ele almaktadır. II. Dünya Savaşı içerisinde Türkiye'nin taşınmak zorunda kalan tek büyükelçiliği Moskova/Kuybişev değildir. Çin ve Fransa'daki büyükelçilikleri de Savaş sırasından yaşanan gelişmeler sebebiyle taşınmıştır. Fakat Kuybişev/Moskova Büyükelçiliğini diğer büyükelçiliklerden ayıran husus, büyükelçilik personelinin yaşadığı gündelik ve diplomatik zorlukların resmi kayıtlara yansımalarıdır. Büyükelçinin taşınma sürecinden ve bu süreç öncesinde diplomatik personelin aileleriyle yaşadıkları sıkıntılardan bahsetmesi, içerden bir bakışla Türkiye'nin kritik döneminde yurt dışında görev yapan diplomatlarının ve ailelerinin yaşadıklarının daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır. Ayrıca Büyükelçiliğin gündelik yaşamının yanı sıra, Savaş sonrasında krize dönüşen Türk-Sovyet münasebetlerinin nasıl değiştiği ortaya konulmaktadır.

Çalışma II. Dünya Savaşı'nın en kritik dönemine tanıklık eden büyükelçilik raporları doğrultusunda, Sovyet Rusya'da diplomatik ve gündelik yaşama dair önemli veriler sunmakta ve tarihi Türk-Rus ilişkileri için oldukça önemli bir dönemi, Dışişleri Bakanlığı belgeleri açısından değerlendirmektedir. Çalışma, belgesel kaynak tarama metoduyla elde edilen Dışişleri Bakanlığı Türk Diplomatik Arşivi belgeleri, anılar ve diğer kaynaklar doğrultusunda değerlendirilmiştir.

2. Tarihi Türk-Rus İlişkilerine Bakış

12-14 Aralık 1992 tarihlerinde Türk Tarih Kurumu ve Moskova Bilimler Akademisi'nin hazırladığı "Türk-Rus İlişkilerinde 500 Yıl" başlıklı sempozyumda Türk-Rus ilişkilerinin 500. yılı ele alınmıştır (Birsell, 1999, s. 1). Her ne kadar 1992 yılında Türk-Rus ilişkilerinin 500. Yılı kutlansa da Neşet Çağatay, ikili ilişkilerin çok daha önce başladığını ifade etmiş, başlangıç olarak iki ulusun karşı karşıya kaldığı Moğol istilasına referans vermiştir (Çağatay, 1999, s. 23). Keza Omeljan Pritsak da iki ulusun devletlerinin Moğollardan sonra oluşmasını bir dönüm noktası olarak "yeni insanlar" arasında doğrudan ilişkiler olarak ele almıştır (Pritsak, 1999, s. 65). Soğuk Savaş'ın nihayet bulmasından sonra geçmişin sıkıntılı taraflarını izale etmek ve iyi komşuluk ilişkileri oluşturmak üzere ortak tarihi acılar, Türkiye ve Rusya Federasyonu arasında ortak bağ olarak temellendirilmek istenmiştir. Bu konjonktürel politik tavra karşın Türk-Rus ilişkilerinin resmi başlangıcı, Kırım Hanlığı üzerinden Osmanlı Devleti ile Moskova Büyük Knezliği arasında kurulan ilk temasa dayanmaktadır (İnalçık, 1999, s. 25).

İki ülke arasında siyasal gereklilik neticesinde başlayan dostluk, I. Süleyman dönemine kadar sürmüştür ancak IV. İvan'ın Volga havzasında Altın Orda Devleti'nin yerini alma ve Doğu Avrupa'da mezkûr devletin varisi olma politikasının sonucu olarak düşmanlığa dönüşmüştür. Her iki ülke içerisinde hâkim olan siyasal ve sosyal ideolojiler, ilişkileri etkisi altında bırakmıştır (İnalçık, 1999, 28,34).

Akdes Nimet Kurat'ın ifadesiyle büyük devlet olma yoluna giren her bir devlet, kuvvet ve kudreti nispetinde komşuları aleyhinde genişleme siyaseti takip etmiştir. Aynı düsturu takip eden Rusya da 1552 yılında Kazan Hanlığı'nın mukavemeti kırıldıktan sonra yayılmıştır. I. Petro döneminde Rusya denizlere çıkmak için İsveç'le mücadeleye girişmiş, İsveç engelini bertarafı sonrasında ise Rus yayılışı Lehistan ve Osmanlı'ya doğru kaymıştır. Osmanlı'nın güç kaybettiğinin farkında olan Ruslar, II. Katerina dönemi ile büyük emellerine varabilecekleri kanaatine sahip olmuşlardır. Bu politikanın ilk merhalesi ise Karadeniz'e inmek ve Kırım'ı ilhak etmektir (2011, s. 24-25).

Küçük Kaynarca Antlaşması ile Osmanlı'nın Karadeniz'deki mutlak egemenliği sona ererken Rusya, aynı zamanda bu antlaşmayla Osmanlı sınırlarındaki tüm Ortodoksları himayesi altına aldığı iddiasıyla bu kazanımı, XIX. Yüzyıl boyunca kullanmıştır. Panortodoksluğun doğal bir uzantısı sayılan Panslavizm ise XIX. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren devreye alınmıştır (Y. T. Kurat, 1999, s. 173-175).

Rus emelleri için 93 Harbi önemli bir dönüm noktasıdır. Daha önceki savaşlara benzemeyen 93 Harbi, sonuçları itibarıyla Osmanlı üzerinde çok derin etki ve izler bırakmıştır. Rusya'nın Panslavist politikası kapsamında Sırbistan, Romanya, Karadağ bağımsız olmuş, Bulgaristan muhtar bir prenslik haline gelmiş; Doğu Anadolu'da ise doğrudan Rus işgali yaşanmıştır. 93 Harbi'nin ortaya çıkardığı göç, parçalanma gibi olguların meydana getirdiği travma ise Osmanlı Devleti adamlarının Rusya'ya karşı şüpheyle bakmasına yol açmıştır (Şimşir, 1999, 147-149).

I. Dünya Savaşı'na kadar savaşırsız bir dönem yaşanmakla birlikte Osmanlı ile Çarlık Rusya'sı arasındaki Doğu Anadolu ve Balkanlardaki meseleler, diplomatik süreçte varlığını devam ettirmiştir. Rusya, özellikle Anadolu ile ilgili hedeflerinde Ermenileri öne çıkartarak Osmanlı Devleti'ne karşı bir manivela olarak kullanmıştır (McCarthy, 2019, s. 31-37). I. Dünya Savaşı'nda Kafkas ve Doğu Anadolu Cephesi, Osmanlı Devleti ile Rusya arasında doğrudan savaşın cereyan ettiği cepheyi teşkil etmiştir. Sarıkamış bozgunundan sonra ise üstünlük Rusya'ya geçmiş, Rus askerleri taarruza geçerek Rusya'nın savaştan çekildiği tarihe kadar Anadolu'da ilerlemiş ve bazı şehirleri ele geçirmiştir (Uçarol, 2000, s. 471-472).

Savaş başladığı anda Osmanlı Devleti'nden çok da farklı bir durumda olmayan Rusya'da da ciddi sorunlar vardı. Temel problem ise siyasal karışıklıktı. Siyasi kargaşa, savaşın güçlükleri, yeterince yardım alınamaması gibi faktörlerle birlikte 8 Mart 1917'den itibaren kaos yaşanmaya başlanmıştır. Artan anarşi ortamında Çar II. Nikola'nın tahtan çekilmesiyle, Romanof Hanedanlığı sona ermiştir. Çarın istifası sonrasında yaşanan mücadele Kasım ayına gelindiğinde Bolşeviklerin üstün gelmesiyle

nihayet bulmuş, böylelikle Rusya’da Bolşevik rejim başlamıştır (Armaoğlu, s. 128-132). 1917 ihtilali sonrasında kurulan Sovyet Hükümeti, mütareke yapılmasını talep etmiştir. Başlayan görüşmeler sonucunda imzalanan 3 Mart 1918 tarihli Brest-Litovsk anlaşmasıyla Osmanlı Devleti ile Rusya arasında barış anlaşması yapılmış ve anlaşma gereğince Rus kuvvetleri, I. Dünya Savaşı öncesi döneme çekilmiş ve ayrıca Kars, Ardahan, Batum geri alınmıştır (Uçarol, 2000, s. 476-481).

Osmanlı her ne kadar Doğu’da başarı sağlamış olsa da kısa bir süre sonra imzaladığı Mondros Mütarekesi ile savaştan yenik olarak ayrılmıştır. Mondros’un imzalanması Sovyet Rusya için oldukça ciddi bir sorun doğurmuş, Karadeniz’e Müttefiklerin donanmasının girmesi ve Bakü’nün İngilizler tarafından işgali, Bolşevik iktidarı tehdit eden gelişmeler olmuştur. Sovyet Rusya, “emperyalist” tehdit karşısında Dışişleri Komiseri Çiçerin’in tarafından gönderilen uzun nota ile Osmanlı Devleti’ne “dostluk elini” uzatmıştır (A. N. Kurat, 2011, s. 594-596).

Keza Sovyet yönetimi, Millî Mücadele’ye Müttefiklerden algıladıkları tehdit sebebiyle destek vermiştir. Hatta Millî Mücadele’nin hemen başında Mustafa Kemal Paşa ve heyetinin Havza’da kaldığı günlerde, Mustafa Kemal Paşa başında Rus Miralayı Budigeni’nin bulunduğu Sovyet heyetiyle görüşmüştür (Tansu, 2020, s. 374-378). Yine aynı dönemde Kazım Karabekir’in Rusya ile temas için görevlendirilmesiyle birlikte Karabekir, temas kurmak üzere Ömer Lütfi Beyi Bakü’ye, Fuat Sabit Beyi ise Moskova’ya göndermiştir (Gürün, 2010, s. 19).

Mustafa Kemal Paşa ile Sovyet Lider Vladimir Lenin arasındaki ilk yazışma ise 1920’de gerçekleşmiş ve bundan kısa bir süre sonra ise karşılıklı olarak diplomatik ilişkiler başlamıştır (Şimşir, 2001, s. 89; Aralov, 2021, s. 8). Millî Mücadele’de kazanılan askeri başarıların neticesinde, 16 Mart 1921 tarihinde Moskova’da “Türkiye-Sovyet Rusya Dostluk ve Kardeşlik Andlaşması” imzalanmıştır (Soysal, 2000, s. 32-38). Sözkonusu antlaşma ile iki ülke arasında sınırlar belirlenmiş ve siyasi ilişkiler resmen tescil edilmiştir (Gürün, 1999, s. 181). Antlaşma ile birlikte Çarlık ve Padişahlık dönemine ait antlaşmalar da geçersiz kılınmış, bu kapsamda Sovyetler, kapitülasyonlar gibi ayrıcalıklardan vazgeçmiştir. Ayrıca Sovyetlerden maddi destek sağlanmaya başlanmıştır. 1921 tarihi, ikili ilişkilerde milat sayılabilecek bir şekilde Ankara ve Moskova hattının arasındaki dış politikayı birbirlerine oldukça yakınlaştırmıştır. İki ülke arasındaki yakınlaşma Millî Mücadele zaferinin neticesi olan Lozan görüşmelerinde de sürmüştür (Potskhveriya, 1999, s. 191-192).

Lozan sonrasında çözüme kavuşturulamayan sorunların halli sürecinde, Rusya ile ilişkilerin yakın ve dost bir zemine oturtulması için Sovyet Rusya ile 1925 Dostluk ve Tarafsızlık Antlaşması imzalanmıştır (Gürün, 1999, s.109). Mezkûr antlaşma, 1921 tarihinde temeli atılan Türk-Sovyet dostluk ve iş birliğinin az ya da çok uyum içerisinde sürmesini sağlamıştır (Soysal, 2000, s. 272).

İki savaş arası dönemde uluslararası siyasette yaşanan gelişmeler, Türkiye’nin milli güvenlik algılarını yeniden ele almasını gerektirmiştir. 1923 sonrasında Batılı ülkelere ve bu ülkelerin uzantısı sayılabilecek olan Milletler Cemiyeti’ne (MC) yakınlık göstermeyen Türkiye, 1931 yılından sonra küresel gelişmeler nedeniyle Batılı ülkelere yönelik tutumunu değiştirmiş, 1931 yılında da MC’ye girmek üzere prensip kararı almıştır. Fakat Türkiye, benimsediği bu yeni dış politika kararını bir notayla SSCB’ye bildirerek güçlü komşusunun Türk dış politikasında hala ne kadar önemli olduğunu göstermiştir (Uçarol, 2000, s. 578).

3. II. Dünya Savaşı ve Rus-Alman Harbi

Tarihin en kanlı savaşlarından biri olarak kayıtlara geçen II. Dünya Savaşı yılları boyunca elli milyondan fazla insan yaşamını yitirmiş ve daha önce benzeri görülmemiş bir yıkım yaşanmıştır (Roberts, 2003, s. 387-388). Savaşın başlamasından itibaren Nazi Almanya’sının kısa süre içerisinde Avrupa’da kazandığı başarılar, Adolf Hitler’in yeni hedefinin SSCB olarak belirlenmesini sağlamıştır. Her ne kadar Almanya ve SSCB arasında saldırmazlık paktı bulursa da Almanya, batı cephesini etkisiz hale getirdikten sonra, 1941 yılının mayıs ayında SSCB’yi işgal etmek üzere ayrıntılı planlar hazırlamıştır. Keza Moskova harekâtı öncesi son olarak Ege ve Balkanlar’daki pürüzleri gideren Alman ordusu, 22 Haziran 1941 günü Barbarossa Harekâtı’na başlamıştır (Roberts, 2003, s. 372-375; Beeyor, 2022, s. 40; Hart, 1998, s. 160-161).

Hitler'in ordusu SSCB'ye saldırdığında insanlık tarihinin en büyük kara savaşı başlamıştır (Kissinger, 2011, s. 375). Alman saldırılarına hazırlıksız yakalanan Sovyetler, yetersiz asker ve hazırlıksız yapısıyla kısa süre içerisinde komuta sistemini kaybetmiştir (Archer vd., 2020, s. 623). Oldukça geniş bir alanı kapsayan Rusya'yı bir defada imha etmek isteyen Hitler'in isteği, Alman ordusunun Rusya'nın derinliklerine doğru ilerlemesiyle hayale dönüşmüştür. Yapılan ilk iki harekât başarılı olmazken ancak üçüncü harekatta Dinyeper hattı geçilmiştir. Dördüncü harekatta, 500.000'den fazla askerin esir düşmesine karşın kış, kati bir Alman zaferini engellemiştir. Kaybedilen zaman nedeniyle asıl istenen elde edilmemiştir (Hart, 1998, s. 173).

1941 yılı sona ererken artık Hitler, Rusya'yı bir defada imha etmenin mümkün olmadığını görerek 1942 yılından itibaren "Yıldırım Savaşı" yerine uzun sürecek bir savaşın hazırlıklarına girişmiştir. Bahar ayında yeniden harekete geçen Alman ordusu, 1941 yılından sonra ikinci kez Moskova'yı ele geçirmeye çalışmış fakat yine başarılı olamamıştır. Başkentin ele geçirilemeyeceği sonrasında bu kez, Sovyetlere gelen yardımı kesmek ve petrol kaynaklarına sahip olmak üzere Kafkasya'ya doğru hareket etmiştir. Bu sefer sırasında Almanlar, önemli başarılar kazansa da iki ordu Stalingrad'da karşı karşıya gelerek savaşın kaderini etkileyecek bir ölüm kalım savaşına başlamıştır. Hitlerin Stalingrad konusundaki ısrarı pahalıya mal olmuş, Rusların geri püskürtmesiyle birlikte Almanya, gücünü kaybetmeye başlamıştır (Sander, 1996, s. 154-155). Kissinger'a göre, Stalingrad Muharebesi'nde Alman Savaşı'nın beli kırılmıştır (2011, s. 376). Fakat bu gelişmeye karşı Alman askerlerinin Sovyet topraklarından çıkartılması, işgal başladıktan ancak üç yıl sonra gerçekleşebilmiştir (Hart, 1998, s. 151).

4. Alman Saldırısı Öncesi Politik Gündem ile Moskova Büyükelçiliğindeki Yaşam

II. Dünya Savaşı başladıktan sonra sebebi olmadığı bir savaşın tarafı olmama politikası izleyen Türkiye, özellikle diplomatik temsilcileri vasıtasıyla savaşla ilgili gelişmeleri yakından takip etmiştir (Deringil, 1994, s. 263-264). Lozan'ın imzalanmasından sonra milli güvenlik endişeleri izale olan Türkiye'nin II. Dünya Savaşı'yla birlikte savaş ve işgal gibi travmaları yeniden gün yüzüne çıkmıştır. Savaş dışı kalmak üzere kullanılan denge siyaseti, dış politikanın odak noktası haline gelmiş ve aynı zamanda Türk-Sovyet ilişkilerinde de yeni bir hat oluşturmuştur. Özellikle Almanya'nın SSCB'ye savaş ilan ettiği dönem öncesinde ikili münasebetler bir hayli önem kazanmıştır. Bu kapsamda ise Moskova Büyükelçiliği oldukça dikkatli adımlar atmaya çalışmıştır. Molotov başta olmak üzere Sovyet yetkilileri, savaş içerisinde yaşanan gelişmelere bağlı olarak Türkiye'nin hangi şartlar altında savaşa gireceğini öğrenmek ve İngiltere-Fransa ile yapılan anlaşmanın durumunu netleştirmek üzere Büyükelçi Ali Haydar Aktay nezdinde devreye girmiştir (Türk Diplomatik Arşivi (TDA) 35054.138114.16/571, 11.06.1940).

Almanların yayılmacı hırslarının Balkanlarla sınırlanmayacağını anlaşılması ile Rus yetkililer, savaşın Moskova'ya döneceği endişesinden hareketle temkinli bir politika izlemiştir. Fakat Türkiye'nin savaş içerisinde SSCB'yi zor durumunda bırakabilecek bir etkiye sahip olması, ilişkilerin iyi bir seviyede tutulmasını gerektirmiştir (TDA, 35230.138604.11/571, 08.09.1940; TDA, 35230.138604.9/571, 08.09.1940). Zira Sovyetlerin en büyük endişesi, Türkiye'nin nasıl hareket edeceğini kestirememesidir. Bu sebeple de Aktay'la sık sık irtibata geçilmiştir. Türkiye'nin en büyük endişesi ise bizzat Sovyetlerdir. Uluslararası basında yer alan SSCB'nin Türkiye'ye savaş açacağına dair haberler, propaganda olarak değerlendirilmesine rağmen dikkatli olmayı gerektirmiştir (TDA, 88438.319082.157/571, 28.12.1940).

Türk-Sovyet ilişkileri Alman işgali öncesi yeni bir safhaya başlarken Türkiye'nin Moskova Büyükelçiliği'nde ise savaşla bağlantılı olarak, fakat savaş politikasının üstünde insani kaygılar yaşanmıştır. Savaşın SSCB topraklarında henüz başlamamasına rağmen etkilerini gündelik yaşamda göstermesi, başta Büyükelçi üzerinde olmak üzere ciddi bir tutum doğurmuştur. Zira büyükelçilikteki personelin hepsi Büyükelçinin ifadesiyle aile sahibidir. Aile babası olan elçilik personelinin en büyük sıkıntısı ise hayat pahalılığıdır. Aktay, merkeze gönderdiği raporunda hayat pahalılığının günden güne arttığını hatta tahammül edilmez bir seviyeye geldiğini rakamlar vererek

bildirmiştir. Buna göre bir kilo ekmek 5, bir kilo et 28, bir kilo yağ 29 ve bir kilo elma ise 12 rubleye çıkmıştır (TDA, 34844.136783.11/571, 03.01.1941).

Hayatın pahalılığının yanı sıra ihtiyaçları temin etmek için ruble tedarikinde de sıkıntı yaşandığı, ruble bulmanın kara borsada bile mümkün hale gelmediği kaydedilmiştir. Yaşanılan sıkıntının daha iyi anlaşılması için rublenin dolar karşısında nasıl değer kaybettiği ile elçilik personelinin efektif dolar bulmak ve bozdurmak hususunda müşkülât çektiği aktarılmıştır. Aktay, ekonomik buhran karşısında aileleri ile yaşayan elçilik personelinin “aldıkları tahsisatın maiyetlerine kâfi gelip gelmeyeceği”nin takdirini Bakanlığa bırakırken diğer ülkelerin sorunun çözümü için maaş ve ruble tedarigi konusunda önlem aldıklarını belirtmiştir. Aktay’a göre bu durum karşısında yapılması gereken ilk iş büyükelçilik personelinin maaşına zam yapılmasıdır (TDA, 34844.136783.11/571).

Ekonomik kaygıların yanı sıra insani ihtiyaçlar arasında yer alan bir diğer önemli endişe ise can güvenliğidir. Büyükelçi Aktay tarafından 30 Nisan tarihinde gönderilen telgrafta, Almanya ve İtalya elçiliklerindeki kadın ve çocukların sevk edildikleri yeniden arz edilmiş ve İngiltere elçiliğinin kadın ve çocukların gerektiğinde sevk edilmesi için yapılacakları tespit amacıyla bir komite kurdukları beyan edilmiştir. Aktay, Türkiye Büyükelçiliğinde ise tam beş ailenin olduğunu ve ani bir saldırı karşısında şaşkınlığa ve birtakım felaketlere mahal vermemek için hazırlanmak gerektiğini bunun içinse emir beklediklerini kaydetmiştir. Bakanlık ise gerekli izni vererek tedbirlerin alınması için yetki ve sorumluluğu elçiliğe bırakmıştır (TDA, 34844.136783.58/571, 30.04.1941; TDA, 34844.136783.57/571, 03.05.1941). Moskova-Ankara arasında yapılan haberleşmeden kısa bir süre sonra Büyükelçilik binasına yapılacak bazı ilaveler için kullanılmak üzere istenen 43 tonluk demirin gönderilmesinin kabul edildiği görülmüştür. Sarih bir biçimde demirin nerede kullanılacağı belirtilmemekle birlikte, korunma talebinden kısa bir süre sonra demir gönderilmesine onay verilmiş olması, büyükelçilik binasını korunaklı hale getirmek üzere harekete geçildiğini göstermektedir (TDA, 35554.139941.10/571, 07.06.1941).

5. Alman Saldırısı Sonrası Yaşanan Gelişmeler

Rus-Alman Savaşı başladıktan üç gün sonra Büyükelçi Aktay, iki ülke arasında dostluk anlaşmasına uygun olarak Sovyet Dışişlerine tevdi ettiği kısa bir nota ile Türkiye’nin tarafsızlık kararını bildirmiştir (Dışişleri Bakanlığı Araştırma, s. 122).

Savaş başladıktan bir ay gibi kısa bir süre sonra, Alman uçakları saatlerce Moskova’yı bombalamıştır. Buna karşın saldırısı sonrası ilk değerlendirmeyi yapan Aktay, tahribatın kayda değer mahiyette olmadığını ve şehirde sükûnet olduğunu bildirmiştir (TDA, 31560.124815.49/501, 22.07.1941).

II. Dünya Savaşı’nın en kritik dönemecine girilen süreçte Moskova Büyükelçiliği’nde ise başka bir buhran yaşanmaktadır. Aktay, ciddi sağlık sorunları yaşamıştır. Aktay’ın sağlığı 1941 yılında iyice bozulmuşsa da sıkıntıları, 1940 yılında başlamıştır. Kritik bir dönemde Büyükelçiliği maslahatgüzara bırakmamak üzere izne ya da istirahate gitmeyen Aktay’ın sağlığı gittikçe kötüleşmiştir. 1940 yılında ciddi olarak rahatsızlanan Aktay, tedavi için kısa bir izin talep etse de Alman ilerleyişinin Avrupa’da sürdüğü bir dönemde ehemmiyetli bir büyükelçilik olan Moskova’nın bütün personeliyle görev başında olmasının gerekliliği nedeniyle tedavi görmeye fırsat bulamamıştır (Şimşir, 1996, s. 418-419; TDA, 35521.139765.18/571, 22.02.1940). 1941 yılında sağlığı iyice kötüye giden Aktay, Zürih’teki bir klinikte tedavi görmek üzere geçici olmayacak tarzda izin talebinde bulunmuş, fakat Dışişleri Bakanlığı teessürlerini bildirmekle birlikte Moskova gibi ehemmiyetli bir büyükelçiliğin maslahatgüzar ile idare edilmesinin mümkün olmayacağını bu sebeple de Aktay’ın durumunu yeniden değerlendirmesini istemiştir. Aktay ise cevabi yazısında son bir senede gerek vazifesinin ağırlığı ve Moskova’daki hayat şartlarının tahammül edilemez olması gerekse uğradığı büyük felaketler sebebiyle, sıhhatinin bozulup ciddi bir tedaviye ihtiyaç duyduğunu belirtmiştir. Vazifesinin nezaketine karşın kendisinde bu görevi sürdürecektir bir güç bulamadığını ifade eden Aktay, Bakanlığın fikrine katılarak izin almak yerine başka bir elçilikle görevinin becayiş edilmesini talep etmiş; fakat önce tedavi için izin istemiştir (TDA, 35521.139765.13/571, 02.08.1941;

35521.139765.14/571, 04.08.1941). Aktay'ın izin ve becayiş talep ettiği günlerde Almanların Moskova üzerine hızla yürüyüşü karşısında, Aktay Moskova'nın "bir kat daha nezaket kesbetmesi üzerine" sağlık durumuna rağmen izin talebini erteleme kararı almış, Ankara ise Aktay'ın bu fedakarlığını büyük bir takdirle karşilamıştır (TDA, 35521.139765.12/571, 22.08.1941; 35521.139765.9/571, 29.08.1941).

İki kat nezaket kesbeden gelişme ise Alman-Rus orduları arasında devam eden şiddetli çarpışmalardır. Bu çarpışmaların neticesinde, Moskova ve Leningrad'ın Almanların eline geçeceği diplomatik çevrelerde dillendirilmeye başlamıştır. Konuşulanlardan kısa bir süre sonra ise Almanlar, yeni bir hareket başlatarak petrol ve iaşe açısından Moskova için vazgeçilmez olan Kafkasya ile merkezin irtibatını kesmiştir (TDA, 37165.148354.36/571, 06.10.1941;35414.139085.9/571, 10.10.1941; 31560.124815.15/501, 15.10.1941).

6. Kuybişev'e Taşınma ve Sonrasında Yaşanan Gelişmeler

Moskova üzerine artan Alman askeri baskısı karşısında Sovyet yönetimi, panik havasını önlemek üzere örfi karar almıştır. Alınan karar ve Alman askerinin ilerleyişinin geçici olarak engellenmesi ile Moskova'da nispeten sükûnet tesis edilmiştir (TDA, 31560.124815.9/501, 25.10.1941). Fakat Alman ordularının Moskova'ya 80 kilometre kadar yaklaştıkları bir sırada Sovyet yönetimi, başkent Moskova'yı taşıma kararı almıştır (Aral, 1968, s. 888; Şimşir, 1996, s. 421). Büyükelçiliklerin de taşınma gerekliliği karşısında, kordiplomatiğe bütün elçiliklerin Moskova'dan taşınması için tertibat alındığını bildirilmiştir. Elçiliklerin gidecekleri yeni adres, Moskova'nın 800 kilometre doğusunda bulunan Samara ismiyle de bilinen Kuybişev'dir. Her ne kadar kordiplomatiğin güvenliği için gerekli önlemler alınmış olsa da Aktay'a göre, yapılacak seyahat oldukça ağır ve tehlikelidir. Zira Alman uçakları geceli gündüzlü Moskova'nın etrafındaki tren hatlarını bombalamaktadır. Tüm olumsuz şartlara rağmen Aktay, yine de karara uyararak hareket edileceğini kaydetmiştir (TDA, 31560.124815.16/501, 15.10.1941).

Sovyet yönetiminin elçiliklerin trenle 15 Ekim saat 21.00'da hareket edeceklerini bildirilmesine rağmen tren ancak 16 Ekim sabahı 04.30'da hareket edebilmiştir. Keza elçiliklere ait otomobiller de yine aynı gün kafiye halinde sevk edilmiştir. Kuybişev'e hareket edilirken elçiliğin muhafazasını deruhte etmek üzere geride, elçilik çalışanlarından Cavid Ulvi Erçin kalmıştır. Erçin, Kuybişev'e hareket edildikten sonra gözlemlerini merkeze bildirmeye devam etmiştir. Elçiliklerin hareketinden kısa bir süre sonra Moskova'nın 30 kilometre batısında bulunan müstahkem "Majayiski" hattının yarılmasıyla birlikte durum, Sovyetler için oldukça zorlaşmaya başlamıştır. Moskova'nın hemen dışında yaşanan gelişmeler yönetim tarafından halktan saklanmamıştır. Hatta gelişmeler tebliğ edilmiş ve gazetelerde yer almıştır. Haberin duyulması sonrasında Erçin, binlerce kadın ve çocuğun Moskova'yı terk etmek üzere istasyonlara akın ettiğini, bir kısım halkın ise kamyonlarla yollara düştüklerini aktarmıştır. Moskova'nın düşeceğini düşünen Sovyet yönetimi metro, köprü gibi yapıların imha edilmesi için gerekli tertibatı almış ve askeri tesislerin parçalarını da nakletmiştir (TDA, 31560.124815.14/501, 17.10.1941).

Moskova'da oldukça sıkıntılı anlar yaşanırken Sovyet Hükümetin tamamına yakın bir kısmı yeni merkez olan Kuybişev'e taşınmıştır. Taşınma sonrasında SSCB başbakan yardımcısı ve harciye komiseri olan Molotov, duayen büyükelçiyi çağırarak seyahat ve elçiliklerin Kuybişev'deki durumu hakkında malumat almıştır. Sovyet yönetimi, alelacele taşınan elçilikler için gerekli yardıma bulunacağını bildirmesine rağmen taşınmanın getirdiği sıkıntılar ve imkansızlıklar bütün elçiliklerin ortak sorunu olmuştur (TDA, 31560.124815.8/501, 24.10.1941).

Kuybişev'e varıldıktan sonraki ilk dört günde hayli müşkülât çekilen ilk konu iaşe sorunudur. Sayıları 300-400'e varan yabancılar için tahsis edilen tek lokantada güçlkle yer ve yemek bulunması ciddi bir sorun olmuştur. Yaşanan soruna karşı Sovyet yönetimi elçiliklere erzak verileceğini bildirmiştir. Bu sayede herkesin evinde yemek imkanına kavuşmasına karşın şehirde gerekli mutfak aletlerinin hiçbirinin bulunamaması, bu çözümün tatbik edilmesini akim bırakmıştır. Kuybişev'de eksikliği hissedilen yalnızca mutfak eşyaları değildir. Esas problem "dehşetli" şekilde

nitelendirilen erzak sıkıntısıdır. Aktay'ın ifadesiyle bir parça ekmek için pek çok insan saatlerce sıra beklemektedir (TDA, 31560.124815.8/501).

Yaşanan erzak bunalımı karşısında elçilik personelinin beklentisi ise diğer elçiliklerin bağlı oldukları ülkelerin yaptığı gibi durumla ilgilenilmesidir. Yaşadığı hastalık ve yoklukların etkisiyle sınırlarının bir hayli yıprandığı anlaşılan Aktay, bu dönemde merkeze gönderdiği telgraflarda sitemkâr bir üslup kullanmıştır. Aktay, Bakanlığın kendilerinin varlığını unuttur bir vaziyet aldığını ve geçen tehlikeli anlarda merkeze gönderilen telgraflara “en azından alınmıştır” tarzında dahi cevap verilmemesini teessürle karşıladıklarını bildirmiştir. Aktay, sözlerinin sınırı aşmaması içinse şikayetçi olduğu konuları, otuz altı yıllık bir emektar olarak ve meslektaşlık şiarınca arz ettiği hususları belirtmiştir (TDA, 31560.124815.8/501).

Kuybişev'deki yaşanan diğer sorunlar da yine şehrin imkanları ve günlük yaşam kaygısı ile ilgilidir. Moskova'da dahi savaş sebebiyle sıkıntı yaşayan elçilik personeli, Kuybişev gibi Moskova'ya göre imkanları oldukça dar bir şehirde çok daha ciddi sorunlarla mücadele etmiştir. Örneğin Büyükelçilik için tahsis edilen konutun hiçbir eşyaya sahip olmaması ve şehrin imkanları gereği herhangi bir şey tedarik etmenin mümkün olmaması, dikkat çeken diğer sorunlardır. İlk izlenimler sonrasında, elçilik personeli tüm imkansızlıklar içerisinde bekleyen çetin kış koşulları adeta Aktay'ın tek düşüncesi haline gelir. Zira Büyükelçi sıklıkla geçim konusunu raporlarında dile getirmiştir. Durumun daha iyi anlaşılması için tıpkı Moskova'da olduğu gibi erzak fiyatları merkeze bildirilmiştir. Fiyatlar kıyas edildiğinde Kuybişev'in Moskova'ya göre farklı olmadığı, pahalılığın savaştan çok daha uzak olan bu şehirde de olduğu görülmüştür. Etin kilosu, yumurtanın on adedi 24 ruble (2 dolar), sütün litresi 8 ruble, oldukça zor bulunabilen lahana, domates ve havucun kilosu ise 12 rubledir. Fiyatları merkeze bildiren Aktay, alınan maaşla mesai arkadaşlarının geçinmelerine imkân olmadığına dikkat çekerek daha önce talepte bulunduğu zam konusunu, tekrar gündeme getirmiş ve artık bunun bir zaruret olduğunu ifade etmiştir (TDA, 31560.124815.8/501).

7. Büyükelçiliğin Kuybişev Çalışmaları ve Türk-Sovyet İlişkileri

Birçok zahmetten sonra savaş atmosferi içerisinde Kuybişev'e taşınan elçilik personeli, burada daha fazla sorunla yüzleşmiştir. Moskova'da en azından bir düzene sahip olan Türk diplomatları ve onların aileleri, Kuybişev'de mahrumiyet içerisinde yeni bir düzen kurmak zorunda kalmıştır. Tüm bunlara karşı, sürmekte olan savaşın Türkiye'nin dış politikası ve milli güvenliği için arz ettiği önem karşısında tüm sıkıntılar unutulmuş çalışmaya başlanmıştır. Kuybişev'de ilk iş olarak Türk vatandaşların durumu ile ilgilenilmiştir (TDA, 335231.138611.260/571, 03.01.1942). Fakat Büyükelçiliğin meşguliyeti, esas olarak savaşa dair öğrenilen bilgilerin merkeze yollanmasıdır. Aktay'ın Polonya Elçisinden öğrendiği bilgiler bu doğrultuda Türk dış politikasının anlaşılması için dikkat çeken gelişmelerdendir. Aktay'ın Ankara'ya gönderdiği bilgiler içerisinde, Polonya-Çekoslovakya arasında imza edilen konfederasyon ile Sovyetlerin savaşın sonunu beklemeden Polonya ile anlaşma yaparak Ukraynalarının meskûn bulunduğu toprakları, Polonya'dan gönül rızası ile almak istemesi yer almıştır. Polonya-Çekoslovakya konfederasyonu Türkiye için daha tali bir mesele iken Sovyetlerin Polonya topraklarına doğru yayılma isteği göstermesi, SSCB'nin savaş sonrası için endişe uyandıran politikalarına ışık tutmuştur. Keza aynı gerekçelerle SSCB'nin İran işgali konusu da yakından takip edilmiştir (TDA, 296.2227.76/566, 27.01.1942; 35054.138123.18/571, 18.03.1942).

Alman-Rus Harbi başladıktan sonra Türkiye'nin temel beklentisi İtalya'nın Ankara Büyükelçisi Ottavia De Peppo'nun ifade ettiği gibi “...son Alman askerinin, son Rus cesedi üzerine düşmesiydi.” (Akt. Hale, 2003, s. 86). Bu kapsamda Kuybişev Büyükelçiliği savaşla ilgili gelişmeleri yakından takip etmiştir (TDA, 35231.138615.25/571, 04.02.1942). Sovyet topraklarında süren savaşın şiddetli bir hal alması karşısında ise Türkiye'nin savaş içerisinde konumu bir hayli önem kazanmıştır. Bu kapsamda Türkiye'nin önemi ve her iki tarafın da Türkiye'yi yanına çekmek istediği ile ilgili bir yazı, “Moskova ve Ankara” başlığı ile New York Times'ta yayınlanmıştır (TDA, 23253.101834.1/571, 09.01.1942).

Türkiye'nin stratejik öneminin Müttefikler tarafından oldukça dikkate alındığı bir süreçte Kuybişev Büyükelçiliğinde de dikkat çekici gelişmeler yaşanmıştır. Büyükelçi Aktay, Hükümetle temas etmek üzere geçici olarak Ankara'ya hareket edeceğini Sovyet yetkililere bildirmiş, nihayetinde ise Sovyet yönetiminin sağladığı uçak, otomobil gibi kolaylıklarla Türkiye'ye gitmek üzere Bakü'ye hareket etmiştir (TDA, 35521.139765.6/571, 12.04.1941; 35521.139765.7/571, 14.04.1941; 35521.139765.8/571, 14.04.1941). Bakü'den trenle hareket eden Aktay, tedavi olmak üzere 24 Nisan tarihinde ise Ankara'ya varmıştır (Şimşir, 1996, s. 421-422).

Aktay'ın hastalığının vazifesine dönmesine müsait olmaması karşısında Kuybişev'i elçisiz bırakmamak üzere 27 Haziran'da, Dışişleri Bakanlığı Kâtibi Umumi Muavini birinci sınıf elçi Cevat Açıkalın için Sovyet Hükümetinden agreman talebinde bulunulmuştur. 7 Temmuz'da SSCB yönetiminin muvafakatinin alınmasıyla birlikte önemli bir diplomat olan Açıkalın yeni büyükelçi olarak görevlendirilmiştir (TDA, 35521.139761.23/571, 27.06.1942; 35521.139761.21/571, 07.07.1942). Görevlendirilme oldukça önemlidir zira, 1939 yılından beri normal ve dostane görünen Türk-Sovyet ilişkileri, Almanların SSCB'nin Boğazlarla ilgili talepleri konusundaki ifşaatları ile oldukça nazik bir konu haline gelmiştir. Her ne kadar bu tür haberler propaganda olarak kabul edilse de Türk-Sovyet ilişkilerindeki düzey, iki devlet arasındaki ilişkilerin ıslahı için İngilizlerin devreye girmesini gerektirmiştir. Bu kapsamda mezkûr konu hakkında bir yazı yayınlayan Times gazetesi, Cevat Açıkalın'ın Kuybişev'e atanmasının iki ülke ilişkileri için bir dönüm noktası olacağı değerlendirmesinde bulunmuştur (TDA, 37109.148949.15/534, 01.07.1942).

Kısa süre içerisinde Kuybişev'e hareket eden Açıkalın, Kuybişev'e vardıktan sonra da Moskova'ya giderek itimatnamesini sunmak üzere Moskova'ya hareket etmiştir. Açıkalın'ın Moskova süreci dikkat çeken bazı gelişmelere sahne olmuştur. Büyükelçinin diplomatik usullerin hilafına olarak Molotov'un bizzat Kremlin'deki dairesine götürülmesi gibi girişimler, Türkiye'nin konjonktürel öneminden kaynaklanmıştır. Molotov'la dairesinde görüşen Açıkalın, giriş faslından sonra Trabzon, Hopa havalisinde Türk askerinin toplanmasını, "Moskova'da, Türkiye'nin SSCB topraklarını işgal hazırlığı olarak görülüp endişe oluşturduğunu" Ankara'da duyduğunu söylemiştir. Molotov'un bilgi almak istemesi üzerine Büyükelçi Açıkalın, Sovyetleri endişelendiren bu gelişmeyi izhar etmiştir. Açıkalın, Almanya'nın Kafkasya'yı işgal etmek üzere Trabzon'a bir çıkarmak yapmasını engellemek üzere Trabzon ve Hopa civarında askerinin toplandığını belirterek bu açıklamayı, Türk-Sovyet ilişkilerine katkı sağlamak için yaptığını kaydetmiştir. Molotov ise Türkiye'nin açık siyasetinden memnuniyet duymuştur (TDA, 35231.138611.187/571, 30.08.1942).

Stalin başta olmak üzere bazı Sovyet yetkililerin Moskova'da bulunması, Açıkalın'ın sıklıkla Moskova'ya gitmesini gerektirmiştir. Bu ziyaretler hem ikili ilişkilerin durumu hem de savaşın gidişatı ile ilgili olmuştur. İkili ilişkilerde oldukça dikkatli olunması, münasebetlerin nazik bir atmosferde olduğunu göstermektedir. Örneğin Açıkalın, Moskova ziyareti öncesi Ankara'ya gönderdiği telgrafta, İsmet İnönü'nün "sinirlenmiş muharip taraflar ortasında tarafsızlık politikası yürütmek Hükümet için çok yorucu olmaktadır" sözünün açıklanmasını istemiştir. Keza tüm direktifleri ziyaret öncesi alan Büyükelçi, Moskova'da iken acil durumlar dışında Ankara ile Kuybişev'e döndüğünde görüşmüştür. Savaşın SSCB için oldukça kritik bu evresinde Açıkalın'ın temasları, "tam ve mutlak" bir dostluk havası içerisinde geçmiştir. Zira Türkiye'nin Almanya tarafından savaşa dahil edilmek istediği süreçte, Açıkalın'ın Türkiye'nin tarafsızlığını Moskova'da vurgulaması, Sovyet yönetimi için oldukça önemlidir. Fakat tüm olumlu ifadelere rağmen her iki tarafın da birbirlerine karşı endişesi tam olarak giderilmemiştir. Açıkalın, Sovyet yetkililerle yaptığı görüşmelerde onların üstü kapalı imaları karşısında, Türk dış politikasının hiçbir zaman Sovyet Rusya'dan ayrı düşmediğinin altını çizmiştir. SSCB, Türkiye'nin Almanya ile birlikte hareket edeceğini düşünürken, Türkiye ise SSCB'nin yayılma emellerinden endişe duymuştur (TDA, 34844.136783.29/571; 35231.138611.191/571).

Türk-Sovyet ilişkileri, Afrika gelişmeleri; Adana Görüşmesi gibi kritik dönemlerde yoğunlaşmıştır (TDA, 35231.138615.32/571). Savaşın Müttefikler için dönmeye başladığı tarihte önemi daha da artan Türkiye'nin tutumu, özellikle SSCB için bir hayli önemlidir. Zira Moskova'ya göre, Türkiye'nin

Almanya yanında savaşa dahil olması sürecin tersine dönmesine neden olabilecektir. Bu sebeple Sovyetlerin Türkiye ile dostluğa resmi bir nitelik katmak istediği, Türkiye'nin ise kati bir tutum almaktan kaçındığı bir süreç yaşanmıştır. Nitekim Adana'da İngiliz Başbakanı Winston Churchill ile İsmet İnönü arasında gerçekleşen buluşma sonrasında 24 Mart 1943 tarihinde Molotov'la Açıkalin arasında bir görüşme gerçekleşmiştir. Molotov, daha önce gerçekleşen Stalin ve Churchill arasındaki görüşmenin detaylarını anımsatarak, Stalin'in Churchill'a "eğer Türkler daha sıkı münasebet tesis etmek istiyorlarsa söylesinler biz bu dileği hüsnü telâkkiye hazırız" dediğini; Churchill'in ise Türklerin bunu istediğini söylediğini bir kez daha hatırlatarak Açıkalin'in dostluk için nasıl bir teklifle geldiğini sormuştur. Açıkalin, Molotov'a önceki görüşmeyi Ankara'ya bildirdiğini, Türkiye'nin mevcut dostluğun ifade ve teyidi için bulunacak bir şekle hazır ve amade olduğunu belirtmiş ve arzu edildiği takdirde Adana Görüşmesi ile ilgili ortak bir beyanname yayınlamayı teklif etmiştir. Açıkalin, henüz Moskova'ya gitmeden Merkezle gerçekleştirdiği yazışmada bir önceki Molotov görüşmesini göz önünde tutarak herhangi bir metin yerine o esnada yapmış olduğu teklifi gündeme getireceğini bildirmiş, nihayetinde de kararlaştırıldığı gibi ortak beyanname teklifini yinelemiştir. Molotov, Açıkalin'in teklifi olan Adana görüşmesinin genel bir konu olduğunu, SSCB'nin ise iki ülke arasında hususi bir niyet gösteren adım talep ettiğini belirtmiştir. Açıkalin ise Türkiye ile SSCB arasında hali hazırda yürürlükte bulunan Türk-Sovyet Dostluk ahitlerinden "daha kuvvetli bir şeyin mevcut olamayacağını" söylemiştir. Beyannamenin bir netice vermeyeceğini söyleyen Molotov, Churchill'in sözlerini hatırlatarak ilişkileri sıkılaştırmak talebinin kendilerinden gelmediğini ifade etmiş, fakat Sovyetlerin istediği tarzda bir netice elde edememiştir (TDA, 35231.138615.47/571, 22.03.1943; 35231.138615.33/571, 25.03.1943).

Türkiye'yi savaşa sokacak ya da Alman işgaline sebep verecek bir girişimden şiddetle kaçınan Türk dış politikası için 1943 yılı, henüz her şeyin net görüldüğü bir tarih olmaktan uzaktır. Zira Almanya ve SSCB'nin yeniden anlaşması için Japonya tarafından çaba sarf edildiği iddialarının dolaştığı ve yine Almanya'nın propaganda amacıyla basın üzerinden Sovyetlerin Boğazlarla ilgili niyetlerini duyurduğu bu belirsizlik döneminde, Türkiye için en uygun yol mevcut politikanın devamı şeklinde görülmüş, Açıkalin ise bu politikanın Kuybişev-Moskova hattında uygulanmasına çalışmıştır (TDA, 220211.213964.0/539, 19.04.1943; 31963.130406.18/501, 03.06.1943).

8. Moskova'ya Dönüş ve SSCB'nin Değişen Türkiye Politikası

Sovyet Rusya için oldukça ağır bir karar olarak değerlendirilen Kuybişev'e taşınma kararı, Alman askerlerinin Moskova'ya oldukça yaklaştıkları bir sırada alınmış, savaşın tersine dönmesiyle de karar yeniden değiştirilmiştir (TDA, 35231.138611.188/571, 30.08.1942). Teknolojik gelişmeler, 1942 yılının yazından itibaren Almanya'ya üstünlük sağlayan "Yıldırım Savaşı"nın hızını kesmişse de Sovyetlerin karşı taarruza kalkması ancak 15 Temmuz 1943'te mümkün olmuştur. Bu tarih itibarıyla Alman gerilemesi hızlanmış, 1944 yılının Nisan ve Mayıs aylarında bazı toprakları hariç olmak üzere SSCB savaş öncesi sınırlarına ulaşmıştır (Archer vd., 2020, s. 626; Armaoğlu, s. 395).

Savaşın dengelerinin yavaş yavaş değişmeye başladığı bir tarihte, Türkiye'nin Kuybişev Büyükelçiliğinde yeni ve dikkat çekici bir gelişme yaşanmış, Büyükelçi Cevat Açıkalin Haziran ayında Dışişleri Bakanlığı Genel Sekreterliğine atanmıştır (TDA, 35231.138615.45/571, 28.06.1943). Açıkalin'in yerine ise daha önce Moskova'da büyükelçilik yapan Hüseyin Ragıp Baydur atanmıştır. Baydur'un yeni büyükelçi olarak tercih edilmesinde, Açıkalin sonrasında da ikili ilişkilerin başarılı bir şekilde sürdürmek istenme düşüncesi yer almıştır. Zira bu konu Baydur'un imatnamesini takdimi sırasında dile getirilmiştir. Baydur için 28 Haziran'da istenen agreman talebi, 3 Temmuz 1943 tarihinde cevaplanmış, fakat Baydur'un göreve başlaması hemen mümkün olmamıştır. Baydur'un Roma'da görevli olması, SSCB'nin hali hazırda Türkiye için arz ettiği önem Açıkalin'in görevini ayrıldığı tarihe kadar yoğun bir şekilde sürdürmesini gerektirmiştir (TDA, 35521.139761.10/571, 03.07.1943; 35521.139764.1/571; 35521.139761.12/571; 35231.138615.4/571).

Baydur'a agreman verildiği fakat henüz göreve başlamadığı günlerde Sovyet yönetimi Alman ordusu karşısında alınan galibiyetlerle Kuybişev'de bulunan kordiplomatığın Ağustos ayında Moskova'ya taşınması kararını vermiştir (TDA, 5521.139761.14/571, 31.07.1943;

35521.139761.13/571, 02.08.1943). Sovyetlerin Almanya'ya karşı galip gelmeye başlaması, Türk-Sovyet ilişkilerinde de yeni bir perdenin açılmasına yol açmıştır. Baydur için AGREMAN talep etmek üzere Molotov'la görüşen Açıkalın, değişen Sovyet politikasının ilk izlenimlerini edinmiştir. Molotov, ziyaret sırasında dostluk sözleri kullandığı sırada "bütün nahoş meselelere rağmen münasebatımız normaldir" cümlesini sarfetmiştir. Açıkalın, nahoştan kastedilene sorduğunda ise Molotov, iki konuya temas etmiştir. İlki Alman Büyükelçi Franz von Papen suikastı ve bununla ilgili olarak Sovyetlerin ithamı (bk. Karataş, 2019), ikincisi ise Moskova seferi öncesi imzalanan (1941) Türk-Alman Dostluk ve Saldırmazlık Antlaşmasıdır (TDA, 35231.138615.40/571, 06.08.1943).

Suikast davası daha tali bir mevzu iken Molotov, esas olarak Türkiye'nin Sovyet seferi öncesi Almanya ile anlaşmasını problem etmiştir, zira konuşma bu konuya yoğunlaşmıştır. Türkiye'nin durumunu "karmaşık" olarak değerlendiren Molotov, Türkiye'nin Sovyetlerle dostluk, İngilizlerle ittifakı olmasına karşı Almanların Sovyetlere saldıracağına bilindiği bir sırada Türkiye'nin Almanya ile anlaşmasını, "nahoş" olarak değerlendirmiştir. Açıkalın, ilk olarak Papen suikastı meselesinin politik olmayıp adli mesele olduğunu söyledikten sonra Almanya'yla yapılan anlaşma ile Sovyet Rusya yapılan saldırı arasında bağ bulunmadığını söylemiştir. Anlaşmanın yapıldığı dönemi hatırlatan Açıkalın, "yapa yalnız" olan Türkiye'nin tarafsızlığının "kükremiş müstevli Alman ordusu"nu Bulgaristan'da durduran bir sed vazifesi görmesinin dost ve müttefiklerin yararına olan bir hizmet olarak değerlendirmiştir. Molotov, bu kez Türk basının Almanya'nın lehinde olduğunu ileri sürmüş, Açıkalın ise Türkiye'de sansürün olmadığını ve bu konunun iki ülke ilişkileri için kale alınabilecek bir mesele olmadığını belirtmiştir. Açıkalın, Molotov'la görev süresi sona ermeden bir kez daha görüşmüş, bu kez de Molotov, bir önceki konuşmasını hatırlatarak Türk-Sovyet ilişkilerinin "pozitif bir inkişaf" arz etmediğini vurgulamış ve Türkiye'nin tarafsızlığını eleştirmiştir. Türkiye'nin Almanya ile iyi ilişkiler yürütmek istediğini söyleyen Molotov, bu durumun ise Almanya'ya yaradığını belirtmiştir. Molotov, "nahoş" Türkiye-SSCB ilişkileri kapsamında İtalyanların 12 Ada'yı boşaltmaları ile Türkiye'nin kendi menfaati için pozitif bir karar alarak yıkılmak üzere olan İtalya'ya "son darbeyi" vurmak için harekete geçip geçmeyeceğini sorgulamıştır. Keza Molotov, Türkiye'nin İtalya'ya savaş ilan etme kararı almasının Almanya ile savaşan SSCB ile "pozitif bir inkişafa" yol açacağını kaydetmiştir. Açıkalın ise Türkiye'nin tarafsızlık politikasının devamını vurgulamıştır (TDA, 35231.138615.40/571).

Açıkalın, Türkiye sayesinde Balkanlarda duran Alman ordusunun Asya ve Afrika istikametlerindeki müttefikleri ile birleşmesinin önüne geçtiğini vurguladıktan sonra 12 Ada konusunda Türkiye'nin "opportuniste" bir politika takip etmediğini ve Türkiye'nin bitaraf durumunun Almanya için değil aksine hem dostları hem de müttefikleri için yararlı olduğunu belirtmiştir. Türkiye'nin savaşın son iki yıllık karanlık devrinde, anti-Sovyet politikası yapmayan tek devlet olduğunu belirten Açıkalın, Sovyetlerin bazı duyarlılıklarının olabileceğini, fakat Türkiye'den "şüphe etmeye" hakkının olmadığını söylemiştir. Görüşme sona ererken Açıkalın, birçok siyasi konunun çözümü için Molotov'tan her türlü etkenlerden azade ve samimi olarak Türkiye'nin hiçbir zaman anti-Sovyet politika takip etmemiş ve etmeyecek olmasını göz önünde bulundurmasını istemiştir. Görüşme sonrası mükalemeyi değerlendiren Açıkalın, dört yıl önce Türkiye'nin SSCB'ye yardım teklif etmesine karşılık Molotov'un Almanya'nın çekincelerini Türk yetkililere kabul ettirmek istemesini hatırlatarak, aradan geçen zamandan sonra Molotov'un tavrını "istihza" ile karşılamıştır. Buna karşın Açıkalın, Molotov'la gerçekleşen konuşmaya, bir müzakere ya da münakaşa şekli vermekten şiddetle kaçınmış, Türkiye'nin argümanlarını zikretmeden Molotov'un konuyu anlamasına çalışmıştır (TDA, 35231.138615.42/571, 07.08.1943; 35231.138615.41/571, 12.08.1943).

Molotov'la yaptığı görüşmeden hemen sonra Büyükelçi Cevat Açıkalın yeni görevine başlamak üzere 8 Ağustos tarihinde SSCB'den ayrılmış, büyükelçilik işlerini ise geçici olarak Muammer Hamdi Dambel yürütmeye başlamıştır (TDA, 35521.139764.2/571, 09.08.1943). Zira yeni Büyükelçinin daha önce taşınma kararı alındığı için Kuybişev'e gelmesi yerine, doğrudan Moskova'ya gelmesi uygun görülerek bildirilmişti. Sovyet yönetimi tarafından alınan kordiplomatiği taşıma kararı, 11 ve 15 Ağustos tarihlerinde iki katile halinde uygulanmaya başlanmıştır. Türkiye Büyükelçiliğinin ise

İngiltere, Norveç, Yunanistan, İran, Çekoslovakya, İsveç, Küba elçilikleri ile aynı grupta yer alarak son katile olarak 21 Ağustos'ta taşınması kararlaştırılmıştır. 21 Ağustos'ta 11.00'da Büyükelçilik memur ve müstahdemleri ile Kuybişev'den hareket ederek 22 Ağustos saat 18.00'da aradan geçen üç yıl sonra yeniden Moskova'ya varmıştır (TDA, 35414.139085.13/571, 31.07.1943; 35521.139761.15/571, 15.08.1943; 35231.138611.210/571, 23.08.1943).

9. Sonuç

Kırım Hanlığı üzerinden Osmanlı Devleti ile Moskova Büyük Knezliği arasında başlayan Türk-Rus ilişkileri, 500 yılı geride bırakırken münasebetlerin ilk dönemi dostane gelişmiştir. Akdes Nimet Kurat'tan mülhem, büyük devlet olma yoluna giren her bir devlet gibi Rusya da kuvvet ve kudreti nispetinde komşuları aleyhinde genişleme siyaseti takip etmiştir. Rusya, dostluk devri olarak nitelendirilen ilk dönemden sonra, Osmanlı Devleti ile niza yaşamaya başlamış, nihayetinde Osmanlı Devleti'nin güç kaybetmesiyle birlikte Rus Çarlığı, Ortodoks ve Slav politikalarını hayata geçirerek Osmanlı'nın aleyhine genişlemiştir. XIX. yüzyıldan Çarlık Rusya'nın yıkıldığı 1917 yılına kadar Türk-Rus ilişkileri, Türkiye tarafı için kaybedilen savaşlar neticesinde yaşanan göç ve kayıplar gibi sebeplerle oldukça travmatiktir. I. Dünya Savaşı sonrasında yıkılan Çarlık Rusya'sı ve Osmanlı Devleti sonrasında yeni kurulan SSCB ve Ankara Hükümeti arasında taze bir başlangıç yapılırken, 1921 yılında yapılan anlaşma ile Türk-Rus ilişkilerinde yeni bir evre başlamıştır. Yeni dönemin en önemli işaretlerinden birisi Ankara Hükümeti'nin ilk dış politika kararlarının Sovyetlerle ilgili olmasıdır. Rus travmasının oluşturduğu şüphe, SSCB'nin Millî Mücadele döneminde sağladığı yardımlarla yeni bir değerlendirmeyi doğurmuş, buna karşın Batılı ülkelere karşı ise şüphe ile bakılmıştır.

Millî Mücadele'nin şekillendirdiği Türk dış politikası, revizyonizm dalgasının Avrupa'da başlattığı değişimle yeni bir noktaya taşınmıştır. İki dünya savaşı arası dönem olarak nitelendirilen bu dönemde Türkiye, SSCB dostluğunu muhafaza ederek Batılı devletlerle de iş birliği kanalı tesis etmek istemiştir. Türk dış politikasının Sovyetlere yönelik sürdürdüğü politikaya karşın, yine ilk kez bu dönemde Moskova siyaseti, Boğazlar (1936) ve Almanya ile ittifak konularında farklılık göstermiştir. SSCB'nin politikadaki hat değişikliğine rağmen II. Dünya Savaşı'na gidilen süreçte Türkiye, Sovyetlerle karşı karşıya gelmekten kaçınmıştır. Sebebi olmadığı savaşın tarafı olmama politikası izleyen Türkiye, II. Dünya Savaşı başladıktan sonra aktif bir tarafsızlık politikası izlemiş, bu durum Türkiye-SSCB arasında Türkiye'nin Savaş sonrasındaki dış politika kararlarını da etkileyecek gelişmeler yaşanmasına yol açmıştır. Değişmeye başlayan Sovyet politikası, Osmanlı Devleti dönemindeki travmaları hatırlatırken, bu dönemde Türk-Rus münasebetlerinin en trajik hikayelerinden birisi yaşanmıştır.

II. Dünya Savaşı'nın dönüm noktası olarak addedilen Almanya'nın SSCB'ye yönelik Barbarossa Harekâtı'nın başlatması, beraberinde Alman tazyiki altında kalan Moskova Büyükelçiliğimizi de etkilemiştir. Savaşın kritik bir döneminde yaşanan Moskova'yı işgal girişimi beraberinde Türk-Rus ilişkileri için de yeni bir safha başlatmıştır. Sovyet yönetiminin aldığı kararla Türkiye'nin Moskova Büyükelçiliği, kordiplomatikle birlikte daha güvenli addedilen Kuybişev'e taşınmıştır. Moskova/Kuybişev Büyükelçiliği Türkiye'nin SSCB'den kaynaklı endişeler yaşadığı bir dönemde tüm yokluklara karşı, Dışişleri Bakanlığı tarafından ehemmiyet arz edilen görevleri, olağanüstü şartlar altında yerine getirmiştir. Türk diplomasi tarihinin ancak genel hatlarının bilindiği, detaylarının fazla bilinmediği göz önünde tutulduğunda Moskova ve Kuybişev dönemlerinde Büyükelçilerin gönderdiği raporlar, Türk-Rus ilişkileri için oldukça detaylı birtakım bilgilere sahip olmamızı mümkün kılmıştır. Savaş şartları içerisinde sıkıntı yaşayan büyükelçilik personelinin gündelik yaşamına dair veriler de sunan raporlar, diplomasi tarihimizin pek fazla bilinmeyen bir yönünü diplomatların gündelik kaygılarını ortaya çıkartmaktadır. Bu doğrultuda gündelik kaygıların başında Türk diplomatların geçim konusu yer almıştır. Savaş döneminde Türkiye'nin pek çok dış temsilcilğinde yaşanan krizin ötesinde bir sıkıntı ile karşı karşıya kalan Kuybişev Büyükelçiliği, günlük yiyeceklerini dahi temin etmekte güçlüklerle karşılaşmıştır.

Gündelik hayat, geçim ve ölüm kaygısı yaşanan süreçte, tüm sıkıntı ve noksanlıklara karşı Büyükelçiliğin olağan üstü bir gayretle görevini yerine getirdiği görülmüştür. Bu kapsamda Büyükelçi Ali Haydar Aktay'ın yaşadığı ciddi sağlık sorunlara rağmen Savaşın Türk dış politikasında kapladığı ehemmiyetli konum nedeniyle, tedavi olmak amacıyla dahi Büyükelçilik görev yerini terk edememesi gibi trajik olaylar yaşanmıştır. Almanya'nın Rusya seferi sırasında, Türkiye'nin durumunun savaşın gidişatına etki edecek olması, Türkiye'nin savaşın her iki taraf için özellikle de üzerindeki baskıyı bertaraf etmek isteyen SSCB için oldukça önemli bir hal almış, bu durum ise Türkiye'nin savaş statüsü konusunda Türkiye Büyükelçiliği ile Sovyet makamları arasında hayati görüşmelerin gerçekleştirilmesini gerektirmiştir. Türkiye'nin tarafsızlığının sürdürülmesi, esas politika ise de aynı zamanda savaş sonrası için SSCB'nin Türkiye'ye yönelik niyetlerini anlamaya çalışmak, Büyükelçiliğin ilgilendiği bir diğer konudur. Türkiye, savaş dışı kalmaya çalıştığı süreçte, Sovyetlerin Türkiye'nin politikalarını "nahos" olarak nitelendirmeye başlaması ve iki ülke ilişkilerinin "pozitif bir inkişaf" arz etmediğini dile getirmesi, Kuybişev Büyükelçiliği'nin Türk-Sovyet ilişkilerindeki dönüşümü tespit ettikleri bir süreci başlatmıştır.

Türkiye'nin olağan üstü büyükelçiliği olan Kuybişev Büyükelçiliği, Moskova'dan ayrılıp geri döndüğü tarihe kadar Türk diplomasi tarihinin sıra dışı büyükelçiliklerinden birisi olmuştur. Bu dönemde Sovyet yönetimi ile yapılan görüşmeler, Büyükelçilik personelinin gündelik yaşamına dair sunulan veriler, Türk-Rus ilişkilerini anlamak ve diplomasi tarihimizin görünmeyen bazı noktalarını görünür kılmak açısından oldukça kıymetli veriler sağlayan önemli bir referans kaynağıdır.

Kaynakça

Araştırma ve İnceleme Eserler

- Aral, H. (1968) *Dışişleri Bakanlığı 1967 Yıllığı*. Ankara: Basım ve Ciltevi.
- Aralov, S. İ. (2021). *Bir Sovyet Diplomatının Türkiye Anıları 1922-1923*. Çev. Hasan Âli Ediz. İstanbul: İş Bankası Yayınları.
- Archer, C. ve Herwig, H., Ferris, J. R., Travers, T. E. (2020). *Dünya Savaşı Tarihi*. Çev. Cem Demirkan. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Armaoğlu, F. 20. Yüzyıl Siyasi Tarihi, Alkim Yayınevi.
- Beevor, A. (2022). *Stalingrad*. Çev., Nurettin Elhüseyni. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Birsel, İ. (1999) "Oturum Başkanı Büyükelçi İsmet Birsel'in Açış Konuşması", *Türk-Rus İlişkilerinde 500 Yıl 1491-1992 Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 12-14 Aralık 1992, Bildiriler*. TTK., 1-2.
- Çağatay, N. (1999). "Türk Tarih Kurumu Başkanvekili Prof. Dr. Neşet Çağatay'ın Konuşması", *Türk-Rus İlişkilerinde 500 Yıl 1491-1992 Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 12-14 Aralık 1992, Bildiriler*. TTK, 23-24.
- Deringil, S. (1994). *Denge Oyunu İkinci Dünya Savaşı'nda Türkiye'nin Dış Politikası*. Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Dışişleri Bakanlığı Araştırma ve Siyaset Planlama Genel Müdürlüğü. *Türkiye Dış Politikasında 50 Yıl İkinci Dünya Savaşı Yılları (1939-1946)*.
- Gürün, K. (1999). "17 Aralık 1925 Türk-Rus Anlaşması", *Türk-Rus İlişkilerinde 500 Yıl 1491-1992 Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 12-14 Aralık 1992, Bildiriler*. Türk Tarih Kurumu, 181-188.
- Gürün, K. (2010). *Türk-Sovyet İlişkileri (1920-1953)*, Ankara: TTK.
- Hart, L. (1998). *II. Dünya Savaşı Tarihi Cilt I*. Çev. Kerim Bağrıaçık. Yapı Kredi Yayınları.
- Hale, W. (2003). *Türk Dış Politikası 1774-2000*. Çev. Petek Demir. Mozaik.
- İnalçık, H. (1999). "Osmanlı-Rus İlişkileri 1492-1700", *Türk-Rus İlişkilerinde 500 Yıl 1491-1992 Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 12-14 Aralık 1992, Bildiriler*. TTK., 25-36.

- Karataş, B. (2019). "II. Dünya Savaşı Sırasında Franz Von Papen Suikastı Çerçevesinde Türkiye, Sovyetler Birliği ve Almanya İlişkileri", *ÇOMÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 127-137.
- Kissinger, H. (2011). *Diplomasi*. Çev. İbrahim H. Kurt. İstanbul: İş Bankası Yayınları.
- Kurat, A. N. (2011). *Türkiye ve Rusya XVIII. Yüzyıl Sonundan Kurutuluş Savaşına Kadar Türk-Rus İlişkileri (1798-1919)*. TTK.
- Kurat, Y. T. (1999). "XIX. Yüzyılda Rusya'nın Balkanlardaki Panslavizm ve Panortodoks Politikası Karşısında Osmanlı Diplomasisi", *Çağdaş Türk Diplomasisi: 200 Yıllık Süreç Türk Tarih Kurumu Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 15-17 Ekim 1997, Bildiriler*. Yay. haz. İsmail Soysal, TTK, 173-177.
- McCarthy, J. (2019). *Türkler ve Ermeniler Osmanlı İmparatorluğu'ndan Milliyetçilik ve Çatışma*. Çev. Fatma Sarıkaya, TTK.
- Potskhveriya, B. B. (1999). "1920 ve 1930'lu Yıllarda Türk-Sovyet İlişkileri", *Türk-Rus İlişkilerinde 500 Yıl 1491-1992 Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 12-14 Aralık 1992, Bildiriler*. TTK, 189-195.
- Pritsak, O. (1999). "1491-1532 Yıllarında Osmanlı-Moskova İlişkileri", *Türk-Rus İlişkilerinde 500 Yıl 1491-1992 Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 12-14 Aralık 1992, Bildiriler*. TTK, 65-71.
- Roberts, J. M. (2003). *Yirminci Yüzyıl Tarihi*. Çev., Sinem Gül. Dost Kitabevi.
- Sander, O. (1996). *Siyasi Tarih 1918-1994*. İmge Kitabevi.
- Soysal, İ. (2000). *Türkiye'nin Siyasal Andlaşmaları I. Cilt (1920-1945)*. TTK
- Şimşir, B. N. (1999). "1878-1918 Yıllarında Türk-Rus İlişkileri", *Çağdaş Türk Diplomasisi: 200 Yıllık Süreç Türk Tarih Kurumu Sempozyuma Sunulan Tebliğler, Ankara 15-17 Ekim 1997, Bildiriler*. Yay. haz. İsmail Soysal, TTK, 147-152.
- Şimşir, B. N. (2001). *Atatürk ve Yabancı Devlet Başkanları Cilt IV*. TTK.
- Şimşir, B. N. (1996). *Bizim Diplomatlar*. Bilgi Yayınevi.
- Tansu, S. N. (2020). *İki Devrin Perde Arkası (Hüsamettin Ertürk Teşkilat-ı Mahsusa Başkanı)*. Yay. Haz. Mehmet Mert Çam. İlgü Kültür Sanat.
- Uçarol, R. (2000). *Siyasi Tarih (1789-1999)*. Filiz Kitabevi.

Devlet Arşivleri Başkanlığı, Dışişleri Başkanlığı Türk Diplomatik Arşivi (TDA),

- TDA, 35054.138114.16/571, 11.06.1940.
- TDA, 35230.138604.11/571, 08.09.1940
- TDA, 35230.138604.9/571, 08.09.1940.
- TDA, 88438.319082.157/571, 28.12.1940.
- TDA, 34844.136783.11/571, 03.01.1941.
- TDA, 34844.136783.58/571, 30.04.1941
- TDA, 34844.136783.57/571, 03.05.1941.
- TDA, 35554.139941.10/571, 07.06.1941.
- TDA, 31560.124815.49/501, 22.07.1941.
- TDA, 35521.139765.18/571, 22.02.1940.
- TDA, 35521.139765.13/571, 02.08.1941.
- TDA, 35521.139765.14/571, 04.08.1941.
- TDA, 35521.139765.12/571, 22.08.1941.
- TDA, 35521.139765.9/571, 29.08.1941.

TDA, 37165.148354.36/571, 06.10.1941.
TDA, 35414.139085.9/571, 10.10.1941.
TDA, 31560.124815.15/501, 15.10.1941.
TDA, 31560.124815.9/501, 25.10.1941.
TDA, 31560.124815.16/501, 15.10.1941.
TDA, 31560.124815.14/501, 17.10.1941.
TDA, 31560.124815.8/501, 24.10.1941.
TDA, 35040.138303.1/571, 09.05.1941.
TDA, 35040.138298.19/571, 03.06.1941.
TDA, 35414.139085.2/571, 07.06.1941.
TDA, 335231.138611.260/571, 03.01.1942.
TDA, 35054.138123.18/571, 18.03.1942.
TDA, 35231.138615.25/571, 04.02.1942.
TDA, 23253.101834.1/571, 09.01.1942.
TDA, 35521.139765.6/571, 12.04.1941.
TDA, 35521.139765.7/571, 14.04.1941.
TDA, 35521.139765.8/571, 14.04.1941.
TDA, 35521.139761.23/571, 27.06.1942.
TDA, 35521.139761.21/571, 07.07.1942.
TDA, 37109.148949.15/534, 01.07.1942.
TDA, 35231.138611.187/571, 30.08.1942.
TDA, 34844.136783.29/571, 20.09.1942
TDA, 35231.138611.191/571, 15.12.1942
TDA, 35231.138611.181/571, 18.12.1942,
TDA, 35231.138615.29/571, 18.12.1942
TDA, 35231.138615.31/571, 19.12.1942
TDA, 88438.319082.140/571, 27.01.1943
TDA, 35231.138615.32/571, 13.03.1943.
TDA, 35231.138615.47/571, 22.03.1943
TDA, 35231.138615.33/571, 25.03.1943.
TDA, 220211.213964.0/539, 19.04.1943
TDA, 31963.130406.18/501, 03.06.1943.
TDA, 35231.138611.188/571, 30.08.1942.
TDA, 35231.138615.45/571, 28.06.1943.
TDA, 35521.139761.10/571, 03.07.1943
TDA, 35521.139764.1/571, 31.07.1943
TDA, 35521.139761.12/571, 04.08.1943
TDA, 35231.138615.4/571, 21.10.1943.
TDA, 5521.139761.14/571, 31.07.1943
TDA, 35521.139761.13/571, 02.08.1943.
TDA, 35231.138615.40/571, 06.08.1943.
TDA, 35231.138615.42/571, 07.08.1943
TDA, 35231.138615.41/571, 12.08.1943.
TDA, 35521.139764.2/571, 09.08.1943

THE TURKISH IMMIGRANT EMBASSY FROM MOSCOW TO KUYBYSHEV AND TÜRKİYE-USSR RELATIONS (1941-1943)

Extended Abstract

Aim: The study examines the embassy that was moved from Moscow to Kuybyshev and the relations between Türkiye and the USSR during this period. Moscow/Kuybyshev was not the only embassy of Türkiye that had to move during World War II. The embassies in China and France were also moved due to the developments during the war. However, what distinguishes the Kuybyshev/Moscow embassy from other embassies is the daily and diplomatic difficulties experienced by the embassy personnel. The ambassador's mention of the moving process and the difficulties experienced by the families of the diplomatic personnel before this process provides a better understanding of the experiences of the diplomats and their families who were serving abroad during Türkiye's critical period from an inside perspective. In addition to the daily life of the embassy, it also reveals how the Turkish-Soviet relations, which had turned into a crisis after the war, changed. The study presents important data on diplomatic and daily life in Soviet Russia in line with embassy reports that witnessed the most critical period of World War II and aims to reveal how Turkish-Soviet relations transformed by addressing a very important period for historical Turkish-Russian relations.

Method(s): This study analyzes data on Türkiye-USSR relations during World War II, which was very important for Turkish foreign policy, and the activities of the embassy that was moved from Moscow to Kuybyshev due to the war. The data used in analyzing the embassy that was moved from Moscow to Kuybyshev were obtained as a result of the examination carried out with the documentary source scanning method. The analyzed material includes the Presidency of the Turkish State Archives, the Turkish Diplomatic Archive of the Presidency of Foreign Affairs and other source works. The Turkish Diplomatic Archive is the main source of the study as it contains the original information related to the study. The data obtained as a result of the archive scanning allowed us to reveal how Turkish-Soviet relations developed/changed during the Moscow and Kuybyshev embassies and the problems experienced by the embassy personnel who had difficulties in their daily lives due to the war during this period. In the light of the data obtained through the documentary source scanning in the study, it was evaluated how Türkiye-USSR relations developed during and after the siege of Moscow.

Findings: The launch of Germany's Operation Barbarossa against the USSR, which was considered the turning point of World War II, also affected our Moscow Embassy, which was under German pressure. The attempt to occupy Moscow at a critical time of the war also initiated a new phase in Turkish-Russian relations. With the decision taken by the Soviet administration, the Turkish Embassy in Moscow was moved to Kuybyshev, which was considered more secure, together with the diplomatic corps. The Moscow/Kuybyshev Embassy fulfilled the duties deemed important by the Ministry of Foreign Affairs under extraordinary conditions, despite all the deficiencies, during a period when Türkiye was experiencing concerns stemming from the USSR. Considering that only the general outlines of Turkish diplomatic history are known, and not much is known about its details, the reports sent by the Ambassadors during the Moscow and Kuybyshev periods have made it possible for us to have quite detailed information about Turkish-Russian relations. The reports, which also provide data on the daily lives of embassy personnel who experienced difficulties under war conditions, reveal a little-known aspect of our diplomatic history, the daily concerns of diplomats.

Conclusion: The Kuybyshev Embassy, which is the extraordinary embassy of Türkiye, has been one of the extraordinary embassies in Turkish diplomatic history until the date it left Moscow and returned. The meetings held with the Soviet administration during this period and the data presented regarding the daily lives of the Embassy personnel are an important reference source that provides very valuable data in terms of understanding Turkish-Russian relations and making some invisible points of our diplomatic history visible.



TÜRKİYE'DE COVID-19 SÜRECİNDE KAMU VE ÖZEL SERMAYELİ BANKALARIN PİYASAYI FONLAMA DÜZEYLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI İNCELENMESİ

Davut AYGÜN¹, Davut Ali SUIÇMEZ²

Özet

Çalışmada covid-19 sürecinde Türkiye'de faaliyet gösteren kamu ve özel sermayeli bankaların piyasayı fonlama düzeylerinin karşılaştırmalı incelenmesi amaçlanmıştır. Belirlenen amaca ulaşma adına covid-19 öncesi ve sonrasını içerecek şekilde 2018-2022 yılsonu mali verileri üzerinden kamu ve özel sermayeli mevduat bankalarından 3'er adet belirlenerek oluşturulan örneklem üzerinden çalışma gerçekleştirilmiştir. Böylelikle kamuoyunda oluşan "Kamu bankaları piyasayı fonladı, kamu bankaları olmasaydı pandemide ekonomi yerle bir olurdu" iddiasının gerçekliği irdelenmiştir. Karşılaştırma; aktif büyüklük, nakdi krediler, mevduat ve dönem net karı kriterleri üzerinden yapılmış olup ayrıca, oran ve trend analizi ile süreçteki değişimler değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlar kamu bankalarının bahse konu süreçte özel sermayeli bankalara göre aktif büyüklüklerini, nakdi kredilerini, mevduat toplamlarını daha fazla artırdıklarını, ancak karlılıklarının süreçte dalgalı seyrettiğini ve özel sermayeli bankalardan daha az kar ettiklerini ortaya koymuştur. Elde edilen sonuçlar kamu bankalarının sıradan bir ticari banka gibi hareket etmek yerine zorlu ekonomik koşullarda piyasayı fonlamayı sürdürmeye devam ettiklerinin ve hükümetin belirlediği ekonomi politikaları doğrultusunda daha fazla risk almalarına rağmen daha az kar etmeye razı olduklarının bir göstergesi olması bağlamında önemlidir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, Türkiye Ekonomisi, Türkiye Bankacılık Sektörü, Türk Kamu Bankaları
JEL Sınıflandırması: M40, M48, M49

COMPARATIVE ANALYSIS OF MARKET FUNDING LEVELS OF PUBLIC AND PRIVATE BANKS IN TÜRKİYE DURING COVID-19 PERIOD

Abstract

In this study, it is aimed to comparatively examine the market funding levels of public and private banks operating in Türkiye during the covid-19 period. To achieve this goal the study was carried out on the sample of 3 public and private deposit banks based on the 2018-2022 year-end financial data, including before and after covid-19. Thus, the reality of the claim in the public that "Public banks funded the market if there were no public banks, the economy would have collapsed in the pandemic" has been examined. The comparison was made on the basis of asset size, cash loans, deposits and net profit for the period, and the changes in the process were evaluated with ratio and trend analysis. The results obtained revealed that public banks increased their asset size, cash loans and deposit totals more than privately owned banks in the mentioned period, but their profitability fluctuated in the process and they made less profit than privately owned banks. The results obtained are important in the sense that they are an indication that public banks continue to fund the market in difficult economic conditions instead of acting like an ordinary commercial bank and are willing to make less profit despite taking more risks in line with the economic policies determined by the government.

Keywords: Covid-19, Turkish Economy, Turkish Banking Sector, Turkish Public Banks
JEL Classification: M40, M48, M49

¹ Prof.Dr., RTE Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, davut.aygun@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3277-9349

² Doktora Öğrencisi, RTE Üniversitesi LEE, davutali_suicmez22@erdogan.edu.tr, ORCID: 0009-0000-7073-4972

Araştırma Makalesi

Makalenin Geliş Tarihi (Received Date): 16.07.2024

Yayına Kabul Tarihi (Acceptance Date): 18.10.2024

Aygün, D ve Suiçmez, D.A. (2024). Türkiye'de Covid-19 Sürecinde Kamu ve Özel Sermayeli Bankaların Piyasayı Fonlama Düzeylerinin Karşılaştırmalı İncelenmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 45, 297-310. <https://doi.org/10.18092/ulikidince.1517026>

1. Giriş

Finansal sektörün önemli bir alt sektörü olan bankacılık sektörünün, ekonomik aktivitelerin kalbi olmasının yanında büyümenin finansmanında da ciddi bir rol oynadığı ifade edilebilir. Ayrıca bankacılık sektörünün, finansal sistemde yer alan çıkar gruplarının önemli bir paydaşı olduğu ileri sürülebilir. Bu bağlamda bankaların sürdürülebilirliklerinin korunması, mali yapılarının güçlü ve sıhhatli olması bir gerekliliktir (Yazıcıoğlu ve Uygurtürk, 2023, s.5).

Türkiye ekonomisi gelişmekte olan ülkeler sınıfında yer aldığından sürekli büyüme üzerine kurgulanmış bir ekonomik yapıdır. Büyüme denildiği zaman da reel ekonomi, imalat, yatırım, ihracat ve bankacılık faaliyetleri ön plana çıkmaktadır. Türkiye'nin özellikle 2018 yılında başlayan ekonomik dönüşüm ve büyümeye yönelik krediler ile parasal genişleme modeli uygulamaları sonrasında bankacılık sektörü ve bu sektörde yer alan kamu bankaları ekonomi yönetiminin ekonomi politikalarını uygulamada ciddi bir önem kazanmıştır. 2018 yılında yaşanan kur şokları, sonrasında oluşan düşük faizli kredi kullandırma süreci ve dövizin yukarı yönlü ivmesinin devamlılığı 2019 yılının sonu, 2020 yılının ilk çeyreğinde ortaya çıkan covid-19 pandemisi ile farklı bir ivme kazanmıştır.

İlk olarak 2019 Aralık ayında Çin'in Wuhan şehrinde ortaya çıkan ve hızlı bir şekilde küresel ölçekte yayılmaya başlayan hastalığı Dünya Sağlık Örgütü 11 Şubat'ta covid-19 olarak adlandırmıştır. Şubat ayında Avrupa'da etkisini gösteren covid-19 pandemisiyle ilgili Türkiye'de ilk vaka 11 Mart 2020'de açıklanmıştır. Mart 2020'nin ikinci haftasında Dünya Sağlık Örgütü pandemiyi yeni merkezini Avrupa olduğunu açıklamıştır. Ardından pek çok ülkede karantina uygulamaları başlamış ve 2020 yılının tamamında devam etmiştir (Budak ve Korkmaz, 2020, s.17).

2020 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan covid-19 ile birlikte birçok ülke ekonomik, sosyal ve sağlık açısından büyük zorluklarla karşı karşıya kalmıştır. Türkiye de bu zorluklardan nasibini alan ülkelerden birisi olarak pandemiyi olumsuz etkilerini azaltmak için bir dizi önlemler almaya çalışmıştır. Bu anılan önlemlerin uygulanması, piyasadaki olumsuzlukların ortadan kaldırılması, kapalı kalan işletmelerin ticari hayatlarına devam edebilmeleri için kamu bankalarının rolü bu süreçte çok büyük önem arz etmiştir. Kamu bankaları, hane halkı ve reel sektöre kredi desteği sağlamak suretiyle kredilerin temdit ve yapılandırma seçenekleri ile vadelerini uzatarak, devlet borçlanma senetlerinden alımlar yaparak kamunun ihtiyaçlarını finanse etmeye çalışmıştır ve yurtdışı swap işlemleri yapmaya devam etmiştir.

Öte yandan Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın pandemiden etkilenen piyasa koşullarını normalleştirebilmek için bir takım önlem planları hayata geçirdiği ifade edilebilir. Bunlar; likidite yönetiminde bankalara esneklik sağlamak, kredi bağlamında reel sektörün desteklenmesini teşvik etmek, ihracatçılar için gerekli olan nakit akışını sağlamaya yönelik reeskont kredileri gibi bir takım yasal düzenlemeler yapmak ve DİBS piyasası likiditesini destekleyerek parasal aktarım mekanizmasını güçlendirmek biçiminde sıralanabilir (TCMB, 2020, s.22).

Daralan ekonomik süreçte tüm bankalar ekonomiyi canlandırmak için çalışmalar yaparken, kamu bankaları piyasanın içerisinde daha fazla yer alarak aktif büyüklük ve kredi hacmi artışı noktasında farklı bir boyuta gelmiştir. Pandemi sonrasında ise yakalanan büyüme eğilimi ile reel sektör hızlı bir toparlanma yaşamak suretiyle hükümetin ekonomi politikalarındaki genişlemeci anlayış ile düşük faizli kredi kullanma imkanlarına sahip olmuştur. Düşük faizli kredilerin ülkeye maliyeti ise özellikle enflasyon ve döviz kuru artışı olarak kendini göstermiştir. Bankacılık sektörü karları ise bu enflasyonist süreçte yüksek rakamlara çıkmasına rağmen kamu bankaları karları özel banka karlarının yanında düşük faizli kredilerin finanse edilmesi sebebiyle daha az kalmıştır.

Covid-19 pandemisinin küresel ekonomik aktiviteleri özellikle 2019 yılının sonundan itibaren olumsuz etkilediği görülmektedir. Pandemiyi etkisini azaltma adına yapılan kısıtlamaların ekonomiyi gerek arz gerek talep tarafında ciddi şoka soktuğu ileri sürülebilir. Bu süreçte yaşanan şokların etkilerini en aza indirebilme ve yaşanan likidite sıkıntısının önüne geçebilme adına bankacılık sektörünün kilit öneme sahip olduğu belirtilebilir. Söz konusu bağlamda Covid-19

pandemisi gibi şokların yaşandığı dönemlerde bankacılık sektörünün finansman ihtiyacı duyan kesimlerin bu ihtiyaçlarını karşılamada hayati rolleri olduğu kaçınılmazdır (Bicil, 2021, s.358).

Çalışmanın amacı, özellikle covid-19 süreci ve sonrasında kamuoyunda oluşan “*Kamu bankaları piyasayı finanse etti, kamu bankaları olmasaydı pandemide ekonomi yerle bir olurdu*” gibi iddiaların doğru olup olmadığını 2018-2022 dönemini kapsayacak şekilde akademik bir çalışma ile ortaya koymaktır. Böylelikle Türkiye’de kamu bankalarının covid-19 sürecinde ve sonrasında piyasadaki rolünü analiz etmek ve değerlendirmek amaçlanmaktadır. Türkiye’de kamu bankalarının pandemi sürecinde ekonomik aktiviteyi canlandırmak için önemli bir rol oynadığı, ancak bunun bazı maliyetleri olduğu hususu önemli tartışma konularından birisi olarak ortaya çıkmaktadır. Çalışmada, kamu bankalarının pandemi ve sonrasındaki değişken süreçteki rolü ele alınarak vatandaşın üzerinde oluşan piyasa yapıcılık iddialarının doğruluğunu tartışılmaktadır.

Bu çalışma, kamu bankalarının özel ve yabancı sermayeli bankalardan farklı olarak, devlet politikalarıyla uyumlu hareket etmesi ve ekonomik istikrarı sağlamak için daha fazla sorumluluk üstlenmesi nedeniyle, ayrı bir değerlendirmeye ihtiyaç duyduğunu savunmaktadır. Ayrıca kamu bankalarının pandemi sürecindeki ve sonrasındaki rolünün akademik bir çalışma ile kapsamlı bir şekilde ortaya konulması önem arz etmektedir. Çalışma bankacılık sektörü özelinde sınırlandırılmış olup genel ekonomik değerlendirmelere yer verilmemiştir. Ayrıca bankacılık sektörü içerisinde yalnızca mevduat bankaları dikkate alınarak, üç büyük kamu mevduat bankası ile üç büyük özel veya yabancı sermayeli mevduat bankasının mali verilerindeki değişimler üzerinden değerlendirmeler yapılmıştır.

Çalışma bu giriş takiben kamu bankacılığı sektörü hakkında bilgilerin verildiği ve ayrıca konu ile ilgili literatürün yer aldığı ikinci bölüm, veri seti ve yöntemin açıklandığı üçüncü bölüm ve covid-19 sürecinde Türkiye’de kamu ve özel sermayeli bankaların piyasayı fonlama düzeylerinin karşılaştırmalı olarak incelendiği dördüncü bölüm ile devam etmiştir. Çalışmanın sonuç bölümünde ise elde edilen bulgulara yönelik değerlendirmelerde bulunulmuştur.

2. Kamu Bankacılığının Tanımı ve Literatür Özeti

Yılmaz (2019)’a göre kamu bankaları, devlete ait veya devletin çoğunluk hissesine sahip olduğu bankalardır. Kamu bankaları, özel ve yabancı sermayeli bankalardan farklı olarak, devlet politikalarıyla uyumlu hareket eder ve ekonomik istikrarı sağlamak için daha fazla sorumluluk üstlenir. Kamu bankaları, hane halkı ve reel sektöre kredi desteği sağlar, kredi takip vadelerini uzatır, devlet borçlanma senetlerini alır ve swap işlemleri yapar. Kamu bankaları, aynı zamanda sosyal sorumluluk projelerine katılır, tarım, KOBİ, ihracat, turizm gibi stratejik sektörlerle öncelik verir ve finansal kapsayıcılığı artırır.

Uçarkaya (2006) kamu bankalarının kuruluş amaçlarını tasarrufları özendirmek ve bunları ekonomik sisteme kazandırabilmek, krizlerin etkilerinin ortadan kalkmasına yönelik faaliyetler aracılığıyla finansal açıdan istikrarı sürdürülebilir kılmak, bir bütün olarak ülkelerin büyümesi ve kalkınmasına katkıda bulunmak biçiminde sıralamıştır. Bununla birlikte, kamu bankalarının bu hedeflere aracılık etmedeki başarısının tartışma konusu olduğunu belirtmiştir.

Esmer ve Yüksel (2022) kamu bankalarının misyon ve vizyonları incelendiğinde bir takım kavram ve olguların ön plana çıktığını belirtmişlerdir. Bu kavram ve olgular; müşteri odaklı olma, katma değer oluşturma, kalite, verimlilik, sektörde öncü olmak, devlet destekli yatırım ve kalkınma bankalarına danışmanlık yapmak, bir bütün olarak yatırımları destekleyip ülkenin kalkınmasında pozitif rol oynama biçiminde sıralanabilir.

Son dönemlerde yaşanan küresel finansal krizler sonrasında, Türkiye’deki tüm bankaların iş yapma biçimlerinde değişiklikler görülmüştür. Ancak kamu bankalarının risk alma ve kredi sağlama tercihlerinde yaşanan değişimin özel bankalara kıyasla farklılaştığı belirtilebilir. Şöyle ki; kamu bankaları Covid-19 pandemisi sırasında ve sonrasında likidite seviyelerini piyasa koşullarıyla örtüşmeyecek şekilde az düşürmüşler ve bu bağlamda özel bankalardan ayrılmışlardır. Böylelikle

firmalara ve diğer ihtiyaç sahiplerine sağlanan kredi düzeylerinde yaşanan düşüşü sınırlandırmaya çalışarak kriz ortamında finansal sistemin sürdürülebilirliğine ve işlevselliğine katkı sağlamayı hedeflemişlerdir. Kamu bankalarının bunları yaparken kar elde etme kaygısını ikinci plana atarak kuruluş amaçları doğrultusunda faaliyetlerini sürdürdükleri ifade edilebilir (Ertan ve Kayhan, 2020, s.60).

Öte yandan kamu bankalarının bankacılık sektöründeki rolü, 2018-2022 döneminde özellikle önem kazanmıştır. Bu dönemde, Türkiye ekonomisi, hem iç hem de dış faktörlerden kaynaklanan birçok zorlukla karşılaşmıştır. Bu zorluklar arasında, ABD ile yaşanan siyasi gerilimler, döviz kuru baskısı, enflasyon, cari açık, faiz oranları, kredi derecelendirme kuruluşlarının not indirimleri, covid-19 pandemisi ve bunun yarattığı sağlık ve ekonomik kriz sayılabilir (TÜSİAD, 2020, s.1). Anılan zorluklar karşısında, Türkiye ekonomisini desteklemek için bir dizi önlem alınmıştır. Bu önlemler arasında, kamu bankalarının rolü önemli bir yer tutmuştur. Kamu bankaları, 2018-2022 döneminde, ekonomik aktiviteyi canlandırmak, kredi arzını arttırmak, finansal istikrarı sağlamak ve sosyal refahı yükseltmek için aktif bir şekilde çalışmıştır (TBB, 2020b, s.1).

Kamu bankalarının pandemi döneminde Türk bankacılık sektöründeki rolünü ortaya koyma adına literatürde çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmalardan birkaçı aşağıda özetlenmiştir.

Işık ve Akdoğan (2021) çalışmalarında Covid-19 pandemisinin Türk Bankacılık Sektöründe yer alan kamu, özel ve yabancı sermayeli bankaların finansal tablolarına olan etkilerini incelemişlerdir. Çalışmanın örnekleminde yer alan farklı sermaye yapısına sahip bankaların finansal tablolarından hareketle elde edilen bulgular, pandemi öncesi döneme göre, aktif karlılığının mevduat bankalarının çoğunluğunda azalmasına karşın kredi/mevduat oranlarının arttığını ve bu artışın kamu bankaları temelli olduğunu ortaya koymaktadır.

Koç, Şahpaz, Kalaycı ve İnce (2021) covid-19 vaka sayılarının Mart 2020-Mayıs 2021 tarihleri arasında bankacılık göstergeleri üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda vaka sayıları ile bireysel kredi hacmi ve toplam kredi hacmi arasında pozitif bir ilişki olduğu ve vaka sayısındaki artışların aktif kalitesini negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Covid-19 pandemisi nedeniyle bankacılık sistemindeki tüm risk kalemlerinde bir artış eğilimi olduğu görülürken sektördeki likidite sıkışıklığının giderilmesi amacıyla kamu otoritesi tarafından alınan önlemlerin kısmen rahatlatıcı etkilerinin olduğu sonucuna varılmıştır.

Eceyurt Batır (2022) Türk bankacılık sektöründeki bankaları ele alarak covid-19 pandemi sürecinde 3 kamu, 3 özel ve 3 yabancı sermayeli bankanın performanslarını karşılaştırmıştır. Piyasayı daha düşük maliyetlerle fonlamaları nedeniyle en düşük performansı kamu bankalarının gösterdiğini, daha sonra özel bankaların geldiğini, karlılık odaklı çalışmaları nedeniyle en yüksek performansın yabancı sermayeli bankalarda olduğunu belirtmiştir.

Pandemi sürecinin ekonomiye etkisi ve bankaların bu süreçteki durumu ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların önemli bir kısmında analizler ve ölçümler yapılmış, sonuç olarak da benzer bulgular ortaya çıkartılmıştır. Bu çalışmada ise durum değerlendirmesi yapılarak, mevduat bankacılığı özelinde pandemi öncesi ve sonrasını kapsayan 2018-2022 yılları arasındaki dönemde çalışmaya konu bankaların mali tablolarındaki değişimler tablo ve grafikler ile gösterilmiş, kamu ve özel bankaların covid-19 pandemisindeki çalışma biçimleri sorgulanmıştır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Türk bankacılık sektöründe mevduat, yatırım, kalkınma ve katılım bankaları gibi farklı nitelikte bankalar olduğu görülmektedir. Çalışmada yalnızca mevduat bankaları konu edilmiş olup bu bağlamda üç kamu bankası ve bunlarla mukayese edilmek üzere üç büyük özel veya yabancı sermayeli banka ele alınıp değerlendirilmiştir. Ayrıca bankaların birer finansal market oldukları, çok sayıda iştirak ve bağlı ortaklıklarının olduğu dikkate alınarak rakamların yalnızca bankacılık faaliyetlerini içermesini teminen konsolide olmayan(solo) mali verilerinin çalışmada kullanılmasına karar verilmiştir.

Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre katılım bankaları hariç olmak üzere ülkede 51 banka aktif olarak faaliyet göstermektedir. Faaliyet gösteren bankaların 2022 yılsonu itibarıyla 13.114.000.000.000 TL aktif büyüklüğü ve toplam 9.661 adet şubesi bulunmaktadır. Çalışma kapsamında yer alan 3 kamu bankası Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.(Ziraat Bankası), Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.(Vakıfbank) ve Türkiye Halk Bankası A.Ş.(Halkbank) olmak üzere bunların aktif büyüklükleri toplamı 5,385.000.000.000 TL, şube sayısı ise 3,745 adettir.

Yukarıda belirtilen çalışmaya dahil kamu bankalarıyla karşılaştırma yapabilme adına aktif büyüklük ve şube sayısı gibi kriterler göz önüne alınarak Türkiye’de 2022 yılsonu itibarıyla faaliyet göstermekte olan özel bankalardan Türkiye İş Bankası A.Ş.(İş Bankası), Türkiye Garanti Bankası A.Ş.(Garanti Bankası) ve Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.(Yapı Kredi Bankası) çalışmaya dahil edilmiştir. Bu 3 büyük özel veya yabancı sermayeli bankanın sektör içerisindeki payı da sektörü temsil etme anlamında önem arz etmektedir. Bahse konu bankaların 2022 yılsonu itibarıyla aktif büyüklükleri toplamı 3,669.000.000.000 TL olup şube sayısı ise 2,769 adettir.

Aşağıda Tablo 1’de çalışmanın örneklemini oluşturan kamu ve özel sektör bankalarının aktif büyüklük, kredi ve mevduat toplamı ve şube sayıları gösterilmektedir.

Tablo 1: Örneklem Dahilindeki Bankalara İlişkin Bazı Sayısal Veriler

Banka	Toplam Aktifler (milyon TL)	Toplam Krediler (milyon TL)	Toplam Mevduat (milyon TL)	Şube Sayısı (Adet)
T. C. Ziraat Bankası A.Ş.	2,311,665	1,266,351	1,739,269	1,758
T. Vakıflar Bankası T.A.O.	1,681,061	953,725	1,127,702	949
Türkiye İş Bankası A.Ş.	1,408,323	782,423	931,077	1,131
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	1,392,140	842,618	1,060,923	1,038
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	1,152,172	669,401	790,664	837
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	1,108,094	604,441	672,765	801

Kaynak: (TBB, 2018; TBB, 2019; TBB, 2020a; TBB, 2021; TBB, 2022).

Tablo 1’de görüldüğü üzere; çalışmaya konu edilen bankalar, katılım bankaları hariç, bankacılık sektörünün aktif büyüklüğünün yaklaşık olarak %70’ini, benzer şekilde toplam banka şubesi sayısının da %67’sini temsil etmektedir. Buradan hareketle yapılan çalışmanın sonuçlarının sektörün genelini yansıtmaya anlamında yeterli olabileceği kanaati ileri sürülebilir.

Öte yandan çalışmaya dahil edilen bankalar seçildikten sonra covid-19 öncesi ve sonrasındaki süreci karşılaştırabilmek için örneklem bankaların yılsonu rakamları dikkate alınmak suretiyle;

- Aktif Büyüklük: Bankanın tüm finansal varlıklarının ilgili dönem sonundaki toplamı,
- Nakdi Krediler: Bankanın bilançosunda yer alan her çeşit toplam nakdi krediler,
- Mevduat: Vadeli ve vadesiz olmak üzere bankanın tüm mevduatının toplamı,
- Dönem Net Karı: Belirtilen mali dönemde bankanın elde etmiş olduğu vergi sonrası net kar

Kriterleri üzerinden karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu 4 kriter özelinde bahse konu kamu ve özel bankaların 2018-2022 yılları boyunca yılsonu mali verilerindeki değişimlere göre banka faaliyetlerinin sürece göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Ayrıca kamu bankalarının reel piyasayı fonlayıp fonlamadığını görebilmek açısından 2018, 2019, 2020, 2021 ve 2022 yılsonlarına ait mali verileri araştırma kapsamında yer alan bankaların web adresleri ve Türkiye Bankalar Birliği istatistiki veri raporlarından alınarak yıllara göre trend analizine tabi tutulmuştur. Hesaplanan oranlar üzerinden covid-19 sürecinde kamu bankalarının piyasayı fonlama ve karlılık düzeyleri karşılaştırmalı olarak değerlendirilerek grafikler üzerinde gösterilmek suretiyle çalışma sonuçları ortaya konulmuştur.

4. 2018 – 2022 Arası Bankacılık Sektörü Değerlendirmesi

Covid-19 pandemisi 2019 yılının sonlarına doğru ortaya çıkmış olup Türkiye'yi 2020 yılının ilk çeyreğinden itibaren etkisi altına almaya başlamıştır. Özellikle 2020 ve 2021 yılları içerisinde pandeminin etkileri ekonomik anlamda ciddi bir şekilde hissedilmiştir.

Çalışmada covid-19 öncesi ve sonrası durumun ortaya konulabilmesi adına 2018 yılsonu verilerinden başlanarak 2022 yılsonu verileri dahil olacak şekilde belirlenen hesaplamalar yapılmıştır. Böylece örneklem dahilindeki kamu ve özel sektör bankalarına ilişkin karşılaştırmalar gerçekleştirilebilmiştir.

4.1. Aktif Büyüklük

Bankaların tüm varlıkları aktif büyüklüğü oluşturmaktadır. Genel manada bankanın büyüklüğünün ölçütü aktif toplamı üzerinden hesaplanmaktadır. Bankacılık sektörünün gelişimi de yine aktif büyüklükteki gelişimler üzerinden takip edilmektedir. Buradan hareketle kamu ve özel sektör bankalarının covid-19 öncesi ve sonrasındaki durumunun belirlenmesinde önemli bir kriter olarak aktif büyüklüğün öne çıktığı iddia edilebilir. 2018-2022 yılları arasında belirlenen bankaların aktif büyüklükleri aşağıdaki Tablo 2'de gösterilmiştir.

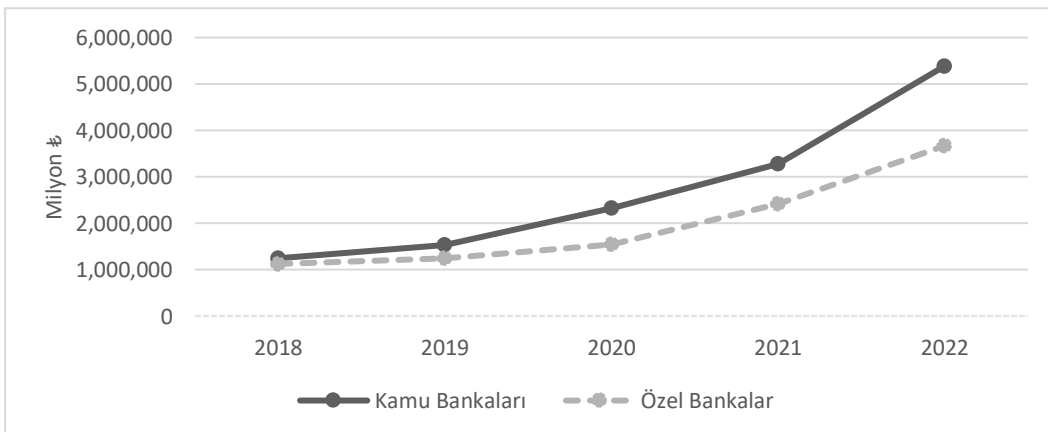
Tablo 2: Bankaların 2018-2022 Yılları Aktif Büyüklükleri (Milyon TL)

Banka	2018	2019	2020	2021	2022
T. C. Ziraat Bankası A.Ş.	537,156	649,756	942,601	1,370,890	2,311,665
T. Vakıflar Bankası T.A.O.	331,356	419,426	698,897	1,007,214	1,681,061
Türkiye İş Bankası A.Ş.	378,422	457,045	680,026	901,217	1,392,140
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	416,388	468,059	593,902	926,569	1,408,323
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	359,477	391,152	492,798	757,802	1,152,172
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	348,044	387,496	459,694	736,770	1,108,094

Kaynak: (TBB, 2018; TBB, 2019; TBB, 2020a; TBB, 2021; TBB, 2022).

Tablo 2'den görüldüğü üzere; çalışmanın örneklemini oluşturan kamu ve özel sermayeli bankaların 2018 ile 2022 yılsonlarına ait aktif toplamı enflasyonist etkinin de katkısıyla büyüme eğilimindedir. Ancak bazı bankalardaki büyümenin oransal olarak dikkate değer bir düzeyde farklılaştığı görülmektedir. Örneğin Vakıfbank 2018-2022 yılları arasını kapsayan beş yıllık süreçte (%407), Ziraat Bankası ise (%330) oranında büyürken, Garanti Bankası (%221), Yapı Kredi Bankası ise (%218) büyüme kaydetmiştir. Dolayısıyla örneklem dahilindeki kamu ve özel sermayeli bankaların yukarıda belirtilen beş yıllık süreçteki aktif büyüklüğe ilişkin gelişimlerinde farklılıklar olduğu belirlenmiştir. Aktif büyüklükteki büyüme trendinin eğilimini daha net bir şekilde görebilmek için aşağıdaki kamu ve özel sermayeli bankaların birlikte değerlendirildiği Grafik 1 oluşturulmuştur.

Grafik 1: Bankaların Aktif Büyüklüklerindeki Büyüme Trendi



Grafik 1’de görüldüğü üzere; kamu ve özel sermayeli bankaların covid-19 süreci öncesinde aktif büyüklükleri toplamı birbirine yakın seyretmekte iken 2019 sonunda bir miktar farklılık oluşmaya başlamış, ancak 2020 ve ilerleyen yıllarda aradaki aktif büyüklük farkı atarak devam etmiştir. Buradan hareketle süreç içerisinde kamu bankaları aktif büyüklüklerini hızlı bir şekilde artırırken özel sermayeli bankaların ise aktiflerini büyütme bağlamında daha temkinli bir süreç yaşadıkları belirtilebilir.

4.2. Nakdi Krediler

Bankaların reel sektörü finanse etmekte kullandığı temel ürünü kredilerdir. Krediler farklı şekillerde sınıflandırılabilen olup bu çalışma yalnızca nakdi olarak kullanılan krediler ile sınırlandırılmıştır. Buradaki amaç firmaların ve bireylerin nakit ihtiyaçlarının covid-19 pandemisi sürecinde kamu ve özel sermayeli bankalar tarafından ne derece karşılandığının tespit edilmesidir. Çalışmanın örneklemini oluşturan bankaların beş yıllık süreçteki nakdi krediler toplamları aşağıda Tablo 3’te gösterilmiştir.

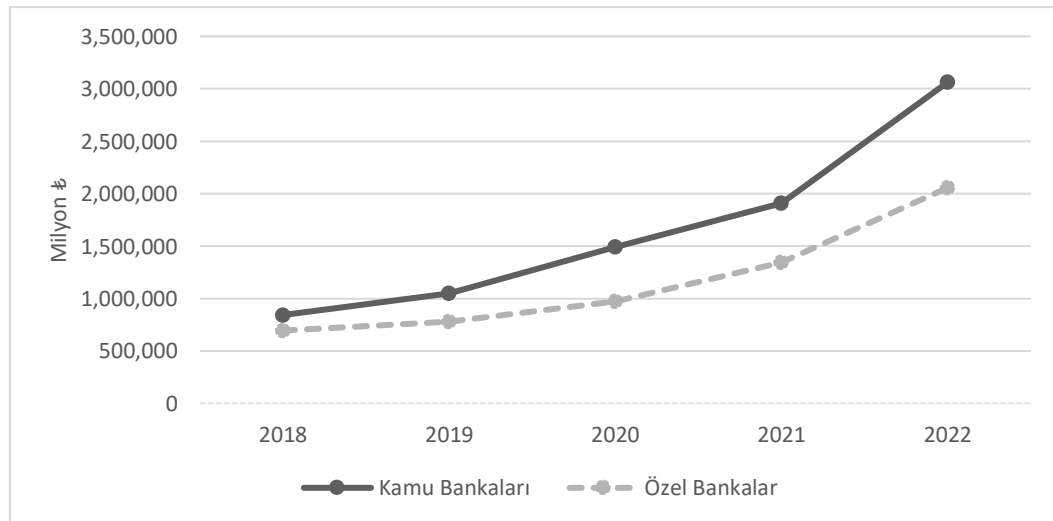
Tablo 3: Bankaların Nakdi Kredi Toplamları (Milyon TL)

Banka	2018	2019	2020	2021	2022
T. C. Ziraat Bankası A.Ş.	370,946	447,983	600,660	778,404	1,266,351
T. Vakıflar Bankası T.A.O.	221,547	292,091	439,487	592,010	953,725
Türkiye İş Bankası A.Ş.	250,624	309,208	449,745	539,588	842,618
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	260,195	289,244	365,522	514,209	782,423
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	223,288	251,165	315,085	424,855	669,401
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	211,338	240,464	293,225	406,267	604,441

Kaynak: (TBB, 2018; TBB, 2019; TBB, 2020a; TBB, 2021; TBB, 2022).

Tablo 3’te görüldüğü üzere; çalışmaya dahil edilen dönemde bankaların tamamında nakdi krediler toplamı artış göstermiştir. Covid-19 öncesi ve sonrasında oluşan enflasyonist süreçte mutlak değer olarak büyüme gerçekleşmesi beklenen bir durumdur. Çalışmada kamu bankalarının özel sermayeli bankalara göre nakdi krediler gelişiminin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Örneğin; 2018-2022 döneminde piyasayı nakdi olarak fonlamada en büyük artışın (%330) ile Vakıfbank’ta olduğu, en düşük artışın ise (%186) ile Yapı Kredi Bankasında olduğu görülmektedir. Benzer şekilde 2018 yılında İş Bankası’ndan daha düşük nakdi krediler toplamına sahip olan Vakıfbank 2022 yılsonu itibarıyla İş Bankası’nın toplam nakdi kredilerinden daha fazla bir rakama ulaşmıştır. Nakdi krediler toplamının gelişim trendi aşağıda Grafik 2’de daha ayrıntılı bir şekilde gösterilmiştir.

Grafik 2: Bankaların Nakdi Kredilerindeki Büyüme Trendi



Grafik 2’de görüldüğü üzere; nakdi krediler kamu bankaları nezdinde 2019 sonrasında daha hızlı bir şekilde artmakta iken özel sermayeli bankalarda daha stabil bir artış eğilimi söz konusudur. 2018 yılsonu itibariyle birbirine yakın seyreden kamu ve özel sermayeli bankalar nakdi krediler toplamının 2022 yılsonu itibariyle kamu bankaları tarafında özel bankaların hemen hemen 1,5 katı olacak bir seviyeye ulaştığı görülmektedir. Buradan hareketle piyasaya nakdi kredi sağlamada kamu bankalarının özel sermayeli bankalara kıyasla beş yıllık süreçte daha etkin rol aldıkları iddia edilebilir.

4.3. Mevduat

Bankaların en önemli kaynağı mevduattır. Mali tablolarda toplam kaynakların en önemli kısmı her zaman mevduatlardan oluşmaktadır. Piyasayı fonlayabilmek, kredi verebilmek ve kar edebilmek için bankaların uygun maliyetli mevduat stoğu oluşturmaları elzemdir. Covid-19 sürecinde yatırımların azalması, büyümenin yavaşlaması, hatta reel olarak küçülme gerçekleşmesi sebebiyle mevduat sahipleri daha temkinli davranmaya başlamışlardır. Özellikle düşük maliyetli kredilendirme süreçlerinde Türkiye’deki mevduat stoğu ciddi oranda artmıştır. Mevduat faiz oranlarının covid-19 sürecinde kredi faiz oranlarının bile üzerinde seyretmesi parası olan bireylerin ve firmaların bile mevduatlarını tutarak kredi kullanma eğiliminde olmalarına sebep olmuştur. Aşağıdaki Tablo 4’te beş yıllık süreçte bankaların toplam mevduat gelişimleri gösterilmiştir.

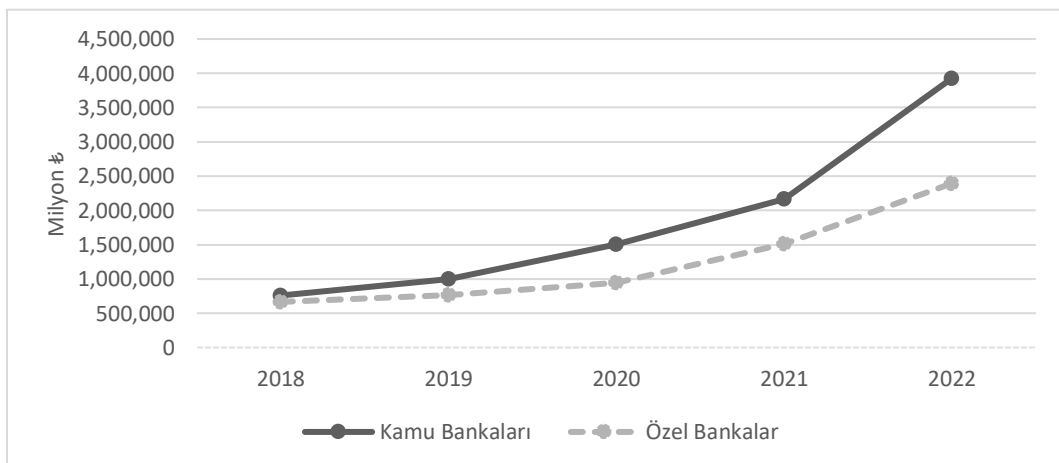
Tablo 4: Bankaların Mevduat Toplamları (Milyon TL)

Banka	2018	2019	2020	2021	2022
T. C. Ziraat Bankası A.Ş.	331,066	447,251	629,874	948,687	1,739,269
T. Vakıflar Bankası T.A.O.	179,408	251,531	414,044	590,943	1,127,702
Türkiye İş Bankası A.Ş.	248,855	297,734	457,286	625,904	1,060,923
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	245,269	295,922	368,876	595,628	931,077
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	218,058	248,751	321,512	513,240	790,664
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	202,549	222,790	254,280	401,095	672,765

Kaynak: (TBB, 2018; TBB, 2019; TBB, 2020a; TBB, 2021; TBB, 2022).

Tablo 4’te görüldüğü üzere; bankaların mevduat toplamalarında belirtilen yıllar arasında sürekli artış gerçekleşmiştir. Özellikle kamu bankalarından biri olan Vakıfbank beş yılda toplam mevduat bakiyesini (%529) artırmıştır. Benzer şekilde Ziraat Bankası da mevduatlarını (%425) seviyesinde yükseltmiştir. Özel sermayeli bankaların anılan dönemdeki mevduat artışları ise Garanti Bankası’nda (%263) ve Yapı Kredi Bankası’nda (%232) olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla kamu bankalarının covid-19 sürecinde toplam mevduatlarını özel sermayeli bankalara göre daha fazla artırdıkları görülmektedir. Mevduat artış trendi kamu ve özel sermayeli bankalar toplamı üzerinden aşağıda Grafik 3’te ayrıntılı bir şekilde gösterilmiştir.

Grafik 3: Bankaların Mevduatlarındaki Büyüme Trendi



Grafik 3'te görüldüğü üzere; 2018 yılsonu itibariyle hemen hemen aynı düzeyde olan kamu ve özel sermayeli bankalar toplam mevduatı 2022 yılsonu itibariyle birbirinden ciddi bir farkla ayrılmıştır. Süreç içerisinde kredi ve mevduat faizlerindeki keskin değişiklikler ile kamu sektörü mevduatının ağırlıklı olarak kamu bankalarında değerlendiriliyor olmasının bu ayrışma üzerinde etkili olduğu ileri sürülebilir. 2021 yılı ile 2022 yılı karşılaştırıldığında ise özellikle kamu bankaları toplam mevduat rakamının özel bankalara göre sıçrama yaptığı göze çarpmaktadır. Uygulanan ekonomi politikalarının bu dramatik değişikliğin ana sebeplerinden biri olduğu belirtilebilir. Şöyle ki; genişlemeci para politikasının bir sonucu olarak kredilerdeki düşük faiz oranları toplam mevduatı artırmış, bu da piyasadaki aktivitesi ve kredi büyümesi daha yüksek olan kamu bankalarının mevduat bakiyelerinin daha fazla artmasına zemin hazırlamıştır.

4.4. Dönem Net Karı

Ticari bankacılığın temel amacı daha yüksek karlılık sağlamaktır. Bankalar tüm faaliyetlerini daha uygun maliyetli mevduat toplamak ve topladıkları kaynağı en karlı şekilde krediye çevirmek üzerine kurgulamaktadırlar. Ancak her zaman piyasa şartları buna uygun olmamaktadır. Belirli süreçlerde genel ekonomi politikaları, bankaların kamu veya özel sermayeli olmalarına göre karlılıklarını belirlemede etkin olmaktadır. Bu bağlamda kamu bankaları diğer ticari bankalardan ayrı olarak devlet politikalarını uygulama görevleri dolayısıyla her zaman karlılığı en ön planda tutmamaktadırlar. Covid-19 süreci tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de ekonomik olarak daralma ve zorlu piyasa şartlarını ortaya çıkarmış olup devlet ekonomi politikaları bu süreçte değişimler göstermiştir. Aşağıdaki Tablo 5'te çalışma kapsamındaki kamu ve özel sermayeli bankaların 2018-2022 yılsonlarındaki dönem net karları gösterilmiştir.

Tablo 5: Bankaların Dönem Net Karları (Milyon TL)

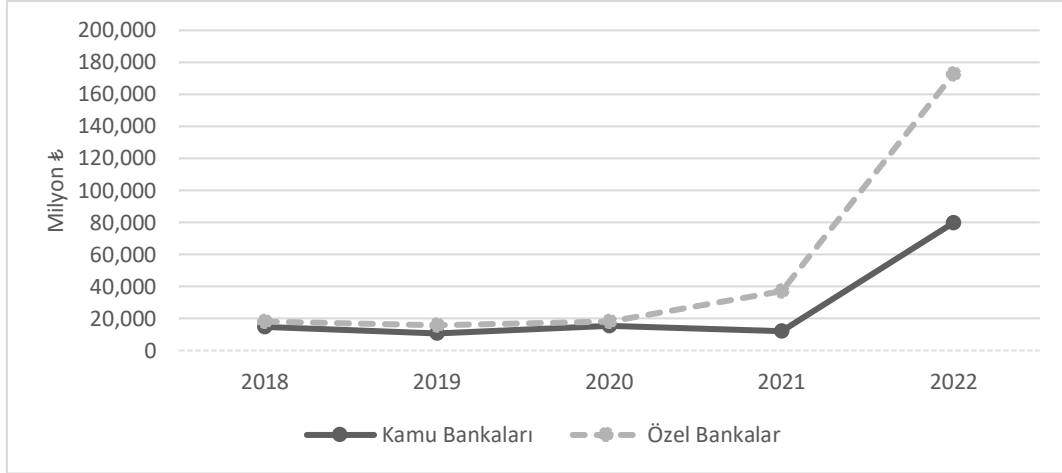
Banka	2018	2019	2020	2021	2022
T. C. Ziraat Bankası A.Ş.	7,961	6,187	7,825	6,291	41,092
T. Vakıflar Bankası T.A.O.	4,154	2,802	5,010	4,175	24,017
Türkiye İş Bankası A.Ş.	2,522	1,720	2,600	1,508	14,754
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	6,769	6,068	6,811	13,468	61,538
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	6,638	6,159	6,238	13,073	58,509
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	4,667	3,600	5,080	10,490	52,745

Kaynak: (TBB, 2018; TBB, 2019; TBB, 2020a; TBB, 2021; TBB, 2022).

Tablo 5'te görüldüğü üzere; bankaların dönem net karları 2018 ve 2022 yıllarında artış göstermektedir. Ancak özellikle kamu bankalarının karlarının 2019 yılsonunda düştüğü, 2020 yılsonunda tekrar artmasına rağmen 2021 yılsonunda yine bir önceki yıla göre düşüş gösterdiği tespit edilmiştir. Asıl dikkat çekici olan ise kamu bankalarının pandemi sürecinin en etkili olduğu yıllardan biri olan 2021 yılsonu itibariyle 2018 yılsonu net kar rakamını yakalayamamış olmalarıdır. Aynı süreçlerde özel bankaların ise 2019 yılsonunda karlarını düşürdüğü, 2021 yılsonunda ise kamu bankalarının karları düşmesine rağmen karlarını 2 katına çıkardıkları belirlenmiştir. Bu bağlamda net karın kamu bankaları özelinde incelenen dönemde dalgalı seyrettiği ve genel manada özel sermayeli bankaların altında kaldığı belirlenmiştir. Dönem net karındaki yıllık değişimler aşağıdaki Grafik 4'te daha ayrıntılı bir şekilde gösterilmiştir.

Grafik 4'te görüleceği üzere; covid-19 sürecinde kamu bankaları karlılık anlamında bir nevi yerinde saymış olup 2022 yılında ise özel bankalar kadar olmasa da karlılıklarını enflasyonist etki ile artırmışlardır. İncelenen dönemde özel bankalar daha az kredi, daha düşük mevduat ile daha yüksek kar rakamlarına ulaşabilirken kamu bankalarının kredi ve mevduat toplamalarını artırmalarına rağmen enflasyon etkisi göz ardı edildiğinde karlılıklarını artıramadıkları belirlenmiştir. Bu durumun kamu bankalarının özellikle 2018-2021 yılları arasında piyasayı gözetme bağlamında karlılığı çok ön planda tutmamalarının bir sonucu olduğu ileri sürülebilir. 2022 yılı itibariyle kamu bankalarının da artık karlılığı önemseyen ticari bankacılık yönlerini ön plana çıkarmaya başladıkları görülmektedir.

Grafik 4: Bankaların Dönem Net Karlarındaki Büyüme Trendi



5. Sonuç

Türkiye ekonomisi gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer aldığından sürekli olarak dalgalı bir seyir izlemektedir. Ancak genel anlamda ekonomi politikaları imalat, ihracat ve yatırım odaklı büyüme modelleri üzerinde kurgulanmaktadır. Bu sebeple ekonominin temel taşları arasında bankacılık sektörü önemli bir yer işgal etmektedir.

Bankacılık sektörü içerisinde kamu bankaları, ekonomi politikalarının uygulanması noktasında ciddi görevler üstlenmektedir. Covid-19 pandemi sürecinde de kamu bankalarının varlığı ülke ekonomisinin sert iniş yapmasını engellemiş, bu bağlamda piyasanın ihtiyacı olan fonlama işlevi kamu bankaları üzerinden sağlanmıştır. Kamu bankaları pandemi öncesinde 2018 yılsonu itibarıyla özel sermayeli bankalara paralel bir şekilde aktif büyüklük, nakdi krediler, mevduat ve karlılık düzeylerine sahip iken covid-19 sürecinde 2019, 2020, 2021 yıllarında karlılık düşüşüne rağmen aktiflerini, kredi ve mevduat bakiyelerini büyütme suretiyle piyasayı canlı tutma gayretinde bulunmuştur. Pandeminin etkilerinin azaldığı 2022 yılsonu mali verileri incelendiğinde de kamu bankalarının büyümeye devam ettiği ve özel sermayeli bankaların büyüme eğilimlerinin artış gösterdiği tespit edilmiştir. Karlılık boyutunda da kamu bankalarının 2022 yılı itibarıyla özel sermayeli bankalar seviyesinde olmasa da karlılıklarının artış eğilimine girdiği görülmüştür.

Çalışmanın bulgularından hareketle kamu bankalarının 2018-2022 arası dönemde sektör içerisindeki rolünün, iddia edildiği gibi, kar etmeme pahasına piyasanın fonlanması olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kamu bankaların özel sermayeli bankaların tersine bu olumsuz ekonomik süreçte risk alarak piyasaya daha fazla müdahale ettiği belirlenmiştir. Sonuç olarak kamu bankalarının ticari bankacılık haricinde ekonomi politikalarının uygulanmasında önemli pay sahibi olduğu kanaatine varılmıştır.

Kaynakça

- Bicil, İ. (2021). Covid-19 Pandemi Sürecinde Türk Bankacılık Sistemindeki Mevduat Bankalarının Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişimler, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 19/4, 349-361.
- Budak, F., Korkmaz, Ş. (2020). COVID-19 Pandemi Sürecine Yönelik Genel Bir Değerlendirme: Türkiye Örneği, Sosyal Araştırmalar ve Yönetim Dergisi, (1), 62-79.
- Eceyurt Batır, T. (2022). COVID-19 Pandemi Sürecinde Bankacılık Sektörü Performansının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle Karşılaştırmalı Analizi: "CRITIC - EDAS Yaklaşımı Kapsamında Bir İnceleme". Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi. 4(2), 186-203.

- Ertan A., Kayhan F. (2020). Küresel Finansal Krizin Özel ve Kamu Sermayeli Banka Davranışlarına Etkisi: Kapsamlı Bir Yazın Taraması ve Türkiye Bankacılık Sektörü Örneği, *İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4/1, 46-63.
- Esmer, Y., Yüksel, M. (2022). Türk Kamu Bankalarının Misyon ve Vizyonlarına Yönelik Nitel Bir Araştırma, *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi*, 5(2): 233-245.
- Işık, A., Akdoğan, N. (2021). Covid-19'un Türk Bankacılık Sektöründeki Mevduat Bankalarına Etkileri, *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 21.63 (2021), 111-138.
- Koç, P., Şahpaz, K. İ., Kalaycı, R., İnce, T. (2021). Covid-19 Salgınının Türk Bankacılık Sektörü Üzerindeki Etkilerinin Analizi, *İksad Yayınevi*, Ankara.
- TBB (2018). Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması – 2018 Aralık. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>.
- TBB (2019). Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması – 2019 Aralık. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>.
- TBB (2020a). Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması – 2020 Aralık. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>.
- TBB (2020b). Kamu Bankalarının Ekonomik İstikrarı Sağlamadaki Rolü. *Türkiye Bankalar Birliği*, 1-15.
- TBB (2021). Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması – 2021 Aralık. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>.
- TBB (2022). Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması – 2022 Aralık. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>.
- TCMB (2020). Koronavirüsün Olası Ekonomik ve Finansal Etkilerine Karşı Alınan Tedbirler, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Koronavirus>.
- TÜSİAD (2020). Türkiye Ekonomisi 2018-2022 Dönemi Değerlendirmesi. *TÜSİAD*, 1-32.
- Uçarkaya, S. (2006). Kamu Bankalarının Bankacılık Sistemindeki Rolü. *Uzmanlık Yeterlik Tezi*, TCMB Kütüphanesi, 23.
- Yazıcıoğlu, Y., Uygurtürk, H. (2023). Yabancı, Özel ve Kamusal Sermayeli Mevduat Bankaları ile Katılım Bankalarının Camels Yöntemiyle Analizi. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 6(2), 115 – 131.
- Yılmaz, A. (2019). Kamu Bankalarının Bankacılık Sektöründeki Rolü ve Önemi, *Bankacılar Dergisi*, 106, 4-11.

COMPARATIVE ANALYSIS OF MARKET FUNDING LEVELS OF PUBLIC AND PRIVATE BANKS IN TÜRKİYE DURING COVID -19 PERIOD

Extended Abstract

Aim: The aim of the study is to find out, with data spanning from 2018 to 2022, whether public claim such as "Public banks financed the market, without public banks the economy would have collapsed during the pandemic" are accurate, especially in the context of the Covid-19 period and its aftermath

Method(s): Numerous studies have been conducted on the varying behaviors of public banks compared to other banks under different circumstances. These studies particularly focus on comparisons made across different samples, especially during challenging economic conditions, to measure behavioral differences.

Given the importance of sample selection in the study, three major public banks were chosen for comparison, on the other side three major private or foreign-owned banks operating in the sector chosen. The selection of the three major private or foreign-owned banks was based on year-end 2022 data, considering criteria such as total assets and number of branches.

The three major public banks selected for the study are T.C. Ziraat Bankası A.Ş., Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O., and Türkiye Halk Bankası A.Ş. The three major private or foreign-owned banks selected for comparison are Türkiye İş Bankası A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş., and Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. These six banks represent 70% of the total assets of deposit banks, thus providing a sample that reflects the sector as a whole.

The criteria for comparison in the sample are determined as total assets, cash loans, deposits and period net profit. The changes experienced by the banks in the sample based on these criteria were subjected to comparison through trend and ratio analysis methods, considering year-end financial data from 2018 to 2022.

Findings: The impact of the Covid-19 pandemic began around the end of 2019 and continued throughout 2020 and 2021, leaving significant effects on the national economy. The variability in the behavior of banks from 2018 to 2022 was observed to encompass the pre-pandemic, pandemic period, and post-pandemic phases.

While the total assets of public and private banks were relatively similar before Covid-19, differences started to emerge towards the end of 2019, with public banks showing much greater increases in asset size, especially during the pandemic period. It was found that private banks acted more cautiously in terms of growth compared to public banks during the Covid-19 period.

Cash loans exhibited a faster increase in public banks after 2019, whereas private banks showed a more stable growth trend. Although public and private banks had similar levels of cash loans at the end of 2018, by the end of 2022, it was evident that the total cash loans in public banks were approximately 1.5 times of those in private banks.

Total deposits in public and private banks diverged in favor of public banks by the end of 2022. It is believed that sharp changes in credit and deposit interest rates, coupled with monetary expansions, led to the weighted evaluation of public sector deposits predominantly in public banks, contributing to this divergence.

During the Covid-19 period, public banks maintained profitability to some extent, and by 2022, they increased their profitability, although not to the extent of private banks, mainly through inflationary effects. While private banks were able to achieve higher profit figures with fewer loans, lower deposits, and despite public banks increasing their total loans and deposits, it was determined that they could not increase their profitability when inflationary effects were disregarded.

Conclusion: Based on the findings of the study, it has been empirically established with numerical data that the role of public banks within the sector from 2018 to 2022 is funding the market at the expense of profitability, as perceived by the public opinion. Furthermore, it has been determined that private banks did not assume as proactive a role in market stabilization during periods of economic hardship as public banks did.

Consequently, it is concluded that public banks play a significant role not only in commercial banking but also in the implementation of economic policies in certain circumstances.



FRANCHISING YATIRIM MARKASI SEÇİMİNİ ETKİLEYEN KRİTERLERİN SWARA YÖNTEMİYLE DEĞERLENDİRİLMESİ: BİR AKARYAKIT İSTASYONU MARKASI SEÇİM ÖRNEĞİ

Kadir Kaan GÖNCÜ¹

Öz

Hizmet üretimi yönetiminde marka seçimi, bir işletmenin başarısını ve sürdürülebilirliğini önemli ölçüde etkileyebilecek kritik bir husustur. Marka bilinirliğine sahip bir işletmenin kendine özgü ürün ve hizmetlerin satılması için verdiği yetki anlamı taşıyan franchising, günümüz dünyasında pek çok işletmenin sıklıkla kullandığı bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Franchising yatırımı yapacak bir işletme için doğru marka tercihini gerçekleştirmek, başlangıç aşamasında değerlendirilmesi gereken stratejik bir süreçtir. Bu çalışmanın amacı; franchising türü bir iş yatırım modeliyle girişimde bulunacak bir kişi ya da işletmenin farklı marka ve imajlara sahip franchisorlar arasında tercihte bulunurken dikkate alması gereken spesifikasyonları belirlemek olacaktır. Yüksek maliyetli altyapı ve kurulum giderleri barındıran sektörlerde en doğru franchisoru seçmek yatırım planlamasının başlangıç aşamasını oluşturmaktadır. Çalışmada bir akaryakıt istasyonu franchising yatırım markası tercihini etkileyen faktörleri analiz etmek için, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) metodlarından birisi olan SWARA yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda: "Marka" olarak isimlendirilen ve tercih edilen işletmenin alanda bilinirliği olarak tanımlanan kriter, önem değeri en yüksek kriter olarak bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: ÇKKV, SWARA, Franchising, Marka Seçimi, Akaryakıt İstasyonu
JEL Sınıflandırması: M11, M30, C440

EVALUATION OF THE CRITERIA AFFECTING FRANCHISING INVESTMENT BRAND SELECTION USING THE SWARA METHOD: A GAS STATION BRAND SELECTION EXAMPLE

Abstract

Brand selection in service production management is a critical aspect that can significantly impact a business's success and sustainability. Franchising, which means granting the authority to a business with brand recognition to sell its unique products and services, is a method frequently used by many businesses today. Making the right brand choice for a business that will invest in franchising is a strategic process that needs to be decided at the initial stage. The purpose of this study is to determine the specifications that a person or business that will venture into a franchising type of business investment model should take into consideration when choosing between franchisors with different brands and images. Choosing the right franchisor in sectors that involve high-cost infrastructure and installation expenses is the initial stage of investment planning. In the study, SWARA method, one of the Multi-Criteria Decision Making (MCDM) methods, was used to analyze the factors affecting the choice of a fuel station franchise investment brand. As a result of the study, the criterion called "Brand" and defined as the recognition of the preferred business in the field was found to be the criterion with the highest importance.

Keywords: MCDM, SWARA, Franchising, Brand Selection, Gas Station
JEL Classification: M11, M30, C440

¹ Öğr. Gör. Dr. Trakya Üniversitesi, Edirne SBMY, kkaangoncu@trakya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4810-6336

1. Giriş

En basit haliyle sözleşmeye dayalı entegre bir pazarlama sistemi olarak tanımlanabilecek olan franchising, bir iş sistemi çerçevesinde imajı ve markasıyla pazardaki konumunu oluşturmuş, bu itibar ve marka çevresinde faaliyet gösteren bir şirketin desteğiyle üretimine yön veren ve birbirinin benzeri hatta kopyası olan mal ve/veya hizmetler sunan bir şirket tipidir. Bu işletme modelinde, ilgili marka ve itibarın sahibi olarak adlandırılan franchisor ile ücret karşılığında yapılan bağımsız iş sözleşmesi bulunmaktadır (Gökdeniz ve Erdem, 2004). Franchising iş modeli, coğrafi genişleme yoluyla büyümek isteyen girişimciler tarafından yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle, girişimcilerin franchising iş modelinin kendileri için uygun olup olmadığı konusunda akıllıca seçimler yapmalarına yardımcı olmak için sürekli araştırma yapma çabalarına ihtiyacın olduğu bildirilmektedir (Gillis ve Castrogiovanni, 2012).

Franchising, genellikle iki bağımsız firma arasındaki lisans anlaşmasına dayanan bir iş ilişkisi olarak tanımlanır. Franchisingin ürün dağıtımı (meşrubat distribütörleri gibi) ve işletme formatı franchising (fast food restoranları gibi) olmak üzere iki ana formu olmasına rağmen, son 40 yılda araştırmacılar tarafından incelenen baskın franchising şekli işletme formatlı franchisingdir (Gillis ve Castrogiovanni, 2012). İşletme formatlı Franchisingte uygulama: Franchisor tarafından franchisee'ye önceden belirlenmiş finansal getiri karşılığında lisans hakkının verilmesi olarak ifade edilmektedir (Khan, 2015).

Bir varlığın veya hizmetin sahibi olan franchisorun diğer tarafa yani franchise alana, ürünlerini veya hizmetlerini belirli bir coğrafi bölgede belirli bir süre için pazarlamak için sözleşmeye dayalı haklarını verdiği bir iş modeli olarak tanımlanan franchising (Jupe ve Funnell, 2017), "franchisor (franchise veren) ile franchisee (franchise alan) olarak adlandırılan, birbirinden hukuken bağımsız iki taraf arasında gerçekleştirilen sözleşmeli bir ilişkidir" (Kazançoğlu ve Öktem, 2016). "Bir şirketin bir diğer şirkete kendine özgü ürün ve hizmetleri satması için verdiği yetki anlamına gelen franchising, günümüzde birçok işletmenin uluslararasılaşma aşamasında sıklıkla kullandığı bir yöntem olarak tanımlanmaktadır" (Gökdeniz ve Erdem, 2004).

İş büyümesine yönelik çeşitli piyasa uygulama modellerden birisi olan franchising, dünya çapında ekonomik olarak gelişmiş olan ülkelerde yaygın olarak kullanılmaktadır. Şirketlerin bağlı ortaklıklar oluşturmak yerine franchise ağları geliştirmeyi tercih etmelerinin nedenlerinden bazıları arasında; daha düşük finansal yatırım, daha düşük risk, daha hızlı büyüme ve franchise alanın yerel pazar bilgisi ve franchise alanın başarılı olma motivasyonu olduğu ifade edilmektedir (Alon ve diğerleri, 2007). "Franchisingte en önemli yönetim işlevlerinden biri partner seçimidir. Bu seçim süreçlerinin ve bunların sonuçlarının; müşterinin işletme algısı, örgütsel iş birliği ve bir firmanın finansal performansı üzerinde potansiyel olarak geniş kapsamlı etkilerinin olduğu iddia edilmektedir" (Kıran ve diğerleri, 2020).

Franchising sistemi, sağladığı avantajlar sayesinde yatırımcıların şanslarını arttırabilme potansiyeli barındırır. Franchising yatırımında bulunacak işletmelerin en fazla önem verdiği faktörler; konsept – ürün çeşitliliği, ikili ilişkiler, marka, firma potansiyeli, profesyonellik, ürün ve hizmet standardı, yatırım şartlarının uygunluğu, kârlılık oranı ve lojistik desteğin dikkat edilen unsurlar olarak sıralanabilir. Konu ile ilişkili çalışmalar incelendiğinde, marka başlığının üzerinde en çok durulan faktör olduğu görülmektedir (Kıran ve diğerleri, 2020).

Riskleri en aza indirmek için sözleşme imzalamadan franchising tarafları hem görev hem de ortaklarla ilgili kriterleri objektif olarak değerlendirmenin önemli olduğu söylenmektedir (Altınay ve diğerleri, 2013). Franchising sistemlerde ortakların nasıl seçildiğinin ayrıntılı bir şekilde araştırılmasına ve bir çerçevenin geliştirilmesine olanak sağlayan ve bu çerçeveyi niceliksel olarak test eden daha fazla araştırma yapılmasına ihtiyaç vardır. Geniş ve çeşitli endüstriyel örneklerde ve farklı ülke pazarlarında yapılacak daha fazla araştırma, bulguların genellenebilirliğinin geliştirilmesine de yardımcı olacaktır (Altınay ve diğerleri, 2013).

Bu çalışmanın amacı; franchising türü bir yatırım modeliyle girişimde bulunacak bir kişi ya da işletmenin farklı marka ve imajlara sahip franchisorlar arasında tercihte bulunurken dikkate alacağı spesifikasyonları belirlemek olacaktır. Enerji fiyatlarının çok yüksek seviyede olduğu günümüz dünyasında, akaryakıt sektöründe yeralan markalardan birisine ait franchising haklarından faydalanmak isteyen bir kişi veya kuruluşun doğru marka yatırım tercihi kararını vermesi son derece önemlidir. Yüksek maliyetli altyapı ve kurulum giderleri barındıran bu sektörde en doğru franchisoru seçmek yatırım planlamasının başlangıç aşamasını oluşturmaktadır.

Doğru ve zamanında karar vermek, yöneticilerin en temel problemlerinden birisidir. Potansiyel tercihler yapılırken de yöneticiler doğru ve zamanında karar almalıdır. Birden fazla ve çelişen kriterin yer aldığı durumlarda ÇKKV yöntemlerinin kullanılması doğru sonuca ulaşılmasında etkili olabilir (Ulutaş, 2019). ÇKKV, alternatiflerin sıralanması veya en makul alternatifin seçimi üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir. Bu nedenle, bugüne kadar kriter ağırlıklarının belirlenmesi için pek çok yöntem önerilmiştir. Kriter ağırlıklarının belirlenmesinin yanı sıra birçok karar verme probleminin çözümünde ve bu problemlerde kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde de SWARA yönteminden yararlanılmaktadır (Stanujkic ve diğerleri, 2021)

İnsan bilgisine dayalı olarak kriter ağırlıklarının belirlenmesine yönelik diğer çok kriterli karar verme yöntemleriyle karşılaştırıldığında, SWARA yöntemi daha basit ve uyarlanabilir görünmektedir (Zolfani ve Saparauskas, 2013). SWARA yönteminin ağırlıklandırma amacı ile literatürde kullanılan diğer yöntemlere nazaran tercih edilmesinin pek çok nedeni bulunmaktadır. Öncelikle SWARA yönteminin basitliği farklı uzmanların aynı anda bir amaç uğruna çalışabilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu durum, araştırmacıların zamandan tasarruf edebilmelerini sağlayabilmektedir. SWARA metodunda ağırlıklandırma için kriterler arasında yapılan kıyaslamaların sayısı sıkça tercih edilen Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) yöntemine göre daha azdır (Çakır, 2018). SWARA yönteminin daha kolay uygulanabilir olması, işlem maliyetinin az olması ve karar vericilere öncelikleri belirleme konusunda daha fazla imkân tanınması nedeniyle bu çalışmada kriter ağırlıklandırma yöntemi olarak tercih edilmiştir.

Bir akaryakıt istasyonuna ait franchising yatırım markası tercihinin etkileyen faktörlerin önem düzeylerinin belirlenmesi için ÇKKV metodlarından birisi olan SWARA yönteminin kullanıldığı bu çalışmaya literatür araştırması yapılarak başlanmıştır. Sonraki aşamalarda yöntemin uygulama adımları anlatılmış, uzmanlar hakkında bilgi verilmiş, kullanılacak kriterler tanımlanmış ve analiz sonucu elde edilen bulgular sunulmuştur. Son bölümde ise sonuçlar değerlendirilerek gelecek çalışmalar için tavsiyelerde bulunulmuştur.

2. Literatür Araştırması

Literatür araştırmasında, "franchising ve çok kriterli karar verme yöntemleri" yazınına ilişkin yapılan çalışmaların incelenmesi ve sınıflandırılması için "Sistemik Yazın İnceleme" yöntemi (Tranfield ve diğerleri, 2003) kullanılmıştır. Söz konusu yöntemin çalışmada uygulanması sonucunda, ilgili alanda yeralan yazındaki tüm kaynaklara erişim sağlanmaya çalışılmış ve araştırma konusuyla bağlantılı olanlar seçilerek sistematik bir inceleme ortaya konulmuştur. 2013 ve 2023 yılları arası için gerçekleştirilen literatür analizi için geniş kapsamlı bir çalışma yürütülmüş ve: Web of Science ve Scopus veri tabanları kullanılmıştır. Geniş ölçekli ve tarafsız bir yazın seçimi yapabilmek amacıyla; "franchising", "franchise", "mcdm", "mcda", "çkkv", "ahp", "anp", "swara", "dematel", "çok kriterli karar verme" ve "multi criteria decision" anahtar kelimeleri kullanılmıştır. Belirlenen veri tabanları ve zaman aralıklarında anahtar kelimelerle belirlenmiş kısıtlara göre yapılan filtreleme işlemleri sonucunda ortaya çıkan yazın listesi aşağıdaki gibidir. Anahtar kelimeler yazınların "Title/Başlık", "Abstract/Özet" ve "Keywords/Anahtar Kelime" kısımlarında aranmıştır. Kitap veya kitap bölümleri, tezler ve araştırma konusu ile ilişkisi zayıf olduğu görülen ve belirlenen diller dışında ulaşılan çalışmalar ile açık erişim imkânı bulunamayan yayınlar bir dışlama kriteri olarak kabul edilmiştir. Çalışmanın literatür aşamasında kullanılan anahtar kelimeler belirlenirken ilgili alanı kapsayacak franchising ve benzer kelimelerin yanısıra analiz yönteminde en çok tercih edilen ÇKKV literatürüyle ilişkili kelime ve kelime grupları tercih edilmiştir.

"franchising" OR "franchise" (Title/Author Keywords/Abstract) 2013-2023 Açık Erişim Hakemli Dergilerde Yayınlanmış **905 çalışmaya ulaşılmıştır.**

("franchising" OR "franchise") AND ("mcdm" OR "mcd" OR "çkkv" OR "ahp" OR "anp" OR "swara" OR "dematel" OR "çok kriterli karar verme" OR "multi criteria decision") (Title/Author Keywords/Abstract) 2013-2023 Açık Erişim Hakemli Dergilerde Yayınlanmış **2 çalışmaya ulaşılmıştır.**

Çalışma alanına ilişkin kriterlerin daraltılarak en alakalı yayınlara ulaşmak amacıyla yapılan filtreleme sonucu ulaşılan iki çalışma: ABD merkezli bir gıda franchising firması üzerinden yürütülen vaka çalışmasında, performans değerlendirmesi için DEMATEL ve Analitik Ağ Süreci metodolojilerini birleştiren Dengeli Puan Kartı tabanlı bir yaklaşım önerilmiştir (Duman ve diğerleri, 2018). Tayvan'da hava kargo terminallerinde hizmet kalitesinin sürdürülebilir rekabet gücünün artırılması konusunun incelendiği çalışmada, DEMATEL ve ANP metodolojileri birleştirilerek kullanılmış ve belirlenen sekiz kriter üzerinden değerlendirilmiştir (Hu ve diğerleri, 2018).

Yukarıda yer alan iki çalışmada da franchising yapılarında yer alan işletmelerin sürdürülebilir performanslarına odaklanıldığı görülmektedir. Bu bağlamda franchising alanında marka tercihini etkileyen kriterlerin ÇKKV yöntemleriyle incelendiği bir çalışmaya ulaşılamamıştır. İlgili alanda ulaşılan böyle bir yayının olmayışı, çalışmanın orijinalliği açısından kuvvetli bir göstergedir.

3. Yöntem

Kersulienne, Turskis ve Zavadskas tarafından 2010 yılında geliştirilen SWARA (Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis) yöntemi, karar vericilerin kriter ağırlıklarını dikkate almasını sağlayan ÇKKV yöntemlerinden birisidir (Kersulienne ve diğerleri, 2010). Bu yöntemde kriter ağırlıklarının belirlenmesinde uzmanların görüşleri oldukça önemlidir.

SWARA yönteminde kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde uzmanların bilgi ve tecrübelerinden yararlanılır. Kriter önemlerinin belirlenmesinde uzmanlara ilişkin nitelik ve deneyimler yöntemin ana unsurudur. Farklı önem değerlerine sahip kriterler arasındaki önceliklere ilişkin aralıklar birbirinden farklıdır. Bahsedilen önem değerleri, karar vericilere ait tecrübe ve bilgiler doğrultusunda belirlenir. Yöntemde uygulanacak matematiksel yapının basitliği ve işlem adımlarının az oluşu, bu yöntemi kolayca uygulanabilir kılmaktadır (Elmas ve Özkan, 2021).

Sübjektif kriterlerin ağırlıklandırılmasına dayalı bir yöntem olarak SWARA, Kersulienne ve diğerleri tarafından önerilmiştir (Kersulienne ve diğerleri, 2010). SWARA'yı kullanan karar vericiler veya uzmanlar, mevcut koşulları dikkate alarak kendi önceliklerini belirleme şansına sahip olurlar. SWARA prosedürü aşağıdaki gibi tanımlanabilir (Ayyıldız, 2022).

Karar verilecek kriterler belirlenerek uzmanlar tarafından sırasıyla göre önem değerleri azalacak biçimde sıralanır. Karar verici sayısı ile aynı sayıda sıralama elde edilir. Kriterlere ilişkin görece önem düzeyleri ikinci kriterden başlayarak tespit edilir. Bu işlemde karar vericiler belirledikleri en önemli kriterlere 1 puanını verir. En önemli kriterin referans alınması sonucunda tüm kriterlere, "0 ile 1" arasında ve 0,05'in katları biçiminde puanlar atanır. Karar verici bazında yapılan karşılaştırmalı ağırlıkların ortalamalarının alınması ile her kriter için karşılaştırmalı ağırlıkların ortalamaları j kriteri ile bir önceki kriter (j-1) karşılaştırılarak "ortalama değer karşılaştırmalı önemi" olarak adlandırılan ve s_j simgesi ile gösterilen iki kriter arası önem düzeyi belirlenir.

Her bir kriter için k_j katsayısı aşağıda gösterildiği gibi belirlenir. Kriter ortak sıralamaları için k_j katsayısı, en önemli kriter için 1 olacak şekilde atanır.

$$k_j = \begin{cases} 1, & j = 1 \\ s_j + 1, & j > 1 \end{cases} \quad (1)$$

Tüm kriterler için q_j değişkeni hesaplanır.

$$q_j = \begin{cases} 1, & j = 0 \\ \frac{q_{j-1}}{k_j}, & j > 0 \end{cases} \quad (2)$$

Tüm kriterler için kriter ağırlıkları (w_j) değişkeni hesaplanır. w_j , j'inci kriterin görece önemi gösterir.

$$w_j = \frac{q_j}{\sum_{k=1}^n q_k} \quad (3)$$

4. Uygulama ve Bulgular

Çalışmanın uygulama bölümünün ilk aşamasında uzman değerlendirici havuzu oluşturularak karşılaştırma kriterlerinin tespiti yapılmıştır. Uzmanların yetenekleri, özellikleri ve nitelikleri çok değişkenli karar verme yöntemleri ile ortaya konulan sonuçların kalitesini arttıran önemli bir olgudur (Çakır ve Karabıyık, 2017). Çalışmada en önemli aşamalarından birisi olarak kabul edilen uzman değerlendiricilerin belirlenmesi ve kriter seçimi büyük bir titizlikle gerçekleştirilmiştir.

Uygulamada bilgisine başvuru yapılan değerlendiricilerden: U1 olarak kodlanmış olan uzman: 20 yılın üzerinde bir zamandır uluslararası bir akaryakıt firmasının bölge müdürü olarak görev yapmaktadır. U2 olarak kodlanmış olan uzman: Yedi adet akaryakıt bayiinin sahibi olan bir girişimcidir. U3 olarak kodlanmış olan uzman: Yerel bir akaryakıt bayiinin sorumlu müdürlüğünü yürütmektedir. U4 olarak kodlanmış olan uzman: Pazarlama doktorasına sahip ve markalaşma alanında çalışmaları bulunan bir akademisyendir. U5 olarak kodlanmış olan uzman ise: farklı uluslararası akaryakıt dağıtım şirketlerinde üst düzey pazarlama yöneticiliği yapmış bir sektör profesyoneli.

Franchising yatırım markası seçiminde kullanılan kriterlerin seçimi için konusunda uzman kişilerin bilgilerine başvurulması sonucunda değerlendirilecek kriterler şu şekilde belirlenmiştir:

- A1:** Ürün çeşitliliği: Akaryakıt ürün çeşitleri dışında destekleyici mal ve hizmetlerin çeşitliliğini ifade eder.
- A2:** İkili ilişkiler: Bölge yöneticileri ve üst düzey karar vericiler ile iletişim imkânını ifade eder
- A3:** Marka: Markanın bilinirlik ve prestij seviyesini ifade eder.
- A4:** Firma potansiyeli: Taahhüt tanıma, kurumsal anlaşmalar ve stratejik hedeflere ulaşabilme yeteneğini ifade eder.
- A5:** Ürün ve hizmet standardı: Markanın tüm şubelerinde sunulan mal ve hizmetlerdeki standardizasyonu ifade eder.
- A6:** Kârlılık oranı: Birim satış fiyatı üzerinden markanın bayilerine sunduğu kâr oranını ifade eder.
- A7:** İntifa hakkı desteği ve şartları: Markanın bayilik için işletmeye sunduğu hibe ve desteklerin miktarını ifade eder.
- A8:** Eğitim destek hizmeti: Firmanın, bayii yönetici ve çalışanlara verdiği eğitim desteğini ifade eder.
- A9:** Lojistik destekler: Ürünlerin bayilere dağıtılması aşamasında tedarikçinin sunduğu olanak ve destekleri ifade eder.
- A10:** Fiyat ve rekabet etkinliği: Dağıtım firmasının piyasadaki alternatif markalarla karşılaştırmalı fiyat politikalarını ifade eder.

Karar verici uzmanlardan, kriterleri önem düzeylerine göre sıralamaları istenmiş ve sonuç olarak Tablo 1 oluşmuştur (Önem derecesi en yüksek kriteri 1, önem derecesi en düşük kriteri 10 olacak biçimde).

Tablo 1: Kriter Önem Dereceleri Sıralaması

Kriterler	U1	U2	U3	U4	U5
A1	4	8	8	8	6
A2	9	9	9	9	9
A3	1	1	2	2	1
A4	3	3	3	3	3
A5	5	4	5	5	7
A6	8	6	7	7	4
A7	2	2	1	1	2
A8	10	10	10	10	10
A9	6	7	6	6	8
A10	7	5	4	4	5

Karar verici uzmanlar Tablo 2’de gösterildiği üzere, sıralama işlemi sonrasında görece olarak en önemli olarak değerlendirdiği kriterlere 1,00 puanını vermiş ve diğer kriterler için dikkate alacakları bir referans noktası belirlenerek puanlamalar yapılmıştır (0,00 ile 1,00 arasında olacak biçimde).

Tablo 2: Kriter Dereceleri Puanlaması

Kriterler	U1	U2	U3	U4	U5
A1	0,60	0,40	0,50	0,45	0,50
A2	0,25	0,35	0,45	0,30	0,25
A3	1,00	1,00	0,95	0,95	1,00
A4	0,75	0,80	0,85	0,85	0,80
A5	0,60	0,75	0,70	0,70	0,50
A6	0,55	0,60	0,55	0,60	0,55
A7	0,95	0,90	1,00	1,00	0,95
A8	0,20	0,10	0,10	0,15	0,05
A9	0,60	0,60	0,65	0,65	0,50
A10	0,60	0,70	0,80	0,75	0,55

Her kriter için görece ortalama önem değerleri aşağıda gösterildiği biçimde, uzmanlarca belirlenen puanların aritmetik ortalaması alınarak hesaplanmış ve Tablo 3 oluşturulmuştur.

$$P_1 = \frac{0,60+0,40+0,50+0,45+0,50}{5} = \mathbf{0,49} \quad P_2 = \frac{0,25+0,35+0,45+0,30+0,25}{5} = \mathbf{0,32}$$

$$P_3 = \frac{1,00+1,00+0,95+0,95+1,00}{5} = \mathbf{0,98} \quad P_4 = \frac{0,75+0,80+0,85+0,85+0,80}{5} = \mathbf{0,81}$$

$$P_5 = \frac{0,60+0,75+0,70+0,70+0,50}{5} = \mathbf{0,65} \quad P_6 = \frac{0,55+0,60+0,55+0,60+0,55}{5} = \mathbf{0,57}$$

$$P_7 = \frac{0,95+0,90+1,00+1,00+0,95}{5} = \mathbf{0,96} \quad P_8 = \frac{0,20+0,10+0,10+0,15+0,05}{5} = \mathbf{0,12}$$

$$P_9 = \frac{0,60+0,60+0,65+0,65+0,50}{5} = \mathbf{0,60} \quad P_{10} = \frac{0,60+0,70+0,80+0,75+0,55}{5} = \mathbf{0,68}$$

Tablo 3: Görece Ortalama Önem Puanları

Kriterler	Görece Ortalama Önem Puanları
A1	0,49
A2	0,32
A3	0,98
A4	0,81
A5	0,65
A6	0,57
A7	0,96
A8	0,12
A9	0,60
A10	0,68

Kriterler Tablo 3'ten elde edilen göreceli ortalama puanlarına göre yukarıdan aşağıya doğru sıralanmış ve önem değerlerinin ardışık farkları hesaplanarak karşılaştırmalı önem değerlerinin (s_j) belirlendiği Tablo 4 oluşturulmuştur.

Tablo 4: Kriterlerin Ortalama Önem Puanlarının Karşılaştırılması

Kriterler	Ortalama Önem Puanları	Ortalama Değerin Karşılaştırmalı Önem Değeri (s_j)
A3	0,98	
A7	0,96	0,02
A4	0,81	0,15
A10	0,68	0,13
A5	0,65	0,03
A9	0,60	0,05
A6	0,57	0,03
A1	0,49	0,08
A2	0,32	0,17
A8	0,12	0,20

Tüm kriterler için kriterlere ait katsayı değerleri (k_j) aşağıda belirtildiği eşitlik biçimde hesaplanmıştır (1).

$$k_j = \begin{cases} 1, & j = 1 \\ s_j + 1, & j > 1 \end{cases} \quad (1)$$

Tablo 5: Kriterlere Ait Katsayı (k_j) Değerleri

Kriterler	Katsayı Değerleri
A3	1,00
A7	1,02
A4	1,15
A10	1,13
A5	1,03
A9	1,05
A6	1,03
A1	1,08
A2	1,17
A8	1,20

Tüm kriterler için düzeltilmiş ağırlık değerleri (q_j) aşağıda belirtildiği eşitlik üzerinden hesaplanmıştır (2).

$$q_j = \begin{cases} 1, & j = 0 \\ \frac{q_{j-1}}{k_j}, & j > 0 \end{cases} \quad (2)$$

$$q_2 = \frac{q_1}{k_2} = \frac{1,00}{1,02} = 0,98$$

$$q_3 = \frac{q_2}{k_3} = \frac{0,98}{1,15} = 0,85$$

$$q_4 = \frac{q_3}{k_4} = \frac{0,85}{1,13} = 0,75$$

$$q_5 = \frac{q_4}{k_5} = \frac{0,75}{1,03} = 0,73$$

$$q_6 = \frac{q_5}{k_6} = \frac{0,73}{1,05} = 0,70$$

$$q_7 = \frac{q_6}{k_7} = \frac{0,70}{1,03} = 0,68$$

$$q_8 = \frac{q_7}{k_8} = \frac{0,68}{1,08} = 0,63$$

$$q_9 = \frac{q_8}{k_9} = \frac{0,63}{1,17} = 0,54$$

$$q_{10} = \frac{q_9}{k_{10}} = \frac{0,54}{1,20} = 0,45$$

Tablo 6: Yeniden Hesaplanan Ağırlık Değerleri (q_j)

Kriterler	Yeniden Hesaplanan Ağırlık Değerleri (q_j)
A3	1,00
A7	0,98
A4	0,85
A10	0,75
A5	0,73
A9	0,70
A6	0,68

Tablo 7 (Devamı): Yeniden Hesaplanan Ağırlık Değerleri (q_j)

Kriterler	Yeniden Hesaplanan Ağırlık Değerleri (q _j)
A1	0,63
A2	0,54
A8	0,45
Toplam	7,31

Son olarak franchising yatırım markası tercihini etkileyen 10 adet faktörün her biri için nihai ağırlık değerleri (w_j) aşağıda olduğu biçimde hesaplanmıştır (3).

$$w_j = \frac{q_j}{\sum_{k=1}^n q_k} \quad (3)$$

$$w_3 = \frac{q_3}{7,31} = \frac{1,00}{7,31} = \mathbf{0,137} \quad w_7 = \frac{q_7}{7,31} = \frac{0,98}{7,31} = \mathbf{0,134} \quad w_4 = \frac{q_4}{7,31} = \frac{0,85}{7,31} = \mathbf{0,116}$$

$$w_{10} = \frac{q_{10}}{7,31} = \frac{0,75}{7,31} = \mathbf{0,103} \quad w_5 = \frac{q_5}{7,31} = \frac{0,73}{7,31} = \mathbf{0,100} \quad w_9 = \frac{q_9}{7,31} = \frac{0,70}{7,31} = \mathbf{0,096}$$

$$w_6 = \frac{q_6}{7,31} = \frac{0,68}{7,31} = \mathbf{0,093} \quad w_1 = \frac{q_1}{7,31} = \frac{0,63}{7,31} = \mathbf{0,086} \quad w_2 = \frac{q_2}{7,31} = \frac{0,54}{7,31} = \mathbf{0,074}$$

$$w_8 = \frac{q_8}{7,31} = \frac{0,45}{7,31} = \mathbf{0,062}$$

Tablo 8: Nihai Ağırlık Değerleri (w_j)

Kriterler	Nihai Ağırlık Değerleri (w _j)
A3 Marka	0,137
A7 İntifa hakkı desteği ve şartları	0,134
A4 Firma potansiyeli	0,116
A10 Fiyat ve rekabet etkinliği	0,103
A5 Ürün ve hizmet standardı	0,100
A9 Lojistik destekler	0,096
A6 Kârlılık oranı	0,093
A1 Ürün çeşitliliği	0,086
A2 İkili ilişkiler	0,074
A8 Eğitim destek hizmeti	0,062

5. Sonuç

Birey başına düşen taşıma araçlarının sayısındaki artışın bir sonucu olarak otomotiv sektörüne paralel olacak biçimde akaryakıt ürünlerinin satışında da bir yükselmenin olduğu görülmektedir. Her ne kadar elektrikli araçların sayısı geçmiş yıllara nazaran göreceli biçimde artmış olsa da, hala mutlak derecede çok sayıda tercih edilen fosil yakıt kullanan araçların çokluğu, akaryakıt istasyonu yatırımı yapmak isteyen girişimcilerin son derece dikkatini çekmekte ve artan petrol fiyatları sonucunda ulaşılan yüksek cirolar, akaryakıt istasyonu yatırımı işinin cazibesini arttırmaktadır.

Bu çalışmada akaryakıt sektöründe franchising markası tercihi yapılırken etkili olan kriterlerin değerlendirilmesi amacıyla bir ÇKKV modeli olan SWARA yöntemi kullanılmıştır. SWARA yöntemi, karar vericilere kriter önceliklerini belirlemek konusunda fazlasıyla fırsat tanıyan ve değerlendiriciler için analiz mantığının basitliği sayesinde kolayca anlaşılabilir bir model sunarak öznel görüşlerini yansıtabilmeleri imkânı veren bir yöntemdir.

Literatürden elde edilen kriterlerin, konusunda uzman değerlendiricilere sunulması ve analiz edilen yöntemle ilişkin temel puanlama ve sıralama metodolojisinin anlatılması sonucunda geçilen analiz aşamasında, Uzmanlar literatürde kullanılan kriterlerden bazılarının değerlendirme dışı bırakılmasını önermiş ve buna ek olarak bazı yeni kriterlerin değerlendirilmeye alınmasına ilişkin görüş bildirmişlerdir. Çalışma alanına özel bir değerlendirme sonucu elde edilen kriterlerin analizi sonucunda: "Marka" olarak isimlendirilen ve tercih edilen işletmenin alanda bilinirliği olarak tanımlayabileceğimiz kriter: 0,137 ağırlık oranı ile önem değeri en yüksek kriter olarak hesaplanmıştır. "Eğitim destek hizmeti" olarak isimlendirilen; bayii, yönetici ve çalışanlara verilen

eğitim desteği olarak tanımlayabileceğimiz kriter: 0,062 seviyesindeki ağırlık oranı ile önem değeri en düşük kriter olarak hesaplanmıştır.

Franchising alanında ÇKKV yöntemleriyle yapılan çalışmalar araştırıldığında kısıtlı sayıda yayına ulaşılmıştır. Bu çalışmaların yoğunlaştığı konu özelinde işletmelerin sürdürülebilir performanslarına odaklandığı söylenebilir. Duman vd. (2018), çalışmasında, bir gıda franchising firması üzerinden yürütülen vakada performans değerlendirmesi için ÇKKV modellerinin kullanıldığı Dengeli Puan Kartı tabanlı bir yaklaşım önermiş, Hu vd. (2018), çalışmasında, hava kargo terminallerinde hizmet kalitesinin sürdürülebilir rekabet gücünün artırılması konusunu incelemek için iki farklı ÇKKV modelinin entegrasyonunu kullanmıştır. Bu bağlamda franchising alanında marka tercihinin etkileyen kriterlerin ÇKKV yöntemleriyle incelendiği bir çalışmaya ulaşılamamıştır. İlgili alanda ulaşılan böyle bir yayının olmayışı, çalışmanın orijinalliği açısından kuvvetli bir göstergedir.

Kıran vd. (2020), çalışmasında, "marka" kriterinin üzerinde en fazla durulan kriter olduğu yorumunda bulunmuştur. Çalışmamıza ait sonuç çıktısıyla literatürden gelen bu sonucun örtüşüyor olması farklı alanlarda da olsa marka kriterinin işletmeler açısından ne derecede önemli olduğunu göstermesi yönüyle değerlidir.

Araştırmada sınırlı sayıda uzman ile görüşülmüş olması ve kriterler arasındaki ilişkilerin tespiti ve aralarında meydana gelen ilişkilerin yön ve kuvvetini belirleyecek bir bir metodun kullanılmaması çalışmanın önemli kısıtları arasında gösterilebilir.

Çalışmada franchising yatırım markası tercihi seçimine ait kriterlerin değerlendirilebilmesi için literatürdeki kriterlerin derlenmesi ve alanında uzman olan kişilerin görüşlerinin toplanması sebebiyle alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Gelecek çalışmalarda kriterler arası ilişkilerin tespit edilmesini sağlayacak ÇKKV yöntemlerinin kullanıldığı çalışmalar ile değerlendirmelerde bulunmak ve kriter ağırlıklarının kullanılarak ürün tercih işlemlerinin belirlendiği pratik bir uygulama gerçekleştirmek, ilgili alana katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Alon, I., Alpeza, M., ve Erceg, A. (2007). Opportunities and Threats Regarding the Development of The Franchising Business Model in Croatia. *In Proceedings of the 7th International Conference Enterprise in Transition* , 131-134.
- Altınay, L., Brookes, M., ve Aktaş, G. (2013). Selecting Franchise Partners: Tourism Franchisee Approaches, Processes and Criteria. *Tourism Management*, 37, 176-185.
- Ayyıldız, E. (2022). Fermatean Fuzzy Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA) and its Application to Prioritizing Indicators to Achieve Sustainable Development Goal-7. *Renewable Energy*, 193, 136-148.
- Çakır, E. (2018). Bütünleşik SWARA ve EDAS Yöntemi Kullanarak Fitness Merkezlerinin Değerlendirilmesi: Örnek Bir Uygulama. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(3), 1907-1923.
- Çakır, E., & Karabıyık, B. K. (2017). Bütünleşik SWARA-COPRAS Yöntemi Kullanarak Bulut Depolama Hizmet Sağlayıcılarının Değerlendirilmesi. *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 10(4), 417-434.
- Duman, G. M., Taşkaynatan, M., Kongar, E., ve Rosentrater, K. A. (2018). Integrating Environmental and Social Sustainability into Performance Evaluation: A Balanced Scorecard-Based Grey-DANP Approach for The Food Industry . *Frontiers In Nutrition* , 5, 65.
- Elmas, B., ve Özkan, T. (2021). Ulaştırma ve Depolama Sektörü İşletmelerinin Finansal Performanslarının SWARA-OCRA Modeli ile Değerlendirilmesi. *İşletme Akademisi Dergisi*, 2(3), 240-253.
- Gillis, G. J., ve Castrogiovanni, G. J. (2012). The Franchising Business Model: An Entrepreneurial Growth Alternative. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 75-98.

- Gökdeniz, A., ve Erdem, B. (2004). Uluslararasılaşma Süreci, Sözleşmeye Dayalı Uluslararasılaşma Yolları-(Franchising (İsim Hakkı)) ve Bir Hizmet İşletmesi (Mc. Donald's) Üzerinde Kavramsal Bir Araştırma. *Verimlilik Dergisi*, (4) , 21-44.
- Hu, Y. C., Lee, P. C., Chuang, Y. S., ve Chiu, Y. J. (2018). Improving the Sustainable Competitiveness of Service Quality within Air Cargo Terminals . *Sustainability*, 10(7), 2319.
- Jupe, R., ve Funnell, W. (2017). 'A Highly Successful Model'? The Rail Franchising Business in Britain. *Business History*, 59(6), 844-876.
- Kazançoğlu, İ., ve Öktem, Ö. (2016). Endüstriyel İşletmelerde Franchising Model Önerisi: Hazır Beton Sektöründe Bir Uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2), 251-285.
- 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.
- Kıran, F., Ekşili, N., ve Bozkurt, Ö. Ç. (2020). Franchise Alan İşletmelerin Partner Seçimi: Gıda Sektöründe Nitel Bir Araştırma. *Business and Management Studies: An International Journal*, 8(4), 296-328.
- Stanujkic, D., Karabasevic, D., Popovic, G., Stanamirovic, P. S., Saracevic, M., Smarandache, F., . . . Ulutaş, A. (2021). A New Grey Approach for Using SWARA and PIPRECIA Methods in A Group Decision-Making Environment. *Mathematics*, 9(13), 1554, 1-16.
- Tranfield, D., Denyer , D., ve Palminder , S. (2003). Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. *British Journal of Management*, Vol. 14, 207-222.
- Ulutaş, A. (2019). SWARA ve MAIRCA Yöntemleri ile Catering Firması Seçimi. *Business and Management Studies: An International Journal*, 7(4), 1467-1479.
- Zolfani, S. H., ve Sapauskas, J. (2013). New Application of SWARA Method in Prioritizing Sustainability Assessment Indicators of Energy System. *Eng. Econ.* 2013, 24, 408–414.

**EVALUATION OF THE CRITERIA AFFECTING FRANCHISING
INVESTMENT BRAND SELECTION USING THE SWARA METHOD:
A GAS STATION BRAND SELECTION EXAMPLE**

Extended Abstract

Aim: Brand selection in service production management is a critical aspect that can significantly impact a business's success and sustainability. Franchising, which means granting the authority to a business with brand recognition to sell its unique products and services, is a method frequently used by many businesses today. Making the right brand choice for a business that will invest in franchising is a strategic process that needs to be decided at the initial stage. As a result of the increase in the number of vehicles per capita, there is also an increase in the sales of fuel products parallel to the automotive sector. Although the number of electric vehicles has relatively increased compared to previous years, the abundance of fossil fuel-powered cars still widely used in traffic, along with the presence of fast charging units, attracts the attention of entrepreneurs interested in investing in petrol stations and the high revenues achieved due to increasing petrol prices further enhance the attractiveness of investing in petrol stations. The purpose of this study is to determine the specifications that a person or business that will venture into a franchising type of business investment model should take into consideration when choosing between franchisors with different brands and images. In today's world, where energy prices are at very high levels, it is extremely important for a person or organization who wants to benefit from franchising rights of one of the brands in the fuel industry to make the right brand investment decision. Choosing the right franchisor in this sector, which involves high-cost infrastructure and installation expenses, constitutes the initial stage of investment planning.

Method(s): In the literature research of the study, the "Systematic Literature Review" method was used to examine and classify the studies on "franchising and multi-criteria decision-making methods" literature. As a result of the application of the method in question in the study, an attempt was made to access all sources in the literature in the relevant field and a systematic review was made by selecting those related to the research topic. In the study, SWARA method, one of the Multi-Criteria Decision Making (MCDM) methods, was used to analyze the factors affecting the choice of a fuel station franchise investment brand. The SWARA (Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis) method, developed by Kersuliene, Turskis and Zavadskas in 2010, is one of the MCDM methods that allows decision makers to take criterion weights into consideration. In this method, the opinions of experts are very important in determining the weights of the criteria. Experts' knowledge and experience are used to evaluate the criteria. The qualifications and experiences of experts are the main element of the method in determining the importance of criteria. The ranges of priorities between criteria with different importance values are different from each other. The mentioned importance values are determined in line with the experience and knowledge of the decision makers. The simplicity of the mathematical structure to be applied in the method and the few processing steps make this method easily applicable. The information of five decision makers who are experts in the field was consulted during the stages of discussing the criteria obtained from the literature, determining the ones to be used in the study, and adding new criteria as a result of current developments and making the analysis.

Findings: In the literature research, no study was found that examined the criteria that directly affect brand preference in the field of franchising using MCDM methods. The absence of such a publication in the relevant field is a strong indicator of the originality of the study. The criterion called "Brand", which we can define as the recognition of the preferred business in the field, was calculated as the criterion with the highest importance value with a weight ratio of 0.137. The criterion called "training support service", which is defined as the training support provided by the brand owner company to dealers, managers and employees, was calculated as the criterion with the lowest importance value with a weight ratio of 0.062.

Conclusion: As a result of the study, the criterion called "Brand" and defined as the recognition of the preferred business in the field was found to be the criterion with the highest importance. Although we have not encountered any studies where franchising is preferred by directly benefiting from MCDM techniques, when the studies evaluating company productivity are examined, it is seen that the "brand" criterion is again the most important criterion. The fact that the results of the study coincide with the results of the literature is valuable in terms of showing how important the brand criterion is for businesses, even in different fields.



SAĞLIK HİZMETLERİNDE LİDERLİK KAVRAMI ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALARIN VOSVIEWER İLE BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

İbrahim GÜN¹

Öz

Sağlık hizmetlerinde liderlik kısıtlı sağlık insan gücü kaynağından en iyi şekilde yararlanmayı kolaylaştıran yönetsel bir anahtardır. Başarılı liderler sağlık hizmetlerinin sunulduğu örgütleri etkililik ve verimlilik adına çok iyi noktalara taşımakla kalmazlar, aynı zamanda sağlık profesyonellerinin işlerine ve örgütlerine bağlılıklarında, iş tatminlerinde, motivasyonlarında olumlu etkiler oluştururlar. Sağlık hizmetlerinde liderliğin önemi özellikle kriz zamanlarından sonra daha çok anlaşılmıştır. Son yıllarda yaşanan COVID-19 pandemisi, deprem felaketi gibi sağlık hizmetlerini derinden etkileyen krizler, etkili liderlere olan ihtiyacı gözler önüne sermiştir. Bu kapsamda gerçekleştirilen bu çalışmanın amacı sağlık hizmetlerinde liderlik ile ilgili yapılmış olan çalışmaların bibliyometrik analiz yöntemi ile değerlendirilmesi ve genel görünümünü ortaya konulması amaçlanmıştır. Sağlık hizmetlerinde liderliğin hangi kavramlar ile daha yakın ilişkili olduğu ve gelecek araştırmalarda yazarlara yön göstermesi açısından bu çalışmanın önemli teorik katkılarına olduğu düşünülmektedir. Sağlık hizmetlerinde liderlik literatürünün zaman içerisinde gelişmesi ve uygulamaya dönük önerilerin hayata geçirilmesi ile ortaya çıkan olumlu durumdan gerek sağlık işletmeleri gerek sağlık hizmeti alan hastalar ve yakınları dolaylı olarak olumlu etkilenebilir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Hizmetlerinde Liderlik, Liderlik, Sağlık Hizmetleri, Bibliyometrik Analiz
JEL Sınıflandırması: M10, M19, I19

A BIBLIOMETRIC ANALYSIS ON HEALTHCARE LEADERSHIP BY USING VOSVIEWER

Abstract

Leadership in healthcare is a managerial key that facilitates optimal utilization of limited human resources in the health sector. Successful leaders not only advance the organizations providing healthcare services in terms of effectiveness and efficiency, but also positively impact healthcare professionals' commitment to their work and organizations, job satisfaction, and motivation. The significance of leadership in healthcare has become particularly evident following periods of crisis. Recent crises that have profoundly affected healthcare services, such as the COVID-19 pandemic and earthquake disasters, have underscored the need for effective leaders. In this context, the present study aimed to assess and present an overview of the research on healthcare leadership using bibliometric analysis. It is believed that this study offers significant theoretical contributions by identifying the concepts most closely associated with healthcare leadership and providing direction for future research. The development of healthcare leadership literature over time, alongside the implementation of practice-oriented recommendations, may result in positive outcomes that could indirectly benefit both healthcare organizations and patients and their families receiving care.

Keywords: Healthcare Leadership, Leadership, Healthcare, Bibliometric Analysis
JEL Classification: M10, M19, I19

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Batman Üniversitesi, ibrahim.gun@batman.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1674-9097

1. Giriş

Liderlik insanlık tarihinden bu yana var olan soyut bir kavramdır ve tarihi oldukça eskilere dayanmaktadır. Julius Caesar'ın M.Ö. 50'li yıllarda Roma senatosu önünde yaptığı konuşmada liderlerin taşıması gereken özelliklerden bahsettiği belirtilmektedir. Homeros, İlyada ve Odyssea eserlerinde liderliğe dair çeşitli tanımlamalarda bulunmuştur. Platon'un kaleme aldığı Anabasis (On Binlerin Dönüşü), etkin ve etik liderlik konusunda önemli bilgilerin yer aldığı ilk kitaplardan biridir. Platon, liderliği ilk anlamlandıran ve isimlendiren öncüler arasında kabul edilmektedir (Şahne ve Şar, 2015: 112). Liderlik kavramını açıklayan uluslararası öncü çalışmalar, insanları etkileme ve yönlendirme üzerinde durmuştur ve böylece etkili liderlik için etkileşime vurgu yapmıştır (Gün ve Aslan, 2018: 218). Ulusal literatürde yapılmış olan liderlik tanımları incelendiğinde Eren (2013: 435) liderliği "Bir grup insanı belirli amaçlar etrafında toplayabilme, bu amaçları gerçekleştirmek için onları ne yapacakları konusunda harekete geçirme bilgi ve yeteneğinin birleşimi" olarak ifade ederken, Koçel (2015: 668) ise "Belirli şartlar altında, belirli kişisel ya da grup amaçlarını gerçekleştirmek üzere, bir kimsenin başkalarının faaliyetlerini etkilemesi ve onları yönlendirme süreci" olarak tanımlamıştır. Yapılan tanımlamalardan hareketle özetle liderlik kavramı için ortak bir amacı gerçekleştirmek üzere insanları harekete geçirebilmektir denilebilir. Her sektörde olduğu gibi sağlık sektöründe de liderlerin rolü yadsınamaz derecede önemlidir. Hizmet sektörünün en önemli kollarından biri olan sağlık sektörü, yüksek derecede emek gerektiren bir alandır. Günümüzde, insana verilen değer hem iş yerinde hem de günlük yaşamda daha fazla takdir edildiği bir dönemde, insan sağlığını ve yaşam kalitesini geliştirmeyi hedefleyen sağlık sektöründe yönetim, büyük bir önem taşımaktadır (Keklik, 2012: 74).

Yönetimin ve dolayısı ile liderlik kavramının ilk insanlık tarihi kadar eski olduğu bilinmektedir. Bununla beraber teorik altyapısı ise henüz gelişme aşamasındadır. Sanayi devriminden sonraki yıllarda yönetim ve liderlik kavramları bilimsel olarak incelenmeye başlandığı için bu konularda bilimsel bilgi sürekli gelişmekte ve artmaktadır. Bilimsel ilerleme, mevcut çalışmaların ve gelişmelerin takip edilmesi ve tespit edilen boşlukların doldurulmasıyla sağlanır. Bu amaçla, bilimsel alanda ilerlemeyi desteklemek için bu alanı kapsamlı bir şekilde bilmek ve takip etmek gereklidir. Bilimsel çalışmaların izlenmesi ve farklı bakış açılarını değerlendirmek için bibliyometrik yöntem kullanılabilir. Bibliyometrik analiz dergi, yazar, yayın ve atıf gibi faktörleri analiz ederek ilişkileri ortaya koyar ve yeni araştırmalar için yön tayin eder (Akpınar, 2023: 118). Bibliyometrik analiz, bir konuda mevcut eğilimler ve yönünü belirlemesi, nicel olarak analizlere olanak sağlaması, literatürdeki boşlukları tespit edebilmeye olanak sağlaması açısından oldukça kullanışlı bir yöntemdir (Baynal Doğan vd., 2021: 166). Ayrıca, akademik çalışmaların incelenmesi, yeni araştırma konularının tespit edilmesi ve araştırmacılar ile kurumların başarılarının değerlendirilmesi gibi çeşitli amaçlar için de bibliyometrik analizden faydalanmak mümkündür (Kaya ve Küçükçene, 2023: 77). Bibliyometrik çalışmalar, belirli konularda ortaya çıkan eğilimleri belirlemenin yanı sıra yazarlar ve kurumlar arasındaki iş birliği modellerini ortaya çıkarır. Bu nedenle, bibliyometrik analiz ile bir konu hakkında genel bir bakış açısı oluşturmak, olası boşlukları belirlemek, daha iyi incelenmesi gereken noktaları keşfetmek ve farklı çalışmaların ilgili alana katkılarını tespit etmek mümkündür (Aydogdu, 2024: 36).

Mevcut literatürde gerçekleştirilmiş olan liderlik bibliyometrik analizleri incelendiğinde bu çalışmaların genellikle liderlik tarzları üzerinden yapıldığını, sağlık hizmetlerinde liderlik üzerine yapılmış olan çalışmaların da mesleklere göre incelendiği saptanmıştır. Örneğin Aydogdu (2024: 34-52) gerçekleştirmiş olduğu çalışmada hemşireler özelinde dönüşümcü liderliğin bibliyometrik analizini ele almıştır. Baynal Doğan vd. (2021: 161-189) ise çalışmalarında liderlik tarzlarının bibliyometrik analizine yer vermiştir. Sağlık sektörü sürekli yenilenen dinamik bir alandır. Bu süreci yönetmek diğer işletmelere kıyasla daha karmaşık ve zordur (Gün ve Aslan 2018: 221). Dolayısıyla etkili liderlere daha çok ihtiyaç vardır. Özellikle son yıllarda yaşanan salgınlar, savaşlar ve doğal afetler sağlık hizmetlerini derinden etkilemekte ve zor durumda bırakmaktadır. Karşılaşılan kriz durumlarında sağlık işletmelerinde liderliğin önemi bir adım daha ön plana çıkmaktadır. Sağlık hizmetlerinde liderlik son yıllarda ilgi duyulan alanlardan birisi olmasına rağmen yapılan literatür

taraması sonucunda sağlık hizmetlerinde liderlik üzerine gerçekleştirilmiş bibliyometrik analize rastlanmamıştır. Bu kapsamda gerçekleştirilen bu çalışma sağlık hizmetlerinde liderlik üzerine WoS Core Collection'da taranan eserlerin bibliyometrik analizini yaparak, sağlık hizmetlerinde liderlik üzerine üretilmiş olan bilginin genel panoramasını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Gerçekleştirilen bu çalışma ile sağlık hizmetlerinde liderlik üzerine yazılmış eserlerin genel bir çerçeveden sunuluyor olması araştırmannın özgün yanını ortaya koymaktadır. Bu kapsamda sağlık hizmetlerinde liderlik ile ilgili ortaya konulmuş olan eserlerin yıllara göre dağılımı, eserlerin tarandığı indeksler, yazar atıf analizi, ortak yazar analizi, ülke atıf analizi, kurum atıf analizi, anahtar sözcük analizi, metin ve atıfların bibliyometrik eşleşme analizi ve yazarların ortak atıf analizleri incelenmiştir.

2. Literatür Özeti

Liderlik, sosyal bilimler alanında yönetim ve örgütsel davranış literatürünün temel konularından biri olmuştur ve bu alandaki bilimsel yayınların sayısı her geçen gün artmaktadır. 1923-1989 yılları arasında liderlikle ilgili makalelerin sadece %8'i yayımlanmışken, 1990'lardan itibaren çalışmaların sayısında belirgin bir artış gözlenmiştir. 2010-2019 yılları arasındaki makaleler ise tüm liderlik makalelerinin %66'sını oluşturmaktadır (Kaya ve Küçükçene, 2023: 76). Özellikle son 15-20 yıl içinde, sağlık hizmetlerinde liderliğin önemi ve resmi liderlik eğitiminin farkındalığı büyük ölçüde artmış (Sonnino, 2016: 19), 2020 yılı itibarıyla de COVID-19 pandemisine bağlı olarak liderlik konusunda gerçekleştirilen çalışmaların sayılarında önemli oranlarda artış göstermiştir. Yaşanılan krizlerde ve zorlu süreçlerde liderliğe olan ihtiyacın daha fazla hissedildiği yayımlanan bilimsel eser sayılarındaki artış ile anlaşılmaktadır.

Sağlık hizmeti organizasyonları güçlü, kapsamlı ve işbirlikçi liderlik gerektiren karmaşık ortamlardır (Sonnino, 2016: 19). Liderlik her zaman, her yerde ve herhangi bir fonksiyonda gerçekleşebilir. Bu durum sağlık hizmeti sunumunda da geçerlidir. Birçok klinisyen için liderlik, bir servis turu veya çok disiplinli bir ekip toplantısını yönetmek gibi sadece klinik görevlerine atfedilebilecek görevleri yerine getirmeyi içerebilir (Kumar, 2013: 39). Sağlık kuruluşlarında da her organizasyonda olduğu gibi, etkili liderlik büyük önem taşır. Liderin varlığı, organizasyonun başarısının anahtarıdır. Başarı, liderin yetenekleri ve yönetim becerileriyle sağlanır (Uysal vd., 2012: 27). Sağlık hizmetlerindeki hızlı değişiklikler, gelişmiş ve üretken bir toplum oluşturma çabaları, karmaşık teknolojilerin kullanımı, artan rekabet ve yoğun insan ilişkileri, sağlık kurumlarındaki yöneticilerin liderlik davranışları sergilemesini zorunlu kılmaktadır (Özdemir vd., 2019: 2895). Uluslararası düzeyde liderlik konusundaki ilginin, liderliğin kurumsal verimlilik, kapasite ve yeni zorlukların üstesinden gelme açısından merkezi bir rol oynadığı özel ve kamu sağlık hizmeti organizasyonlarında açıkça görüldüğünü belirtmektedir (Lee vd., 2019: 28). Sağlık kurumlarındaki yöneticilerin olumlu liderlik davranışları arttıkça, çalışanların performansı, iş memnuniyeti ve hizmet kalitesi üzerindeki pozitif etkileri de artmaktadır (Özdemir vd., 2019: 2896). Sağlık kuruluşlarında bakım kalitesini artırmada da en önemli rolü lider oynar. Etkili bir lider, personeli güçlendirir, karşılıklı güven ortamı oluşturur, iş tatminini artırır, hasta bakım kalitesini yükseltir ve sağlık hizmetlerini daha erişilebilir hale getirmek için kurumsal bağlılık sağlar (Uysal vd., 2012: 27).

Etkili liderlik, sağlık sistem performansının iyileştirilmesine katkıda bulunan anahtar etkenlerden biri olarak tanımlanmasına rağmen, liderlerin hasta odaklı değişimle ilgili yeni sorumlulukları üstlenmeden önce temel yetkinlikleri geliştirmeleri gerekmektedir (Jeyaraman vd., 2018: 78). Günümüz liderleri dinleme, empati kurma, farkındalık, ikna etme, kavramsallaştırma, tahmin yeteneği, yöneticilik, insanların gelişimine bağlılık ve topluluk oluşturma becerilerine sahip olmalıdır. Sağlık hizmeti liderlerinin ayrıca dürüstlük, bağlılık, özgecilik ve özgünlük özelliklerine sahip olması gerektiğini gözlemiştir (Sonnino, 2016: 21). Sağlık hizmetlerinde liderlik, sadece yüksek standartları korumak için değil, aynı zamanda hizmetleri mükemmel seviyeye taşımak ve dönüştürmek için de kritik bir öneme sahiptir (Budak, 2018: 16). Günümüz sağlık liderlerinin asıl görevi, mükemmel bakım sonuçları sağlayarak hastaların çıkarlarına hizmet etmektir ancak bu hizmet sunulurken en az girdi ile en fazla faydayı elde etmek öncelikler arasındadır (Al-Touby, 2012:

105-106). Bir başka ifade ile sağlık hizmetlerinin sunumunda liderlerden beklenen etkili ve verimli bir yönetim süreci yürütmeleridir. Sağlık Hizmetleri Liderlik İttifakı (Healthcare Leadership Alliance), altı büyük profesyonel üyelik organizasyonunun bir konsorsiyumu olarak, bireysel yeterlilik süreçlerine ilişkin araştırma ve deneyimlerini kullanarak, tüm sağlık yöneticileri arasında ortak olan beş yetkinlik alanı öne sürmüştür: Bunlar: İletişim ve ilişki yönetimi, profesyonellik, liderlik, sağlık sistemi bilgisi ve iş becerileri ve bilgisidir (Stefl, 2008: 360). Bunlar arasında liderliğin de bulunması sağlık hizmetlerinin yönetiminde lider yöneticilerin mevcudiyetine dair bir zorunluluk göstergesi olarak kabul edilebilir. Optimizm, şeffaflık, yüksek etik standartlar ve takipçilerini motive etme yeteneği ile tanınan etkili liderler, sağlık hizmeti organizasyonları tarafından sunulan bakımın kalitesi üzerinde güçlü bir etkiye sahip olabilirler ve liderleri eğitime tabi tutmak, etkili liderlerin yaratılmasında önemli bir adımdır (Jeyaraman vd., 2018: 78).

Yöneticilerin içinde bulunduğu koşullarda sergilediği liderlik tutumları, liderlik tarzı olarak adlandırılır. Yöneticilerin kişisel özellikleri, hedeflenen kitlenin özellikleri, yöneticide mevcut olan liderlik yetkisi ve organizasyondaki konumu, liderlik tarzlarının şekillenmesinde önemli rol oynar (Özdemir vd., 2019: 2895). Günümüz liderleri "görev" davranışları ve "ilişki" davranışları iki genel tür davranışa ihtiyaç duymaktadır. Görev davranışları, bireyin kendi hedeflerine ulaşmasını sağlar ve liderlerin başkalarını da hedeflerine ulaşmaları için yönlendirmesine olanak tanır. İlişki davranışları ise, liderin akranları ve astlarıyla öyle bir şekilde etkileşimde bulunmasını içerir ki herkes kendisiyle, birbirleriyle ve buldukları ortamlarla rahat hisseder (Sonnino, 2016: 20). Liderlerin davranışlarını geliştirmek adına sağlık profesyonelleri için birçok liderlik programı mevcuttur. Bunlar, kısa, kendi kendine yönlendirilen kurslardan tamamen finanse edilen ve genellikle önemli değişim yönetimi projelerini içeren özel burs programlarına kadar çeşitlenmektedir. Tıbbi Liderlik Yetkinlik Çerçevesi de bunlardan birisidir. Bu program, doktorların daha etkili bir şekilde liderlik yapabilmelerini sağlayacak yetkinlikleri geliştirmelerini vurgulayan ve teşvik eden bir araçtır Kumar (2013: 41). Diğer yandan özellikle İngiltere Ulusal Sağlık Hizmetleri Liderlik akademisi tarafından geliştirilen 360 Derece liderlik modeli de sağlık profesyonellerinin daha etkili lider olabilmelerini destekleyen önemli liderlik modelleri arasında yer almaktadır (Gün ve Aslan, 2018: 222). Sağlık hizmetlerinin etki ve verimli sunumunda, sunulan hizmetin kalitesinin artırılmasında ve karmaşık yapıya sahip olan sağlık örgütlerinin yönetilmesinde liderlere duyulan ihtiyacın her geçen yıl daha da artacağı açıktır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Bu bölümde araştırmanın amacı ve soruları ile verilerin analizinin nasıl gerçekleştirildiğine dair bilgiler bulunmaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Araştırma Soruları

Bu çalışma, Web of Science (WoS) Core Collection tarafından taranan "sağlık hizmetlerinde liderlik (healthcare leadership)" ile ilgili yayınların bibliyometrik analiz yöntemi ile incelenmesi ve konu ile ilgili gerçekleştirilen çalışmaların bütüncül bir bakış açısı ile değerlendirilmesini amaçlamaktadır. Araştırma soruları şu şekildedir:

- Sağlık hizmetlerinde liderlik ile ilgili yayınlar ve bu yayınlara yapılan atıflar yıllar içerisinde nasıl bir seyir izlemiştir?
- En çok eser ortaya koyan ve en çok atıf alan araştırmacılar kimlerdir?
- Sağlık hizmetlerinde liderlik konusunda en çok eser üreten ülkeler hangileridir?
- Sağlık hizmetlerinde liderlik konusunda en çok iş birliği yapan yazar/ lar kimlerdir?
- Sağlık hizmetlerinde liderlik konusunda en çok iş birliği yapan ülkeler kimlerdir?
- Sağlık hizmetlerinde liderlik konusunda yapılan çalışmalar en çok hangi disiplinde gerçekleştirilmiştir?

- Sağlık hizmetlerinde liderlik konusunda en çok eser yayınlamış olan dergiler hangileridir?
- Sağlık hizmetlerinde liderlik konusunda en çok kullanılan anahtar kelimeler nelerdir?

3.2. Verilerin Analizi

Bibliyometrik analizlerin gerçekleştirilebilmesi için Bibexel, Citespace, Scimat ve Vosviewer gibi programlar kullanılmaktadır. Bu çalışmada WoS Core Collection'da taranan yayınların Vosviewer (v.1.6.20) ile bibliyometrik analizi gerçekleştirilmiştir. Araştırmada WoS veri tabanının kullanılması araştırmanın güvenilirliğini artıran önemli bir güvenilirlik göstergesidir. 10.05.2024 tarihinde "healthcare leadership" anahtar sözcüğüyle "tüm alanlar" seçilerek yapılan taramada 1032 sonuca ulaşılmıştır. Arama stratejisinde, yayınlar, bunlara yapılan atıflar, en çok eser üretilen ülkeler ve yazarlar, en çok iş birliği yapan yazarlar, çalışmaların hangi disiplinlerde yapıldığı, en çok eser yayımlamış olan dergiler ve anahtar kelimeler indirilen veriler arasında yer almaktadır. Ayrıca 2024 yılında arama yapılan tarih itibari ile 48 yayın olması sebebiyle 2024 yılı araştırma kapsamından çıkartılmamış olup, kestirim tarihi 10.05.2024 olarak belirlenmiştir. Yıllara göre en eski çalışma 1997 yılında gerçekleştirilmiş olup en yeni çalışmalar 2024 yılında gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalardan 757'si makale, 118'i derleme makale, 46'sı kitap bölümü 18'i erken görünüm çalışma ve geri kalanlar bildiri, editoryal içerik, kitap değerlendirmesi, editöre mektup gibi yayınlardan oluşmaktadır. Çalışmaların gerçekleştirildiği alanlar incelendiğinde %31,36'sının hemşirelik alanında, %8'inin yönetim, %3,96'sının sağlık politikaları, %2,51'inin de sağlık okuryazarlığı ve tele tıp alanlarında gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

4. Bulgular

Bulgular bölümü iki alt başlıkta değerlendirilmiştir. İlk bölümde sağlık hizmetlerinde liderlik ile ilgili WoS veri tabanı analiz bulgularına yer verilmiş olup, ikinci bölümde sağlık hizmetlerinde liderlik ile ilgili bibliyometrik analiz sonuçlarına yer verilmiştir.

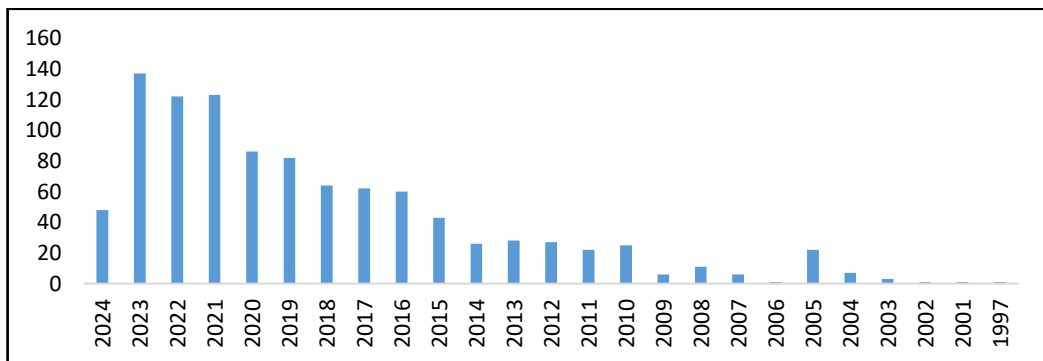
4.1. Sağlık Hizmetlerinde Liderlik ile İlgili WoS Veri Tabanı Analiz Bulguları

Bu bölümde WoS veri tabanından elde edilen bulgulardan yıllara, indekslere, yazarlara, ülkelere ve yayınevlerine göre eserlerin dağılım bulguları sunulmuştur.

4.1.1. Yıllara Göre Dağılım

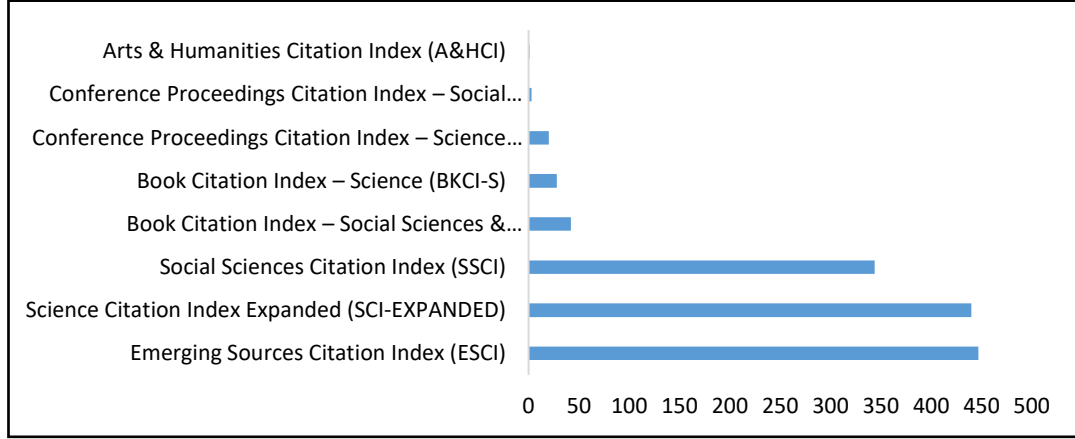
Gerçekleştirilmiş olan çalışmaların yıllara göre dağılımları incelendiğinde, bunların 48'inin 2024 yılında, 137'sinin 2023 yılında, 122'sinin 2022 yılında ve 123'ünün 2021 yılında gerçekleştiği görülmektedir (Grafik 1). Özellikle COVID-19'dan sonra ve son yıllarda sağlık hizmetlerinde liderlik kavramı üzerine yapılan çalışmalarda önemli bir artış olduğu görülmektedir. Bu çalışma için kullanılan veri seti 10.05.2024 tarihinde tarandığı için 2024 yılına dair veriler henüz tamamlanmamıştır. 2024 yılında araştırılan konu üzerine arama tarihi itibari ile 48 eserin yayımlanmış olması verilerin güncelliği açısından araştırmanın güçlü yanlarından biridir ve yılın ilk yarısı itibari ile konuya olan ilgide bir azalma olmadığı konusunda fikir vermektedir.

Grafik 1: Çalışmaların Yıllara Göre Dağılımı



4.1.2. İndekslere Göre Dağılım

Grafik 2: İndekslere Göre Dağılım

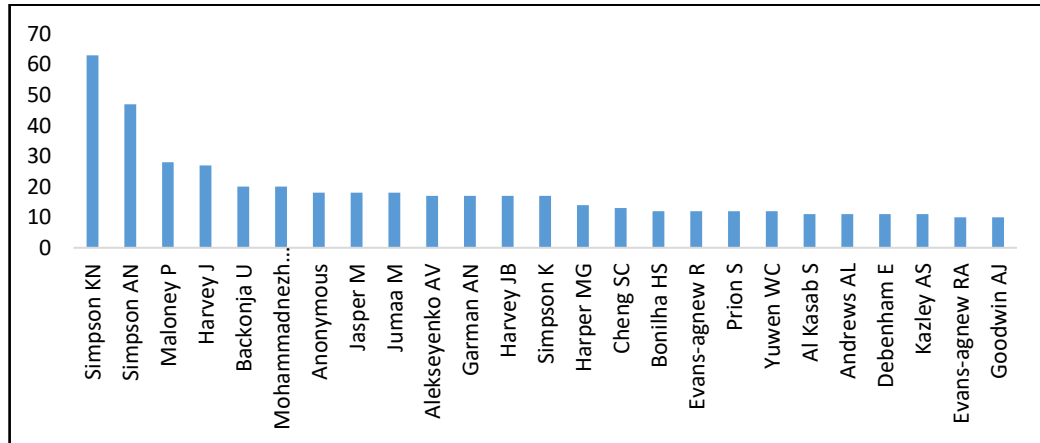


Konu ile ilgili olarak yayımlanan eserlerin indeksleri incelendiğinde %43.27 (447)'sinin Emerging Sources Citation Index (ESCI)'te, %42.59 (440)'unun Science Citation Index Expanded (SCI-EXPANDED)'ta, %33,30 (344)'unun Social Sciences Citation Index (SSCI)'te, tarandığı görülmektedir. Diğer eserler ise, Book Citation Index (BKCI), Conference Proceedings Citation Index (CPCI), Arts & Humanities Citation Index (A&HCI) kapsamında indekslenmektedir (Grafik 2).

4.1.3. Yazarlara ve Ükelere Göre Dağılım

Sağlık hizmetlerinde liderlik anahtar kelimesi ile yapılan çalışmalarda en çok esere sahip olan yazarların Simpson K.N. (63 eser), Simpson A.N. (47 eser), Maloney P. (28 eser) ve Harvey J. (27 eser) olduğu görülmüştür. Eserlerin ülke açısından değerlendirmeleri yapıldığında ise en çok eserin Amerika Birleşik Devletleri (ABD) (%65,05) ve İngiltere (%14,90) menşeli olarak yayımlandığı tespit edilmiştir (Grafik 3).

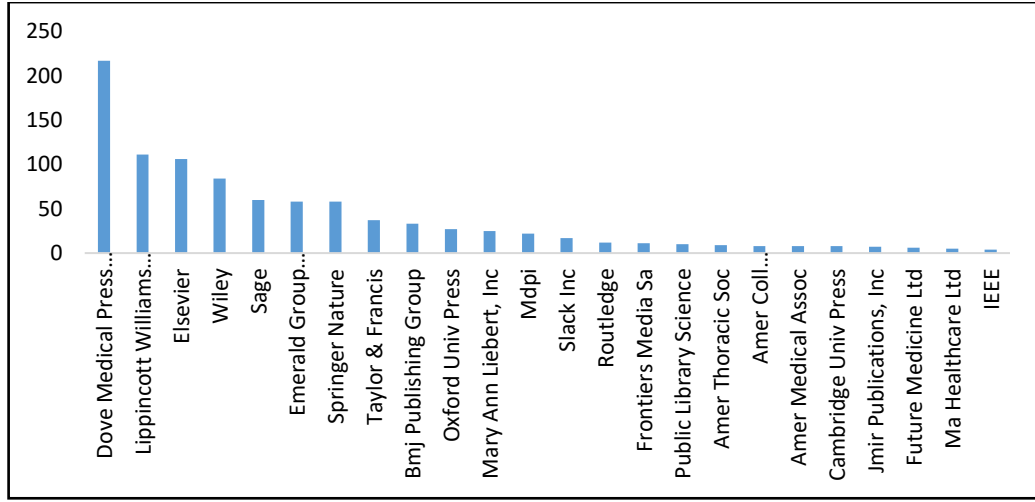
Grafik 3: Yazarlara Göre Eserlerin Sayılarının Dağılımı



4.1.4. Yayınevlerine Göre Dağılım

Sağlık hizmetlerinde liderlik çalışmalarını yayımlamış olan yayınevleri arasında en çok eser yayımlamış olan yayınevlerinin Dove Medical Press Ltd (217), Lippincott Williams & Wilkins (111), Elsevier (105), Wiley (84), Sage (60), Emerald Group Publishing (58) ve Springer Nature (58) olduğu görülmüştür. Eserler ayrıca Taylor & Francis, Bmj Publishing Group, Oxford Univ Press, Mary Ann Liebert, Inc, Mdpi gibi tatınmış yayınevleri tarafından da yayımlanmıştır (Grafik 4).

Grafik 4: Yayınlarına Göre Eserlerin Dağılımı



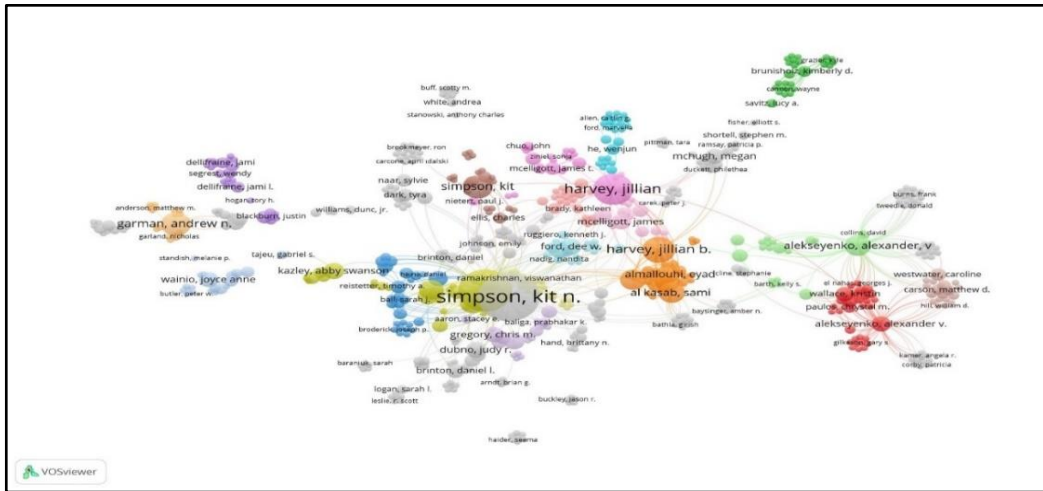
4.2. Sağlık Hizmetlerinde Liderlik ile İlgili Bibliyometrik Analizler

Bu bölümde ortak yazar analizi, yazar atıf analizi, ülke atıf analizi, kurum atıf analizi, anahtar sözcük analizi, metinlerin bibliyografik eşleşme analizi, yazarların bibliyografik eşleşme analizi, yazarların ortak atıf analizi gibi bibliyometrik analiz sonucunda tespit edilmiş olan bulgular raporlanmıştır.

4.2.1. Ortak Yazar Analizi

En az 1 yayın ve 1 atıf kriteri dikkate alınarak en fazla etkileşimde bulunan yazarların ağ haritası Şekil 1'de sunulmuştur. En yüksek bağlantıya sahip isimler arasında yapılan analiz sonuçlarına göre en çok atıf alan yazarların Simpson Annie N. (630), Simpson Kit N. (612), Harvey Jillian N. (238) olduğu tespit edilmiştir. Bu yazarların aynı zamanda en bağlantılı yazarlar oldukları sonucu da ortak yazar analizi sonucunda tespit edilmiştir. Analiz sonucunda 45 küme, 3270 bağlantı ve toplam bağlantı gücünün de 3913 olduğu tespit edilmiştir.

Şekil 1: Ortak Yazar Ağları

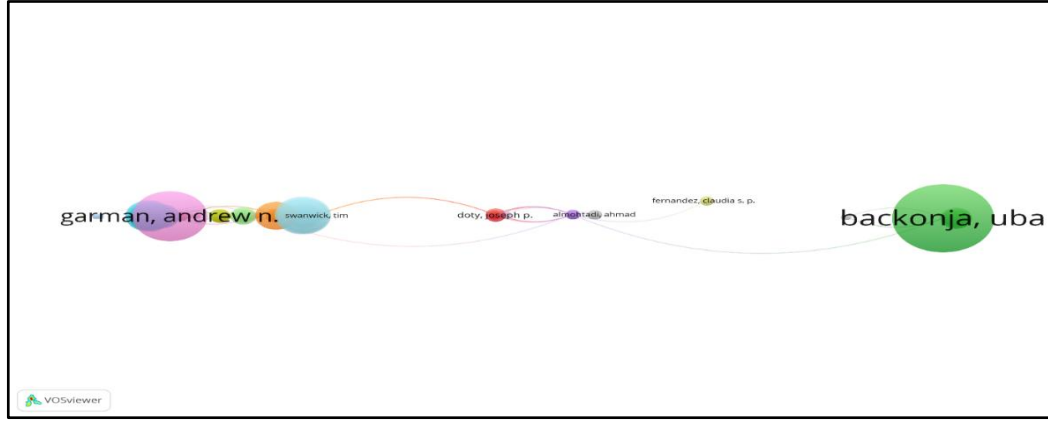


4.2.2. Yazar Atıf Analizi

En az 1 yayın ve 1 atıf kriteri dikkate 2501 birim üzerinden yapılan analiz sonucunda 24 küme 1619 bağlantı ve toplam bağlantı gücü 1858 olarak tespit edilmiştir. En çok atıf alan yazarların

Simpson Annie N. (630), Simpson Kit N. (612), Harvey Jillian N. (238) olduğu tespit edilmiştir (Şekil 2). Analiz sonucunda ayrıca 24 küme 1619 bağlantı ve 1858 toplam bağlantı gücü olduğu görülmüştür.

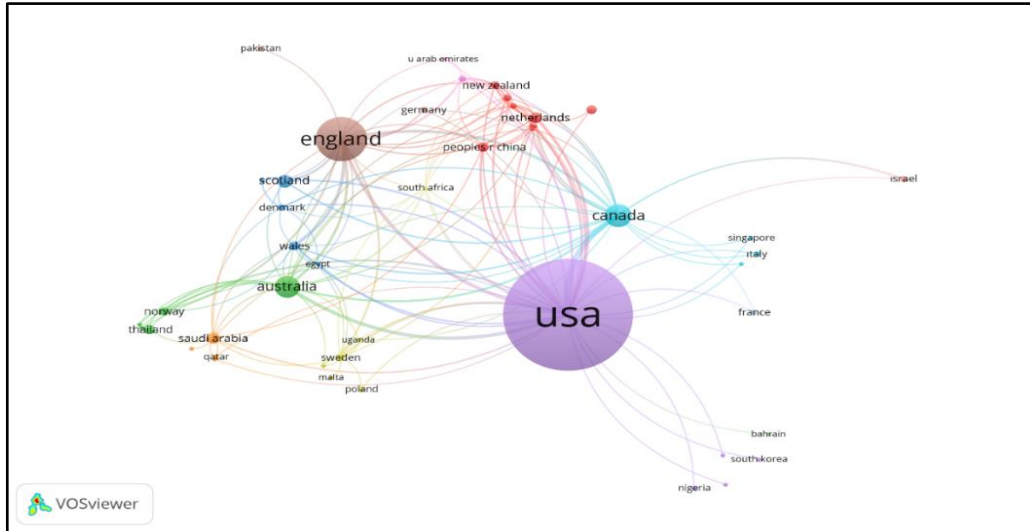
Şekil 2: Yazarlara Ait Atıf Ağı



4.2.3. Ülke Atıf Analizi

En az 1 yayın ve 1 atıf kriterine bağlı kalınarak yapılan ülke atıf analizi sonucunda 47 gözlem birimi ile yapılan analiz sonucunda 13 küme 154 bağlantı ve 294 toplam bağlantı gücü tespit edilmiştir. En fazla atıfa sahip olan ülkeler sırası ile: ABD 672 yayına 6907 atıf, İngiltere 154 yayına 1068, Avusturalya 50 yayına 691, Kanada 55 yayına 508, Fransa 6 yayına 311 ve İskoçya 22 yayına 298 atıf ile en çok atıf alan ülkeler arasında yer almaktadır (Şekil 3).

Şekil 3: Ülkelerin Atıf Bağlantıları

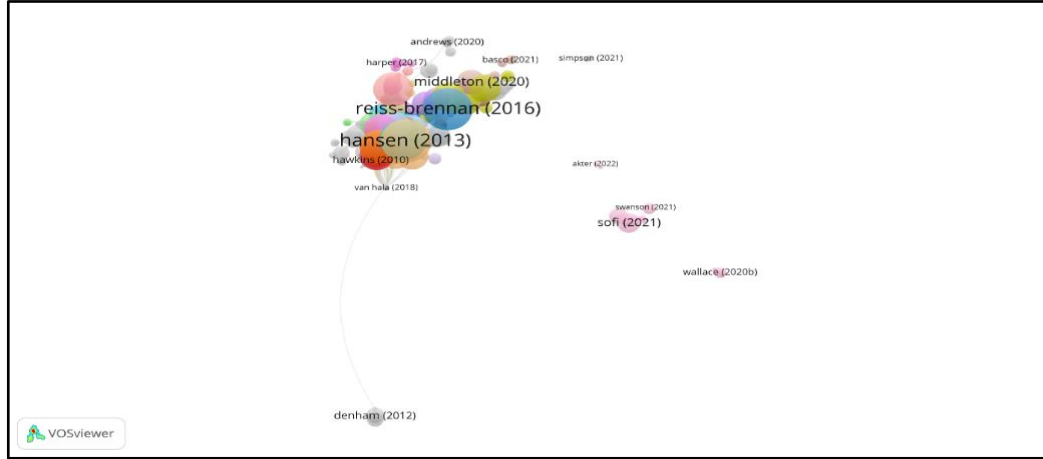


4.2.4. Kurum Atıf Analizi

Kurum atıf analiz ağının oluşturulması adına en az 1 atıf ve en az 1 yayın kriteri kullanılarak yapılan değerlendirme sonucunda 984 birim üzerinden gerçekleştirilen analizde 30 küme, 1303 bağlantı ve 1759 toplam bağlantı gücü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Med Univ South Carolina 159 eser, Univ Washington 108 eser, Univ Washington Tacoma 61 eser ile en çok yayın merkezi olarak karşımıza çıkmaktadır (Şekil 4). Eserlere yapılan atıflar incelendiğinde ise en çok atıf alan eserlerin kurumları büyükten küçüğe doğru Med Univ South Carolina (188 atıf), Univ Washington (108 atıf) ve Univ Michigan (20 atıf) olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

sahip olan eserlerin Hansen (2013), Reiss Brennan (2016), Ford (2006) ve Reger (2015) olduğu tespit edilmiştir. Toplam bağlantı gücüne göre ise en yüksek değere sahip olanlar Hanks (2020), Van Hala (2018), Aggarwal (2015) olarak karşımıza çıkmıştır (Şekil 6).

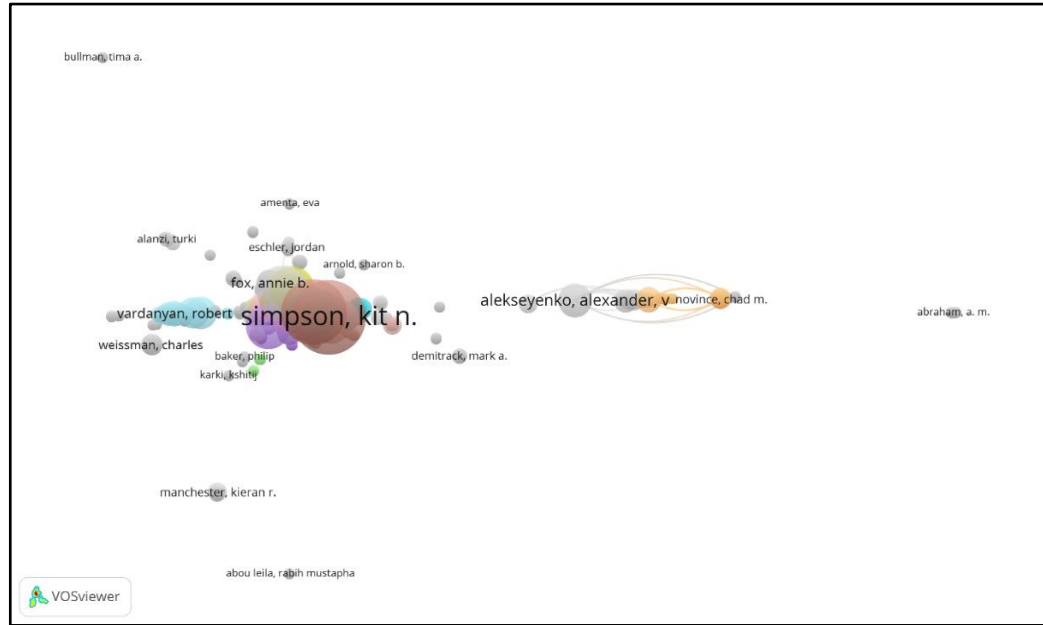
Şekil 6: Eser Eşleşme Ağları



4.2.7. Yazarların Bibliyografik Eşleşme Analizi (Bibliographic Coupling of Authors)

En az 1 yayın ve 1 atıf kriterine göre gerçekleştirilen yazarların bibliyografik eşleşme analizleri neticesinde 2501 birim, 59 küme, 72794 bağlantı ve 539249 toplam bağlantı gücü olduğu görülmüştür. Simpson, Kit N. 13797, Simpson, Annie N. 9978, Backonja, Uba 8533 ve Harvey Jillian 6092 ile toplam bağlantı gücün en yüksek isimler olarak ön plana çıkmıştır (Şekil 7).

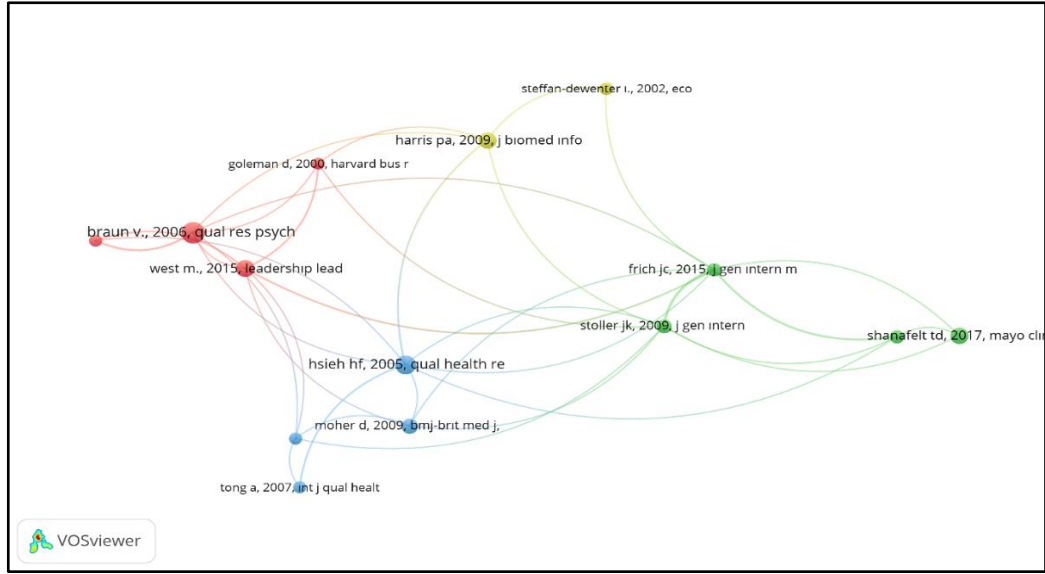
Şekil 7: Yazar Eşleşme Ağları



4.2.8. Yazarların Ortak Atıf Analizi (Co-citation of Co-authors)

Yazarların ortak atıf analizi en az 10 atıf kriteri ile değerlendirilmiştir. 14 birim üzerinden gerçekleştirilen analiz sonucunda 4 küme, 35 bağlantı ve 48 bağlantı gücü olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre en fazla ortak atıf almış olan yazarlar, Braun (27 atıf), Hsieh (22 atıf), West (18 atıf) ve Harris (17 atıf) olarak belirlenmiştir (Şekil 8).

Şekil 8: Ortak Atıf Yapılan Yazarlar Arası Bağlar



5. Sonuç

Bibliyometrik analiz son yıllarda yazarların sıklıkla başvurduğu bir yöntem olmuştur. Bir konu üzerinde çalışma gerçekleştirmek isteyen araştırmacılar; konunun mevcut durumunu, yıllara göre dağılımını, hangi yazarlar tarafından ne sıklıkla çalışıldığını, hangi diğer kavramlarla yakından ilişkili olduğunu ve küresel olarak ne yoğunlukta ilgi gördüğünü anlamak için sıklıkla bibliyometrik analizlerden yararlanma yoluna gitmektedirler. Bu çalışmada da sağlık hizmetlerinde liderlik üzerine gerçekleştirilmiş olan çalışmaların bibliyometrik analizi gerçekleştirilmiştir. Analizler VOSviewer programı ile gerçekleştirilmiş olup, sağlık hizmetlerinde liderlik ile ilgilenecek araştırmacılara yol haritası ortaya koymak adına yazar, ortak yazar, atıf, kurum, ülke, anahtar sözcük analizleri ve bibliyografik eşleşme temelinde önemli ağlar ortaya koymakta ve böylece araştırmacılara ve sağlık politika yapıcılarına önemli bulgular sunmaktadır.

10.05.2024 tarihinde WoS veri tabanında "healthcare leadership" (sağlık hizmetlerinde liderlik) anahtar kelimesi ile tüm alanlarda yapılan tarama sonucunda 1033 esere ulaşılmıştır. Bu eserlerin büyük bir çoğunluğu makale (757) ve derleme makalelerden oluşmaktadır (118). Makaleler dışında 46 kitap bölümü, 18 erken görünüm çalışma olarak ön plana çıkmaktadır. Bunlar dışında bildiri, editoryal içerik, kitap değerlendirmesi ve editöre mektup gibi yayınlar da bulunmaktadır. Sağlık hizmetlerinde liderlik kapsamında gerçekleştirilen çalışmaların önemli bir kısmı hemşirelik alanında gerçekleştirilirken (%31,36), %8'inin yönetim ve %3,96'sının sağlık politikaları alanlarında gerçekleştirildiği görülmektedir. Sağlık insan gücünün büyük çoğunluğunu hemşirelerin oluşturduğu düşünüldüğünde en çok eser üretilen alanın hemşirelik olması beklenen sonuçlar arasındadır. Sağlık hizmetlerinde liderlik çalışmalarının tarandığı indeksler arasında ESCI, SCI-Expanded ve SSCI gibi önemli olanlar ön plana çıkmaktadır. Gerçekleştirilen çalışmaların yıllara göre dağılımında özellikle COVID-19 gibi tüm Dünya'yı etkilemiş önemli bir salgın sırasında artış gösterdiği tespit edilmiştir. Özellikle 2021-2024 yılları arasında konuya olan ilginin daha da arttığı sonucuna ulaşılmıştır (Abdi vd., 2022: 2-6; Pallivathukkal, 2021: 3777-3785). COVID-19 vakalarının seyrinde önemli değişikliklere ve ölüm oranının azaltılmasına etkili liderliğin katkısı olduğunu ispat eden çalışmalar bulunmaktadır (Crain vd., 2021: 199-207).

Sağlık hizmetlerinde liderlik alanında yapılan çalışmalarda Simpson K.N., Simpson A.N., Maloney P. ve Harvey J. gibi yazarların en çok yayın yapan araştırmacılar olduğu tespit edilmiştir. Gerçekleştirilen çalışmaların ülkeler açısından değerlendirilmesi sonucunda ise en çok yayının ABD ve İngiltere menşei olduğu tespit edilmiştir. Yayınlar gelen atıflar açısından da benzer şekilde ABD

ve İngiltere menşeli çalışmaların en çok atıf alan eserler olduğu görülmüştür. Anahtar kelime analizi neticesinde sağlık kurumlarında liderlik en çok; liderlik, COVID-19 (Hølge-Hazelton vd., 2021), sağlık hizmetleri, klinik liderlik, tükenmişlik (Yang ve Fry, 2018), depresyon (Guastello vd., 2024), stres (Privitera, 2020), ruhsal sağlık (Gilbert vd., 2024), anksiyete (Abuhammad, 2022), kriz yönetimi (Pallivathukkal, 2021), sağlık çalışanları (Dahleez vd., 2022) gibi kavramlarla beraber çalışıldığı tespit edilmiştir.

Örgütsel amaçlara ulaşabilmek için liderlik önemlidir. Bir sağlık kuruluşunda ise iyi liderlik, önemli olmanın ötesinde, kuruluşun başarısı için kesinlikle hayati öneme sahiptir (Cleary vd., 2018: 65). Modern sağlık sistemi içinde sağlık hizmetlerinin kalitesini artırma baskısı, sürekli artan sağlık talebi ve verimlilik ile üretkenlik ihtiyacı, sağlık uzmanlarının etkili liderliğini zorunlu kılmaktadır (Kumar ve Khiljee, 2016: 63). Liderlik, sadece hastalarda önemli klinik sonuçlar elde etmekle kalmaz, aynı zamanda sağlık hizmeti sağlayıcılarının bağlılığını artırıp tükenmişliklerini azaltarak refahlarını yükseltebilir. Bu nedenle, sağlık hizmetlerinde etkili liderliğin değeri oldukça fazladır (Hargett vd., 2017: 69).

Sağlık hizmetlerinde liderlik oldukça popüler olan ve her yıl ortaya konulan eser sayısı olarak önde gelen konularda biridir. Özellikle sağlık insan gücünden etkili ve verimlilik bir şekilde yararlanmaya olanak sağlayan ve sağlık profesyonellerinin refahını artırma konusunda önemli araçlardan biri olan liderlik, uzun yıllar boyunca da gündemde olmaya devam edecektir. Sağlık insan gücü açığının giderek daha da artıyor olması liderlik kavramını gündemde tutacak en önemli unsurların başında olduğu düşünülebilir. Sağlık hizmetlerinde liderliğin sağlık profesyonellerini önemli düzeyde etkileyen ve özellikle COVID-19'dan sonra sağlık profesyonellerini ciddi düzeyde etkileyen sessiz istifa, sessiz kovulma, iş yaşam dengesi, psikolojik dayanıklılık gibi konularla daha fazla çalışılması gerektiği önerilmektedir.

Bu çalışma sağlık hizmetlerinde liderlik konusunda araştırma yapmak isteyen araştırmacılara bir rehber niteliği taşımaktadır. Konu ile ilgili olarak en çok esere sahip olan yazarları, en çok atıf alan eserleri, konunun hangi diğer kavramlarla beraber ele alındığını göstermesi açısından çalışmanın araştırmacılara ve literatüre önemli katkılar sunacağı düşünülmektedir. Bununla beraber araştırmanın sadece WoS veri tabanından yararlanılarak gerçekleştirilmiş olması, SCOPUS gibi veri tabanlarını kapsamaması nedeniyle birtakım kısıtlılıklar içermektedir. Araştırma ayrıca Türkiye'de bu konuda yapılan çalışmalar konusunda yeterli miktarda bilgi sunmamaktadır. Bundan sonra gerçekleştirilecek olan çalışmalarda Türkiye'deki durumun da değerlendirilmesinin araştırmanın eksik bırakmış olduğu alanları tamamlayacağı düşünülmektedir. Araştırmanın bir diğer kısıtlılığı da arama kelimesi olarak sadece "healthcare leadership" kavramının kullanılmasıdır. Gelecek çalışmalarda "leadership in healthcare", "health care leadership", "leadership in healthcare sector" ve "leadership in healthcare organizations" gibi kavramların da arama kelimesi olarak kullanılması önerilmektedir.

Kaynakça

- Abdi, Z., vd. (2022). Role of Hospital Leadership in Combating the COVID-19 Pandemic. *Health Services Management Research*, 35(1), 2-6.
- Abuhammad, S. (2022). Preparing for Future Pandemics: Challenges for Healthcare Leadership. *Journal of Healthcare Leadership*, 131-136.
- Akpınar, Ö. (2023). Sporda Liderlik Alanında Yapılan Çalışmaların Bibliyometrik Analizi. *Avrasya Spor Bilimleri ve Eğitim Dergisi*, 5(2), 116-132.
- Al-Touby, S. S. (2012). Functional Results-Oriented Healthcare Leadership: A Novel Leadership Model. *Oman Medical Journal*, 27(2), 104-107.
- Aydogdu, A. L. F. (2024). Trends of Publications on Transformational Leadership in Nursing: A Bibliometric Analysis. *Leadership in Health Services*, 37(1), 34-52.

- Baynal Doğan, T. G., vd. (2021). Liderlik Tarzlarının Bibliyometrik Analizi. *Erciyes Akademi*, 35(1), 161-189.
- Budak, F. (2018). Sağlık Yönetiminde Klinik Liderlik. *Ankara: Siyasal Kitabevi*.
- Cleary, S., vd. (2018). Enabling Relational Leadership in Primary Healthcare Settings: Lessons from the Dialhs Collaboration. *Health Policy and Planning*, 33(suppl_2), ii65-ii74.
- Crain, M. A., vd. (2021). Healthcare Leadership in the Covid-19 Pandemic: From Innovative Preparation to Evolutionary Transformation. *Journal of Healthcare Leadership*, 199-207.
- Dahleez, K. A., vd. (2022). Empowering Leadership and Healthcare Workers Performance Outcomes in Times of Crisis: The Mediating Role of Safety Climate. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, 9(3), 401-421.
- Dirik, D., vd. (2023). Post-Truth Kavramı Üzerine Yapılan Çalışmaların Vosviewer ile Bibliyometrik Analizi. *Sosyal Mucit Academic Review*, 4(2), 164-188.
- Eren, E. (2013). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası (9. Baskı)*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Gilbert, M.-H., vd. (2024). Leading Well and Staying Psychologically Healthy: The Role of Resources and Constraints for Managers in the Healthcare Sector. *Journal of Health Organization and Management*, 38(1), 70-91.
- Guastello, A. D., vd. (2024). Predictors of Professional Burnout and Fulfilment in A Longitudinal Analysis on Nurses and Healthcare Workers in the COVID-19 Pandemic. *Journal of Clinical Nursing*, 33(1), 288-303.
- Gün, İ., ve Aslan, Ö. (2018). Liderlik Kuramları ve Sağlık İşletmelerinde Liderlik. *Journal of Health and Nursing Management*, 5(3), 217-226.
- Hargett, C. W., vd. (2017). Developing A Model for Effective Leadership in Healthcare: A Concept Mapping Approach. *Journal of Healthcare Leadership*, 69-78.
- Hølge-Hazelton, B., vd. (2021). Health Professional Frontline Leaders' Experiences During the COVID-19 Pandemic: A Cross-Sectional Study. *Journal of Healthcare Leadership*, 7-18.
- Jeyaraman, M. M., vd. (2018). Return on Investment in Healthcare Leadership Development Programs. *Leadership in Health Services*, 31(1), 77-97.
- Kaya, E., ve Küçükçene, M. (2023). Türkiye'de "Liderlik" Çalışmaları (1983-2021): Bibliyometrik Bir Analiz. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(1), 75-94.
- Keklik, B. (2012). Sağlık Hizmetlerinde Benimsenen Liderlik Tiplerinin Belirlenmesi: Özel Bir Hastane Örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 73-93.
- Koçel, T. (2015). *İşletme Yöneticiliği (16. Baskı)*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Kumar, R. D. (2013). Leadership in Healthcare. *Anaesthesia & Intensive Care Medicine*, 14(1), 39-41.
- Kumar, R. D., ve Khiljee, N. (2016). Leadership in Healthcare. *Anaesthesia & Intensive Care Medicine*, 17(1), 63-65.
- Lee, E., vd. (2019). Reimagine Health Care Leadership, Challenges and Opportunities in the 21st Century. *Journal of PeriAnesthesia Nursing*, 34(1), 27-38.
- Özdemir, H. N. Ç., vd. (2019). Sağlık Yöneticilerinin Liderlik Özellikleri. *OPUS International Journal of Society Researches*, 13(19), 2893-2907.

- Pallivathukkal, J. (2021). Healthcare Leadership in Times of Crisis—An Overview of COVID-19 Crisis Management and Its Effect on Economy. *Annals of the Romanian Society for Cell Biology*, 3777-3785.
- Privitera, M. R. (2020). Human Factors/Ergonomics (Hfe) in Leadership and Management: Organizational Interventions to Reduce Stress in Healthcare Delivery. *Health*, 12(9), 1262-1278.
- Sonnino, R. E. (2016). Health Care Leadership Development and Training: Progress and Pitfalls. *Journal of Healthcare Leadership*, 19-29.
- Stefl, M. E. (2008). Common Competencies for All Healthcare Managers: The Healthcare Leadership Alliance Model. *Journal of healthcare management*, 53(6).
- Şahne, B. S., ve Şar, S. (2015). Liderlik kavramının tarihçesi ve Türkiye’de ilaç endüstrisinde liderliğin önemi. *Marmara Pharmaceutical Journal*, 19(2), 109-115.
- Uysal, Ş. A., vd. (2012). Hastane Yöneticilerinin Liderlik Özellikleri ile Çalışanların İş Üretkenlik Düzeyleri Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 15(1), 25-57.
- Yang, M., ve Fry, L. (2018). The Role of Spiritual Leadership in Reducing Healthcare Worker Burnout. *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 15(4), 305-324.

A BIBLIOMETRIC ANALYSIS ON HEALTHCARE LEADERSHIP BY USING VOSVIEWER

Extended Abstract

Aim: Leadership in healthcare organizations is one of the indispensable management approaches for the effective and efficient delivery of services. It is a well-known fact that effective leadership prevents resource wastage in healthcare services, improves the quality of the provided healthcare, enhances employee performance and job satisfaction, and increases the organizational commitment of healthcare workers. The increase in leadership studies conducted in the healthcare field, especially during significant crises, is also an important indicator of the need for leaders. In this context, presenting an overview of the works produced on leadership in healthcare is valuable to understand the extent of the need for leadership in the healthcare field. For this purpose, the aim of the present study was to evaluate the studies conducted on leadership in healthcare through bibliometric analysis method and to present an overall view. Within the bibliometric analysis the overview of the scientific output in the field of healthcare leadership was assessed.

Method(s): The study was conducted by querying the Web of Science (WoS) database. The analyses were conducted using the VOSviewer program and the Web of Science database. Programs such as Bibexcel, Citespace, Scimat, and VOSviewer are used to conduct bibliometric analyses. In this study, the publications covered in the WoS Core Collection were analyzed bibliometrically using VOSviewer (v.1.6.20). The use of the WoS database in the research is an important indicator of reliability, enhancing the credibility of the study. A search conducted on May 10, 2024, using the keyword "healthcare leadership" and selecting "all fields" yielded 1,032 results.

Findings: The first study was conducted in 1997, while the most recent studies were conducted in 2024 in the field of healthcare leadership. Among these works, 757 were articles, 118 were review articles, 46 were book chapters, 18 were early view studies, and the remaining are composed of conference papers, editorial content, book reviews, and letters to the editor. When examining the fields in which the studies were conducted, it was found that 31.36% were in the field of nursing, 8% in management, 3.96% in health policy, and 2.51% in health literacy and telemedicine. It is observed that there has been a significant increase in studies on the concept of leadership in healthcare, especially after COVID-19 and in recent years. Indexes of published works on the healthcare leadership were as follows: 43.27% (447) were indexed in the Emerging Sources Citation Index (ESCI), 42.59% (440) in the Science Citation Index Expanded (SCI-EXPANDED), and 33.30% (344) in the Social Sciences Citation Index (SSCI). Authors with the most publications on healthcare leadership were Simpson K.N. (63 works), Simpson A.N. (47 works), Maloney P. (28 works), and Harvey J. (27 works) and the most published papers belong to the USA and England. In parallel with the number of papers owned, the same authors got the most citation numbers. According to the keyword analysis, it has been concluded that the most commonly used keywords along with healthcare leadership were healthcare services, COVID-19, healthcare, health care, clinical leadership, and management.

Conclusion: This research offers an extensive examination of academic papers pertaining to healthcare leadership. Through analysis, it unveils patterns within the literature, shedding light on the trajectory of interest in healthcare leadership over time and highlighting emerging topics. By conducting a bibliometric analysis, this study provides a comprehensive assessment of the literature on healthcare leadership, thereby assisting future researchers in pinpointing novel areas of inquiry and key focal points within this domain. This study serves as a guide for researchers interested in conducting research on leadership in healthcare services. It is believed that the study will make significant contributions to research and the literature by showcasing the authors with the most publications, the most cited works, and demonstrating how the topic is addressed in conjunction with other concepts.



INTEGRATION OF QFD AND DEA METHODS TO PRIORITISE CUSTOMER EXPECTATIONS: THE CASE OF A SERVICE ORGANISATION

Muhammed MARUF¹

Abstract

Quality Function Deployment (QFD) is a method used to transform customer expectations into technical requirements and to identify the technical requirements that need to be improved to meet these expectations. QFD stands out as a method that has found wide application in the literature and industry in terms of its advantage in transforming relatively more abstract customer expectations into concrete product and process parameters and its ease of application. One of the most important disadvantages of the method is that in the prioritization of technical requirements related to customer expectations, criteria such as the cost of the technical requirement in question, the implementation time of the necessary improvement activities, etc., are not considered. In this study, an approach in which Data Envelopment Analysis (DEA) methods are applied together with the QFD method to take into account the costs in the prioritization of technical requirements is presented. According to the results of a sample application carried out in a cafe business to test the approach, it is concluded that taking costs into account in the prioritization process should be prioritized in order to meet customer expectations.

Keywords: QFD, DEA, Customer Requirements

JEL Classification: C67, L15, M21

MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNİN ÖNCELİKLENDİRİLMESİNDE QFD VE VZA YÖNTEMLERİNİN ENTEGRASYONU: BİR HİZMET İŞLETMESİ ÖRNEĞİ

Öz

Kalite Fonksiyon Göçerimi (QFD), müşteri beklentilerinin teknik gereksinimlere dönüştürülmesi ve söz konusu beklentilerin karşılanabilmesi için öncelikli olarak iyileştirilmesi gereken teknik gereksinimlerin belirlenmesi amaçlı olarak kullanılan bir yöntemdir. QFD, nispeten daha soyut olan müşteri beklentilerini somut ürün ve süreç parametrelerine dönüştürme konusundaki avantajı ve uygulama kolaylığı bakımından literatürde ve endüstride geniş uygulama alanı bulan bir yöntem olarak ön plana çıkmaktadır. Yöntemin ifade edilebilecek en önemli dezavantajlarından birisi; müşteri beklentileri ile ilişkili teknik gereksinimlerin önceliklendirilmesinde, söz konusu teknik gereksinimin maliyeti, gerekli iyileştirme faaliyetlerinin uygulanma süresi vb. kriterlerin göz önünde bulundurulmamasıdır. Bu çalışmada teknik gereksinimlerin önceliklendirilmesinde maliyetlerinde hesaba katılması amacıyla QFD yöntemi ile birlikte Veri Zarflama Analizi (DEA) yöntemlerinin uygulandığı bir yaklaşım ortaya konulmuştur. Ortaya konulan yaklaşımın test edilmesi amacıyla bir cafe işletmesinde yapılan örnek uygulama sonuçlarına göre; önceliklendirme işleminde maliyetlerin de hesaba katılmasının, müşteri beklentilerinin karşılanması için öncelikli olarak ele alınması gereken teknik gereksinimlere ilişkin sıralamayı değiştirdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KFG, VZA, Müşteri Beklentileri

JEL Sınıflandırması: C67, L15, M21

¹ Doç. Dr., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi İİBF. İşletme Bölümü, m.maruf@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5388-639X

1. Introduction

Today, when the number of enterprises supplying products or services is very high, and customer demands require the production of personalized products that meet personal expectations, the importance of applications that enable customer expectations to be met is increasing. The Quality Function Deployment (QFD) method is a systematic method that enables production and service businesses to receive and evaluate customer expectations and determine the technical requirements that need to be developed to meet these expectations. The QFD method is a method that finds wide application in both manufacturing and service businesses due to its ease of application as a voice of the customer application and its easy-to-understand but systematic approach. The QFD method has been used effectively and widely in many areas, from product design to process and product improvement activities in enterprises from different sectors. Although QFD is a widely applied method, it has been criticized for some reasons such as the difficulties that may be experienced in transforming the statements used in the process of determining customer expectations into technical requirements that need to be developed to meet expectations, the need to obtain customer expectations with complete and accurate methods, the difficulty of associating customer expectations with technical requirements for some sectors, and being very sensitive to the reliability of data in the process of obtaining customer expectations (Kılıç and Babat 2011: 97).

In today's competitive conditions, production costs are of great importance for enterprises. Therefore, prioritising the technical requirements that need to be improved to meet customer expectations without taking into account their costs will limit the applicability of the QFD method. This study presents an approach in which the costs related to the improvement activities to be carried out are numerically included in the decision model. In the proposed approach, the Data Envelopment Analysis (DEA) method is used to prioritize the technical requirements after creating the quality house and associating customer expectations with technical requirements. Although there are many decision models in the literature that can be used to prioritise technical requirements, the DEA method is suitable for decision problems that require a decision based on a large number of variables with a small number of operations (Ramanathan and Yunfeng, 2009: 712). In the DEA model, the costs of technical requirements are considered as input variables, and it is aimed that the costs are decisive in the decision process.

2. Literature Review

Some of the studies in the literature where QFD and DEA methods are used together are briefly discussed below. Ramanathan and Yunfeng (2009), presented a QFD-DEA model in which additional factors such as environmental impact and cost are also considered in linking customer expectations and technical requirements. In the study, costs were also taken into account in the prioritization of technical requirements, but unlike the approach presented in this study, the relative importance ranking of cost figures was used in the model instead of cost figures. Ersöz and Aktepe (2011), presented an approach in which Analytical Network Process (ANP) and DEA methods were used together in order to prioritize technical requirements in the QFD method applied in a white goods company. Azadi and Saen (2013) presented a model in which the QFD method and a DEA model applied for data with unknown exact values are used together in an enterprise operating in the health sector. Karsak and Dursun (2014), presented an approach in which the QFD method and a DEA model applied for restricted data are used in supplier selection. In this model, the weight values of the supplier selection criteria are calculated by the fuzzy weighted average (FWA) method. Mehrjerdi et al. (2012), presented a model in which more realistic results are obtained by considering the constraints of the manufacturer as well as the relationship between customer expectations and technical requirements in calculating the relative importance weights of technical requirements in the QFD method. Zhang (2019), presented an approach in which QFD and DEA methods are applied together in user selection that will contribute to the product development process. The study also includes an application in a mobile phone

manufacturing company. Li and Bao (2021), conducted a study in which QFD and a data envelopment analysis model applied for interval values were jointly applied to supplier selection problems.

3. Data Envelopment Analysis

Data envelopment analysis is a linear programming-based method that aims to measure the relative efficiency of organizational units that produce many similar inputs and outputs (Tütek et al. 2012: 223). According to the basic logic of data envelopment analysis, the efficiency score is calculated as follows:

$$\text{Efficiency} = \text{Total Weighted Outputs} / \text{Total Weighted Inputs} \quad (1)$$

Efficiency scores obtained as a result of DEA take values between "0" and "1". A low score means low efficiency. The decision-making unit with an efficiency value equal to "1" is considered efficient (Kelly et al. 2012: 65). When data envelopment models are applied to obtain the highest output with constant input, the model created is expressed as "Output-oriented," and when it is applied to obtain a certain output with the least input, the model created is expressed as "Input-oriented" (Günay 2015: 18).

Although the basic principles of data envelopment analysis were first introduced by Farrel (1957), its mathematical basis was developed by Charnes, Cooper, and Rhodes (1978) (Ayrıçay and Özçalıcı 2014: 248). Charnes, Cooper, and Rhodes developed Farrel's definition of relative technical efficiency and introduced the data envelopment model that enables the analysis of the relative efficiency of decision-making units with multiple inputs and outputs (Savaş 2015: 205). The model developed by these names and analyzing efficiency with the assumption of constant returns to scale is referred to as the CCR model, and the model developed by Banker, Charnes, and Cooper and measuring efficiency with the assumption of variable returns to scale is referred to as the BCC model (Aytekin and Kahraman 2015: 293). There are many data envelopment analysis models in the literature. Cooper et al. (2006) determined that there are many DEA models, the exact number of which varies according to the model definition, including differences according to different purposes of use (Kauppinen 2016: 97).

In data envelopment analysis, efficiency is measured over a certain time period, but in some cases, it may take a longer time for inputs to be transformed into outputs. Data envelopment analysis determines relative efficiency scores, but no conclusion can be reached regarding the absolute efficiency of decision-making units. In addition, there is no random error term in the method, so the method is highly sensitive to errors (Savaş 2015: 209).

The linear input-oriented CCR model, also called the multiplier model, is shown as follows (Tütek et al. 2012: 233).

Objective Function

$$\text{Maks } \eta_k = \sum_{r=1}^s \mu_r y_{rk} \quad (2)$$

Subject to:

$$\sum_{i=1}^m w_i x_{ik} = 1$$

$$\sum_{r=1}^s \mu_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m w_i x_{ij} \leq 0 \quad (j = 1 \dots n)$$

$$\mu_r, w_i \geq \varepsilon > 0 \quad (r = 1 \dots s) \text{ ve } (i = 1 \dots m)$$

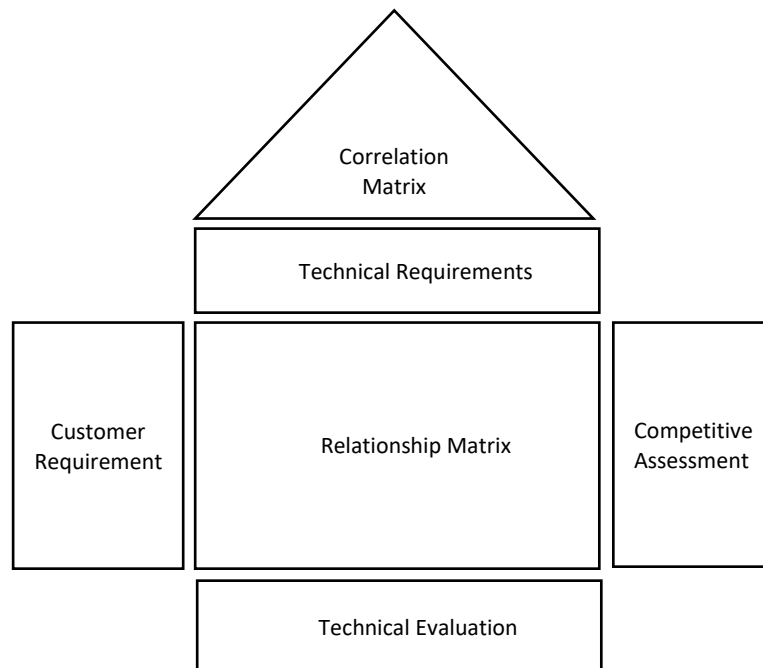
The ϵ value in the last constraint in the model is accepted as a value such as 10^{-5} or 10^{-6} and is used to ensure that the weights take a value higher than zero in the sign restriction (Tütek et al. 2012: 233).

4. Quality Function Deployment

The QFD method was introduced by Akao in 1966 and first applied in 1972 in the Kobe shipyard of Mitsubishi and is a method based on meeting customer expectations (Kılıç and Babat 2011: 94). The QFD method has found a wide range of applications in product development, service quality, marketing, distribution, etc., as a method that enables the voice of the customer to be transformed into production output. QFD aims to determine customer expectations, to transform these customer expectations into technical requirements, and produce customer satisfaction-oriented products and services (Yıldız and Baran: 2011: 60). QFD is defined as a systematic tool that transforms customer expectations into measurable products and process parameters through a quality matrix (Pakdil et al. 2012: 1398).

In the QFD method, the matrix in which customer expectations are transformed into technical specifications is also called the quality house since it resembles a house in shape (Gündoğdu & Görener 2017: 130). The general structure of the quality house used in the QFD method is shown in Figure 1 (Delice and Güngör 2008: 187).

Figure 1: General Structure of the Quality Function Deployment Method Quality House



In QFD applications, customer expectations are determined by collecting the voice of the customer. In the second stage, a QFD matrix also called the quality house, is created to transform customer expectations into technical requirements and to prioritize technical requirements by revealing the relationship between customer expectations and technical requirements (Delice and Güngör, 2008: 187). In QFD applications, customer requirements are taken in the first step, and the importance levels of these customer requirements are determined. In the next step, the technical requirements that must be met in order to fulfill customer expectations are determined, and the relationship between technical requirements and customer expectations is determined. When determining the importance levels of customer expectations, scale values containing numerical scales in different scales can be used. In the next step, the situation of the company in

terms of customer demands compared to its competitors is analyzed, and improvement targets for technical requirements are determined. In the last step, the priority weight of each technical requirement is calculated by multiplying the importance levels of customer requirements and the relationship coefficient between technical requirements and customer expectations, and technical requirements are ranked according to their priority weight values (Erdil and Arani, 146). In addition to providing a systematic approach for understanding the voice of the customer and transforming customer expectations into technical requirements, the quality house provides a source of information that will enable a clearer and easier understanding of the situation of the business in competitive conditions compared to its competitors (Delice and Güngör, 187).

5. Application

This study conducted a sample case to implement the proposed model. The application was carried out in a cafe business operating in Şırnak province. 50 customers were asked the question 'List three problems that need to be improved in order to increase the service standard of our business' and customer requirements were determined by evaluating the answers. In the next step, the service conditions that need to be improved in order to meet customer expectations were determined as technical requirements. As a result of the evaluations made with the business manager, it was decided to use a mobile ordering device to follow the orders and to make the account transactions accurately. A call system will be placed on the desks in order to shorten order times and minimize customer waiting times. It was decided to employ two additional staff to minimize customer waiting times and to have a staff member to greet customers arriving at the café. In addition, it has been decided to increase the variety in the menu in line with customer expectations and to subject the personnel to periodic training by experts to provide better service in line with all customer expectations. Customer expectations, technical requirements, the relationship matrix, and the quality house matrix, which show the importance levels of customer expectations, are provided in Table 1. The values in the relationship matrix section in Table 1 were determined according to the QFD method relationship scale. Accordingly, "9" indicates a strong relationship between a technical requirement and a customer expectation, "3" indicates a medium-level relationship, and "1" indicates a low-level relationship. Cells without assigned values indicate no relationship between the technical requirement and the customer expectation at any level. According to the QFD method, the importance values for the service requirements that need to be improved to meet customer expectations and the target values determined for the business in terms of competition were obtained as shown in Table 1. The importance values for the technical requirements in Table 1 were obtained by summing the products of the importance levels for customer expectations and the values in the relationship matrix. For example, the priority value for "Purchase of mobile ordering device" was calculated by performing $(3*4) + (9*3) = 39$.

After prioritizing the technical requirements to meet customer expectations with the classical QFD application, the improvement costs related to these technical requirements were determined to prioritize the technical requirements by considering the cost values required for improvement. The cost of installing mobile ordering devices was determined as 15.000 TL, the cost of installing a call system on the tables was determined as 20.350 TL for 37 tables, the monthly salary for 2 additional personnel was determined as 36.000 TL for the employment of sufficient personnel, no additional cost was foreseen for increasing the diversity in the menu, and similarly, no cost was foreseen for the training of the personnel since it was considered as in-house training even if a trainer from the relevant field was invited from the university. In the input-oriented CCR model established for the prioritization of technical requirements, the importance levels calculated according to the classical QFD procedure for technical requirements and the competition coefficient of the enterprise for the technical requirement in question are considered as output variables since they are considered values to be maximized. The competition coefficient of rival cafes and the cost items related to technical requirements are considered input variables since they are considered values to be minimized. The input and output variable values used for the input-oriented CCR model are given in Table 2

Table 1: Quality House Matrix for Cafe Business

	Purchase of mobile ordering device	Placing a call system on the table	Employment of sufficient number of	Increasing Diversity in the menu	Training of employees	Important Level	Cafe	Competitor Cafe	Target Value
Don't let orders arrive late.	3		9		3	4	4	4	4
Orders should be taken as soon as possible.		9	9		3	4,3	4	5	5
Someone should greet and show customers to their seats when they enter the cafe.			3		3	3,3	3	5	5
Avoid confusion and delay in account payment transaction	9					3	4	2	4
The menu should include a variety of flavors.				9		3,3	4	3	4
Employess should be friendly and attentive			1		9	4,7	3	4	4
Importance Value	39	39	90	30	77				
Cafe	48	36	84	36	60				
Competitor Cafe	30	45	100	27	78				
Target Value	48	45	100	36	78				

Table 2: Input and Output Variable Values for Input-Oriented CCR Model

		Purchase of mobile ordering device	Placing a call system on the table	Employment of sufficient number of employees	Increasing Diversity in the menu	Training of employees
OUTPUT	Importance Value	39	38,97	89,62	29,97	76,92
	Cafe	48	36	84	36	60
INPUT	Target Value	48	45	100	36	78
	Cost	15.000	20.350	36.000	0	0

To prioritize the technical requirements using the input and output variable values given in Table 3, the input-oriented CCR model for the first technical requirement is constructed as follows.

Objective Function:

$$Max: 39\mu_1 + 48\mu_2$$

Constraints:

$$48w_1 + 15.000w_2 = 1 \tag{3}$$

$$39\mu_1 + 48\mu_2 - (48w_1 + 15.000w_2) \leq 0$$

$$38,97\mu_1 + 36\mu_2 - (45w_1 + 20.350w_2) \leq 0$$

$$89,62\mu_1 + 84\mu_2 - (100w_1 + 36.000w_2) \leq 0$$

$$29,97\mu_1 + 36\mu_2 - (27w_1 + 0w_2) \leq 0$$

$$76,92\mu_1 + 60\mu_2 - (78w_1 + 0w_2) \leq 0$$

$$\mu_r, \quad w_i \geq \varepsilon \geq 0$$

After the input-oriented CCR model for the first technical requirement was created by changing the objective function and the first constraint for all technical requirements, the efficiency values obtained by solving the models and used for ranking the technical requirements, and the ranking values determined according to these efficiency values, are given in Table 3. According to the data in Table 3, since the efficiency value for the first two ranked technical requirements was calculated as "1," the results were obtained by creating a super-efficiency model for ranking purposes.

Table 3: Efficiency Values and Ranking Values for Technical Requirements

Technical Requirements	Efficiency Values	Ranking
Purchase of mobile ordering device	0,985	3
Placing a call system on the table	0,9145	5
Employment of sufficient number of employees	0,9364	4
Increasing Diversity in the menu	1,089	2
Training of employees	1,0985	1

6. Conclusion

QFD is a method that enables the transformation of customer expectations into technical requirements to gain a competitive advantage and to determine the technical requirements that need to be developed first to meet these customer expectations. Although the QFD method is widely used in industry and academia, there are different criticisms about the method in the literature. One criticism is that determining factors of technical requirements, such as cost, are not taken into consideration in the prioritization of technical requirements. However, for example, in today's conditions where the importance of costs for businesses is increasing day by day, healthier results can be obtained for the industry by taking into account the costs in the prioritization of technical requirements that need to be improved to meet customer expectations.

In this study, a sample application in which technical requirements are prioritized by the DEA method to consider costs in the prioritization of technical requirements in the QFD method is presented. In the sample application carried out in a cafe business, it was seen that the ranking obtained by the QFD method and the ranking obtained by the approach where the costs of technical requirements are also considered by the QFD and DEA methods differ. According to the results obtained with the QFD method, the first two technical requirements that need to be improved are "Employment of sufficient number of employees" and "Training of employees," respectively. In the method where QFD and DEA methods are applied together, and costs are also considered, the first two technical requirements to be prioritized are determined as "Employee training" and "Increasing the diversity in the menu," respectively. As in the study conducted by Ramanathan and Yunfeng (2009), where the relative importance ranking of the costs of technical requirements was also taken into account, a different ranking was obtained from the ranking in the classical QFD method in this study, where cost figures were directly considered.

This study is based on the assumption that to obtain more realistic results in the QFD method, the costs of technical requirements, environmental impacts, implementation time, etc., should be considered in the prioritization of technical requirements that need to be improved to meet customer expectations. The sample application made within the framework of the study has revealed that the priority values change when the costs of technical requirements are considered in determining the priorities using the DEA method. The result obtained has led to the opinion that it will be possible to obtain more applicable results for enterprises by considering more factors

such as the costs of technical requirements, implementation time, etc., in industrial applications. Prioritisation of technical improvements to be made to meet customer expectations in industrial applications without considering factors such as cost, time, environmental impact, etc. may prevent the achievement of feasible, logical, technically correct results. Therefore, prioritising the technical requirements in academic studies and industrial applications by taking into account the above-mentioned criteria such as implementation time, cost, environmental impact, ease of implementation, etc. and analysing the effect of each criterion on the ranking can contribute to the field.

References

- Ayrıçay, Y. and Özçalıcı M. (2014). 1997-2012 Yılları Arasında Türkiye’de Veri Zarflama Analizi ile İlgili Yayınlanan Akademik Çalışmalar. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 4 (1), 246-279
- Aytekin, S. and Kahraman E. (2015). BIST Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları Endeksindeki (XGMYO) Şirketlerin Finansal Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 8 (1), 289-301
- Azadi, M. and Saen, R. F. (2013). A Combination of QFD and Imprecise DEA with Enhanced Russell Graph Measure: A Case Study in Healthcare, *Socio-Economic Planning Sciences*, 47, 281 - 291
- Bao, X, and Li, F. (2021). A Methodology for Supplier Selection Under the Curse of Dimensionality Problem Based on Fuzzy Quality Function Deployment and Interval Data Envelopment Analysis. *PLoS ONE*, 16 (7): 1-20
- Delice, E. K. and Güngör, Z. (2008). Kalite Fonksiyon Yayılımı için Yeni Bir Yaklaşım: Bir Uygulama, *Akademik Bilişim Konferansları*, 30.01.2008-01.02.2008, Çanakkale. Erişim Adresi: https://ab.org.tr/ab08/kitap/Bildiriler/Kilic_Delice_Gungor_AB08.pdf
- Erdil, N.O. and Arani, O.M. (2019), "Quality function deployment: more than a design tool", *International Journal of Quality and Service Sciences*, 11 (2), 142-166.
- Ersöz, S. and Aktepe, A. (2011). Kalite Fonksiyon Yayılımında (KFY) Bir Veri Zarflama Analitik Ağ Süreci (VZAAS) Uygulaması, *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 26 (2), 401-413
- Günay, B. (2015). BİST’de İşlem Gören KOBİ Gıda İşletmelerinin Veri Zarflama Analizi Yöntemi ile Etkinliklerinin Ölçülmesi. *Akademik Bakış Dergisi*. 47, 16-34
- Gündoğdu, S. and Görener, A. (2017). Sağlık Sektöründe Kalite Fonksiyon Yayılımı ile Süreç İyileştirme, *Alphanumeric Journal*, 5 (1), 127-145
- Karsak, E. E. and Dursun, M. (2014). An Integrated Supplier Selection Methodology Incorporating QFD and DEA with Imprecise Data. *Expert Systems With Applications*, 41, 6995-7004
- Kauppinen, T. (2016). Data Envelopment Analysis as a Tool for the Exploration Phase of Mining. *Computers & Geosciences*. 93, 96-102
- Kılıç, B. and Babat, D. (2011). Kalite Fonksiyon Göçerimi: Yiyecek İçecek İşletmelerine Yönelik Kuramsal Bir Yaklaşım, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13 (20), 93-104
- Mehrjerdi, Y. Z., Owlia, M.S. and Dorodzeni, T. (2012), Evaluation and Ranking the Relative Importance of Design Requirements by Combining QFD and DEA Techniques (Case Study: Tile Industry of Iran), *International Journal of Industrial Engineering & Production Management*, 23 (2), 173-186

- Pakdil, F., Işın, F. B. and Genç, H. (2012). A Quality Function Deployment Application Using Qualitative and Quantitative Analysis in After Sales Services. *Total Quality Management*, 23 (12), 1397-1411
- Ramanathan, R., and Yunfeng, J. (2009). Incorporating Cost and Environmental Factors in Quality Function Deployment using Data Envelopment Analysis. *Omega*, 37(3), 711–723.
- Savaş, F. (2015). Veri Zarflama Analizi. *Operasyonel, Yönetmel ve Stratejik Problemlerin Çözümünde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. 201-227. Bursa. Dora Yayın Dağıtım
- Tütek, H., Gümüşoğlu Ş. and Özdemir, A. (2012). *Sayısal Yöntemler Yönetmel Yaklaşım*. İstanbul. Beta Basım Yayım.
- Yıldız, M.S. and Baran, Z. (2011). Kalite Fonksiyon Göçerimi ve Homojenize Yoğurt Üretiminde Uygulaması, *Ege Akademik Bakış*, 11 (1), 59-72



FİRMALARIN SERMAYE YAPISI KARARLARININ YATIRIM KARLILIĞINA ETKİSİ: BİST ÖRNEĞİ

Melike Kurtaran ÇELİK¹

Öz

Bu çalışmanın amacı firmaların sermaye yapıları ile karlılık oranları arasındaki ilişkiyi, diğer bir ifadeyle firmaların sermaye yapısı kararlarının karlılık düzeylerine etkisini incelemektir. Analize, Borsa İstanbul'da İmalat Sanayi sektöründe yer alan firmalar dahil edilmiştir. Çalışma kapsamına alınan firmalar tüm örnekleme ilaveten aktif büyüklüklerine göre büyük ve küçük ölçekli firmalar olarak iki grupta incelenmiştir. 2011-2015 arasındaki 5 yıllık dönemi kapsayan analiz sonuçlarına göre firmaların sermaye yapıları içerisinde daha fazla özkaynak kullanmaları hem aktif hem özsermaye karlılık oranlarını olumlu şekilde etkilemektedir. Konuya borcun vade yapısı açısından bakıldığında kısa vadeli borçların aktiflere oranı arttıkça karlılıklar da artmaktadır. Ayrıca yabancı kaynak içerisinde uzun vadeli finansal borç kullanmalarının karlılıklarını yine olumlu yönde etkilediği görülmüştür. Firma ölçeğinin ise karlılık düzeylerinde herhangi bir farklılık oluşturmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sermaye yapısı, Özsermaye karlılığı, Aktif karlılığı
JEL Sınıflandırması: G32, G30, G50

THE EFFECT OF CAPITAL STRUCTURE DECISION OF FIRMS ON RETURN ON INVESTMENT: EVIDENCE FROM BIST

Abstract

The aim of this study is to examine the relationship between the capital structure and the profitability ratios of firms, in other words, the effect of the capital structure decisions of the firms on profitability levels. The firms in Borsa İstanbul Manufacturing Industry Sector is included to the analysis. According to the results of the analysis covering the 5-year period between 2011-2015, the use of more equity by companies in the capital structure affects both the profitability ratios of both the asset and the equity positively. When the borrower's maturity structure is considered, the profitability increases as the ratio of short term debts to assets increases. In addition, it has been seen that the use of long-term financial debt in foreign resources has also affected the profitability in positive direction.

Keywords: Capital structure, Return on equity, Return on assets
JEL Classification: G32, G30, G50

¹ Prof. Dr., Trabzon Üniversitesi, melike@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4152-9459

1. Giriş

Sermaye yapısı kararları firmaların ve firmayla ilgili tarafların üzerinde her zaman önemle durdukları bir konu olmuştur. Aynı zamanda firmaların karşı karşıya olduğu en önemli finans sorunlarından birisi sermaye yapılarının oluşturulmasıdır. Firmaların faaliyetlerini sürdürmeleri, onların yeterli sermayeye sahip olmalarının yanı sıra uygun sermaye yapısına sahip olmalarına da bağlıdır. Sermaye yapısı denildiğinde akla borç özsermaye bileşimi yani firmaların yatırımlarının ne kadarını borç, ne kadarını özsermaye ile finanse ettikleri gelmektedir. Sermaye yapısı kararlarının esasını söz konusu bu borç özsermaye bileşiminin firma değerinde ve sermaye maliyetinde meydana getireceği etki oluşturmaktadır.

Firmaların en önemli finans sorunlarından birisi sermaye yapılarının oluşturulmasıdır. Sermaye yapısı yaklaşımlarında, firmaların ihtiyaç duydukları fonların ne kadarının borç, ne kadarının ise özsermaye yoluyla sağlanacağı tartışılmaktadır. Bu nedenle de literatürde firmaların; sermaye yapılarının, sermaye maliyeti ve firma değeri üzerindeki etkilerini inceleyen birçok çalışma yapılmış ve değişen işletme ve piyasa koşullarında daha rasyonel sermaye yapısı oluşturabilmek için değişik yaklaşımlar ortaya konmuştur.

Bu yaklaşımları temel ve modern yaklaşımlar olarak ayırarak açıklamak mümkündür. Temel yaklaşımlar olarak nitelendirilebilecek konuların odak noktası, işletmenin sermaye yapısını değiştirerek sermaye maliyetini ve işletme değerini etkileyip etkilemediğidir. Temel yaklaşımlar; Net Gelir Yaklaşımı, Net Faaliyet Geliri Yaklaşımı, Geleneksel Yaklaşım ve Modigliani-Miller (MM) Yaklaşımı olarak ifade edilebilir.

Net Gelir Yaklaşımına göre firma mümkün olan en yüksek kaldıraç derecesini kullanarak optimal sermaye yapısına ulaşmaktadır. Ulaşılan bu optimal sermaye yapısı firmanın piyasa değerini yükseltirken ortalama sermaye maliyetini de düşürmektedir. Firmanın piyasa değeri, borcun piyasa değeri ile özsermayenin piyasa değerinin toplamından oluşmaktadır (Akgüç, 1998:487).

Net Faaliyet Geliri Yaklaşımına göre, İşletme ne kadar borçlanırsa borçlansın ortalama sermaye maliyeti sabit kalacaktır. Bu sonucu doğuran mekanizmanın işleyişi şu şekilde açıklanabilir: İşletmenin sermaye bileşiminde yabancı kaynakların (borçların) oranı arttıkça, öz kaynak sağlayanların (hissedarların) beklentileri değişmez ise ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti düşer. Ancak öz kaynak sağlayanların getiri beklentileri işletmenin borç/öz kaynak oranı arttıkça artmaktadır. Bu artış yabancı kaynak kullanılarak (borçla finansmana gidilerek) sağlanan avantaja eşittir. Bu nedenle borç/öz kaynak oranı artırılarak sağlanan avantaj; özkaynak sahiplerinin getiri beklentilerindeki yükselme ile ortadan kaldırılmaktadır. Sonuçta kaynak bileşiminin sermaye maliyeti üzerinde bir etkisi olmamaktadır. Bir şirkete ilişkin her kaynak bileşiminde; kaynak bileşimi optimaldir ve kaynak bileşiminin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır (Sayılğan, 2008:271).

Geleneksel Yaklaşımına göre, yaklaşımda, işletmenin sermaye yapısında, özsermayeye göre daha düşük maliyetli olan borcun oranının artırılması belli bir noktaya kadar ortalama sermaye maliyetini düşürecek ve böylece de işletme değeri artacaktır. Her ne kadar işletmenin finansman riski arttıkça özsermaye maliyeti artsa da; bu artış, belli bir noktaya kadar borcun ortalama sermaye maliyetini düşürücü etkisinin üzerine geçemeyecektir (Horne ve Wachowicz, 2008). Söz konusu noktanın üzerindeki borç oranlarında ise özsermaye maliyeti ve borç maliyeti artacak bunun sonucunda ortalama sermaye maliyeti yükselecek ve işletme değeri azalacaktır. Ortalama sermaye maliyetinin en düşük ve işletme değerinin en yüksek olduğu noktadaki sermaye yapısı ise optimal sermaye yapısı olarak adlandırılmaktadır (Ercan ve Ban, 2005:233).

Modigliani-Miller (MM) Yaklaşımı, Franco Modigliani ve Metron Miller tarafından geliştirilen ve kendi adlarını taşıyan Modigliani- Miller (MM) yaklaşımı, sermaye yapısı hakkında belli varsayımlar altında net faaliyet geliri yaklaşımına benzer bir açıklama getirerek firmanın sermaye yapısında yapılacak değişikliklerin, öz sermaye maliyetini ve firma değerini etkilemeyeceğini, yani işletme değeri ve sermaye maliyetinin sermaye yapısından bağımsız olduğu ifade etmektedir.

Modern yaklaşımlar ise sermaye yapısının açıklanmasında, MM'nin araştırmaları sonucu dikkate almadıkları iflas maliyeti, temsil maliyetleri ve asimetrik bilgi gibi faktörleri de dikkate alarak ortaya çıkarılan yeni yaklaşımları içermektedir. Modern yaklaşımlar ise: Dengeleme Yaklaşımı, Asimetrik Bilgi Yaklaşımı, Sinyal teorisi Yaklaşımı, Finansman Hiyerarşisi Yaklaşımı ve Piyasa Zamanlaması Yaklaşımı olarak ifade edilebilir.

Dengeleme Yaklaşımı; MM çalışmalarında temel olarak işletme değerini en üst düzeye çıkarılmayı hedeflemişlerdir. MM yaklaşımlarının bu temeline vergilerin, finansal sıkıntı ve temsil maliyetlerinin eklenmesiyle dengeleme modelleri ortaya çıkmaktadır. Dengeleme yaklaşımında optimal sermaye yapısı, kaldıraçın faiz ve vergi kalkanı faydasının finansal sıkıntı ve temsil maliyetleri ile dengelenmesi sonucu oluşturmaktadır (Brigham ve Ehrhardt, 2011:613-614).

Asimetrik Bilgi Yaklaşımı'na göre, yöneticilerden farklı bilgi düzeyine sahip olan yatırımcılar, firmanın borçlanması veya hisse senedi ihracı gibi finansman politikalarından yola çıkarak firmanın durumu ile ilgili çıkarımlarda bulunmaya çalışmakta ve böylelikle bilgi eksikliklerini en aza indirmeye çalışmaktadırlar. Ancak yatırımcıların içeriden ticaret yapanlara göre daha az bilgi sahibi olması piyasalarda söz konusu firmanın menkul kıymetlerin düşük fiyatlandırılmasına sebep olabilmektedir (Myers ve Majluf, 1984:192).

Sinyal Teorisi, asimetrik bilgi problemine dayanarak ortaya çıkmış ve Ross (1977) tarafından geliştirilmiştir. Buna göre; firma yöneticileri firma dışındaki çıkar gruplarına firmanın gerçek durumu hakkında sinyaller göndererek firmanın piyasa değerinin yükselmesini ve bundan da sermaye sahiplerinin çıkar sağlamasını istemektedirler. Ross araştırmasında, yöneticilerin işletme gelirlerinin dağılımını bildiklerini ancak yatırımcıların bu bilgilerden uzak olduklarını varsaymıştır. Ona göre işletmenin yüksek kaldıraç oranı, yatırımcı tarafından yüksek kalitenin bir sinyali olarak algılanacaktır. İşletmelerin sermaye yapısı ile değeri arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Buna göre potansiyel yatırımcılar kaldıraç oranı yüksek olan işletmelerin değerinin daha yüksek olduğunu düşünmektedirler (Ross, 1977:23-40).

Asimetrik bilgi kavramının doğuşuyla ortaya çıkan Finansman Hiyerarşisi Yaklaşımı ilk olarak Myers ve Majluf (1984) tarafından geliştirilmiştir. "Finansman hiyerarşisi yaklaşımına göre, işletmelerin hedef borçluluk oranı ve işletme değerinin artırılması açısından optimal sermaye yapısı söz konusu değildir. Finansman kararlarında hedef borçluluk oranı değil, finansman hiyerarşisi önemlidir (Myers, 1984:575). ve bu yaklaşımın iki varsayımı bulunmaktadır. Birincisi, yönetimin işletmenin cari kazançları ve yatırım fırsatları hakkında yatırımcılardan daha fazla bilgiye sahip olduğu, ikincisi ise yönetimin eski hissedarların çıkarları doğrultusunda hareket ettiği varsayımdır (Myers ve Majluf, 1987:8).

Piyasa Zamanlaması Yaklaşımı, işletmelerin, sermaye yapılarını belirlerken hisse senetlerinin geçici fiyat değişimlerinden yararlanarak, hisse senetlerinin fiyatları yüksekse hisse senedi ihraç edip, hisse senetlerinin fiyatları düşükse de geri satın almayı ifade eder.

Sermaye yapısı kavramı dar ve geniş anlam ifade edecek şekilde iki açıdan tanımlanabilir. Dar anlamda sermaye yapısı, işletmenin bilançosunun pasif tarafında bulunan cari kaynakları kapsamayıp hisse senetleri, kar ve sermaye yedekleri, orta ve uzun vadeli borçlardan oluşur (Erdoğan, 2011: 240). Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere bir işletmenin sermaye yapısı hissedarlarının payları ve faizli borçlarını içermektedir (Titman ve diğ. 1998:518).

Geniş anlamda sermaye yapısı ise, bir işletmenin (ve iştiraklerinin) menkul kıymet, özel plasman, banka borcu, ticari borç, finansal kiralama sözleşmeleri, vergi yükümlülükleri, sosyal sigorta ve emeklilik yükümlülükleri, yönetim ve işçilerin ertelenmiş tazminatları, iş ve ürün garantileri ve diğer yükümlülüklerini içerir (Masulis, 1998:114).

Sermaye yapısı kararlarının firmaların çeşitli karlılık oranlarına etkisi incelenirken iki aşama takip edilmiştir. İlk aşamada çalışma kapsamına alınan firmaların 2011-2015 dönemine ait sermaye yapılarının genel görünümüne bakılmıştır. İkinci aşamada sermaye yapısı oranlarının bağımlı, karlılık

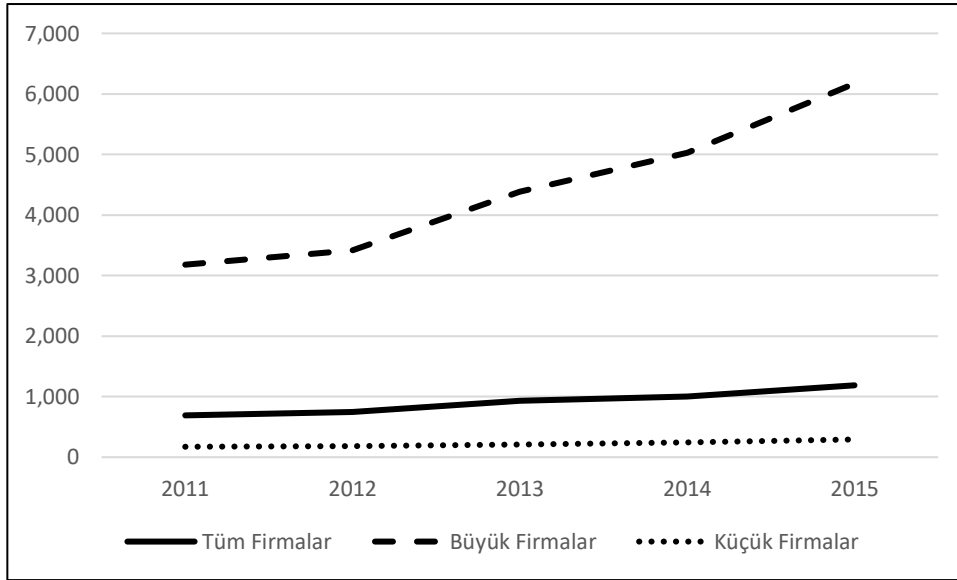
oranlarının bağımsız değişken olarak yer aldığı regresyon analizleri yapılmıştır. Analizlerin her ikisinde de ele alınan dönemin tamamına ve her bir yıla ayrı ayrı bakılarak karşılaştırma yapılmıştır. Ayrıca her iki analizde de firmalar aktif toplamlarına göre büyük ve küçük ölçekli firmalar olmak üzere iki kısma ayrılmıştır. Büyük ve küçük ölçekli firmaların seçiminde ortalama aktiflere göre değerlendirme yapılmıştır. Tablo 1'de firmaların yıllar itibariyle ortalama aktifleri gösterilmiştir.

Tablo 1: Firmalarının Ortalama Toplam Aktifleri (TL)

Yıllar	Tüm Firmalar	Büyük Firmalar	Küçük Firmalar
2011	690.903.770	3.180.426.495	172.949.379
2012	743.332.181	3.416.177.486	180.627.907
2013	933.945.348	4.383.301.251	207.765.159
2014	998.982.290	5.028.283.353	245.113.060
2015	1.187.233.756	6.170.155.885	292.863.118

Firmaların ortalama aktiflerinin yıllara göre gösterdiği değişim aynı zamanda Grafik 1'de de gösterilmiştir. Buna göre büyük ve küçük firmaların aktifleri arasındaki fark 2011 yılında 2015'e doğru gelindikçe açılmıştır. Küçük firmaların ortalama aktifleri 2015 yılına gelindiğinde 2011'e göre yaklaşık %70 artarken büyük firmalarınki 2 katına çıkmıştır.

Grafik 1. İmalat Sanayi Firmalarının Ortalama Toplam Aktifleri (milyon TL)



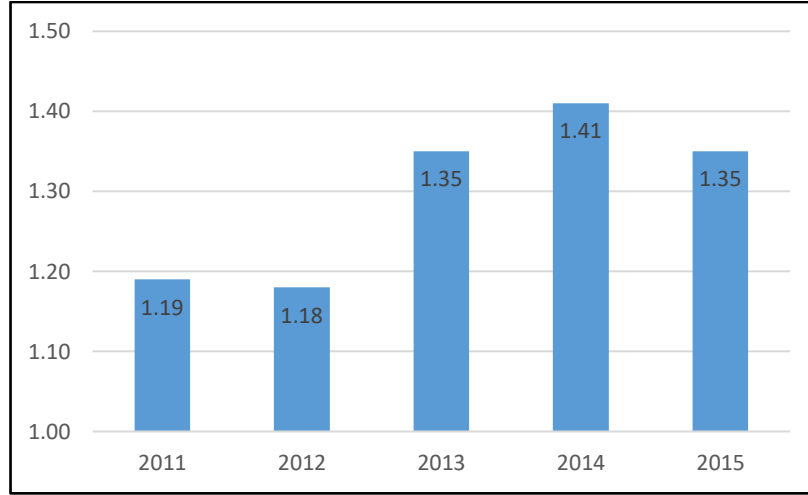
1.1. Firmaların Sermaye Yapısı Oranlarının Değerlendirilmesi

Bu kısımda firmaların sermaye yapısı oranları imalat sanayindeki tüm firmalar açısından ele alınmıştır. Ayrıca firmalar aktif toplamlarına göre büyük ve küçük firmalar olarak ikiye ayrılıp sermaye yapısı oranları bu iki grup arasında karşılaştırmalı olarak gösterilmiştir.

1.1.1. Borç Özsermaye Oranlarının Karşılaştırılması

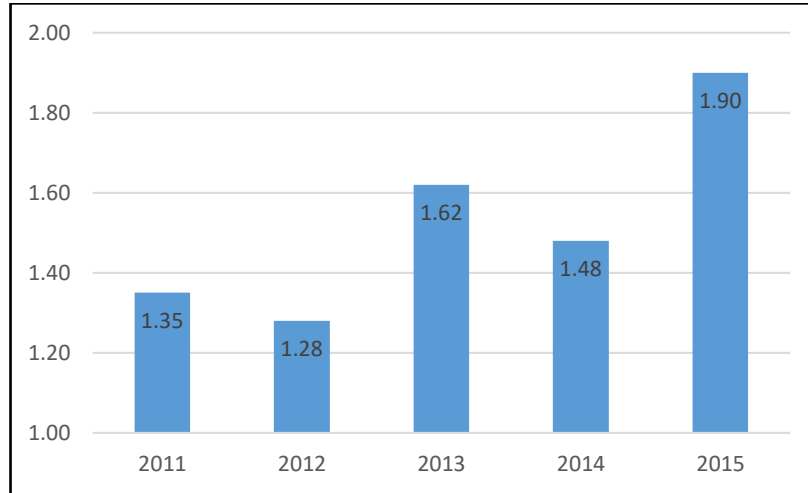
Firmaların ilk olarak yıllar itibariyle borç özsermaye oranları incelenmiştir. Grafik 2, imalat sanayindeki tüm firmaların yıllara göre BÖZS oranlarının değişimini göstermektedir.

Grafik 2. Tüm Firmaların Yıllar İtibariyle Borç Özsermaye Oranları



Görüldüğü gibi firmaların BÖZS oranları her yıl 1'in üstündedir. Yani firmalar yatırımlarının finansmanında özsermayeden daha fazla borç kaynak kullanmayı tercih etmişlerdir. Bu oranın gelişimine bakıldığında ise son yıllarda bir artış görülmektedir. BÖZS oranının en yüksek olduğu yıl 1.41 ile 2014 olmuştur. 2015 yılında ufak bir gerilemeyle birlikte 1.35'e düşmüştür. Dolayısıyla firmalar yatırımlarını % 57 oranında borçla (1.35/2.35) finanse etmiştir.

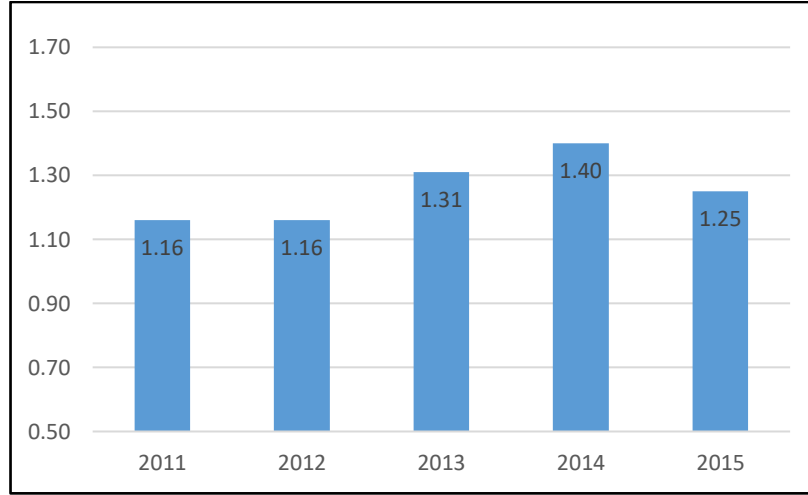
Grafik 3. Aktif Toplamına Göre Büyük Firmaların Yıllar İtibariyle Borç Özsermaye Oranları



Grafik 3, imalat sanayindeki aktif toplamları ortalamadan yüksek olan firmaların yıllara göre BÖZS oranlarının değişimini göstermektedir. Yine bir önceki grafikte olduğu gibi büyük firmaların BÖZS oranları her yıl 1'in üstünde gerçekleşmiştir. Yani büyük firmalar yatırımlarının finansmanında özsermayeden daha fazla borç kaynak kullanmayı tercih etmişlerdir. Büyük firmaların BÖZS oranları 2011 ile 2014 yılları arasında inişli çıkışlı bir grafik sergilemesinde sonra özellikle 2015 yılında hızlı bir artışla 1.90'a ulaşmıştır. Bu durum, büyük firmaların 2015 yılında varlıklarının yaklaşık %65'ini borçla finanse ettiğini göstermektedir.

Konuya küçük firmalar açısından bakıldığında, Grafik 4'te görüldüğü gibi özsermayeye oranla daha fazla borç kullanma durumu büyük firmalarla benzerlik göstermektedir. Ancak yine de küçük firmaların BÖZS oranları nispeten daha düşük çıkmıştır.

Grafik 4. Aktif Toplamına Göre Küçük Firmaların Yıllar İtibariyle Borç Özsermaye Oranları



2. Literatür Özeti

Firmaların Sermaye Yapısı Kararlarının “Firma Değeri” üzerindeki etkisinin olup olmadığını, etkisi varsa bu etkinin yönünü ve derecesini araştıran birçok çalışma bulunmaktadır ve bu çalışmaların da temelini Modigliani Miller (MM)’in 1958 ve 1963 yıllarında yapmış oldukları analizler oluşturmaktadır. MM, 1958 yılında öncelikle 43 elektrik firması için 1947 ve 1948 yıllarındaki verilerini analiz etmiş ve analiz sonucunda borç/özsermaye oranının firma değerinin üzerinde etkisinin olmadığını ortaya koymuşlardır. 1963 yılında yaptıkları çalışmada ise 1954 ve 1957 yıllarına ait 63 elektrik firmasının verilerini analiz etmişler ve analize ekledikleri vergi etkisi ile birlikte sermaye yapısı kararlarının firma performansı üzerinde etkili olduğunu saptamışlardır.

Castanias (1983), ABD’de 1940-1972 döneminde, 36 endüstrideki iflas maliyetleri ile karşılaşan işletmelerin sermaye yapılarının belirlenmesinde sermaye yapısı ile işletme değeri ilişkisinin iflas maliyetleriyle olan bağlantısını analiz etmiştir. Nakit akışı / uzun vadeli borçlar ve işletme büyüklüğü gibi değişkenleri temel veri olarak kullanmıştır. Analiz sonucunda işletme başarısızlıkları ile kaldıraç seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Bundan dolayı işletmelerin sermaye yapısı ile ilgili kararı verirken bu yapının işletme değerini etkilemeyen fakat iflas maliyetlerini etkileyen sonuçlara varılmıştır.

Bradley ve diğerleri (1984), optimal sermaye yapısının varlığını test etmeyi amaçlamışlar. Bu bağlamda hissedarlar ile yöneticilerin davranışları sonucu ortaya çıkan temsilcilik sorunları üzerinde yoğunlaşmışlardır. Çalışmalarında temel nokta olarak, işletmelerin buldukları sektörler, borç dışı vergi kalkanı ve işletme değerlerini almışlardır. ABD’de faaliyet gösteren 851 işletmenin 1962-1981 dönemine ilişkin verilerini analiz etmişler ve sonuçta kaldıraç düzeyi ile işletmelerin tasfiye değerleri arasında pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır.

Titman ve Wessel (1988), optimal sermaye yapısını belirlemek amacıyla çalışma yapmışlardır. Çalışmada ABD’de faaliyet gösteren 469 işletmenin 1974-1982 yıllarına ait verileri kullanılmıştır. Kısa vadeli borçlanma oranı ve uzun vadeli borçlanma oranı bağımlı değişken; büyüme, borç dışı vergi kalkanı, işletme büyüklüğü, sektör, karlılık, finansal sıkıntı ve gelir değişiklikleri de bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Sonuç olarak, kısa vadeli borçlanma düzeyi ile işletme büyüklüğü arasında istatistiksel olarak negatif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Borçlanma oranı ile diğer değişkenler arasında ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur.

Dağlı (1998), çalışmasında Türkiye’deki imalatçı işletmelerin sermaye yapısı faktörlerini incelemiştir. Sermaye yapısını belirleyen faktörleri açıklamaya yönelik bu çalışmada regresyon

analizinden yararlanmıştı. Araştırmanın sonucunda, incelenen işletmelerin sermaye yapılarının belirlenmesinde, borç dışı vergi kalkanı, sektörün özelliği, işletme büyüklüğü ve aktiflerin değerinin büyük etkisi bulunmakta ve ayrıca işletmenin büyüme hızı ile karlılığı ise ikinci derecede etkili olduğu görülmektedir.

Graham ve Harvey (2001), ABD'de 4440 işletmeye yönelik anket çalışmalarında sermaye bütçelemesi, sermaye maliyeti ve sermaye yapısı konularına ağırlık vermişlerdir. Çalışmada işletmelerin yabancı kaynak kullanımı esnasında en önemli gördükleri faktörlerin kredi derecelendirme ve finansal esneklik olduğu, hisse senedi arz etmede ise son zamanlarda hisse senedi fiyat artışını dikkate aldıkları gözlenmiştir. Bu gözlemler sonucunda finansman hiyerarşisi ve dengeleme yaklaşımının varsayımlarının izlendiği tespit edilmiştir.

Abor 2005 yılında Gana'da (Gana Borsası'nda (GSE)) yaptığı çalışmada beş yıllık bir süre zarfında firmaların sermaye yapısı ile karlılığı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmada regresyon analizi kullanarak, öz sermaye getirisi (ROE) ile sermaye yapısı ölçümlerini ilişkilendiren fonksiyonlar belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda, karlılık oranları ve kaldıraç oranları arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca, toplam borç ve getiri oranları arasında ise toplam borcun toplam varlıklara oranı ile öz sermaye getirisi arasında pozitif bir ilişki olduğu ve kar eden firmaların ana finansman kaynağı olarak daha çok borca güvendikleri sonucuna varılmıştır.

Mendell vd. 2006 yılında yaptıkları çalışmada, 1994 ve 2003 yıllarını kapsayan dönemde halka açık orman endüstrisi firması kapsamında ele alınan 20 firma için vergiler ve sermaye yapısı arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla firmaların finansman uygulamalarını araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, firma büyüklüğü ve borç arasında karlılık ve borç arasında negatif bir ilişki, borç dışı vergi kalkanları ve borç arasında ise pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Azhagaiah ve Gavoury 2011 yılında yaptıkları çalışmalarında Hindistan'daki Bombay Borsasına (BSE) kayıtlı kamu yazılım (bilgi teknolojisi) firmalarını küçük, orta ve büyük ölçekli olarak gruplandırmış ve verileri 8 yıl boyunca listelenen toplam 112 firmayı analize dahil etmişlerdir. Analizde, Pearson Korelasyon Katsayısı, Regresyon Analizi ve Ortalama, Standart Sapma ve Oran gibi tanımlayıcıları kullanmışlardır. Çalışma sonucunda karlılık ve sermaye yapısı değişkenleri arasında birbirine çok yakın bir ilişki olduğunu ve sermaye yapısının karlılık üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu saptanmıştır.

Gill, Biger ve Mathur 2011 yılında Amerika'da yaptıkları çalışma kapsamında, 2005-2007 yılları arasında 3 yıllık bir süre boyunca New York Borsası'nda halka açık olan, hizmet ve üretim işletmelerinden oluşan ve rastgele örneklem yöntemi ile seçilen 272 firmayı kapsayan bir analiz gerçekleştirmişlerdir. Çalışmada kesitsel yıllık veriler kullanılarak korelasyon ve regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Bağımlı değişken olarak, ROE; bağımsız değişken olarak, borç oranları (KVYK/Toplam Varlık, UVYK/Toplam Varlık, Toplam Borç/Toplam Varlıklar) ve kontrol değişkenleri olarak da; "firma büyüklüğü, satışlardaki artış ve sektör" verileri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, hizmet ve üretim sektörü için kısa vadeli borç/toplam varlıklar ve karlılık ile toplam borç/toplam varlıklar ve karlılık arasında pozitif bir ilişki olduğu, üretim sektörü için ayrıca uzun vadeli borç/toplam varlıklar ve karlılık arasında da pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Ayrıca, ABD'de borç faizi vergiden düşülebildiği için karlı şirketlerin ana finansman seçeneği olarak borca daha fazla güvendikleri görülmüştür.

Shubita ve Alsawalhah 2012 yılında yaptıkları çalışmalarında Ürdün'de 2004-2009 yılları arasında Amman Borsasında yer alan 39 endüstriyel Ürdün firmasının sermaye yapıları ve karlılıkları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çoklu regresyon ve korelasyon analizlerinin yapıldığı çalışmada, bağımlı değişken olarak Özsermaye Getirisi (ROE), bağımsız değişken olarak SDA: Kısa vadeli borç/toplam varlıklar, LDA: Uzun vadeli borç/toplam varlıklar, DA: Toplam borç/toplam varlıklar ve kontrol değişkenleri olarak da firma büyüklüğü ve satışlarda büyüme ele alınmıştır. Çalışma sonucunda, borç ve karlılık arasında önemli ölçüde negatif ilişki olduğu ve bu nedenle borç ne kadar yüksekse, firmanın karlılığının o kadar düşük olduğunu saptayarak firmaların optimum sermaye

yapısını tercih etmeleri gerektiğini ve Endüstriyel Ürdün firmalarının yatırım kararı almadan önce yeni projeler için fizibilite çalışması yürütmelerinin önemli olduğu yorumlarında bulunmuşlardır.

Danis ve diğerleri (2014), çalışmalarında karlılık değişkenleri ile negatif ilişkisi bulunan kaldıraç oranlarını yeniden değerlendirmeye almışlardır. Bu amaçla Compustat veri tabanında bulunan, nakit kar payı ödemesi yapan ya da hisse senetlerini geri satın alan ve aynı zamanda borç ihracı yoluyla kaldıraç seviyesini yükselten mali sektördeki işletmelerin 1984-2011 dönemine ait verileri örneklem seti olarak kabul edilmiştir. Çalışmanın sonucundaki bulgular, sermaye yapısının denge noktası optimal düzeydeyken dinamik dengeleme yaklaşımı modeliyle birbirini tuttuğunu göstermektedir. Topal (2006), sermaye yapısı ile ilgili çalışmada işletmelerin sermaye yapısı, finansman maliyetleri ile karlılıklarını incelemiştir. Bu amaçla, İMKB'de işlem gören imalat sektörü işletmelerinin 1997-2003 dönemine ait verilerini kullanmıştır. Analiz sonucunda, işletmelerin finansal kaldıraç oranları yükseldikçe aktif karlılık oranı ile brüt kar marjı çok değişmemekle birlikte özsermaye karlılığının düştüğü ortaya çıkmıştır.

Karadeniz, Kaplan ve Günay 2016 yılında yaptıkları çalışmalarında, 2009 ve 2015 yılları arasındaki dönemde BIST te işlem gören turizm şirketlerinin gerçekleştirmiş oldukları sermaye yapısı kararlarının şirketlerin karlılığına olan etkisini araştırmışlardır. Bu amaç ile karlılık oranları (Net Kar Marjı, Aktif Kazanç Gücü ve Aktif Kârlılığı) ile kaldıraç oranları (Kısa Vadeli Kaldıraç, Uzun Vadeli Kaldıraç ve Toplam Kaldıraç) arasındaki ilişki "panel veri analizleri" kullanılarak analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda toplam kaldıraç oranının karlılık üzerindeki etkisinin negatif olduğu bulunmuştur.

Küçükbay ve Güler 2020 yılında, sermaye yapısı kararlarının ve firmaların kredi risk düzeylerinin firma karlılığı üzerine etkisi olup olmadığını araştırmak amacıyla yaptıkları çalışmalarında, Türkiye'de BIST'te işlem gören ve 5 yıllık süre (2013-2017) zarfında sürekli olarak verisine ulaşılabilen 235 firmaya ait değişkenleri "panel veri analizi" yardımıyla analiz etmişlerdir. Analizde, bağımlı değişken olan firma karlılığı için "Aktif Karlılık Oranı", bağımsız değişken olarak da; borçluluk oranı, uzun vadeli borç oranı ve kredi riski olmak üzere 3 bağımsız değişkeni kullanmışlardır. Çalışma sonucunda firmaların karlılığını, firma büyüklüğü pozitif olarak etkilerken, borçlanma oranının negatif olarak etkilediğini yani firmaların sermaye yapısı içinde kullandıkları borç oranı arttıkça firmanın karlılığının azaldığını saptamışlardır. Bununla birlikte, firmaların risk düzeylerinin sermaye yapısı ve karlılık arasındaki ilişki üzerinde bir farklılık meydana getirmediği görülmüştür.

Aslantürk Çöllü 2021 yılında Türkiye'de yaptığı çalışmada, firmaların sermaye yapılarının, karlılık oranları üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını sektör bazlı olarak araştırmak amacıyla, 2010-2019 yıllarını kapsayan 10 yıllık süre içinde reel sektör çatısı altındaki 17 sektöre ait firmaların sektör bilançolarını dikkate almıştır. Yapılan analizde bağımlı değişken olarak özsermaye karlılığı, aktif karlılığı ve net kar marjı oranları kullanılırken bağımsız değişken olarak da üç oran (Kısa Vadeli Borç Oranı, Uzun Vadeli Borç Oranı ve Toplam Borç Oranı) ve sonuçların güvenilirliğini artırmak için de kontrol değişkenler (Aktif Büyüklüğü, Büyüme Fırsatı, Varlık Yapısı ve Cari Oran) kullanılmıştır. Çalışma yöntemi olarak kesitsel ve zaman serileri kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Çalışma sonucunda, sermaye yapısında kullanılan borç miktarının artmasının reel sektör firmalarının karlılığını olumsuz yönde etkilediği saptanmış ve firmaların daha az borç kullanmalarının karlılıklarını olumlu yönde etkileyebileceğine kanaat getirilmiştir.

Aydoğan ve Sarıkovanlık 2024 yılında E7 ve G7 ülkelerindeki finans dışı sektörlerde yer alan firmalar üzerinde yaptıkları çalışmalarında 2016-2022 yılları kapsamında, sermaye yapısı kararlarının firmaların karlılıkları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Panel veri regresyon analizi kullanılarak yapılan çalışmada Aktif karlılığı (ROA) ve Özsermaye karlılığı (ROE) bağımlı değişken olarak, Toplam Borç/Toplam Aktifler (TB/TA) ve Toplam Borç/Özsermaye (TB/Ö) ise sermaye yapısı oranları olarak ve aktif büyüklüğü, maddi duran varlıklar/toplam aktifler, cari oran ve işletme riskliliği kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Çalışma sonucunda sermaye yapısı içerisinde kullanılan borcun artmasının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ilgili endekslerde faaliyet

gösteren firmaların karlılığını olumsuz yönde etkilediği yani, sermaye yapısı oranları ile ROA ve ROE değişkenleri arasında anlamlı ve zıt yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Demiraj, Demiraj ve Dsouza 2022 yılında MENA Bölgesindeki turizm firmaları üzerinde yaptıkları çalışmada kaldıracın firmaların finansal performansı üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla 71 halka açık turizm işletmesini analize dahil etmişlerdir. Çalışma kapsamında firmaların 2010 ve 2021 yılları arasındaki verileri dikkate alınarak statik ve birleştirilmiş panel regresyonu yardımıyla yapılan analizlerde ROA ve ROE bağımlı değişken olarak, borç oranı ve özsermaye oranı bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Çalışma sonucunda; borç oranı ve öz sermaye oranı ile temsil edilen kaldıracın, ROA ve ROE ile temsil edilen turizm şirketlerinin finansal performansı üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu tespit edilmiştir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmaya Borsa İstanbul İmalat Sanayi Sektöründeki firmalar dahil edilmiştir. Analiz yapılırken çalışma kapsamına alınan firmalar tüm örneklem dışında aktif toplamlarına göre büyük ve küçük ölçekli firmalar olarak ayrılmıştır. Böylece analiz sonuçları firma ölçeklerine göre karşılaştırılmıştır.

Çalışmada değerlendirme kapsamına alınan firmalar aktif büyüklüklerine göre ayrıldığında elde edilen gruplardaki firma sayıları Tablo 2'de belirtilmiştir. Buna göre aktifleri ortalama değer in üstünde olan firma sayısı küçük firmalardan oldukça azdır. Tüm dönem itibarıyla toplam 916 gözlem sayısına ulaşırlırken bunun 764'ü küçük ölçekli, geri kalan 152'si büyük ölçekli firmalardan oluşmuştur.

Tablo 2. Çalışmada Yıllar İtibarıyla Değerlendirme Kapsamına Alınan Firma Sayıları

Yıllar	Büyük Firma	Küçük Firma	Toplam
2011	31	149	180
2012	32	152	184
2013	32	152	184
2014	29	155	184
2015	28	156	184
Toplam	152	764	916

Çalışmada yatırım karlılığını temsilen aktif karlılık oranı ile özsermaye karlılık oranı kullanılmıştır. Sermaye yapısı oranları olarak Kısa Vadeli Borçların Toplam Aktiflere Oranı (KVBTA), Kısa Vadeli Finansal Borçların Kısa Vadeli Borçlara Oranı (KVFBKVB), Finansal Borçların Toplam Borçlara Oranı (FBTB), Özsermayenin Toplam Aktiflere Oranı (ÖZSTA) ve Toplam Borçların Özsermayeye Oranı (TBÖZS) dikkate alınmıştır.

Sermaye yapısı kararlarının firmaların karlılık düzeylerine etkisinin incelendiği bu çalışmada regresyon analizinden yararlanılmıştır. Bu aşamada sermaye yapısı ile karlılık oranları arasındaki ilişki her bir karlılık oranının ayrı ayrı bağımlı değişken olarak yer aldığı aşağıdaki modellerle test edilmiştir.

$$\text{MODEL 1: } AKO_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 KVBTA_{i,t} + \beta_2 KVFBKVB_{i,t} + \beta_3 FBTB_{i,t} + \beta_4 ÖZSTA_{i,t} + e_{i,t}$$

$$\text{MODEL 2: } ÖSKO_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 KVBTA_{i,t} + \beta_2 KVFBKVB_{i,t} + \beta_3 FBTB_{i,t} + \beta_4 ÖZSTA_{i,t} + e_{i,t}$$

Burada; i,t i firmasının t dönemindeki ilgili oranını vermektedir. e_j modeldeki hata terimini göstermektedir. Denklemlerde yer alan oranların kısaltmaları. Tablo 3'te açıklanmıştır. Önceki kısımda incelenen borç özsermaye oranı regresyon analizine bağımsız değişken olarak dahil edilmemiştir. Bunun sebebi, özsermaye oranı ile birlikte kullanıldığında çoklu doğrusal bağlantı sorununa yol açmasıdır.

Tablo 3. Çalışmada Kullanılan Değişkenler Bağımsız Değişkenler

Bağımsız Değişkenler	
KVBTA	Kısa Vadeli Borçların Toplam Aktiflere Oranı KVFBKVB
ÖZSTA	Özsermayenin Toplam Aktiflere Oranı
KVBTA	Kısa Vadeli Borçların Toplam Aktiflere Oranı KVFBKVB
ÖZSTA	Özsermayenin Toplam Aktiflere Oranı
Bağımlı Değişkenler	
AKO	Aktif Karlılık Oranı
ÖSKO	Özsermaye Karlılık Oranı

4. Ampirik Bulgular

Çalışmada elde edilen bulgularla ilgili ilk olarak değişkenlere ait istatistiksel bilgiler verilmiştir. Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 4'te sunulmuştur. Değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerleri verilerin normal dağılıma uygun olup olmadığı hakkında bilgi vermektedir. Görüldüğü gibi bazı değişkenlerin normal dağılım varsayımını sağlamadığı görülmüştür. Bu durum çalışmanın kısıtı olarak kabul edilebilir. Ancak yapılan analizlerde modellerin bütün olarak anlamlı olmasından dolayı bu kısıt göz ardı edilerek sonuçlar değerlendirilmiştir.

Tablo 4. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort. (%)	St.Sap.	Varyans	Çarpıklık	Basıklık	Ort. (%)	St.Sap.
	İstat.	İstat.	İstat.	İstat.	S.H.	İstat.	S.H.
KVBTA	33,665	18,142	329,14	,521	,082	-,086	,163
KVFBKVB	30,937	23,135	535,24	,456	,086	-,711	,172
FBTB	40,284	22,591	510,38	-,127	,085	-,840	,169
ÖZSTA	52,933	21,235	450,95	-,068	,082	-,839	,164
AKO	4,132	10,819	117,05	,512	,081	6,037	,162
ÖSKO	6,242	20,821	433,51	-,943	,083	4,085	,165

4.1. Aktif Karlılık Oranı İle İlgili Analiz

Firmaların sermaye yapılarının aktif karlılık oranlarına etkisini ölçmek için yapılan analizler üç alt başlık halinde sunulmuştur. İlk olarak tüm örneklemin, daha sonra büyük ve küçük ölçekli firmaların analiz sonuçları verilmiştir.

4.1.1. Tüm Firmalar İçin Analiz Sonuçları

Aktif Karlılık Oranının bağımlı, sermaye yapısı oranlarının bağımsız değişken olarak yer aldığı regresyon analizi sonuçları ile bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ile ilgili test sonuçları Tablo 5 ve Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 5'te değişkenlere ait tolerans ve VIF değerleri yer almaktadır. Değişkenlerin tolerans değerlerinin %10'dan büyük ve VIF değerlerinin 10'dan küçük olması, modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir.

Tablo 5. Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi

	İstatistikler	
	Tolerans	VIF Değerleri
KVBTA	0,147	6,794
KVFBKVB	0,209	4,779
FBTB	0,177	5,652
ÖZSTA	0,127	7,869

Bağımlı Değişken: AKO

Tablo 6. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Aktif Karlılık Oranı				
Dönem: 2011-2015				
Firma Sayısı: 181				
Toplam Gözlem Sayısı: 794				
Değişkenler	Katsayılar	Standart hatalar	t istatistiği	Olasılık (p) değerleri
Constant	-19,083	4,138	-4,612	0,000
KVBTA	0,142	0,048	2,991*	0,003
KVFBKVB	-0,121	0,030	-4,084*	0,000
FBTB	0,101	0,033	3,032*	0,003
ÖZSTA	0,352	0,042	8,299*	0,000
R	0,498			
R-Kare	0,248			
Düzeltilmiş R-Kare	0,244			
F	65,111			
Sig.	0,000			
Durbin-Watson	1,304			

*0,05 seviyesinde anlamlı

Tablo 6'ya bakıldığında değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren R değerinin 0,498; bağımlı değişkende meydana gelen değişimin % kaçının seçilen bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını gösteren R-Kare değerinin 0,248 ve modelin gerçek açıklama gücünü gösteren Düzeltilmiş R-Kare değerinin 0,244 olduğu görülmektedir. Bu değerler; değişkenler arasında pozitif-zayıf bir ilişkinin olduğunu, bağımlı değişkende yani aktif karlılık oranında meydana gelen değişimin yaklaşık %25'inin seçilen bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını ve modelin gerçek açıklama gücünün %24 olduğunu göstermektedir.

Seçilen bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni anlamlı bir şekilde açıklayıp açıklamadığını gösteren F değeri 65,111 olarak bulunmuştur. Değere ait anlamlılık düzeyinin %5'ten küçük olması; seçilen bağımsız değişkenlerin aktif karlılık oranını istatistiki olarak anlamlı bir şekilde açıkladığını göstermektedir. Durbin-Watson değeri 1,304'dir. Durbin-Watson değerinin 1-1,5 arasında yer alması; modelde otokorelasyon olmadığını göstermektedir.

Kısa vadeli borç/toplam aktif, finansal borç/toplam borç ve özsermaye/toplam aktif oranlarının anlamlılık düzeylerinin %5'ten küçük olduğu görülmektedir. Bu değişkenler ile aktif karlılık oranı arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamlıdır ve ilişkinin yönü pozitiftir. Dolayısıyla bu değişkenlerde meydana gelecek %1'lik bir artış aktif karlılık oranını sırasıyla %14, %10 ve %35 düzeyinde artıracaktır. Aynı zamanda elde edilen sonuçlar; aktif karlılık oranı üzerinde en fazla etkiye sahip olan değişkenin özsermaye/toplam aktif oranı olduğunu da göstermektedir. Bu değişkenlerin aksine, kısa vadeli finansal borç/kısa vadeli borç oranının, aktif karlılık oranı ile arasındaki ilişkinin istatistiki olarak anlamlı ancak ilişkinin yönü negatiftir.

4.1.2. Büyük Ölçekli Firmalar İçin Analiz Sonuçları

Aktif toplamlarına göre büyük ölçekli firmalar için AKO'nun bağımlı, sermaye yapısı oranlarının bağımsız değişken olarak yer aldığı regresyon analizi sonuçları ile bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ile ilgili test sonuçları Tablo 7 ve Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi

	İstatistikler	
	Tolerans	VIF Değerleri
KVBTA	0,200	4,996
KVFBKVB	0,350	2,856
FBTB	0,284	3,519
ÖZSTA	0,215	4,651

Bağımlı Değişken: AKO

Tablo 7'de bağımsız değişkenlere ait tolerans ve VIF değerleri gösterilmektedir. Her bir değişkenin tolerans değerlerinin 0,10'dan büyük olması ve VIF değerlerinin 10'dan küçük olması; modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir.

Tablo 8. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Aktif Karlılık Oranı				
Dönem: 2011-2015				
Firma Sayısı: 30				
Toplam Gözlem Sayısı: 145				
Değişkenler	Katsayılar	Stand. hatalar	t istatistiği	Olasılık (p) değ.
Constant	-13,787	6,089	-2,264	0,025
KVBTA	0,179	0,070	2,579	0,011
KVFBKVB	-0,153	0,041	-3,757	0,000
FBTB	0,104	0,050	2,055	0,042
ÖZSTA	0,290	0,061	4,760	0,000
R	0,503			
R-Kare	0,253			
Düzeltilmiş R-Kare	0,232			
F	11,875			
Sig.	0,000			
Durbin-Watson	1,268			

*0,05 seviyesinde anlamlı

Tablo 8'e bakıldığında kısa vadeli borç/toplam aktif, finansal borç/toplam borç ve özsermaye/toplam aktif oranlarına ait anlamlılık düzeyleri %5'ten küçüktür. Dolayısıyla, bu değişkenler ile aktif karlılık oranları arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamlı ve ilişkinin yönü pozitiftir. Yani, bu değişkenlerde meydana gelecek %1'lik bir artış, firmaların aktif karlılığını sırasıyla %17,%10 ve %29 birim artıracaktır. Bu değişkenlerin aksine kısa vadeli finansla borç/kısa vadeli borç oranı aktif karlılık oranı arasında ilişki istatistiki olarak anlamlı olmasına rağmen ilişkinin yönü negatiftir.

4.1.3. Küçük Ölçekli Firmalar İçin Analiz Sonuçları

Aktif toplamlarına göre küçük ölçekli firmalar için AKO'nun bağımlı, sermaye yapısı oranlarının bağımsız değişken olarak yer aldığı regresyon analizi sonuçları ile bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ile ilgili test sonuçları Tablo 9 ve Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 9. Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi

	İstatistikler	
	Tolerans	VIF Değerleri
KVBTA	0,135	7,407
KVFBKVB	0,183	5,471
FBTB	0,156	6,426
ÖZSTA	0,115	5,703

Bağımlı Değişken: AKO

Tablo 9'da model için seçilen bağımsız değişkenler ait tolerans ve VIF değerleri yer almaktadır. Değişkenlerin tolerans değerlerinin %10'dan büyük ve VIF değerinin de 10'dan küçük olması, modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir.

Tablo 10'a göre modele ait F değeri 59,784 ve anlamlılık düzeyi 0,000'dır. Bu değerler, kurulan modelin anlamlı olduğunu ve analiz için seçilen bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni anlamlı bir şekilde açıkladığını göstermektedir.

Tablo 10. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Aktif Karlılık Oranı				
Dönem: 2011-2015				
Firma Sayısı: 151				
Toplam Gözlem Sayısı: 649				
Değişkenler	Katsayılar	Standart hatalar	t istatistiği	Olasılık (p) değerleri
Constant	-21,755	4,874	-4,463	0,000
KVBTA	0,155	0,056	2,765	0,006
KVFBKVB	-0,088	0,036	-2,473	0,014
FBTB	0,077	0,040	1,939	0,053
ÖZSTA	0,380	0,050	7,590	0,000

R	0,520
R-Kare	0,271
Düzeltilmiş R-Kare	0,266
F	59,784
Sig.	0,000
Durbin-Watson	1,318

*0,05 seviyesinde anlamlı

Kısa vadeli borç/toplam aktif, finansal borç/toplam borç ve özsermaye/toplam aktif oranlarının anlamlılık düzeylerinin %5'ten küçük olduğu, yukarıda yer alan tabloda görülmektedir. Bu değişkenler ile aktif karlılık arasındaki ilişki istatistik olarak anlamlıdır ve ilişkinin yönü pozitifdir. Bununla birlikte, kısa vadeli finansal borç/kısa vadeli borç oranı ile aktif karlılığı arasındaki ilişki istatistik olarak anlamlı olmasına rağmen ilişkinin yönü negatiftir. Bu sonuç büyük firmalar için de aynı şekilde çıkmıştı. Yani firmalar kısa vadeli borçlarını artırdıkça AKO artarken, kısa vadeli finansal borç oranı artıkça AKO düşmektedir. Bu durum, kısa vadeli finansal borçların yüksek maliyetli olduğuna bir işarettir.

4.2. Özsermaye Karlılık Oranı İle İlgili Analiz

Firmaların sermaye yapılarının Özsermaye Karlılık Oranlarına etkisini ölçmek için yapılan analizler üç alt başlık halinde sunulmuştur. İlk olarak tüm örneklemin, daha sonra büyük ve küçük ölçekli firmaların analiz sonuçları verilmiştir.

4.2.1. Tüm Firmalar İçin Analiz Sonuçları

Özsermaye Karlılık Oranının bağımlı, sermaye yapısı oranlarının bağımsız değişken olarak yer aldığı regresyon analizi sonuçları ile bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ile ilgili test sonuçları Tablo 11 ve Tablo 12'de gösterilmiştir.

Tablo 11. Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi

	İstatistikler	
	Tolerans	VIF Değerleri
KVBTA	0,145	6,916
KVFBKVB	0,205	4,889
FBTB	0,170	5,873
ÖZSTA	0,124	8,041

Bağımlı Değişken: ÖSKO

Tablo 11'de bağımsız değişkenlere ait tolerans ve VIF değerleri yer almaktadır. Her bir değişkenin tolerans değerinin 0,10'dan büyük ve VIF değerlerinin 10'dan küçük olması, modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir.

Tablo 12'ye bakıldığında modelin anlamlılığını gösteren F değeri 36,941 ile modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir. Durbin-Watson istatistiği otokorelasyon sorununun olmadığını göstermektedir.

Tablo 12. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart hatalar	t istatistiği	Olasılık (p) değerleri
Constant	-52,449	9,563	-5,484	0,000
KVBTA	0,440	0,109	4,029*	0,000
KVFBKVB	-0,340	0,007	-5,090*	0,000
FBTB	0,349	0,076	4,590*	0,000
ÖZSTA	0,769	0,098	7,841*	0,000
R	0,400			
R-Kare	0,160			
Düzeltilmiş R-Kare	0,155			
F	36,941			
Sig.	0,000			
Durbin-Watson	1,218			

*0,05 seviyesinde anlamlı

Kısa vadeli borç/toplam aktif, finansal borç/toplam borç ve özsermaye/toplam aktif oranlarının anlamlılık düzeylerinin %5'ten küçük olduğu, görülmektedir. Bu değişkenler ile aktif karlılık oranı arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamlıdır ve ilişkinin yönü pozitifdir. Aynı zamanda elde edilen sonuçlar; özsermaye karlılığı üzerinde en fazla etkiye sahip olan değişkenin özsermaye/toplam aktif oranı olduğunu da göstermektedir. Başka bir ifade ile, özsermaye/toplam aktif oranında meydana gelecek %1'lik bir artış (azalış), firmaların özsermaye karlılıklarını yaklaşık %77 birim artıracaktır (azaltacaktır). Bu değişkenlerin aksine, kısa vadeli finansal borç/kısa vadeli borç oranının, aktif karlılık oranı ile arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamlı olmasına rağmen değişkenler arasındaki ilişkinin yönü negatiftir. Dolayısı ile oranda meydana gelecek %1'lik bir artış firmaların özsermaye karlılıklarını %34 birim azaltacaktır.

4.2.2. Büyük Ölçekli Firmalar İçin Analiz Sonuçları

Aktif toplamlarına göre büyük ölçekli firmalar için ÖSKO'nun bağımlı, sermaye yapısı oranlarının bağımsız değişken olarak yer aldığı regresyon analizi sonuçları ile bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ile ilgili test sonuçları Tablo 13 ve Tablo 14'te gösterilmiştir.

Tablo 13. Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi

	İstatistikler	
	Tolerans	VIF Değerleri
KVBTA	0,145	6,916
KVFBKVB	0,205	4,889
FBTB	0,170	5,873
ÖZSTA	0,124	8,041

Bağımlı Değişken: ÖSKO

Tablo 13'te değişkenlere ait tolerans ve VIF değerleri yer almaktadır. Tolerans değerlerinin 0,10'dan büyük ve VIF değerlerinin 10'dan küçük olması, modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir.

Tablo 14'e bakıldığında kısa vadeli borç/toplam aktif ile özsermaye/toplam aktif oranlarının anlamlılık düzeylerinin %5'ten küçük olduğu görülmektedir. Ayrıca değişkenler arasındaki ilişkinin yönü pozitifdir. Bu bağlamda, her iki değişkende meydana gelecek %1'lik bir artış, firmaların özsermaye karlılıklarını sırasıyla %41 ve %45 birim artıracaktır. Kısa vadeli finansal borç/kısa vadeli borç oranına ait katsayı -0,394 ve anlamlılık düzeyi %5'ten küçüktür. Kısa vadeli finansal borç/kısa vadeli borç oranı ile özsermaye karlılığı arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamlı ve ilişkinin yönü negatiftir. Diğer analizlerde olduğu gibi kısa vadeli finansal borç oranı arttıkça firmaların karlılıkları düşmektedir. Diğer bir değişken olan finansal borç/toplam borç ile özsermaye karlılığı arasındaki ilişki ise istatistiki olarak anlamsızdır.

Tablo 14. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Std hata	t istatistiği	Olasılık (p) değ
Constant	-21,764	16,404	-1,327	0,187
KVBTA	0,418	0,188	2,232	0,027
KVFBKVB	-0,394	0,109	-3,600	0,000
FBTB	0,216	0,136	1,591	0,114
ÖZSTA	0,455	0,164	2,774	0,006
R	0,367			
R-Kare	0,135			
Düzeltilmiş R-Kare	0,110			
F	5,461			
Sig.	0,000			
Durbin-Watson	1,115			

*0,05 seviyesinde anlamlı

4.2.3. Küçük Ölçekli Firmalar İçin Analiz Sonuçları

Aktif toplamlarına göre küçük ölçekli firmalar için ÖSKO'nun bağımlı, sermaye yapısı oranlarının bağımsız değişken olarak yer aldığı regresyon analizi sonuçları ile bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ile ilgili test sonuçları Tablo 15 ve Tablo 16'da gösterilmiştir.

Tablo 15. Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi

	İstatistikler	
	Tolerans	VIF Değerleri
KVBTA	0,131	7,639
KVFBKVB	0,178	5,628
FBTB	0,149	6,729
ÖZSTA	0,111	8,999
Bağımlı Değişken: ÖSKO		

Tablo 15'te bağımsız değişkenlere ait tolerans ve VIF değerleri gösterilmektedir. Her bir değişkenin tolerans değerlerinin 0,10'dan büyük olması ve VIF değerlerinin 10'dan küçük olması; modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir.

Tablo 16'ya bakıldığında modelin anlamlılığı gösteren F değeri 40,472 ile modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu ve model için seçilen bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni anlamlı bir biçimde açıkladığını göstermektedir. Ayrıca Durbin-Watson değeri 1,248 ile modelde otokorelasyon sorununun olmadığını göstermektedir.

Tablo 16. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Std hatalar	t istatistiği	Olasılık (p) değ
Constant	-65,611	10,994	-5,968	0,000
KVBTA	0,521	0,125	4,153	0,000
KVFBKVB	-0,269	0,078	-3,443	0,001
FBTB	0,321	0,087	3,674	0,000
ÖZSTA	0,907	0,113	8,022	0,000
R	0,452			
R-Kare	0,204			
Düzeltilmiş R-Kare	0,199			
F	40,472			
Sig.	0,000			
Durbin-Watson	1,248			

*0,05 seviyesinde anlamlı

Kısa vadeli borç/toplam aktif, finansal borç/toplam borç ile özsermaye/toplam aktif oranlarının anlamlılık düzeylerinin %5'ten küçük olduğu görülmektedir. Anlamlılık düzeylerinin %5'ten küçük olması, bu değişkenlerle özsermaye karlılığı arasındaki ilişkinin istatistiki olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca değişkenler arasındaki ilişkinin yönü pozitiftir. Kısa vadeli finansal borç/kısa vadeli borç oranına ait katsayı -0,269 ve anlamlılık düzeyi %5'ten küçüktür. Kısa vadeli finansal borç/kısa vadeli borç oranı ile özsermaye karlılığı arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamlı ve ilişkinin yönü negatiftir. Büyük firmalarla karşılaştırıldığında sermaye yapısı oranları ile ÖSKO arasındaki ilişkilerin yönü aynı çıkmıştır. Ancak beta katsayılarına bakıldığında kısa vadeli finansal borç oranı büyük firmaların özsermaye karlılığı üzerinde daha fazla olumsuz etkiye sahiptir.

Tablo 17. Regresyon Analizi Toplu Sonuçları

Değişken	AKO			ÖSKO		
	Büyük	Küçük	Tüm	Büyük	Küçük	Tüm
	Firmalar			Firmalar		
KVBTA	+	+	+	+	+	+
KVFBKVB	-	-	-	-	-	-
FBTB	+	+	+	+	+	+
ÖZSTA	+	+	+	+	+	+

Son olarak Tablo 17'de tüm örnekleme ilave olarak büyük ve küçük firmalara ait regresyon analizi sonuçları karşılaştırmalı olarak gösterilmiştir. Dikkat edilirse tüm sonuçlar birbirine benzer çıkmıştır. Bu da göstermektedir ki firmaların ölçekleri ne olursa olsun kısa vadeli finansal borçlanma oranı karlılıklarını olumsuz etkilemektedir. Ayrıca büyük firmaların özsermaye oranının karlılık oranları üzerindeki etkisi pozitif olduğu için firmalar yatırımlarının finansmanında daha çok özsermaye tercih etmelidirler.

5. Sonuç

Borsa İstanbul imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların sermaye yapısı kararlarının karlılık düzeylerine etkisinin incelendiği bu çalışmada, karlılık olarak firmaların aktif karlılık oranı ile özsermaye karlılık oranları ele alınmıştır. Yatırım karlılığı olarak ifade edilen bu oranların firmaların sermaye yapılarından ne yönde etkilendiği analiz edilmiştir. Analiz yapılırken çalışma kapsamına alınan firmalar tüm örnekleme dışında aktif büyüklüklerine göre büyük ve küçük ölçekli firmalar şeklinde iki kısma ayrılmış ve böylece karşılaştırma yapılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre firmaların sermaye yapılarının yatırım karlılıklarına etkisinin ölçek farklılıklarından etkilenmediği görülmüştür. Tüm firmalar için sermaye yapısı içerisinde yabancı kaynağa göre daha fazla özkaynak kullanmalarının hem aktif hem de özsermaye karlılıklarını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Sermaye yapısı içerisinde yabancı kaynakların vade yapısına bakıldığında kısa vadeli borçların düzeyi ile yatırım karlılığı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ancak kısa vadeli borçlar içerisinde finansal borçların artışı karlılıkları olumsuz etkilemektedir. Bunun dışında eğer firmalar finansal borç kullanma yoluna gideceklerse uzun vadeli finansal borcu tercih etmelerinin daha uygun olduğu söylenebilir. Nitekim analiz sonuçlarına göre toplam borçlar içerisinde finansal borç kullanma oranı arttıkça yatırım karlılıkları da artmaktadır.

Kaynakça

- Abor, J., (2005), 'The Effect of Capital Structure on Profitability: An Empirical Analysis of Listed Firms in Ghana', *The Journal of Risk Finance*, Vol. 6 No. 5.
- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*. 9.Baskı. İstanbul: Avcıol Basın-Yayın.
- Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(3), 957-977.
- Aydoğan, E., & Sarıkovanlık, V. (2024). Sermaye Yapısının Firma Karlılığı Üzerindeki Etkisi: E7 Ve G7 Ülkelerinin Karşılaştırmalı Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 25(2), 45-68.
- Azhagaiah, R. ve Gavoury C., (2011), 'The Impact of Capital Structure on Profitability with Special Reference to it Industry in India', *Managing Global Transitions* 9 (4): 371–392.
- Bradley, M. ve diğ. (1984). On The Existence of an Optimal Capital Structure: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 39 (3), 857-878.
- Brigham, E. ve Ehrhardt, M. C. (2011). *Financial Management: Theory And Practice*. 13th Edition. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Castanias, R. (1983). Bankruptcy Risk and Optimal Capital Structure. *The Journal of Finance*, 38 (5), 1617- 1635.
- Dağlı, H. (1998). Türkiye'de İmalatçı Firmaların Sermaye Yapılarını Belirleyen Etmenler. *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 12 (1-2), 115-131.
- Danis, A. ve diğ. (2014). Refinancing, Profitability, and Capital Structure. *Journal of Financial Economics*, 114 (2014), 424-443.

- Demiraj, R., Demiraj, E., & Dsouza, S., (2022). Impact Of Financial Leverage On The Performance Of Tourism Firms In The Mena Region, 11th Istanbul Finance Congress (IFC - 2022), V.16, 156-161.
- Ercan, M. K. ve Ban, Ü. (2005). Değere Dayalı İşletme Finansı-Finansal Yöneti., 2.Baskı. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Erdoğan, M. (2011). Finansal Yönetim. 2.Baskı. Erzurum: Aktif Yayınevi.
- Gill, A., Biger N., Mathur N., (2011), 'The effect of capital structure on profitability: Evidence from the United States'. International Journal of Management, Vol. 28, No. 4, Part 1, pp. 3-15.
- Karadeniz, E., Kaplan, F., & Günay, F. (2016). Sermaye yapısı kararlarının kârlılığa etkisi: Borsa İstanbul turizm şirketlerinde bir araştırma. Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 13(3), 38-55.
- Küçükbay, F. ve Güler, B. (2020). Firmaların Sermaye Yapısı Kararları, Kredi Risk Düzeyleri ve Karlılık Oranları Arasındaki İlişkinin Analizi: Panel Veri Analizi. İzmir İktisat Dergisi, 35(1), 19-31.
- Masulis, R. W. (1983). The Impact of Capital Structure Change on Firm Value: Some Estimates. Journal of Finance, 38 (1), 107-126.
- Masulis, R. W. (1988). The Debt/Equity Choice (Financial Management Survey & Synthesis). 1th Edition. Cambridge: Balinger Publishing Corporation.
- Mendell, B.C., Sydor, T., & Mishra, N., (2006). "Capital structure in the United States forest products industry: The influence of debt and taxes". Forest Science, 52(5), pp. 540-548.
- Modigliani, F. and Miller, M., (1958), 'The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment', American Economic Review, Vol. 48, pp. 261-97.
- Modigliani, F. and M. Miller., (1963), 'Corporate income taxes and the cost of capital: A correction'. American Economic Review, Vol.53, pp. 433-53.
- Myers, S. C. ve Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decision When Firms Have Information That Investors Do Not Have. Journal of Financial Economics, 13 (2), 187-221.
- Ross, S. A. (1977). The Determination of Financial Structure: The Incentive Signalling Approach. The Bell Journal of Economics, 8 (1), 23-40.
- Sayılgan, G. (2008). İşletme Finansmanı. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- Shubita, M. and Alsawalhah, J., (2012), 'The Relationship between Capital Structure and Profitability', International Journal of Business and Social Science Vol. 3 No. 16 [Special Issue – August 2012].
- Titman, S. ve diğ. (2014). Financial Management: Principles and Application. 12th Edition. Harlow: Pearson New Internatioanl Edition.
- Titman, S. ve Wessels, R. (1988). The Determinants of Capital Structure Choice. Journal of Finance: American Finance Association, 43 (1), 1-19.
- Van, H. J. ve Wachowicz, J. (2008). Fundamentals of Financial Management. 13th Edition, Harlow: Pearson Education Limited.

THE EFFECT OF CAPITAL STRUCTURE DECISION OF FIRMS ON RETURN ON INVESTMENT: EVIDENCE FROM BIST

Extended Abstract

Aim: The aim of this study is to examine the relationship between the capital structure and the profitability ratios of firms, in other words, the effect of the capital structure decisions of the firms on profitability levels. The firms in Borsa İstanbul Manufacturing Industry Sector is included to the analysis.

Method(s): In this study, which examines the effect of capital structure decisions on the profitability levels of firms, regression analysis was used. At this stage, the relationship between capital structure and profitability rates was tested with models, where each profitability rate is included as a dependent variable.

The companies in the Borsa İstanbul Manufacturing Industry Sector were included in the study. During the analysis, the companies included in the study were divided into large and small-scale companies according to their total assets, apart from the entire sample. Thus, the analysis results were compared according to the company scales. When the companies included in the evaluation scope in the study were separated according to their asset sizes, the number of companies in the groups obtained is given in Table 2. Accordingly, the number of companies with assets above the average value is considerably less than small companies. While a total of 916 observations were reached for the entire period, 764 of these were small-scale companies and the remaining 152 were large-scale companies.

Findings: In the study, firstly statistical information about the variables was given regarding the findings obtained, and descriptive statistics about the variables were presented within this scope. It was observed that some variables did not provide the normal distribution assumption. This situation can be considered as a limitation of the study. However, since the models were significant as a whole in the analyses, this limitation was ignored and the results were evaluated.

According to the regression analysis results in which the Active Return Ratio was included as a dependent variable and the capital structure ratios were included as an independent variable and all companies participated, it was seen that the significance levels of the Short-term debt/total assets, financial debt/total debt and equity/total assets ratios were less than 5%. The relationship between these variables and the active return ratio is statistically significant and the direction of the relationship is positive. Therefore, a 1% increase in these variables will increase the active return ratio by 14%, 10% and 35%, respectively. At the same time, the results obtained show that the variable that has the most effect on the active return ratio is the equity/total assets ratio. Contrary to these variables, the relationship between short-term financial debt/short-term debt ratio and return on assets ratio is statistically significant, but the direction of the relationship is negative.

Conclusion: According to the analysis results, it was observed that the effect of the capital structures of the companies on the investment profitability was not affected by the differences in scale. It was determined that the use of more equity capital than foreign resources within the capital structure of all companies positively affected both the active and equity profitability. When the maturity structure of foreign resources within the capital structure was examined, a positive relationship was determined between the level of short-term debts and investment profitability. However, the increase in financial debts within short-term debts negatively affects profitability.

Apart from this, it can be said that if the companies are going to use financial debt, it is more appropriate for them to prefer long-term financial debts. In fact, according to the analysis results, as the rate of using financial debt within total debts increases, investment profitability also increases.
