



Dumlupınar Üniversitesi
İİBF Dergisi
Aralık - 2024 Sayı:14
Dumlupınar University
Journal of FEAS
December- 2024 Issue:14



iibfd
D E R G İ S İ



İKTİSADİ ve İDARİ
BİLİMLER FAKÜLTESİ
D E R G İ S İ

THE JOURNAL OF FACULTY OF
ECONOMICS
AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES



İMTİYAZ SAHİBİ / PUBLISHER

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi adına

Rektör

Prof. Dr. Süleyman KIZILTOPRAK

EDİTÖR / EDITOR

Doç. Dr. Özer ÖZÇELİK (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye)

ALAN EDİTÖRLERİ / FIELD EDITORS

İktisat Alan Editörü: Prof. Dr. Süleyman Emre ÖZCAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi – Türkiye)

İşletme Alan Editörü: Doç. Dr. Erkan ALSU (Gaziantep Üniversitesi – Türkiye)

Kamu Yönetimi Alan Editörü: Prof. Dr. İbrahim Güray YONTAR (Dokuz Eylül Üniversitesi – Türkiye)

Maliye Alan Editörü: Prof. Dr. Ahmet TEKİN (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi – Türkiye)

Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Alan Editörü: Doç. Dr. Sezgin KAYA (Bursa Uludağ Üniversitesi – Türkiye)

Ekonometri Alan Editörü: Prof. Dr. Mustafa Kemal BEŞER (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi – Türkiye)

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD

Prof. Dr. Cengiz DURAN (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye)

Prof. Dr. Erol KUTLU (Anadolu Üniversitesi – Türkiye)

Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN (İstanbul Medeniyet Üniversitesi – Türkiye)

Prof. Dr. Erdal DEMİRHAN (Afyon Kocatepe Üniversitesi – Türkiye)

Doç. Dr. Burcu MUCAN ÖZCAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi – Türkiye)

Prof. Dr. Tunga BOZDOĞAN (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi – Türkiye)

TÜRKÇE DİL EDİTÖRÜ / TURKISH LANGUAGE EDITOR

Doç. Dr. Erdal ADAY (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye)

İNGİLİZCE DİL EDİTÖRÜ / ENGLISH LANGUAGE EDITOR

Öğr. Grv. Dr. Fatih AKDENİZ (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye)

SEKRETERYA / SECRETARIAT

Arş. Grv. Oktay KARAÇAY (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye)

Arş. Grv. Hasan Hüseyin ALEÇAKIR (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye)

KAPAK TASARIMI / COVER DESIGN

Öğr. Grv. Âdem DÖNMEZ (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye)

DERGİ ADRESİ / JOURNAL ADDRESS

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Evliya Çelebi Kampüsü 43000 Kütahya - Türkiye

Telefon / Phone: +90 (274) 443 2018 • Faks / Fax: + 90 (274) 265 2197

E-Posta / E-Mail: iibfdergi@dpu.edu.tr • <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpuiibf>

DİZİNLENME BİLGİLERİ / ABSTRACTING AND INDEXING SERVICES

Directory of Research Journals Indexing (DRJI) • Scientific Indexing Services • Advanced Science Index • ASOS Indeks

Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi (DPU Journal of FEAS), Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda iki kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergi; iktisat, işletme, siyaset bilimi, kamu yönetimi, maliye, ekonometri, çalışma ekonomisi ve endüstriyel ilişkiler, hukuk ve uluslararası ilişkiler alanlarıyla ilgili özgün bilimsel çalışmalara açıktır. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilen makaleler Türkçe ve İngilizce yazılabilir. Dergide yayımlanan yazılarda belirtilen görüşler yazarlara aittir. Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi'nde yer alan yazılardan kaynak gösterilerek aktarma ve alıntı yapılabilir. Dergi, açık erişimli (open access) olup, Atıf-GayriTicari 4.0 Uluslararası (CC BY-NC 4.0) lisansı ile Creative Commons tarafından lisanslanmaktadır.

BİLİMSEL DANIŞMA KURULU / SCIENTIFIC ADVISORY BOARD

Prof. Dr. Ali ÖZDEMİR	Dokuz Eylül Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Âlim YILMAZ	İstanbul Medeniyet Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Andela Jaksi - STOJANOVIC	University Donja Gorica – Karadağ
Prof. Dr. Ayfer GEDİKLİ	Düzce Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Birol ERKAN	İskenderun Teknik Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Carlos Flores JUBERIAS	Universidad de Valencia – İspanya
Prof. Dr. Cüneyt KOYUNCU	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Decebal Manole BOGDAN	University of Alba – Romanya
Prof. Dr. Durmuş Çağrı YILDIRIM	Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Ercan TAŞKIN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Erkan ERDEMİR	University of New York Tirana – Arnavutluk
Prof. Dr. Hatice DAYAR	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Hayrettin ÖZLER	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Hüsamettin İNAÇ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Jülide YILDIRIM ÖCAL	TED Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Mahmut ZORTUK	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Niyazi KURNAZ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Ramazan KILIÇ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Selçuk AKÇAY	Afyon Kocatepe Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Anđela Jakšić STOJANOVIC	University Donja Gorica - Karadağ
Doç. Dr. Arzu AL	Marmara Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Askoldas PODVIEZKO	Mykolas Romeris University - Litvanya
Doç. Dr. Erkan ALSU	Gaziantep Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Jozsef KAPOSZTA	Szent Istvan University – Macaristan
Doç. Dr. Luís Miguel Soares Santos MARQUES	Universidade da Beira Interior - Portekiz
Doç. Dr. Meral BALCI	Marmara Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Selim TÜZÜNTÜRK	Bursa Uludağ Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Mehmet Yunus ÇELİK	Kastamonu Üniversitesi – Türkiye
Dr. Bogdan Manole DECEBAL	University of Alba Iulia - Romanya
Dr. Luan VARDARI	Prizren Universtiy - Kosova

14. SAYI HAKEMLERİ / REFEREES

Prof. Dr. Aydın KAYABAŞI	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Ferhunde HAYIRSEVER TOPÇU	Akdeniz Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Jülide YALÇINKAYA KOYUNCU	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Hakan ÇELİK	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Kemal VATANSEVER	Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Latif PINAR	Karabük Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Mehmet KARA	Mustafa Kemal Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Nasif ÖZKAN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Selçuk AKÇAY	Afyon Kocatepe Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Sema OĞLAK	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Süleyman Emre ÖZCAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Şerife ÖNDER	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Prof. Dr. Tunga BOZDOĞAN	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Ceyda AKTAN	Türk Hava Kurumu Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Evrim İldem DEVELİ	İstinye Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Fulya MISIRDALI YANGİL	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Güller ŞAHİN	Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Güner TUNCER	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Güray AKALİN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Hakan KİRACI	Muğla Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Hanefi YAZICI	Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Hasan Arda BURHAN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Hasan TÜRE	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. İlhan ÇAM	Gebze Teknik Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Mehmet APAN	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Mehmet ŞENGÜR	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Melike TORUN	İstanbul Üniversitesi/Cerrahpaşa – Türkiye
Doç. Dr. Meltem DİL ŞAHİN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Muhammet Fatih CANBAZ	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Mustafa KIRCA	Ordu Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Suzan URGAN	Ondokuz Mayıs Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Şebnem EKERYILMAZ	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi – Türkiye
Doç. Dr. Yeşim KAYA	İstanbul Nişantaşı Üniversitesi – Türkiye

Doç. Dr. Mehmet Yunus ÇELİK	Kastamonu Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KÖSTEKÇİ	Fırat Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Ali BALKI	Afyon Kocatepe Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Aysun YILMAZTÜRK	Balıkesir Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Batuhan MEDETOĞLU	Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Edip AYGÜLER	Mersin Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Ferit KARAHAN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi İnci Merve ALTAN	Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi İsmail ÇİFÇİ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Kübra GÖZEN BOZDOĞAN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Murat ÖZTÜRK	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Neşe SALİK ATA	Kafkas Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Polathan KÜSBECİ	İstanbul Nişantaşı Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Rıdvan KOCAMAN	Anadolu Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Seda SÜER	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Semih KARACAN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Serhat GÖZEN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Serkan VARSAK	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi – Türkiye
Dr. Öğr. Görevlisi Ayşegül YILDIRIM KUTBAY	Balıkesir Üniversitesi – Türkiye
Dr. Hatip YURGİDEN	Bağımsız Araştırmacı
Dr. Münevver BAYAR	Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanlığı – Türkiye

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

ECONOMETRIC ANALYSIS OF SUPPLY CHAIN VALUES BETWEEN TÜRKİYE AND G7 COUNTRIES AND ITS REFLECTION IN DIGITAL MARKETING

TÜRKİYE İLE G7 ÜLKELERİ ARASINDAKİ TEDARİK ZİNCİRİ DEĞERLERİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ VE DİJİTAL PAZARLAMAYA YANSIMASI

MURAT BAŞAL..... 1

GİRİŞİMCİLİK FİNANSMANINDA PAYA VE BORÇLANMAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI YÖNTEMİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

EQUITY AND DEBT BASED CROWDFUNDING METHODS AND ACCOUNTING IN ENTREPRENEURSHIP FINANCING

ASLI VURAL - BURÇAK KIZILTAN IŞIK..... 9

EXAMINING FINANCIAL LITERACY LEVELS AMONG UNIVERSITY STUDENTS: A SURVEY STUDY IN AFYONKARAHİSAR

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ARASINDA FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ: AFYONKARAHİSAR'DA BİR ANKET ÇALIŞMASI

HURİYE BOZOK - VEYSEL KULA - LETİFE ÖZDEMİR 25

PARA POLİTİKASI KARARLARININ FİNANS SEKTÖRÜ ŞİRKETLERİNİN PAY PERFORMANSINA ETKİSİ

THE EFFECT OF THE MONETARY POLICY DECISIONS ON THE STOCK PERFORMANCE OF FINANCE SECTOR COMPANIES

SERCAN TAŞCI - NASIF ÖZKAN..... 36

TÜRKİYE'DE ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ ALANINDA AİDİYET KONUSUNDA HAZIRLANMIŞ LİSANSÜSTÜ TEZ ÇALIŞMALARINA YÖNELİK BİR META-DEĞERLENDİRME

A META-EVALUATION OF GRADUATE THESES ON BELONGING IN THE FIELD OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN TURKEY

BURCU AKDENİZ - SEVİLAY TEKELİ 52

THE TWO FACES OF E-COMMERCE: A COMPARISON OF E-COMMERCE PLATFORMS AND SOCIAL COMMERCE

E-TİCARETİN İKİ YÜZÜ: E-TİCARET PLATFORMLARI VE SOSYAL TİCARETİN KARŞILAŞTIRILMASI

ALİ GÜLBAŞI - ERCAN TAŞKIN 71

ULUS DEVLETLERDE BÜTÇE HAKKININ DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ ANLAŞMALARINI KAPSAMINDA KISITLANMASI

RESTRICTION OF THE POWER OF PURSE IN NATION STATES IN THE CONTEXT OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION AGREEMENTS

GÖKSEL KARAŞ - NUR AKDEMİR..... 83

THE RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION, ECONOMIC GROWTH AND BUDGET DEFICIT IN TÜRKİYE

TÜRKİYE'DE ENFLASYON, EKONOMİK BÜYÜME VE BÜTÇE AÇIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİ

MERVE ESRA GÜLCEMAL 91

ÖRGÜTLERİ ANLAMADA FARKLILIKLARIN KRİTİĞİ (ARAŞTIRMA SORULARI TEMELLİ BİR LİTERATÜR TARAMASI)

THE CRITIQUE OF DIFFERENCES IN UNDERSTANDING ORGANIZATIONS (A LITERATURE REVIEW BASED ON RESEARCH QUESTIONS)

HAKAN KARA - ZELİHA SEÇKİN 103

TAKİBE DÜŞEN KREDİLERİN BANKA KARLILIĞINA ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ İLE BİR İNCELEME

THE IMPACT OF NON-PERFORMING LOANS ON BANK PROFITABILITY: A REVIEW WITH PANEL DATA ANALYSIS

TUĞBA TURHAN YILDIZ - HÜSEYİN ÖNDER 116

İKİZ DÖNÜŞÜMÜN SOSYAL, EKONOMİK, POLİTİK ETKİLERİ VE GEREKSİNİMLERİ

SOCIAL, ECONOMIC, POLITICAL EFFECTS AND REQUIREMENTS OF TWIN TRANSFORMATION

HATİP YURGİDEN - MEVSİM ERDOĞDU 127

ISO 22361:2022 GÜVENLİK ve DAYANIKLILIK - KRİZ YÖNETİMİ STANDARDI VE LİDERLİK GELİŞİMİ: KRİZ LİDERLİĞİNDE YENİ PERSPEKTİFLER

ISO 22361:2022 SECURITY AND RESILIENCE – CRISIS MANAGEMENT STANDARD AND LEADERSHIP DEVELOPMENT: NEW PERSPECTIVES in CRISIS LEADERSHIP

CANAN GAMZE BAL - MİNE ELAĞÖZ 137

AN OBSERVATIONAL STUDY OF ROLLING TOBACCO BAN IN TÜRKİYE; TOBACCONISTS COMPLY WITH LEGISLATION

TÜRKİYE'DE SARMA TÜTÜN YASAĞINA İLİŞKİN GÖZLEMSEL BİR ÇALIŞMA; TÜTÜNCÜLER MEVZUATA UYUYOR MU?

BURCU MUCAN ÖZCAN - SÜLEYMAN EMRE ÖZCAN 152

FİNANS SEKTÖRÜNDE KARIYER PLANINDA SOSYAL MEDYANIN ROLÜ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNDE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

THE ROLE OF SOCIAL MEDIA IN CAREER PLANNING IN THE FINANCE SECTOR: AN EMPIRICAL STUDY ON UNIVERSITY STUDENTS

HAKAN ÇELİKKOL - CEVAT SÖYLEMEZ - AYDIN KAYABAŞI 157

TÜRKİYE'DE SAVUNMA HARCAMALARI VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ ASİMETRİK İLİŞKİ

ASYMMETRIC RELATIONSHIP BETWEEN DEFENSE EXPENDITURES AND ECONOMIC GROWTH IN TÜRKİYE

CEM GÖKCE - SULTAN MERVE BATUK 166

DETERMINING THE HUMAN CAPITAL PERFORMANCE OF LATIN AMERICAN COUNTRIES AND TÜRKİYE WITH CRITIC-BASED ARAS METHOD

LATİN AMERİKA ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'NİN BEŞERİ SERMAYE PERFORMANSININ CRITIC TABANLI ARAS YÖNTEMİYLE BELİRLENMESİ

MAHMUT MASCA - AHMET İNKAYA 176

PAZARLAMADA YAPAY ZEKÂ KAVRAMININ BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF THE CONCEPT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN MARKETING

S. SÜREYYA BENGÜL 188

KAMU HİZMETLERİ VE VERGİLENDİRMEİN SEÇMEN ALGISI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

PUBLIC SERVICES AND IMPACT OF TAXATION ON VOTER PERCEPTION

MÜCAHİT EMİN BÜBER - ERSİN NAİL SAĞDIÇ 201

TÜRK DÖKÜM SANAYİ FİRMA YOĞUNLAŞMA ANALİZİ VE PİYASA YAPISI

TÜRK DÖKÜM SANAYİ FİRMA YOĞUNLAŞMA ANALİZİ VE PİYASA YAPISI

MEHMET KARAGÜL - ZEYNEP BÜYÜK 211

ORTADOĞU EDEBİYATINDA SİYASET

POLITICS IN THE MIDDLE EASTERN LITERATURE

HÜSAMETTİN İNAÇ - BEYZANUR KINA 225

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE BORSA BÜYÜKLÜĞÜNÜN FİRMALARIN SERMAYE YAPISI ÜZERİNE ETKİSİ

THE EFFECT OF STOCK MARKET DEVELOPMENT ON CAPITAL STRUCTURE OF FIRMS IN EMERGING COUNTRIES

MUHAMMED YILMAZ 236

TÜRKİYE'DE SEÇİLİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE FİNANSAL GELİŞİMİŞLİK GÖSTERGELERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BOOTSTRAP YÖNTEMİNE DAYALI ANALİZİ

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN SELECTED SUSTAINABILITY AND FINANCIAL DEVELOPMENT INDICATORS IN TÜRKİYE BASED ON THE BOOTSTRAP METHOD

ERKAN AĞASLAN - YASEMİN DENİZ KOÇ 251

KRİPTO PARA BİRİMLERİNİN VERGİLENDİRME POLİTİKALARI VE SEÇİLİ ÜLKELER AÇISINDAN ANALİZİ

TAXATION OF CRYPTOCURRENCIES IN SELECTED COUNTRIES

MELİH ÇİLDİR - SALEH CHANDIRLI 262

ECONOMETRIC ANALYSIS OF SUPPLY CHAIN VALUES BETWEEN TÜRKİYE AND G7 COUNTRIES AND ITS REFLECTION IN DIGITAL MARKETING

TÜRKİYE İLE G7 ÜLKELERİ ARASINDAKİ TEDARİK ZİNCİRİ DEĞERLERİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ VE DİJİTAL PAZARLAMAYA YANSIMASI

Murat BAŞAL¹

¹Asst. Prof. Dr., İstanbul Gelişim University, İstanbul Gelişim Vocational School, Business Administration Department, mbasal@gelisim.edu.tr, Orcid: 0000-0003-1440-659X

ARTICLE INFO

Keywords

G7 Countries, Supply Chain, Econometric Analysis, Consumer, Digital Marketing

Jel Codes: M1, R15, D12

Article History:

Received: 18 May 2024

First received in revised form:
9 July 2024

Second received in revised form:
14 September 2024

Accepted: 16 September 2024

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

G7 Ülkeleri, Tedarik Zinciri, Ekonometrik Analiz, Tüketici, Dijital Pazarlama

Jel Kodları: M1, R15, D12

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 18 Mayıs 2024

Birinci Düzeltme Tarihi:
9 Temmuz 2024

İkinci Düzeltme Tarihi:
14 Eylül 2024

Kabul Tarihi: 16 Eylül 2024

ABSTRACT

The vast majority of the world's global wealth is found in the G7 countries. The growth of world trade can be seen in many areas from supply chain to production and marketing. The growth in the digital market and Türkiye's geographical position as the world's investment and production center has also improved the supply chain. Türkiye's importance has increased with the demand in the European continent and the development in digital marketing. Digital and e-commerce becoming effective due to digital life. As a result of the value of timely delivery of customer demands in marketing, logistics and digital marketing are starting to develop rapidly together. In this study, it is aimed to determine the econometric analysis of the supply chain, which has increased in importance in businesses, and its reflections on the digital marketing process in G7 countries and Türkiye for the last five years. We will reach important data in our field with the comparison we will make. As a result of our analysis, it will be an important source of data for both businesses and academic studies in the future.

ÖZET

Dünyadaki küresel zenginliğin büyük çoğunluğu G7 ülkelerinde bulunuyor. Dünya ticaretindeki büyüme, tedarik zincirinden üretim ve pazarlamaya kadar pek çok alanda görülebiliyor. Dijital pazarın büyümesi ve Türkiye'nin dünyanın yatırım ve üretim merkezi coğrafi konumu, tedarik zincirini de geliştirdi. Avrupa kıtasındaki talep ve dijital pazarlamanın gelişmesiyle birlikte Türkiye'nin önemi arttı. Akıllı telefonların, sosyal medya pazarlama durumlarının ve e-ticaretin dijital hayata bağlı olarak etkin hale gelmesi sonucunda dijital pazarlama tüm işletmeler için stratejik bir odak noktası haline gelmiştir. Pazarlamada müşteri taleplerinin zamanında teslim edilmesinin değerinin bir sonucu olarak lojistik ve dijital pazarlama birlikte hızla gelişmeye başlıyor. Bu çalışmada son beş yılda G7 ülkeleri ve Türkiye'de işletmelerde önemi artan tedarik zincirinin ekonometrik analizi ve dijital pazarlama sürecine yansımalarının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Yapacağımız karşılaştırmayla alanımızla ilgili önemli verilere ulaşacağız. Yaptığımız analizler sonucunda gelecekte hem işletmeler hem de akademik çalışmalar için önemli bir veri kaynağı olacaktır.

Atf vermek için / To cite: Basal, M. (2024). Econometric analysis of supply chain values between Türkiye and G7 countries and its reflection in digital marketing. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 1-8. DOI: 10.58627/dpuiibf.1486145



Today, we can see that export activities are of great importance in most developed and developing countries. It is also seen to have an impact on the economic growth of G7 countries. With globalization, world technology is also developing and making its impact felt. The fact that countries that interact with each other are economically interconnected reveals the importance of the supply chain in order for transportation to continue without interruption. Depending on economic growth, businesses need to progress as a whole. Digital technology makes itself felt in the 4.0 industrial revolution (Akkaya, 2022, p.777). With this process, consumers expect to have faster and higher quality products. The increase in the use of social media marketing and similar internet technologies has developed internet marketing, i.e. the digital marketing process (Köse, Yengin, 2018, p.110). With the realization of this by the business sector, it has also necessitated improvements in logistics from the distribution channels that will meet the expectations of the consumer. In addition to the fast supply of the product to the consumer, the importance of the logistics process has also increased. Accordingly, they have entered into a cooperative structure with each other and caused the supply chain to become necessary. They have started to work in cooperation with all parties from the product provider to the retailer by developing the supply chain in order to meet their demands by placing the customer at the center of their activities. In order to be effective in the competitive environment, an integrated supply system is known to be effective in the success of G7 countries (Aksoy & Taşkaya, 2020, p.1190). In Türkiye, which is moving forward by trying to realize the customer's demand directly or indirectly, it will be possible for the chain management to be done correctly in order to ensure the success of the entire ring from producers, warehouses and customers to cover all parties. For Türkiye, gaining a competitive advantage in the field of product or service can be achieved by making the supply chain sustainable.

1. SUPPLY CHAIN

The ability of an enterprise to deliver the product it produces to its customer, the end consumer, at the right time, place and price is possible with the use of supply chain management. Delivering the material to the customer at an affordable price and ensuring the circulation of information flow as well as material and cash flow in the supply chain will be of great benefit in order to gain advantage in the competitive environment. For businesses, the partnerships and meaningful relationships they will establish with other stakeholders that support this, as well as the companies that carry out supply business, will become important (Çelik & Cömertler, 2021, pp. 15-38.). Having the ability to respond to their customers in many areas from speed to quality and cost will offer a significant advantage in order to survive in a competitive environment. In order to ensure this situation, the information sharing between the companies has an important place in addition to ensuring an environment of trust between them. There is a model developed by the supply chain association. Here, they consider the activities carried out within a process;

- Planning,
- Resource Supply,
- Production,
- They put it together as a delivery.

Again, as criteria considered here;

- Supply chain,
- Safety,
- Cost,
- Utilization of assets,
- To be able to respond.

As a result of later studies, performance measurement has also become easier (Ağar, 2010, p.38).

2. SUPPLY CHAIN IN TÜRKİYE

While information is integrated throughout the supply chain process, the elements involved in it can also be managed correctly as performance (Qrunfleh and Tarafdar, 2014, p.345). In Türkiye, there have been studies on the functional development and understanding of the supply chain system. In the early days, there was no situation analysis of how the supply chain in Türkiye was handled as an end-to-end operation with its functions. Today, as a result of the uncertainties and difficulties in the economy with the trade wars in the world economy, business owners have to take some important measures in this direction (Naghdi et

al., 2021, p.12).

In Türkiye, when the supply chain is considered as a functioning process, the planning and purchasing processes are carried out with the enterprises' own resources and in a strategic manner, while the process is handled by using outsourcing and including the costs incurred in the process instead of doing the parts such as transportation and storage itself (Pehlivan et al., 2022, p.270).

Businesses that prioritize customer satisfaction also consider the shipment of their work to be fast and reliable while making it on time. Companies that consider this situation of great importance in the supply chain process, while increasing agility and reducing costs, are obliged to make the necessary process-oriented investments for the functioning of the system. In this process, while adapting to the requirements of the age, it also develops digitalization. It is seen that the first studies in this direction were carried out in relation to areal-oriented operations in production and stock and inventory control (Renz, 2021, p.1).

Uncertain situations in the economy first affect the supply chain in commercial terms. Large firms in the country see this situation in technology as a risk for themselves. When we look at the foreign firms, it can be concluded that all of them and the majority of the firms in Türkiye have a supply chain function. When we consider the companies that carry out transactions with Turkish and foreign partnerships, managerial differences between the material requirements planning, demand process and production functions are seen in the foreground (Rus & Blajan, 2021, p.176).

Managers working in the supply chain in foreign enterprises generally report to the deputy general manager in the enterprise with a directive position, and this is also the case in Türkiye. The vast majority of companies working in partnership with local companies carry out their operations in an integrated manner. They also enter into a strategic situation to differentiate against competition. In difficult economic situations, firms can survive against uncertainties if they provide the basic elements (Van Praag, 2007, p.50).

The priorities of companies in Türkiye in terms of supply chain;

- Reliability,
- On-time shipment,
- Agility is listed as.

Companies such as IBM Business Transaction Intelligence with AI, Anheuser-Busch, Parker Hannifin and Farmer Connect have gained competitive advantage in sales and orders thanks to the supply chain, while providing consumers with the appropriate service (IBM, 2023).

3. SUPPLY CHAIN IN G7 COUNTRIES

Representing more than half of the world economy in terms of net global wealth, the G7 countries are a grouping of Germany, the US, the UK, France, Italy, Japan and Canada. Although many countries are trying to assert themselves as an economic power today, the most important feature of the G7 countries is that they dominate the world economy. After World War II, the oil crisis emerged as a result of the failure of the Bretton Woods system and the Arab-Israeli conflict in 1973 (Çetin, 2022, p.2). The G7 group, the foundations of which were first laid in 1973, was finalized with the inclusion of Canada in 1976. This group, which was initially united economically, later expanded to include issues such as freedom, democracy and human rights.

With a large network of factories and warehouses all over the world, this group of countries reduces risk and cost in distribution spending. In order to control costs as well as growth, the G7 country community acts together and handles the process in a controlled manner. They are moving forward in a situation that will increase cooperation as a group in order to have a more resilient supply chain in the global economy (Liu, 2009, p.285). As the supply chain is felt on a global basis, the renewal of speed and related digitalization and innovation in payments has the potential to be of great benefit (Ballou, 2007, p.340). They recognize the importance of robust and coordinated sustained and strong improvement of human and economic needs in order to achieve economic growth (Vereshchahina and Shigol, 2020, p:34).

It is critical to handle this community process in a safe and appropriate manner, as it will become the pioneer of the global energy market. It constitutes an important case for regulating costs in the energy and supply system (IEA, 2015, p.380).

In addition to improving sustainability, G7 governments can commit to taking action now to improve the resilience of the global supply chain. Many companies operating in this union can also stay on the agenda of their governments by taking positive steps. The successes and challenges of the remarkable actions taken individually can be committed, albeit comparatively, to their progress. This can improve the environmental, social and food impact of supply chain operations.

They argue that the effective continuity of essential commodities despite global disruptions is crucial to the smooth implementation of the supply chain (Panayides and Lun, 2009, p.38). Coordination through the use of progressive policies and, in particular, the openness of the consultation process before the occurrence of any trade restrictions within the Community. This also prepares for timely cooperation in logistics, transportation procurement, planning and communication. Over the years, this has emerged as a competitive advantage depending on logistics management. The logistics competitiveness of the G7 countries is the expansion of the World Bank's performance power in the supply chain with the inclusion of technological power, environmental concerns and density. Preferences in locations are used with an integrated level decision-making framework by determining proximity levels. This makes countries belonging to the G7 group of countries more competitive than other countries.

The densities at the ports are high depending on the consumer demand for goods and the density of ports and factories in Asia, and the number of container ships arriving at the ports can be monitored through monthly reports from the measurement boards.

In the transportation and supply chain, there is an ever-increasing movement between ports, warehouses and stores due to high demand. The amount of imported loaded containers is one of the indicators of this situation.

Domestic production strategies within countries essentially eliminate risk management options, especially in terms of diversifying sourcing and procurement of essentials. Global sourcing can ensure that products are sourced from the most efficient and cost-effective supplier and provide greater access to meet future global demand. The economic health of the G7 countries can withstand market downturns in today's interconnected world. For supply chains to serve as a source of resilience, governments and the public need to have confidence that markets are and will always remain open and fair. The G7 are renewing their common purpose and commitment to open, well-regulated global markets that support a green transition, inclusive growth and economic resilience, while building for the better, in line with what is seen as the future of the global economy (Ross, 2013, p.288).

By ensuring access to critical raw materials in the supply chain, cooperation ensures that the global market is reliable and predictable (Wu, Chuang and Hsu, 2014, p.128). International agreements between them can increase circularity. They continue to intervene decisively against factors that undermine confidence.

4. DIGITAL MARKETING

Digital technologies, which have started to take place in all areas of human life, have brought radical changes in operations (Ersöz, & Özmen. 2020, p.42). In many countries of the world, consumers, who have become more advanced and accelerated this situation, have transformed from the traditional purchasing process to the digital process we call modern (Köse, & Yengin, 2018, pp. 77-111). Businesses are trying to make their products commercially effective in these channels by realizing that digital marketing is effective in many internet areas. In an effort to deliver their products to the customer at the door, company owners have made changes in the shaping of commercial goods. The rapid evolution in digital marketing has led to changes in advertising and promotions in this field by directing commercial processes to the digital field (Gökşin, 2018). The differentiation of the products consumed by digitalization other than traditional ways has enabled people to become privileged through the internet channel. Businesses that have the opportunity to reach a wide range of consumers quickly and at any time have adapted to the competitor and digital stance in pricing (Kuruca, et al. 2022, p.88-113). Globally influential businesses are trying to develop this process in the retail sector in such a way that there will be continental stores. Global sales are not only limited to the product, but also in the service sector, developing in areas such as tourism and transportation, and processes have started to progress in virtual environments. This marketing field, which develops systematically and consistently, is making potential progress in marketing in parallel with digitalization (Eti, H. S. 2021, pp. 42-52).

While progressing in depth in marketing strategies, business managers who want to realize target market studies on a global basis show themselves as an important set of values to use the power of digital marketing (Gedik, 2020, p.63-75). Today, they should create the process in harmony with the latest innovations by growing their business by determining the marketing road map in an integrated manner in the global process (Yeşil, 2010, pp. 22-72 22). This situation will be among the priorities of companies that want to move forward.

5. METHOD AND FINDINGS

In this study, time series data are used to analyze the progress in the supply chain process between Türkiye and the G7 countries in certain periods. With this study, it is aimed to determine the missing and necessary elements of the supply chain process, which has become increasingly important in providing products to customers more quickly, by making a comparison between

both Türkiye and the G7 countries that have rapidly completed their economic development. The data we used in our study were obtained from World Bank sources. Since the data we are dealing with here are in the form of time series, the data must be stationary. Therefore, whether the variables are stationary or not, and if they are stationary, their stationarity levels are tested with ADF (Augmented-Dickey Fuller) unit root test.

When working with data in the form of time series, as in this study, it is important that the obtained series are at the same level and stationary. Otherwise, although there is no real relationship between the variables, a relationship may appear due to the trend of non-stationary variables (Chen and Chen, 2009; 384).

If the degree of integration of the series is not stationary at the same level, it will not be possible to apply both the Engle-Granger cointegration analysis developed by Engle and Granger (1987, pp.251-276) and the Johansen cointegration technique developed by Johansen (1988, pp.231- 254) and Johansen and Juselius (1990).

Because in these approaches, all series are stationary at level $I \Delta Y_t = \beta_0 + \sum_{m=1}^m \beta_m \Delta Y_{t-m} + \sum_{m=0}^m \beta_m \Delta X_{t-m} + \beta_3 Y_{t-1} + \beta_4 X_{t-1} + u_t$ In order to determine the lag length, critical values such as Akaike, Schwarz and Hannan-Quinn are used and the lag length that provides the smallest statistical value is determined as the lag length of the model. However, if the error terms obtained with the selected statistical value contain autocorrelation problem, this model cannot be selected as the appropriate model. If the autocorrelation problem persists in a similar way, this process is repeated until this problem is eliminated (Karagöl E. et al., 2007, pp. 72-80). The series should not be stationary and should become stationary when they are differenced at the same degree, that is, the stationarity orders of the series should not be different (Altıntaş, 2008, pp.15-46).

Especially in multivariate models, this method is used when some of the series are stationary at level $I(0)$ and some are stationary at first differences $I(1)$ (Şoltan, 2009, p.61). The bounds test approach is based on the estimation of an unrestricted error correction model using the least squares method. The unrestricted error correction model can be represented as in equation (1).

6. ECONOMETRIC ANALYSIS OF DATA

In Table 1, unit root tests for the change in Ratio are performed.

Table 1 ADF Unit Root Test Results at Level Values

	ADF	Probability Value
Fixed	-1,26	0,55
With Constant and Trend	-0,20	0,93
None of them	-0,26	0,53
Total		

There is no convergence between Türkiye and G7 countries. The finding here is that the movements depend on the years in the series. It can be interpreted as changing permanently and over time. It would be appropriate to continue working by purifying these series from their dependence on years. They did. If different unit root tests used in this study had been performed, there might have been different time periods considered or how the year-dependent feature of the series was handled.

Table2. Phillips-Perron Constant Model Unit Test Results

	t-statistic	Probability Value
Fixed	-1,05	0,63
With Constant and Trend	1,67	0,99
None of them	-0,27	0,53
Total		

There is no convergence between Türkiye and G7 countries.

The PP test developed by Phillips and Perron (1988), which is included and frequently used in the literature, was used. Before determining whether the values in the supply chain in Turkey and G7 countries move together, the stationarity of our data must be tested. In order to ensure reliability in the study, the data taken by province must be stationary at the first level. In order to determine the stationarity of the series, Phillips Perron Unit Root test, which is frequently preferred in the literature, was performed. Before starting the cointegration analysis, Phillips Perron Unit Root test was performed using non-parametric methods and the results are shown in Table 2. According to the results shown in Table 2 of ADF and PP unit root tests, the null hypothesis of a unit root cannot be rejected. Accordingly, there is no convergence in logistics performance indices between G7 countries and Türkiye.

7. CONCLUSION

Supply Chain, once used only for the business logistics team situation, is now used as a unit located there. It covers all areas from cars to refrigerators and from sweaters to bread, from delays and backlogs. It is the unit that is problematic from producing materials to arranging them on shelves in warehouses and again from transporting these products to the customer's door. Again, this is largely handled by the private sector. This area, whose impact is felt in all areas from the local to the global, must move forward undisturbed. The supply chain system, which is incomprehensible in its presence, but its lack is obvious in its absence, should continue to be implemented in a more coordinated and digital way.

In today's competitive environment, warehouses are an important part of supply chains. In parallel with the developments in technology, customer expectations are increasing, especially in the e-commerce sector. In order to meet small orders placed over the internet, high service levels, fast and error-free delivery, e-commerce warehouse storage racking systems must also enable fast and accurate picking and delivery. To improve order picking efficiency, fast-moving items should be stored close together; pallets should be divided into bins or smaller quantities and stored near the order fulfillment area. E-commerce storage racking systems should allow for the storage of many small items.

Economic growth in exports and imports also regulates the supply chain activities of the G7 countries. These positive activities bring competitive advantage to companies in the business world. In the supply chain where cost, quality and efficiency are constantly gaining value, businesses develop their activities in this direction and guide the companies they receive service from to act in this way. Thus, as a result of the mutual trust to be developed with the seller and retailer along the chain, significant advantages will be gained for the competitive situation. Here, it can be ensured by the appropriateness of the information flow process.

Consumer expectations and demands have also changed thanks to science and technology. Gaining advantage over their competitors is among the important efforts of today's global businesses. The logistics k process, which will ensure that it is safe as well as being fast and cheap, which is among the expectations of customers, is one of the necessary conditions for today's business world to hold on to the global dimension. This situation of digital marketing has also caused a change in the global logistics system. The change in digital marketing and supply chain has caused businesses to create innovative business models.

In the majority of similar studies conducted to date, many periodic relations between Türkiye and the G7 countries have been stated. In addition, when the causality relationship between countries regarding the supply chain is examined, it has been determined that there is progress in the causality process towards the G7 countries with which Turkey has been compared over time. The differences in the process were tried to be determined by researching the comparison of the supply chain with the goods, which has become increasingly important in recent years and is one of the important elements of marketing. As a result

of the analyses, long-term predictions are made that there are some relations between Turkey and the G7 countries depending on the years and that Turkey can reach the levels of these countries with some arrangements.

As a result, some suggestions are made for similar studies to be carried out in this manner regarding the situation of the supply chain. It is suggested that the differences mentioned here can be corrected over time and that it would be appropriate to conduct a similar study for re-evaluation in order to evaluate the result. In addition, it is recommended that the scope of this research be expanded and other topics be addressed. For the other values discussed, it is recommended to investigate causality relationships between countries.

Based on the analysis results, recommendations can be made for businesses that will export and import based on this study to digitalize themselves regarding the supply chain and evaluate their capital and investments in this field. Academically, it is suggested that similar studies be carried out by stating that the value of the supply chain as a distribution element in the field of marketing is increasing.

AUTHOR DECLARATIONS

Declarations of Research and Publication Ethics: This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Ethics Committee Approval: Since this research does not include analyzes that require ethics committee approval, it does not require ethics committee approval.

Author Contributions: The author has done all the work alone.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest arising from the study for the author or third parties.

REFERENCES

- Ağar, F. (2010). Scor Model in Supply Chain Management, Supply Process Performance Evaluation and Scocard Application. Istanbul Technical University Institute of Science and Technology, p.38, Istanbul.
- Akkaya, B. (2022). The Mediator Role of Economic Freedom in the Effect of Corruption Perception on National Happiness: A Case of World Countries. *Izmir Journal of Economics*, 37(3), pp.760-777.
- Aksoy, A. and Taşkaya, S. (2020). The Relationship Between Macroeconomic
- Altıntaş, H. (2008). Stability of money demand in Türkiye and its prediction with bounds test approach: 1985 approach: 1985-2006. *Erciyes University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 30, 15-46
- Indicators and Happiness Levels of Countries. *Third Sector Journal of Social Economy*, 55(2), pp.1188-1201.
- Ballou, R. H. (2007). The Evolution And Future Of Logistics And Supply Chain Management. *European Business Review*, 19(4), pp.332-348.
- Chen, B. ve Chen A. (2009), "Empirical Test of the Relationship Between Technology Transfer and Independent R&D", International Conference Information Management, Innovation Management and Industrial Engineering. 26-27 Aralık, Xi'an, Chine.
- Çelik, S. and Cömertler, N. (2021). Investigation of Happiness of Countries with K-Means Clustering and Discriminant Analysis. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 11 (1), pp.15-38.
- Çetin, F. Ü. (2022). Establishment of G7, Evolution of G8 and G20, https://www.academia.edu/5191271/G7den_G20ye_Giden_Yol_ve_G20_ile_%C4%B0lgili_Temel_Unsurlar (Access Date: 08.07.2023).
- Engle, R.F. & Granger, C. W. J. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing, *Econometrica*, 55(2), pp.251-276.
- Ersöz, B., & Özmen M. (2020). The Effects of Digitalization and Information Technologies on Employees, *AJIT-e: Information Technologies Online Journal Summer/Summer - Vol: 11 - Issue/Num: 42 DOI: 10.5824/ajite.2020.03.007.x*.
- Eti, H. S. (2021). An Approach on How Traditional and Digital Marketing Strategies Will Be Executed Together. *Social Sciences Texts*, 2021 (2) , pp.42-52 .
- Gedik, Y. (2020). A new window in marketing: Digital marketing. *Journal of Business in The Digital Age*, 3(1), 63-75. doi: 10.46238/Jobda.726408.
- Gökşın, E. (2018). *Digital marketing basics (3rd Edition)*. Istanbul: Abakus Publications.
- IBM, (2023). (<https://www.ibm.com/tr-tr/supply-chain>). (Date of Access: 06.06.2023)
- IEA, (2015). *Energy Efficiency Market Report*, Paris: International Energy Agency, Issues, Energy Policy, 24 (5), pp.377-390.
- Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegrating Vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control*, (12), pp.231- 254.
- Karagöl E. et al. (2007) The Relationship between Economic Growth and Electricity Consumption in Türkiye: Border Test Approach, *Journal of Doğuş University*, 8(1): pp.72-80.
- Köse, N., & Yengin, D. (2018). Examining the contributions of augmented reality and virtual reality applications on marketing as an example of transition from digital marketing to digital marketing. *Istanbul Aydın University Journal*, 10(1), pp.77-111. doi: 10.17932/IAU.IAUD.M.13091352.2018.1/37.77-111.
- Kuruca, Y., Üstüner, M., & Şimşek, I. (2022). The use of artificial intelligence in digital marketing: Chatbot (Chatboot). *Journal of Media and Culture*. 2(1), pp.88-113.
- Liu, C.-H. (2009). The Effect Of A Quality Management System On Supply Chain Performance: An Empirical Study In Taiwan. *International Journal Of Management*, 26(2), pp.285.

- Naghdi, Y. , Amirtaemeh, H. & Kaghazian, S. (2021). The Puzzle of Relationship Between The Economic Growth And Happiness. *Economic Analysis*, 54(1), pp.1-12.
- Panayides, P. M., & Lun, Y. V. (2009). The Impact Of Trust On Innovativeness And Supply Chain Performance. *International Journal Of Production Economics*, 122(1), pp.35-46.
- Pehlivan, C. & Özbay, F. and Bingöl, N. (2022). Main Economic Factors Affecting The Determination of Happiness: A Research on Türkiye. *Journal of Social Policy Studies*, 22(55), pp.259-275.
- Phillips, P.C. B ve Perron, P. (1988), "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, 75(2), ss.335-346.
- Qrunfleh, S., & Tarafdar, M. (2014). Supply Chain Information Systems Strategy: Impacts on Supply Chain Performance and Firm Performance. *International Journal of Production Economics*, 147, pp. 340-350. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2012.09.018>
- Renz, T. (2021). Development Policy Based On Happiness? A Review of Concepts, Ideas And Pitfalls, p.1.
- Rojas, M. (2007). Heterogeneity In The Relationship Between Income and Happiness: A Conceptual-Reference-Theory Explanation. *Journal of Economic Psychology*, 28(1), pp.1-14.
- Ross, D. F. (2013). *Competing Through Supply Chain Management: Creating Market-Winning Strategies Through Supply Chain Partnerships*. Springer Science & Business Media. *Material Management*, p.288.
- Rus, A.V. & Blăjan, A.G. (2021). The Relationship Between Economic Growth And Happiness. *PressAcademia Procedia*, 14(1), p.175-177.
- Şoltan T. (2009). Enerji Tüketimi İle Gayri Safi Yurt İçi Hasıla Arasındaki Nedensellik İlişkinin Granger, TodaYamamoto ve ARDL Testleri İle İncelenmesi, Master's Thesis, Marmara University Institute of Social Sciences, Istanbul, p:61.
- Van Praag, B. M. (2007). Perspectives From The Happiness Literature And The Role Of New Instruments For Policy Analysis. *CESifo Economic Studies*, 53(1), p.42-68.
- Vereshchahina, H. & Shigol, F. A. (2020). Theoretical Foundations, Practice, And Empirical Approaches To Assessing The Economy of Happiness, p:34.
- Wu, L., Chuang, C.-H., & HSU, C.-H. (2014). Information Sharing And Collaborative Behaviors In Enabling Supply Chain Performance: A Social Exchange Perspective. *International Journal Of Production Economics*, 148, p.122-132
- Yeşil S. (2010). Globalization and Globalization Processes of Businesses: Opportunities and Threats, *Journal of Economic and Social Research*, , 6,(1-2): 22-72.

GİRİŞİMCİLİK FİNANSMANINDA PAYA VE BORÇLANMAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI YÖNTEMİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

EQUITY AND DEBT BASED CROWDFUNDING METHODS AND ACCOUNTING IN ENTREPRENEURSHIP FINANCING

Aslı VURAL¹, Burçak KIZILTAN IŞIK²

¹ Öğr. Gör. Dr., Başkent Üniversitesi, Kahramankazan Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, avural@baskent.edu.tr, Orcid: 0000-0003-2981-0114

² Dr. Öğr. Üyesi, Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finans Yönetimi Bölümü, bkiziltan@baskent.edu.tr, Orcid: 0000-0003-1277-679X

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Girişimcilik, Alternatif Finans, Kitle Fonlaması, Muhasebe Uygulamaları

Jel Kodları: M41, G23, M13

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 11 Haziran 2024
Düzeltilme Tarihi: 13 Temmuz 2024
Kabul Tarihi: 21 Ağustos 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Entrepreneurship, Alternative Finance, Crowdfunding, Accounting Practice

Jel Codes: M41, G23, M13

Article History:

Received: 11 June 2024
Received in revised form:
13 July 2024
Accepted: 21 August 2024

ÖZET

Girişimcilik cesaret, vizyon ve kararlılık gerektiren bir adımdır. Girişimciler iş dünyasında varlık göstermeye çalışırken birçok zorlukla mücadele etmektedir. Bu zorluklardan biri de finansal kaynağa erişmektir. Geleneksel finansman yöntemlerinin yanı sıra inovatif finansman kaynağı olan kitle fonlaması alternatif bir çözümdür. Ülkemizde güçlenen girişimcilik ekosisteminde, yeni yasal düzenlemelerle birlikte paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yöntemi finansal ihtiyacı karşılamada yeni bir kaynak olarak dikkat çekmektedir. Bu çalışmada, kitle fonlaması yöntemi incelenmiş, dünyada ve ülkemizde kitle fonlamasının gelişimi anlatılmış, ülkemizde paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yönteminin yasal çerçevesi ele alınmıştır. Muhasebe uygulamalarının nasıl olacağı yerel uygulamalar Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) kapsamında örneklerle açıklanmıştır

ABSTRACT

Entrepreneurship is a step that requires courage, vision, and determination. Entrepreneurs struggle with many difficulties while trying to exist in the business world. One of these challenges is access to financial resources. Crowdfunding as an innovative source of financing in addition to traditional financing methods is an alternative solution. In the strengthening of the entrepreneurship ecosystem in our country, the equity and debt-based crowdfunding method attracts attention as a novel source to meet financial needs with new legal regulations. In this study, the crowdfunding method is examined, the development of crowdfunding in the world and our country is explained, and the legal framework of the equity and debt-based crowdfunding methods in our country is discussed. Furthermore, how to keep accounting records is explained with examples within the scope of Accounting System Implementation General Communique (MSUGT) and Türkiye Financial Reporting Standards (TFRS).

Atf vermek için / To cite: Vural, A. & Kızıltan Işık, B. (2024). Girişimcilik finansmanında paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yöntemi ve muhasebeleştirilmesi. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 9-24. DOI: 10.58627/dpuiibf.1499696



İş hayatında yeni bir girişim yapmaya çalışanlar her aşamada birçok sorunla karşılaşabilmektedir. Bu sorunlardan en önemlisi de uzun vadeli ve düşük maliyetli finansal kaynak bulmakta yaşadıkları sorunlardır. Girişimciler kendilerinin ellerindeki finansal varlıklarının yanı sıra aileleri ve çevresinden ya da bankacılık sistemi ile diğer finansal kaynaklardan finansman sağlamaya çalışmaktadır fakat her zaman istedikleri miktarda fonu toplayamamaktadırlar. 2008 yılında yaşanan finansal krizin sonrasında bankaların küçük işletmelere borç verme işlemleri daha zorlaşmıştır. Bu zorluklar sonucunda kitle fonlaması yöntemi girişimcilere, ürünlere ve projelere ihtiyaçları olan finansmanı internet aracılığıyla sağlayan bir yöntem olarak son yıllarda ortaya çıkmıştır.

Günümüzde ihtiyaç duyulan finansmana ulaşmak için bilinen eski yöntemler yerine gelişen teknolojik imkânları kullanan kitle fonlaması yöntemi yoğun olarak kullanılmaktadır. Bu teknikte kitlelerin gücü sayesinde her bir bireyin yatırdığı küçük fonlar birikip ihtiyacı olan girişimciye finansman sağlamaktadır (Atsan ve Erdoğan, 2015:297). Girişimciler kitle fonlama platformları aracılığıyla arkadaş gruplarından, bireysel yatırımcılardan, müşterilerinden oluşan bir topluluğun finansal desteğine kavuşurlar.

Doğru platformların seçilmesi, iyi bir kampanya oluşturulmasıyla çok sayıda yatırımcıya ulaşılabilir ve bu sayede kitle fonlaması yoluyla gerekli olan fon hedefine ulaşılabilir. Projelerin tanıtımında ücretsiz tanıtım yapılabilen ve herkese ulaşan Facebook, Twitter, Instagram ve LinkedIn gibi çeşitli mesaj, haber, video, resim ve diğer içeriklerin yayımlandığı sosyal ağların kullanımı sayesinde modelin başarı oranı artmaktadır. Yapay zekâ ve makine öğrenmesi gibi modele entegre edilen teknolojik gelişmeler kitle fonlamasını daha yenilikçi bir finansman yöntemi haline getirmiştir.

Bu çalışmada, ilk olarak kitle fonlaması yöntemi incelenmiş, dünyada ve ülkemizde kitle fonlamasının gelişimi anlatılmış ve ülkemizde paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yönteminin yasal çerçevesi ele alınmıştır. Daha sonra muhasebe uygulamaları hem Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) çerçevesinde hem de Türkiye Finansal Raporlama Standartları (UFRS) kapsamında örneklerle ele alınmıştır.

1.KİTLE FONLAMASI (CROWDFUNDING)

Yeni bir iş kurmak isteyen küçük girişimciler için küçük miktarda finansman sağlayan yöntemlerden biri Pakistanlı Prof. Muhammed Yunus tarafından geliştirilen mikrofinansman yöntemidir. Kitle fonlaması mikrofinansman yöntemi ile gönüllü birçok katılımcıdan az tutarlarla para toplayarak finansman sağlamayı amaçlayan kitle kaynak yöntemini birleştiren bir finansman aracı olarak tanımlanabilir (Lynn ve Sabbagh,2012:6; Mitra, 2012:68). Özellikle iş hayatına yeni giren girişimciler teminat sorunları, nakit akışlarının yetersizliği, borçlanma koşullarının zorluğu, kredi masrafları, diğer kaynaklardan yeteri kadar kaynak ya da yatırımcı bulamamaları sebebiyle ihtiyaçları olan fon kaynağına ulaşmak için günümüzde yeni bir finansal kaynak olarak görülen kitle fonlamasından yararlanmaktadır (InfoDev,2013:14). 2008 yılında dünya genelinde yaşanan finansal krizin yarattığı ortam kitle fonlamasının kullanımını yaygınlaştırmıştır (World Bank, 2013:8).

Kitle fonlaması dijitalleşmenin yaygınlaşması ile internetin iletişim imkanlarından ve teknolojisinden yararlanarak, internet platformları yoluyla ihtiyaç duyulan finansın doğrudan ve en hızlı bir şekilde, çok sayıda gönüllü bireyden herhangi bir aracı olmadan toplanmasını sağlayan yeni bir finansman tekniği olarak tanımlanmaktadır (İşler, 2014:51; Valanciene ve Jegeleviciute, 2013:40; Schwienbacher ve Larralde,2010:4). Kitle fonlamasının satış öncesi, bağışa, ödüle, paya ve borçlanmaya dayalı olmak üzere beş çeşidi vardır. Ülkelerin yasal mevzuatlarında yapılacak düzenlemelerin gecikmesi nedeniyle finansal fayda sağlayan borçlanmaya ve paya dayalı kitle fonlamasının uygulanmasında zorluklar yaşanmış ve finansal fayda sağlamayan satış öncesi, bağışa ve ödüle dayalı türleri daha çok uygulanmıştır. Yapılan yasal düzenlemeler ile finansal fayda sağlayan paya ve borçlanmaya dayalı çeşitlerde yaygınlaşmıştır.

Dünyada kitle fonlaması 1997 yılında hayranlarının ABD'ye turne yapmasını sağlamak için müzik grubu Marillion adına internet üzerinde topladıkları 60.000 ABD Doları ile ilk kez uygulanmıştır ancak ilk kitle fonlaması projesi olarak ArtistShare platformunda yer alan Maria Schneider tarafından seslendirilen "Concert in a Garden" isimli caz albümü yayınlanmış ve yaklaşık 130.000 ABD Doları fon toplanmıştır (Ünsal, 2017:17; Freedman ve Nutting, 2015:1). Amerika'da ve İngiltere'de ilk örnekleri görülen kitle fonlaması zamanla tüm dünyaya yayılmış ve Türkiye'de de kullanılan bir finansman yöntemi olmuştur.

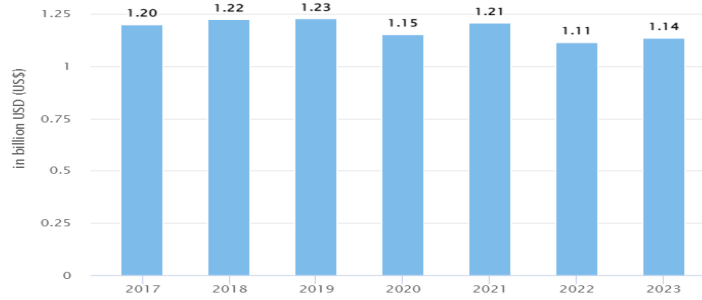
Yapay zekâ ve makine öğrenimi teknolojilerinin gelişimi ile girişimcilerin kitle fonlama platformlarında çevrimiçi projelerini başlatması, yenilikçi içerik ve tanıtımlar yapabilmesi mümkün olmaktadır. Bu teknolojik araçlar sayesinde kitle fonlama platformları da yatırımcı davranışlarını belirleyerek buna uygun reklamlar yapabilmekte, girişimciyi analiz ederek dolandırıcılığı önleyebilmektedir. Proje finansmanında ödeme sürecini kolaylaştıran Blockchain kullanımının artması pazarın

büyümesinde önemli rol oynamıştır. Kitle fonlaması internet platformlarını kullandığı için coğrafi uzaklıkları ortadan kaldırarak girişimcilerin dünya genelindeki yatırımcılara ulaşmasını da sağlamaktadır (Atsan ve Erdoğan, 2015:315).

Günümüzde sosyal medyanın çok aktif kullanılması ve sosyal medya kanallarının çoğalması kitle fonlamasının popülaritesini artırmış ve girişimciler tarafından kullanımının çoğalmasına yol açmıştır (İşler, 2014: 52). Bugüne kadar birçok girişim, bilimsel, kültürel ve sanatsal çalışma ile sosyal sorumluluk projeleri kitle fonlaması sayesinde gerçekleştirilebilmiştir (Atsan ve Erdoğan, 2015:305). Ülkelerin kitle fonlaması finansal yöntemini yasal mevzuatlarına almasıyla destekçiler daha güvenle fonlama yapmaya başlamıştır. İlk kez Amerika Birleşik Devletleri'nde 2012'de yürürlüğe giren JOBST Act'ın 3.cü başlığında kitle fonlaması ile ilgili düzenlemeler yer almıştır. Avrupa Topluluğu'nda Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (SEC) tarafından yürürlüğe sokulan Kitle Fonlaması Yönetmeliği ile üye ülkeler için kitle fonlaması uygulanması yasal zemin edinmiştir.

Statista (2024) verilerine göre dünya genelinde 2023'te kampanya başına ortalama 7,75 bin ABD Doları'na ve işlem hacminin ise 1,14 milyar ABD Doları'na ulaşan kitle fonlaması güçlü bir finansman kaynağı durumuna gelmiştir. 2017 yılından 2023 yılına kadar gerçekleşen kitle fonlaması işlem hacmi Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Dünya Genelinde Kitle Fonlaması İşlem Hacmi



Kaynak: (<https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capitalraising/crowdfunding/worldwide>) Erişim Tarihi:21.04.2024)

Tabloda yer alan verilere göre 2017-2019 yıllarında işlem hacminin sabit bir oranda devam ettiği, 2020 yılında ise COVID-19 salgınının işlem hacminde bir düşüşe neden olduğu görülmektedir. Bu dönemde küçük girişimcilerin finansal ihtiyaçlarının artması, sağlık alanındaki girişimlerin ve sosyal yardım projelerinin çoğalması kitle fonlaması pazarına yeni bir ivme kazandırmış ve 2021 yılında tekrar işlem hacmi 1,21 milyar ABD Doları bulmuştur. Statista (2024) verilerine göre dünya genelinde 2022 yılında 154,40 bin kampanya gerçekleştirilmiştir. Toplanan fon tutarı açısından 445,40 milyon ABD Doları ile Amerika Birleşik Devletleri, 170,80 milyon ABD Doları ile Japonya, 144,90 milyon ABD Doları ile Güney Kore, 60,71 milyon ABD Doları ile Birleşik Krallık ve 56,70 milyon ABD Doları ile Almanya ilk beş sırada yer almaktadır. Dünyada en çok fonu borçlanmaya dayalı kitle fonlaması kampanyaları toplarken en az fonu ise ödüle dayalı kitle fonlaması kampanyaları toplamıştır. Ülkelerin yasal düzenlemelerini gerçekleştirmesi ile paya dayalı kitle fonlaması destekçilerin daha fazla ilgisini çekmeye başlamıştır.

1.1. Kitle Fonlamasının İşleyişi

Kitle fonlamasının işleyişindeki adımlar şu şekildedir:

- Girişimci ihtiyacı olan fon tutarını ve bu fona ne kadar zamanda ulaşılmasını istediğini belirleyerek projesi ile kitle fonlama platformuna başvurur,
- Girişimci projesinin ayrıntılarını ve kitle fonlamasının türüne göre destekleyicilere sağlanacakları açıklar,
- Platform başvurusu inceler ve uygun bulursa onay verir,
- Platform proje için kampanya sayfasını oluşturarak yayımlar,
- Destekleyiciler platformda beğendikleri projeleri seçerler ve platform aracılığıyla ödeme yaparak fon sağlarlar,
- Proje baştan hedeflenen sürede istenilen fon tutarına ulaşamazsa toplanan fonlar destekleyicilere iade edilir veya platform tarafından komisyon alınarak girişimciye aktarılır,
- Girişimci proje başarılı olursa destekleyicilere sağlayacaklarını gerçekleştirir,
- Proje başarılı olursa platform komisyonunu alarak toplanan fonu girişimciye aktarır (Atsan ve Erdoğan, 2015: 306-307; Beaulieu vd., 2015: 3; Romos, 2014: 13; Mitra, 2012: 68).

1.2. Kitle Fonlamasının Türleri

Kitle fonlamasının projenin amacına bağlı olarak beş şekli vardır. Borçlanmaya ve paya dayalı kitle fonlaması finansal getiri sağlayan, satış öncesi, bağışa ve ödüle dayalı kitle fonlaması ise finansal getiri sağlamayan kitle fonlaması türleridir (Robano,2018:11). Bu türler;

- Ödüle Dayalı (Reward Based):** Dünyada en çok bilinen kitle fonlaması şekli budur. Ödüle dayalı kitle fonlamasında girişimci, destekleyicilere sağladıkları destek karşılığında bir ödül vaat eder (Atsan ve Erdoğan,2015:302). Destekleyiciler bu modelde finansal olmayan ödül olarak adlandırılan faydalar elde etmektedir. Bu ödüller; destekleyenin adını projede geçirmek, teşekkür plaketi göndermek, ufak armağanlar vermek gibi sembolik ama destekçiler için mutluluk verici ödüllerdir (De Buysere, Gajda, Kleverlaan, Marom ve Klaes, 2012:10). Finansal getirisi olmadığı için finansal bir risk taşımamakla birlikte vaat edilen ödüllün yerine getirilmeme riski vardır. Destekçiler toplum tarafından bilinme ve içsel motivasyonlarla bu modele ilgi gösterirler.
- Satış Öncesi (Pre-Order):** Kitle fonlamasında satış öncesi türü destekleyicilerin girişimcilerin projeleri başlamadan mal ya da hizmetini peşin ödeyerek aldıkları, girişimcilerinde proje tamamlanınca mal veya hizmeti destekleyiciye gönderdikleri yöntemdir (Atsan ve Erdoğan, 2015:302; Karaaslan ve Altuntaş, 2015:492). Destekleyiciler bu modelde istedikleri ürün ve hizmete diğer alıcılardan daha önce ve uygun fiyatla kavuşurlar. Girişimciler ise sadık müşteri adayı ile etkileşim sağlayarak bir bağ kurabilirler. Literatürde bazı çalışmalar satış öncesini ödüle dayalı kitle fonlamasının bir çeşidi olarak değerlendirilmektedir.
- Bağışa Dayalı (Donation Based):** Destekçilerin finansal bir çıkar beklemeden, hayırseverlik, dayanışma ve sosyal destek motivasyonu ile girişimcilere fon sağladığı kitle fonlamasıdır (Griffin, 2012:379). Kitle fonlamasının ilk ortaya çıkan çeşidi olup kökleri mikrokrediye dayanmaktadır (Bartoli, 2020:22). Bağışa dayalı kitle fonlamasında, özellikle topluluklar, sosyal ve hayırsever projeler için verilen miktar artırılmaktadır. Herhangi bir finansal getiri söz konusu olmadığından risk söz konusu değildir. Kültür ve sanat dallarına ait eserler, konserler, festivaller, sergiler ve sosyal yardım projeleri bu model sayesinde finansal destek sağlayarak ihtiyaç duydukları fonları toplayabilmektedir. Toplumla yararlı olacağı düşünülen girişimler de bu modelle fon sağlayabilirler. Özellikle yenilik içeren girişimler ve ürünler destekçilerce cazip bulunarak desteklenmektedir (World Bank, 2013:26).
- Paya Dayalı (Equity Based):** Girişimcilerin kendi paylarının bir kısmını ihtiyaçları olan fon karşılığında destekleyicilere sundukları kitle fonlamasıdır (De Buysere vd., 2012:10). Destekleyicilerde hisseler veya küçük bir hisse karşılığında para yatırarak, uzun vadeli yatırım yaparak kazanç payından finansal getiri sağlarlar. Paya dayalı kitle fonlaması sağladıkları finansal faydalar nedeniyle destekleyiciler tarafından tercih edilen bir yöntemdir (Zengin, Yüksel ve Kartal, 2017:27). Platformlar bu uygulamada ihracın gerçekleştiği ülkedeki yasalara göre ihracın gerçekleştirilmesini sağlarlar (Gabison,2015:10).
- Borçlanmaya Dayalı (P2P Lending):** Bankalardan alınan kredilerin prosedürleri ve işlem maliyetlerinden kurtulmak isteyen girişimciler bu modelli tercih etmektedir. Borçlanmaya dayalı model girişimcilerin fonu bankalardan değil küçük miktarda borç veren birbirinden bağımsız bireysel destekçilerden nternet platformu üzerinden borçlanarak, kararlaştırılan tarihte geri ödeme şartıyla topladıkları finansman yöntemidir (Zhao, Harris ve Lam, 2019:4; Atsan ve Erdoğan, 2015:302). Destekleyicilerin finansal faydalar karşılığında girişimciye yatırım yapmasına olanak sağlar. Borçlanmaya dayalı kitle fonlamasının alınan borcun faizi ile ödendiği ve sadece alınan borcun faizsiz olarak ödendiği şekilde olmak üzere iki uygulama türü vardır (Mitra, 2021:69). Borcun faizi ile ödendiği uygulamada faiz oranı girişimcinin kredi notunun durumuna göre belirlenmekte ve borç senedi düzenlenmektedir.

Kitle fonlama platformlarında aynı anda birden fazla türün bir projenin ihtiyaç duyduğu fonu toplamak için bir arada kullanıldığı kampanyalar da bulunmaktadır (Gulati,2014:4). Kitle fonlaması modeliyle finansman arayanlar ve yatırımcılar farklı güdüler ve amaçlar için hareket etmektedir. Finansman arayanlar firmasının ve ürünün tanınırlığını artırma, fon sağlama ve ürünü satma güdüsü ile hareket etmektedir. Destekleyici ise ödüle dayalı kitle fonlamasıyla toplumsal ve içten gelen güdüyle ödül elde etmek için, bağışa dayalı kitle fonlamasıyla toplumsal ve içten gelen güdüyle satış öncesi kitle fonlamasıyla toplumsal ve içten gelen güdüyle ürünü önceden alabilmek için, borçlanmaya ve paya dayalı kitle fonlamasıyla toplumsal, finansal ve içten gelen güdüyle yatırımı karşılığında gelir sağlamak için hareket etmektedir (Collins ve Pierrakis, 2012:4).

1.3. Kitle Fonlamasının Tarafları

Kitle fonlamasının girişimciler, destekleyiciler ve kitle fonlama platformları olmak üzere 3 tarafı bulunmaktadır (Anbar, 2020:240):

- Girişimciler:** Fikirlerine fon sağlamak için kitle fonlaması platformları aracılığı ile kitlelere açık çağrıda bulunan bireyleri veya kuruluşları ifade etmektedir (Beaulieu, Sarker ve Sarker,2015:4). Girişimciler projeleri için kitle

fonlaması yöntemini finansal kaynak olarak hangi tür kitle fonlaması kullanacaklarına karar verip, tercih ettikleri platformu belirleyerek platforma başvururlar ve ihtiyaçları olan fon tutarı ile kampanyanın bitiş tarihini belirlerler.

- b) Destekleyiciler: Girişimcilere fon sağlayan yatırımcı veya bağışçılardır (Karaaslan ve Altuntaş, 2015:490). Kitle fonlama platformlarından desteklemek istedikleri projeyi seçtiklerinde bu platforma üye olarak fon transferini gerçekleştirirler. Destekleyicilerin bir kısmı ortak ilgi alanlarına sahip olanlardan oluşurken çoğunlukla diğer kişiler birbirini hiç tanımamaktadır (Hornuf ve Cumming,2018:15). Destekleyiciler, kitle fonlamasına çeşitli motivasyonlarla katılırlar; bunlar arasında yatırım yapma, ödül alma, hayır yapma, başarı elde etme gibi farklı nedenler bulunmaktadır. (Gerber, Hui ve Kuo, 2012:1).
- c) Kitle Fonlama Platformları: Girişimcilerin ve destekleyicilerinin bulunduğu, girişimcilerin projelerinin fotoğraflarını videolarını çevrimiçi pazarda koydukları internet platformlarıdır (Wash ve Solomon, 2014:39). Platformlarda girişimcilere teknik hizmetler, yasal hizmetler ve reklam hizmetleri de verilmektedir (Ramos, 2014:12). Platformlar kendi bünyesinde yer alan projelerin kampanyaları ile ilgili olarak destekçilere ne kadar fon ihtiyacı olduğu, ne kadar fon toplandığı, kaç destekçi tarafından desteklendiği, kampanyanın sona eriş tarihi gibi konularda bilgileri kendi sayfalarından aktarırlar. Platformlar projelerin hedeflenen fonun toplanabilmesi ile ilgili bir garanti verememektedir (İşler,2014:55). Bazı platformlarda girişimcilerin ihtiyaç duydukları fon tutarı toplanamazsa toplanan tutar ilgili destekleyicilere iade edilirken, bazı platformlarda ise platform komisyonunu keserek toplanan fonu girişimciye aktarmaktadır (Sakarya ve Bezirgan, 2018: 19). Komisyon oranı platformlara göre değişkenlik gösterebilmektedir. Kickstarter, GoFundMe, Patreon, MightyCause, Indiegogo, StartEngine, SeedInvest Technology ve Crowd Supply dünya genelinde en bilinen kitle fonlama platformlarıdır.

2.TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMASI

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de yeni bir projeyi hayata geçirmeye çalışan girişimciler ve küçük işletmeler finansal kaynağa ulaşmakta problemler yaşamaktadır. Geleneksel yöntemlerle ihtiyaçların karşılanması zorlaştıkça alternatif finansal kaynaklara yönelimler artmaktadır. Bu alternatif yöntemlerden biri olan kitle fonlaması özellikle yapılan yasal düzenlemelerle birlikte ülkemizde talep gören bir finansal yöntem haline gelmiştir.

Türkiye’de ilk olarak ödüle dayalı kitle fonlaması modeli uygulanmıştır. İlk kitle fonlama platformu 2010 senesinde faaliyetine başlayan ProjemeFON platformudur (Yegen,2015:95). Ülkemizde fon sağlamak amacıyla kitle fonlaması tekniğini ilk olarak kullanan Zumbara projesi başarılı olmuş ve 10.000.000 TL fon toplamıştır (Karaaslan ve Altuntaş, 2015: 494). Daha sonraki yıllarda finansal fayda sağlamayan Ideanest, Arıkovanı, Crowdfon, Buluşum, Fongogo Fonbulucu kitle fonlama platformları kurulmuştur ve birçok proje sahibi ihtiyaçları olan Toplam 18.606.155 TL (Tablo 3) fona ulaşmıştır.

Tablo 3. Türkiye’de Ödüle ve Bağışa Dayalı Kitle Fonlama Platformlarının Fonlama Tutarları

Platform Adı	Kitle Fonlaması Türü	Toplanan Fon Tutarı TL
Fongogo	Ödül Bazlı	6.588.163
Crowdfon	Ödül Bazlı	160.886
Fonbulucu	Ödül Bazlı	3.693.542
Arıkovanı	Ödül Bazlı	7.397.620
Buluşum	Ödül Bazlı	430.790
Ideanest	Bağış Bazlı	335.154
TOPLAM		18.606.155

Kaynak: (Zholdyuly, 2022: 78)

Platformların faaliyet gösterebilmek için Sermaye Piyasa Kurulu’ndan izin almaları gerekmektedir. Sermaye Piyasa Kurulu tarafından listeye alınan 16 adet paya dayalı kitle fonlama platformu listeye alınma tarihleri ile birlikte şunlardır; Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (1.04.2021), Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (8.04.2021), Halk Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (30.09.2021), Dijital Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (14.10.2021), İnfö Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (25.11.2021), Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (6.01.2022), Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (24.02.2022), Basefunder Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (21.07.2022), Global Menkul Değerler A.Ş. (21.03.2023), Ecofolio Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (13.04.2023),

Nar Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (5.05.2023), Startupfon Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (28.09.2023), Forte Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (22.11.2023), Mag Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (21.12.2023), Birikim Kitle Fonlama Platformu A.Ş. (9.01.2024) ve Dinamik Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (18.01.2024)'dir (<https://spk.gov.tr/sirketler/kitle-fonlama-platformlari/listeye-alinan-platformlar>).

22.02.2024 tarihi itibarıyla Türkiye'deki paya dayalı kitle fonlama platformları incelendiğinde; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ait (<https://invest.fonbulucu.com>) web sitesinde yer alan 91 proje başarılı olarak 562.002.002 TL fon toplanmıştır. Halk Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'ye ait (<https://fonlabuyusun.com>) web sitesinde yer alan 5 proje başarılı olarak 29.659.800 TL fon toplanmıştır. İfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'ye ait (<https://platform.startupburada.com>) web sitesinde yer alan 8 proje başarılı olarak 51.929.427 TL fon toplanmıştır. Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ait (<https://yatirim.fongogo.com>) web sitesinde yer alan 5 proje başarılı olarak 17.387.585 TL fon toplanmıştır. Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ait (<https://Fonangels.com>) web sitesinde yer alan 16 proje başarılı olarak 93.237.776 TL fon toplanmıştır. Basefunder Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ait (<https://www.basefunder.com>) web sitesinde yer alan 3 proje başarılı olarak 5.132.261 TL fon toplanmıştır. Ecofolio Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ait (<https://ecofolio.com.tr>) web sitesinde yer alan 1 proje başarılı olarak 25.000.000 TL fon toplanmıştır. Nar Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ait (<https://narfon.com.tr>) web sitesinde yer alan 1 proje başarılı olarak 3.000.000 TL fon toplanmıştır. Diğer platformlarda henüz bir proje başarılı olmamıştır.22.02.2024 tarihi itibarıyla Türkiye'de 130 proje paya dayalı kitle fonlama platformlarında 787.348.851 TL fona ulaşmıştır.

Henüz borçlanmaya dayalı yöntem ülkemizde kurulu herhangi bir kitle fonlama platformunda uygulanmamaktadır. Fongogo Kitle Fonlama Platformu yakında platformlarında borçlanmaya dayalı kitle fonlaması ile ilgili projelerin yer almasını planlamaktadır (Paradergisi, 2022).

3.TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMASINA YÖNELİK YASAL DÜZENLEMELER

Türkiye'de kitle fonlaması için ilk yasal düzenleme 05.12.2017 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan "7061 sayılı Bazı Vergi Kanunları ile Diğer Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" kapsamında 6362 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda gerçekleşen değişiklik ile gerçekleşmiştir. Bu düzenleme Sermaye Piyasası Kuruluna düzenleme yapma yetkisini vermiştir. Halktan para toplama görevi ise Kurulun faaliyet izni verdiği kitle fonlama platformlarına verilmiştir. Platformların alacağı izin, uygulama kuralları, toplayabilecekleri fon limiti, kontrol ve denetim esasları da Kurulun düzenleme yetkisindedir. Ayrıca platformların Türk Ticaret Kanunu, Türk Borçlar Kanunu gibi ilgili kanunların genel hükümlerine tabi oldukları bu düzenlemede belirtilmiştir. Düzenlemede "halktan para toplayan ortaklıkların pay sahibi sayısı beş yüzü aşıya bile halka arz sayılmayacağı" belirtilerek paya dayalı kitle fonlaması uygulamasının önü açılmıştır.

Paya dayalı kitle fonlamasına yönelik 03.10.2019 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III –35/A.1) ile düzenleme yapılmıştır. Bu tebliğ paya dayalı kitle fonlama platformlarının Sermaye Piyasası Kurulunun listesine alınması zorunlu olduğu için başvuru için gerekli olan belgeleri ve başvuru adımlarını belirlemiş, bu yöntem ile halk aracılığıyla para toplanmasına izin verildiğini belirtmiş ve denetimi ile ilgili esaslar düzenlenmiştir. 27.10.2021 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan Kitle Fonlaması Tebliği (III –35/A.2) ile Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği ile ilgili revizyonlar yapılmıştır. Tebliğin 15. Maddesinde "Nitelikli yatırımcı olmayan gerçek kişiler, bir takvim yılı içinde paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 50.000 Türk lirası yatırım yapabilir. Ancak bu sınır 200.000 Türk lirasını aşmamak kaydıyla, yatırımcının platforma beyan ettiği yıllık net gelirinin %10'u olarak uygulanabilir." denilerek yatırım sınırı düzenlemesi yapılmıştır. Yatırım toplayabilecek "Anonim şirket kurma zorunluluğu olmadan faaliyetlerine devam edecek ve Türkiye'de kurulu olan, gelişme potansiyeli taşıyan ve projesine kaynak ihtiyacı bulunan anonim şirketleri veya toplanan fonların emanet yetkilisi nezdinde açılan bloke hesabına aktarılması öncesinde anonim şirkete dönüşmesi zorunlu olan limited şirketler" olarak tanımlanan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyetindeki Girişim şirketlerinin ve girişimcilerin bir yıl içinde en fazla iki kampanya ile fon talep edebileceği, 1.000.000 Türk lirasını aşan bir fon ihtiyacı varsa en az %5 tutarının nitelikli yatırımcılarca fonlanması gerektiği belirtilerek düzenlenmiştir. Ayrıca nitelikli yatırımcıların Merkezi Kayıt Kuruluşu (MMK) tarafından nitelikli yatırımcı olduğunun kabul edilmesinin gerekliliği belirtilmiştir

Borçlanmaya dayalı kitle fonlamasına yönelik 27.10.2021 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) ile düzenleme yapılmıştır. Bu tebliğ borçlanmaya dayalı kitle fonlama platformlarının Sermaye Piyasası Kurulunun listesine alınması zorunlu olduğu için başvuru için gerekli olan belgeleri ve başvuru adımlarını belirlemiş, bu yöntem ile halk aracılığıyla para toplanmasına izin verildiğini belirtmiş ve denetimi ile ilgili esaslar düzenlenmiştir. Girişimcilerin kredibilitelerini göstermek için raporlar hazırlayacakları, yatırım komitesince raporlarının değerlendirileceği, raporun sonucu olumlu olursa faiz ile benzeri getiriler ait vadenin, ödeme koşullarının girişimci/girişim şirketi ve yatırım komitesi ortak kararı ile belirlenecektir. Tebliğin 18. Maddesinde "Nitelikli yatırımcı olmayan gerçek kişiler, bir takvim yılı içinde borçlanmaya

dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 50.000 Türk lirası yatırım yapabilir. Ancak bu sınır 200.000 Türk lirasını aşmamak kaydıyla, yatırımcının platforma beyan ettiği yıllık net gelirinin %10'u olarak uygulanabilir.” denilerek yatırım sınırı düzenlemesi yapılmıştır. Girişim şirketlerinin ve girişimcilerin bir yıl içinde en fazla iki kampanya ile fon talep edebileceği, bu dönemde toplanabilecek fonun her yıl Kurul Bültenince duyurulan ihraç sınırını geçemeyeceği belirtilmiştir. Geri ödemeler nakit olarak yapılabileceği gibi fonlanan şirket payları ile veya daha önce bilgilendirme formunda yer aldığı şekilde ödenebilmektedir.

Tebliğlerde ödüle ve bağışa dayalı kitle fonlaması yöntemine yönelik bir düzenleme getirilmemiştir. Bu yüzden bu iki türe mevzuattaki ilgili diğer hükümler uygulanmaktadır.

4.PAYA VE BORÇLANMAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI YÖNTEMİNİN MUHASEBE UYGULAMALARI

Kitle fonlaması düzenlemesi hukuk sistemimize ilk olarak Sermaye Piyasası Kurulu tarafından hazırlanan Tebliğ ile dâhil olmuş, ancak Tebliğ yalnızca paya dayalı kitle fonlamasını düzenlemiştir. Daha sonra SPK'nın ilgili maddelerine yapılan eklemeler neticesinde Tebliğ'e borçlanmaya dayalı kitle fonlaması hükümleri de eklenerek yeni bir düzenlemeye gidilmiş ve tebliğ paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlamasını kapsayacak şekilde düzenlenmiştir.

4.1.Paya Dayalı Kitle Fonlamasının Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine Göre Muhasebe Uygulamaları

Toplanan fonların yalnızca sermaye artırımı suretiyle çıkarılacak paylar karşılığında fonlanan işletmelere aktarılması zorunluluğu bulunduğundan dolayı proje sahibi işletme topladığı fonları yalnızca sermaye artırımında kullanabilecektir. Platformlar, Kurumlar Vergisi mükellefi olduğu için alacakları ücret, komisyon veya kesintiler kurum kazancı olarak kurumlar vergisine tabi olacak, ancak kitle fonlama platformlarına yönelik olarak elde ettikleri bu ücret ve komisyonlar üzerinden alınacaktır. Vergilerin ise hangi vergiye tabi olacağına ilişkin yasal bir düzenleme yoktur. Bu konuda KDV Kanunu'nun 1. Maddesinde, Türkiye'de yapılan ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetler, her türlü mal ve hizmet ithalatı, diğer faaliyetlerden doğan teslim ve hizmetler Katma Değer Vergisi'ne tabi olduğu açıklanmıştır.

Kitle fonlama platformlarını SPK mevzuatına tabi olduğundan alacakları ücret, komisyon veya kesintilerin Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisine (BSMV) de tabi olacağı tartışma konusudur. 6802 Sayılı Gider Vergileri Kanunu'nun 28.Maddesinde BSMV'ye hangi işlemlerin ve kazançların tabi olacağı belirtilmiştir. Söz konusu kanun ve maddede platform faaliyetlerinin yer almamasından dolayı platformların elde ettikleri komisyon ve ücretler BSMV'ye değil, KDV'ye dâhil olduğu anlaşılmaktadır.

Aşağıda paya dayalı kitle fonlamasına ilişkin bir örnek uygulama verilmiştir. Bu örnek uygulamada MSUGT'ye göre muhasebe kayıtları yer almaktadır.

Uygulama 1: Kullanıcılarının telefon kullanım alışkanlıklarını olumlu yönde değerlendirmelerine yardımcı olan, telefondan uzakta geçirdikleri süreyi sosyal faydaya dönüştüren oyunlaştırılmış odaklama uygulamasının masraflarını karşılayabilmek için platformuna sunulmuş olan kampanya¹ 12.01.2024 tarihinde yatırım komitesinin onayından geçmiş ve kampanya 16.01.2024 tarihinde başlatılmıştır. Kampanya süresi ise 60 gündür. Girişimcinin ihtiyaç duyduğu fon 1.500.000 TL, 309 destekleyici tarafından karşılanmıştır.

Buna göre yapılacak olan hesaplamalar ve tarafların yapacakları muhasebe kayıtları aşağıda yer almaktadır.

¹ Girişim Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformuna sunulmuş olan kampanyadan uyarlanmıştır.

Hesaplamalar:

Komisyon tutarı = 1.500.000 TL * 0,06 (Platform kullanım ücreti % 6) = 90.000 TL
Ödenecek komisyon üzerinden hesaplanan KDV (%18) tutarı = 90.000* 0,18 = 16.200 TL
Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) ücreti = 1.500.000 TL * 0,001 = 1.500 TL
MKK ücretinin KDV'si = 1.500 TL * 0,18 = 270 TL
Takasbank ücreti = 1.500.000 TL * 0,001 = 1.500 TL
Takasbank ücreti üzerinden BSMV= 1.500 * 0,001 = 1,5 TL
Elde kalan net fon tutarı = 1.500.000 TL – 90.000 TL – 16.200 TL – 1.500 TL – 270 TL – 1.500 TL – 1,5 TL= 1.390.529 TL

Proje destekleyicileri açısından; başarılı şekilde sonlanan projeden B A.Ş'nin projeden 50.000 TL (50.000 adet) değerinde pay satın almış olduğunu varsayalım. Kitle fonlaması tebliğinde destekleyicilerin satın aldıkları paylar menkul kıymet olarak değerlemeleri gerektiği bilgisi verilmiştir.

Pay satın alma kaydı

110 HİSSE SENETLERİ	50.000	
102 BANKALAR		50.000

B. A.Ş. katılımı EFT yoluyla yapmış ve EFT'yi yapan banka 132 TL EFT ücreti + binde 1 oranında BSMV kesintisi yapmıştır.

EFT ve BSMV kaydı

780 FİNANSMAN GİDERLERİ	132,013	
102 BANKALAR		132
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		0,13

Projede fon toplama işleminin başarıya ulaşmaması halinde B. A.Ş.; hem satın almış olduğu payların iptal kaydını hem de katılımını banka yoluyla yapmış olduğu için EFT ücreti ve buna ait BSMV'nin de iadesi kayıtlarını yapılan muhasebe kaydının tersi muhasebe kaydı yapacaktır.

Kitle Fonlama Platformu Açısından Bakıldığında,**Fonlar Toplandığında Yapılacak Kayıt**

102 BANKALAR	1.500.000	
329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR		1.500.000

Toplanan Fon Proje Sahibine Aktarıldığında Yapılacak Kayıt

329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	1.500.000	
102 BANKALAR		1.390.529
600 YURTİÇİ SATIŞLAR		90.000
391 HESAPLANAN KDV		16.470
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		1,500

Söz konusu kampanya eğer ki 1.500.000 TL yerine 800.000 TL'lik fon toplasaydı başarısız olacaktı. Böyle bir durumda kitle fonlama platformu o zamana kadar topladığı fonu destekleyicilerine iade edecektir.

Fonlar İade Edildiğinde Yapılacak Kayıt

329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	800.000	
102 BANKALAR		800.000

Girişimci Açısından Bakıldığında, öncelikle girişimcinin elde ettiği fon sermaye artımında kullanılacağı için, sermaye artırım muhasebe kaydı yapacaktır.

Sermaye artırım kayıtları• **Taahhüt kaydı**

501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE	1.500.000	
500 SERMAYE		1.500.000

Kampanya sonuçlanmış ve 1.500.000 TL fon toplanmıştır. Kitle Fonlama Tebliği'nde yer alan her kampanya için hedeflenen fon miktarının azami %20'sine kadar olacak şekilde fon sağlanabilir ifadesi bulunmaktadır fakat bu toplanan fazla fonun nasıl değerlendirileceğine dair bir açıklama mevcut değildir. Bu şekilde bir durum oluşması halinde toplanan fonun 1.550.000 TL olduğu bu kayıt için varsayılmış ve muhasebe kaydı şu şekilde oluşturulmuştur,

Taahhüdün Yerine Getirilmesi ve Toplanan Fazla Fonun Kaydı

102 BANKALAR	1.550.000	
501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE		1.500.000
500 SERMAYE		50.000

Bu duruma bağlı olarak **Komisyon, Takasbank ve MKK ücretlerine ilişkin kayıt**

780 FİNANSMAN GİDERLERİ	93.000	
191 İNDİRİLECEK KDV	16.740	
102 BANKALAR		109.738,5
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		1,5

Projenin Başarısız Olması Durumunda,**Sermaye taahhüt iptal kaydı**

500 SERMAYE	1.500.000	
501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE		1.500.000

Örneğimizde projenin platformda listeye alınma bedelini ücretsiz olarak değerlendirmektedir. Fakat başka platformlar sözleşmelerine bu kalemi de ücretlendirmektedir. Eğer böyle bir kalem olsaydı bu tutar hesaplamalar bölümünde;

Komisyon tutarı = 1.500.000 TL * 0,06 (Platform kullanım ücreti %6) = 90.000 TL + **(platformda listeye alınma bedeli)**

Ödenecek komisyon üzerinden hesaplanan KDV tutarı = 90.000*0,18 = 16,200 TL + **(platformda listeye alınma bedeli*0.18)** olarak eklenecektir.

4.2.Borçlanmaya Dayalı Kitle Fonlamasının Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine Göre Muhasebe Uygulamaları

Borçlanmaya dayalı kitle fonlama platformları anonim şirket olma zorunlulukları vardır. Bu durumda vergi mükellefi olmaktadır. Dolayısıyla elde ettikleri kazançlar üzerinden kurumlar vergisi ödeyeceklerdir. Kitle fonlama platformlarına yönelik olarak elde ettikleri bu ücret ve komisyonlar üzerinden alınacak olan dolaylı vergilerin ise hangi vergiye tabi olacağına ilişkin yasal bir düzenleme bulunmamaktadır.

Uygulama 2²: Girişimci, sokak hayvanları için büyük bir rehabilitasyon merkezi kurmak istemekte ve bu merkezi bir yaşam alanına çevirmeyi planlamaktadır. İnsanların kendi hayvanları ile gelip vakit geçirebileceği kafeler restoranlar oluşturmayı

² Türkiye'de henüz borçlanmaya dayalı kitle fonlama platformu olmadığından dolayı borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modeline ait bir uygulama bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu örnek tarafımızca geliştirilmiştir.

planlanmaktadır. Bu projeyi borçlanmaya dayalı kitle fonlama platformuna sunmuş, 22.01.2024 tarihinde yatırım komitesinin onayından geçmiş, kampanya 25.01.2024 tarihinde başlamış ve 60 gün sürecektir.

Borçlanmaya dayalı kitle fonlaması aracı 6 ay vadeli. Bu kampanya için yatırım tutarı 40.000 TL- 70.000 TL arasındadır. Kampanyanın başarısızlıkla sonuçlanması durumunda herhangi bir kesinti yapılmayacaktır.

Kampanyadan toplanan fonların kullanım alanları ise şöyledir:

Fon Kullanım Yeri: Girişimci, elde edeceği fonu projede kullanacağı ekipmanı satın almak ve kurmak için kullanacaktır.

Girişimci bu gelirlerden aşağıdaki komisyonları ve faizi ödeyecektir:

- Platforma toplanan fonların %6'sı oranında bir komisyon + KDV ödeyecektir.
- Destekleyicilere %16 faiz (6 ay için = %8) ödeyecektir.

Proje, 01.02.2024 tarihinde başarı ile sonuçlanmış, toplamda 32 destekleyici katılmıştır bunların, 15'i 70.000 TL tutarında, 17'si ise 40.000 TL tutarında yatırımda bulunmuştur. Buna göre yapılacak olan hesaplamalar ve tarafların yapacakları muhasebe kayıtları aşağıda yer almaktadır.

Komisyon tutarı = $(15 \times 70.000) + (17 \times 40.000) \times 0,06 = 103.800\text{TL}$
Komisyon üzerinden ödenecek KDV (%18) tutarı = $103.800 \times 0,18 = 18.684 \text{ TL}$
Elde kalan net fon tutarı = $1.730.000 - 103.800 - 18.684 = 1.607.516 \text{ TL}$
Destekleyicilere ödenecek toplam faiz tutarı = $(1.730.000 \times 0,08) = 138.400 \text{ TL}$

Destekleyiciler açısından bakıldığında, projeye toplam 32 destekleyici katılmıştır. Destekleyicilerden, 15 kişi 70.000 TL tutarında, 17 kişi ise 40.000 TL tutarında yatırımda bulunmuştur. Girişimcinin elde edeceği toplam faiz tutarı = $(1.730.000 \times 0,08) = 138.400 \text{ TL}$

Kitle fonlaması tebliğinde kitle fonlaması borçlanma aracı, "Girişimci veya girişim şirketin platformlar aracılığıyla sattığı, fonlanan şirketin borçlu sıfatını haiz olduğu ve nominal değerinin vade tarihine kadar taksitler halinde bilgi formunda açıklanan esaslar çerçevesinde yatırımcıya geri ödenmesi esasına dayanan menkul kıymet" şeklinde tanımlanmıştır. Bu ifadeden hareketle kitle fonlaması borçlanma aracı menkul kıymet olarak değerlendirilmektedir.

Borçlanma aracı satın alındığında yapılacak kayıt

118 DİĞER MENKUL KIYMETLER	1.730.000	
102 BANKALAR		1.730.000

Faiz ve anapara tahsil günü yapılacak kayıt

102 BANKALAR	1.854.560	
193 PEŞİN ÖDENEN VERGİ VE FONLAR	13.840	
118 DİĞER MENKUL KIYMETLER		1.730.000
642 FAİZ GELİRLERİ		138.400

Projede fon toplama işleminin başarıya ulaşmaması durumunda;

Borçlanma aracı iade kaydı

102 BANKALAR	1.730.000	
118 DİĞER MENKUL KIYMETLER		1.730.000

Kitle fonlama platformu açısından bakıldığında, buradaki kayıtlar uygulama platformunun yapacağı diğer uygulamalardaki kayıtlarla benzerdir. Sadece borca dayalı kitle fonlama türünde MKK ve Takasbank ücreti bulunmadığından 360 Ödenecek Vergi ve Fonlar hesabında muhasebeleştirilecek bir tutar yoktur.

Fonlar toplandıında yapılacak kayıt

102 BANKALAR	1.730.000	
329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR		1.730.000

Toplanan fon proje sahibine geçtiğinde yapılacak kayıt

329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	1.730.000	
102 BANKALAR		1.607.516
600 YURTİÇİ SATIŞLAR		103.800
391 HESAPLANAN KDV		18.684

Projede fon toplama işleminin başarıya ulaşmaması halinde ise aşağıda bu durumu örnekleyen bir uygulama yer almaktadır.

Kampanya sonucunda 1.000.000 TL'lik borçlanmaya dayalı kitle fonlaması aracı ihraç edildiğini varsayalım. Böyle bir durumda kampanyanın başlangıcında belirlenen 1.730.000 TL'lik fon toplanamamış ve kampanya başarısız olacaktır. Bu durumda kitle fonlama platformu o ana kadar topladığı fonu, yani 1.000.000 TL'yi yatırımcılara iade edecektir.

Fonlar iade edildiğinde yapılacak kayıt

329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	1.000.000	
102 BANKALAR		1.000.000

Başarısız olma durumunda, paya dayalı kitle fonlamasındaki uygulamadan farklı olarak girişimci platforma herhangi bir komisyon ödemeyeceğinden dolayı platform gelir kaydı veya herhangi bir kayıt yapmayacaktır.

Girişimci Açısından Bakıldığında,**Borçlanma aracı ihraç edildiğinde yapılacak kayıt**

102 BANKALAR	1.607.516	
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	103.800	
191 İNDİRİLECEK KDV	18.684	
306 ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER		1.730.000

Anapara ve faiz ödeme kaydı

306 ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER	1.730.000	
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	138.400	
102 BANKALAR		1.854.560
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		13.840

Projede fon toplama işleminin başarıya ulaşmaması durumunda**Borçlanma aracı ihracının iptal kaydı**

306 ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER	1.730.000	
102 BANKALAR		1.607.516
780 FİNANSMAN GİDERLERİ		103.800
391 HESAPLANAN KDV		18.684

Başarısız olma durumunda paya dayalı kitle fonlamasındaki uygulamadan farklı olarak girişimci platforma herhangi bir komisyon ödemeyeceğinden dolayı proje sahibi gider kaydı veya herhangi bir kayıt yapmayacaktır.

5. TÜRKİYE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI (TFRS) KAPSAMINDA MUHASEBE UYGULAMALARI

Mevcut kitle fonlaması düzenlemeleri kitle fonlaması modeliyle fon sağlayan girişimlere büyüme evresinde izin vermektedir. Daha sonraki yıllarda borsada işlem gören işletmelerinde bu sistemden yararlanmasının önünün açılacağı düşünüldüğünden dolayı tarafların yapacağı işlemlerin muhasebe standartlarına göre kaydı yapılmıştır. Kitle fonlaması sistemini açıklayan doğrudan bir TMS/TFRS düzenlemesi bulunmamasına rağmen belirlenen kitle fonlaması türleriyle her bir tarafın faaliyetlerine ilişkin işlemler yürürlükteki TMS/TFRS düzenlemeleri çerçevesinde muhasebeleştirilmiştir.

Bu bölümdeki muhasebe kayıtları ve kullanılan hesaplar için KGK'nin Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'ndaki hesaplar kullanılmıştır.

Hem paya dayalı hem de borca dayalı kitle fonlama türlerinde;

- Proje destekçileri açısından: TMS 32 "Finansal Araçlar: Sunum", TFRS 7 "Finansal Araçlar: Açıklamalar", TFRS 9 "Finansal Araçlar",
- Kitle fonlama platformu açısından: TFRS 15 "Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat",
- Girişimci açısından: TMS 32 "Finansal Araçlar: Sunum", TFRS 7 "Finansal Araçlar: Açıklamalar", TFRS 9 "Finansal Araçlar" standartlarına göre muhasebeleştirme yapılacaktır.

5.1.Paya Dayalı Kitle Fonlamasının Türkiye Finansal Raporlama Standartları Kapsamında Muhasebe Uygulamaları

Uygulama 3: Uygulama 1'deki örnek kullanılmıştır.

Proje destekçileri açısından bakıldığında, kampanyaya 309 destekçiden toplamda 1.500.000 TL fon sağlamış, hisse senedi satış fiyatı 2,50 TL'dir ve kampanya başarılı şekilde sonlanmıştır. Buna göre toplamda 1.500.000 TL/2.50 TL = 600.000 adet hisse satışı olmuştur. Söz konusu paylardan T AŞ'nin 50.000 TL (30.000 adet) değerinde pay satın aldığı varsayalım.

Paya dayalı kitle fonlaması yoluyla elde edilen hisselerin borsada işlem gören hisselerle göre ikincil piyasalarının olmaması dolayısıyla satış imkânı oldukça azdır. Bu şekilde elde edilen hisselerin nakde çevrilme olasılığı zor olacağı varsayımıyla duran varlıklar içerisinde izlenmesinin uygun olacağı düşünülmektedir (Üreten, 2022: 74).

T işletmesi pay satın alma kaydı

113 MALİYETLE ÖLÇÜLEN FİNANSAL YATIRIMLAR	50.000	
102 BANKALAR		50.000

EFT ve BSMV kaydı

780 FİNANSMAN GİDERLERİ	132,13	
102 BANKALAR		132
364 ÖDENECEK DİĞER VERGİLER		0,13

İşletmenin bu işlemi tek dekonta yapacağı için işlemin birleşik kayıt şeklinde;

Pay satın alma ve buna ilişkin masraf ve vergi kaydı (birleşik kayıt)

113 MALİYETLE ÖLÇÜLEN FİNANSAL YATIRIMLAR	50.000	
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	132,13	
102 BANKALAR		50.132
364 ÖDENECEK DİĞER VERGİLER		0,13

Projede fon toplama işleminin başarıya ulaşmaması durumunda; pay alım kaydı, EFT ücreti ve BSMV tutarının iptal kaydını yapacaktır.

Kitle fonlama platformu açısından bakıldığında, platform aracılık hizmetlerinden elde ettiği komisyonu esas faaliyetinden sağlayacağı için yapacağı kayıt;

Fonlar toplandıında yapılacak kayıt

116 KULLANIMI KISITLI BANKA BAKİYELERİ ³	1.500.000	
326 DİĞER TİCARİ BORÇLAR		1.500.000

Toplanan fon girişimciye geçtiğinde yapılacak kayıt

326 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	1.500.000	
116 KULLANIMI KISITLI BANKA BAKİYELERİ		106.472
600 YURTIÇİ SATIŞLAR		90.000
391 HESAPLANAN KDV		16.200
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		270
364 ÖDENECEK DİĞER VERGİLER ⁴		1,5

Girişimci açısından bakıldığında,**Sermaye artırım kayıtları:****Taahhüt kaydı**

501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE	1.500.000	
500 SERMAYE		1.500.000

Kampanya sonuçlanmış ve 1.500.000 TL fon toplanmıştır. Kampanyada eğer 50.000TL'lik fazla fon toplanmış olsaydı kaydı aynı MSGUT'de olduğu gibi;

Taahhüdün yerine getirilmesi ve toplanan fazla fonun kaydı

102 BANKALAR	1.550.000	
501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE		1.500.000
500 SERMAYE		50.000

Komisyon, Takasbank ve MKK ücretlerine ilişkin kayıt

780 FİNANSMAN GİDERLERİ	93.000	
191 İNDİRİLECEK KDV	16.740	
102 BANKALAR		109.738,5
364 ÖDENECEK DİĞER VERGİLER		1,5

Projenin başarısız olması durumunda fon toplama işlemi bitmemiş olacağı için girişimci aktarılan bir fon olmayacaktır. Dolayısıyla herhangi bir muhasebe kaydı yapılmayacaktır. Böyle bir durumda girişimci daha önce taahhüt etmiş olduğu

³ Kitle fonlaması sisteminde toplanan fonlar fon toplama işlemi bitene kadar bir banka hesabında bloke edilmektedir. KGK taslak hesap planında ise 116 no'lu hesap en fazla on iki ay bloke konulan banka hesap tutarlarının izlenmesinde kullanılmakta olsa da kitle fonlaması kampanyalarında bloke süresi en fazla iki ayla sınırlıdır.

⁴ Tek Düzen Hesap Sistem'inden farklı olarak BSMV KGK taslak hesap planında 364 ÖDENECEK DİĞER VERGİLER hesabında takip edilmektedir.

sermayenin ters muhasebe kaydını yapacaktır. Fonlamanın başarısız olup olmamasına bakılmaksızın MKK, kaydileştirme işlemleri için açılan kampanyada toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden Takasbank, toplanan fonların binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Dolayısıyla bu işlemlere ilişkin muhasebe kayıtlarının da yapılması gerekmektedir.

5.2.Borçlanmaya Dayalı Kitle Fonlamanın Türkiye Finansal Raporlama Standartları Kapsamında Muhasebe Uygulamaları

Uygulama 4: Uygulama 2'deki örnek kullanılmıştır.

Proje destekçileri açısından bakıldığında,

Borçlanma aracını satın aldığı anda yapılacak kayıt

113 MALİYETLE ÖLÇÜLEN FİNANSAL YATIRIMLAR	1.730.000	
102 BANKALAR		1.730.000

Anapara ve faiz tahsil kaydı

102 BANKALAR	1.854.560	
193 PEŞİN ÖDENEN VERGİ VE FONLAR	13.840	
113 MALİYETLE ÖLÇÜLEN FİNANSAL YATIRIMLAR		1.730.000
661 MENKUL KIYMET YATIRIMLARINDAN FAİZ GELİRLERİ		138.400

Projede fon toplama işleminin başarıya ulaşmaması durumunda, muhasebe kaydının tersi muhasebe kaydı yapacaktır.

Kitle fonlama platformu açısından bakıldığında,

Fonlar toplandığında yapılacak kayıt

115 BANKALARDAKİ VADELİ MEVDUAT	1.730.000	
326 DİĞER TİCARİ BORÇLAR		1.730.000

Toplanan fon girişimciye geçtiğinde yapılacak kayıt

326 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	1.730.000	
115 BANKALARDAKİ VADELİ MEVDUAT		1.607.516
600 YURTİÇİ SATIŞLAR		103.800
391 HESAPLANAN KDV		18.684

Kampanyanın başarısızlıkla sonuçlanması durumunda platform, paya dayalı kitle fonlaması kampanyasından farklı olarak fon arayandan herhangi bir ücret almayacağından platformun bir geliri söz konusu olmamakta, yani hasılat doğmamakta dolayısıyla TFRS 15 hükümleri geçerli olmamaktadır.

Girişimci açısından bakıldığında, borçlanma aracı veya avansı temsil eden parayı başvuru sahibi alırsa ve alınan paranın geri ödenmesi gerekiyorsa, o zaman mevcut bir yükümlülük vardır ve bu yükümlülük muhasebeleştirilmelidir.

Borçlanma aracı ihraç edildiğinde yapılacak kayıt

102 BANKALAR	1.607.516	
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	103.800	
191 İNDİRİLECEK KDV	18.684	
307 DİĞER FİNANSAL YÜKÜMLÜLÜKLER		1.730.000

Anapara ve faiz ödeme kaydı

307 DİĞER FİNANSAL YÜKÜMLÜLÜKLER	1.730.000	
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	138.400	
102 BANKALAR		1.854.560
361 SORUMLU SIFATIYLA		
ÖDENEN VERGİLER		13.840

Projede fon toplama işleminin başarıya ulaşmaması durumunda ise; girişimci sadece ihraç etmiş olduğu kitle fonlaması borçlanma aracının ihraç kaydının ters muhasebe (iptal) kaydını yapacaktır.

6.SONUÇ

Girişimciler iş yaşamında birçok sorunla karşılaşmaktadırlar. Yaşadıkları en büyük sorun ise gerekli olan finans kaynağını sağlamaktır. Kitle fonlaması, günümüzde girişimcilerin bu sorunu çözmek için geleneksel yöntemleri kullanmadan fon sağlayabildikleri yenilikçi bir finansman yöntemidir. Bu yöntemle girişimciler internetin imkanlarını kullanan platformlar sayesinde geniş bir katılımcı tabanından daha az maliyetli ve hızlı bir şekilde işlerini başlatmak veya projelerini hayata geçirmek için gerekli finans kaynağına erişirler. Kitle fonlaması yöntemi girişimcilere fon sağlamanın yanı sıra pazarlama imkânı ve marka bilinirliği de sağlamaktadır. Sosyal medyanın çok aktif kullanılması ve bu kanalların çoğalması kitle fonlaması yönteminin popülaritesini artırmıştır. Dünyada ilk olarak 1997 yılında uygulanmaya başlanan bu yöntem, 2023 yılında finansal getiri beklentisi olmayan veya olan türleriyle dünya genelinde işlem hacmi 1,14 milyar ABD Doları'na ulaşmış büyük bir finans kaynağı haline gelmiştir. Ülkemizde ilk olarak 2010 yılında uygulanmaya başlanan yöntem ödüle ve bağışa dayalı platformlarda günümüze kadar birçok projeye fon sağlanmıştır. Türkiye'de kitle fonlaması yönteminin yasal düzenlemesi, ilk olarak 2017 yılında 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda yapılan düzenleme ile gerçekleşmiştir. Daha sonra, kitle fonlama platformlarına yönelik düzenlemeler için görevlendirilen Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) 3 Ekim 2019'da "Paya Dayalı Kitle Fonlama Tebliği'ni" ve 27 Ekim 2021 tarihinde paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlamasına ilişkin "Kitle Fonlaması Tebliğini" yayımlamıştır. Yapılan düzenlemeler sonrasında 16 adet kitle fonlama platformu SPK tarafından yetkilendirilmiştir. 22.02.2024 tarihi itibarıyla Türkiye'de 130 proje paya dayalı kitle fonlama platformlarında 787.348.851 TL fon elde etmiştir. Henüz borçlanmaya dayalı yöntem ülkemizde kurulu herhangi bir platformunda uygulanmamaktadır. En kısa sürede uygulamaya geçeceği düşünülen borçlanmaya dayalı kitle fonlama platformları ile ülkemizde kitle fonlamasının tüm türleri uygulanıyor olacaktır.

Yapılan kanuni düzenlemeler ile kitle fonlaması yöntemine yönelik duyulan güven eksikliğinin giderilmesi sağlanmıştır. Düzenleme gereği fonların toplanma amacına uygun kullanıldığı kontrolü için bağımsız denetim kuruluşlarının görevlendirilmesinin sistemin güvenilirliğini artıracığı düşünülmektedir. Yöntemin yeniliği nedeniyle vergi ve muhasebe uygulamalarına yönelik eksikliklerin olduğu görülmektedir. Vergilendirmenin kitle fonlaması yönteminin tüm taraflarına yönelik değerlendirilerek yapılması gerekmektedir. Bu konuda yapılacak düzenlemelerle getirilecek muafiyet ya da istisnaların da yönetime olan katılımı artırabileceği düşünülmektedir. Kitle fonlaması yönteminin muhasebeleştirilmesi hakkında da Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT), Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) bakışına yönelik olarak bir düzenleme yoktur. Ulusal literatür incelendiğinde ise paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yönteminin muhasebeleştirilmesi ile ilgili yayınlanmış bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Bu çalışmada, kitle fonlaması yöntemi incelenmiş, dünyada ve ülkemizde kitle fonlaması yönteminin gelişimi anlatılmış, ülkemizde paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yönteminin yasal çerçevesi ele alınmıştır. Çalışmada ayrıca alternatif bir finans kaynağı olan paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yönteminin muhasebe kayıtları, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) uygulamalarına göre kitle fonlama platformları, destekleyiciler ve girişimciler için ayrı ayrı örneklendirilmiştir. Yapılan örneklendirmelerin paya dayalı ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması yönteminin tarafları için muhasebe uygulamaları açısından bir rehber olması amaçlanmıştır. Kitle fonlaması yöntemi için Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT), Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS)'na dolayısıyla Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS)'na bu konu özelinde bir düzenleme getirilmesinin sisteme duyulacak ilgiyi artıracığı öngörülmektedir. Eksikliklerin giderilmesinin de kitle fonlaması yönteminin daha etkin bir şekilde uygulanmasını sağlayacağı ve riskleri azaltacağı düşünülmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı eşit oranda gerçekleştirmiştir.

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

KAYNAKÇA

- Anbar, A. (2020). Girişimcinin finansmanında alternatif bir yöntem: kitlesel fonlama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (88), 237–254. doi:10.25095/mufad.801477
- Atsan, N., & Erdoğan, E. O. (2015). Girişimciler için alternatif bir finansman yöntemi: Kitlesel fonlama (crowdfunding). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(1), 297-320.
- Bartoli, M. (2020). Crowdfunding as a marketing tool (Bachelor's thesis, Università Ca'Foscari Venezia). <http://dspace.unive.it/bitstream/handle/10579/17252/867875-1231286.pdf?sequence=2> Erişim Tarihi: 10.03.2024
- Beaulieu, T., Sarker, S., & Sarker, S. (2015). A conceptual framework for understanding crowdfunding. *CAIS*, 37,1-31.
- Collins, L., & Pierrakis, Y. (2012). The venture crowd: crowdfunding equity investments into business, Nesta Report (Project Report), London, U.K.
- De Buysere, K., Gajda, O., Kleverlaan, R., Marom, D., ve Klaes, M. (2012). A framework for european crowdfunding. *European Crowdfunding Network (ECN)*, <https://www.fundraising-school.it/wp-content/uploads/2013/02/European-Crowdfunding-Framework-Oct-2012.pdf> Erişim Tarihi: 10.03.2024
- Freedman, B. D. M., & Nutting, M. R. (2015). A brief history of crowdfunding including rewards, donation, debt, and equity platforms in the USA. (Retrieved, 30, 2016). Freedman and Nutting
- Gabison, G.A. (2015). Understanding crowdfunding and its regulations, JRC Science and Policy Report. 1-36. doi:10.2791/562757
- Gerber, E. M., Hui, J. S., & Kuo, P. Y. (2012). Crowdfunding: Why people are motivated to post and fund projects on crowdfunding platforms. In *Proceedings of the international workshop on design, influence, and social technologies: techniques, impacts and ethics* (Vol. 2, No. 11). Northwestern University Evanston, IL.
- Griffin, Z. (2012). Crowdfunding: Fleecing the American Masses, *Case Western Reserve Journal of Law, Technology & the Internet*, 4,375-410.
- Gulati, S. (2014). Crowdfunding: A Kick Starter for Startups Special Report, TD Economics, 29 January, 1-19. <https://www.td.com/document/PDF/economics/special/Crowdfunding.pdf> Erişim tarihi: 18.02.2024
- Hornuf, L., & Cumming, D. (2018). The Economics of Crowdfunding: Startups, Portals and Investor Behavior. Taylor & Francis Limited.
- InfoDev. (2013). Crowdfunding's potential for the developing world. *World Bank Finance and Private Sector Development*, Washington, DC. http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf Erişim tarihi: 18.02.2024
- İşler, T.İ., (2014). Modern finansmanda yeni bir dönem: Kitlesel fonlama – Crowdfunding. *TSBM Gösterge Dergisi*, Güz, 50-65.
- Karaarslan, M. H., & Altuntaş, B. (2015). Sosyal pazarlamanın yeni aracı: Kitle fonlaması. 20. Ulusal Pazarlama Kongresi, Anadolu Üniversitesi-Eskişehir. Bildiri Kitabı, Cilt 2, 487-497.
- Lynn, D., & Sabbagh, H. (2012). The JOBS Act open door for crowdfunding offerings. *Morrison & Forrester Social Media Newsletter*, 4(11), 6-8.
- Mitra, D. (2012). The role of crowdfunding in entrepreneurial finance. *Delhi Business Review*, 13(2), 67-72.
- Paradergisi. (2022). Fongogo şirketler için 'kitle borç' uygulamasını başlatacak. <https://www.paradergi.com.tr/girisimcilik/2022/08/18/fongogo-sirketler-icin-kitle-borc-uygulamasini-baslatacak>. Erişim tarihi: 14.01.2024
- Ramos, J. (2014). Crowdfunding and the Role of Managers in Ensuring the Sustainability of Crowdfunding Platforms. Luxembourg: Publications Office of the European Union
- Resmi Gazete (2021). Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/10/20211027-3.htm>. Erişim tarihi: 14.02.2024
- Resmi Gazete. (2017). Bazı Vergi Kanunları ile Diğer Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/12/20171205-12.htm>. Erişim tarihi: 14.02.2024
- Resmi Gazete. (2019). Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.1) <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/10/20191003-5.htm>. Erişim tarihi: 14.02.2024
- Robano, V. (2018). Case study on Crowdfunding. *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 4, OECD Publishing, Paris <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/509e2066-en.pdf?expires=1649625609&id=id&acname=guest&checksum=CA99CE1185A7143619034A5582C902E3>. Erişim tarihi: 19.03.2024
- Sakarya, Ş., & Bezirgan, E. (2018). Kitlesel fonlama platformları: Türkiye ve yurtdışı karşılaştırması. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2), 18-33.
- Schwiebacher, A., & Larralde, B. (2010). Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. *Handbook of entrepreneurial finance*, Oxford University Press, Forthcoming.
- SPK.(2024). <https://spk.gov.tr/sirketler/kitle-fonlama-platformlari/listeye-alinan-platformlar>. Erişim tarihi: 12.01.2024
- Statista.(2024). <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/worldwide> Erişim tarihi: 21.04.2024
- Ünsal, S. (2017). Kitlesel fonlama: İş yapma yöntemini değiştirecek yeni sistem. *Ceres Yayınevi*, İstanbul.
- Valanciene, L., & Jegeleviciute, S. (2013). Valuation of crowdfunding: benefits and drawbacks. *Economics and Management*, 18(1), 39-48.
- Wash, R., & Solomon, J. (2014, February). Coordinating donors on crowdfunding websites. In *Proceedings of the 17th ACM conference on Computer supported cooperative work & social computing* (pp. 38-48).
- World Bank (2013). *Growing Innovation* infoDEV 2012-2013 Annual Report. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/b8b5ce454c210e1f0abb5434c6b17fbc-0350072022/related/infoDev-Annual-Report-2012-2013.pdf> Erişim Tarihi: 11.05.2023.
- Yegen, C. (2015). İletişim teknolojileriyle gelişen crowdsourced bir sistem olarak crowdfunding ve “FonlaBeni” örneği. *Yeni Medya Çalışmaları* 3, İstanbul: Taş Mektep Yayın Atölyesi.
- Zengin, S., Yüksel, S., & Kartal, M. T. (2017). Kitle fonlaması sisteminin Türkiye'ye faydaları. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 22-32.
- Zhao, Y., Harris, P., & Lam, W. (2019). Crowdfunding industry—History, development, policies, and potential issues. *Journal of Public Affairs*. 19(e1921), 1-9.
- Zholdyuly, A. (2022). Türkiye kitle fonlaması platformlarının analizi. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (1), 72-84 . DOI: 10.18221/bujss.1059442

EXAMINING FINANCIAL LITERACY LEVELS AMONG UNIVERSITY STUDENTS: A SURVEY STUDY IN AFYONKARAHİSAR¹

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ARASINDA FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ: AFYONKARAHİSAR'DA BİR ANKET ÇALIŞMASI

Huriye BOZOK², Veyssel KULA³, Letife ÖZDEMİR⁴

¹This article is produced from a dissertation on the subject prepared by Huriye Bozok in part consideration for the degree of Master of Science in Management at Afyon Kocatepe University.

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, huriyebozok@hotmail.com, Orcid: 0000-0002-5598-5949

³ Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman, kula@aku.edu.tr, Orcid: 0000-0002-1385-4596

⁴ Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman, letifeozdemir@aku.edu.tr, Orcid: 0000-0002-8636-2277

ARTICLE INFO

Keywords

Financial Literacy, Financial Education, Finance and Accounting Courses, University Students

Jel Kodları: G10, G40, G53

Article History:

Received: 9 July 2024

Received in revised form:

26 August 2024

Accepted: 29 August 2024

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Finansal Okuryazarlık, Finansal Eğitim, Finans ve Muhasebe Dersleri, Üniversite Öğrencileri

Jel Kodları: G10, G40, G53

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 9 Temmuz 2024

Düzeltilme Tarihi: 26 Ağustos 2024

Kabul Tarihi: 26 Ağustos 2024

ABSTRACT

Individuals' awareness of their daily financial decisions directly affects their economic well-being. Therefore, it is crucial for educational institutions to provide students with basic financial knowledge through curriculum programs supporting financial literacy. This study aims to assess the impact of financial management and accounting courses in universities on the body of financial literacy knowledge of students. The study draws on the data obtained from a survey of the students at the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Afyon Kocatepe University. The survey was conducted on a sample of 838 students during the spring semester of the 2021-2022 academic year. Research data were analyzed using frequency analysis and chi-square test with the SPSS 23.0 software package. The findings reveal that, overall, students have low levels of financial literacy. However, the results indicate that finance and accounting courses play a significant role in increasing financial literacy levels.

ÖZET

Bireylerin günlük finansal kararları konusundaki farkındalıkları, ekonomik refahlarını doğrudan etkiler. Bu nedenle, eğitim kurumlarının finansal okuryazarlığı destekleyen müfredat programları aracılığıyla öğrencilere temel finansal bilgi sağlamaları önemlidir. Bu çalışma, üniversitelerdeki finansal yönetim ve muhasebe derslerinin öğrencilerin finansal okuryazarlık bilgisine olan etkisini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Çalışma, Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinden elde edilen verilere dayanmaktadır. Anket, 2021-2022 akademik yılının bahar döneminde 838 öğrenciye uygulanmıştır. Araştırma verileri, SPSS 23.0 yazılım paketi kullanılarak frekans analizi ve ki-kare testi ile analiz edilmiştir. Bulgular, genel olarak öğrencilerin düşük düzeyde finansal okuryazarlığa sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak, sonuçlar finans ve muhasebe derslerinin finansal okuryazarlık seviyelerini artırmada önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Atf vermek için / To cite: Bozok, H., Kula, V. & Özdemir, L. (2024). Examining financial literacy levels among university students: a survey study in Afyonkarahisar. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 25-35. DOI: 10.58627/dpuiibf.1512815



Financial literacy encompasses individuals' understanding of financial concepts, knowledge about financial products, and ability to make financial decisions. As put forward by Hogarth & Hilgert (2002), financial literacy includes individuals' skills in managing money and securing themselves financially. In simple terms, financial literacy pertains to an individual's understanding and knowledge of financial concepts. Sing (2018) refers to this concept as the "ability of an individual to use knowledge and skills for effective management of financial resources for lifetime financial security." Additionally, the Financial Literacy and Access Association (2017) expresses this competency as "the ability of individuals to wisely evaluate their incomes, savings, and investments, and manage their budgets accurately."

Financial education is a process aimed at enhancing individuals' understanding of financial products, services, and concepts to enable them to make informed choices. As stated by the OECD (2005b: 4), financial education is a process where individuals benefit from knowledge, instructions, and objective advice to learn about financial risks and opportunities. Financial education allows individuals to comprehend financial issues and manage their personal finances satisfactorily (Anderloni & Vandone, 2010; Potrich, 2016: 356-357). "Additionally, financial education equips individuals with tools to safeguard against financial risks through sufficient savings and the use of insurance. The impact of financial education on financial literacy appears crucial in enhancing university students' financial management skills. Study by Cude et al. (2006) indicates that with increased access to financial knowledge and technological advancements, young individuals develop their financial literacy. As young adults embark on university life and begin living independently, they encounter financial responsibilities, among which managing their financial situations becomes a significant necessity.

As Isomidinova & Singh (2017) pointed out, financial education provided to university students has significant potential to impact their future careers and overall lives. The majority of studies in the literature empirically support the positive impact of financial education on financial literacy. However, as discussed in the literature review section of this study, some research fails to establish a clear link between financial education and the financial literacy levels of university students. Drawn on considerably large sample size, this study aims at providing further evidence regarding the effect of university students' enrollment in financial management and/or accounting courses on their level of financial literacy. The data set obtained from a questionnaire administered to students at the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Afyon Kocatepe University was analyzed utilizing frequency and chi-square tests. The results emphasize the significance of financial education programs in increasing financial literacy levels and provide a basis for future studies.

The literature review section of the study explores research concerning the influence of accounting and finance courses on levels of financial literacy. The next section offers a comprehensive explanation of the methodology and the tools used for data collection. The study ends with a concluding section.

1. REVIEW OF THE LITERATURE

There are several studies in the literature examining the financial literacy levels of various groups. For instance, a set of studies such as Bernheim (1996), Lusardi & Mitchell (2006), and Lusardi & Mitchell (2009) examines how retirees' financial knowledge and skills affect their retirement periods. Şahin & Barış (2017) conducted a study targeting public and private sector employees. Lee (2012) examined the impact of financial literacy on bank employees, while Walakumbura (2021) focused on medical practitioners to explore the relationship between financial literacy and individual investment decisions. Aktaş (2020) investigated the financial literacy levels of academic and administrative staff. Akçay & Semerciöğlü (2021) explored how primary school teachers' mathematics literacy correlates with their attitudes and behaviors regarding financial literacy. Akarçay Öğüz & Tektaş (2021) conducted a study on the financial literacy levels of accounting and finance teachers in vocational high schools. Er & Çetinbaş (2018) analyzed financial literacy levels of employees, while Yalman (2022) focused on financial literacy levels of non-financial professions such as engineers, pharmacists, and architects. Kaderli et al. (2016) examined the financial literacy levels of military personnel who served in the Turkish Armed Forces. Bernheim (1996), Lusardi & Mitchell (2014; 2017), and Güler & Tunahan (2017) investigated household financial literacy levels.

One of the earliest studies focusing on students was conducted by Wilson (1967), where the economic literacy of tenth, eleventh, and twelfth-grade students in Franklin County (Ohio) during the 1965-66 academic year was analyzed. The students were divided into successful and unsuccessful groups, and their literacy levels regarding economic concepts were examined. Based on the survey of 300 students, the findings revealed that students in the successful group had higher levels of economic knowledge compared to those in the unsuccessful community.

As for the university students, the available studies often compared their financial literacy levels with various socio-demographic characteristics such as age, parents' education level, financial education history, entrepreneurial inclination and

psychological factors. One of the pioneering studies on the financial literacy levels of university students was by Danes & Hira (1987). Their study aimed to assess university students' understanding of money management and the differences in these knowledge levels. Conducted on 323 students, the study found that statistical money management education was generally beneficial, but these benefits varied according to the students' demographic characteristics. Volpe et al. (1996) investigated university students' knowledge level of personal investment and its relationship with investment literacy, academic disciplines, and experience. The findings revealed that university students generally have insufficient knowledge about personal investments. A study conducted by Beal & Delpachitra (2003) investigated the financial knowledge levels of students from different faculties at the University of Southern Queensland. Based on a survey of 739 students, the study concluded that Business Administration Faculty students had a higher level of financial knowledge as per students from other faculties.

In a study by Rosacker & Rosacker (2016), four sessions of one-hour financial literacy training workshops were provided to 214 undergraduate students. In these workshops, it was stated that students in the accounting and business departments had high levels of financial literacy, while students in other departments had low levels of financial literacy. These findings reinforce the recommendation that financial literacy education should be provided to all undergraduate students and that it can be effectively implemented with an expanded curriculum at a low cost. Jacobsen & Correia (2019) conducted another study investigating the financial literacy of university students. Focusing on individual factors such as students' financial backgrounds, race, gender, major, and motivation, the study aimed to evaluate students' financial literacy levels. Survey data from 362 students were analyzed, revealing a lack of financial literacy among students who were not majoring in business, had not taken prior financial courses, and generally lacked confidence in their financial knowledge.

A study by Chen & Volpe (1998) examined the financial knowledge levels of university students in the United States using survey data from 924 university students. This study investigated students' levels of personal financial knowledge, as well as the relationship between these knowledge levels and students' characteristics. It was found that students in non-business majors, females, students under the age of 30, and students with less work experience had lower knowledge levels. Furthermore, it was shown that financial education considerably raised the literacy levels of the students

Research on the financial literacy of university students in Turkey holds a significant place in the literature, too. Bayram (2010), for example, examined the financial literacy and money management behavior of students of the Faculty of Economics and Administrative Sciences (FEAS) and Porsuk Vocational School at Anadolu University. The research results revealed that while students considered themselves financially competent, their financial literacy levels were low. A similar study was conducted by Temizel & Bayram (2011) on Anadolu University's FEAS students. This study found that students evaluated themselves as successful in managing their financial situations, but their financial literacy levels turned out to be low. Similarly, Saraç (2014), compared the financial literacy levels of students at Dumlupınar University who took finance courses with those who did not. The data collected through surveys were evaluated using T-tests, ANOVA tests, and frequency analyses. The analysis results showed that students who took finance courses had higher financial literacy levels compared to other students. Özen & Kaya (2015) conducted a survey of 521 Uşak University students, including those who had taken finance courses and those who had not. Of the participants, 265 were from departments that offered financial courses, whereas 256 came from departments that did not. According to the study's findings, 40% of students had a basic understanding of money, and those who had taken finance courses outperformed those who had not.

In a study conducted by Demirkor & Erduru (2017) at Harran University's Faculty of Economics and Administrative Sciences, it was found that students' financial literacy levels were inadequate. In a study conducted by Yatbaz & Çatıkkaş (2019), the financial knowledge levels of students in the Banking and Finance Department at Manisa Celal Bayar University were examined. The findings indicated that the financial knowledge levels of these students were at an acceptable level. Gümüş & Pailer (2019) conducted a study involving a survey of 268 first and fourth-year students in the Business Administration Department at Aydın Adnan Menderes University's Nazilli Faculty of Economics and Administrative Sciences. Regarding the financial knowledge levels, the results showed significant distinctions between students who had taken finance courses and those who had not. A study conducted by Salman & Esmeray (2020) focused on the students at Kayseri University's Vocational School of Social Sciences and Faculty of Applied Sciences. The findings of this study demonstrated a positive correlation between enrolling in finance courses and financial literacy. In another study by Dursun (2021), a survey was conducted with 208 students from the Faculty of Economics and Administrative Sciences and the Faculty of Education at Yeditepe University. According to the research results, participants who had taken finance courses had considerable levels of financial literacy as per those who had not.

The general results of these studies indicate that students who take finance courses exhibit more positive outcomes in terms of financial literacy compared to those who do not take such courses. These findings suggest that education related to financial

matters has the potential to enhance students' financial knowledge and skills.

However, there are also studies in the literature that show no relationship between taking accounting/finance courses and financial literacy levels. One of these studies was conducted by Mandell (2008), stating the relationship between financial literacy levels and financial education in American high school students. Five large-scale national surveys between 1997 and 2006 indicated that young adults had low ability levels in making age-appropriate and self-serving financial decisions. Also, personal finance and money management courses in curriculums were found to be ineffective in increasing financial literacy levels. Similarly, Mandell & Klein's (2009) study examined the different effects on 79 students in the high school system in America who had taken a personal finance management course. The research used a matched sample design, drawing on school system records, to compare students who had completed a personal finance management course with those who had not. The findings revealed that students who had taken the personal finance management course did not exhibit higher levels of financial literacy as per those who had not taken the course. Additionally, students who participated in the course did not see themselves as more focused on saving, and their financial behaviors were no better than those of their peers who had not taken the course.

In sum, it appears that the majority of the studies point out the positive contribution of finance courses to financial literacy levels of students, although some other studies do not confirm these findings. The current study is designed to analyze the effect of financial management and/or accounting courses on the overall financial literacy knowledge of university students by utilizing a large sample set, 838 students in total, from the Faculty of Economics and Administrative Sciences (FEAS) at Afyon Kocatepe University.

2. METHODOLOGY

The primary target of this research is to examine the influence of financial management/accounting courses on improving the financial literacy levels of university students. In the study, a survey was conducted throughout the spring semester of the 2021-2022 academic year on 838 students from the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Afyon Kocatepe University.

The questionnaire used in the study was developed by using studies of Lusardi & Mitchell (2005), Erdoğan & Erdoğan (2018), Rooij et al. (2011), Liu et al. (2021), Erbaş (2020), Zhao & Zhang (2021), Ateş (2014), and Demirci (2021). The questionnaire includes 17 questions covering wide range of financial literacy topics from inflation, risk diversification, to compound interest and the functions of stocks and bonds. Table 1 presents the questions used in the survey.

Table 1: *Questions Measuring Students' Financial Literacy Levels*

Q1.	If your friend inherits 10,000 TL today and his brother inherits 10,000 TL with the condition that he receives it in 3 years' time, which one has become richer due to the inheritance in question? - My friend -My friend's brother -Both equally -I don't know
Q2.	If an investor buys the stock of company B, which of the following statements is true? - Owns a part of company B - Lending money to company B - Becomes liable for the debts of company B - I don't know
Q3.	Assume you have a deposit of 1,000 TL in the bank and the annual compound interest rate is 10%. How much money do you think you will have in the bank after 2 years? - More than 1.200 TL - Exactly 1.200 TL - Less than 1.200 TL - I don't know
Q4.	Assume that the deposit interest rate is 10% on an annual basis and the inflation rate is 20%. How will the purchasing power of your money in the bank change after 1 year? -Stays exactly the same - There will be less than today -There will be more than today -I don't know
Q5.	How do bond prices change if market interest rates fall? - Increases - Decreases - Stays the same - I don't know
Q6.	Which of the following investment instruments is riskier for investors than the others? - Stocks - Treasury Bills - Bonds - I don't know
Q7.	Which of the following statements is correct? - Once we invest in a mutual fund, we cannot withdraw the invested amount in the first year - Mutual funds can invest in different financial instruments such as stocks and treasury bills - Mutual funds pay a guaranteed rate of return based on past year's performance - None - I don't know
Q8.	Considering a long period such as 10 or 20 years, which financial asset would normally be expected to provide a higher return? - Deposit account - Treasury Bills - Stocks - I don't know

Q9.	When an investor invests his money in different financial instruments, the risk of his investment - Increases - Decreases - Stays the same - I don't know
Q10.	Investing in stocks is normally riskier than investing in treasury bills. - True - False - I don't know
Q11.	Buying shares of a company provides a safer return than buying a stock mutual fund. - True - False - I heard the concept of stock fund for the first time - I don't know
Q12.	Which of the following securities is most at risk of becoming nearly worthless if a company files for bankruptcy? - Company stocks - Company bonds - I don't know
Q13.	In general, riskier investments tend to provide higher returns over time than less risky investments. - True - False - I don't know
Q14.	Assume that your income doubles in 2021 and at the same time the general level of prices (inflation) also doubles. How will your purchasing power change in 2021? - Remains the same - Decreases - Increases - I don't know
Q15.	Which of the following statements describes the basic function of the stock market? - Stock market helps in predicting stock returns - The stock market leads to an increase in share prices - The stock market brings together people who want to buy and sell stocks - None - I don't know
Q16.	Under normal circumstances, investing in bonds is riskier than investing in stocks. - True - False - I don't know
Q17.	How does risk change when an investor spreads his investment across various assets rather than purchasing a single product? - Increases - Decreases - Stays the same - I don't know

Note: The correct answers are indicated in bold.

A total of 845 students participated in the face-to-face survey. However, the data from seven students was omitted from the analysis due to missing information. Resultantly, the data about 838 students were analyzed using frequency analysis and chi-square tests with the SPSS 23 software.

The chi-square (X^2) test is used to determine if there are significant differences between the distributions of categorical variables. The chi-square statistic assesses the distribution of categorical responses across two or more independent groups. Among various chi-square tests, Pearson's chi-square test (1900) is the most commonly utilized. This test only shows whether there is a relationship, but it does not produce estimates of effects (risk ratio or odds ratio) and confidence intervals. Therefore, it does not determine the size of the effects (Pandis, 2016: 898).

The X^2 distribution is the sum of the squares of k standard normally distributed random variables:

$$X^2 = \sum_{i=1}^k Z_i^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i} \quad (1)$$

X^2 can take any value from zero to infinity. O represents the observed value, while E denotes the expected value.

3. RESEARCH FINDINGS

The demographic characteristics of the students participating in the study is given in Table 2.

Table 2: *Characteristics of Students*

	Frequency (n)	%
Gender		
Female	456	54,4
Male	380	45.3
Missing	2	0.2
Class		
Freshman	104	12.4
Sophomore	265	31.6
Junior	255	30.5
Senior	211	25.2
Department		
Public Finance	228	27.2
Management	95	11.3
International Trade and Finance	135	16.1
Management (in English)	107	12.8
Public Administration	182	21.7
Economics	89	10.6
Missing	2	0.2
Have you taken financial management and/or accounting course(s) at the faculty?		
Yes. I took and passed	461	55
I am still registered	235	28
No. I have not taken	141	16.8
Missing	1	0.1
TOTAL	838	100.0

As shown in Table 2, 54.42% of the students who participated in the survey are female, while 45.3% are male. Of the 838 students who participated in the survey, 31.6 percent are in their second year, and 30.5 percent are in their third year. The Public Finance Department students constituted the leading portion of the sample (27,2%), followed by the Department of Public Administration (21,7%). Regarding the courses enrolled, 55% of the participants have successfully completed courses in financial management or accounting, 28% are still taking these courses, while the remaining 16.8% have never taken any financial management or accounting course.

Table 3 presents the percentage of students who provided correct answers to each question. The general average of students correctly answering questions turned out to be 42.6%. The results show that, overall, the students exhibited a low level of knowledge in financial issues represented in the questionnaire.

Table 3: *Percentage of Students Providing Correct Answers*

Question Number	Correct answers (%)
Q1.	54.2%
Q2.	67.8%
Q3.	34.1%
Q4.	58.4%
Q5.	36.4%
Q6.	40.5%
Q7.	25.1%
Q8.	33.2%
Q9.	36%
Q10.	43.3%
Q11.	16.7%
Q12.	52.7%
Q13.	68.1%
Q14.	40.3%
Q15.	33.4%
Q16.	34.2%
Q17.	50.1%
General Average	42.6%

The relationship between course enrollment and financial literacy is analyzed by means of the chi-square test. The test results are provided in Table 4.

Table 4: Results of Chi-Square Test

			Have you taken financial management and/or accounting course(s) at the faculty?		χ^2
			Yes (696 students in total)	No (141 students in total)	
Q1.	Those who answered the question correctly	n	374 (54.0%)	80 (56.7%)	1.649
		Expected value	377.2	76.8	
Q2.	Those who answered the question correctly	n	473 (68.8%)	92 (65.7%)	7.895**
		Expected value	469.5	95.5	
Q3.	Those who answered the question correctly	n	241 (34.8%)	45 (32.1%)	6.328**
		Expected value	237.9	48.1	
Q4.	Those who answered the question correctly	n	428 (62.4%)	62 (45.6%)	23.345***
		Expected value	408.9	81.1	
Q5.	Those who answered the question correctly	n	261 (37.9%)	43 (31.4%)	22.889***
		Expected value	253.6	50.4	
Q6.	Those who answered the question correctly	n	305 (44.7%)	34 (26.0%)	35.870***
		Expected value	284.4	54.6	
Q7.	Those who answered the question correctly	n	179 (26.1%)	30 (12.2%)	6.770
		Expected value	174.7	34.3	
Q8.	Those who answered the question correctly	n	245 (35.6%)	33 (23.9%)	16.184***
		Expected value	231.6	46.4	
Q9.	Those who answered the question correctly	n	266 (39.2%)	35 (25.7%)	19.619***
		Expected value	250.7	50.3	
Q10.	Those who answered the question correctly	n	324 (47.3%)	39 (28.3%)	25.551***
		Expected value	302.1	60.9	
Q11.		n	128 (18.7%)	11 (8,0%)	17.173***

	Those who answered the question correctly	Expected value	115.8	23,2	
Q12.	Those who answered the question correctly	n	382 (55.2%)	59 (41,8%)	16,649***
		Expected value	366.4	74.6	
Q13.	Those who answered the question correctly	n	484 (69.6%)	87 (61.7%)	4.177
		Expected value	474.7	96,3	
Q14.	Those who answered the question correctly	n	286 (42.0%)	52 (39.7%)	0,543
		Expected value	283.5	54.5	
Q15.	Those who answered the question correctly	n	249 (36.5%)	31 (22.5%)	33.275***
		Expected value	232.9	47.1	
Q16.	Those who answered the question correctly	n	261 (38.2%)	26 (18.8%)	33.951***
		Expected value	238,8	48.2	
Q17.	Those who answered the question correctly	n	360 (52.0%)	59 (42.4%)	4.658
		Expected value	348.9	70.1	

Note: ***, ** and * denote the significance level of 1%, 5% and 10%, respectively. The values in parentheses show the percentage of each group that provided correct answer.

As shown in Table 3, for five questions (Q1, Q7, Q13, Q14 and Q17), no significant relationship was observed between the course enrollment and the students' correct answers. Among those five questions, both groups performed best on Q13 about diversification benefits (69.6% for students enrolled in the course and 61.7% for students not enrolled), while their worst performance was on Q7 about mutual funds (26.1% for students enrolled in the course and 12.2% for students not enrolled).

For all other remaining 12 questions, the observed values for students who took financial management and/or accounting courses were significantly higher than the expected values. Conversely, in the group of students who did not take these courses, the observed values were lower than the expected values. Additionally, the percentages of correct answers from students who took financial management and/or accounting courses were higher than the percentages of correct answers from students who did not take these courses. Overall, the scores for these questions indicate that there is a significant relationship between financial management/accounting course enrollment and financial literacy levels of the students. This finding confirms the effectiveness of these courses in improving financial literacy levels that has been found out in some previous studies such as Beal & Delpachitra (2003), Cull & Whitton (2011), Saraç (2014), Özen & Kaya (2015), Rosacker & Rosacker (2016), and Dursun (2021).

4. CONCLUSIONS

In recent years, increasing importance has been given to financial literacy worldwide. Financial literacy enables individuals to manage their financial transactions more effectively, achieve their financial goals, and ensure their financial security. Financial literacy is also crucial for university students who prepare themselves for the challenges of their future lives. The literature on the subject mostly put forward that financial management/accounting course enrollment improved the financial literacy levels of students. However, there are studies failing to find this positive association between financial literacy and taking finance related courses. This study aims to analyze the impact of financial management and/or accounting courses on the overall financial literacy of university students. It utilizes a large sample of 838 students from the Faculty of Economics and Administrative Sciences (FEAS) at Afyon Kocatepe University. The respondents were asked to answer a set of 17 questions derived from the literature probing the financial knowledge capacity of students.

The analysis of the results revealed that students exhibit a low level of financial literacy. However, in most cases, students enrolled in finance-related courses demonstrated statistically significant improvement in financial literacy levels compared to those not enrolled in any finance-related courses.

It has been confirmed by the study results that financial management and/or accounting courses offered at the university level significantly enhance students' financial literacy levels. This study affirms the critical role of accounting and finance courses in enhancing students' financial literacy. It highlights that these courses make substantial contributions to fostering financial awareness. Expanding the availability of these courses and equipping students with practical financial skills can empower them to approach future financial decisions with greater insight and competence. Introducing applied projects and case studies can offer students valuable practical experience in financial literacy, allowing them to bridge theoretical knowledge with real-world situations and foster deeper comprehension. These initiatives can enable individuals to make informed financial decisions, effectively plan their financial futures, and ultimately enhance the financial well-being of society as a whole. Consequently, it is reasonable to anticipate that incorporating accounting and finance courses into the national curriculum could enhance students' financial literacy levels, which, in turn, may positively impact overall economic growth and development.

Future studies could investigate potential mediating and moderating processes involved in the relationship between financial education and financial literacy. In this context, the moderating roles of factors such as students' internship experiences and parental professions could be explored. Additionally, examining the mediating effects of variables like self-confidence and increased awareness of economic policies would be valuable in understanding the mechanisms behind the improvement in financial literacy resulting from financial coursework.

AUTHOR DECLARATIONS

Declarations of Research and Publication Ethics: This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Ethics Committee Approval: The Afyon Kocatepe University Scientific Research and Publication Ethics Committee for Social and Human Sciences has declared, with decision number 16.05.2022-97976, that there are no ethical concerns regarding this study.

Author Contributions: The authors have jointly prepared the study.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest arising from the study for the author or third parties.

REFERENCES

- Akarçay Oğuz, A. ve Tektaş, D. (2021). Muhasebe ve finansman öğretmenlerinin finansal okuryazarlık düzeyinin tespit edilmesine yönelik bir araştırma. *İda Academia Muhasebe ve Maliye Dergisi*, 4(2), 49-70. <https://doi.org/10.52059/idaacemmd.939852>
- Akçay, A. O. ve Semercioğlu, M.S. (2021). Sınıf öğretmenlerinin matematik okuryazarlığı öz-yeterlikleri ve finansal okuryazarlık tutum ve davranış düzeyleri arasındaki ilişki. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(3), 1223-1233. <https://doi.org/10.36362/gumus.956663>
- Aktaş, S. (2020). Finansal yönetim uygulamaları ve finansal okuryazarlık ilişkisi: Ankara örneği. *Turkish studies- economy*, 15(4), 2580-2591. <https://doi.org/10.47644/TurkishStudies.42962>
- Anderloni, L. & Vandone, D. (2010). Risk of overindebtedness and behavioural factors. Dipartimento di scienze economiche aziendali e statistiche, Electronic copy available at: <https://ssrn.com/abstract=1653513>
- Ateş, S. (2014). Finansal okuryazarlık ve davranışsal önyargılar: bireysel hisse senedi yatırımcısı üzerine ampirik bir çalışma. (Yüksek Lisans Tezi. Galatasaray Üniversitesi), İstanbul
- Bayram, S. S. (2010). *Finansal okuryazarlık ve para yönetimi davranışları: Anadolu Üniversitesi öğrencileri üzerine uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi. Anadolu Üniversitesi), Eskişehir
- Beal, D. J. & Delpaşitra, S. B. (2003). Financial literacy among australian university students. *Economic papers*, 22(1), 65-78.
- Bernheim, B. D. (1996). Financial illiteracy, education, and retirement saving, Wharton Pension Research Council Working Papers. *University of Pennsylvania Scholarly Commons*, 38-68. 604. https://repository.upenn.edu/prc_papers/604
- Bingül, B. A., Türk, A. & Ak, R. (2020). Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlığı: Kırklareli Üniversitesi örneği. *Tarih okulu dergisi (TOD)*, 13(XLIV), 613-630. DOI No: <http://dx.doi.org/10.29228/Joh40200>
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Cude, B., Lawrence, F. C., Lyons, A. C., Metzger, K., LeJeune, E., Marks, L. & Machtmes, K. (2006). College students and financial literacy: What they know and what we need to learn. *Eastern family economics and resource management association*, <https://www.researchgate.net/publication/229048212>
- Cull, M. & Whitton, D. (2011). University students' financial literacy levels: Obstacles and aids. *The economic and labour relations review*, 22(1), 99-114. DOI: <https://doi.org/10.1177/103530461102200106>

- Danes, S. M. & Hira, T. K. (1987). Money management knowledge of college students. *Journal of student financial aid*, 17(1), 4-16. DOI: <https://doi.org/10.55504/0884-9153.1435>
- Demirci, Y. (2021). Financial literacy and cryptocurrency participation. (Master of Arts in Management Information Systems. Boğaziçi University), İstanbul
- Demirkol, Ö. F. ve Erduru, İ. (2017). Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeylerinin tespitine yönelik bir araştırma: Harran Üniversitesi örneği. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 5(4),12-26.
- Dursun, Y. (2021). *A research on college students' financial literacy level: a case of Yeditepe University*. (Master Thesis. Yeditepe University), İstanbul
- Er, B. ve Çetintaş, M. (2018). İşçilerde okuryazarlık: Finansal bilgi, tutum ve davranış eksenli bir araştırma. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü E-Dergisi*, 1(2), 61-71.
- Erbaş, C. (2020). Yatırımcı davranış biçimleri ve finansal okuryazarlık ilişkisi üzerine bir araştırma: Samsun ili örneği. (Yüksek Lisans Tezi. Ondokuz Mayıs Üniversitesi), Samsun
- Erdoğan, C. ve Erdoğan, S. (2018). Finansal okuryazarlık düzeyinin ölçülmesi ve finansal eğitimin finansal okuryazarlık düzeyi üzerine etkisi: Şırnak Üniversitesi örneği. *Injosos Al-Farabi International Journal on Social Sciences*, 2(1), 138-159.
- Güler, E. ve Tunahan, H. (2017). Finansal okuryazarlık: Hanehalkı üzerine bir araştırma. *İşletme Bilimi Dergisi*, 5(3), 79-104. <https://doi.org/10.22139/jobs.323261>
- Gümüş, U. T. ve Pailer, M. K. (2019). Öğrencilerin finans dersi alma durumunun finansal okur yazarlık seviyesine etkisi: Bir Nazilli örneği. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 1496-1516. <https://doi.org/10.26466/opus.553171>
- Hogarth, J. M. (2002). Financial literacy and family and consumer sciences. *Journal of family and consumer sciences: From research to practice*, 94(1), 14-28.
- Isomidinova, G. & Singh, K. (2017). Determinants of financial literacy: a quantitative study among young students in Tashkent, Uzbekistan. *Electronic Journal of Business & Management*, 2(1), 61-75.
- Jacobsen, C. & Correia, J. (2019). Analysis of financial literacy in a college population. *Journal of higher education theory and practice*, 19(4), 11-18.
- Kaderli, Y. Gümüş, U. T. ve Danışman, E. (2016). Finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi: Türk silahlı kuvvetleri emekli personeli üzerinde bir araştırma. *Finans ve Bankacılık Çalışmaları Dergisi*, 5(5), 52-70. Doi: 10.20525/ijfbs.v5i5.635
- Kaya, H. (2019). Finansal okuryazarlık ve İİBF'de verilen muhasebe finansman derslerinin finansal okuryazarlık üzerine etkileri: Cumhuriyet Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerinde bir araştırma. (Yüksek Lisans Tezi. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi), Sivas
- Lee, N. (2012). What is financial literacy and does financial literacy education achieve its objectives? Evidence from banks, government agencies and financial literacy educators in England. *In the Proceedings of 2012 Academy of Financial Services Annual Conference at San Antonio*, (4), 1-20.
- Liu, B., Wang, J., Chan, K. C. & Fung, A. (2020). The impact of entrepreneurs's financial literacy on innovation within small and medium-sized enterprises. *International small business journal: Researching entrepreneurship*, 39(3), 228-246.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2005). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. DNB Working Paper, 78: 1-36.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2006). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. *PRC WP Pension Research Council Working Paper*, 2006(1), 1-33.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2009). How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness. *National Bureau of Economic Research, Nber*, <https://doi.org/10.1142/S2010139217500082>
- Lusardi, A. & Mitchel O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Published in final edited form as*. *J Econ Lit*. 52(1), 5-44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Mandell, L. (2008). Financial literacy of high school students. *Handbook of Consumer Finance Research*. In J. J. Xiao (Ed.), Springer, New York. pp. 163-183. https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-0-387-75734-6_10.pdf
- Mandell, L. & Klein, L. S. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. association for financial counseling and planning education. Electronic copy available at: <https://ssrn.com/abstract=2224231>.
- OECD, (2005b). Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness. *Recommendation of The Council, Directorate For Financial and Enterprise Affairs*. https://library.bsl.org.au/jspui/bitstream/1/5138/1/Improving-financial-literacy_OECD-2015.pdf.
- Özen, E. ve Kaya, Z. (2015.). Finansal okuryazarlık seviyesinin ölçülmesi: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma. *19. Finans Sempozyumu Bildiriler Kitabı*, Türkiye, 21-24 Ekim, 2015, pp. 147-161.
- Pearson, K. (1900). On the criterion that a given system of deviations from the probable in the case of a correlated system of variables is such that it can be reasonably supposed to have arise:p from random sampling, *Philosophical Magazine*, 50, 157-172.
- Potrich, A.C.G., Vieira, K.M. & Wesley Mendes-Da-Silva, W. (2015). Development of a financial literacy model for university students. *Article in Management Research Review*, 39(3), 356-376.
- Rooij, M.C.J.V., Lusardi, A. & Alessie, R.J.M. (2011). Financial literacy and retirement planning in the netherlands. *Journal of economic psychology*, 32(2011), 593-608.
- Rosacker, K. M. & Rosacker, R. E. (2016). An Exploratory Study of Financial Literacy Training For Accounting and Business Majors. *The International Journal of Management Education*, 14(2016), 1-7.
- Rosacker, K. M. & Rosacker, R. E. (2016). An exploratory study of financial literacy training for accounting and business majors. *The International Journal of Management Education*, 14(2016), 1-7. <https://www.researchgate.net/publication/288857925>
- Salman, Ü. N. ve Esmeray, A. (2020). Finansal okuryazarlık: muhasebe ve finansman eğitimi alan öğrencilere yönelik bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 2002-2016.
- Saraç, E. (2014). *Finansal okuryazarlık ve Dumlupınar Üniversitesi öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeylerinin ölçülmesi üzerine bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi. Dumlupınar Üniversitesi), Kütahya
- Singh, K. (2018). Financial literacy of African American College students: Evidence and implications from one historically black institution. *International Journal of Economics and Finance*, 10(8), 204-216.
- Şahin, M. ve Barış, S. (2017). Finansal okuryazarlık ve tasarruf davranışları: Kamu çalışanları üzerine bir inceleme. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 77-103.
- Temizel, F. ve Bayram, F. (2011). Finansal okuryazarlık: Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) öğrencilerine yönelik bir araştırma. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(1), 73-86.

- Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması. (2017). <https://www.fo-der.org/turkiye-finansal-okuryazarlik-arastirmasi-2017/>.
- Volpe, R. P., Chen, H. & Pavlicko J. J. (1996). Personal investment literacy among college students: A survey. *Financial practice and education*, 6(2), 86-94.
- Walakumbura, S.H.M.L. (2021). The effect of financial literacy on personal investment decisions amongst medical practitioners in Sri Lanka. *European Journal of Business and Management Research*, 6(4), 123-126. DOI: 10.24018/ejbmr.2021.6.4.952
- Wilson, B. J. (1967). A measurement of selected economic understandings of junior achievers. The Ohio State University, 11-142.
- Yalman N. (2022). *Alan dışı mesleklerde finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi üzerine bir araştırma: Afyonkarahisar ili örneği*. (Yüksek Lisans Tezi. Afyon Kocatepe Üniversitesi), Afyonkarahisar
- Yatbaz, A. ve Çatıkkaş, Ö. (2019). Accounting and finance literacy: A comparative study. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 161-170. DOI: 10.25095/mufad.606011
- Zhao, H. & Zhang, N. (2021). Financial literacy or investment experience: which is more influential incryptocurrency investment? Article in *International Journal of Bank Marketing*, DOI: 10.1108/IJBM-11-2020-0552

PARA POLİTİKASI KARARLARININ FİNANS SEKTÖRÜ ŞİRKETLERİNİN PAY PERFORMANSINA ETKİSİ¹

THE EFFECT OF THE MONETARY POLICY DECISIONS ON THE STOCK PERFORMANCE OF FINANCE SECTOR COMPANIES

Sercan TAŞCI², Nasıf ÖZKAN³

¹Bu çalışma, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Finans ve Bankacılık Ana Bilim Dalı, Finansal Ekonomi Bilim Dalı bünyesinde, Nisan 2024 tarihinde Prof. Dr. Nasıf ÖZKAN danışmanlığında yürütülen “25 Temmuz 2019 Tarihli Para Politikası Kararının Banka ve Aracı Kurumların Pay Getirileri Üzerine Etkisi” adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

²Bilim Uzmanı, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, LEE, Finans ve Bankacılık Ana Bilim Dalı, Finansal Ekonomi Bilim Dalı, tsc.srcn@gmail.com, Orcid: 0000-0002-2628-4211

³Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, KUBFA, Finans ve Bankacılık Bölümü, nasifozkan@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0003-2612-6368

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Olay çalışması, Anormal getiri, Bankalar, Aracı kurumlar, Borsa İstanbul

Jel Kodları: E43, E44, G14

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 1 Ağustos 2024

Düzeltilme Tarihi: 13 Kasım 2024

Kabul Tarihi: 4 Aralık 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Received: 1 August 2024

Received in revised form:

13 November 2024

Accepted: 4 December 2024

Article History:

Received:

Received in revised form:

Accepted:

ÖZET

Bu çalışmada Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu'nun 25 Temmuz 2019 tarihinde 1 haftalık repo faiz oranını (politika faizi) yüzde 24'ten yüzde 19,75'e indirilmesi kararının Borsa İstanbul Mali Endeksi (XUMAL) içinde yer alan banka ve aracı kurumların pay getirileri üzerindeki etkileri olay çalışması yöntemi ile incelenmiştir. Bu amaçla banka ve aracı kurumların 15.01.2019 – 28.08.2019 tarihli pay kapanış fiyatları veri olarak kullanılmış ve faiz indirim kararı sonucu oluşan getiri değişimleri araştırılmıştır. Çalışmada, açıklamanın yapıldığı gün olay günü olarak kabul edilerek “-21, +21”, “-14, +14”, “-7, +7” aralıkları için olay penceresi oluşturulmuş ve paylara ilişkin anormal getiriler (AR), ortalama anormal getiriler (AAR) ve kümülatif ortalama anormal getiriler (CAAR) hesaplanarak yorumlanmıştır. Analiz sonuçlarına göre faiz indirimi kararından bankaların pay performansının negatif etkilendiği, aracı kurumların pay performansının ise pozitif etkilendiği gözlemlenmiştir.

ABSTRACT

In this study, we examined the effects of the decision of the Monetary Policy Committee of the Central Bank of the Republic of Türkiye (CBRT) to reduce the one-week repo interest rate (policy rate) from 24 percent to 19.75 percent on the stock returns of banks and intermediary institutions included in the Borsa İstanbul Financial Index (XUMAL) using event study method. For this purpose, we used the stock closing prices of banks and intermediary institutions from 15.01.2019 to 28.08.2019 as data and investigated the return changes resulting from the interest rate cut decision. In the study, we considered the announcement day as the event day and created event windows for “-21, +21”, “-14, +14”, and “-7, +7” intervals. Then, we calculated abnormal returns (AR), average abnormal returns (AAR), and cumulative average abnormal returns (CAAR) and interpreted for the stocks. According to the results of the analysis, we observed that bank stock performances were negatively affected by the interest rate cut decision, while intermediary institutions' stock performances were positively affected.

Atf vermek için / To cite: Taşçı, S. & Özkan, N. (2024). Para politikası kararlarının finans sektörü şirketlerinin pay performansına etkisi. Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi, 14, 36-51. DOI: 10.58627/dpuiibf.1526821



Para politikası ve araçları, ekonomik düzeni sağlamak ve ekonomiye yön vermek amacıyla merkez bankaları tarafından uygulanmakta olup ülkeler arasında farklılık gösteren önemli iktisadi araçlardır (Azizov, 2012, s. 64). Merkez bankalarının uyguladığı para politikası araçları, para arzını ve finansman maliyetlerini düzenleyen stratejiler bütünüdür.

Bu stratejilerle başta fiyat istikrarını sağlamak olmak üzere, ekonomik büyümeyi desteklemek, istihdamı teşvik etmek ve ödemeler dengesi bilançosunu korumak gibi önemli hedeflere odaklanılmaktadır (Çağlav, 2014, s. 1). Para politikası araçlarının belirlenmesi ve uygulanmasında tek yetkili kurum olan merkez bankalarının, ekonomik hedefler doğrultusunda kullanacakları bu araçlarının, makro değişkenlere hangi kanalla etki ettiği ve piyasalarda yarattığı değişimlerin analiz edilmesi büyük bir önem taşımaktadır.

Para politikası araçlarının makro değişkenlere etkisini ve piyasalarda yarattığı değişimleri anlamak, merkez bankalarının ekonomik hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol oynamaktadır. Son yıllarda ülkemizde pay piyasasına olan ilginin sürekli artması, bu durumun önemini daha da arttırmaktadır. Bu nedenle para politikası kararlarındaki gelişmeler, ekonomistler, analistler ve yatırımcılar tarafından yakından takip edilmektedir. Merkez bankaları, politika faiz oranlarını değiştirerek sermaye hareketliliğine etki edebilir. Sermaye girişinin fazla olduğu dönemlerde, merkez bankası politika faiz oranını indirerek sermayenin mevduat faizleri yerine alternatif getiri kaynağı olan paylara yönelmesini sağlayabilir. Bu durumda, artan talep sonucu pay fiyatlarında artış gerçekleşebilme ihtimali doğar. Tersine, sermaye çıkışlarının arttığı dönemde ise merkez bankası politika faizini artırarak sermaye çıkışını azaltmaya çalışabilir. Böylece sermaye sahipleri paylar yerine daha cazip olan mevduat faizlerine yönelebilir ve talebin azalmasıyla birlikte pay fiyatlarında düşüş meydana gelebilir. Görüldüğü üzere, merkez bankası politika faiz oranını değiştirerek sermaye hareketlerini ve dolayısıyla pay piyasalarını etkileyebilmektedir (Gökalp, 2016, s. 1382–1383).

Para politikası kararlarının pay piyasaları üzerindeki etkilerini araştıran çalışmaların önemi giderek artmaktadır (Şerefioğlu, 2014; Türgüt ve Çetenak, 2020). Bu bağlamda bu çalışmanın amacı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu (PPK) tarafından 25 Temmuz 2019 tarihinde alınan 1 haftalık repo faiz oranının (politika faizi) indirilmesi kararının, Borsa İstanbul Mali Endeksi (XUMAL) içinde yer alan banka ve aracı kurumların pay performansına olan etkilerini incelemektir. Bu konunun hem teorik açıdan hem de uygulama açısından büyük önem taşıdığı düşünülmektedir. Teorik olarak, para politikası araçlarının pay piyasaları üzerindeki etkilerini anlamak, ekonominin genel işleyişini ve merkez bankası politikalarının etkinliğini daha iyi değerlendirmeye yardımcı olabilir. Uygulama açısından ise bu bilgiler, yatırımcılara, analistlere ve ekonomistlere, para politikası kararlarının pay piyasaları üzerindeki olası etkilerini öngörme ve stratejilerini buna göre ayarlama konusunda önemli kavrayış ve fikirler sunabilir.

Çalışma, para politikası kararlarının finansal piyasalar üzerindeki etkilerini anlamak ve Türkiye'de bu etkilerin nasıl şekillendiğini incelemek açısından literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Literatürde istatistiksel yöntemler kullanılarak para politikası kararlarının pay getirilerine etkisinin incelendiği birçok çalışma mevcuttur (Akay ve Nargeleçekenler, 2009; Danacı vd. 2018; Türgüt ve Çetenak, 2020; Deniz, 2021). Söz konusu etkilerin açıklanmasındaki zorluk nedeniyle yeni çalışmalar yapılmaya devam edilmektedir. Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak bu çalışma, belirli bir para politikası kararının, yani 25 Temmuz 2019 tarihli politika faizinin yüzde 24'ten yüzde 19,75'e indirilmesi kararının, banka ve aracı kurumların pay fiyatları üzerindeki etkisini detaylı bir şekilde analiz etmeyi hedeflemektedir. Bu doğrultuda çalışmada test edilecek H0 hipotezine göre, TCMB PPK tarafından alınan politika faizi indirimi kararının banka ve aracı kurum paylarının getirilerinde herhangi bir etki yaratmayacağı öne sürülmektedir.

Bu çalışmada, giriş bölümünün ardından sırasıyla literatür taraması, veri ve metodoloji bölümleri sunulmuş; sonrasında ise ampirik bulgular yorumlanarak para politikası kararının XUMAL içinde yer alan banka ve aracı kurum paylarının fiyatlanması üzerindeki anlık etkisi değerlendirilmeye çalışılmıştır.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde, para politikası kararlarının pay getirileri üzerindeki etkisini inceleyen pek çok uluslararası ve ulusal çalışmaya rastlanmak mümkündür. Dünya genelinde bu etkiler, çeşitli metodolojilerle incelenmiştir. Cook ve Hahn (1989), Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) faiz kararlarının pay getirilerine etkisini analiz ederek faiz artışlarının pay fiyatlarını düşürdüğünü, faiz indirimlerinin ise yükselttiğini ortaya koymuştur. Rigobon ve Sack (2004), ABD'de para politikası değişikliklerini Gordon Büyüme Modeli ile incelemiş ve faiz oranlarındaki artışların pay fiyatlarını olumsuz etkilediğini saptamıştır. Benzer şekilde, Bernanke ve Kuttner (2005) de faiz oranları ile pay fiyatları arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu göstererek para politikası kararlarının pay piyasalarına etkisini açıklığa kavuşturmuştur. Öte yandan, Otsubo (2019) Japonya'da geleneksel olmayan para politikalarının pay fiyatları üzerinde pozitif etkiler yarattığını ortaya koymuştur. Lastrapes (1998), uzun dönemli veriler üzerinde yaptığı çalışmada, parasal şokların pay piyasaları üzerinde belirgin ve güçlü etkiler oluşturduğunu göstermiştir.

Ehrmann ve Fratzscher (2004) ise para politikasının iletişim stratejilerine odaklanarak etkili iletişimin finansal piyasaları hareketlendirebileceğini ve bunun para politikası kararlarının etkinliğini artırabileceğini vurgulamışlardır. Fair (2006), pay fiyatlarında gözlemlenen değişimlerin büyük ölçüde para politikası kararlarından kaynaklandığını belirterek, bu kararların piyasalardaki belirleyici rolünü öne çıkarmıştır. Bu uluslararası çalışmalar, para politikası kararlarının finansal piyasalar üzerindeki çeşitlilik gösteren etkilerini ve bu etkilerin anlaşılması için farklı yöntemlerin kullanımını ortaya koymaktadır.

Türkiye'de yapılan çalışmalar da para politikası kararlarının pay fiyatları üzerindeki etkilerini çeşitli yöntemlerle incelemekte ve çeşitli bulgular ortaya koymaktadır. Akay ve Nargeleçkenler (2009), VAR modelini kullanarak daraltıcı para politikası kararlarının Türkiye'deki pay fiyatlarına negatif etki ettiğini vurgulamışlardır. Tezcan (2009) ise faiz oranlarının pay getirileri üzerindeki etkilerini sektörel olarak analiz etmiş ve pozitif faiz artışlarının pay getirilerinde negatif bir etki yarattığını belirtmiştir. Duran, Özlü ve Ünalı (2010), değişen oynaklığa dayalı belirleme yöntemi ile Türkiye'de uygulanan para politikasının özellikle mali sektör endeksindeki pay fiyatlarını nasıl etkilediğini göstermiştir. Şerefoglu (2014), Türkiye'de para politikası kararlarının pay fiyatları üzerindeki etkisini araştırmış ve bu sürprizlerin pay fiyatları üzerindeki ortalama etkilerinin istatistiksel olarak belirgin olmadığını bulmuştur. Son olarak, Türgüt ve Çetenak (2020) 13 Eylül 2018 tarihli TCMB faiz artış kararının banka pay getirilerine etkilerini olay çalışması yöntemiyle incelemiş ve faiz artış kararlarının pay getirileri üzerinde pozitif etkiye neden olduğunu bulmuşlardır. Türkiye'deki bu çalışmalar da para politikası kararlarının finansal piyasalar ve ekonomik aktörler üzerindeki çeşitlilik gösteren etkilerini anlamamıza katkı sağlamaktadır.

2. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

Çalışmada, olay çalışması yöntemi kullanılarak Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren on iki banka ve beş aracı kurumun 15.01.2019 – 28.08.2019 tarihleri arasındaki günlük pay kapanış fiyatı verileri investing.com sitesinden elde edilmiştir. Olay çalışması yönteminde anormal getiri hesaplanmasında hangi yöntemin kullanılacağı önemli bir tercih oluşturmaktadır. Genel olarak, olay çalışması analizlerinde en çok tercih edilen yöntemler en küçük kareler formülüyle hesaplanan piyasa modeli ve sabit ortalama getiriler modelidir (Sağım ve Reis, 2020, s. 655). Bu çalışmada, literatürdeki önceki çalışmalarla paralellik sağlamak amacıyla (Kahraman, 2016, Aytekin, Abdioğlu ve Sezgin, 2021; Ercan ve Haykır, 2022; Türgüt ve Çetenak, 2020), anormal getiri hesaplamalarında piyasa modeli yöntemi kullanılmıştır.

Belirlenen 17 finans sektörü şirketinin paylarına ilişkin anormal getiriler (AR), ortalama anormal getiriler (AAR) ve kümülatif ortalama anormal getiriler (CAAR), Microsoft Excel programı kullanılarak hesaplanmıştır. Araştırma kapsamına alınan banka ve aracı kurumlara ilişkin pay kodları ve şirket adları sırasıyla Tablo 1 Panel A ve Panel B'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Araştırmaya Dahil Edilen Banka ve Aracı Kurumlar

No	Kod	Şirket Ünvanı
<i>Panel A: Bankalar</i>		
1	AKBNK	Akbank T.A.Ş.
2	ALBRK	Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.
3	GARAN	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
4	HALKB	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
5	ICBCT	ICBC Turkey Bank A.Ş.
6	ISCTR	Türkiye İş Bankası A.Ş.
7	KLNMA	Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası A.Ş.
8	QNBFB	QNB Finansbank A.Ş.
9	SKBNK	Şekerbank T.A.Ş.
10	TSKB	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
11	VAKBN	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
12	YKBNK	Yapı Kredi Bankası A.Ş.
<i>Panel B: Aracı Kurumlar</i>		
1	GEDIK	Gedik Yatırım Menkul Değerler
2	GLBMD	Global Menkul Değerler
3	INFO	İnfo Yatırım
4	ISMEN	İş Yatırım
5	OSMEN	Osmanlı Yatırım Menkul Değerler

Çalışma kapsamında hem bankalar hem de aracı kurumlar için üç adet olay penceresi belirlenmiştir. İlk olay penceresi olay öncesi ve sonrası “-21, +21” günlerini kapsarken, ikinci olay penceresi “-14, +14” günlerini, üçüncü olay penceresi ise “-7, +7”

günlerini kapsamaktadır. Tahmin pencereleri ise sırasıyla “-131, -22”, “-131, -15” ve “-131, -8” olarak oluşturulmuştur. Çalışmaya dahil olan banka ve aracı kurumlar için ayrı ayrı AR, AAR ve CAAR hesaplamaları yapılmıştır.

Olay çalışmasına ilişkin hesaplanacak olan AR, AAR ve CAAR hesaplamaları yedi aşamada gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya dahil olan banka ve aracı kurumların günlük pay getirileri ile BİST-100 günlük endeks değerlerindeki değişim oranları hesaplanırken logaritmik getiri hesap formülü kullanılmıştır (Aksu ve Sakarya, 2016, s. 30).

1. Aşama: Payların logaritmik getiri hesabı için kullanılan formül aşağıdaki gibidir:

$$R_{it} = \ln (P_{it}/P_{it-1})$$

Burada:

R_{it} , i payının t günündeki logaritmik getirisi,

P_{it} , i payının t günündeki kapanış fiyatı,

P_{it-1} , i payının t-1 günündeki kapanış fiyatıdır.

2. Aşama: BİST-100 endeksinin logaritmik getiri hesabı için kullanılan formül aşağıdaki gibidir:

$$R_{mt} = \ln (P_{mt}/P_{mt-1})$$

Burada:

R_{mt} , BİST-100 endeksinin t günündeki logaritmik getirisi,

P_{mt} , BİST-100 endeksinin t günündeki kapanış değeri,

P_{mt-1} , BİST-100 endeksinin t-1 günündeki kapanış değeridir.

Çalışmada anormal getirileri hesaplamak için piyasa modeli yöntemi kullanılmıştır. Piyasa modeli, bir şirketin pay getirisini belirli bir piyasa endeksi getirisiyle ilişkilendirir (Karan, 2004). Çalışmaya dahil edilen her şirket payı için alfa ve beta değerleri hesaplanarak, şirket paylarının piyasa endeksine olan duyarlılıkları ve beklenen getiri üzerindeki performansları incelenmiştir.

3. Aşama: Anormal getiri hesabında kullanılan piyasa modeli formülü aşağıdaki gibidir:

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mt} + \varepsilon_{it}$$

Burada:

R_{it} , i payının t günündeki getirisi,

α_i , sabit katsayı,

β_i , i payının sistematik riski (beta katsayısı),

R_{mt} , piyasa portföyü olarak kabul edilen BİST100 endeksinin t günündeki getirisi,

ε_{it} , hata terimidir.

4. Aşama: Piyasa modeliyle ilgili gerekli hesaplamalar sonrasında anormal getiriler (AR_{it}) aşağıdaki formül yardımı ile hesaplanmaktadır (Bowman, 1983:568).

$$AR_{it} = R_{it} - (\alpha_i + \beta_i R_{mt})$$

5. Aşama: Her bir “i” payı için “t” günündeki anormal getiriler hesaplandıktan sonra, her pay için “t” gününde elde edilen sonuçlar birbiriyle toplanmakta ve elde edilen toplam, pay sayısına bölünerek ortalama anormal getiri (AAR_t) hesaplanmaktadır.

$$AAR_t = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n AR_{it}$$

Burada:

AAR_t , payların t günündeki ortalama anormal getirisi,

N, t günündeki pay sayısıdır.

6. Aşama: Belirlenen olay pencerelerine yönelik kümülatif anormal getiri hesabı aşağıdaki formül yardımı ile bulunmaktadır.

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

7. Aşama: Hesaplanan kümülatif anormal getirilerden (CAR_t), kümülatif ortalama anormal getiriler ($CAAR_t$) elde edilmiştir.

$$CAAR_t = AAR_t + CAR_t$$

3. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada elde edilen AAR'ların istatistiksel anlamlılığının test etmek için öncelikle bu verilerin normal dağılım gösterip göstermediği incelenmektedir. Literatürde normallik testi için genellikle Kolmogorov-Smirnov normallik testi kullanılmaktadır. Ayrıca, verilerin çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) katsayısı değerlerine bakılarak da verilerin normal dağılıp dağılmadığı değerlendirilebilir. Bu yöntemle göre, ilgili istatistiklerin -2,0 ile +2,0 arasında olduğu durumlarda verilerin normal dağıldığı kabul edilmektedir (George ve Mallery, 2010). Yapılan analizler hem banka hem de aracı kurum paylarının AAR verilerinin normal dağıldığını göstermektedir.¹

3.1. Bankacılık Sektörü Paylarına İlişkin Ampirik Bulgular

25 Temmuz 2019 tarihinde TCMB tarafından alınan 425 baz puanlık politika faizi indirim kararının alt örneklem olarak seçilen 12 bankanın pay getirileri üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla her bir banka için olay öncesi ve sonrası “-21 +21”, “-14, +14”, “-7, +7” olay pencereleri belirlenmiştir. Daha sonra bu getiriler kullanılarak AR, AAR ve CAAR hesaplanmış ve banka paylarının fiyatlanmasında ilgili para politikası kararının ne yönde etkili olduğu Tablo 2’de gösterilerek yorumlanmıştır.

Tablo 2’de XUMAL’da işlem gören bankalara ait AR’lar, AAR’lar, CAAR’lar ve bu getirilere ilişkin t-testi sonuçları yer almaktadır. 43 günlük olay penceresi incelendiğinde, 425 baz puanlık politika faizi indirimi açıklamasının yapıldığı olay gününe (0) ve bugünün etrafındaki günlere ait AAR’ların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Bu AAR değerlerinden -15. ve -13. gündeki AAR’lar %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olup sırasıyla negatif ve pozitifdir. CAAR değerleri incelendiğinde ise olay günü, olay günü öncesi ve sonrası tüm günlerinin (5. gün hariç) pozitif olduğu görülmektedir. Bu CAAR değerlerinden, -17. ve -16. günlerdeki CAAR değeri %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Şekil 1’den de görülebileceği gibi, CAAR değerleri olay öncesi -9. günden itibaren genel olarak azalmış ve olay sonrası günlerde ise daha çok pozitif değerler olarak dalgalanmıştır. Olay penceresi sonuna kadar CAAR’larda artış gözlemlense de olay öncesi günlerdeki en yüksek CAAR seviyelerine ulaşamamıştır.

Tablo 3’te yer alan t-testi sonuçları incelendiğinde, olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir ($p= 0,03$). Bu durum, olay penceresinde olay öncesi ve olay sonrası CAAR değerleri arasında %5 istatistiksel anlamlılık düzeyinde bir fark olduğunu göstermektedir. Tablodaki ortalamalar değerlendirildiğinde, olay öncesi ortalama CAAR değeri 0,0203 iken, olay sonrası bu değer 0,0121 olarak tespit edilmiştir. Olay sonrasında ortalama değer azaldığı gözlemlenmektedir. Bu sonuçlara göre, H1 hipotezi kabul edilmektedir. TCMB’nin 25 Temmuz 2019 tarihinde politika faizini %24’ten %19,75’e düşürmesinin, Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren banka paylarının getirileri üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu ortaya konulmuştur.

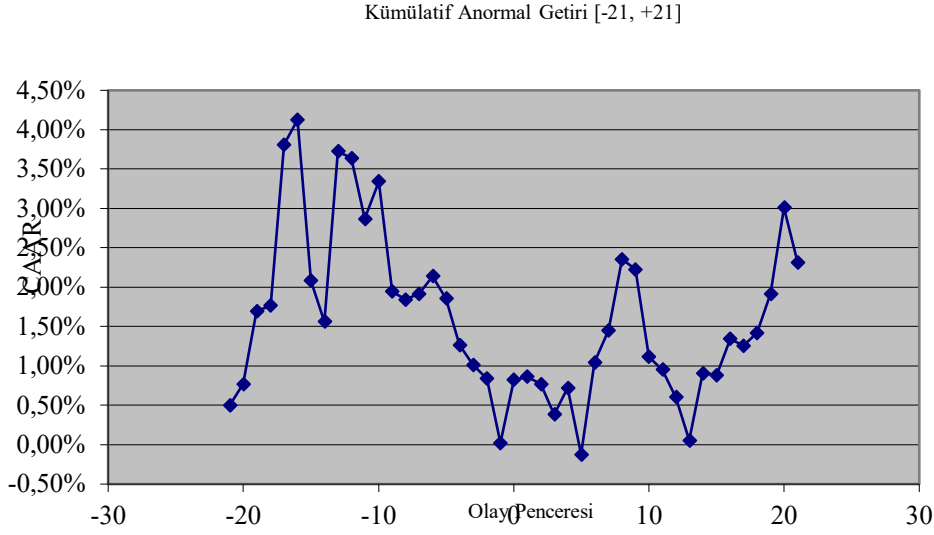
¹ Araştırmacılarca, Kolmogorov-Smirnov normallik testi sonuçları ile çarpıklık ve basıklık katsayısı değerleri talep edilirse bu bilgiler yazarlar tarafından paylaşılabilir

Tablo 2: Araştırmaya Dahil Edilen Banka ve Aracı Kurumlar

Olay G.	AKBNK	ALBRK	GARAN	HALKB	ICBCT	ISCTR	KLNMA	QNBFB	SKBNK	TSKB	VAKBN	YKBNK	AAR	CAAR	AAR t- ist.	CAAR t- ist
-21	-0,0194	0,0075	0,0001	0,0378	0,0364	0,0110	-0,0139	-0,0126	-0,0122	0,0112	0,0128	0,0013	0,0050	0,0050	0,5345	0,5345
-20	-0,0087	-0,0002	-0,0015	0,0223	0,0030	0,0018	0,0008	0,0027	0,0088	0,0065	0,0003	-0,0034	0,0027	0,0077	0,2876	0,5813
-19	-0,0193	-0,0092	-0,0062	-0,0118	0,1298	-0,0070	0,0011	0,0362	0,0127	0,0057	-0,0106	-0,0100	0,0093	0,0170	0,9907	1,0466
-18	0,0018	-0,0018	0,0009	0,0073	0,0442	0,0021	-0,0024	-0,0002	-0,0102	-0,0229	0,0059	-0,0164	0,0007	0,0177	0,0729	0,9428
-17	0,0117	0,0310	0,0192	0,0046	0,1458	-0,0089	-0,0164	-0,0023	-0,0183	0,0191	0,0364	0,0235	0,0205	0,0381	2,1832**	1,8197*
-16	-0,0055	-0,0050	-0,0038	-0,0163	0,0937	-0,0044	-0,0043	-0,0150	0,0057	0,0082	-0,0056	-0,0099	0,0031	0,0413	0,3354	1,7981*
-15	-0,0027	-0,0240	0,0091	-0,0012	-0,2109	0,0022	-0,0097	-0,0142	0,0014	-0,0040	0,0202	-0,0117	-0,0205	0,0208	-2,1831**	0,8396
-14	-0,0040	-0,0178	0,0125	0,0127	-0,1296	-0,0010	0,0147	-0,0049	0,0010	0,0127	0,0335	0,0079	-0,0052	0,0156	-0,5523	0,5901
-13	0,0482	0,0165	0,0185	0,0314	0,0137	0,0405	-0,0021	0,0181	-0,0018	0,0349	0,0143	0,0274	0,0216	0,0373	2,3077**	1,3255
-12	0,0090	0,0138	-0,0079	0,0171	-0,0024	-0,0052	0,0067	-0,0005	0,0127	-0,0149	-0,0136	-0,0251	-0,0009	0,0364	-0,0926	1,2282
-11	0,0111	-0,0013	-0,0072	-0,0183	-0,0390	-0,0084	0,0243	-0,0082	-0,0062	-0,0184	-0,0159	-0,0050	-0,0077	0,0287	-0,8237	0,9227
-10	-0,0070	-0,0042	-0,0038	0,0133	0,0143	0,0040	-0,0112	0,0009	0,0000	0,0199	0,0279	0,0033	0,0048	0,0334	0,5099	1,0306
-9	-0,0221	-0,0099	-0,0312	-0,0105	-0,0136	-0,0316	-0,0114	-0,0022	-0,0190	-0,0082	0,0027	-0,0109	-0,0140	0,0195	-1,4936	0,5759
-8	0,0123	-0,0056	-0,0016	0,0066	-0,0077	-0,0127	0,0114	-0,0068	-0,0018	0,0115	0,0052	-0,0232	-0,0010	0,0184	-0,1103	0,5255
-7	-0,0355	0,0077	-0,0332	0,0150	0,0733	-0,0016	0,0011	0,0104	0,0003	-0,0095	-0,0265	0,0076	0,0008	0,0192	0,0810	0,5286
-6	0,0034	-0,0040	0,0168	0,0062	0,0159	-0,0079	-0,0059	-0,0079	0,0004	0,0069	-0,0086	0,0110	0,0022	0,0214	0,2350	0,5706
-5	-0,0008	-0,0036	-0,0099	0,0266	-0,0143	-0,0091	-0,0105	0,0013	-0,0096	-0,0053	0,0020	-0,0009	-0,0028	0,0185	-0,3033	0,4800
-4	-0,0119	0,0066	-0,0162	-0,0195	0,0051	-0,0095	-0,0032	-0,0039	-0,0021	0,0095	-0,0253	0,0001	-0,0059	0,0127	-0,6270	0,3187
-3	0,0084	-0,0072	0,0065	-0,0045	-0,0094	-0,0230	-0,0005	0,0037	0,0001	-0,0166	0,0018	0,0103	-0,0025	0,0101	-0,2708	0,2480
-2	-0,0016	-0,0181	0,0053	0,0064	-0,0121	-0,0075	-0,0091	-0,0023	-0,0059	0,0337	-0,0052	-0,0049	-0,0018	0,0084	-0,1877	0,1998
-1	-0,0200	-0,0013	-0,0074	-0,0077	-0,0050	0,0053	-0,0111	-0,0113	-0,0196	-0,0087	-0,0064	-0,0047	-0,0082	0,0002	-0,8704	0,0050
0	0,0000	0,0010	-0,0017	0,0013	0,0006	0,0023	0,0109	0,0098	0,0281	0,0023	0,0408	0,0007	0,0080	0,0082	0,8541	0,1870
Olay G.	AKBNK	ALBRK	GARAN	HALKB	ICBCT	ISCTR	KLNMA	QNBFB	SKBNK	TSKB	VAKBN	YKBNK	AAR	CAAR	AAR t test	CAAR t test
1	-0,0026	0,0094	0,0046	0,0015	0,0014	-0,0011	-0,0023	-0,0077	0,0021	-0,0077	0,0070	0,0003	0,0004	0,0086	0,0445	0,1922
2	0,0091	0,0034	-0,0077	0,0013	0,0119	-0,0099	0,0046	0,0061	-0,0050	-0,0051	0,0088	-0,0286	-0,0009	0,0077	-0,0993	0,1679
3	-0,0085	0,0101	0,0002	-0,0168	0,0009	-0,0082	-0,0032	0,0075	-0,0008	-0,0050	0,0050	-0,0278	-0,0039	0,0038	-0,4149	0,0815
4	0,0046	-0,0001	0,0194	-0,0102	-0,0055	-0,0063	0,0020	0,0025	-0,0019	0,0062	-0,0002	0,0304	0,0034	0,0072	0,3636	0,1512
5	-0,0100	-0,0057	-0,0128	-0,0205	-0,0030	-0,0029	-0,0138	-0,0006	0,0238	0,0020	-0,0271	-0,0309	-0,0085	-0,0012	-0,9021	-0,0252
6	0,0085	0,0119	0,0249	0,0044	0,0034	-0,0009	0,0192	0,0099	0,0177	0,0226	-0,0115	0,0301	0,0117	0,0105	1,2471	0,2110
7	0,0140	0,0147	0,0150	0,0040	0,0001	0,0043	-0,0178	0,0055	0,0033	0,0225	0,0038	-0,0203	0,0041	0,0145	0,4362	0,2883
8	0,0063	-0,0017	0,0024	0,0110	-0,0025	-0,0175	0,1027	-0,0043	-0,0098	0,0144	0,0039	0,0032	0,0090	0,0235	0,9604	0,4588
9	0,0157	0,0124	0,0297	-0,0126	-0,0238	0,0087	-0,0592	-0,0059	-0,0115	0,0042	0,0019	0,0250	-0,0013	0,0223	-0,1369	0,4267
10	0,0033	-0,0050	-0,0315	0,0049	0,0080	-0,0211	-0,0234	-0,0186	-0,0235	-0,0117	-0,0065	-0,0082	-0,0111	0,0111	-1,1865	0,2103
11	0,0052	-0,0015	0,0047	-0,0032	0,0091	-0,0275	-0,0100	0,0089	0,0096	-0,0137	0,0093	-0,0100	-0,0016	0,0095	-0,1711	0,1773
12	-0,0117	0,0016	-0,0052	-0,0217	0,0076	-0,0244	0,0165	-0,0012	0,0037	0,0054	-0,0022	-0,0104	-0,0035	0,0060	-0,3735	0,1106
13	-0,0223	0,0031	-0,0246	-0,0021	0,0016	0,0013	0,0110	-0,0021	-0,0103	0,0091	-0,0194	-0,0114	-0,0055	0,0005	-0,5880	0,0096
14	-0,0123	0,0172	-0,0120	0,0157	0,0693	0,0121	-0,0007	0,0060	0,0069	0,0171	0,0007	-0,0174	0,0086	0,0091	0,9129	0,1616
15	-0,0089	-0,0092	0,0018	0,0121	0,0015	-0,0249	0,0045	-0,0033	0,0030	0,0278	-0,0016	-0,0060	-0,0003	0,0088	-0,0286	0,1547
16	0,0076	0,0083	0,0026	-0,0098	-0,0186	0,0093	0,0615	-0,0065	0,0077	-0,0061	0,0041	-0,0045	0,0046	0,0134	0,4944	0,2329
17	-0,0105	0,0030	-0,0095	0,0303	0,0145	-0,0003	-0,0384	-0,0047	0,0029	0,0015	0,0066	-0,0058	-0,0009	0,0126	-0,0926	0,2150
18	-0,0008	-0,0135	0,0051	0,0191	-0,0064	-0,0032	0,0596	-0,0045	-0,0207	-0,0183	0,0034	0,0000	0,0016	0,0142	0,1750*	0,2400
19	-0,0044	0,0018	-0,0051	0,0032	0,0108	0,0039	-0,0078	0,0585	0,0019	0,0007	-0,0015	-0,0029	0,0049	0,0191	0,5259	0,3192
20	0,0052	0,0160	0,0042	0,0103	0,0336	0,0031	-0,0006	-0,0064	0,0257	-0,0004	0,0291	0,0115	0,0109	0,0301	1,1678	0,4956
21	0,0113	-0,0068	-0,0062	0,0077	-0,0035	0,0069	-0,0172	-0,0028	-0,0082	0,0015	-0,0024	-0,0635	-0,0069	0,0232	-0,7402	0,3769

t anlamlılık değerleri %1'de (***) 2,698; %5'te (**) 2,018 ve %10'da (*) 1,682'dir. AAR ortalama anormal getiriyi, CAAR ise kümülatif ortalama anormal getiriyi ifade etmektedir. Olay G. sütununda yer alan "0" para politikası kararının alındığı 25 Temmuz 2019 gününü temsil etmektedir.

Şekil 1. Banka Paylarının Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (-21, +21)



Tablo 3: Banka Paylarına İlişkin Bağımlı Örneklem T-Testi Sonuçları (-21, +21)

	T-testi Sonuçları			
	N	Ortalama	Standart Sapma	p-değeri
Olay Öncesi (0)	21	0,0203	0,0116	0,03
Olay Sonrası (1)	21	0,0121	0,0078	
Fark		0,0082		

Tablo 4'te bankalara ait "-14, +14" günlerine ilişkin AR, AAR ve CAAR değerleri ile bu değerlerin anlamlılıklarını gösteren t-istatistikleri sunulmaktadır. Bu değerlerin çoğunluğu negatif olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamlı değildir. Diğer bir ifadeyle banka payları, TCMB'nin politika faiz indirimi öncesinde ve sonrasında genellikle istatistiksel olarak anlamsız negatif anormal getiriler göstermiştir. Şekil 2'de de görülebileceği gibi, CAAR'ların -9. günden başlayarak azalıp uzun bir süre negatif seyretmiş ve "-21, +21" olay penceresinde olduğu gibi +5. günde en düşük değerine ulaşmıştır. Ayrıca Şekil 2'den anlaşıldığı üzere, olay günü öncesinde negatif CAAR sayısı 10 iken, olay sonrasında tüm CAAR'lar negatif olarak gerçekleşmiştir. Olay penceresi sonuna kadar bu getirilerde artış olsa da olay öncesi en yüksek getiri seviyesine ulaşamamıştır.

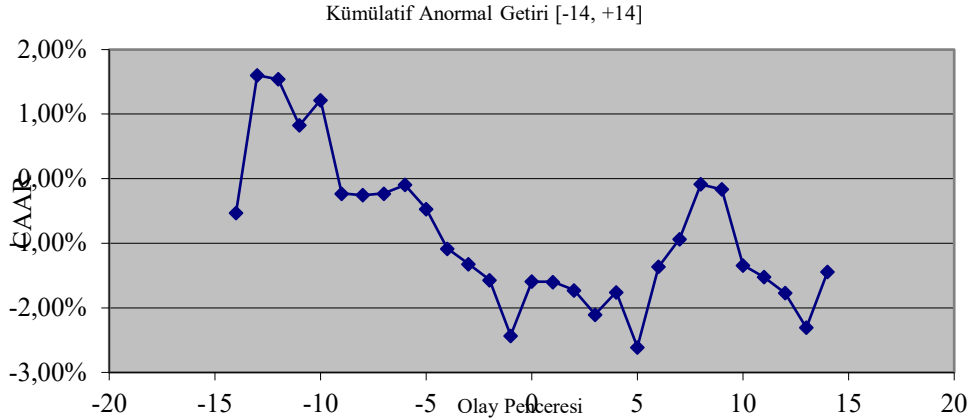
Tablo 5'teki t-testi sonuçları incelendiğinde, olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olduğunu ifade p değerinin %10'dan küçük olduğu görülmektedir ($p=0,07$). Bu durum, olay penceresinde olay öncesi ve olay sonrası CAAR değerleri arasında %10 istatistiksel anlamlılık düzeyinde bir fark olduğunu göstermektedir. Tablo 5'te yer alan ortalamalar değerlendirildiğinde ise olay öncesi ortalama değer -0,0021 iken, olay sonrası bu değer -0,0014 olarak belirlenmiştir. Bu bulgular, H1 hipotezi kabul edilmesini destekleyerek TCMB'nin 25 Temmuz 2019 tarihinde politika faizini %24'ten %19,75'e indirmesi kararının, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren banka paylarının getirileri üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: Bankalara İlişkin Pay Getirileri (-14, +14)

Olay G.	AKBNK	ALBRK	GARAN	HALKB	ICBCT	ISCTR	KLNMA	QNBFB	SKBNK	TSKB	VAKBN	YKBNK	AAR	CAAR	AAR t test	CAAR t test
-14	-0,0036	-0,0177	0,0124	0,0123	-0,1315	-0,0010	0,0151	-0,0049	0,0011	0,0125	0,0330	0,0082	-0,0053	-0,0053	-0,5608	-0,5608
-13	0,0485	0,0164	0,0183	0,0311	0,0109	0,0406	-0,0017	0,0181	-0,0016	0,0346	0,0137	0,0276	0,0214	0,0160	2,2466**	1,1920
-12	0,0094	0,0143	-0,0079	0,0167	-0,0008	-0,0053	0,0069	-0,0004	0,0125	-0,0149	-0,0137	-0,0246	-0,0006	0,0154	-0,0675	0,9344
-11	0,0117	-0,0003	-0,0069	-0,0187	-0,0338	-0,0087	0,0243	-0,0079	-0,0067	-0,0182	-0,0156	-0,0043	-0,0071	0,0083	-0,7465	0,4359
-10	-0,0069	-0,0050	-0,0044	0,0130	0,0059	0,0043	-0,0105	0,0008	0,0006	0,0194	0,0267	0,0030	0,0039	0,0122	0,4101	0,5733
-9	-0,0218	-0,0103	-0,0315	-0,0108	-0,0184	-0,0314	-0,0109	-0,0022	-0,0187	-0,0086	0,0019	-0,0109	-0,0145	-0,0023	-1,5221	-0,0980
-8	0,0129	-0,0044	-0,0012	0,0063	-0,0011	-0,0130	0,0113	-0,0066	-0,0024	0,0118	0,0057	-0,0223	-0,0002	-0,0025	-0,0261	-0,1006
-7	-0,0352	0,0073	-0,0335	0,0147	0,0680	-0,0015	0,0017	0,0104	0,0007	-0,0099	-0,0274	0,0076	0,0002	-0,0023	0,0239	-0,0857
-6	0,0036	-0,0048	0,0163	0,0058	0,0075	-0,0076	-0,0051	-0,0080	0,0010	0,0063	-0,0098	0,0107	0,0013	-0,0010	0,1401	-0,0341
-5	-0,0006	-0,0045	-0,0104	0,0262	-0,0225	-0,0089	-0,0098	0,0012	-0,0090	-0,0059	0,0008	-0,0011	-0,0037	-0,0047	-0,3881	-0,1550
-4	-0,0116	0,0065	-0,0164	-0,0199	0,0022	-0,0094	-0,0028	-0,0039	-0,0019	0,0092	-0,0259	0,0002	-0,0061	-0,0108	-0,6453	-0,3424
-3	0,0089	-0,0068	0,0066	-0,0049	-0,0085	-0,0231	-0,0003	0,0038	-0,0001	-0,0166	0,0016	0,0107	-0,0024	-0,0132	-0,2513	-0,4004
-2	-0,0014	-0,0187	0,0048	0,0060	-0,0192	-0,0072	-0,0084	-0,0024	-0,0054	0,0332	-0,0063	-0,0050	-0,0025	-0,0157	-0,2613	-0,4571
-1	-0,0198	-0,0017	-0,0077	-0,0080	-0,0100	0,0054	-0,0105	-0,0114	-0,0192	-0,0091	-0,0072	-0,0047	-0,0087	-0,0243	-0,9101	-0,6837
0	0,0005	0,0017	-0,0015	0,0009	0,0037	0,0021	0,0110	0,0100	0,0278	0,0024	0,0409	0,0013	0,0084	-0,0159	0,8831	-0,4325
1	-0,0023	0,0090	0,0043	0,0012	-0,0032	-0,0010	-0,0017	-0,0077	0,0024	-0,0080	0,0062	0,0004	0,0000	-0,0160	-0,0045	-0,4199
2	0,0094	0,0032	-0,0080	0,0009	0,0082	-0,0098	0,0051	0,0061	-0,0048	-0,0054	0,0081	-0,0285	-0,0013	-0,0173	-0,1356	-0,4403
3	-0,0081	0,0104	0,0002	-0,0172	0,0015	-0,0083	-0,0030	0,0076	-0,0009	-0,0051	0,0048	-0,0274	-0,0038	-0,0210	-0,3967	-0,5214
4	0,0050	0,0002	0,0194	-0,0105	-0,0052	-0,0064	0,0022	0,0026	-0,0019	0,0061	-0,0004	0,0308	0,0035	-0,0175	0,3670	-0,4233
5	-0,0096	-0,0055	-0,0129	-0,0209	-0,0041	-0,0029	-0,0135	-0,0005	0,0239	0,0018	-0,0275	-0,0306	-0,0085	-0,0261	-0,8971	-0,6132
6	0,0092	0,0130	0,0252	0,0040	0,0095	-0,0012	0,0190	0,0102	0,0172	0,0229	-0,0110	0,0310	0,0124	-0,0137	1,3050	-0,3136
7	0,0144	0,0153	0,0151	0,0037	0,0020	0,0042	-0,0176	0,0057	0,0031	0,0225	0,0037	-0,0198	0,0043	-0,0093	0,4563	-0,2091
8	0,0065	-0,0021	0,0021	0,0107	-0,0077	-0,0173	0,1033	-0,0043	-0,0095	0,0140	0,0030	0,0032	0,0085	-0,0008	0,8915	-0,0186
9	0,0163	0,0132	0,0299	-0,0130	-0,0201	0,0084	-0,0592	-0,0057	-0,0118	0,0044	0,0020	0,0257	-0,0008	-0,0017	-0,0860	-0,0358
10	0,0035	-0,0056	-0,0319	0,0045	0,0020	-0,0210	-0,0228	-0,0186	-0,0231	-0,0121	-0,0075	-0,0082	-0,0117	-0,0134	-1,2338	-0,2818
11	0,0056	-0,0015	0,0045	-0,0036	0,0065	-0,0275	-0,0096	0,0089	0,0097	-0,0139	0,0087	-0,0098	-0,0018	-0,0152	-0,1928	-0,3141
12	-0,0109	0,0030	-0,0047	-0,0220	0,0162	-0,0248	0,0163	-0,0009	0,0029	0,0058	-0,0015	-0,0094	-0,0025	-0,0177	-0,2629	-0,3589
13	-0,0218	0,0036	-0,0245	-0,0025	0,0030	0,0012	0,0112	-0,0020	-0,0105	0,0091	-0,0195	-0,0110	-0,0053	-0,0230	-0,5584	-0,4579
14	-0,0119	0,0175	-0,0120	0,0153	0,0692	0,0120	-0,0004	0,0061	0,0069	0,0170	0,0004	-0,0170	0,0086	-0,0145	0,9030	-0,2823

t anlamlılık değerleri %1'de (***) 2,763; %5'te (**) 2,048 ve %10'da (*) 1,701'dir. AAR ortalama anormal getiriyi, CAAR ise kümülatif ortalama anormal getiriyi ifade etmektedir. Olay G. sütununda yer alan "0" para politikası kararının alındığı 25 Temmuz 2019 gününü temsil etmektedir.

Şekil 2: Banka Paylarının Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (-14, +14)



Tablo 5: Bağımlı Örneklem T-Testi Sonuçları (Bankacılık Sektörü -14, +14)

T-testi Sonuçları				
	N	Ortalama	Standart Sapma	p-değeri
Olay Öncesi (0)	14	-0,0021	0,0119	0,07
Olay Sonrası (1)	14	-0,0014	0,0071	
Fark		-0,0007		

Tablo 6 incelendiğinde, olay günü hariç -5. ile +5. günler arasındaki AAR'ların negatif olduğu görülmektedir. Benzer şekilde, CAAR değerleri de -7. ve -6. günler hariç olay penceresi boyunca genellikle negatiftir. Başka bir deyişle olay gününden önce bu negatif CAAR sayısı 5 iken, olaydan sonra tüm dönem boyunca negatif anormal getiriler elde edilmiştir. Ancak, tablodaki tüm AAR ve CAAR değerlerinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu gözlemlenmiştir. Şekil 3'ten de banka paylarının -5. günden sonra negatif CAAR değerleri aldığı görülmektedir. "-7, +7" olay penceresinde, "-21, +21" ve "-14, +14" olay pencerelerinden farklı olarak negatif eğilimin daha belirgin bir şekilde görülmektedir. Bu pencerede de olay sonrası CAAR'lar dalgalı bir şekilde yükselip düşse de bu getirilerin hiçbir zaman pozitif değerler almadığı tespit edilmiştir.

Tablo 7'deki t-testi sonuçlarına göre, olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olmadığını gösteren p değeri %10'dan büyüktür ($p=0,17$). Bu sonuca göre, olay öncesi -0,0079 ve olay sonrası -0,0147 CAAR değerleri arasında istatistiksel bir farklılık bulunmamaktadır. Dolayısıyla "-7, +7" olay penceresinde, H_0 hipotezi kabul edilerek TCMB'nin 25 Temmuz 2019 tarihinde politika faizini %24'ten %19,75'e indirmesi kararının Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren banka paylarının getirileri üzerine anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

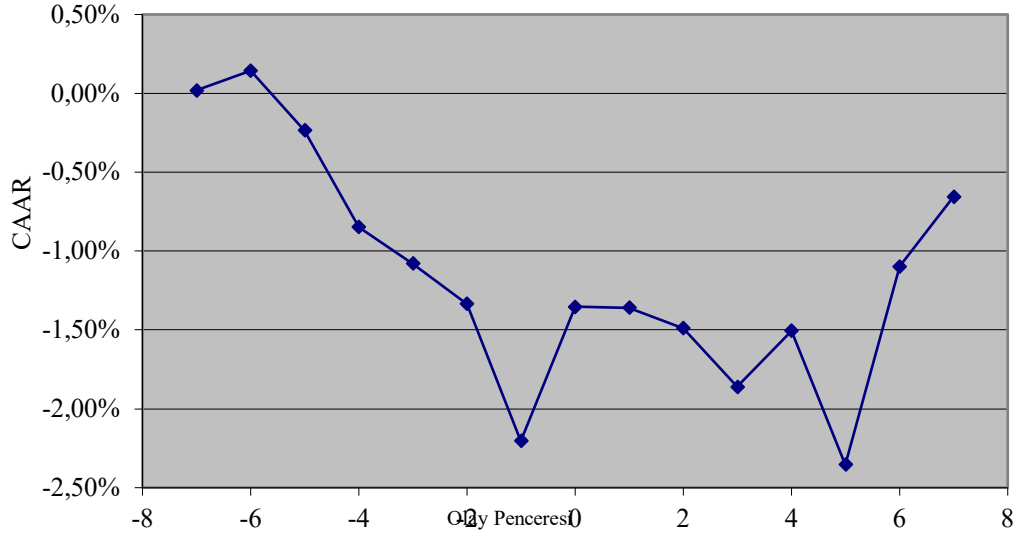
Tablo 6: Bankalara İlişkin Pay Getirileri (-7, +7)

Olay G.	AKBNK	ALBRK	GARAN	HALKB	ICBCT	ISCTR	KLNMA	QNBFB	SKBNK	TSKB	VAKBN	YKBNK	AAR	CAAR	AAR t test	CAAR t test
-7	-0,0353	0,0074	-0,0333	0,0142	0,0691	-0,0015	0,0018	0,0103	0,0008	-0,0104	-0,0281	0,0074	0,0002	0,0002	0,0199	0,0199
-6	0,0038	-0,0046	0,0165	0,0052	0,0084	-0,0078	-0,0046	-0,0082	0,0012	0,0056	-0,0108	0,0103	0,0012	0,0014	0,1300	0,1060
-5	-0,0004	-0,0043	-0,0102	0,0257	-0,0216	-0,0091	-0,0093	0,0010	-0,0088	-0,0066	-0,0002	-0,0016	-0,0038	-0,0023	-0,3949	-0,1414
-4	-0,0119	0,0066	-0,0162	-0,0203	0,0035	-0,0094	-0,0030	-0,0039	-0,0018	0,0089	-0,0264	0,0003	-0,0061	-0,0085	-0,6411	-0,4430
-3	0,0082	-0,0068	0,0067	-0,0052	-0,0069	-0,0228	-0,0009	0,0039	0,0000	-0,0167	0,0014	0,0112	-0,0023	-0,0108	-0,2426	-0,5047
-2	-0,0013	-0,0186	0,0050	0,0055	-0,0182	-0,0074	-0,0081	-0,0025	-0,0052	0,0326	-0,0071	-0,0054	-0,0026	-0,0133	-0,2668	-0,5697
-1	-0,0199	-0,0016	-0,0075	-0,0085	-0,0089	0,0054	-0,0104	-0,0115	-0,0191	-0,0096	-0,0079	-0,0048	-0,0087	-0,0220	-0,9082	-0,8707
0	-0,0004	0,0017	-0,0013	0,0007	0,0055	0,0025	0,0101	0,0102	0,0279	0,0025	0,0409	0,0020	0,0085	-0,0135	0,8895	-0,5000
1	-0,0025	0,0091	0,0045	0,0007	-0,0020	-0,0010	-0,0017	-0,0078	0,0025	-0,0085	0,0055	0,0003	-0,0001	-0,0136	-0,0071	-0,4737
2	0,0092	0,0032	-0,0078	0,0005	0,0094	-0,0098	0,0050	0,0061	-0,0046	-0,0058	0,0076	-0,0285	-0,0013	-0,0149	-0,1358	-0,4924
3	-0,0087	0,0105	0,0004	-0,0175	0,0031	-0,0080	-0,0036	0,0077	-0,0008	-0,0052	0,0046	-0,0269	-0,0037	-0,0186	-0,3877	-0,5864
4	0,0044	0,0003	0,0195	-0,0109	-0,0037	-0,0062	0,0017	0,0027	-0,0018	0,0060	-0,0006	0,0312	0,0035	-0,0150	0,3712	-0,4543
5	-0,0101	-0,0055	-0,0127	-0,0213	-0,0027	-0,0027	-0,0139	-0,0005	0,0240	0,0016	-0,0279	-0,0303	-0,0085	-0,0235	-0,8885	-0,6829
6	0,0080	0,0129	0,0254	0,0039	0,0115	-0,0007	0,0178	0,0105	0,0172	0,0231	-0,0107	0,0320	0,0126	-0,0110	1,3145	-0,3067
7	0,0137	0,0152	0,0152	0,0034	0,0036	0,0045	-0,0184	0,0059	0,0031	0,0225	0,0036	-0,0192	0,0044	-0,0065	0,4628	-0,1768

t anlamlılık değerleri %1'de (***) 2,977; %5'te (**) 2,145 ve %10'da (*) 1,761'dir. AAR ortalama anormal getiriyi, CAAR ise kümülatif ortalama anormal getiriyi ifade etmektedir. Olay G. sütununda yer alan "0" para politikası kararının alındığı 25 Temmuz 2019 gününü temsil etmektedir.

Şekil 3: Banka Paylarının Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (-14, +14)

Kümülatif Anormal Getiri [-7, +7]

**Tablo 7: Bağımlı Örneklem T-Testi Sonuçları (Bankacılık Sektörü -7, +7)**

	T-testi Sonuçları			
	N	Ortalama	Standart Sapma	p-değeri
Olay Öncesi (0)	7	-0,0079	0,0083	0,17
Olay Sonrası (1)	7	-0,0147	0,0054	
Fark		-0,0068		

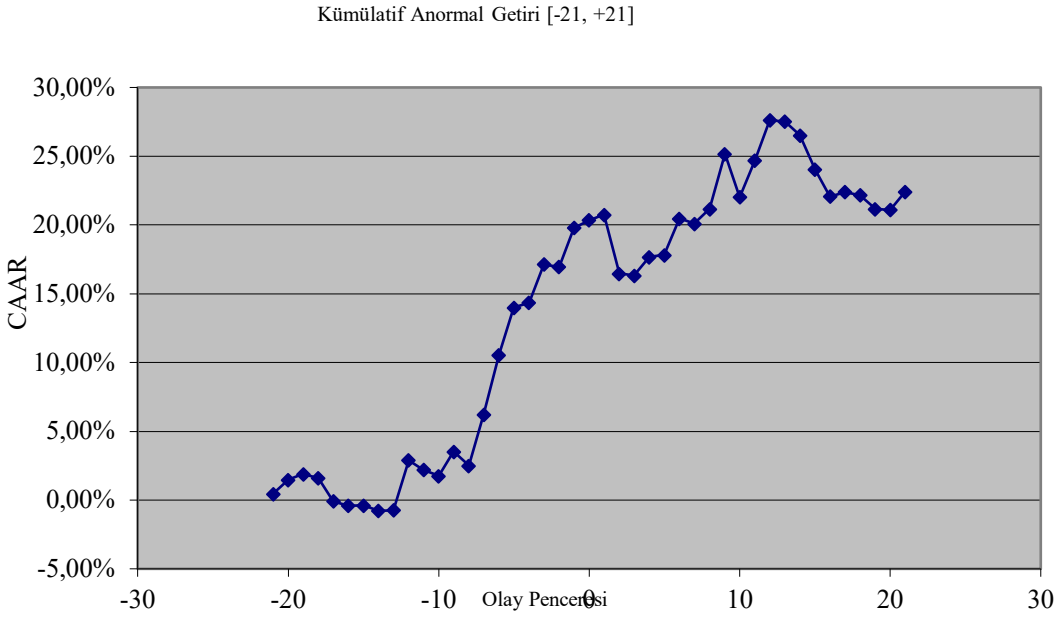
3.2. Aracı Kurumlar Sektörü Paylarına İlişkin Ampirik Bulgular

Aracı kurumlar için yapılan analizde, 5 şirkete ait paylarının TCMB'nin politika faiz indirimi kararına nasıl tepki verdiği incelenmektedir. Bu çerçevede, her bir aracı kurum için "-21, +21", "-14, +14", "-7, +7" olay penceresi belirlenmiştir. Pay verileri için AR'lar, AAR'lar ve CAAR'lar Tablo 8'den görüleceği gibi her bir olay penceresi günü için ayrı ayrı hesaplanmış ve yorumlanmıştır.

Tablo 8'de XUMAL'da işlem gören aracı kurumlara ait AR'lar, AAR'lar ve CAAR'lar ile bu getirilere ilişkin t-testi sonuçları gösterilmektedir. Tabloya göre, olay öncesi dönemde altı gün (-12., -7., -6., -5., -3., ve -1. günler) boyunca pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ortalama anormal getiriler bulunmaktadır. Olay sonrasında ise üç gün (+6., +9. ve +11. günler) boyunca benzer şekilde pozitif ortalama anormal getiriler görülmüştür. Ancak olay sonrası bazı günlerde (+2., +10. ve +15. günler) istatistiksel olarak anlamlı negatif ortalama anormal getiriler de gözlenmiştir. Özellikle olay gününden bir gün önce (-1. gün) ortalama anormal getiri pozitifken, olay gününden iki gün sonra (+2. gün) negatif ortalama anormal getiriler dikkat çekmektedir. Tablo 8'deki CAAR'lar incelendiğinde ise aracı kurumların -6. günden +21. güne kadar yani olay penceresinin sonuna kadar pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kümülatif anormal getiriler elde ettiği görülmektedir. Şekil 4'ten takip edilebileceği gibi, CAAR'lar -7. günden itibaren artış göstermiş, olay gününden sonra birkaç gün azalmış ancak daha sonra tekrar yükselerek +12. günde maksimum seviyesine ulaşmıştır.

Tablo 8: Aracı Kurum Paylarının Getirileri (-21, +21)

Olay G.	GEDİK	GLBMD	INFO	ISMEN	OSMEN	AAR	CAAR	AAR t-ist.	CAAR t-ist.
-21	-0,0019	-0,0006	0,0015	-0,0027	0,0266	0,0046	0,0046	0,3510	0,3510
-20	0,0235	0,0212	0,0440	0,0012	-0,0388	0,0102	0,0148	0,7792	0,7992
-19	0,0052	-0,0010	-0,0160	-0,0027	0,0351	0,0041	0,0189	0,3147	0,8342
-18	-0,0009	0,0195	-0,0164	-0,0027	-0,0144	-0,0030	0,0160	-0,2264	0,6093
-17	-0,0094	-0,0446	-0,0377	-0,0027	0,0098	-0,0169	-0,0010	-1,2913	-0,0325
-16	-0,0031	0,0203	-0,0241	-0,0104	0,0021	-0,0031	-0,0040	-0,2328	-0,1248
-15	-0,0107	0,0003	-0,0047	-0,0027	0,0186	0,0002	-0,0038	0,0124	-0,1108
-14	0,0044	0,0202	-0,0322	-0,0066	-0,0059	-0,0040	-0,0078	-0,3055	-0,2117
-13	0,0030	-0,0006	-0,0069	0,0051	0,0021	0,0006	-0,0073	0,0425	-0,1854
-12	-0,0051	0,0004	0,1778	-0,0027	0,0105	0,0362	0,0289	2,7597***	0,6968
-11	-0,0048	0,0213	-0,0470	-0,0065	0,0026	-0,0069	0,0220	-0,5245	0,5062
-10	0,0044	-0,0426	0,0416	0,0050	-0,0309	-0,0045	0,0175	-0,3434	0,3856
-9	-0,0153	-0,0010	0,0813	-0,0027	0,0267	0,0178	0,0353	1,3589	0,7473
-8	-0,0025	0,0015	-0,0420	-0,0027	-0,0055	-0,0102	0,0251	-0,7812	0,5114
-7	0,0195	0,1350	-0,0083	-0,0027	0,0422	0,0371	0,0622	2,8340***	1,2258
-6	-0,0057	0,0852	0,1063	-0,0027	0,0329	0,0432	0,1054	3,2954***	2,0107*
-5	-0,0054	0,1234	0,0142	0,0012	0,0393	0,0345	0,1400	2,6344**	2,5896**
-4	-0,0071	-0,0006	-0,0189	0,0496	-0,0052	0,0035	0,1435	0,2707	2,5804**
-3	0,0137	0,1245	-0,0049	0,0118	-0,0051	0,0280	0,1715	2,1359**	3,0016***
-2	-0,0136	-0,0968	0,0882	0,0186	-0,0056	-0,0018	0,1697	-0,1406	2,8942***
-1	0,0142	0,1325	-0,0027	0,0182	-0,0208	0,0283	0,1979	2,1572**	3,2952***

Şekil 4: Aracı Kurum Paylarının Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (-21, +21)

Tablo 9'da yer alan t-testi sonuçlarına göre, olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını gösteren p değeri %1'den küçüktür ($p=0,00$). Bu nedenle olay penceresinde olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasında %1 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu anlaşılmaktadır. Tablo 9'da olay öncesi verilerin ortalama değeri 0,0547 iken, olay sonrası bu değer 0,2188 seviyesine yükselmiştir. Bu sonuçlar doğrultusunda, aracı kurumlar için H1 hipotezinin kabul edilerek TCMB'nin 25 Temmuz 2019 tarihinde politika faizini %24'ten %19,75'e indirmesi kararının, Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren aracı kurum paylarının getirileri üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir.

Tablo 9: Bağımlı Örneklem T-Testi Sonuçları (Aracı Kurum Sektörü -21, +21)

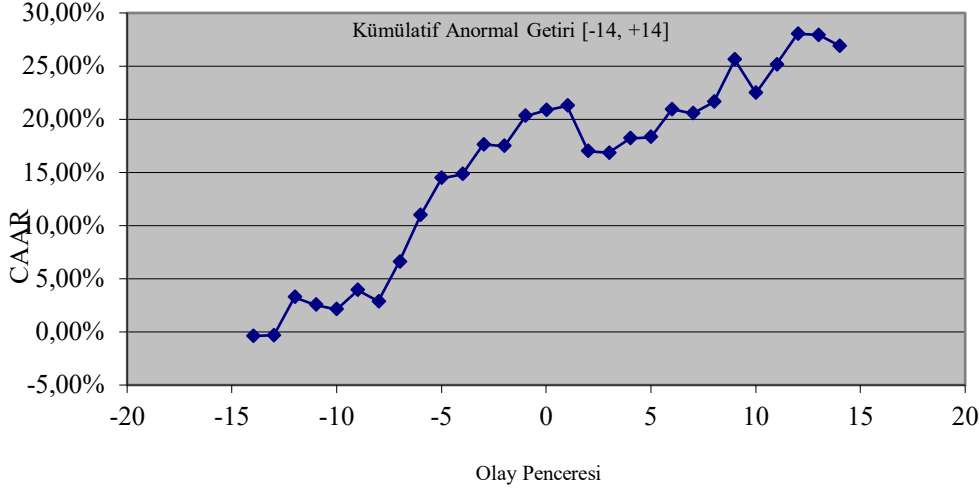
T-testi Sonuçları				
	N	Ortalama	Standart Sapma	p-değeri
Olay Öncesi (0)	21	0,0547	0,0686	0,00
Olay Sonrası (1)	21	0,2188	0,0326	
Fark		0,1641		

Tablo 10'da aracı kurumların AR, AAR ve CAAR değerleri ile bu değerlerin t-istatistikleri sunulmaktadır. “-21, +21” olay penceresinde olduğu gibi, olay öncesi ve sonrası toplam on iki günde ortalama anormal getiriler istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu ortalama anormal getiriler, on iki günün on gününde pozitifken (-12., -7., -6., -5., -3., -1., +6., +9., +11. ve 12. günler), iki gününde negatiftir (+2. ve +10 günler). Tablo 10'da yer alan CAAR'lar incelendiğinde ise -7. günden itibaren bu değerlerin istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde pozitif olduğu görülmektedir. Zaten CAAR değerleri -7. günden itibaren yükselmeye başlamış, olay gününde en yüksek seviyesine ulaşmış, daha sonra biraz düşerek +4. günden itibaren tekrar yükselmeye başlamıştır. Bu değerler maksimum noktaya +12. günde ulaşmıştır.

Tablo 10: Aracı Kurumlara İlişkin Pay Getirileri (-14, +14)

Olay G.	GEDİK	GLBMD	INFO	ISMEN	OSMEN	AAR	CAAR	AAR t test	CAAR t test
-14	0,0044	0,0201	-0,0318	-0,0064	-0,0062	-0,0040	-0,0040	-0,3087	-0,3087
-13	0,0030	-0,0006	-0,0063	0,0053	0,0018	0,0006	-0,0033	0,0506	-0,1825
-12	-0,0053	-0,0004	0,1775	-0,0025	0,0104	0,0359	0,0326	2,7994***	1,4672
-11	-0,0051	0,0200	-0,0481	-0,0065	0,0028	-0,0074	0,0252	-0,5690	0,9861
-10	0,0046	-0,0417	0,0435	0,0053	-0,0317	-0,0040	0,0212	-0,3133	0,7419
-9	-0,0152	-0,0007	0,0824	-0,0024	0,0262	0,0181	0,0393	1,4043	1,2506
-8	-0,0029	-0,0001	-0,0434	-0,0026	-0,0052	-0,0109	0,0284	-0,8388	0,8408
-7	0,0196	0,1354	-0,0071	-0,0024	0,0416	0,0374	0,0658	2,9111***	1,8157*
-6	-0,0054	0,0861	0,1081	-0,0024	0,0321	0,0437	0,1095	3,3977***	2,8444***
-5	-0,0052	0,1243	0,0160	0,0015	0,0385	0,0350	0,1445	2,7226**	3,5594***
-4	-0,0071	-0,0006	-0,0183	0,0498	-0,0056	0,0036	0,1482	0,2839	3,4794***
-3	0,0135	0,1239	-0,0051	0,0119	-0,0052	0,0278	0,1760	2,1668**	3,9568***
-2	-0,0135	-0,0961	0,0898	0,0189	-0,0063	-0,0014	0,1745	-0,1136	3,7700***
-1	0,0143	0,1328	-0,0016	0,0184	-0,0213	0,0285	0,2031	2,2193**	4,2260***
0	0,0070	0,0244	0,0065	-0,0060	-0,0052	0,0053	0,2084	0,4197	4,1911***
1	-0,0097	-0,0007	-0,0123	0,0113	0,0321	0,0041	0,2125	0,3207	4,1382***
2	0,0063	-0,1589	-0,0452	-0,0025	-0,0135	-0,0427	0,1698	-3,3250***	3,2082***
3	0,0271	0,0686	-0,0932	-0,0128	0,0022	-0,0016	0,1682	-0,1237	3,0886***
4	0,1356	-0,0004	-0,0428	-0,0199	-0,0055	0,0134	0,1816	1,0464	3,2463***
5	-0,0419	0,0258	-0,0316	0,0453	0,0096	0,0014	0,1830	0,1139	3,1896***
6	-0,0417	0,1779	-0,0099	0,0007	0,0029	0,0260	0,2090	2,0264*	3,5549***
7	-0,0322	0,0105	0,0083	-0,0092	0,0023	-0,0041	0,2050	-0,3119	3,4067***
8	-0,0104	-0,0225	0,0558	0,0305	0,0015	0,0110	0,2159	0,8542	3,5099***
9	0,1119	0,0941	0,0080	-0,0189	0,0026	0,0395	0,2555	3,0808***	4,0649***
10	-0,0375	-0,0733	-0,0632	0,0171	0,0014	-0,0311	0,2244	-2,4209**	3,4986***
11	0,0202	0,1208	-0,0585	0,0199	0,0319	0,0268	0,2512	2,0898**	3,8405***
12	-0,0065	0,0000	0,0174	0,0036	0,1284	0,0286	0,2798	2,2312**	4,1981***
13	-0,0136	-0,0392	0,0146	-0,0152	0,0470	-0,0013	0,2786	-0,0948	4,1045***
14	0,0020	0,0192	0,0074	0,0101	-0,0895	-0,0102	0,2684	-0,7878	3,8868***

t anlamlılık değerleri %1'de (***) 2,763; %5'te (**) 2,048 ve %10'da (*) 1,701'dir. AAR ortalama anormal getiriyi, CAAR ise kümülatif ortalama anormal getiriyi ifade etmektedir. Olay G. sütununda yer alan "0" para politikası kararının alındığı 25 Temmuz 2019 gününü temsil etmektedir.

Şekil 5: Aracı Kurum Paylarının Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (-14, +14)

Tablo 11’deki t-testi sonuçları incelendiğinde, olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olup olmadığını gösteren p değerinin %1’den küçük olduğu ($p = 0,00$) görülmektedir. Bu sonuç, olay penceresinde olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasında %1 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu ifade etmektedir. Olay öncesi verilerin ortalama değeri 0,0826 iken, olay sonrası bu değer 0,2212 seviyesine yükselmiştir. Bu sonuçlara göre, aracı kurumlar için H1 hipotezi kabul edilmiş ve TCMB’nin 25 Temmuz 2019 tarihinde politika faizini %24’ten %19,75’e indirmesi kararının Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren aracı kurumların pay getirileri üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu ortaya konulmuştur.

Tablo 11: Bağımlı Örneklem T-Testi Sonuçları (Aracı Kurum Sektörü -14, +14)

T-testi Sonuçları				
	N	Ortalama	Standart Sapma	p-değeri
Olay Öncesi (0)	14	0,0826	0,0729	0,00
Olay Sonrası (1)	14	0,2212	0,0398	
Fark		0,1386		

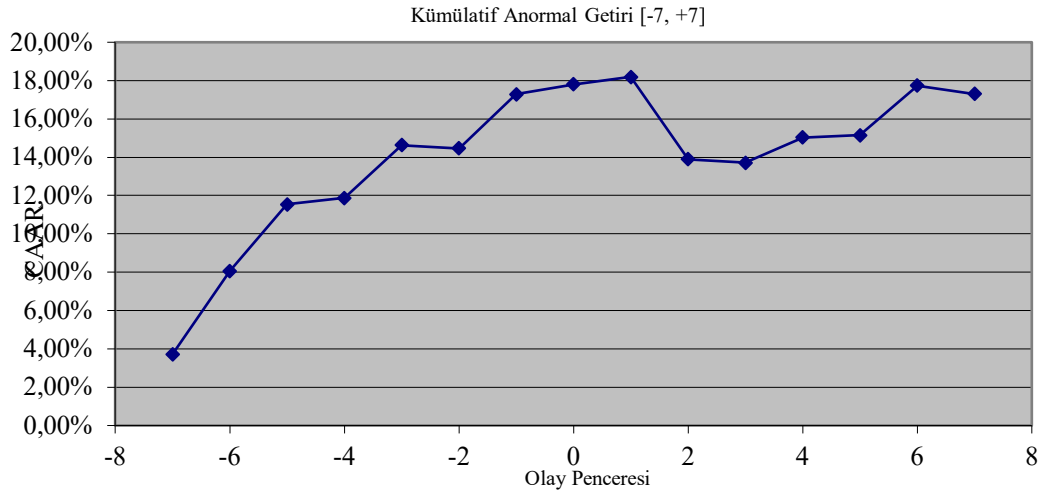
Tablo 12’de aracı kurum paylarının “-7, +7” olay penceresinde oluşan AR, AAR ve CAAR değerleri ile bu değerlerin t-istatistikleri raporlanmaktadır. Bu olay penceresinde, diğer olay pencerelerinde olduğu gibi aracı kurum paylarının -7., -6., -5., -3., -1. ve +6. günlerindeki ortalama anormal getirileri istatistiksel olarak anlamlı ve pozitifdir. Ayrıca, bu olay penceresinde de +2. günün ortalama anormal getirisi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablodaki CAAR değerleri incelendiğinde ise tüm değerlerin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Şekil 6, olay öncesi yedi günde CAAR’larda bir artış olduğunu, sonrasında bir düşüş yaşanmasına rağmen CAAR’ların tekrar olay günü seviyelerine yükseldiğini göstermektedir.

Tablo 13’te yer alan t-testi sonuçları incelendiğinde, olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını gösteren p değerinin %10’dan küçük olduğu görülmektedir ($p = 0,06$). Bu bulgu, olay penceresinde, olay öncesi ve sonrası CAAR değerleri arasında %10 seviyesinde anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir. Tablo 13’te olay öncesi verilerin ortalama değeri 0,1164 iken, olay sonrası bu değer 0,1585 seviyesine yükselmiştir. Bu sonuçlara göre, aracı kurumlar için H1 hipotezi kabul edilmiş ve TCMB’nin 25 Temmuz 2019 tarihinde politika faizini %24’ten %19,75’e indirmesi kararının Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren aracı kurumların getirileri üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir.

Tablo 12: Aracı Kurumlara İlişkin Pay Getirileri (-7, +7)

Olay G.	GEDİK	GLBMD	INFO	ISMEN	OSMEN	AAR	CAAR	AAR t test	CAAR t test
-7	0,0196	0,1359	-0,0092	-0,0025	0,0418	0,0371	0,0371	2,8465**	2,8465**
-6	-0,0054	0,0870	0,1055	-0,0025	0,0324	0,0434	0,0805	3,3255***	4,3642***
-5	-0,0052	0,1251	0,0135	0,0013	0,0388	0,0347	0,1152	2,6610**	5,0997***
-4	-0,0071	-0,0005	-0,0199	0,0498	-0,0056	0,0034	0,1186	0,2608	4,5468***
-3	0,0135	0,1236	-0,0060	0,0121	-0,0053	0,0276	0,1462	2,1138*	5,0121***
-2	-0,0135	-0,0955	0,0874	0,0188	-0,0060	-0,0017	0,1445	-0,1304	4,5222***
-1	0,0143	0,1332	-0,0036	0,0184	-0,0212	0,0283	0,1728	2,1656**	5,0053***
0	0,0070	0,0238	0,0060	-0,0058	-0,0054	0,0052	0,1779	0,3943	4,8214***
1	-0,0097	-0,0003	-0,0142	0,0113	0,0322	0,0039	0,1818	0,2970	4,6447***
2	0,0063	-0,1586	-0,0469	-0,0024	-0,0134	-0,0430	0,1388	-3,2910***	3,3656***
3	0,0271	0,0683	-0,0941	-0,0126	0,0021	-0,0018	0,1370	-0,1405	3,1666***
4	0,1356	-0,0007	-0,0438	-0,0197	-0,0056	0,0132	0,1502	1,0111	3,3237***
5	-0,0419	0,0257	-0,0328	0,0454	0,0096	0,0012	0,1514	0,0934	3,2192***
6	-0,0417	0,1769	-0,0098	0,0011	0,0026	0,0259	0,1773	1,9750*	3,6300***
7	-0,0322	0,0100	0,0076	-0,0090	0,0022	-0,0042	0,1731	-0,3258	3,4228***

t anlamlılık değerleri %1'de (***) 2,977; %5'te (**) 2,145 ve %10'da (*) 1,761'dir. AAR ortalama anormal getiriyi, CAAR ise kümülatif ortalama anormal getiriyi ifade etmektedir. Olay G. sütununda yer alan "0" para politikası kararının alındığı 25 Temmuz 2019 gününü temsil etmektedir.

Şekil 6: Aracı Kurum Paylarının Kümülatif Ortalama Anormal Getirileri (-7, +7)**Tablo 13:** Bağımlı Örneklem T-Testi Sonuçları (Aracı Kurum Sektörü -7, +7)

	T-testi Sonuçları			
	N	Ortalama	Standart Sapma	p-değeri
Olay Öncesi (0)	7	0,1164	0,0455	0,06
Olay Sonrası (1)	7	0,1585	0,0186	
Fark		0,0421		

4. SONUÇ

Bu çalışma, TCMB PPK'nın 25 Temmuz 2019 tarihinde politika faizini yüzde 24'ten yüzde 19,75'e indirmesi kararının, XUMAL içinde yer alan banka ve aracı kurumların pay getirileri üzerindeki etkileri incelemektedir. Bu amaçla XUMAL içinden seçilen şirketlerin (bkz. Tablo 1) 15.01.2019 – 28.08.2019 tarihleri arasındaki günlük pay kapanış fiyatı verileri kullanılarak, payların faiz indirimi öncesi ve sonrası istatistiksel olarak anlamlı getiriler sağlayıp sağlamadığı olay çalışması yöntemiyle araştırılmıştır. Çalışmada faiz kararı açıklamasının yapıldığı gün olay günü olarak belirlenmiş, “-21, +21”, “-14, +14”, “-7, +7” aralıkları olay penceresi olarak kullanılmış, anormal getiriler, ortalama anormal getiriler ve kümülatif ortalama anormal getiriler hesaplanarak yorumlanmıştır.

Analiz kapsamında XUMAL'da işlem gören bankalara ait pay getirileri için yapılan t-testleri, payların olay pencerelerinin tümünde faiz indirimi kararının istatistiksel olarak anlamlı ortalama anormal getiriler ve kümülatif ortalama anormal getiriler sağlamadığını göstermektedir. Diğer taraftan, olay öncesi ve sonrası oluşan kümülatif ortalama anormal getiriler “-21, +21” ve “-14, +14” olay pencereleri için birbirinden farklı iken, “-7, +7” olay penceresi için farklılık göstermemektedir. Bu olay pencerelerinde oluşan CAAR'lar “-21, +21” olay penceresinde pozitifken, diğer olay pencerelerinde negatiftir. “-21, +21” olay penceresinde de olay sonrası CAAR ortalaması, olay öncesi CAAR ortalamasından daha küçüktür. Tüm bu nedenlerle faiz indirimi kararının olay gününden önce banka pay getirilerinde azalmaya neden olduğu ve bu azalmanın olay sonrasında da genel olarak devam ettiği ifade edilebilir.

XUMAL'da işlem gören aracı kurumlara ilişkin yapılan analizler hem olay öncesinde hem de olay sonrasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif ortalama anormal getiriler ve kümülatif ortalama anormal getirileri ortaya koymaktadır. Tüm olay pencerelerinde olay sonrası CAAR değerleri, olay öncesi CAAR değerlerinden daha yüksektir. Tüm bu nedenlerle faiz indirimi kararının olay gününden önce aracı kurum pay getirilerinde artışa neden olduğu ve bu artışın olay sonrasında da devam ettiği görülmüştür.

Çalışmada, 25 Temmuz 2019 tarihinde yapılan faiz indiriminin XUMAL'da yer alan bankaların pay getirilerinde azalışa neden olduğu, yani faiz indirimi ile pay getirileri arasında aynı yönlü bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuç ilk olarak, faiz indiriminin yatırımcıların banka paylarına olan talebinde azalmaya neden olduğu görüşü ile açıklanabilir. Çünkü faiz indirimi genellikle bankaların kâr marjlarının azalmasına ve dolayısıyla elde edilecek kâr beklentilerinin düşük olmasına neden olabilir. Bu durumda, yatırımcılar bankaların kredi faiz gelirleri azalırken, mevduat faiz giderlerinin aynı düzeyde kalacağını varsayar ve faiz/kâr marjının düşmesi banka paylarının satın alınmamasına veya elden çıkarılmasına yol açabilir. İkinci olarak, faiz indirimi bankaların mevduat faiz oranlarında da indirimle gitmelerine neden olabilir. Böyle bir ortamda, bankalar arasında mevduat toplamak için var olan rekabet daha da yükselebilir ve toplanan mevduat hacimleri düşebilir. Toplanan mevduatlardaki düşüş de bankaların kaynak maliyetlerini yükselterek kârlılıklarını azaltabilir. Üçüncü olarak, faiz indirimleri kredi talebinde artışlara neden olabilir. Ancak düşük faiz ortamı bankaların daha riskli krediler açmalarına ve kredi risklerinin yükselmesine neden olabilir. Bu nedenle bankaların kredi kaliteleri düşerek, zararları artabilir. Son olarak, yatırımcılar genellikle TCMB'nin politika faiz oranı değişikliklerini önceden fiyatlamaktadır. Eğer bir faiz indirimi bekleniyorsa, bu durum banka paylarının fiyatlarına önceden yansımış ve faiz indiriminin açıklanmasıyla banka payları bir satış baskısıyla karşı karşıya kalmış olabilir. Literatürde, faiz kararı ile pay fiyatları arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğu işaret eden çalışmaların (Sarıtay vd. 2016; Mendonça vd. 2018) yanı sıra, faiz ile pay fiyatları arasında aynı yönde bir ilişki olduğunu gösteren çalışmalar da mevcuttur (Khan ve Sattar, 2014; Belke vd. 2017; Danacı vd. 2018; Türgüt ve Çetenak, 2020).

Aracı kurum paylarının faiz indirimi kararına tepkisine dair sonuçlar incelendiğinde, pay getirilerinin politika faiz indirimi kararı öncesinden başlayarak yükseldiği ve sonrasında da daha güçlü bir şekilde arttığı görülmektedir. Bir başka ifadeyle faiz indirimi ile aracı kurum pay getirileri arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Faiz indirim kararının aracı kurum pay getirileri üzerinde görülen pozitif etkisinin çeşitli nedenleri olabilir. Birincisi, yatırımcıların faiz oranlarının düşmesiyle riskli varlıklara olan ilgisinin artması ve sonrasında aracı kurumların aracılık ile komisyon gelirlerinin artarak paylarının daha cazip hale gelmesi olabilir. İkincisi, faiz indiriminin borsalardaki işlem hacimlerini ve yatırımcı aktivitelerini arttırmasıdır. Düşük faiz oranları, yatırımcıların daha fazla kredi kullanarak düşük maliyetlerle yatırım yapmalarını sağlayabilir. Bu da aracı kurumların gelirlerini arttırabilir. Üçüncüsü, faiz indirimleri borsada işlem gören şirketlerin ekonomik faaliyetlerini arttırabilir. Bu durumda pay piyasalarında işlem hacimlerini yükselterek aracı kurum komisyon gelirlerinin ve pay getirilerinin artmasına neden olabilir. Son olarak, faiz indirimleri sabit getirili menkul kıymetlerin getirisini azaltırken, pay gibi riskli menkul kıymetlere yatırımı daha cazip hale getirebilir. Bu durum da yine aracı kurum pay getirilerini arttırabilir.

Çalışmada banka ve aracı kurumların paylarının politika faizi kararı karşısındaki tepkisi incelenerek, faiz indirimi kararının banka ve aracı kurumların kâr marjlarında azalmaya/artmaya neden olduğu ve böylelikle yatırımcının ilgili paylara olan talebinde değişmeye neden olabileceği görülmektedir. Ancak para politikası kararlarının pay fiyatları üzerindeki etkisinin anlaşılmasındaki zorluk nedeniyle hala yeni çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Sonraki çalışmalar için söz konusu etkinin daha net bir şekilde anlaşılması açısından diğer ekonomik değişkenlerin de ele alınarak farklı çalışma konularının oluşturulması literatüre katkı sağlayacaktır.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

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

KAYNAKÇA

- Akay, H. K. ve Nargeleçekenler, M. (2009). Para politikası şokları hisse senedi fiyatlarını etkiler mi? Türkiye örneği. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(2), 129-152.
- Aksu, M. ve Sakarya, Ş. (2016). Hisse senetlerinin varantlara dayanak varlık oluşunun hisse senedi getirileri üzerindeki etkisi: olay çalışması yöntemi ile BİST'te bir uygulama. *The Journal of Social Sciences Institute*, 19(1), 21-37
- Azizov, M. (2012). Para politikası araçlarının ekonomiyi yönlendirmede kullanılması: Azerbaycan örneği. *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 63-73.
- Aytekin, S., Abdioglu, N. ve Sezgin, A. (2021). BİST pay piyasasında açığa satış yasağı ve COVID-19 düzenlemelerinin piyasa etkinliği üzerindeki etkisi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(4), 2433-2448.
- Belke, M., & Unal, E. A. (2017). Determinants of bank profitability: Evidence from listed and non-listed banks in Turkey. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 4(4), 404-416.
- Bernanke, B. S. & Kuttner, K. N. (2005). What explains the stock market's reaction to federal reserve policy? *The Journal of finance*, 60(3), 1221-1257.
- Bowman, R. G. (1983). Understanding and conducting event studies. *Journal of Business Finance & Accounting*, 10(4), 561-584.
- Cook, T. ve Hahn, T. (1989). The effect of changes in the federal funds rate target on market interest rates in the 1970s. *Journal of Monetary Economics*, 24(3), 331-351.
- Çağlav, E. D. (2014). Para politikası araçlarının etkinliği çerçevesinde Türkiye'deki para politikası uygulamaları 1990-2012 (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Danacı, M. C., Şit, M. ve Şit, A. (2018). Politika faiz oranının bankaların karlılıkları üzerine etkisi: Türkiye örneği. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 332-348.
- de Mendonça, H. F., & da Silva, R. B. (2018). Effect of banking and macroeconomic variables on systemic risk: An application of Δ COVAR for an emerging economy. *The North American Journal of Economics and finance*, 43, 141-157.
- Deniz, İ. (2021). Türkiye'de bankacılık sektörünün karlılığını belirleyen faktörler: konvansiyonel ve katılım bankaları üzerine karşılaştırmalı bir analiz (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Sabahattin Zaim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Duran, M., Özlü, P. ve Ünal, D. (2010). TCMB faiz kararlarının hisse senedi piyasaları üzerine etkisi. *Central Bank Review*, 10(2), 23-30.
- Ehrmann, M. & Fratzscher, M. (2004). Taking stock: Monetary policy transmission to equity markets. *Journal of Money, Credit and Banking*, 20, 719-737.
- Ercan, S. ve Haykır, Ö. (2022). Birleşme ve satın alma haberlerinin borsa getirisi üzerine etkisi: 2005-2017 Borsa İstanbul örneği. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 626-645.
- Fair, R. C. (2006). Events that shook the market. *The Journal of Business* 75(2), 713-731.
- George, D., & Mallery, M. (2010). SPSS for windows step by step: A simple guide and reference (1st ed.). London: Pearson.
- Gökalp, B. T. (2016). Para politikası kararlarının hisse senetlerinin fiyatları üzerindeki etkileri. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(4), 1379-1396.
- Kahraman, İ. K. (2016). İlk halka arzda düşük fiyatlama olgusu ve Borsa İstanbul'da düşük fiyatlamamın belirleyicileri (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli
- Karan, M. (2004). Yatırım analizi ve portföy yönetimi. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Khan, W. A., & Sattar, A. (2014). Impact of interest rate changes on the profitability of four major commercial banks in Pakistan. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4(1), 142-155.
- Lastrapes, W. D. (1998). The dynamic effects of money: combining short-run and long-run identifying restrictions using Bayesian techniques. *Review of Economics and Statistics*, 80(4), 588-599.
- Otsubo, K. P. (2019). The effects of unconventional monetary policy in Japan: New evidence from Time-varying parameter VAR analysis. *The Singapore Economic Review*, 68(02), 609-628.
- Rigobon, R. & Brian, S. (2004). The impact of monetary policy on asset prices. *Journal of Monetary Economics*, 51(8), 1553-1575.
- Sarıtaş, H., Uyar Kangallı, S. G. ve Gökçe, A. (2016). Banka karlılığı ile finansal oranlar ve makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin sistem dinamik panel veri modeli ile analizi: Türkiye araştırması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 87-108.
- Sağım, K. ve Reis, Ş. G. (2020). Bağımsız denetim görüşünün hisse senedi getirileri üzerine etkisi: Borsa İstanbul uygulaması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(2), 649-662
- Şerefoğlu, Ş. (2014). Para politikası kararlarının hisse senedi piyasası üzerine etkisi BIST-100 endeksinde ilişkin ampirik bulgular (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Tezcan, S. (2009). Faiz oranlarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkisi ve İMKB'de bir uygulama (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Türğüt, C. ve Çetenak, Ö. Ö. (2020). TCMB faiz oranı kararlarının banka hisse senedi getirileri üzerine etkisi: 13 Eylül 2018 tarihli açıklama örneği. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(1), 63-72.

TÜRKİYE'DE ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ ALANINDA AİDİYET KONUSUNDA HAZIRLANMIŞ LİSANSÜSTÜ TEZ ÇALIŞMALARINA YÖNELİK BİR META-DEĞERLENDİRME

A META-EVALUATION OF GRADUATE THESES ON BELONGING IN THE FIELD OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN TURKEY

Burcu AKDENİZ¹, Sevilay TEKELİ²

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Tavşanlı Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Rekreasyon Yönetimi Bölümü, burcu.akdeniz@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-3547-8069

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, sevilay.tekeli@euas.gov.tr, Orcid: 0009-0004-3825-1021

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Örgütsel davranış, aidiyet, örgütsel (kurumsal) aidiyet, mesleki aidiyet, doküman analizi

Jel Kodları: M10, M12, M14

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 19 Ağustos 2024

Düzeltilme Tarihi: 26 Eylül 2024

Kabul Tarihi: 26 Kasım 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Organizational behavior, belonging, organizational belonging, occupational belonging, document analysis

Jel Codes: M10, M12, M14

Article History:

Received: 19 August 2024

Received in revised form:

26 September 2024

Accepted: 26 November 2024

ÖZET

Bu araştırmada örgütsel davranış bağlamında aidiyet kavramının nasıl ele alındığını incelemek ve gelecekte konu üzerine yürütülecek çalışmalar için önerilerde bulunmak amacıyla Türkiye'de hazırlanmış lisansüstü tezlerin meta değerlendirmesi yapılmıştır. Araştırmada YÖK Ulusal Tez Merkezi veri tabanından elde edilen 35 lisansüstü tez, doküman analizi yöntemi ile incelenmiş, yıllara, alanına, türüne, araştırma yöntemine, örneklem/çalışma birimi niteliklerine ve ulaşılan sonuçlara göre sınıflandırılması yapılmış ve betimsel analizi gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre konu ile ilgili çalışmaların sayısının son yıllarda artmış olduğu, araştırma yöntemi olarak en fazla nicel araştırma deseni ve veri toplama aracı olarak anket kullanıldığı tespit edilmiştir. Araştırmanın en önemli bulgusu aidiyet başlığı altında yürütülmüş bazı çalışmalarda örgütsel/kurumsal/mesleki aidiyetin örgütsel bağlılık kavramı ile karıştırıldığı, bazı durumlarda eş anlamlı sözcükler gibi birbirinin yerine kullanıldığı, bazı araştırmalarda ise aidiyet için kullanılan veri toplama aracının örgütsel bağlılık ölçeği olduğudur. Bu araştırma öncelikle örgütsel bağlılık ve aidiyet arasındaki kavramsal farklılığı ortaya koymaktadır. Ayrıca incelenen tezlerden yola çıkılarak aidiyetin örgüte faydaları, öncülleri, sonuçları ve örgütlerde aidiyeti artırmak için tavsiyeler ile beraber gelecekte yürütülebilecek araştırmalara dair öneriler sunulmaktadır.

ABSTRACT

In this research, a meta-evaluation of postgraduate theses prepared in Türkiye was conducted in order to examine how the concept of belonging is handled in the context of organizational behavior and to make suggestions for future studies on the subject. In the research, 35 postgraduate theses obtained from the YÖK National Thesis Center database were examined by document analysis method, classified according to years, field, type, research method, sample/study unit and the results obtained, and descriptive analysis was carried out. According to the results of the research, it has been determined that the number of studies on the subject has increased in recent years, and quantitative research designs are mostly used as research methods and surveys are used as data collection tools. The most important finding of the research is that in some studies conducted under the title of belonging, organizational/institutional/professional belonging is confused with the concept of organizational commitment. In some cases they are used interchangeably as synonymous words, and in some studies, the data collection tool used for belonging is an organizational commitment scale. This research firstly reveals the conceptual difference between organizational commitment and belonging. In addition, based on the theses examined, the benefits of belonging to the organization, its antecedents and results together with recommendations for increasing belonging in organizations as well as suggestions for future research are presented.

Atf vermek için / To cite: Akdeniz, B & Tekeli, S. (2024). Türkiye'de örgütsel davranış alanında aidiyet konusunda hazırlanmış lisansüstü tez çalışmalarına yönelik bir meta-değerlendirme. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 52-70. DOI: 10.58627/dpuiibf.1534676



Duygularından bağımsız hareket edemeyen bireyin hayatı, kabul görme ve ait hissetme temeli üzerinden anlam kazanmaktadır. Bu yüzden aidiyet olgusu, insanın hayatına yön vermesi ve kendine anlam katması nedeniyle oldukça değerli psikolojik bir gerçekliktir. İnsanların ihtiyaçları ve duygularına hitap eden aidiyet kavramı bir topluluğa, oluşuma, bireye, kuruma, yani bir “yere” yakın olma isteği ve uğraşdır (Turan, 2021). İnsan yaşantısının her alanında başka birine ihtiyaç duyar ki bu ihtiyacın özünde ait olma hissi yer alır (Ayaz, 2021). İnsan psikolojisinin sağlıklı bir şekilde korunabilmesi ve düzgün ilişkiler kurabilmesinde, kişinin temel fizyolojik ihtiyaçlarının karşılanması sonrası aidiyet başrolü aldığı için aidiyetin her daim düzenli bir döngü içerisinde devamlılığı sağlanmalıdır (Duru, 2015).

Bu çalışma, bir örgütsel davranış kavramı olarak mesleki/ kurumsal aidiyet olgusunun örgütlere olası katkıları, yokluğunun neden olabileceği sorunlar, çalışanlarda aidiyet duygusunun artmasına yahut azalmasına neden olan faktörleri Türkiye’de hazırlanmış lisansüstü tezler bağlamında araştırmaktadır. Ayrıca konu ile ilgili literatürdeki eğilimlerin ve gerek örneklem ve araştırma metodu gerekse birlikte incelenen örgütsel davranış konuları açısından eksik kalan alanların belirlenmesi ve böylece gelecekte yürütülecek bilimsel araştırmalara yol göstermek amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda Türkiye’de bu konu üzerine hazırlanmış mevcut lisansüstü tezlerin meta değerlendirme ile analizi gerçekleştirilmiş ve aşağıdaki araştırma sorularının yanıtları aranmıştır:

Örgütsel davranış bağlamında mesleki/ kurumsal aidiyet üzerine Türkiye’de günümüze dek yürütülmüş lisansüstü tezlerin,

1. Yıllara göre dağılımı nasıldır?
2. Bilim dallarına göre dağılımı nasıldır?
3. Araştırmacının cinsiyetine göre dağılımı nasıldır?
4. Kullanılan araştırma yöntemine/ veri toplama araçlarına göre dağılımı nasıldır?
5. Örneklem niteliklerine göre dağılımı nasıldır?
6. Aidiyet hangi kavramlar ile birlikte ele alınmıştır?
7. Aidiyetin öncülleri, sonuçları ve nasıl geliştirilebileceğine dair hangi sonuçlara ulaşılmıştır?

1. AİDİYET KAVRAMI

Aidiyet duygusu güvenlik, önemsenme ve şefkat algısı yaratan yakın ve güvenilir bağlar kurma ihtiyacından kaynaklanması ile diğer benzer duygulardan ayrılır. Özünde, diğer kişi ile kurduğu duygusal bağın bireyin genel anlamda gelişimi için anlamlı ve gerekli olduğu kişiler arası bir ilişkiyi ifade eder (Peter, Jabbar-Peter ve Catapan, 2015).

Maslow (1987) iyi bir toplumun sağlıklı bir şekilde varlığını sürdürmesi ve hayatta kalabilmesi için bireylerin ihtiyaçlarını karşılaması gerektiğini belirtmektedir (akt. Aydın, 2022). Maslow’un ihtiyaçlar piramidinde ilk iki basamak hayatta kalabilmek adına karşılanmak zorunda olan yemek, içmek, hava almak gibi fizyolojik ihtiyaçlar ve emniyet içinde yaşamını devam ettirebilmek için gerekli güvenlik ihtiyacından oluşmaktadır. Üçüncü basamakta ise aidiyet ihtiyacı gelmektedir. Bu konu ile ilgili olarak işveren ve/veya yöneticiler çalışanlara parçası olabilecekleri seçkin ekipler ve gruplar sunabilir, çalışanların birbirleri ile bağ kurabilecekleri ortamlar tesis edebilir ve aidiyet hissi yaratacak bir örgüt kültürü geliştirebilirler (Kula ve Çakar, 2015; Dye, 2013). Piramitte insanın biyolojik varoluşunun gereği olarak karşılanması gerekli ilk iki ihtiyaçtan sonra hemen ait olma ihtiyacının gelmesi, piramidin en tepesine giden yolda önemli bir basamak olduğunu göstermekte ve bireyin en üst mertebeye ulaşabilmesine hizmet ettiği anlaşılmaktadır.

İnsanoğlu ruh sağlığını korumak için kendini evinde hissetmeli, başka bir ifadeyle onayladığı ve onaylanacağı, tanıdığı ve akranları tarafından tanınacağı, belli bir ilişki kuracağı, onu kabul edecek ve koruyacak daha büyük bir oluşumun parçası olmalıdır. İnsan kendi varoluşsal meselelerini tek başına çözemeyeceğinden, bir şeye ait olmak haz ve paylaşma algısını besler (Gomes, 2002: 36). Aidiyet algısı kavramını geliştiren Mahar, Cobigo, ve Stuart (2013), bu kavramı subjektif, paylaşılan deneyimler, inançlar yahut kişisel özellikler temelinde geliştirilen karşılıklı bir ilişkinin sonucu olarak açıklamışlardır.

Aidiyet algısının bireysel ve kolektif açılardan ortaya çıktığını ve tüm bağlamlarda kimlik ve referans noktası arayışı çerçevesinde arttığını söylemek mümkündür. Özne, kendi tekiliğinde sosyal etkileşim sayesinde takdir, onaylanma ve bağlılık duygularını geliştirir. Böylece kimliği ile beraber kişisel ve sosyal performansını inşa eder (Peter, Jabbar-Peter ve Catapan,

2015). Bu bağlamda çalışanlar da örgütlerine ait olduklarını hissetme gereksinimi duyarlar (Scott et al., 2014). Bu “aidiyet ihtiyacı” ilk defa Baumeister ve Leary (1995) tarafından geliştirilen aidiyet kuramının bir parçası olarak kullanılmıştır. Burada aidiyet, süregelen ilişkisel bağlanmanın sık ama itici hale gelmeyen etkileşimler içerdiği güçlü ve istikrarlı ilişkiler geliştirme ve sürdürme ihtiyacı olarak tanımlanmıştır.

Waardenburg (2016) bağlılığı iki düzeyde ele almaktadır. Birincisi kişilerarası ilişkilerde ortaya çıkan ve aralarındaki karşılıklı bağımlılığı ifade eden “kişisel aidiyet”, ikincisi ise bir örgüt gibi daha büyük ve gayri şahsi bir grubun içine karışmak yahut yaş grupları gibi belirli sosyal kategorilerin parçası olmak şeklinde ortaya çıkan “örgütsel aidiyet”tir.

Aidiyetin farklı türleri vardır. Literatür taramasında bunların; mekân/yer aidiyeti, aile aidiyeti, iş/meslek aidiyeti ve örgütsel/kurumsal aidiyet oldukları gözlemlenmiştir. Örgütsel davranış alanı kapsamında yapılmış akademik araştırmalara bakıldığında ise örgütsel aidiyet, kurumsal aidiyet ve mesleki aidiyet adı altında çalışmalar karşımıza çıkmaktadır. Örgütsel ve kurumsal aidiyetin tanımları incelendiğinde ikisinin aynı içeriğe sahip olduğu anlaşılmakta, örgütsel veya kurumsal sözcüklerinin seçimi araştırmacının tercihinine göre değişmektedir.

2. ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ BAĞLAMINDA AİDİYET

Örgütsel/kurumsal aidiyet, Belle, Burley ve Long (2015: 90) tarafından “kişinin yetenekleri, ilgi alanları ve deneyimlerinin onaylanması ve kendini tüm bu konularda ifade etmesi halinde tam anlamıyla kabul gördüğünü hissetmesi” şeklinde tanımlanmaktadır. Blau, Goldberg ve Kyser (2023) açık bir şekilde “örgütsel aidiyetin (organizational belonging)” “örgütsel destek (organizational support)”, “örgüt kültürü (organizational culture)” ve “örgütsel bağlılık (organizational commitment)” kavramlarından farklı bir örgütsel davranış kavramı olduğunu ifade etmektedir. Algılanan örgütsel destek çalışanın parçası olduğu örgüt tarafından sağladığı katkılara değer verildiğine ve kişisel iyi oluşunun örgüt açısından önemsendiğine dair inancıdır (Kurtosis vd., 2017; Akdeniz, 2021). Örgüt kültürü “kökleri tüm üyeler tarafından paylaşılan temel değerler, inançlar ve algılama biçimlerine uzanan ve yansımaları iş yapma metotları, iletişim tarzları, gelenekler, prosedürler, bireyler arası ve grup içi ilişkiler ile bireysel ve kurumsal davranışlarda bulan ayırt edici özellikler bütünüdür” (Akdeniz, 2020: 238). Son olarak örgütsel bağlılık bireyin örgüt ile arasında hissettiği psikolojik bir bağ olup örgütün özelliklerini ve bakış açısını ne kadar özümlediğinin bir yansımasıdır (Sabuncuoğlu ve Vergiliel-Tüz, 2016). Örgütsel aidiyetin ise insanın varoluşsal bağlanma ihtiyacına dayanan çok daha derin kökleri vardır (Blau, Goldberg ve Kyser 2023).

Örgütsel aidiyet, çalışanların örgütleriyle kendilerini özdeşleştirerek örgütün menfaatleri doğrultusunda takındıkları tavır, bağlılık ve gönülden çabayı içeren psikolojik bir durumdur (Arı ve Şahin, 2016; Demir, 2019; Öztop, 2014). Çalışan personelin örgütsel aidiyet algısının yüksek olması, işyerleri ile bütünleşmelerini artırarak yaratıcı girişimlerini destekleyecek, tersi durumda ise yaratıcı düşünce seviyeleri düşecektir (Öztop, 2014). Aynı şekilde çalışanın kurumuna duyduğu aidiyet düzeyinin yüksek olması devamsızlık, işe geç kalma ve işi bırakma gibi istenmeyen durumların yaşanmasını engelleyecek ve çalışan verimliliği maksimizasyonu sağlanacaktır (Demir, 2019). Ayrıca, kurum, çalışanı ile arasındaki aidiyet bağına ne kadar çok önem verip sağlam tutarsa, kurumun uzun vadede sağlıklı iş ilişkileri ve istikrar temelli verimlilik artışı ana hedeflerini gerçekleştirme yolunda ilerlemeye katkı sağlamış olur (Ayaz, 2021; Bacızade, 2017).

Mesleki aidiyet kavramı ise, iş performansına olumlu etkisiyle çalışanın mesleki düşünce ve davranışlarını şekillendiren bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Turan, 2021). Mesleki aidiyet çalışanın kurumunu nasıl değerlendirdiği, işinden tatmin olup olmadığı, kariyer ile ilgili beklentilerini, kısaca işe dair sahip olduğu tüm duyguları içine almaktadır (Şengül, 2022). İş/meslek aidiyet duygusu yüksek olan kişiler mesleklerini kabul ederek sahip oldukları işlerine karşı istekli bir çaba içerisindeyler (Ayaz, 2021).

Örgütsel aidiyet ile iş/mesleki aidiyet, aidiyetin farklı türleri gibi görünmekle beraber benzer konulara odaklanarak aynı sonuçlarla ilgilendikleri anlaşılmaktadır.

Bu araştırma Türkiye’de aidiyet kavramı üzerine örgütsel davranış bağlamında hazırlanmış lisansüstü tezlerin derlenmesi ve incelenmesi, böylece bu konunun daha iyi anlaşılacak gelecekte yürütülecek akademik çalışmalara faydalı bir zemin hazırlanmasını amaçlamaktadır. Bu doğrultuda yürütülen literatür taramasının bulgularına da yer verilerek aidiyet kavramının incelendiği akademik çalışmaların dünü, bugünü ve yarını ortaya konmaya çalışılmıştır. Literatür taraması aidiyet konusunun mimariden siyasete çeşitli disiplinlerden akademisyenler tarafından farklı bakış açılarıyla ele alındığını ortaya koymuştur. Bu çalışmanın ilk ve en önemli dahil etme kriteri ise bu noktada örgütsel davranış ve yönetim ve organizasyon alanlarına katkı sağlayan çalışmaların seçilmesidir. Öte yandan dahil edilen tezlerin hangi bilim dalından akademisyenler tarafından hazırlandığı konusunda bir sınırlandırmaya gidilmemiştir. Bu kriterin sağlanabilmesi için veri tabanına sadece “aidiyet” terimi yerine “örgütsel aidiyet”, “kurumsal aidiyet” ve “mesleki aidiyet” ifadeleri arama terimi olarak girilmiştir.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırma Modeli

Bu araştırma Terzi ve Deniz (2020) tarafından cam tavan konusu üzerine yürütülen meta-değerlendirme çalışması örnek alınarak yürütülmüştür. Araştırma için ilgili dokümanların derlenmesi aşamasında yıl kısıtlamasına gidilmeden konu ile ilgili ülkemizde yazılmış tüm lisansüstü tezlere ulaşılmış, her bir doküman meta değerlendirme yoluyla analiz edilerek sonuçlar sentezlenmiş ve kategorize edilmiştir.

Nitel araştırma modellerinden doküman analizi yöntemi kullanılmıştır. Doküman analizinin uygulandığı araştırmalarda veriler üzerinden işleme dayalı analizlerden ziyade veriler arasında anlamlı ilişkiler kurulması ve çıkarımlarda bulunulması amaçlanmaktadır (Can, 2017). Doküman analizi araştırılması hedeflenen bir olgu hakkında bilgi içeren basılı ve elektronik materyallerin değerlendirmesi, derlemesi ve analizini kapsar. Tek başına bir araştırma yöntemi olmadığı gibi diğer nitel araştırma yöntemleri ile birlikte kullanılarak verinin çeşitlendirilmesi (data triangulation) amacıyla da faydalanılabilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2013; Koyuncu ve Kılıç, 2019). Araştırmada Yıldırım ve Şimşek (2013) tarafından doküman analizi (incelemesi) yöntemi için belirlenen şu aşamalar izlenmiştir:

1. Dokümanlara ulaşma: Araştırmada incelenmek istenen olgu örgütsel davranış bağlamında aidiyet kavramı olup hedeflenen dokümanlar Türkiye’de bu konu üzerine yazılmış lisansüstü tezlerdir. Ülkemizde yazılmış tüm lisansüstü tezlerin Yüksek Öğretim Kurumu (YÖK) Ulusal Tez Merkezinde kayıtlı olma zorunluğu nedeniyle bu konuda yazılmış tüm tezler Ulusal Tez Merkezi <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/> linkinden açık erişimle ulaşmak mümkün olmuştur.
2. Orijinalliği kontrol etme: Tüm dokümanların YÖK Ulusal Tez Merkezi’nden elde edilmesi nedeniyle orijinallik kaygısı ortadan kalkmıştır.
3. Dokümanları anlama: Tüm dokümanların YÖK tarafından belirlenmiş standart bir yapıya sahip olmaları nedeniyle her birinin karşılaştırmalı bir şekilde incelenmesi mümkün olmuştur.
4. Veriyi analiz etme: Her bir lisansüstü tez araştırma soruları doğrultusunda içerik açısından incelenmiştir.
5. Veriyi kullanma: Araştırmada ele alınan tezler meta değerlendirme yoluyla analiz edilerek sonuçlar sentezlenmiş ve kategorize edilmiştir. İnceleme sonucunda elde edilen bulgular araştırma soruları doğrultusunda sınıflandırılarak tablolaştırılmış ve raporlanmıştır.

Verilerin analizinde ise Sak vd. (2021) tarafından ortaya konan aşamalar takip edilmiştir. İlk aşamada veriden örneklem seçilmesi gerektiği belirtilmekle beraber elde edilen tezlerin sayısının sınırlı olması nedeniyle bu uygulamaya gerek kalmamıştır. Kategorilerin geliştirilmesini içeren ikinci aşamada Terzi ve Deniz (2020) tarafından geliştirilen kategorilerden faydalanılmış, üçüncü aşamada analiz birimi olarak madde ve içerik seçilmiştir. Son olarak sayısallaştırma ve tablolaştırma yapılarak analiz tamamlanmıştır.

3.2. Evren ve Örneklem

Aidiyet çeşitli bilim dallarında ele alınan geniş kapsamlı bir olgudur. Bu araştırmada dahil etme kriteri olarak örgütsel davranış ve yönetim-organizasyon disiplinleri bağlamında aidiyet kavramını ele alan bilimsel araştırmalardan lisansüstü tezlerin seçilmesine karar verilmiştir. Konu üzerine Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezler bu araştırmanın evrenini teşkil etmektedir. İlgili tez çalışmalarının sayısı sınırlı olduğu için örneklem alınması yahut yıl sınırlamasına gidilmesi gerekli görülmemiş ve ulaşılan çalışmaların tamamı araştırmaya dahil edilmiştir.

Konu üzerine yapılmış literatür taraması okumaları sonucunda aidiyet kavramının örgütsel davranış ve yönetim-organizasyon disiplinlerinde “örgütsel” “kurumsal” ve “mesleki” terimleri ile birlikte kullanıldığı anlaşılmıştır. Bu yüzden YÖK Ulusal Tez Merkezi veri tabanına “örgütsel aidiyet”, “kurumsal aidiyet” ve “mesleki aidiyet” anahtar kelimeleri arama terimi olarak girilerek ilgili dokümanlar 2024 yılı Mart ayında elde edilmiştir. Bu tarih itibarı ile sistemde kısıtlanmış olduğu için indirilemeyen tezler dışında toplamda 35 lisansüstü tez çalışmasına ulaşılmıştır.

3.3. Verilerin Toplanması ve Veri Analizi

Elde edilen lisansüstü tez dokümanları Yıldırım ve Şimşek (2013) tarafından belirlenen doküman inceleme aşamaları izlenerek incelenmiş ve araştırma sorularını yanıtlamak üzere elde edilen veriler Terzi ve Deniz (2020) tarafından yürütülen meta değerlendirme çalışması örnek alınarak çözümlenmiş ve raporlanmıştır. Değerlendirme esnasında aidiyet kavramını başlığında “örgütsel aidiyet”, “kurumsal aidiyet” ve “mesleki aidiyet” olarak ele alınmış olan tezler kendi arasında gruplandırılarak ele alınmıştır.

4. BULGULAR

Türkiye’de örgütsel, kurumsal ve mesleki aidiyet konularında yapılmış akademik çalışmalara bakıldığında özellikle son yıllarda araştırmacıların ilgisini çekmeye başladığı söylenebilir. Zira 2010 yılına kadar Türkiye’de bu yönde yapılmış bir lisansüstü tez araştırmasına rastlanmamış, bununla beraber 2010 yılından sonra örgütsel, kurumsal ve mesleki aidiyet kavramlarının araştırmacıların odaklanmak istedikleri bir alan haline geldiği görülmüştür.

Bu bölümde örgütsel/kurumsal/mesleki aidiyet konusunda yapılmış lisansüstü tezlerin incelenmesi sonucunda elde edilen verilerin betimsel analizine ait bulgular tablolar aracılığıyla sunulmuştur.

4.1. Tezlerin Yıllara Göre Dağılımı

Örgütsel aidiyet konusunda erişilebilen en eski çalışma 2016 yılına ait olup bu başlık altında Türkiye’de yürütülmüş lisansüstü tezlerin yıllar itibariyle sayısal dağılımına dair bilgi Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Örgütsel Aidiyet Konu Başlığını İçeren Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Yıllar İtibariyle Sayısal Dağılımı

Yıl	2016	2019	2020	2021	2022	2023	Toplam
Yüksek Lisans Tezi	-	2	-	2	1	-	5
Doktora Tezi	1	-	1	-	-	1	3

Örgütsel aidiyet konu başlığını içeren Türkiye’de hazırlanmış tezlerin yıllar içindeki dağılımına bakıldığında; 2016 yılında 1 doktora tezi, 2019 yılında 2 yüksek lisans tezi, 2020 yılında 1 doktora tezi, 2021 yılında 2 yüksek lisans tezi, 2022 yılında 1 yüksek lisans tezi ve 2023 yılında 1 doktora tezi olmak üzere 2016-2023 yılları arasında toplamda 5 yüksek lisans ve 3 doktora tezi çalışması yapıldığını görmekteyiz.

Kurumsal aidiyet konusunda ulaşılabilen en eski lisansüstü tezin 2017 yılında yazılmış olduğu görülmüştür. Bu başlık altında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerin yıllar itibariyle sayısal dağılımına dair özet bilgi Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2. Kurumsal Aidiyet Konu Başlığını İçeren Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Yıllar İtibariyle Sayısal Dağılımı

Yıl	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Toplam
Yüksek Lisans Tezi	2	1	2	1	2	-	1	9
Doktora Tezi	-	-	-	-	-	1	-	1

Kurumsal aidiyet konu başlığını içeren Türkiye’de hazırlanmış tezlerin yıllar içindeki dağılımına baktığımızda; 2017 yılında 2 yüksek lisans tezi, 2018 yılında 1 yüksek lisans tezi, 2019 yılında 2 yüksek lisans tezi, 2020 yılında 1 yüksek lisans tezi, 2021 yılında 2 yüksek lisans tezi, 2022 yılında 1 doktora tezi ve 2023 yılında 1 yüksek lisans tezi olmak üzere 2017-2023 yılları arasında toplamda 9 yüksek lisans ve 1 doktora tezi çalışması yapıldığı görülmektedir.

Son olarak, mesleki aidiyet konusunda ilk lisansüstü tez çalışması 2010 yılına ait olup bu konu başlığında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerin yıllar itibariyle sayısal dağılımına dair özet bilgi Tablo 3’te gösterilmektedir.

Tablo 3. Mesleki Aidiyet Konu Başlığını İçeren Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Yıllar İtibariyle Sayısal Dağılımı

Yıl	2010	2013	2014	2018	2019	2021	2022	2023	Toplam
Yüksek Lisans Tezi	1	1	1	-	2	4	3	2	14
Doktora Tezi	-	1	-	1	1	-	-	-	3

Mesleki aidiyet konu başlığında Türkiye’de hazırlanmış tezlerin yıllar içindeki dağılımına bakıldığında; 2010 yılında 1 yüksek lisans tezi, 2013 yılında 1 yüksek lisans ve 1 doktora tezi, 2014 yılında 1 yüksek lisans tezi, 2018 yılında 1 doktora tezi, 2019 yılında 2 yüksek lisans ve 1 doktora tezi, 2021 yılında 4 yüksek lisans tezi, 2022 yılında 3 yüksek lisans tezi ve 2023 yılında 2 yüksek lisans tezi olmak üzere 2010-2023 yılları arasında toplamda 14 yüksek lisans ve 3 doktora tezi çalışması yapılmış olduğu görülmektedir.

Görüldüğü üzere; örgütsel, kurumsal ve mesleki aidiyet konularına ilişkin olarak 2010 yılından önce Türkiye’de yürütülmüş bir lisansüstü tez çalışmasına rastlanılmamış olup, 2010 yılından sonra araştırmacıların bu konulara yoğunlaşmaya başladıkları gözlemlenmiştir. Bu bilgiler ışığında genel toplama bakıldığında, mesleki/örgütsel-kurumsal aidiyet konularında 2010 yılından

günümüze kadar 28 adet yüksek lisans çalışması, 7 doktora çalışması olmak üzere toplamda 35 lisansüstü tez çalışması yürütüldüğü belirlenmiştir.

4.2. Tezlerin Ana Bilim Dallarına Göre Dağılımı

Örgütsel aidiyet konu başlığında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerin çalışma alanlarına göre dağılımlarına dair bilgi Tablo 4’te görülmektedir.

Tablo 4. Örgütsel Aidiyet Konu Başlığında Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Bilim Dallarına Göre Dağılımları

Ana Bilim Dalı	Yüksek Lisans Tezi Sayısı	Doktora Tezi Sayısı
Sağlık Yönetimi	2	1
Eğitim Yönetimi ve Denetimi	1	1
İşletme	2	1
Toplam	5	3

Örgütsel aidiyet konu başlığı içeren sağlık yönetimi ana bilim dalından 2 yüksek lisans ve 1 doktora tezi, eğitim yönetimi ana bilim dalından 1 yüksek lisans ve 1 doktora tezi, işletme ana bilim dalından 2 yüksek lisans ve 1 doktora tezi hazırlanmıştır.

Benzer şekilde, kurumsal aidiyet konu başlığında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerin bilim dallarına göre dağılımlarına dair bilgi Tablo 5’tedir.

Tablo 5. Kurumsal Aidiyet Konu Başlığında Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Bilim Dallarına Göre Dağılımları

Ana Bilim Dalı	Yüksek Lisans Tezi Sayısı	Doktora Tezi Sayısı
Çalışma Ekonomisi ve End. İlişk.	1	
İletişim	1	
Eğitim Bilimleri	3	1
İşletme	1	
Yönetim Bilimleri	1	
Sosyoloji	2	
Toplam	9	1

Kurumsal aidiyet konu başlığı adı altında çalışma ekonomisi ana bilim dalından 1 yüksek lisans tezi, iletişim ana bilim dalından 1 yüksek lisans tezi, eğitim bilimleri ana bilim dalından 3 yüksek lisans ve 1 doktora tezi, işletme ana bilim dalından 1 yüksek lisans tezi, yönetim bilimleri ana bilim dalından 1 yüksek lisans tezi, sosyoloji ana bilim dalından 2 yüksek lisans tezi hazırlandığı görülmektedir.

Mesleki aidiyet konusunda Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerinin bilim dallarına göre dağılımına bakıldığında ise Tablo 6’da görüldüğü üzere çok sayıda bilim dalından akademisyenin ilgisini çeken bir konu olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 6. Mesleki Aidiyet Konu Başlığında Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Bilim Dallarına Göre Dağılımları

Ana Bilim Dalı	Yüksek Lisans Tezi Sayısı	Doktora Tezi Sayısı
Ebelik	3	1
Sağlık Yönetimi	2	
Eğitim Yönetimi ve Denetimi/Planlama	2	
Temel Eğitim	1	
Eğitim Bilimleri	3	
İşletme	2	1
Amme İdaresi	1	
Felsefe ve Din Bilimleri		1
Toplam	14	3

Mesleki aidiyet konu başlığında ise ebelik ana bilim dalından 3 yüksek lisans ve 1 doktora tezi, sağlık yönetimi ana bilim dalından 2 yüksek lisans tezi, eğitim yönetimi ve denetim/planlama ana bilim dalından 2 yüksek lisans tezi, temel eğitim ana bilim dalından 1 yüksek lisans tezi, eğitim bilimleri ana bilim dalından 3 yüksek lisans tezi, işletme ana bilim dalından 2 yüksek lisans ve 1 doktora tezi, amme idaresi ana bilim dalından 1 yüksek lisans tezi, felsefe ve din bilimleri ana bilim dalından 1 doktora tezi hazırlandığı görülmektedir.

4.3. Tezlerin Araştırmacının Cinsiyetine Göre Dağılımı

Mesleki/örgütsel/kurumsal aidiyet konularında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tez çalışmalarındaki araştırmacı profilinin cinsiyet dağılımı Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7. Mesleki/Örgütsel-Kurumsal Aidiyet Konu Başlığında Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tez Araştırmacılarının Cinsiyetlerine Göre Dağılımları

Cinsiyet	Yüksek Lisans Tezi Sayısı	Doktora Tezi Sayısı	Toplam
Kadın	13	3	16
Erkek	15	4	19
Toplam	28	7	35

Tablo 7’de araştırmacılarının cinsiyetlerine göre dağılımına bakıldığında doktora tezi hazırlayanların 3’ünün kadın araştırmacı, 4’ünün erkek araştırmacı olduğu; yüksek lisans tezi hazırlayanların 13’ünün kadın araştırmacı, 15’inin erkek araştırmacı olduğu görülmektedir. Genel toplamda ise mesleki/örgütsel-kurumsal aidiyet konularında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerin araştırmacılarının 16’sının kadın, 19’unun erkek olduğu sonucu ile karşılaşmaktadır. Bu durumda mesleki/örgütsel-kurumsal aidiyet konularına yaklaşımda cinsiyet farkının yok denecek kadar az olduğu, araştırmacıların hemen hemen aynı oranda ilgi gösterdikleri anlaşılmaktadır.

4.4. Tezlerin Kullanılan Araştırma Yöntemine/ Veri Toplama Araçlarına Göre Dağılımı

Örgütsel aidiyet konu başlıklı Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerde araştırmacıların seçtikleri başlıklar, araştırma evrenleri, örneklem ve uygulanan gereç/yönteme ilişkin bilgiler Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Örgütsel Aidiyet Konu Başlığında Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Adları ile Evren/Örneklem/Yöntem İncelemesi

Tezin Adı	Uygulanan Örneklem Modeli
Sağlık işletmelerinde etik liderliğin dile getirme davranışları aracılığıyla iş performansına etkisi: Örgütsel aidiyetin düzenleyici rolü	<u>Araştırmanın evreni:</u> Kayseri’de bulunan sağlık çalışanları <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Tam zamanlı çalışan 750 sağlık çalışanına anket uygulanmıştır.
İş doyumunun örgütsel aidiyete etkisinin değerlendirilmesi (NP İstanbul Beyin Hastanesi örneği)	<u>Araştırmanın evreni:</u> NP İstanbul Beyin Hastanesi sağlık çalışanları. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> NP İstanbul Beyin Hastanesi’nde çalışan 264 sağlık personeline anket uygulanmıştır.
Ortaokul öğretmenlerinin pandemi sürecinde örgütsel stres düzeyleri ve örgütsel aidiyetlerinin incelenmesi	<u>Araştırmanın evreni:</u> İstanbul ilindeki ortaokul öğretmenleri. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> İstanbul ilinde bulunan 387 ortaokul öğretmenini kapsamakta olup nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır.
Eğitim yöneticilerinin emekliliğe eğilimleri ve örgütsel aidiyet algıları arasındaki ilişki ile emekli eğitim yöneticilerinin emeklilik yaşamına ilişkin görüşleri	<u>Araştırmanın evreni:</u> Kırklareli, Edirne ve Tekirdağ illerinde görev yapan 50 yaş ve üzeri çalışan ve emekli öğretmenler <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Nicel araştırma yöntemiyle 182 eğitim yöneticisi (okul ve kurum müdürü), nitel araştırma yöntemi ile emekli olmuş 20 eğitim yöneticisinden (okul ve kurum müdüründen) oluşmaktadır.
Motivasyon ve örgütsel aidiyet ilişkisi: Batman Üniversitesinde bir araştırma	<u>Araştırmanın evreni:</u> Batman Üniversitesi idari personeli <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 162 idarî personeline anket tekniği uygulanmıştır.
Tükenmişlik sendromunun örgütsel aidiyete etkisi: Otomotiv sektöründe uygulama	<u>Araştırmanın evreni:</u> Kocaeli ilinde otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 600 kişilik bir işletmede çalışanlar. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmış olup, toplam 135 çalışan katılmıştır.
Sağlık sektöründe örgütsel aidiyet sorunsalı: Kamu ve özel hastanelerde karşılaştırmalı araştırma	<u>Araştırmanın evreni:</u> Özel Konya Anıt Hastanesi ve Selçuk Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanelerinde çalışmakta olan doktor, hemşire, tıbbi sekreter ve diğer çalışanlar. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Araştırma evreni içerisinde 582 çalışan örnekleme oluşturmuştur. Veri toplama tekniği olarak anket kullanılmıştır.
Karanlık üçlü kişilik özelliklerinin örgütsel siyaset ve kariyer planlamaya etkisinde örgütsel aidiyetin aracı rolü	<u>Araştırmanın evreni:</u> Kafkas Üniversitesinde, farklı alan ve unvanlarda görev yapan akademik personel. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Çalışmada toplam 402 akademik personele ulaşılmış ve 79 sorudan oluşan anket tekniği kullanılmıştır.

Tablo 8’de görüldüğü üzere örgütsel aidiyet konu başlıklı lisansüstü tezlerde veri toplama aracı olarak bir nicel araştırma yöntemi olan anket tekniğinin ağırlıklı olarak tercih edildiği, araştırmacılardan sadece Çağlar’ın (2023) doktora tezinde veri toplama aracı olarak karma yöntemi benimseyerek birinci aşamada katılımcılara anket, ikinci aşamada araştırmacı tarafından geliştirilen formun kullanılması ile gerçekleştirilen görüşmeler ile veri toplama yoluna gittiği görülmektedir.

Kurumsal aidiyet konu başlığında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerde araştırmacıların seçtikleri başlıklar, çalışma evrenleri, örneklem ve uygulanan gereç/yönteme ilişkin bilgiler Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Kurumsal aidiyet konu başlığında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerin adları ile evren/örneklem/yöntem incelemesi.

Tezin Adı	Evren, Örneklem ve Yöntem
Telekomünikasyon sektöründe çalışanlarda kurumsal aidiyeti etkileyen faktörlerin analizi: Trabzon Vodafone mağazaları analizi.	<u>Araştırmanın evreni:</u> Trabzon ilinde faaliyet gösteren Vodafone mağazalarında çalışanlar. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Çalışmaya 46’sı kadın 54’ü erkek olmak üzere 100 kişi dahil edilmiştir.
İlkokul öğretmenlerinin kurumsal aidiyet algısı ve mesleki yeterlilik algısı arasındaki ilişkinin incelenmesi.	<u>Araştırmanın evreni:</u> İstanbul ili, Sultanbeyli ilçesindeki ilkokullarda çalışan öğretmenlerdir. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 200 öğretmenden anket yöntemi kullanılarak veri toplamaya çalışılmıştır.
Öğrencilerin bilgi evlerine yönelik örgütsel imaj algıları ile kurumsal aidiyet duyguları arasındaki ilişki	<u>Araştırmanın evreni:</u> İstanbul ili Esenler ilçesinde faaliyet gösteren Bilgi Evlerine 2017-2018 Eğitim ve Öğretim yılında kayıtlı olan 2728 öğrenci. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 350 öğrenci üzerinde nicel araştırma tekniği ile uygulanmıştır.
Öğretmen algılarına göre müdürlerin okul kültürü oluşturmadaki rolleri ile öğretmenlerin kurumsal aidiyetleri arasındaki ilişkinin incelenmesi	<u>Araştırmanın evreni:</u> 2018/2019 eğitim öğretim yılında Mersin ili Merkez ilçelerinde (Akdeniz, Yenişehir, Toroslar ve Mezitli) kamu ilkokullarında görev yapan öğretmenlerin tamamı. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Araştırmaya dört merkez ilçedeki 31 ilkokuldan 536 sınıf öğretmeni katılmış ve anket yöntemi uygulanmıştır.
Öğretim elemanlarının görüşlerine göre örgütsel gurur ve kurumsal aidiyet ilişkisi	<u>Araştırmanın evreni:</u> Araştırmanın evrenini Ankara ilinde bünyelerinde Eğitim ve Mühendislik Fakülteleri bulunan Ankara, Gazi, Hacettepe Üniversiteleri ile ODTÜ’de görev yapmakta olan 2.611 öğretim elemanı oluşturmaktadır. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Örneklemi 395 öğretim elemanı oluşturmakta olup, veri toplama aracı olarak nitel ve nicel araştırma tekniklerinin ikisinden faydalanılmıştır.
Kamu kurumlarında çalışan personelin kurumsal aidiyet ve motivasyon düzeylerinin incelenmesi: İSKİ örneği.	<u>Araştırmanın evreni:</u> İSKİ Kadıköy Şube Müdürlüğünde çalışanlar. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 136 kişiye anket dağıtılmış, 135 katılımcı geri dönmüş, 5 anket geçersiz sayılmış ve 130 anket değerlendirilmiştir.
Kurumsal aidiyet düzeyine etki eden faktörler: Manisa Celal Bayar Üniversitesi örneği	<u>Araştırmanın evreni:</u> Manisa Celal Bayar Üniversitesi akademik personeli. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Çalışma nicel bir çalışma olmakla birlikte; veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Çalışmaya 155’i kadın, 147’si erkek olmak üzere 302 kişi katılmıştır.
Sosyal hizmet merkezlerinde çalışan meslek elemanlarının iş doyumu ve kurumsal aidiyet düzeylerinin çeşitli değişkenler açısından incelenmesi: Samsun ili örneği.	<u>Araştırma evreni:</u> Samsun ilinde bulunan ve Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığına bağlı, 6 farklı sosyal hizmet merkezinde çalışan meslek elemanları. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Samsun ilinde çalışan 229 meslek elemanı ile nicel araştırma yöntemi ile gerçekleştirilmiştir.

Endüstriyel kurumlarda kurumsal aidiyet duygusunun gelişmesinde algılanan yönetici desteği

Araştırmanın Evreni : Bandırma Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren endüstriyel firma çalışanları.
Araştırmanın örnekleme ve yöntemi: 26 ayrı firmanın çalışanları arasından basit tesadüfi yöntem ile seçilen deneklerden oluşmakta olup, 250 kişiye anket gönderilmiş, 224'ü cevap vermiş ve 213 anket analiz için uygun bulunmuştur.

Gazete sahipliğinin editoryal bağımsızlık ve kurumsal aidiyet üzerindeki etkileri: "Gazetecilerin Gazetesi" 9 Eylül örneği

Araştırmanın Evreni : İzmir Gazeteciler Cemiyeti'nin iktisadi işletmesi olan 9 Eylül gazetesinde çalışan gazeteciler.
Araştırmanın örnekleme ve yöntemi: Çalışmada veriler, 7 yönetim kurulu üyesi/gazeteci ve 7 fiili olarak çalışan gazeteci olmak üzere toplam 14 gazeteciyle derinlemesine görüşme tekniği ile toplanmıştır. Yüz yüze görüşme tekniği ile veriler toplanarak yapılmıştır.

Kurumsal aidiyet konu başlıklı lisansüstü tezlerde veri toplama aracı olarak çoğunlukla nicel araştırma yöntemi olan anket tekniğinin kullanıldığı, sadece 2 araştırmacının farklı yöntemle veri toplama uygulamasına yöneldiği görülmektedir. Araştırmacılar Demir (2021) doktora tezinde veri toplama aracı olarak karma yöntemi benimseyerek birinci aşamada katılımcılara anket, ikinci aşamada ise yarı yapılandırılmış görüşme formları ile görüşme tekniğini kullanmıştır. Bir diğer araştırmacı Umdular (2023) ise yüksek lisans tezinde nitel araştırma yöntemi olarak derinlemesine görüşme tekniği ile katılımcılarla yüz yüze görüşerek verilerini elde etmiştir.

Tablo 10. Mesleki aidiyet konu başlığında Türkiye'de yapılmış lisansüstü tezlerin adları ile evren/örneklem/yöntem incelemesi.

Tezin Adı	Evren, Örneklem ve Yöntem
Din görevlilerinin mesleki aidiyetleri, mesleki tükenmişlik tutumları ve hizmet içi eğitime bakışları	<u>Araştırmanın evreni</u> : Diyanet İşleri Başkanlığı bünyesinde çalışan din görevlileri. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi</u> : Türkiye genelinde belirlenen 20 ilde toplam 2700 anket formu, belirlenen İl/İlçe Müftülüklerine ve belirlenen Eğitim Merkezine gönderilmiştir.
Türkiye'deki ebelerin mesleki aidiyeti ve tükenmişlik düzeyleriyle ilişkisi	<u>Araştırmanın evreni</u> : Kamu hastaneleri ve halk sağlığı merkezinde çalışan ebeler. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi</u> : Türkiye genelinde orantılı dağılım yapılarak 2013 ebeden (Kamu hastaneleri:1020, Halk sağlığı:993) anket tekniği uygulanarak veriler toplanmıştır.
Ebelerde mesleki aidiyetin merhamet yorgunluğu ve yaşam kalitesine etkisi	<u>Araştırmanın evreni</u> : 2020-2021 tarihleri arasında Malatya ilinde bulunan 1. ve 2. Basamak sağlık kurumlarında çalışan ebeler <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi</u> : 410 ebe ile nicel araştırma yöntemi uygulanarak veriler toplanmıştır.
Ülkemizdeki ebelerin mesleki aidiyeti ve gelir düzeyi arasındaki ilişkisinin incelenmesi	<u>Araştırmanın evreni</u> : Türkiye'deki ebe sayısı olan 56351 ebe. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi</u> : Veriler online anket yöntemi ile 381 ebeden toplanmıştır.
Covid-19 döneminde ebelerin mesleki aidiyet ve kaygı durumlarının incelenmesi	<u>Araştırmanın evreni</u> : İstanbul ilinde; kamu hastanelerinde bulunan doğumhanelerde, kliniklerde, yoğun bakımlarda, polikliniklerde ve aile sağlığı merkezlerinde aktif olarak çalışan ebeler. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi</u> : Bu araştırmanın verileri Eylül 2021-Ekim 2022 tarihleri arasında online olarak anket tekniği ile toplanmış olup, örneklemini 283 ebe oluşturmaktadır.

Psikolojik iklimin mesleki aidiyete etkisi: Ebeler üzerine bir çalışma	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> Adana ilinde bir kamu hastanesinde görev yapmakta olan ebeler.</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Araştırma örneklemini Adana Şehir Hastanesi'ndeki 245 ebe oluşturmuştur. Veriler anket yöntemi ile yüz yüze görüşülerek toplanmıştır.</p>
Ebelerin mesleki aidiyet ve yetkinlik kullanım düzeyleri	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> Araştırmanın evrenini Türkiye'deki ebeler oluşturmaktadır.</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Araştırma da karma yöntem uygulanmıştır. Nicel olarak yürütülen kısımda 300 ebeye online olarak anket ve çalışmanın nitel kısmında ise 25 ebeye görüşme formu uygulanmıştır.</p>
Özel eğitim okullarında çalışan kadrolu, emekli ücretli ve ücretli öğretmenlerin mesleki aidiyet duygularının değerlendirilmesi	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> İstanbul'daki resmi özel eğitim okullarında görev yapan öğretmenler.</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> İstanbul'un Anadolu ve Avrupa yakalarından seçilen 89 özel eğitim okulunda görevli 935 öğretmen oluşturmuştur. Anket tekniği uygulanmıştır.</p>
Öğretmenlerin duygusal emeği ile mesleki aidiyetleri arasındaki ilişki	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> Bergama'da devlet okulları ve özel okulların ilkokul, ortaokul ve liselerinde görev yapan tüm öğretmenler.</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 54 özel okul öğretmeni ve 391 devlet okulu öğretmeninden oluşan toplam 445 katılımcı örnekleme oluşturmakta olup, veriler anket tekniği ile toplanmıştır.</p>
Sınıf öğretmenlerinin mesleki aidiyet duyguları ile mesleki doyum düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi (Mersin ili örneği)	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> Mersin'de görev yapan sınıf öğretmenleri (2018-2019 öğretim yılında 2663 kişi)</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 2018-2019 eğitim-öğretim yılı içerisinde Mersin ili Yenişehir, Toroslar, Akdeniz ve Mezitli ilçelerinde MEB'e bağlı resmi ilkokullarda görev yapan ve araştırmaya dahil olmaya gönüllü olan 402 sınıf öğretmeni oluşturmuştur. Nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır.</p>
Kadrolu, sözleşmeli ve ücretli statüye göre öğretmenlerin mesleki aidiyet duygusunun değerlendirilmesi (Antalya ili, Alanya ilçesi ilköğretim okulları örneği)	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> Antalya ilinin Alanya ilçesine bağlı resmi ilköğretim okullarında görev yapan öğretmenler (2009-2010 öğretim yılında 2134 kişi)</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Antalya'nın Alanya ilçesinden seçilen 41 ilköğretim okulunda görevli 619 öğretmen oluşturmuştur. Veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır.</p>
Öğretmenlerin yöneticilerine ilişkin algıladıkları liderlik davranışları ve iletişim becerileri ile öğretmenlerin mesleki aidiyetlerinin incelenmesi	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> 2018-2019 eğitim- öğretim yılında Giresun ilinde ilkokul, ortaokul ve ortaöğretim kademelerinde görev yapmakta olan 4350 öğretmen.</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 251 öğretmenle yapılmış ve araştırmada anket tekniği uygulanmıştır.</p>
Okul yöneticilerinin yönetsel davranışları ile öğretmenlerin mesleki aidiyetleri arasındaki ilişkinin incelenmesi	<p><u>Araştırmanın evreni:</u> Ülkedeki tüm resmi ve özel okullarda görev yapan öğretmenler.</p> <p><u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> İstanbul ili Avrupa yakasında bulunan Beylikdüzü, Esenyurt ve Başakşehir ilçelerinde görev yapmakta olan 411 okul yöneticisine nicel araştırma yöntemi uygulanmıştır.</p>

Mesleki aidiyetin bağımsız denetim kalitesi üzerine etkisi: Bağımsız denetçiler üzerine bir araştırma	<u>Araştırmanın evreni:</u> Türkiye’de faaliyet gösteren bağımsız denetim şirketlerinde çalışan bağımsız denetçiler. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 103 bağımsız denetçiden elde edilen verilerin analizi anket tekniği kullanılarak yapılmıştır.
Kişilik özelliklerinin mesleki aidiyet üzerindeki etkisi	<u>Araştırmanın evreni:</u> 18 yaş üstü ve Antalya’da yaşayan kişilere ulaşılmaya çalışılmıştır. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Antalya ilinde çalışan 481 kişinin internet üzerinden katılımı ile anket çalışması düzenlenmiştir.
Türkiye'deki bağımsız denetim kuruluşlarında etik anlayış ve liderlik yaklaşımlarının mesleki aidiyetlik açısından denetçi davranışlarına etkileri ve bir araştırma	<u>Araştırmanın evreni:</u> Türkiye’de, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu tarafından 2017 yılı içerisinde yetkilendirilen bağımsız denetim kuruluşları <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> 241 bağımsız denetim kuruluşu seçilmiş ve anket tekniği uygulanmıştır.
Kamuda hizmet öncesi eğitimin iş/meslek uyumu, mesleki aidiyet ile işten ayrılma niyetine etkisi: İnfaz ve koruma memurları örneği	<u>Araştırmanın evreni:</u> Ankara, İstanbul, Erzurum, Denizli, Kahramanmaraş illerinde Adalet Bakanlığı Ceza ve Tevkif evleri Genel Müdürlüğü’ne bağlı infaz ve koruma memurları. <u>Araştırmanın örnekleme ve yöntemi:</u> Hizmet öncesi eğitim alıp göreve başlayan 150 ve hiç eğitim almadan göreve başlayan 150 olmak üzere toplam 300 infaz ve koruma memuruna anket uygulanmıştır.

Mesleki aidiyet konu başlığında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerde araştırmacıların seçtikleri tez başlıkları, çalışma evrenleri, örneklemler ve uygulanan gereç/yönteme ilişkin bilgiler Tablo 10’da verilmiştir. Mesleki aidiyet konu başlıklı lisansüstü tezlerde en çok kullanılan veri toplama aracının bir nicel araştırma yöntemi olan anket tekniği olduğu görülmektedir ve araştırmacılardan sadece Şal (2023) yüksek lisans tezinde veri toplama aracı olarak karma yöntemi benimseyerek birinci aşamada katılımcılara anket, ikinci aşamada ise yarı yapılandırılmış görüşme formları uygulaması ile verilerini derlemiştir.

Tablo 11. *Mesleki/Örgütsel-Kurumsal Aidiyet Konu Başlığında Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Veri Toplama Yöntemine Göre Dağılımları*

Veri Toplama Yöntemi	Yüksek Lisans Tezi Sayısı	Doktora Tezi Sayısı	Toplam
Nicel (Anket)	26	5	31
Nitel (Görüşme)	1		1
Karma (Anket ve Görüşme)	1	2	3
Toplam	28	7	35

Sonuç itibarı ile mesleki/örgütsel-kurumsal aidiyet konulu 28 yüksek lisans tezi içerisinde 26 araştırmacının veri toplama yöntemi olarak bir nicel araştırma yöntemi olan anket tekniği ile verilerini topladıkları, 1’inin karma yöntemi, 1’inin de nitel araştırma yöntemi olarak yüz yüze görüşme tekniğini kullandıkları görülmektedir. Hazırlanmış 7 doktora tezinde ise 5 araştırmacı anket tekniğini, 2 araştırmacı da hem anket hem de görüşme tekniğinden oluşan karma yöntemi kullanarak verilerini toplamayı seçmişlerdir. Bu bağlamda toplam sayılar Tablo 11’de görülmektedir.

Mesleki/örgütsel-kurumsal aidiyet konu başlığında Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerde kullanılan nicel ölçeklere ilişkin bilgiler Tablo 12’de sunulmuştur.

Tablo 12. Mesleki/Örgütsel-Kurumsal Aidiyet Konu Başlığında Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerde Kullanılan Ölçekler

Kullanılan Ölçek	Ölçeği Geliştiren	Toplam
Ebelik Aidiyet Ölçeği	Başkaya (2018)	6
Mesleki Aidiyet Ölçeği	Keskin ve Pakdemirli (2016)	4
Mesleki Aidiyet Ölçeği	Tosun (2021)	1
Mesleki Aidiyet Ölçeği	Blau (2003), Yeşilçelebi (2014)	2
Mesleki Aidiyet Ölçeği	Öztaş (2010)	4
Mesleki Aidiyet Ölçeği	Doğan (2013)	1
Eğitim Yöneticilerinin Örgütsel Aidiyet Algısı Ölçeği	Çağlar (2023)	1
Örgütsel Aidiyet Ölçeği	Mael ve Ashforth (1992)	1
Örgütsel Bağlılık Ölçeği	Mowday, Porter ve Steers (t.y.)	1
Örgütsel Bağlılık Ölçeği	Mowday vd., Naktiyok (2016)	1
Örgütsel Bağlılık Ölçeği	Meyer ve Allen (1984-1997) Wasti (2000)	6
Örgütsel Bağlılık Ölçeği	Meyer ve Allen (1984-1997), Karagüzel (2012)	1
Kurumsal Aidiyet Ölçeği (Anket ve görüşme)	Demir (2022)	1
Örgütsel Bağlılık Ölçeği	Meyer vd. (1993), Dağlı vd. (2018)	1
Algılanan Aidiyet (İçsellik) Ölçeği	Stamper ve Masterson (2009), Çintay (2018)	1
Okula Aidiyet Duygusu Ölçeği	Goodenow (1993a), Sarı (2011)	1
Kurumsal Aidiyet Ölçeği	Belirtilmemiş	1

Çağlar (2023) doktora tezinde “Eğitim Yöneticilerinin Emeklilik Eğilimi Ölçeği ve Eğitim Yöneticilerinin Örgütsel Aidiyet Algısı Ölçeği”ni geliştirerek uyguladığını ifade etmiştir.

Altunkaya (2019) yüksek lisans tez araştırmasında Karaköse’nin (2012) çalışmasından aldığı Arzu Wasti (2000) tarafından Türkçeye uyarlaması yapılan Meyer-Allen Örgütsel Bağlılık ölçeğini kullanmıştır. Türkeli (2023) ile Er (2016), Konak (2019) ve Tarhan (2021) tarafından lisansüstü tezlerinde başlıkta aidiyet terimi olduğu halde aynı ölçek tercih edilmiştir. Sonuç olarak bazı araştırmalarda aidiyet kavramının ölçülmesinde aidiyet ile yakın anlamda olan ancak eş anlamlı olmayan bağlılık kavramını değerlendirmek amacıyla geliştirilmiş ölçeklerin kullanılmış olduğu anlaşılmaktadır.

4.5. Tezlerin Örneklem Niteliklerine Göre Dağılımı

Mesleki/örgütsel-kurumsal aidiyet konusunda Türkiye’de yapılmış lisansüstü tezlerin araştırmacılar tarafından belirlenen evren/örneklem niteliklerine ait bilgiler Tablo 13’de sunulmuştur.

Tablo 13. Mesleki/Örgütsel-Kurumsal Aidiyet Konusunda Türkiye’de Yapılmış Lisansüstü Tezlerin Örneklem Niteliklerine Göre Dağılımları

Örneklem Niteliği	Yüksek Lisans Tezi Sayısı	Doktora Tezi Sayısı	Toplam
Kamu	13	5	18
Özel	7	1	8
Kamu-Özel (Karışık)	6	1	7
Öğrenci	1		1
Vatandaş	1		1
Toplam	28	7	35

Tablo 13’de araştırmacıların doktora tezlerinin 5’inde kamu çalışanlarını, 1’inde özel sektör çalışanlarını, 1’inde hem kamu hem de özel sektör çalışanlarını araştırma evreni olarak belirlediği görülmektedir. Yüksek lisans tezlerinde ise en çok tercih edilen grubun 13 araştırma ile kamu sektörü olduğu, 7 çalışmada özel sektör, 6 çalışmada hem kamu hem de özel sektör çalışanlarının araştırma evreni olarak tercih edildiği, 1 çalışmanın öğrenciler arasında uygulandığı, son olarak 1 çalışmada araştırma evreni hakkında sektör bilgisinin verilmemiş olduğu görülmektedir. Genel toplama bakıldığında mesleki/örgütsel/kurumsal aidiyet konularında çalışılmış lisansüstü tezlerde 18 araştırmacının örneklem seçiminde tercihlerini kamu sektöründen yana kullandıkları görülmekte olup, geri kalanların 8’inde özel sektör, 7’sinde hem özel hem kamu sektörü çalışanlarının araştırma evreni olarak seçildiği görülmektedir.

4.6. Aidiyet ile İlişkisi Araştırılan Kavramlar

İncelenen tez çalışmalarında araştırmacılar aidiyet olgusunun başlıca ana üç faktör grubu ile ilişkisini incelemişlerdir. Bu faktörler yöneticinin özellikleri, çalışanların kendi kişisel durumları ve örgütsel özelliklerdir. Yöneticinin özellikleri bağlamında etik liderlik, dile getirme davranışları, yöneticilere ilişkin algılanan liderlik davranışları ve iletişim becerileri, yöneticilerin yönetsel davranışları, liderlik davranışı, algılanan yönetici desteği ve gazete sahipliği değişkenleri ele alınmıştır.

Çalışanların kendi kişisel durumları ile ilgili incelenen değişkenler ise incelenen tezlerde iş performansı, iş doyumu, motivasyon, mesleki tükenmişlik tutumları, tükenmişlik sendromu, karanlık üçlü kişilik özellikleri, genel emeklilik eğilimleri, kaygı durumları, merhamet yorgunluğu, mesleki yeterlilik algısı, çalışanın kişilik özellikleri ve işten ayrılma niyeti şeklinde ifade edilmiştir.

Son olarak örgütsel özellikler ile ilgili değişkenler örgütsel siyaset, örgütsel stres, kariyer planlama, örgütsel imaj, örgütsel gurur, editör bağımsızlığı, yaşam kalitesi, gelir düzeyleri, psikolojik iklim, yetkinlik kullanım düzeyleri, çalışanların kurumdaki kadro/statü durumları, duygusal emek, bağımsız denetim kalitesi, etik anlayış ve hizmet öncesi eğitim olarak sıralanabilir.

7. ÇALIŞMALARIN BULGULARININ DEĞERLENDİRMESİ

İncelenen lisansüstü tez çalışmaları örgütsel/kurumsal/mesleki aidiyet ile çeşitli örgütsel değişkenler arasındaki ilişkileri incelerken aidiyetin önemini ortaya koymaya çalışmışlardır. Bu bağlamda araştırma sonuçları örgütlerde aidiyet sağlayan faktörler (aidiyetin öncülleri), aidiyeti olumsuz etkileyen faktörler ve aidiyetin örgüte faydalarını tespit ederken sonuç olarak örgütsel aidiyeti artırmaya yönelik bazı önerilerde bulunmuşlardır.

7.1. Aidiyet Sağlayan ve Aidiyeti Azaltan Faktörler

İzmir 9 Eylül Gazetesi yazarları ile yürütmüş olduğu nitel araştırma çerçevesinde Umdular (2023) katılımcıların bu kurumda çalışmayı gurur verici buldukları ve yüksek aidiyet duygusuna sahip oldukları sonucuna vardığı çalışmasında bunun nedeninin, çalışan ve yönetici konumundaki gazeteciler arasındaki dostane ilişkiler, samimiyet ve sorunların iletişimle çözülebildiği, özgür bir çalışma ortamı sağlanmasının olduğunu belirtmiştir. Demir (2021)’in örgütsel gurur ve kurumsal aidiyet ilişkisini öğretim elemanlarının görüşlerine göre incelediği çalışmasında kurumsal aidiyeti sağlayan faktörler olarak kurum içi ilişkilerin ve iletişimin pozitif olması, çalışan görüşlerine değer verilmesi, üniversitenin saygınlığı ve liyakate verilen önem değişkenlerini sıralamaktadır.

Çabuk (2022) öğretmenlerin duygusal emek ve mesleki aidiyetleri arasında pozitif yönlü ilişki tespit ettiğini ifade ederek, duygusal emek değişkeninin derinden rol yapma ve doğal duyguların ifadesi alt boyutlarının öğretmenlerin mesleki aidiyetini belirlediği ortaya konmuştur. 50 yaş ve üzeri çalışan ve emekli öğretmenler ile yürütülen bir çalışmada eğitim yöneticilerinin genel emeklilik eğilimleri ile genel örgütsel aidiyet algıları arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki bulunduğu ortaya konmuştur (Çağlar, 2023). Örgütsel stresin alt boyutları olan iş ortamının yapıcı ve pozitif olmasının ve iş yerinin insan merkezli olmasının mesleki aidiyeti pozitif yönde etkilediği, yapılan işin uzmanlık gerektirmesinin ise mesleki aidiyeti negatif yönde etkilediği belirlenmiştir (Demir, 2022).

Kömerik (2021) okul yöneticilerinin liderlik ve iletişim davranışlarının öğretmenlerin mesleki aidiyetleri üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşırken Tatar, (2020) çalışanların aidiyet duygusu gelişiminde en önemli öğelerden birinin iletişim olduğunu tespit etmiştir.

Kavak (2020), akademisyenlerin örgütsel aidiyet düzeyi ile idari göreve sahip olmaları arasında anlamlı farklılık olduğunu belirlemiş olup, idari görevi olan akademisyenlerin örgütsel aidiyet düzeylerinin, olmayanlara kıyasla daha yüksek olduğu ve katılımçıların kariyer planlaması yapıyor olmaları ile örgütsel aidiyet arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiye rastlandığını ifade etmektedir. Tosun (2021), kişilik özelliklerinin mesleki aidiyete etkisini ele aldığı çalışmada sorumluluk sahibi kişilik yapısının diğer kişilik özelliklerine nazaran mesleki aidiyet üzerinde etkisinin daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Altunkaya (2019) tarafından çalışanların motivasyonlarının yüksekliği ile örgütsel aidiyetlerinin yüksekliği arasında pozitif yönde ilişki olduğu belirlenmiştir. Ertutar (2021), sosyal hizmet merkezi çalışanlarının iş doyumunu ve kurumsal aidiyet düzeylerine ilişkin yaptığı çalışmanın sonucunda, iş doyumlarıyla kurumsal aidiyet düzeyleri arasında anlamlı ilişkinin olduğu sonucunu ortaya koymuştur. Aydınol (2019) ise mesleki aidiyet ile mesleki doyum arasında anlamlı pozitif yönde bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

Er (2016), sağlık sektöründe yaptığı çalışmada kamu hastanelerinde çalışan kadınların örgütsel aidiyet duygularının erkeklere göre daha fazla olduğu sonucunu kadınların doğasından kaynaklanan sahiplenme ve sorumluluk alma duyguları ile açıklamaktadır. Diğer demografik değişkenlere bakıldığında Cılız (2017) çalışanın 35 yaş ve üstü olması, eğitim ve gelir seviyesinin yüksek olması, görevinde ve kurumda çalışma süresinin fazla olması özelliklerini kurumsal aidiyeti artıran faktörler arasında saymaktadır. Bacızade (2017) ise katılımçıları arasında kadınların, evli olanların, eğitim düzeyi yüksek olanların, yaşça büyük olanların aidiyet düzeylerinin yüksek olduğunu ifade etmiştir. Öte yandan Demir (2019) ise erkek akademik personelin kadın akademik personele göre kurumsal aidiyet düzeyinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Son olarak infaz ve koruma memurları üzerinde yapılan bir çalışmada işe başlamadan önce eğitim alanların, hiç eğitim almadan işe başlayanlara nazaran işlerine daha fazla uyum sağladıkları ve mesleki aidiyetlerinin arttığı, bunun sonucunda da çalışanların işten ayrılma niyetlerinin daha düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir (Hatipoğlu, 2019).

Kavak (2020) akademisyenler arasında yaptığı çalışmada akademik unvan yükseldikçe örgütsel aidiyetin azaldığını belirtmiş ve bunun nedeninin unvan yükseldikçe kurumdan beklentinin de arttığı ama aynı oranda karşılık bulamadığı, sonuç olarak da örgütsel aidiyet duygusunun azaldığı şeklinde açıklamıştır.

Er (2016)'in çalışmada özel hastane çalışanları arasında, eğitim seviyesi doktora mezunu olan ve doktor unvanı ile çalışanların işyerlerine devam bağlılığı düzeylerinin düşük olduğu tespit edilmiş olup, çalışmaya göre gelecek ve iş bulma kaygısı taşımayan bu eğitim seviyesindeki ve unvandaki özel sağlık kuruluşu çalışanlarının beklentileri yükselecek ve zaman içerisinde yükselen beklentileri karşılık bulamayınca işyerlerine bağlılıkları azalacaktır. Demir (2019) çalışmada çalışanların yaşları ilerledikçe kurumsal aidiyetin azaldığı sonucuna varmıştır. Tosun (2021) ise eğitim düzeyi arttıkça mesleki aidiyet seviyesinin azaldığını tespit etmiştir. Karayağız (2018) çalışanların mesleki yeterlilik algıları ile aidiyet arasında negatif yönlü zayıf bir ilişki tespit etmiştir.

7.2. Aidiyetin Örgüte Faydaları ve Aidiyeti Artırmak Yönünde Öneriler

Umdular (2023) yüksek düzeyde aidiyet duygusuna sahip gazetecilerin çalıştıkları yerden ayrılmayı düşünmediklerini, ayrıca bilakis kurumlarına dışarıdan gelecek herhangi bir tehdit karşısında onu koruyacaklarını ifade ettiklerini bildirmiştir. Altunkaya (2019) ise örgütsel aidiyetin artması ile birlikte çalışanın kuruma bağlılığının arttığını ifade etmiştir.

Yıldız (2021) kurumsal aidiyet ve algılanan yönetici desteği arasında güçlü bir bağ olduğunu tespit etmiş, yöneticisinin kendisini desteklediği inancının kazandırılması halinde çalışanların aidiyet duygularının artacağı ve işyerinden ayrılma niyetlerinin azalacağı sonucuna varmıştır. Tatar (2020) da benzer şekilde yöneticinin doğru ve etkili iletişim kurma becerileri sergilemesi halinde çalışanların örgütsel aidiyet duygusunun artacağı ve görevlerini yerine getirmek konusunda daha istekli olarak kurumun hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayacakları sonucuna varmıştır.

Örgütsel aidiyetin artırılması için Kavak (2020), örgütlerin işe alım süreçlerinde adayların kişilik özelliklerini belirlemeye yardımcı profesyonel yöntemlerden yararlanılmasının ve kariyer planlama faaliyetlerinin önemine dikkat çekmektedir. Altunkaya (2019), örgütsel aidiyeti arttırmak için sosyal etkinlikler organize edilmesi, çalışanların karar alma sürecine katılımlarının sağlanması ve çalışma ortamında ekip harmonisinin yaratılmasına katkı sağlanması önerilerinde bulunmaktadır. Çapar (2022) çalışmasının önerilerini araştırmasının evreni çerçevesinde belirlemiş ve ebelerin mesleki aidiyetlerinin güçlendirilmesi amacıyla çalışma saatlerinin düzenlenmesi ayrıca aldıkları eğitime uygun işlerde görev yapmalarının sağlanması gerektiğini belirtmiştir. Benzer şekilde Kaya (2021), kendi örneklemeden yola çıkarak okul yöneticileri ve öğretmenlere yönelik hizmet içi eğitimlerinde mesleki aidiyet düzeylerini arttırmaya yönelik çalışmalara yer verilebileceğini belirtmiştir. Öztaş (2010) ise öğretmenlerin mesleki aidiyetlerini artırmak için okul yönetiminin sözleşmeli, ücretli ve kadrolu öğretmenler arasında ayırım yapmadan tüm öğretmenlere eşit ve adaletli davranması, velileri de böyle davranmaya teşvik etmesini önermektedir. Ayrıca ücretli ve sözleşmeli öğretmenlik döneminin birçoğu için aynı zamanda işe yeni başlama süreci olduğunu hatırlatarak öğretmenlerin meslekten soğumamaları adına mesleki aidiyetlerinin geliştirilmesi yönünde gerekli desteğin verilmesi gerektiği belirtilmektedir. Son olarak yüksek sorumluluk duygusuna sahip çalışanların mesleki aidiyetlerinin de yüksek olduğunu belirleyen Tosun (2021) kurumların iş başvuru değerlendirmelerinde sorumluluk sahibi kişilik özelliğine sahip olduğunu düşündükleri bireyleri tercih etmeleri ve mevcut çalışanlarının sorumluluk duygularını artırma yönünde çalışmalar planlamalarını önermektedir.

8. TARTIŞMA, SONUÇ ve ÖNERİLER

Türkiye’de örgütsel davranış alanında aidiyet konusunda hazırlanmış lisansüstü tez çalışmalarına bakıldığında bazı araştırmacıların örgütsel aidiyet başlığı altında yürüttükleri çalışmalarında aidiyet ve bağlılık kavramlarını eş anlamlı kabul ettikleri ve bazılarının veri toplama aracı olarak örgütsel bağlılık ölçeği kullandıkları görülmektedir. Örgütsel davranış alanında uygulayabilecekleri aidiyet ölçeklerinin sınırlı sayıda olması nedeniyle bu araştırmacıların aidiyet ile benzer bir kavram olan bağlılık ölçeklerini kullanmayı tercih etmiş olabilecekleri düşünülmektedir. Benzer şekilde kavramsal analiz kısımlarında da aidiyet ve bağlılık arasında bir fark gözetilmediği ve iki sözcüğün birbirinin yerine kullanılabilirdiği gözlemlenmiştir. Keskin ve Pakdemirli (2016) de Türkiye’de meslekî aidiyet başlığı altında yürütülen bazı araştırmalarda aidiyetin ağırlıklı olarak psikolojik boyutunu tanımlayan “örgütsel bağlılık” veya “mesleğe bağlılık” kavramları ile eş anlamlı kabul edildiğini belirtmektedir. Örgütsel bağlılığın “örgütün amaç ve değerlerini kabul etme, örgüt adına çaba harcamaya istekli olma ya da meslekî motivasyona sahip olma” şeklinde ele alındığı bu çalışmalarda, çoğunlukla Meyer ve Allen (1984) tarafından geliştirilen ‘Örgütsel Bağlılık Ölçeği’nin (The Questionnaire Of Organizational Commitment) uyarlanmış biçimleri kullanılmaktadır (Keskin ve Pakdemirli, 2016: 2581). Bu durumda bu araştırmanın bulgularından biri örgütsel davranış bağlamında örgütsel bağlılık (organizational commitment) ile örgütsel aidiyet (organizational belonging) kavramları arasındaki farkın ortaya konması gerekliliği olmuştur.

Örgütsel aidiyet bireylerin, özgün niteliklerini gizlemeye gerek duymadan kendilerini güvende ve tam hissettikleri, onaylandıklarını bildikleri ve onayladıkları bir topluluğun parçası olarak temel varoluşsal ihtiyaçlarından aidiyeti karşıladıkları durumu ifade etmektedir.

Örgütlerde aidiyeti artıran faktörler, incelenen tez çalışmalarında çalışan ve yöneticiler arasında dostane ilişkiler, samimiyet hissedilen ve sorunların iletişimle çözülebildiği, özgür bir çalışma ortamı, kurum içi ilişkilerin ve iletişimin pozitif olması, çalışan görüşlerine değer verilmesi, çalışılan kurumun saygınlığı, kurumda liyakate önem verilmesi, iş ortamının yapıcı ve pozitif olması, iş yerinin insan merkezli olması, yöneticilerin liderlik ve etkili iletişim davranışları, idari göreve sahip olmak, kariyer planlaması yapabilme, çalışanlarda sorumluluk sahibi kişilik yapısı, mesleki/iş doyumunun yüksek olması şeklinde sayılmaktadır. Demografik özelliklerin aidiyete katkıları konusunda anlamlı ve tutarlı sonuçlardan bahsetmek zor olmakla beraber bazı araştırmalarda ağırlıklı olarak kadınların, evli olanların, eğitim düzeyi yüksek olanların, yaşça büyük olanların ve göreve başlamadan önce veya çalışmaya devam ederken temel eğitim alma imkânı bulan çalışanların aidiyet düzeylerinin yüksek olduğu bildirilmiştir.

Örgütlerde aidiyeti azaltan faktörler konusunda incelenen araştırmaların bulguları sınırlı olup, yapılan işin uzmanlık gerektirmesi ve çalışanların gerekli becerilere sahip olup olmadıkları konusundaki kaygıları ulaşılan başlıca sonuçlar olmuştur. Ayrıca incelenen bazı araştırmaların sonuçlarına göre işyerindeki unvanın ve eğitim düzeyinin yüksek olması ve bu durum sonucunda çalışanların gelecek ve iş bulma kaygısı taşımamaları bu kişilerin kurumlarından beklentilerini yükseltmekte dolayısıyla aidiyet duygusunu azaltmaktadır.

Örgütsel aidiyetin faydaları çalışanlar arasında kuruma bağlılığın artması, işten ayrılma niyetinin azalması, görevlerini yerine getirmek konusunda daha istekli olarak kurumun hedeflerine ulaşmasına katkı sağlamaları şeklinde sıralanmaktadır. Örgütlerde aidiyet duygusunun artırılması için ise çalışanlar için kariyer planlama imkanları sunulması, sosyal etkinlikler organize

edilmesi, çalışanların karar alma sürecine katılımlarının sağlanması ve çalışma ortamında ekip ruhu yaratılması, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, hizmet içi eğitimlerin bu konuyu göz önünde bulundurarak düzenlenmesi, çalışanlara ayrımcılık yapılmaması ve herkese eşit ve adaletli davranılması önerilmektedir.

Evren ve örneklem seçiminde ağırlıklı olarak kamu sektörü çalışanlarının tercih edilmesi genellikle araştırma izni alınmasında özel işletmelerin isteksiz yaklaşımları ve kamu kuruluşlarının daha fazla kolaylık sağlaması ile açıklanabilir. Metodolojik açıdan ağırlıklı olarak anket aracı kullanılarak nicel araştırma yönteminin tercih edildiği görülmektedir. Bunların yanı sıra nitel araştırma yöntemleri kullanılarak yürütülecek araştırmalar sayesinde aidiyet kavramının farklı yönleri ile daha derinlemesine anlaşılabilmesi ve kültürel özelliklerin yansımalarının tespit edilebileceği düşünülmektedir.

İncelenen tez çalışmalarında aidiyet olgusunun yöneticinin özellikleri, çalışanların kendi kişisel durumları ve örgütsel özellikler olmak üzere üç ana başlık altında gruplandırılabilir değişkenler ile ilişkisinin araştırıldığı görülmektedir. Literatür taraması yukarıda sayılan değişkenlerin yanı sıra örgütsel vatandaşlık davranışı (Su, Li ve Swanson, 2024; Akdoğan ve Köksal, 2014), örgüt kültürü (Tabatabaee vd., 2016), örgütsel adalet algısı (Fischer, 2013; Özdemir, Şenbursa ve Tehci, 2022), örgütsel değişim (Öztop, 2014) gibi değişkenler ile aidiyet arasında ilişkilerin araştırıldığını göstermektedir. Bunların yanı sıra örgütsel destek, psikolojik ayrıcalık, örgütsel sessizlik, örgütsel güven, örgütsel sinizm ve cam tavan algısı ile örgütsel aidiyet arasındaki ilişkilerin inceleneceği çalışmalar da literatüre katkı sağlayacaktır.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmanın tümünü ortaklaşa gerçekleştirmiştir.

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

KAYNAKÇA

- Akdeniz, B. (2020). Can culture effect safety behavior? An empirical study on the relationship between organizational culture and safety culture. Unvan, Y. A. (Ed.), *Administrative and Economics Sciences: Theory, Current Research and New Trends* içinde (s. 237- 255), Cetinje, Montenegro: Iype.
- Akdeniz, B. (2021). Algılanan örgütsel destek, Özler, N. D. (Ed.), *Örgütsel Davranışta Seçme Konular-1-* içinde (s. 323-348), Bursa: Ekin Yayınevi.
- Akdoğan, A. A. & Köksal, O. (2014). Aidiyet algısının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisinde yöneticiye güvenin aracılık rolü, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2014, 18(1), 25-43.
- Altunkaya, G. (2019). Motivasyon ve örgütsel aidiyet ilişkisi: Batman Üniversitesinde bir araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Batman.
- Araplı, M. (2023). Covid-19 döneminde ebelerin mesleki aidiyet ve kaygı durumlarının incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Cerrahpaşa Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Ebelik Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Arı, S. & Şahin, E. (2016). Örgütsel aidiyet ve iş performansı arasındaki psikolojik bağın kavramsal açıdan incelenmesi. Konferans I, Uluslararası Yönetim Araştırmaları Kongresi, Yönetimde Etkileşim ve Yeni Paradigmalar, Hacettepe Üniversitesi, Ankara, 1-18
- Ayaz, E. (2021). Aidiyet kavramı ve türlerine yönelik literatür taraması. *International Academic Social Resources Journal*, 6(32), 2173-2178.
- Aydın, A.M. (2022). Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi açısından günümüz öğrenci ihtiyaçlarının incelenmesi. *Uluslararası Liderlik Çalışmaları Dergisi: Kuram ve Uygulama*, 5(3), 234-251.
- Aydinol, P. (2019). Sınıf öğretmenlerinin mesleki aidiyet duyguları ile mesleki doyum düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi (Mersin ili örneği). Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Temel Eğitim Ana Bilim Dalı, Mersin.
- Bacızade, A. (2017). Telekomünikasyon sektöründe çalışanlarda kurumsal aidiyeti etkileyen faktörlerin analizi-Trabzon Vodafone mağazaları örneği. Yüksek Lisans Tezi, Avrasya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yönetim Bilimleri Anabilim Dalı, Trabzon.
- Başkaya, Y. (2018). Türkiye'deki ebelerin mesleki aidiyeti ve tükenmişlik düzeyleriyle ilişkisi. Doktora Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ebelik Ana Bilim Dalı, Eskişehir.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117(3), 133-143.
- Belle, S. M., Burley, D. L., & Long, S. D. (2015). Where do I belong? High-intensity teleworkers' experience of organizational belonging. *Human Resource Development International*, 18(1), 76-96.
- Blau, G., Goldberg, D. & Kyser, D. (2023). Organizational belonging – proposing a new scale and its relationship to demographic, organization, and outcome variables, *Journal of Workplace Behavioral Health*, 38(3), 226-253
- Can, A. (2017). SPSS ile bilimsel araştırma sürecinde nicel veri analizi. Pegem Akademi.
- Cılız, S. (2017). Kamu kurumlarında çalışan personelin kurumsal aidiyet ve motivasyon düzeylerinin incelenmesi: İSKİ örneği, Yüksek Lisans Tezi, Nişantaşı Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.
- Çabuk, D. (2022) The relationship between teachers' emotional labor and vocational belonging / Öğretmenlerin duygusal emeği ile mesleki aidiyetleri arasındaki ilişki. Yüksek Lisans Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Yönetimi ve Planlaması Anabilim Dalı, Ankara.

- Çağlar, A. (2023). Eğitim yöneticilerinin emekliliğe eğilimleri ve örgütsel aidiyet algıları arasındaki ilişki ile emekli eğitim yöneticilerinin emeklilik yaşamına ilişkin görüşleri. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Ankara.
- Çapar, C. (2022). Ülkemizdeki ebelerin mesleki aidiyeti ve gelir düzeyi arasındaki ilişkisinin incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Medipol Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ebelik Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Demir, İ. (2019). Kurumsal aidiyet düzeyine etki eden faktörler: Manisa Celal Bayar örneği. Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyoloji Anabilim Dalı, Balıkesir.
- Demir, D. (2022). Ortaokul öğretmenlerinin pandemi sürecinde örgütsel stres düzeyleri ve örgütsel aidiyetlerinin incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Yönetimi ve Denetimi, İstanbul.
- Demir, T.G. (2022). Öğretim elemanlarının görüşlerine göre örgütsel gurur ve kurumsal aidiyet ilişkisi. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Yönetimi ve Politikası Ana Bilim Dalı, Eğitim Yönetimi ve Teftişi Programı, Ankara.
- Duru, E. (2015). Genel aidiyet ölçeğinin psikometrik özellikleri: geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, 5(44), 37-47.
- Doğan, A. (2013). Din görevlilerinin mesleki aidiyetleri, mesleki tükenmişlik tutumları ve hizmet içi eğitime bakışları. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Felsefe ve Din Bilimleri (Din Eğitimi) Ana Bilim Dalı, Ankara.
- Dye, K. (2013). Needs Hierarchy, Encyclopedia of Management Theory, ed. Kessler, Eric H.: Vol. 1, 503-505.
- Er, M. (2016). Sağlık sektöründe örgütsel aidiyet sorunsalı: kamu ve özel hastanelerde karşılaştırmalı araştırma. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Konya.
- Ertutar, M. (2021). Sosyal hizmet merkezlerinde çalışan meslek elemanlarının iş doyumu ve kurumsal aidiyet düzeylerinin çeşitli değişkenler açısından incelenmesi: Samsun ili örneği. Yüksek Lisans Tezi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyoloji Anabilim Dalı, Sivas.
- Fischer, R. (2013). Belonging, status, or self-protection? Examining justice motives in a three-level cultural meta-analysis of organizational justice effects. Cross-Cultural Research, 47(1), 3-41.
- Gomes, K. C. (2002). Family relationships: Complexity of familiar groups from Family Protection and Help Program, Yüksek Lisans Tezi, Master's thesis, UFRGS, Porto Alegre.
- Hatipoğlu, S. (2019). Kamuda hizmet öncesi eğitimin iş/meslek uyumu, mesleki aidiyet ile işten ayrılma niyetine etkisi: İnzaf ve koruma memurları örneği. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Amme İdaresi Ana Bilim Dalı, Ankara.
- Karayağız, K. (2018). İlkokul öğretmenlerinin kurumsal aidiyet algısı ve mesleki yeterlilik algısı arasındaki ilişkinin incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Yönetimi ve Denetimi Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Kavak, O. (2020). Karanlık üçlü kişilik özelliklerinin örgütsel siyaset ve kariyer planlamaya etkisinde örgütsel aidiyetin aracı rolü. Doktora Tezi, Kafkas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Kars.
- Kaya, S. (2021). Okul yöneticilerinin yönetsel davranışları ile öğretmenlerin mesleki aidiyetleri arasındaki ilişkinin incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi ve İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitülerinin Ortak Yürüttüğü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Keskin, R. & Pakdemirli, M. N. (2016). Mesleki aidiyet ölçeği: bir ölçek geliştirme, geçerlilik ve güvenilirlik çalışması, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt: 9 Sayı: 43, Nisan 2016, 2580-2587.
- Konak, C. (2019). Tükenmişlik sendromunun örgütsel aidiyete etkisi: otomotiv sektöründe uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, MBA Programı, İstanbul.
- Koyuncu, İ. & Kılıç, A. F. (2019). The use of exploratory and confirmatory factor analyses: A Document Analysis, Education and Science, Vol 44 (2019), No 198, 361-388.
- Kömerik, A. (2021). Öğretmenlerin yöneticilerine ilişkin algıladıkları liderlik davranışları ve iletişim becerileri ile öğretmenlerin mesleki aidiyetlerinin incelenmesi Yüksek Lisans Tezi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Rize.
- Kula, S. & Çakar, B. (2015). Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisi bağlamında toplumda bireylerin güvenlik algısı ve yaşam doyumu arasındaki ilişki. Bartın Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(12), 191-210.
- Kurtessiz, J. N., Eisenberger, R., Ford, M. T., Buffardi, L. C., Stewart, K. A., & Adis, C. S. (2017). Perceived organizational support: A meta-analytic evaluation of organizational support theory. Journal of Management, 43(6), 1854-1884.
- Mahar, A. L., Cobigo, V., & Stuart, H. (2013). Conceptualizing belonging. Disability and Rehabilitation, 35(12), 1026-1032.
- Orman, M. (2019). Öğrencilerin bilgi evlerine yönelik örgütsel imaj algıları ile kurumsal aidiyet duyguları arasındaki ilişki. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Eğitim yönetimi ve Denetimi, Ortak Yüksek Lisans Programı, İstanbul.
- Özbek, A. (2019). Türkiye'deki bağımsız denetim kuruluşlarında etik anlayış ve liderlik yaklaşımlarının mesleki aidiyetlik açısından denetçi davranışlarına etkileri ve bir araştırma. Doktora Tezi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Kütahya.
- Özdemir, P., Şenbursa, N. & Tehci, A. (2022). An analysis of the relationship among organizational justice, vocational belongingness and internal customer satisfaction of Turkish seafarers, WMU J Marit Affairs, 21, 327-350.
- Öztaş, S. (2010). Kadrolu, sözleşmeli ve ücretli statüye göre öğretmenlerin mesleki aidiyet duygusunun değerlendirilmesi (Antalya ili, Alanya ilçesi ilköğretim okulları örneği). Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Ankara.
- Öztop, S. (2014). Kurumsal aidiyet bilincinin çalışanların örgütsel değişim algısı üzerinde etkisi. Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(1), 299-316.
- Peter, M. Z., Jabbar-Peter, P. F. & Catapan, A. H. (2015). Belonging: Concept, meaning, and commitment, US-China Education Review B, February 2015, 5(2), 95-101.
- Sabuncuoğlu, Z. & Vergilil-Tüz, M. (2016). Örgütsel Davranış, Bursa: Alfa Aktüel Yayınları.
- Sak, R., Şahin-Sak, İ. T., Şendil, Ç. Ö. ve Nas, E. (2021). Bir araştırma yöntemi olarak doküman analizi, Kocaeli Üniversitesi Eğitim Dergisi, Cilt 4, Sayı 1, 227-250.
- Scott, K. L., Zagenczyk, T. J., Schippers, M., Purvis, R. L., & Cruz, K. S. (2014). Co-worker exclusion and employee outcomes: An investigation of the moderating roles of perceived organizational and social support. Journal of Management Studies, 51(8), 1235-1256.
- Su, L., Li, M. & Swanson, S. R. (2024). The influence of organizational interpersonal climate on the belonging, well-being, and citizenship behaviors of tourism practitioners, Journal of Hospitality and Tourism Management, Volume 58, 419-431.

- Şahin, F. (2013). Özel eğitim okullarında çalışan kadrolu, emekli ücretli ve ücretli öğretmenlerin mesleki aidiyet duygularının değerlendirilmesi. Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Yönetimi ve Denetimi Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Şal, E. (2023). Ebelerin mesleki aidiyet ve yetkinlik kullanım düzeyleri. Yüksek Lisans Tezi, Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Hamidiye Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Ana Bilim Dalı.
- Şengül, H. (2022). Psikolojik iklimin mesleki aidiyete etkisi: ebeler üzerine bir çalışma. Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı, Kahramanmaraş.
- Tabatabaee, S. M., Koohi, A., Ghandali, A. & Tajik, T. (2016). The study of relationship between organizational culture and organizational belonging in employees of Varamin County office of education, *International Education Studies*, 9(5), 183-192.
- Tarhan, M. F. (2021). İş doyumunun örgütsel aidiyete etkisinin değerlendirilmesi (NP İstanbul Beyin Hastanesi örneği). Yüksek Lisans Tezi, Üsküdar Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Tatar, O.F. (2020). Öğretmen algılarına göre müdürlerin okul kültürü oluşturmadaki rolleri ile öğretmenlerin kurumsal aidiyetleri arasındaki ilişkinin incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Mersin.
- Terzi, G. & Deniz, L. (2020). Türkiye’de cam tavan üzerine yapılan lisansüstü tezlere yönelik bir meta-değerlendirme, *Kesit Akademi Dergisi*, Yıl 6, Sayı 25, Aralık, 423-452.
- Tosun, A.E. (2021). Kişilik özelliklerinin mesleki aidiyet üzerindeki etkisi. Yüksek Lisans Tezi, Antalya Bilim Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Antalya.
- Turan, İ. (2021). Ebelerde mesleki aidiyetin merhamet yorgunluğu ve yaşam kalitesine etkisi. Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ebelik Anabilim Dalı, Malatya.
- Türkeli, R.T. (2023). Örgütsel adalet algısı ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkinin incelenmesi: Türkiye’de bir tersane örneği. Yüksek Lisans Tezi, Ordu Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Deniz Ulaştırma Mühendisliği Anabilim Dalı, Ordu.
- Umdular, D.G. (2023). The effects of newspaper ownership structure on editorial independence and corporate belonging: The case of 9 Eylül “The Journalists’ Newspaper”. / Gazete sahipliğinin editöryal bağımsızlık ve kurumsal aidiyet üzerindeki etkileri: “Gazetecilerin Gazetesi” 9 Eylül örneği. Yüksek Lisans Tezi, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, İzmir.
- Waardenburg, L. (2016). The influence of commitment on employees’ sense of belongingness and the consequences on employees’ turnover intentions in high-commitment organizations: A study at the Royal Netherlands Navy. SRC 2016. 2. [researchgate.net/publication/313012760](https://www.researchgate.net/publication/313012760), Erişim tarihi: 18.03.2024.
- Yeşilçelebi, G. (2014). Mesleki aidiyetin bağımsız denetim kalitesi üzerine etkisi: Bağımsız denetçiler üzerine bir araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Eskişehir.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2013). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Yıldız, A. T. (2021). Sağlık işletmelerinde etik liderliğin dile getirme davranışları aracılığıyla iş performansına etkisi: örgütsel aidiyetin düzenleyici rolü. Yüksek Lisans Tezi, Kayseri Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Ana Bilim Dalı, Kayseri.
- Yıldız, M. (2021). Endüstriyel kurumlarda kurumsal aidiyet duygusunun gelişmesinde algılanan yönetici desteği. Yüksek Lisans Tezi, Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Ana Bilim Dalı, Bandırma.
- Yüksek Öğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>

THE TWO FACES OF E-COMMERCE: A COMPARISON OF E-COMMERCE PLATFORMS AND SOCIAL COMMERCE¹

E-TİCARETİN İKİ YÜZÜ: E-TİCARET PLATFORMLARI VE SOSYAL TİCARETİN KARŞILAŞTIRILMASI

Ali GÜLBAŞI², Ercan TAŞKIN³

¹ This study is based on a part of Ali Gülbaşı's PhD Thesis, which is still in progress.

² PhD Student, Kütahya Dumlupınar University, Post Graduate Institute, Department of International Trade and Financing, ali.gulbasi@dpu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1102-414X

³ Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Financing, ercan.taskin@dpu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8499-1013

ARTICLE INFO

Keywords

E-Commerce, E-Commerce Platforms, Social Commerce.

Jel Codes: M31

Article History:

Received: 19 August 2024

Received in revised form:

10 September 2024

Accepted: 26 September 2024

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

E-Ticaret, E-Ticaret Platformları, Sosyal Ticaret.

Jel Kodları: M31

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 19 August 2024

Düzeltilme Tarihi:

10 Eylül 2024

Kabul Tarihi: 26 Eylül 2024

ABSTRACT

E-commerce today focuses on two main systems: commerce conducted through e-commerce platforms and social commerce. E-commerce platforms, such as Amazon and Hepsiburada, are large online marketplaces offering a wide range of products, requiring substantial initial investments, and providing a secure shopping experience. Social commerce, on the other hand, takes place through social media platforms, operates with lower costs, relies on personal interactions, and aims to convert user interactions on social networks into shopping activities. While e-commerce platforms stand out with their reliability and comprehensive services, social commerce offers a more direct and interactive shopping experience. In this context, the purpose of this study is to examine the differences between commerce conducted through e-commerce platforms and social commerce in the field of digital marketing. To achieve this objective, the research question "What are the differences between e-commerce platforms and social commerce?" was posed. To reach this goal, document analysis, one of the qualitative analysis techniques, was used, and the differences between e-commerce platforms and social commerce were revealed.

ÖZET

E-ticaret, günümüzde iki ana sistem üzerinde yoğunlaşır, bunlar e-ticaret platformları kullanılarak yapılan ticaret ve sosyal ticarettir. E-ticaret platformları, Amazon ve Hepsiburada gibi geniş ürün yelpazesi sunan, yüksek başlangıç yatırımları gerektiren ve güvenli bir alışveriş deneyimi sağlayan büyük online pazaryerleridir. Sosyal ticaret ise sosyal medya platformları kullanılarak gerçekleşir, düşük maliyetlerle kişisel etkileşimlere dayalıdır ve kullanıcıların sosyal ağlardaki etkileşimlerini alışverişe dönüştürmeye odaklanır. E-ticaret platformları güvenilirlik ve kapsamlı hizmetlerle öne çıkarken, sosyal ticaret daha doğrudan ve etkileşimli bir alışveriş deneyimi sunar. Bu kapsamda bu çalışmanın amacı, dijital pazarlama alanında e-ticaret platformları kullanılarak gerçekleştirilen ticaret ile sosyal ticaret arasındaki farkları incelemektir. Bu amaca ulaşabilmek için e-ticaret platformları ile sosyal ticaret arasındaki farklılıkları nelerdir? Araştırma sorusu sorulmuştur. Amaca ulaşabilmek için nitel analiz tekniklerinden doküman analizi kullanılmış ve e-ticaret platformları ile sosyal ticaret arasındaki farklılıklar ortaya konulmuştur.

Atf vermek için / To cite: Gülbaşı, A. & Taşkın, E. (2024). The two faces of e-commerce: a comparison of e-commerce platforms and social commerce. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 71-82. DOI: 10.58627/dpuiibf.1535413



The world of e-commerce today is concentrated on two primary avenues where businesses and consumers interact: e-commerce platforms and social commerce. Both approaches represent innovative methods for providing products and services that cater to the needs of the modern consumer, yet they differ significantly in their core features and advantages.

E-commerce platforms, such as Amazon and Hepsiburada, stand out as large online marketplaces offering a broad range of products. These platforms are notable for their robust infrastructure, which includes user reviews, various payment options, and a secure shopping experience. However, the establishment of such platforms requires substantial initial investments and technical prerequisites. Despite these demands, the ability to offer a fast and reliable shopping experience makes these platforms an attractive option for consumers.

In contrast, social commerce refers to commerce conducted through social media platforms, aiming to transform users' social network interactions into shopping activities. This model is distinguished by its low initial costs and reliance on personal interactions. In social commerce, users are often influenced by recommendations from friends or influencers, which leads to a more personalized and interactive shopping experience. The success of social commerce largely depends on the ability to maintain an active presence and mastery of social media platforms. This form of commerce, which fully integrates social media, enhances communication between buyers and sellers, thereby prioritizing customer satisfaction and loyalty.

Both models have their own distinct advantages and disadvantages. E-commerce platforms represent a model with high entry barriers due to the significant initial investments and technical requirements they demand. However, the reliable and comprehensive services they offer make them appealing to consumers. On these platforms, it is easier for sellers to establish trust, which in turn reduces the likelihood of opportunistic behavior. Social commerce, on the other hand, provides a more accessible option with lower investment costs and operating expenses. Nevertheless, this model is more susceptible to risks such as poor customer service, fraud, and delayed refunds.

In terms of interaction levels, social commerce enhances the interactions between buyers and sellers, whereas e-commerce platforms are based on more traditional buyer-seller relationships. Social commerce allows customers to make purchases directly through social networks, while e-commerce platforms typically direct customers to their sites via social media and search engines. Regarding payment options, both models can integrate various flexible payment systems; however, social commerce tends to offer more direct and faster payment methods.

In the literature, Şenbayram (2023) emphasizes the rapid spread of digital transformation and its significant impact, particularly on the e-commerce sector. In his research, he highlights the critical importance of elements such as implementing legal regulations, developing infrastructure, and training a skilled workforce to enhance the success of e-commerce. Yoşumaz (2024) proposes a model for the virtualization of office leasing transactions in technology development zones within the scope of B2B. Mainardes et al. (2020) describe e-commerce as a method through which businesses conduct their commercial transactions over the internet. They conclude that e-commerce enables businesses to transform their ways of operating by developing new business models and offers new opportunities for consumers. Arslan and Yavuz (2020) stress that social media has become a crucial marketing tool for businesses today. In their study, they state that consumers shape their purchasing decisions based on comments, advertisements, and content on social media platforms. They also conclude that by effectively utilizing social media, businesses can reach consumers more quickly and directly, understand their needs, and develop marketing strategies accordingly. Additionally, they note that the dynamic nature of social media and its influence on users help brands gain a competitive advantage. Thus, maintaining a strong presence on social media and accurately analyzing consumer behavior are of great importance for business success. Yurgiden (2023), in his study, emphasizes that social commerce has emerged as a significant sub-branch of e-commerce due to the rapid development of social media platforms and the increasing number of users. The study highlights that the widespread use of mobile devices and the accessibility of the internet facilitate shopping on social media. It is found that the success of social commerce is directly related to users' ability to obtain information about products and services from their close networks through social media. Furthermore, the study concludes that social media plays a more effective role in commercial branding and marketing strategies compared to traditional media tools, and it is a vital tool for companies to increase brand awareness.

In conclusion, e-commerce platforms and social commerce, which represent the two faces of e-commerce, serve consumers with different strategies and features. Both models offer significant opportunities in terms of digital marketing strategies and customer interaction. The aim of this study is to examine the differences between e-commerce platforms and social commerce within the field of digital marketing. Based on the research question, "What are the fundamental differences between e-commerce platforms and social commerce?", document analysis, a qualitative analysis technique, was employed to identify the

differences between these two models. This study aims to compare the advantages, disadvantages, effects on customer interaction, and potential risks of e-commerce platforms, which offer a wide range of products and a reliable shopping experience, with the benefits of social commerce, which is based on personal interaction and low-cost advantages. The insights gained from this analysis are intended to guide digital marketing strategies.

1. DIGITAL MARKETING

The term digitalization generally refers to the transformation of business processes and society through digital technologies. We can examine digital transformation in two stages. The first stage involves the transition of tasks traditionally performed on paper to digital environments with the advent of computers, as well as the process of storing this data. The second stage involves the changes in business models brought about by the emergence of the internet, a global communication infrastructure. In the field of marketing, this transformation of business models is referred to as digital marketing (Lagner, 2017:301).

Digital marketing is the process of promoting products or services using digital technologies such as computers, mobile phones, television, and the internet. Businesses leverage digital channels like websites, social media, email, and search engines to communicate with current and potential customers (Desai and Vidyapeeth, 2019:196). Digital marketing is a broad term for marketing products or services using digital technologies. Its primary goal is to promote brands, shape consumer preferences, and increase sales traffic through various digital marketing techniques (Prasetyowati et al., 2020:9). Panda and Mishra, in their study, identified that the most crucial aspect of digital marketing is connecting with users, concluding that this requires the design and management of an effective digital platform. In their research on the impact of digital marketing on purchasing decisions, Al-Azzam and Al-Mizeed found that independent variables such as email marketing, online advertising, social commerce, and mobile marketing all positively influence purchasing decisions.

The most critical phase in the development of digital marketing was the advent of the internet. The evolution of the internet can be divided into three distinct phases: Web 1.0, Web 2.0, and Web 3.0.

Web 1.0 is considered a technology that directs users to information, focusing on consuming this information without modification. During this period, businesses established their online presence by designing websites that typically included catalogs and brochures (Yeniçeri, 2020:27).

The new technology that emerged in 2004, known as Web 2.0, provided an interactive platform for information exchange and allowed consumers to produce and share their own media content. Web 2.0 is recognized as an internet technology that enables two-way communication and interaction, allowing people to generate new content or modify and share existing content (e.g., images, videos, graphics, music, animations) (Bucak, 2024:19). Web 2.0 is defined as a user-centric technology. Users do not merely consume the resources of various services; they also develop their own content and share it with other users (Yeniçeri, 2020:27).

Web 3.0 refers to the integration of artificial intelligence that can learn from individual user interactions with the internet. This technology aims to produce faster and more meaningful results by analyzing the data obtained from users' interactions on the web (Yeniçeri, 2020:27).

Digital marketing is a vast field that encompasses various techniques and resources, including marketing through e-commerce platforms, social marketing, mobile marketing, content marketing, search engine optimization (SEO), search engine marketing (SEM), email marketing, and digital advertising. The next section of this study will focus on the definition of e-commerce and its two significant branches: e-commerce platforms and social commerce.

2. E-COMMERCE

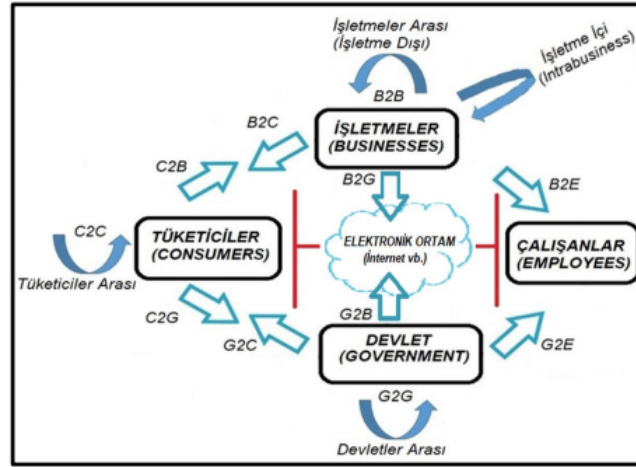
E-commerce (electronic commerce) refers to the buying and selling of goods and services through electronic means, primarily via the internet. It involves the process where a seller offers products and services to customers through their own website or various online platforms. This form of commerce allows for transactions to be conducted on online platforms using digital payment systems, rather than in physical stores (Jain et al., 2021:665). E-commerce has enabled small, medium, and large enterprises to expand their businesses, discover new markets, increase product variety, and grow their customer base (Costa and Rodrigues, 2023:2).

The benefits of e-commerce for businesses can be summarized as follows:

- Offering uninterrupted service to customers by operating 24/7.
- Providing easy access to new distributors and suppliers.

- Enhancing supply chain management.
- Gaining the opportunity to enter global markets.
- Achieving global recognition and visibility.
- Expanding geographic reach to access more customers.
- Reducing overall business costs.
- Minimizing communication costs.
- Developing strategies for more effective promotion at a lower cost.
- Increasing profitability by reducing procurement costs.
- Utilizing marketing budgets more efficiently.
- Offering more options to customers by diversifying product selections.
- Improving customer satisfaction through advancements in customer relations.
- Providing real-time information to customers and receiving instant feedback.
- Offering personalized products and services.
- Establishing more effective relationships through direct communication with customers.
- Utilizing various marketing channels (social media, email, viral marketing, etc.).
- Quickly updating information related to products, prices, and other company details (logo.com.tr).

Figure 1: Types of E-Commerce



Source: Ozanözgü, 2023:32.

- **Business-to-Business (B2B) E-Commerce:** This model refers to the exchange of goods and services between various sellers and buyers through the internet. It involves commercial transactions between businesses conducted via digital platforms, often in the form of bulk purchases or sales (Varnali, 2023:290).
- **Business-to-Consumer (B2C) E-Commerce:** This is the most well-known form of e-commerce, where businesses sell products and services directly to consumers via their own websites and mobile applications. This model reduces the need for physical stores while providing the opportunity to reach a broad geographic area. With global internet access, businesses can market their products and services worldwide and increase their sales (Gedik, 2021:193).

- **Consumer-to-Business (C2B) E-Commerce:** In this model, individuals market their own products or services to businesses and other consumers via the internet. Consumers formulate their own offers and wait for businesses to evaluate these offers (Ozanözgü, 2023:31).
- **Consumer-to-Consumer (C2C) E-Commerce:** The C2C e-commerce model allows individuals to sell their own products, unused items, or second-hand goods to other consumers. This model typically involves intermediaries who provide services such as payment processing, logistics, and returns, facilitating and securing transactions between buyers and sellers (Pir and Derinözlü, 2021:131).
- **Business-to-Government (B2G) E-Commerce:** The B2G e-commerce model refers to transactions between businesses and government entities conducted through digital platforms. This model addresses new needs arising in the e-commerce era while complementing the government's role in regulating the economy. Examples include government tenders, electronic signatures, notary services, customs, and foreign trade operations (Ertürk, 2022:18).
- **Consumer-to-Government (C2G) E-Commerce:** C2G e-commerce involves citizens performing transactions with government entities over the internet. This model focuses on public benefit rather than commercial purposes, aiming to deliver services more efficiently through electronic means. Citizens can easily complete various bureaucratic tasks, such as tax payments, health services, and permit and passport applications, through platforms like e-Government portals (Ertürk, 2022:18).
- **Government-to-Government (G2G) E-Commerce:** The G2G e-commerce model involves electronic transactions between public institutions in different countries. It also encompasses electronic commerce transactions occurring within a single government's various institutions (Ertürk, 2022:18).

3. COMPARISON OF E-COMMERCE PLATFORMS AND SOCIAL COMMERCE

E-commerce platforms and social commerce represent two distinct shopping models in the digital world. Both models approach online sales and shopping processes in different ways, offering various opportunities to consumers and sellers. This comparison aims to highlight the differences and similarities between these two models.

3.1. E-Commerce Platforms

E-commerce platforms have gained momentum with the proliferation of the internet and advancements in technology, and are used across many industries worldwide. E-commerce began with Michael Aldrich's invention of online shopping in 1979 and gained significant momentum with the use of the internet in the 1990s. Pioneer platforms such as Amazon and eBay played a significant role in this field with services like online book sales and auctions. Today, the widespread use of mobile devices has made mobile e-commerce increasingly important. Companies use technologies such as mobile applications and augmented reality (AR) to provide faster and more efficient services to consumers. E-commerce sites must have secure, user-friendly, and interactive designs. Additionally, emerging technologies like the metaverse and cryptocurrencies are becoming important for the future of e-commerce. Setting up e-commerce sites involves legal procedures and required documentation.

E-commerce encompasses various models beyond just producer-consumer relationships, including business-to-business (B2B) and business-to-consumer (B2C) models (Özbek and Sarıkaya, 2022:6). E-commerce platforms are digital marketplaces where thousands of companies showcase their products. These platforms host products from many firms for online shopping, and standing out among numerous e-commerce platforms is quite challenging. The success of a platform in being preferred depends directly on its performance. Achieving preference involves providing high-quality services in areas such as reliability, security, timeliness, product variety, and fast delivery, which helps gain customer satisfaction and loyalty (Özdemir, 2024:613). Prominent e-commerce platforms used globally and in Türkiye include Amazon, eBay, Alibaba, Trendyol, Hepsiburada, and n11.

3.2. Social Commerce

Social commerce is a form of commerce that bridges online and offline environments through social media. Generally, social commerce involves using social media on the internet to promote, sell, compare, select, purchase, and share products and services in online marketplaces and communities. Social commerce has garnered significant interest due to the emergence of new commercial channels. Many e-retailers leverage social technologies and services to expand their businesses. As social media has become easily accessible, more consumers use it as a source of information about companies, brands, products, and services (Zhou, 2013:61). Social commerce has evolved beyond traditional e-commerce with the influence of Web 2.0 technologies and social media. This evolution aims to enhance customer loyalty, strengthen customer relationships, and

increase economic value. Social media platforms have established a commerce environment focused on sharing and interaction by transforming consumers into collaborative actors. This new approach has reshaped traditional business models and marketing strategies (Esmaceli and Hashemi, 2019:317). Social commerce represents a model where e-commerce integrates with social media platforms. This approach aims to increase interaction between customers and businesses using Web 2.0 tools and social networks. Social commerce includes not only product purchases but also experience sharing and information transfer. This strengthens customer relationships and increases economic value (Meilatinova, 2021:2). Zhou et al. (2013) have noted that activities in social commerce are not limited to buying and selling products or services between firms and customers but also include sharing experiences and information about products or services in both online and offline environments.

E-commerce platforms and social commerce are two significant concepts in the digital shopping world. E-commerce platforms refer to large online marketplaces such as Amazon and Hepsiburada, while social commerce encompasses shopping processes conducted through social media platforms. E-commerce platforms are distinguished by features such as a wide range of products, user reviews, and various payment options. On the other hand, social commerce is based on converting users' interactions on social networks into shopping experiences, often involving personal recommendations, influencer marketing, and direct messaging sales. While both models provide convenience to consumers, e-commerce platforms offer a more traditional shopping experience, whereas social commerce provides a more personalized and interactive shopping experience, enhancing consumer engagement. The most commonly used social media channels are illustrated in Table 1.

Table 1: *Social Media Channels*

Channel Type	Description	Examples
Microblogs	Text-focused, typically featuring short posts with character limits.	Twitter, Tumblr, Sina Weibo, Tencent Weibo
Blogs	Interactive writing platforms where personal experiences, thoughts, and information are shared.	Blogger, Sina Blog, Blogbus
Social Networking Sites (SNS)	Platforms where users develop personal profiles, establish connections with others, and share various types of content.	Facebook, MySpace, LinkedIn, Renren, Douban
Virtual Worlds	Platforms where users develop personal profiles, establish connections with others, and share various types of content.	Second Life, World of Warcraft, 51.com
Collaborative Projects	Platforms where users collectively generate and organize content. Examples include wikis and social bookmarking sites.	Wikipedia, Delicious, Baidu.com
Content Communities	Platforms for sharing content such as text, photos, and videos, including video and music sharing sites.	YouTube, Youku, Tudou
Feedback Sites	Platforms where users share their experiences, reviews, and discussions. Forums and review sites fall into this category.	TripAdvisor, Yelp, dianping.com, tianya.com, mafengwo.com
Mobile Social Applications	Applications that support social interaction on mobile devices.	WhatsApp, WeChat

Source: Gedik, 2020: 256.

4. METHODOLOGY

The aim of this study is to examine the differences between e-commerce conducted through e-commerce platforms and social commerce within the field of digital marketing. This examination will be conducted under the headings of investment level, social media impact, social media integration, entry barriers, opportunistic behaviors, level of interaction, referral usage, payment options, mobility, advertising strategies, and return policies. To address the research question of the study, document analysis, a qualitative analysis technique, has been employed. Document analysis can be used as a standalone qualitative

analysis method or as a supporting method for other analysis processes (Sak et al, 2021:243). The documents reviewed are all references in the findings section of this study.

4.1. Research Question

RQ1: What are the differences between e-commerce platforms and social commerce?

4.2. Findings

Table 2: Comparison of E-Commerce Platforms and Social Commerce

	*Social Commerce	**E-commerce Platforms	References
Investment Level	<p>*It is a sales model that stands out for its low initial costs, especially for small businesses and individual entrepreneurs. In this model, sellers typically only need to maintain an active presence on social media, have internet access, and own a smartphone to operate. This means that sellers can promote their products, build a customer base, and make sales directly through social media platforms without the need to establish a large website or make significant investments in infrastructure. Consequently, social commerce becomes an attractive option for entrepreneurs with limited budgets.</p> <p>**For entrepreneurs looking to establish their own infrastructure, this typically requires high initial investments. These investments include costs related to website development, payment system integration, security measures, and inventory management. However, sellers seeking to avoid these expenses can opt for third-party e-commerce platforms, or online marketplaces, which allow them to engage in online sales with lower investments. These platforms provide ready-made infrastructure and access to a broad customer base, enabling sellers to quickly enter the market. This allows businesses to step into the world of e-commerce without substantial capital expenditures.</p>		Arslan & Yavuz, 2020; Kanani & Glavee-Geo, 2021; Torlak & Acar, 2022.
Social Media Dominance	<p>*It is a model where social media predominates and trade transactions are conducted through these platforms. In this model, social media channels play a central role in the processes of product promotion, sales, and customer relationship management. Social commerce is often considered a subset of e-commerce because it combines the online shopping experience with social interactions. Consumers can engage directly with brands through social media, review products, and make purchasing decisions on these platforms. Thus, social commerce stands out as a more social and user-focused version of e-commerce.</p> <p>**The level of social media integration can vary depending on the business's strategy. Some e-commerce platforms aim to enhance customer engagement by extensively utilizing social media integration, while others may maintain it at a minimal level. This variation is shaped by the business's marketing needs and target audience. Similarly, social commerce may either be part of e-commerce activities or exist as an independent model. Some businesses use social commerce as an extension of their e-commerce operations, while others may pursue a completely independent sales strategy through social media. This is determined by the overall approach of the business to commerce and its positioning in the digital marketplace.</p>		Ahmadov, 2019; Kanani & Glavee-Geo, 2021.
Social Media Integration	<p>*It refers to the complete integration of social media and networking elements into online platforms for the sale of products and services. In this model, social media platforms and networks are used to enhance and make the shopping experience more interactive. All processes, from product promotion to sales, are conducted through social media channels; users can discover, comment on, like, and purchase products directly through social media. Social commerce thus eliminates the boundaries between social media and e-commerce, making shopping a more social and dynamic experience.</p> <p>**It can integrate social media elements into online product and service sales processes. This integration combines marketing and customer interactions on social media platforms with e-commerce transactions. For example, users can obtain information about products via social media, make purchases directly, or share products on social media to reach a broader audience. This integration strengthens e-commerce strategies by enhancing both sales and customer experience.</p>		Alt & Zimmermann, 2020; Kanani & Glavee-Geo, 2021; Özge & Küsbeci, 2021.

<p>Barriers to Entry</p>	<p>*It is a model with low entry barriers in terms of investment costs, operational expenses, and technical requirements. In this model, it is generally sufficient for entrepreneurs to be active on social media platforms and use basic digital tools. Without the need for a comprehensive website or high-cost infrastructure investments, they can promote and sell products through social media. This makes social commerce a more accessible and attractive option for small businesses and individual entrepreneurs.</p> <p>**It is a model that requires high investment, operational costs, and technical requirements. These platforms typically involve establishing and managing a comprehensive e-commerce infrastructure, which includes high-cost elements such as website development, payment system integration, security measures, and inventory management. Additionally, specialized e-commerce infrastructure or software may be needed, requiring additional technical knowledge and capital investment. For these reasons, e-commerce platforms are generally more suitable for businesses with larger budgets and technical resources.</p>	<p>Ahmad et al., 2018; Arslan & Yavuz, 2020; Coşkun, 2004; Kanani & Glavee-Geo, 2021; Kim & Park, 2013.</p>
<p>Opportunistic Behavior</p>	<p>*It carries certain risks, including poor customer service, fraud, delayed refunds, limited product return periods, and the risk of misinformation. While social media platforms allow for direct interaction between users, this can sometimes lead to lower quality customer service, the spread of fraudulent activities, or delays in refunds. Additionally, because product information can spread quickly through social media, the risk of misinformation is also prevalent. Therefore, the success of social commerce depends on the ability to manage and mitigate these risks effectively.</p> <p>**On e-commerce platforms, risks are generally lower compared to social commerce. These platforms often use easily verifiable and costly signals to establish seller reliability. Such signals may include customer reviews, certifications, and security protocols, which help reduce fraud and scam risks. Additionally, e-commerce platforms typically offer more professional customer service and manage refund processes more systematically, providing a safer shopping experience for customers.</p>	<p>Kanani & Glavee-Geo, 2021; Kim & Park, 2013.</p>
<p>Level of Interaction</p>	<p>*It is a model characterized by intense interactions not only between buyers and sellers but also among buyers themselves. Social media platforms enable users to engage not just with sellers but also with other buyers. These interactions occur in various forms, such as product recommendations, reviews, ratings, and experience sharing. Such social processes can influence purchasing decisions and support community-building efforts, but they also carry risks such as the spread of misinformation or customer dissatisfaction.</p> <p>**Commerce typically relies on one-on-one interactions between buyers and sellers. On these platforms, the transaction process usually involves users reviewing and selecting products, making purchases, and processing payments directly. Buyers and sellers often communicate through messaging systems or customer service on the platform. This structure makes the shopping experience more orderly and controllable, but it may lack the community dynamics provided by social media interactions.</p>	<p>Arslan & Yavuz, 2020; Gibreel et al., 2018; Kanani & Glavee-Geo, 2021; Şirzad, 2019; Yurdigen, 2023.</p>
<p>Referral Usage</p>	<p>*In addition to directing customers from social networks to e-commerce sites, this model allows for the completion of all purchase transactions within the social network itself. Users can discover, review, purchase, and pay for products directly on social media platforms, providing them with the opportunity to complete their shopping experience without leaving the social media environment. This integration makes the shopping process smoother and enriches it with social interactions, foster a more engaging experience.</p> <p>**Various referral systems are used to direct customers to e-commerce sites through social media, social networks, and search engines. These systems, as part of digital marketing strategies, present targeted advertisements, links, and content to potential customers, guiding them directly to the e-commerce site. Techniques such as social media campaigns, SEO (search engine optimization), and SEM (search engine marketing) are employed to drive traffic to e-commerce sites and increase conversion rates. These strategies make users' online shopping experiences more effective and broaden sales opportunities.</p>	<p>Arslan & Koçum, 2020; Gibreel et al., 2018; Kanani & Glavee-Geo, 2021; Yurdigen, 2023.</p>

<p>Payment Options</p>	<p>*It provides price and payment information directly on the social commerce page. In this model, users can view product prices and complete payment transactions through social media platforms. Additionally, flexible payment options such as credit card payments, digital wallets, and, in some cases, cardless payment methods can be integrated. This integration allows users to finalize their shopping process within the social media environment, making the shopping experience faster and more convenient.</p> <p>**Payment information and processes are typically handled on the e-commerce site. Users enter their payment details on this platform after completing their shopping. Additionally, various third-party payment systems can be integrated to facilitate and diversify payment processes. These third-party systems allow users to use different payment methods such as credit cards, digital wallets, or bank transfers, making the user experience more flexible and user-friendly.</p>	<p>Kanani & Glavee-Geo, 2021; Öztürk & Arıkan, 2022.</p>
<p>Mobility and Advertising</p>	<p>*Peer-to-peer advertising is a common practice, and social commerce heavily relies on social media for advertising. In this model, users can comment on products and services, make recommendations, and share their experiences on social media platforms. These interactions provide potential customers with a more trustworthy and personalized advertising experience. Additionally, advertisements on social media, targeted campaigns, and influencer collaborations are used to reach a broad audience. Consequently, social commerce offers a more effective marketing strategy by encouraging organic advertising among users and amplifying the impact of social media.</p> <p>**Strategies such as mobile compatibility and peer-to-peer advertising can be implemented. Mobile-compatible e-commerce platforms ensure a seamless shopping experience on smartphones and tablets, achieved through responsive design and mobile-optimized payment processes. Additionally, e-commerce platforms can support peer-to-peer advertising, allowing users to share products on their social media accounts, recommend them to friends, and leave customer reviews. This enables users to organically promote products and enhance the impact of word-of-mouth marketing. Both strategies can improve user experience and marketing effectiveness.</p>	<p>Arslan & Yavuz, 2020; Kanani & Glavee-Geo, 2021; Lin et al., 2017.</p>
<p>Using Third Parties for Returns</p>	<p>*Returns are often limited, and on some platforms, buyers may pay after receiving the product or follow a specific payment structure. Due to the nature of social commerce, return processes can sometimes be stricter or more limited when products are purchased via social media. Buyers may have the option to pay after receiving products in social commerce transactions, which can make the payment process more flexible. Additionally, some social commerce platforms may offer installment payments or specific payment plans. However, return and exchange policies can vary depending on the nature of social commerce and the rules of the relevant platform, and they are often more restrictive.</p> <p>**Flexible return policies can be facilitated through intermediaries. These platforms often collaborate with third-party service providers and logistics partners to offer customers a broader return and exchange process. This flexibility makes the return process more manageable and user-friendly. For example, e-commerce platforms may offer easy return labels, free return shipping services, and quick processing times for product returns and exchanges. Additionally, they manage return requests effectively through customer service and support teams. Such flexible return policies help enhance customer satisfaction and increase the likelihood of repeat purchases.</p>	<p>Altın & Kırçova, 2024; Kanani & Glavee-Geo, 2021; Varnalı, 2023.</p>

4.3. Discussion

The findings of this study reveal the fundamental differences between social commerce and e-commerce platforms, highlighting the advantages and limitations of each model. Social commerce emerges as an appealing option for small businesses and individual entrepreneurs due to its low-cost and accessible nature. However, this model also presents certain risks. Specifically, the integration of social media and the level of interaction underscore the user-centric and interactive characteristics of social commerce. Nonetheless, issues such as reliability, customer service quality, and information accuracy on social media platforms represent potential challenges that businesses must effectively manage to succeed in this space.

Conversely, e-commerce platforms offer a more professional shopping experience, but they come with higher costs and technical requirements. This typically makes e-commerce platforms more suitable for businesses with larger budgets. The comprehensive infrastructure and security measures provided by e-commerce platforms can enhance consumer confidence and

ensure a more secure shopping experience, coupled with professional customer service. However, these high costs may pose a barrier for smaller businesses and entrepreneurs.

The literature supports the view that social commerce provides significant advantages in terms of accessibility and flexibility, particularly for small businesses and individual entrepreneurs. At the same time, e-commerce platforms are recognized for their suitability for larger enterprises due to their extensive infrastructure and professional services. In this context, the low entry barriers associated with social commerce allow for a rapid and cost-effective market entry, which is particularly advantageous for entrepreneurs with limited budgets. However, the risks inherent in social commerce necessitate a robust risk management strategy to achieve success.

This study provides a comprehensive evaluation of the advantages and limitations of social commerce and e-commerce platforms, offering a crucial foundation for understanding the impact of each model on business strategies and marketing approaches. The ability of social commerce to facilitate quick and low-cost market entry provides entrepreneurs with valuable opportunities, while the extensive infrastructure and professional services of e-commerce platforms offer strategic advantages for larger-scale enterprises. For both models to be effectively implemented, businesses must adopt approaches that align with their budgetary constraints, target audiences, and marketing strategies.

This discussion presents a deeper examination of the advantages and limitations of social commerce and e-commerce platforms, offering insights into the practical application of each model and their suitability for different types of businesses.

5. CONCLUSION

This study explores the fundamental differences between two primary commerce models in the e-commerce sector: e-commerce platforms and social commerce. Our findings reveal that while both models have similarities, they each possess distinct advantages and disadvantages.

E-commerce platforms are typically favored by large businesses and brands for their comprehensive trade infrastructure, reliability, and organized system. These platforms excel in offering a wide range of products, ensuring a secure shopping experience for users, and enhancing customer satisfaction. However, e-commerce platforms usually require substantial initial investments. Costs associated with website development, security system integration, and offering various payment methods result in significant financial outlays, making e-commerce platforms a less attractive option for small businesses and individual entrepreneurs.

Conversely, social commerce emerges as a low-cost and interaction-focused trade model due to the widespread use of social media platforms. It is an ideal option for small businesses and individual entrepreneurs. Social commerce allows social media users to directly participate in the shopping process, providing a more personal and interactive shopping experience. One of the significant advantages of social commerce is its low startup costs and accessibility. However, social commerce may be more susceptible to fraud and security risks, which are among its disadvantages.

The success of social commerce largely depends on the interactions of social media users on these platforms. User reviews, interactions with sellers, and engagement with other users are crucial factors influencing purchasing decisions. In contrast, e-commerce platforms generally offer more limited interactions, focusing more on direct sales rather than user-to-user engagement. Additionally, e-commerce platforms typically offer broader and more flexible return policies, which play a significant role in enhancing customer satisfaction.

In summary, e-commerce platforms and social commerce each have complementary features as different trade models. E-commerce platforms stand out for their reliability and comprehensive service offerings, while social commerce presents a lower-cost, flexible, and interaction-oriented alternative. Businesses must carefully consider their strategies and target audiences when choosing between these two models. Social commerce's potential for rapid growth offers opportunities for small and medium-sized enterprises, while e-commerce platforms can be viewed as a more reliable and sustainable option for larger businesses.

This study contributes significantly to the literature on digital commerce by examining the characteristics and differences between e-commerce platforms and social commerce. It provides valuable insights into how businesses can utilize these models to enhance their digital marketing strategies. Additionally, by focusing on issues related to security and user interaction in social commerce, it offers new information on potential risks and opportunities in these areas. This research benefits both academic literature and practical applications.

Future studies could delve deeper into the effects of e-commerce and social commerce on consumer behavior. Specifically,

examining which commerce model is more effective for different demographic groups, how consumer purchasing decisions are influenced, and the factors that play a decisive role in these processes could be valuable. Such analysis may help businesses optimize their marketing strategies according to demographic segments. Furthermore, focusing on the security risks faced by social commerce and exploring potential solutions to minimize these risks-such as fraud, data security, and consumer rights protection-could enhance the reliability of social commerce. Research in these areas could improve the overall effectiveness of both e-commerce and social commerce, enhance user experience, and strengthen consumer trust.

AUTHOR DECLARATIONS

Declarations of Research and Publication Ethics: This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Ethics Committee Approval: Since this research does not include analyzes that require ethics committee approval, it does not require ethics committee approval.

Author Contributions: Authors contributed equally to the study.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest arising from the study for the author or third parties.

REFERENCES

- Ahmad, S. Z., Ahmad, N., & Abu Bakar, A. R. (2018). Reflections of entrepreneurs of small and medium-sized enterprises concerning the adoption of social media and its impact on performance outcomes: Evidence from the UAE. *Telematics and Informatics*, 35(1), 6-17.
- Ahmadov, S. (2019). Kültürel küreselleşme aracı olarak sosyal medyanın tüketim toplumuna etkisi. *Anadolu Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 28-39.
- Aksu, M. (2023). E-ticaret platformlarının tüketici perspektifinden konumlandırılmasında algı haritalarının kullanılması (Doktora tezi, Karabük Üniversitesi). Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Al-Azzam, A. F., & Al-Mizeed, K. (2021). The effect of digital marketing on purchasing decisions: A case study in Jordan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(5), 455-463.
- Alt, R., & Zimmermann, H.-D. (2014). Editorial 24/3: Electronic markets and general research. *Electronic Markets*, 24(3), 161-164.
- Altın, B. K., & Kırçova, İ. (2024). Tüketiciler, e-ticaret kapsamında iade süreçleri ve bunların çevresel, sosyal ve ekonomik etkileri hakkında ne kadar farkındalığa sahipler? Sürdürülebilirlik bilinci ve sürdürülebilir tüketim. *Socrates Journal of Interdisciplinary Social Studies*, 10(43), 1-23.
- Arslan, İ. K., & Yavuz, A. (2020). Sosyal medyanın tüketici satın alma davranışları üzerindeki etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 4(8), 151-170.
- Costa, P., & Rodrigues, H. (2023). The ever-changing business of e-commerce-net benefits while designing a new platform for small companies. *Review of Managerial Science*, 1-39. <https://doi.org/10.1007/s11846-023-00722-w>
- Coşkun, N. (2004). Elektronik ticaretin gelişiminde temel dinamikler ve gelişimi önündeki engeller. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 1-14.
- Desai, V., & Vidyapeeth, B. (2019). Digital marketing: A review. *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*, 5(5), 196-200.
- Ertürk, M. (2022). E-ticaret uzmanlarının işe alınmasında aranan niteliklere yönelik bir araştırma: Kariyer. net örneği. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 14-29.
- Esmaceli, L., & Hashemi G, S. A. (2019). A systematic review on social commerce. *Journal of Strategic Marketing*, 27(4), 317-355.
- Gedik, Y. (2020). Pazarlamada yeni bir çerçeve: Sosyal medya ve Web 2.0. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 3(1), 252-269.
- Gedik, Y. (2021). E-ticaret: Teorik bir çerçeve. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 184-198.
- Gibreel, O., AlOtaibi, D. A., & Altmann, J. (2018). Social commerce development in emerging markets. *Electronic Commerce Research and Applications*, 27, 152-162.
- Jain, V., Malviya, B., & Arya, S. (2021). An overview of electronic commerce (e-Commerce). *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 27(3), 665-670.
- Kanani, R., & Glavee-Geo, R. (2021). Breaking the uncertainty barrier in social commerce: The relevance of seller and customer-based signals. *Electronic Commerce Research and Applications*, 48, 101059. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2021.101059>
- Kim, S., & Park, H. (2013). Effects of various characteristics of social commerce (s-commerce) on consumers' trust and trust performance. *International Journal of Information Management*, 33(2), 318-332.
- Legner, C., Eymann, T., Hess, T., Matt, C., Böhmman, T., Drews, P., ... & Ahlemann, F. (2017). Digitalization: Opportunity and challenge for the business and information systems engineering community. *Business & Information Systems Engineering*, 59, 301-308.
- Lin, X., Li, Y., & Wang, X. (2017). Social commerce research: Definition, research themes and the trends. *International Journal of Information Management*, 37(3), 190-201.
- Logo Yazılım. (2018). E-ticaret nedir, avantajları ve dezavantajları nelerdir? Logo Blog. <https://www.logo.com.tr/blog/blog-detay/e-ticaret-nedir-avantaj-ve-dezavantajlari-nelerdir> (Access Date: 01/08/2024).
- Mainardes, E. W., De Souza, I. M., & Correia, R. D. (2020). Antecedents and consequents of consumers not adopting e-commerce. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 55, 102-138.
- Meilatinova, N. (2021). Social commerce: Factors affecting customer repurchase and word-of-mouth intentions. *International Journal of Information Management*, 57, 102300. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102300>

- Ozanözgü, A. M. (2023). E-ticaret sitelerinin tüketici yorumlarında manipülasyon olup olmadığının Benford analizi ile yorumlanması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Özbek, A., & Sırakaya, Ö. (2022). Türkiye’de kullanılan e-ticaret platformlarının performanslarının karşılaştırılması. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(2), 469-492.
- Özdemir, B. (2024). Nöropazarlama ve e-ticaret. *Premium e-Journal of Social Sciences (PEJOSS)*, 8(41), 612-617.
- Özden, A. T. (2022). 1.0’ dan 5.0’ a dünya: Web, pazarlama, endüstri ve toplum. *Journal of Business in The Digital Age*, 5(1), 29-44.
- Özge, G., & Küspeci, P. (2021). İşletmelerde dijital dönüşüm sürecinde e-ticaret ve sosyal ticaretin önemi. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(15), 29-38.
- Öztürk, E., & Arıkan, Ö. U. (2022). Dijital paylaşım ekonomisi platformlarının sürdürülebilirlik bağlamında incelenmesi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 14(26), 241-258.
- Panda, M., & Mishra, A. (2022). Digital marketing. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/358646409>
- Pir, E. Ö., & Derinözlü, E. (2021). Minimalizm ile ikinci el satın alma niyeti arasında C2C platformuna olan güvenin aracılık rolü. *Ekonomi İşletme ve Yönetim Dergisi*, 5(2), 125-161.
- Prasetyowati, A., Martha, J. A., & Indrawati, A. (2020). Digital marketing.
- Sak, R., Sak, İ. T. Ş., Şendil, Ç. Ö., & Nas, E. (2021). Bir araştırma yöntemi olarak doküman analizi. *Kocaeli Üniversitesi Eğitim Dergisi*, 4(1), 227-256.
- Şenbayram, E. A. (2023). Artan e-ticaret hacminin istihdam sağlama noktasında kent ekonomisine etkisi. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 12(1), 138-147.
- Şirzad, N. (2019). Sosyal ticarete etkileşimi etkileyen faktörlerin incelenmesi: Trendyol örneği. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*, 2019(48), 232-246.
- Torlak, Ö., & Acar, S. C. (2022). Algılanan sosyal medya pazarlamasının tüketicinin satın alma davranışına etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 6(11), 46-61.
- Varnalı, T. (2023). Elektronik ticaretin vergilendirilmesi: Ülkeler arası durum ve sorunlar. *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 286-308.
- Varnalı, T. (2024). Elektronik ticaretin vergilendirilmesi: Uluslararası yaklaşımlar, Türkiye’deki uygulamalar ve çözüm önerileri. *Hakkari Review*, 7(2), 87-111.
- Yeniçeri, B. (2020). Bir e-ticaret stratejisi: İçerik pazarlaması. *Yeni Medya*, 2020(8), 25-40.
- Yoşumaz, İ. (2024). Virtual technology development zone model proposal for technology development zones in the industry 5.0 process. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 15(2), 822-843. <https://doi.org/10.54688/ayd.1385039>
- Yurgiden, H. (2023). Elektronik ticaret denkleminde yer alan sosyal ticaretin marka değeri oluşturmadaki başarısı. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(22), 976-989. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1335470>
- Zhou, L., Zhang, P., & Zimmermann, H. D. (2013). Social commerce research: An integrated view. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(2), 61-68. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2013.02.003>

ULUS DEVLETLERDE BÜTÇE HAKKININ DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ ANLAŞMALARINI KAPSAMINDA KISITLANMASI

RESTRICTION OF THE POWER OF PURSE IN NATION STATES IN THE CONTEXT OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION AGREEMENTS

Göksel KARAŞ¹, Nur AKDEMİR²

¹Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, göksel.karas@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0003-4091-1258

²Yüksek Lisans Öğrencisi, nur.akdemir0@ogr.dpu.edu.tr, Orcid:0009-0000-8345-9375

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Bütçe Hakkı,

Ulus Devleti,

DTÖ

Jel Kodları: H60, H70, F55

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 27 Ağustos 2024

Birinci Düzeltme Tarihi:

26 Eylül 2024

İkinci Düzeltme Tarihi:

13 Ekim 2024

Kabul Tarihi: 5 Kasım 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Power of Purse,

Nation-State,

WTO

Jel Codes: H60, H70, F55

Article History:

Received: 27 August 2024

First received in revised form:

26 September 2024

Second received in revised form:

13 October 2024

Accepted: 5 November 2024

ÖZET

Kamusal ihtiyaçların karşılanabilmesi amacıyla devlet tarafından yapılacak harcamalar ile bu harcamaların finansmanında kullanılacak gelirlerin gelecek dönem için tahmin edilip gerçekleştirilmesi yetkisinin verilmesi bütçe olarak ifade edilebilmektedir. Geçmişten günümüze yaşanan gelişmeler nedeniyle halkın gerek vergi yetkisinin gerekse de kamu harcamalarının gerçekleştirilmesi konularındaki yetkinin kullanılmasında söz sahibi olması ya da kamu bütçesinin kullanımının belirli ilkeler çerçevesinde gerçekleştirilmesi yolunda adımlar atılmıştır. Devletin bütçe konusunda elde etmiş olduğu vergi toplama, harcama yapma ve onay verme yetkilerinin tümü bütçe hakkı olarak ifade edilmektedir. Bütçe hakkı temelde vatandaşa ait olmakla birlikte vatandaşlar bu hakkı temsilciler aracılığıyla parlamentoda kullanmaktadır. Dolayısıyla bütçe hakkı devletlerin egemenlik güçlerinden kaynaklanan bir haktır. Bu hak bazen anayasal haklar bazen de ulusal ve uluslararası gelişmelere bağlı olarak sınırlandırılabilir. Buradan hareketle çalışmada Dünya Ticaret Örgütü'nün temel ilkeleri ve anlaşmalarının ulus devletlerin bütçe hakkı üzerinde yaratmış olduğu sınırları etkin incelemesi amaçlanmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü, sahip olduğu anlaşma ve mekanizmalar yoluyla üye ülkelerin gerek vergilendirme gerekse de kamu harcaması yetkilerinde birtakım sınırlandırmalar meydana getirerek, ulus devletlerin bütçe haklarının kullanımını kısıtlamaktadır. Ulus devletler konuyla ilgili olarak Dünya Ticaret Örgütü anlaşmalarından doğan hakları konusunda yeterli bilgiye sahip olarak, egemenlikleri üzerindeki aşınmayı engelleyebilirler.

ABSTRACT

The expenditures to be made by the state to meet public needs and the authority to estimate and realise the revenues to finance these expenditures for the next period can be expressed as a budget. Due to the developments from past to present, steps have been taken to ensure that the public has a say in the use of both the tax authority and the authority to realise public expenditures or to ensure that the use of the public budget is carried out within the framework of certain principles. The state's powers to collect taxes, spend and approve the budget are referred to as the power of the purse. Although the power of purse belongs to the citizens, citizens exercise this right through representatives in the parliament. Therefore, the power of purse is a right arising from the sovereign powers of states. This right may be limited sometimes due to constitutional rights and sometimes to national and international developments. From this point of view, the study aims to examine the limiting effect of the basic principles and agreements of the World Trade Organization on the power of purse of nation states. World Trade Organization restricts the use of power of purse of nation states by creating several limitations on both taxation and public expenditure powers of member countries through its agreements and mechanisms. Nation-states can prevent the erosion of their sovereignty by having sufficient information about their rights arising from the World Trade Organization agreements on the subject.

Atf vermek için / To cite: Karaş, G. & Akdemir, N. (2024). Ulus devletlerde bütçe hakkının dünya ticaret örgütü anlaşmaları kapsamında kısıtlanması. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 83-90. DOI: 10.58627/dpuiibf.1539629



Özellikle 1980’li yıllardan itibaren hız kazanan küreselleşmeyle birlikte başta gelişmiş ülkelerin yoğun çabalarıyla hakim olan neoliberal politikalar, dünyada ulus devletlerin egemenlik güçleri üzerinde önemli bir takım dönüşümü de beraberinde getirmiştir. Bu süreçte ulus devletler her ne kadar gerek uluslararası anlaşma ve örgütler gerekse de uluslararası anlaşma ve örgütler aracılığıyla ortaya çıkan egemenlik güçlerinin aşınmasına karşı direnmeye çalışsalar da belirli oranlarda güç kaybına engel olamamaktadırlar. Bu açıdan küreselleşme de yaşanan gelişmeler, büyük oranda devletlerin politika belirleme güçlerinin aşınmasına neden olmaktadır.

Günümüzün küreselleşen dünyasında, uluslararası ticaretin etkisi giderek artmaktadır. Gelişmiş ülkeler uluslararası ticaretten aldıkları payın artırılmasını hedeflerken, gelişmekte olan ülkeler ise uluslararası ticarete yeni pazarlara girmeyi ve bu pazarlarda kalıcı olmayı hedeflemektedirler. Uluslararası ticaretin serbestleştirilip ticaret hacminin artırılabilmesi için başta Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) olmak üzere çeşitli uluslararası kurum ve kuruluşlar ile ülkeler arasında anlaşmalar ön plana çıkmaktadır. Bahsedilen kurum ve kuruluşlar ile anlaşmalar her ne kadar uluslararası ticaretin geliştirilmesi amacıyla yapılırken, diğer taraftan ülkelerin politika belirleme güçleri üzerinde birtakım etkiler ortaya çıkarmaktadır. Bu etkiler özellikle DTÖ kapsamındaki ticaret anlaşmaları ve politikaları aracılığıyla ulus devletlerin politika belirleme inisiyatifleri üzerinde doğrudan veya dolaylı olarak müdahale etmesiyle açıkça görülmektedir. DTÖ’nün amacı küresel ticareti serbestleştirmek ve ticaret engellerini kaldırmak olduğundan, bu politikalar uluslararası ticaretin liberalizasyonunu teşvik etmektedir. Ancak, bu durumun bir sonucu olarak, ulus devletlerin maliye politikaları üzerinde baskı oluşturabilmekte ve mali özerklerini sınırlandırabilmektedir. Bahsedilen politika belirleme inisiyatifleri içerisinde en önemlilerinden birisi bütçe hakkıdır.

DTÖ’nün bütçe hakları üzerindeki etkisi, küresel ticaretin serbestleşmesi ve ticaret engellerinin kaldırılması amacıyla yürütülen politikaların sonuçlarından biridir. Bu politikalar, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesini teşvik etmek için tasarlanmış olmasına rağmen, bu durum ulus devletlerin bütçe politikaları üzerinde doğrudan etki yaratmaktadır. Buradan hareketle çalışmanın amacı, DTÖ’nün temel ilkeleri ve anlaşmalarının ulus devletlerin bütçe hakkı üzerindeki etkisinin değerlendirilmesidir. Çalışmanın DTÖ’nün sahip olduğu ilkeler ve anlaşmalar bazında ülkelerin bütçe hakkı kapsamında hem vergilendirme hem de kamu harcamaları bazında ortaya çıkan sınırlandırmaların net bir şekilde ortaya konması nedeniyle literatüre katkı sağlaması düşünülmektedir. Literatürde tarafımızca ulaşılan çalışmalarda DTÖ’nün ulus devletler üzerindeki politikaların sınırlandırılması noktasında bir değerlendirme yapan çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu açıdan çalışma hem vergilendirme hem de harcama yapma yetkisi açısından ortaya çıkan sınırlandırmaların tespit edilip değerlendirilmesiyle literatüre katkı sağlayabilecektir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, bütçe hakkı kavramı teorik çerçevede ele alınmış ve bütçe hakkı kapsamında vergileme ve kamu harcamaları kavramlarından bahsedilmiştir. İkinci bölümde, DTÖ’nün temel ilkelerine yer verilmiş ve üçüncü bölümde, DTÖ’nün ulus devletlerin bütçe hakkı üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir.

1. BÜTÇE HAKKI KAVRAMI

Bütçe hakkı, halkın mali konularda söz sahibi olması anlamına gelmekte olup, uzun bir demokrasi süreci sonucu kazanılmıştır (Güneş, 2022). Tarihsel olarak farklı dönemlerde farklı anlamlar taşıyan bütçe hakkı, mutlak monarşiden demokrasiye geçişte önemli bir yere sahiptir (Narter, 2012). Bütçe hakkının kazanılması, yaklaşık 800 yıllık bir demokrasi mücadelesi ile gerçekleşmiştir (Edizdoğan vd., 2016). İngiltere’de yönetim ve millet arasındaki mücadele sonucunda imzalanan ilk yazılı belge olan Magna Carta, bütçe hakkının ilk oluşumunu sağlamıştır. Magna Carta (1215), Kral John ile zengin aileler arasında imzalanan bir anlaşmadır. Bu anlaşma, kralın yetkisini sınırlayarak, halktan vergi alma konusunda parlamentonun onayını alması şartını koşmuştur (Ergen ve Durak Oldaç, 2020). Magna Carta sonrası dönemde İngiltere’de parlamentonun bütçe hakkı üzerindeki etkinliği artmış ve 1688’de Haklar Kanunu ile desteklenmiştir (Konukman, 2015). Böylece “Temsilsiz Vergi Olmaz” ilkesi ortaya çıkmış ve bütçe hakkının temeli atılmıştır. Temsilsiz Vergi Olmaz ilkesinin yani Hukuk Devletinin amacı hükümetin keyfi davranışlarını önlemek, devlet bütçesinin etkin kullanımını sağlamak ve siyasi hükümeti sınırlamaktır (Gerçek vd, 2015; Arslan, 2005).

Bütçe hakkı, temel olarak hükümetlerin vatandaşlarına hizmet etme gücünü ve politika yapma yetkisini belirlemektedir. Bütçe hakkı, en genel tanımıyla hangi mal ve hizmetlerin kamusal mal ve hizmet olarak sunulacağı, bunların miktarının ve maliyetinin belirlenmesi ve bu giderleri karşılayacak kamu gelirlerinin toplanması hakkında karar verme yetkisidir (Selen ve Tarhan, 2014). Dolayısıyla, geçmişten günümüze tarihi süreçte, hükümetin bütçeyi yönetme ve yürütme yetkisiyle vergi toplama, harcama yapma ve onay verme yetkilerinin tümü “bütçe hakkı” olarak ele alınabilir (Yılmaz ve Biçer, 2010).

Bütçe hakkının kazanılması mücadelesinde, halk önce vergi hakkını elde etmiş ve ardından harcama yetkisine sahip olmuştur. Bu haklar bütçenin yıllık onaylanması sisteminin kabulüyle birlikte bugünkü şekline kavuşmuştur. Dolayısıyla bütçe hakkının

gelişimi vergi alma hakkı, harcama yapma hakkı ve yıllık bütçeyi onama olmak üzere üç aşamada incelenmektedir (Ergen ve Durak Oldaç, 2020).

Vergi alma hakkı bahsedildiği üzere ilk olarak Magna Carta'nın kabulüyle elde edilmiş ve vergi 1688'de Haklar Kanunu ile parlamento tarafından alınmaya başlanmıştır. Bu süreç Fransa'da 1789 Fransız İhtilali'nden sonra kesin olarak kabul edilmiştir (Bağlı, 2012). Vergi alma yetkisi devletin gelir elde etmesi için önemli olup, bu gelir eğitim, sağlık ve altyapının güçlendirme çalışmaları gibi kamu hizmetlerine harcanmaktadır. 1783 yılında Amerikan Bağımsızlık Savaşı'nın ardından vergi alma ve harcama yapma yetkisinin parlamentoya verilmesi bütçe hakkının tüm dünyaya yayılması açısından bir dönüm noktası olarak görülmektedir (Biçer ve Yılmaz, 2009). Bütçe hakkından doğan harcama yapma yetkisi, parlamenter yönetim modelinin ortaya çıkması ile kamu gelir ve harcamalarını kullanan yürütme organı tarafından kamusal ihtiyaçların karşılanması amacıyla kamu harcamalarının yapıldığı yetkidir (Ergen ve Durak Oldaç, 2020). Hükümetin vergi alma ve harcama yapma yetkisi için yürütme organının onay vermesi hesap verebilirlik açısından önemlidir (Koçak, 2012). Bütçeyi onama yetkisi kamu kaynaklarının kullanılma yetkisinin hukuka uygun ve verimli bir şekilde kullanılarak görevlerini kamu çıkarları amacı doğrultusunda yürütme sorumluluklarını üstlenme ve faaliyet sonuçlarının yetkili merciler tarafından onaylanmasıdır (Hatipoğlu, 2012). Aynı zamanda yıllık bütçeyi onama hakkı, toplumsal ihtiyaçların kamu hizmetine dönüştürülmesi, kamu gelirlerinin çeşitliliği ve toplanması, karar yetkisinin kullanımının belirlenmesi olmak üzere üç unsurdan oluşmaktadır. İlk unsur, halkın temsilcileri olarak seçilen parlamentolar tarafından halk tarafından iletilen isteklerin listesini oluşturarak hükümete aktarılmasıdır. İkinci ve üçüncü unsurdan parlamentolar, halktan aldığı yetkiyle hizmetlerin finansmanı için kaynakları toplayarak kamu hizmetlerinin üretimine yönlendirir. Bu üç unsurun aynı anda uygulanması, yıllık bütçe yasalarıyla mümkün olmaktadır (Konukman, 2015).

Bütçe hakkıyla ilgili literatürde farklı yönlerini ele alan çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalardan Menendez (2005) Avrupa Birliği'nde Birlik düzeyinde düzenleyici bir kuruluşun karakteristik özelliklerinin olmasına rağmen birliğin vergilendirme yetkisi açısından gücün kullanımında hala yetersizliklerin olduğunu vurgulamaktadır. İdikut Özpençe ve Özpençe (2007) uluslararası anlaşma ve kuruluşların ulus devletlerin vergilendirme yetkilerinde meydana getirdiği sınırlandırmaları ortaya koymayı hedeflemiştir. Bu kapsamda DTÖ tarafından ülkelerin vergilendirme yetkilerinin Türkiye özelinde birkaç örnekle sınırlandırıldığı ifade edilmektedir. Avcı (2015) ise bütçe hakkının tarihsel gelişimini ortaya koyduktan sonra bütçe hakkının hükümet sistemleri kapsamında kullanımı ve sınırlandırılmasını konu edinmiştir. Morrison (2016) tarafından yapılan çalışmada Avrupa Birliği ve birliğin parasal grubu olan Avro Bölgesi, hükümet açıkları ve borçları için oldukça belirli sayısal sınırlar getirdiği ve standartları ihlal eden devletlere önemli yaptırımlar uyguladığı, ayrıca IMF tarafından da ulusal açık ve borç üzerinde ulusüstü sınırların giderek daha fazla kullanıldığı ifade edilmektedir. Killion (2021) ise devletlerin anayasal düzeyde harcama yetkilerinin sınırlandırıldığını ortaya koymaktadır. Literatürde ayrıca ülkelerin gerek parlamentoları gerekse de başkanlık düzeylerinde bütçe haklarının gelişimi incelenmektedir. Dolayısıyla çalışma, literatürdeki ulus devletlerin uluslararası anlaşma ve örgütler düzeyinde bütçe haklarının aşınmasıyla ilgili boşluğu doldurmaktadır.

1.1. Bütçe Hakkı Kapsamında Vergilendirme

Vergilendirme, bir devletin bütçesini finanse etmek için halktan talep ettiği vergilerin düzenlenmesi ve toplanması sürecidir (Çağan, 1982). Bu süreç, vergi yasalarının hazırlanması, vergi mükelleflerinin beyanname vermesi, vergilerin hesaplanması ve vergi gelirlerinin bütçeye aktarılması gibi bir dizi adımdan oluşmaktadır. Vergilendirme süreci ekonomiye doğrudan etki eden bir faktördür. Vergilendirme sürecinde hedeflenen vergi politikaları ekonominin büyümesi, istihdamın artması, gelir dağılımının adaletli olması gibi önemli konuları etkileyebilmektedir. Kamu gelirin oluşturulması, ağırlıklı olarak vergiler aracılığıyla sağlanmakta ve bu gelir, kamu hizmetlerinin sunulması, altyapının geliştirilmesi, sağlık hizmetlerinin sağlanması ve eğitim gibi alanların finansmanında temel bir kaynak oluşturmaktadır. Vergi politikaları ayrıca kaynakların dağılımını ve yönlendirilmesini etkilemekte, vergi teşvikleri ve istisnaları belirli sektörlerin teşvik edilmesine ve ekonomik büyüme ile refahın artırılmasına katkı sağlamaktadır. Ekonomik büyüme ve refahın teşviki için ise vergi kesintileri veya indirimleri bireylerin ve işletmelerin harcama ve yatırım yapma yeteneklerini artırarak ekonomik büyümeyi desteklemektedir (Selen ve Leba, 2021). Doğru uygulanan vergilendirme politikaları ekonomik büyümeyi desteklerken, yanlış uygulamalar ekonomik dengelerin bozulmasına neden olabilmektedir.

Vergilendirme yetkisi; devletin ülkesi üzerindeki egemenliğe dayanarak vergi alma konusunda sahip olduğu hukuki ve fiili gücü olarak tanımlanabilmektedir (Çağan, 1982). Vergilendirme yetkisi temelde vatandaşlara ait olmakla birlikte, vatandaşlar siyasi seçim süreci sonucunda bu yetkilerini parlamentoya aktarmaktadır. Dolayısıyla vergilendirme yetkisi devletin yasama organına ait olup, vergilerin belirlenmesi, toplanması, harcanması gibi süreçler yasal düzenlemeler ile belirlenmektedir (Çağan, 1982). Vergilendirme yetkisi dar anlamda, hükümetin elde ettiği tüm kamu gelirleri içerisinde sadece vergi koymaya ilişkin yetkisini ifade ederken, geniş anlamda vergilendirme yetkisi, hükümetin kamu harcamalarını karşılamak için gerçek ve tüzel kişileri içeren her türlü mali yükümlülüğe karşı yetkisini ifade etmektedir (Çağan, 1982; Arıkan, 1997).

Devletin vergilendirme yetkisinin sınırları belirlenirken, devletin müdahale ettiği kişilerin hak ve özgürlüklerinin korunması önemlidir. Bu nedenle vergilendirme yetkisinin sınırının belirlenmesi gerekmektedir. Bu sınırlar ulusal ve uluslararası düzeyde

belirlenebilmektedir. Pozitif hukuka göre vergilendirme yetkisini sınırlayan unsurlar genellikle devletlerin anayasalarında yer alan vergilendirme kurallarıdır. Vergilendirme yetkisinin Anayasa ve yasalara uygun kullanılması gerekliliği hukuk devleti ilkesinin bir gereğidir (Aliefendioğlu, 1984; Uluatam ve Methibay, 2001).

Devletler vergilendirme yetkilerini uluslararası düzeyde de sınırlandırmaktadır. Bu, çifte vergilendirme gibi durumları çözmek amacıyla yapılan uluslararası vergi anlaşmaları yoluyla gerçekleştirilebilir. Aynı zamanda devletler uluslararası örgütler veya birliklere üye olarak da vergilendirme yetkilerini sınırlayabilirler. Örneğin, Birleşmiş Milletler (BM), Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), Avrupa Birliği (AB), Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gibi uluslararası kuruluşlara üye olmanın bir sonucu olarak üye ülkelerin belirli mali yükümlülükleri bulunmaktadır (Öncel vd., 2000).

1.2. Bütçe Hakkı Kapsamında Kamu Harcamaları

Kamu harcaması, devletin sahip olduğu fonksiyonların yerine getirilmesi adına bütçe uygulamaları aracılığıyla ayrılan ödenekler üzerinden yapılan harcamalardır (Bulutoglu, 1988). Bir ülkenin bütçesi, vatandaşların vergileri ve diğer kaynaklardan elde ettiği gelirlerle ve devletin yapacağı hizmetlere ait giderlerin yer almasıyla oluşturulmaktadır. Bütçe, yapılacak olan kamusal hizmetlerin finanse edilmesi, gelirin yeniden dağıtılması, altyapının geliştirilmesi, eğitim, sağlık gibi temel ihtiyaçların karşılanması, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması ve toplumsal refahın artırılması için kullanılmaktadır (Edizdoğan, 2008). Dolayısıyla kamu harcaması; ekonomide tam istihdam denge seviyesini sağlamak, hedeflenen ekonomik kalkınmaya ulaşmak ve elde edilen geliri yeniden dağıtmak gibi belirlenen hedeflere ulaşabilmek için devlet eliyle kullanılan mali bir araç olarak da tanımlanabilmektedir (Selen, 2004). Tanımdan hareketle devletler, bütçe hakkı kapsamında kamu harcamalarını çeşitli amaçlar doğrultusunda yapmaktadır. Harcamalar genellikle ekonomik, sosyal ve politik hedeflerden oluşarak bu yönlere hizmet etmektedir. Ekonomik açıdan incelendiğinde, devlet kamu harcamalarını ekonomik büyüme, istihdamın artırılması, enflasyonun kontrol altında tutulması, gelir dağılımının düzenlenmesi gibi makroekonomik hedefleri gerçekleştirmek için yapmaktadır (Selen, 2004). Sosyal açıdan yapılan kamu harcamalar, eğitim, sağlık, sosyal yardımlar gibi alanlarda hizmet sunarak toplumsal refahı artırmayı, yoksulluğu azaltmayı ve sosyal adaleti sağlamayı amaçlamaktadır. Politik açıdan yapılan harcamalar ise, genellikle seçmenlerin taleplerini karşılamak, halkın memnuniyetini artırmak ve toplumsal huzuru sağlamak için yapılmaktadır (Edizdoğan, 2008).

Devletlerin, harcama yapma yetkileri vergilendirme yetkisinde olduğu gibi gerek ulusal gerekse de uluslararası düzeyde kısıtlanabilmektedir. Devletlerin harcama yapma yetkisinin ulusal düzeyde kısıtlanması Anayasa'da belirtilen kişisel hak ve özgürlüklerin korunması amacıyla anayasal düzeyde kısıtlanabilmektedir. Uluslararası düzeyde ise yine devletlerin üye oldukları uluslararası ve uluslararası kuruluşlar ile devletler arasında imzalanan ikili anlaşmalar yoluyla harcama yapma yetkileri kısıtlanabilmektedir.

2. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'NÜN KURULUŞU VE TEMEL İLKELERİ

Birinci Dünya Savaşı öncesinde serbest dolaşımın teşvikiyle hızlanan dünya ticaretindeki gelişme süreci, savaş ve ardından gelen ekonomik krizlerle büyük bir darbe almıştır. İkinci Dünya Savaşı'nın da etkisiyle ticaret bir kez daha zarar görmüş ve uluslararası ticaretin düzenlenmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu gelişmelerin bir sonucu olarak Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) imzalanmıştır. Ancak, GATT'ın tüm konularında, özellikle tarife indirimleri ve ticaret engellerinin kaldırılması konusunda tam bir başarı sağlanamamıştır. (Akıl, 2021). Aynı zamanda ülkeler arasında yaşanan anlaşmazlıklar nedeniyle sürecin çıkmaza girmesi nedeniyle GATT yerine uluslararası ticaretin düzenlenmesi, serbestleştirilmesi ve uyumlaştırılması amacıyla DTÖ kurulmuştur. GATT'ın geçerliliği DTÖ'nün bünyesinde devam etmektedir (Kaya, 2015). Bu anlaşma, 1995'te yürürlüğe giren DTÖ'nün kuruluşunu sağlamıştır. DTÖ, uluslararası ticaretteki en üst düzeydeki karar alma organı olarak işlev görmekle olup, çeşitli anlaşmaları bünyesinde barındırmaktadır. DTÖ hedeflediği amaçlarla birlikte, üye ülkelerin yaşam standartlarını yükseltmek, istihdamı geliştirmek ve çevrenin korunması gibi hedeflerle de öne çıkmaktadır. DTÖ uluslararası ticaretin amaç ve kurallarını ortaya koyan, işleyişini denetleyen ve yaptırımlar uygulayan bir kurum olarak faaliyet göstermektedir (Akıl, 2021).

DTÖ'nün başlıca faaliyetleri arasında ticaret anlaşmalarının müzakere edilmesi, üye ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerinin düzenlenmesi, ticaret politikalarının izlenmesi ve uyuşmazlıkların çözümü yer almaktadır. DTÖ, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve ticaretin kısıtlanmasına karşı mücadele etmek için çalışmalarını sürdürmektedir (Akıl, 2021). DTÖ, küresel ekonominin sürdürülebilir büyümesini sağlamak amacıyla uluslararası ticaretin serbestleştirilmesini teşvik eden bir örgüttür. Bu doğrultuda DTÖ bazı temel ilkelere sahiptir (Ateş, 2021). Bunlar; En Çok Kayrılan Ülke İlkesi (MFN), Ulusal Muamele, Şeffaflık, Tarifeler Yoluyla Koruma ve Tarifelerin Bağlayıcılığı ilkesidir.

En Çok Kayrılan Ülke İlkesi (Most Favoured Nation - MFN) ilkesi, ticari ayrıcalıkların eşit ve adil bir şekilde dağıtılmasını sağlamaktadır. DTÖ üyesi bir ülkeden ithal edilen mal ve hizmetlerin herhangi bir DTÖ üyesi ülkeye verilen en avantajlı ticaret koşullarından yararlanmasını sağlamaktadır.

Ulusal Muamele İlkesi; bir ülkenin kendi ürünleriyle diğer ülkelerin ürünlerine eşit şekilde muamele yapması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu ilke, ticarete adil rekabet ortamının oluşmasına katkı sağlamaktadır. Özetle; DTÖ üyesi tüm ülkelerin yabancı ülkenin ürününe karşı kendi ürünüyle aynı muameleyi yapması gerektiğini vurgulamaktadır (Ludema ve Mayda, 2006).

Şeffaflık ilkesi; uluslararası sahada ülkeler arasındaki ticaretin belirli kurallar çerçevesinde gerçekleşmesi dolayısıyla gerçekleşecek olan ticaretin şeffaf ve öngörülebilir olması anlamına gelmektedir. Bu ilke doğrultusunda, yatırımlarda ve istihdamda artış gerçekleşmiştir. Oluşacak herhangi bir sorunda ise; uygulanacak olan yasa yolunun önceden belli olması ülkelerin güvenilir ticaret yapmalarını sağlamıştır. Bu uygulama uluslararası ticaretteki engelleri azaltarak ticarete serbestleşmeye ve açık pazar oluşumuna katkı sağlamaktadır (Parasız, 2012).

Tarifeler Yoluyla Koruma ilkesi; ülkelerin ithalatı sınırlamak veya korumak amacıyla tarife uygulamasını ifade eden ilkedir. Bu sayede ülkenin ekonomisini korumak ve dış rekabete karşı önlemler almak mümkün olmaktadır (Hoekman ve Mavroidis, 2007).

Tarifelerin Bağlayıcılığı ilkesi; bir ülkenin belirlediği tarife miktarlarının diğer ülkelerle yaptığı ticarete bağlayıcı olması gerektiğini ifade eden ilkedir. Bu sayede ticarete istikrar ve güven sağlanmaktadır. Bunun sonucunda ticaret ortamı öngörülebilir hale gelerek güven ortamı sağlanmaktadır (Hoekman ve Mavroidis, 2007).

DTÖ'nün temel ilkeleri, uluslararası ticareti desteklemek ve dünya ekonomisini daha sürdürülebilir bir hale getirmek amacıyla oluşturulmuştur. Bu ilkeler, ticaret politikalarının adil, şeffaf, öngörülebilir ve eşit olmasını amaçlamaktadır. Ticaretin ayrımcılığa uğramadan serbestleştirilmesi, korumacılığın azaltılması ve serbest rekabet ortamının oluşturulması, ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerinde karşılıklı güveni artırırken, kalkınmayı da teşvik etmektedir (www.wto.org). DTÖ'nün kurulması ve işleyişi uluslararası boyutta gerçekleşen ticaretin düzenlenmesi ve sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşımaktadır. DTÖ, üye devletlerin birbirleriyle iş birliğini teşvik etmekte olup, bu doğrultuda küresel ekonominin gelişimini sağlamaktadır.

3.DTÖ'NÜN ULUS DEVLETLERİN BÜTÇE HAKLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Bütçe hakkı, bahsedildiği üzere bir devletin kamusal mal ve hizmetlerin miktarı ve maliyeti ile bu kapsamda yapılacak giderleri karşılayacak kamu gelirlerinin toplanması hakkında karar verme yetkisi olarak tanımlanmaktadır. Tanımdan da anlaşılacağı üzere bütçe hakkı kavramı içerisinde topluma sunulacak mal ve hizmetlerin yani kamu harcamalarının belirlenmesi ve ardından bu harcamaları finanse edecek gelirlerin toplanması kararı yer almaktadır. Devletler gerek ulusal gerekse de uluslararası gelişmelere bağlı olarak bütçe hakkı üzerinde birtakım kısıtlamalara gidebilmektedir. Bu kısıtlamalar bazen iç hukuk yoluyla gerçekleşirken bazen de uluslararası kural, anlaşma ve hukuk kuralları yoluyla da gerçekleşebilmektedir.

Küreselleşmenin özellikle 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren hızla artış göstermeye başlaması beraberinde mal, hizmet ve sermayenin uluslararası alanda serbest dolaşımı önündeki engellerin azaltılması hatta kaldırılması yönünde çalışmaların da hızlanmasına yol açmıştır. Bu konuda yapılacak düzenlemelerin ulusal ekonomi politikası kapsamında çıkartılarak uluslararası ekonomi politikası kapsamına dahil edilmesi söz konusu olmuştur. Bunun sonucunda uluslararası düzeyde standardize edilmiş politikaların oluşturulması ve uyulması gereken kuralların belirlenmesi ve uygulanması zorunlu hale gelmiştir. Devletler özellikle de gelişmiş ülke statüsündeki devletler bu amaçla İkinci Dünya Savaşından sonra uluslararası kuruluşların oluşturulmasında aktif rol oynamıştır. Mal ve hizmetlerin uluslararası dolaşımında uyulması gereken standartların oluşumunda öncelikle GATT anlaşması ardından DTÖ sorumlu olmuştur.

Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (DB) gibi kuruluşlarda da olduğu üzere DTÖ neoliberal politikaların uygulanması konusunda öncülük eden kuruluşlar arasında yer almaktadır. Neoliberal söylemlerin temel argümanı olan minimal düzeyde devlet aktivitesi, uluslararası ticaret alanında DTÖ tarafından yerine getirilmeye çalışılmaktadır. DTÖ, sahip olduğu anlaşma ve kurallar ile üye ülkeleri minimal düzeyde kaynak kullanımına ve ekonomik kararlarda tarafsız davranmaya zorlamaktadır. Dolayısıyla DTÖ, ulus devletlerin bütçe hakları üzerinde de önemli bir etkiye sahip olmaktadır. Ulus devletler, egemenlik haklarından kaynaklı olarak kendi bütçelerini belirleme ve harcama konusunda geniş bir özerkliğe sahiptir. Ancak başta DTÖ olmak üzere uluslararası örgütler ve anlaşmalar arka planlarında ulus devletlerin bütçe politikalarını etkileyebilmekte, değiştirebilmekte ve kısıtlamalar getirebilmektedir. DTÖ'nün ulus devletlerin bütçe hakları üzerindeki etkisi, kurumun ilkeleri ve faaliyetleri analiz edilerek açıklanabilir.

DTÖ'nün temel ilkelerinden olan MFN ilkesi, DTÖ üyesi bir ülkenin diğer bir üye ülkeye sağlayacağı bir tavizi diğer tüm üye ülkelere de genişletmesini ifade etmektedir. Bu kapsamda DTÖ, taviz veren ülkenin diğer üye ülkelere de ilke kapsamında taviz vermesini öngörmektedir. Bu ilke sonucunda kendi egemenlik hakkına dayalı olarak kullanmış olduğu yetkiyle bir ülkeye karşı taviz veren ülke, diğer ülkelere de tavizi genişletmek durumundadır. Bu haliyle taviz veren ülkenin bu tavizleri genişletme durumu artık egemenlik hakkı yerine uluslararası anlaşmaların devreye girmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla taviz veren ülkenin bütçe hakkı kapsamında vergilendirme yetkisi sınırlandırılmaktadır (Süt, 2011).

DTÖ'nün temel ilkelerinden ulusal muamele ilkesi, DTÖ üyesi ülkelerin ithal edilen mal ve hizmetler ile yerli mal ve hizmetler arasında farklılık oluşturacak yasal düzenlemelerin yapılmaması ve vergilerin konulmamasını ifade etmektedir. Yani bu ilkeye göre, bir ülkede serbest dolaşımda olan yabancı ülke menşeli mal ve hizmetler, yerli mal ve hizmetlere uygulanan aynı vergi ve ücretlere tabi tutulmalıdır (Hoekman ve Kostecki, 2009). Yani ülke içerisinde serbest dolaşımda bulunan bir mal veya hizmet için sağlanan indirim, muafiyet ya da istisna söz konusuysa, aynı indirim, muafiyet ve istisna ithal edilecek yabancı menşeli mal veya hizmet için de geçerli olmaktadır. Bu haliyle ulusal muamele ilkesi, ulusal sınırlar içinde uygulanan bir ilke olup, üye ülkelerin vergilendirme yetkisi üzerinde sınırlandırma meydana getirmektedir.

DTÖ'nün temel ilkelerinden bir diğeri tarifelerin bağlayıcılığı ilkesi, ülkelerin belirlemiş oldukları tarife oranlarının diğer ülkelerle yaptıkları ticarete bağlayıcılığını ifade etmektedir (Hoekman ve Mavroidis, 2007). Yani bir ülke ilgili yılda haklı bir gerekçe olmaksızın uluslararası ticarete yayınlamış olduğu tarife oranlarıyla bağlı kalmaktadır. Bu durum yine ülkelerin egemenlik haklarından doğan vergilendirme yetkisinin sınırlandırılmasına neden olmaktadır.

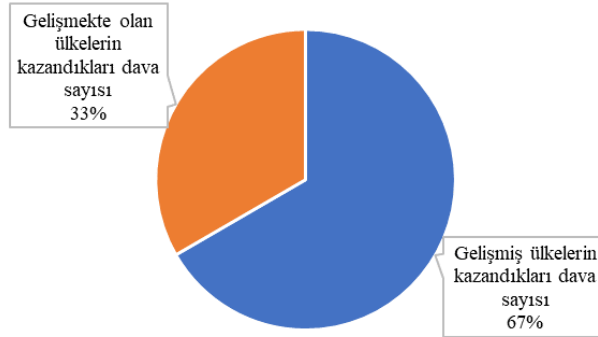
DTÖ'nün ülkelerin bütçe hakkı üzerinde yaratmış olduğu sınırlandırma etkilerinden bir diğeri Kamu Alımları Anlaşmasıdır. Kamu alımları, devletlerin kamusal hizmetleri yerine getirebilmesi için ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin özel sektörde tedarik edilmesidir. Yani devletler sahip oldukları fonksiyonları yerine getirebilmek için özel sektörden mal hizmet temin edebilmektedir. Bu kapsamda yapılan harcamalar son zamanlarda ülkelerin GSYH'sinin içerisinde %10-%15 oranında bir paya sahip olmaktadır (www.wto.org). Zaman içerisinde yaşanan gelişmeler kamusal alana olan ilginin artmasına neden olmuş ve kamu alımlarında yaşanan artış ve büyüme, uluslararası alanda önemli hale gelmiştir (Anderson ve Arrowsmith, 2011). Bu durum kamu alımlarının uluslararası alanda bağlayıcı birtakım kurallara tabi olması gerekliliğini de beraberinde getirmiştir. Bu kapsamda DTÖ, Kamu Alımları Anlaşması yürürlüğe girmiştir. Anlaşma, çok taraflı bir anlaşma statüsünde olup, yalnızca anlaşmaya imza atan taraf ülkeler anlaşmanın hükümlerine tabidir. 2024 itibarıyla 48 üye ülke anlaşmaya taraf ülke statüsündedir (www.wto.org). Anlaşmaya göre, taraf ülkeler kamu alımlarında ulusal mal ve hizmetler ile yabancı menşeli mal ve hizmetler arasında herhangi bir ayırım gözetmeyeceklerdir. Dolayısıyla anlaşmaya taraf ülkelerde devletin bütçe hakkı kapsamında yapacağı kamu harcamalarında ayırıcı muamele yapılmamasını öngörmesi nedeniyle bütçe hakkı üzerinde sınırlandırıcı etki yaratmaktadır.

DTÖ tarafından devletlerin bütçe hakkı üzerinde kısıtlama getiren bir diğer husus ise telafi edici vergiler ile anti-damping vergileridir. DTÖ kapsamında üye ülkelerin imzalamak durumunda olduğu Sübvansiyon ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması devletlerin hem kamu harcaması hem de vergilendirme konularında yetkilerinin sınırlandırılmasına neden olmaktadır. Anlaşmaya göre yasaklanmış, dava edilebilir ve dava edilemeyen sübvansiyonlar olmak üzere üç çeşit sübvansiyon türünden bahsedilmektedir. Buna göre üye ülkeler, kamu harcamalarını gerçekleştirirken bu durumu dikkate almaları ve dava edilemeyen alanlarda sanayinin teşvik edilmesi istenmektedir. Aksi takdirde yani kamu harcamalarının yasaklanmış ve dava edilebilir kapsamda gerçekleştirilmesi durumunda diğer üyelere yaptırım hakkı tanıyarak ilgili ülkenin bütçe hakkı kapsamındaki kamu harcamalarını sınırlandırmaktadır. Eğer yasaklanmış ve dava edilebilir sübvansiyonlar gerçekleştirilmişse ve üye ülke bu durumu düzeltmemekte ısrarcıysa, karşı ülke ancak belirli bir istişare ve temyiz sürecinin işletilmesi durumunda vergilendirme yetkisini kullanabilmektedir. Aksi durumda zarar gören ülke vergilendirme yetkisini kullanamamaktadır. Bu kapsamda Sübvansiyon ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması bütçe hakkı kapsamında üye ülkelerin vergilendirme yetkileri üzerinde sınırlandırıcı etki ortaya çıkarmaktadır. Anti-Damping Anlaşması kapsamında ise yine DTÖ, üye ülkelerin dampingli bir ithalat karşısında doğrudan vergilendirme yetkisinin kullanılmasını sınırlandırmaktadır. Zarar gören ülke ancak belirli bir istişare ve temyiz sürecinin tamamlanıp haklı bulunması sonrası bütçe hakkı kapsamında vergilendirme yetkisini kullanabilmektedir. Olağan durumlarda devletlerin egemenlik hakkından doğan vergilendirme yetkisi kanun kapsamında sınırsız şekilde uygulanırken hem telafi edici vergi hem de anti-damping vergisinde bu yetki beş yıllık bir süre için kullanılmakta, hatta öncesinde zarar veren durumun ortadan kalkması durumunda daha erken dönemde ortadan kaldırılabilir.

Görüldüğü üzere DTÖ, sahip olduğu temel ilkeler ve anlaşmalar yoluyla üye ülkelerin bütçe hakları üzerinde birtakım sınırlandırmalar ortaya çıkarmaktadır. Bu sınırlandırmalar ise ulus devletlerin egemenlik hakları sonucu ortaya çıkan politika belirleme güçleri üzerinde birtakım aşındırmalar meydana getirebilmektedir. DTÖ kapsamında ağırlıklı olarak gelişmekte olan ülkelerin politika belirleme gücü hatta bütçe hakkı üzerinde bir sınırlandırmanın ortaya çıkarıldığı ifade edilebilir. Bu durum aslında gelişmiş ülkelerin çoğu uluslararası örgütler üzerinde etkisinin olduğu gibi DTÖ üzerinde de etkisinin olduğunu göstermektedir. Aşağıda yer alan Şekil 1'de DTÖ'nün kuruluşundan günümüze gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin açmış oldukları davaların sonuçları yer almaktadır.

Şekil 1. DTÖ Kapsamında Açılan Davaların Sonuçlarının Dağılımı

Anti dumping, telafi edici önlemler ve koruma önlemleri konusunda açılan 146 davanın gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kazanma oranına göre dağılımı



Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü, www.wto.org

Şekil 1'e göre DTÖ nezdinde açılan davalardan %67'sinin gelişmiş ülkeler lehine sonuçlandığı görülmektedir. Yani gelişmiş ülkeler lehine gelişmekte olan ülkelerin bütçe hakları üzerinde birtakım sınırlandırmalar meydana gelmiştir. Durum gelişmekte olan ülkeler bazında incelendiğinde ise toplam açılan davaların %33'ünün gelişmekte olan ülkeler lehine sonuçlandığı görülmektedir. Bu durumda ülkelerin ortaya çıkan aşındırmanın olumlu ve olumsuz yönlerini ortaya koyarak bu doğrultuda hareket etmeleri yararlarına olabilecektir.

4. SONUÇ

Bütçe hakkı, vergilendirme, harcama yapma ve onaylama gibi bütçe süreciyle ilgili faaliyetlerin gerçekleştirilmesi yetkisini ifade etmektedir. Bütçe hakkı, yürütme organlarının yasama organının izni bulunmadan gelir toplama ve harcama yapma ile ilgili faaliyetlerde bulunamamasını ifade etmektedir. Temelde bütçe hakkı vatandaşlara ait olup, vatandaşlar bu yetkiyi temsilciler aracılığıyla yasama organı olan parlamentolara devretmiştir. Bu nedenle bütçe hakkı devletlerin egemenlik haklarının doğal bir sonucu olup, bu hakkın kullanımında yasama organının izni sonucu yürütme organı tarafından kullanılabilir. Bütçe hakkı, ülkelerde anayasal düzeyde sınırlandırılabilir gibi yaşanan ulusal ve uluslararası gelişmelere bağlı olarak da sınırlandırılabilir.

Çifte vergilendirmenin önlenmesi, uluslararası kuruluşlara üye olunması, ülkeler arasındaki ikili anlaşmalar, ülkeler arasındaki çok taraflı anlaşmalar ve ekonomik bütünleşmeler gibi gelişmeler ulus devletlerin bütçe hakları üzerinde birtakım sınırlandırmalar ortaya çıkarabilmektedir. Bu gelişmelerden birisi DTÖ'dür. DTÖ, 1995 yılında kurulan ve dünya ticaretinin serbestleştirilip, dünya ticaret hacminin artırılmasını amaçlayan uluslararası bir kuruluştur. DTÖ, bu amaç kapsamında üye ülkelerin dünya ticaretinde uyması gereken bir takım ilke ve kuralları düzenlemektedir. Bu ilke ve kuralların uyulmaması durumunda ise sahip olduğu mekanizmalar yoluyla ülkelerin lehine ya da aleyhinde birtakım kararlar alabilmektedir. Buradan hareketle DTÖ, üye ülkeler nezdinde ulus devletlerin bütçe hakkı üzerinde sınırlandırmalar meydana getirebilmektedir. Bu haliyle DTÖ, sahip olduğu en çok kayırlan ülke, ulusal muamele ve tarifelerin bağlayıcılığı ilkeleri ile kamu alımları anlaşması, sübvansiyon ve telafi edici önlemler anlaşması ve antidumping anlaşması yoluyla ulus devletlerin bütçe hakkı üzerinde sınırlandırıcı etki yaratmaktadır. Bu etki ise ulus devletlerin egemenlik güçleri üzerinde aşındırıcı etkiye neden olabilmektedir. Çünkü hemen hemen tüm uluslararası kuruluşlarda olduğu üzere DTÖ'de de politika belirleme ve uygulama konularında hâkim ülkeler gelişmiş ülkelerdir. Gelişmiş ülkeler konumuz itibarıyla DTÖ aracılığıyla ulus devletlerin egemenlik hakları üzerinde etki ortaya çıkarabilmektedir. Bu noktada DTÖ üyesi ulus devletler, DTÖ'nün temel ilke ve anlaşmalarının istisnaları aracılığıyla bütçe hakkı üzerinde ortaya çıkabilecek sınırlandırmalardan kurtulabileceklerdir. Ancak bu istisnaların anlaşılması ve uygulamaya konulabilmesi konusunda eğitilmiş, alanında uzman bireylerin yetiştirilmesi önem arz etmektedir. Ayrıca ülkeler DTÖ nezdinde ortaya çıkan uyuşmazlıklarda haklılıklarını savunmalı ve gelişmiş ülkeler karşısında davanın herhangi bir aşamasında görüşmeleri sonlandırmamalıdır. Çalışma yalnızca DTÖ anlaşmalarının ortaya çıkmış olduğu bütçe hakkı sınırlandırmalarına odaklanmıştır. Gelecek çalışmalarda, DTÖ kapsamında ortaya çıkan uyuşmazlıklar incelenerek hangi ülke gruplarına daha fazla çıkar sağladığı tespit edilebilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortak olarak hazırlamışlardır.

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akıl, A. (2021). Dünya Ticaret Örgütünün Denetim Sistemi ve Kararlarına Uyulmasının Müeyyideleri, ERÜHFD, C.XVI, 2.
- Aliefendioğlu, Y. (1984). Vergileme Yetkisi ve 1980 Sonrası Türk Vergi Politikası, Vergi Dünyası Dergisi, sayı: 33, İstanbul.
- Anderson R. D. & Arrowsmith, S. (2011), "The WTO Regime on Government Procurement: Past, Present, and Future", The WTO Regime on Government Procurement: Challenge and Reform, ed. Sue Arrowsmith, Robert D. Anderson, Cambridge: Cambridge University Press, pp.3-59.
- Ankan, Z. (1997). Vergilendirme Yetkisi ve Kullanımı, İ. Ü Fakültesi Maliye Araştırmaları Dergisi Konferansları, seri: 37.
- Arslan, Z. (2005). Anayasa Teorisi, Seçkin Yayınları.
- Ateş, D. (2021). Uluslararası Örgütler Devletlerin Örgütlenme Mantığı, 6.b., Dora Basım Yayın, Bursa.
- Avcı, M. A. (2015). "Yasamanın birincil güçlü silahı bütçe hakkı: teorik bir yaklaşım". Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(1), 69-80.
- Bağlı, M. S. (2012). Teorik ve Tarihsel Açından Bütçe Hakkı. Yasama Dergisi, sayı: 20, 39-76, Ankara.
- Biçer, M., & Yılmaz, H. H. (2009). Parlamentonun Kamu Politikası Oluşturma ve Planlama Sürecindeki Konumunun Yeni Kamu Mali Yönetim Sistemi Çerçevesinde Değerlendirilmesi. Yasama Dergisi, 13, 45-84.
- Bulutoglu, K. (1981) Türk Vergi Sistemi, Son Vergi Kanunları, Fakülteler Matbaası, İstanbul.
- Çağan, N. (1982). Vergilendirme Yetkisi, Kazancı Hukuk Yayınları, Ankara.
- Dünya Ticaret Örgütü, <https://www.wto.org/>
- Edizdoğan, N., (2008). Kamu Bütçesi, 7.b., Ekin Basım Yayın, Bursa.
- Edizdoğan, N., Çetinkaya, Ö., & Gümüş, E. (2016). Kamu maliyesi. Ekin Basım Yayın, Bursa.
- Ergen, Z., & Durak Oldaç, B. (2020), Osmanlı İmparatorluğundan Günümüze Bütçe Hakkının Gelişim Süreci, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, cilt 29, sayı 3, 239-253.
- Gerçek, A., Çetin Gerger, G., Taşkın, Ç., Bakar, F., & Güzel, S. (2015), Mükellef Hakları: Türkiye Perspektifi ve Geliştirilmesi, Seçkin Yayınevi.
- Güneş, G. (1998) Verginin Yasallığı İlkesi, Yayın ve Dağıtım, İstanbul.
- Hatipoğlu, İ. İ. (2012). Saydamlık ve Hesap Verebilirlik Bağlamında Kamu Mali Yönetimi Reformu. İçinde Y. Urhan & K. Kılınç (Editör.), Şeffaf ve Hesap Verebilir Kamu Yönetimi Sempozyumu, 69-76. Ankara: TBMM Strateji Geliştirme Başkanlığı.
- Hoekman B. M., & Kosteci, M. M. (2009). The Political Economy of The World Trading System The WTO and Beyond, 3.e., New York: Oxford University Press.
- Hoekman B. M., & Mavroidis, P. C. (2007). The World Trade Organization Law, Economics and Politics, London: Routledge Taylor and Francis Group.
- İdiküt Özpençe, A., & Özpençe, Ö. (2007). "Küreselleşme Ve Uluslararası Kuruluşların Ulus-Devletin Vergilendirme Yetkisine Etkileri", Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 4(1), 1-21.
- Kaya, T. (2015). Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)Anlaşmalarının İç Hukukta Uygulanması: ABD, AB ve Türkiye Örnekleri, Legal Yayıncılık, Ankara.
- Killion, V. L. (2021). Funding Conditions: Constitutional Limits on Congress's Spending Power, Congressional Research Service, R46827, 1-33.
- Koçak, L. (2012). Yeni Kamu Mali Yönetimi Sisteminde Bütçe Hakkı. İçinde Y. Urhan & K. Kılınç (Editör.), Şeffaf ve Hesap Verebilir Kamu Yönetimi Sempozyumu, 93-108, Ankara: TBMM Strateji Geliştirme Başkanlığı.
- Konukman, A. (2015). Türkiye'de Bütçe Hakkının Kullanımı: Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 23- 65.
- Ludema, R. D., & Mayda, A. M. (2006). The Free-Riding Effect of the MFN Clause: Evidence Across Countries, CEPR Discussion Paper, 1-2.
- Menendez, A. J. (2005). The Purse of the Polity Tax power in the European Union, Centre of European Studies, Working Paper, No:7, 1-36.
- Morrison, F.L. (2016). Fiscal Rules: Legal Limits on Government Deficit and Debt. İçinde Morrison, F. (Editör) Fiscal Rules - Limits on Governmental Deficits and Debt. Ius Comparatum - Global Studies in Comparative Law, vol 20. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-41205-4_1.
- Narter, R. (2012). Anayasal Açından Bütçe Hakkı. Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 16(1-2), 35-52.
- Öncel, M., Kumrulu, A., & Çağan, N. (2000) Vergi Hukuku, 8.b, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Parasız, İ. (2012). Uluslararası Mali ve Ekonomik Kuruluşlar, Genişletilmiş 3.b, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Selen, U., & Leba, R. (2021), İktisadi Gelişme ve Vergileme, Ekin Basın Yayın, Bursa.
- Selen, U. (2004). Küreselleşme Sürecinde Devletin Dış Ticaret Politikaları Üzerindeki Rolü (Türkiye Örneği), (Doktora Tezi), Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Selen, U., & Tarhan, A. B. (2014). Türkiye'de Bütçe Hakkı Algısı, Ekin Basın Yayın, Bursa.
- Süt, Ç. (2011). Dünya Ticaret Örgütü Sistemi Çerçevesinde Vergi Kolaylıkları, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Hukuku Anabilim Dalı, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- Uluatam, Ö. & Methibay, Y. (2001). Vergi Hukuku, 5.b, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- Yılmaz, H. H. & M. Y. Biçer (2010). "Parlamentonun Bütçe Hakkını Etkin Kullanımının Yeni Bütçe Sistemi Çerçevesinde Değerlendirilmesi", Maliye Dergisi, Ocak-Haziran 2010, Sayı 158, 203-204.

THE RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION, ECONOMIC GROWTH AND BUDGET DEFICIT IN TURKEY

TÜRKİYE'DE ENFLASYON, EKONOMİK BÜYÜME VE BÜTÇE AÇIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Merve Esra GÜLCEMAL¹

¹ Doktora Öğrencisi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri ABD, merveesragulcemal@gmail.com,
Orcid:0000-0002-6243-2023

ARTICLE INFO

Keywords

*Inflation, Economic Growth,
Budget Deficit*

Jel Codes: C22, E31, E62

Article History:

Received: 7 September 2024

First received in revised form:
10 October 2024

Second received in revised form:
16 October 2024

Accepted: 26 October 2024

ABSTRACT

As in the past, inflation remains one of the most significant concepts affecting the prosperity levels of countries today. Especially during economic crises, the price instability and high inflation rates experienced have compelled countries to study in this area. The characteristics of variables related to inflation have been studied, and many theories have emerged. Just as there are many macroeconomic factors affecting inflation, there are also macroeconomic components affected by inflation. It is crucial to determine the direction of the relationship between economic variables, as there can be both one-way and two-way relationships among these components. Policymakers aim to keep inflation levels as low as possible by shaping their policies in accordance with these relationships. This way, countries strive to achieve minimal inflation, fostering economic growth and maintaining budget balance. Examining the relationship between inflation, economic growth, and budget deficits is essential not only for price stability but also for reducing external dependency and positively influencing growth. This study utilizes annual inflation, budget deficit, and economic growth data for Turkey from 1990 to 2022 to analyze the relationships among these variables using econometric methods. In accordance to the results of the causality analysis, a unidirectional causality from growth to inflation and from inflation to budget deficit has been identified. This suggests that growth triggers inflation, and inflation, in turn, triggers budget deficits.



MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

*Enflasyon, Ekonomik Büyüme,
Bütçe Açığı*

Jel Kodları: C22, E31, E62

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 7 Eylül 2024

Birinci Düzeltme Tarihi:

10 Ekim 2024

İkinci Düzeltme Tarihi:

16 Ekim 2024

Kabul Tarihi: 26 Ekim 2024

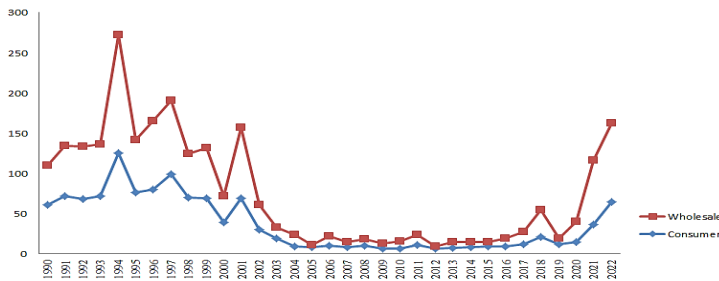
Ö Z E T

Geçmişte olduğu gibi günümüzde de enflasyon, ülkelerin refah seviyelerini etkileyen en önemli kavramlardan biri olmuştur. Özellikle ekonomik buhran döneminde hissedilen fiyat istikrarsızlığı ve yüksek enflasyon oranları, ülkeleri bu alanda çalışmaya zorlamış, enflasyon ile ilişkili değişkenlerin karakteristiği araştırılmış ve ortaya pek çok teori atılmıştır. Ekonomide enflasyonu etkileyen pek çok makroekonomik faktörler olduğu kadar enflasyondan etkilenen makro iktisadi bileşenler de vardır. Bu bileşenler arasında tek yönlü bir ilişki olduğu gibi çift yönlü bir ilişki de olabileceği için iktisadi değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü belirlemek önem arz etmektedir. Karar vericiler politikalarını bu ilişkilerin yönüne göre oluşturarak enflasyon seviyesini mümkün olduğunca minimum seviyede tutmak isterler. Bu sayede ülkeler minimum enflasyon seviyesine ulaşarak hem ülke ekonomisinde büyümeyi hem de bütçe dengesini sağlamaya çalışırlar. Enflasyon, iktisadi büyüme ve bütçe açığı arasındaki ilişkinin incelenmesi sadece fiyat istikrarını sağlamak için değil, aynı zamanda ekonomide dışa bağımlılığı azaltmak ve büyümeyi olumlu yönde etkilemek adına oldukça önemlidir. Bu çalışmada Türkiye'nin 1990-2022 yıllarına ait yıllık enflasyon, bütçe açığı ve ekonomik büyüme verileri kullanılarak değişkenler arasındaki ilişkiler ekonometrik yöntemler kullanılarak incelenmiştir. Çalışmanın nedensellik analizi sonuçları, büyümeden enflasyona doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunduğunu, ayrıca enflasyondan bütçe açığına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Buna göre, büyümenin enflasyonu ve enflasyonun da bütçe açığını tetiklediği yorumu yapılabilir.

Atıf vermek için / To cite: Gülcemal, M. E. (2024). The relationship between inflation, economic growth and budget deficit in Türkiye. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 91-102. DOI: 10.58627/dpuibf.1545070

Ensuring price stability and its continuity are fundamental objectives of today's central banks. In discussions regarding the correlation between growth and inflation, there is a growing consensus that growth is adversely affected by inflation. Contrary to these views, there are also opinions in the literature that inflation positively affects growth. Mundell (1963) and Tobin (1965) concluded in their studies that inflation indirectly positively influences growth by increasing capital accumulation. The relationship between inflation and growth remains a topic of debate today. While some studies reveal a negative relationship between these two variables, others suggest a positive interaction. An important issue here is the interaction of other variables added to the model with inflation and growth. If the contribution of the added variable to the model is high, the results obtained will differ from those obtained with a variable that has a low contribution to the model. Therefore, when conducting a study on inflation, the selection of other variables to be included in the model will be extremely important. Another topic discussed in the literature is the relationship between inflation and budget deficits. Some opinions argue that inflation causes budget deficits, while others emphasize that budget deficits lead to inflation. Developed countries aim to ensure price stability in both the domestic and foreign markets and keep inflation rates at a minimum level by maintaining budget balance. In contrast, developing countries like Turkey tend to proceed more cautiously regarding inflation because they are more susceptible to any shocks. Particularly, Turkey has been struggling with high inflation for over thirty years. According to data from the Ministry of Treasury and Finance, Türkiye has been struggling with high inflation for more than thirty years. We can see the high inflation rates, both in consumer prices and wholesale, in Chart 1.

Chart 1: Inflation Rates of Turkey



Source: Ministry of Treasury and Finance

Between 1990 and 2002, inflation followed a higher trajectory compared to other periods. Especially in years of economic crises, such as 1994 and 2001, inflation figures reached peak levels. Although the inflation rate was relatively moderate until 2018, an increase in inflation rates has been observed with the onset of the pandemic.

Meanwhile, the economy's growth rate has become increasingly unstable in recent years, with its long-term average declining. This situation has led economists to widely adopt the view that there is an inverse correlation between economic growth and inflation. Conversely, some argue for a positive correlation between growth and inflation, with the Phillips Curve method being a proponent of this view. Furthermore, while there is widespread research suggesting that inflation could lead to budget deficits, some studies have also indicated that budget deficits can result in inflation.

Maintaining inflation, which affects purchasing power, at stable and reasonable levels is possible by identifying the macroeconomic factors that influence inflation. Determining how each variable affects inflation, and how much and in what direction inflation impacts each variable, will be guiding for decision-makers. In this context, this study, which investigates the interactions between inflation, budget deficits, and economic growth variables, will offer information on inflation to policymakers with its contribution to the literature. This study targets to elucidate the nature of the correlation between inflation, growth, and budget deficits in Turkey. To achieve this goal, annual data from the years 1990-2022 were utilized for a time series analysis. The conceptual framework is discussed in the second section. The analysis results are presented in the third section. Finally, the study's findings are summarized in the fourth section.

1. CONCEPTUAL FRAMEWORK

Under this section, the essential correlation between growth and inflation, along with the relationship between the budget deficit and inflation, has been examined, providing the foundation for the research.

1.1. Inflation – Growth Relationship

The topic of whether growth is affected by inflation has been a long-standing topic of debate in the economics literature, shaped by changing ideologies in the field. Following World War II, Keynesian policies that argue that markets cannot automatically regulate themselves and therefore state intervention is necessary predominated, implementing policies aimed at increasing aggregate demand, which observed to not only boost demand but also inflation as a consequence of increased production. However, during this period, the inflation problem was not seen as a concern; in fact, views began to develop suggesting that it could positively influence growth (Grimes, 1991).

While there are views in the economics literature suggesting that Economic growth is positively affected by inflation, there are also arguments that growth can be adversely affected by inflation. Particularly after experiencing high inflation and economic contractions due to inflation in many countries during the 1970s, these perspectives have continued to be debated. Hyperinflations observed in Latin American countries in the 1980s disrupted price stability in their economies and negatively impacted their growth. This situation contributed to the advancement and widespread acceptance of the viewpoint that growth is negatively affected by inflation (Cardoso, 1988; Yalçın, 2020).

1.2. Inflation – Budget Deficit Relationship

The concept of budget deficit is briefly described as the difference between budget revenues and expenditures. The interaction between budget deficit and inflation exerts effects on economies both in developing and developed countries. Numerous studies have been done in the field of economics regarding these two concepts, and various perspectives have been put forward. Some views suggest that budget deficits affect inflation, while others argue that inflation affects budget deficits (Satici, 2019: 100).

The inability to clearly define the direction of the correlation between inflation and budget deficits has led to differing views in economic approaches. Advocates of classical economics start from the concept of balanced budgets, whereas Keynesian economic approach allows for the use of budget deficits particularly as a tool for demand management during periods of economic downturn (Corsetti and Roubini, 1997: 27). According to this approach, Keynes emphasized the importance of fiscal policies in addressing macroeconomic instabilities and viewed budget deficits as a component of total demand (Şimşek, 2000: 51).

The interaction between budget deficits and inflation is mutual. Budget deficits not only cause inflation but inflation also leads to the budget deficit (Tanzi, 1978; Darrat, 1984).

2. EMPIRICAL STUDIES

In today's economy, both globally and in Turkey, the concept of inflation has been extensively studied. In macroeconomic studies related to inflation, the VAR model is generally used to establish the model, and the relationships between variables are examined through causality analysis. Alongside studies that show inflation positively affects growth, there are also studies that argue there is a negative relationship between these two variables. While Mundell (1963) and Tobin (1965) state that there is a positive relationship between the two variables, Arai and Kinnwall (1997) conclude that there is a negative relationship between them.

Another topic that has been frequently examined in the literature is the relationship between inflation and budget deficits. Many economists from various regions of the world have studied the relationship between these two variables and made various recommendations. For example, Fischer and Easterly (1990) found that if low inflation prevails in a country's economy, the relationship between inflation and budget deficits is weak, whereas if high inflation prevails, the correlation between the two variables is strong.

Table 1 provides a summary of studies conducted on the correlation between inflation, budget deficit, and growth in both Turkey and globally.

Table 1: *Literature Reviews Of Inflation*

Author(s) - Year	Data Set	Methodology	Conclusion
Miller (1983)	Inflation and budget deficit data for the U.S. economy from 1948 to 1981	Causality	The author has stated that the budget deficit variable is a cause of the inflation variable in the study.
Arai & Kinnwall (1997)	Inflation, budget deficit, and growth data for 115 countries from 1960 to 1995	Causality	The study has discovered a negative relationship between growth and inflation, establishing growth as a cause of both inflation and budget deficits.
Faria & Carneiro (2001)	Inflation and economic growth data for the Brazilian economy from 1980 to 1995	VAR Model, Variance Decomposition	Faria & Carneiro's study indicates that, although inflation and growth do not exhibit a long-term relationship, they do show a negative correlation in the short term.
Karaca (2003)	Turkey's quarterly inflation and growth data for the period 1987 to 2002	Granger Causality Analysis	In the study, the author has indicated a unidirectional causality from the growth variable to the inflation variable.
Berber & Artan (2004)	Inflation and growth data for Turkey from 1987:Q1 to 2003:Q2	Least Squares, Granger Causality	The study found that a negative relationship exists among the variables examined, and that the inflation variable is a cause of the economic growth variable.
Kesbiç et al. (2004)	Budget deficit and inflation data for Turkey from 1989 to 2003	Least Squares	The authors have emphasized in the study that inflation increases when budget deficits are financed with short-term advances.
Yapraklı (2007)	Inflation and growth data for Turkey from 1987:Q1 to 2007:Q1	Granger Causality, Cointegration Analysis	In the study, the researcher has indicated that inflation negatively affects growth and that causality flows unidirectionally from inflation to growth.
Makochekanwa (2008)	Budget deficit and inflation data for Zimbabwe from 1980 to 2005	Cointegration Analysis, Causality	The study emphasizes that changes in the budget deficit variable significantly increase inflation.

Datta & Mukhopadhyay (2011)	Growth and inflation data for Malaysia from 1971 to 2007	Variance Decomposition, VECM	The authors found in the study that the growth variable positively affects inflation in the long term, and that inflation also contributes positively to economic growth over the long term. However, they identified a negative correlation among the variables in the short term.
Ekanayake (2012)	Budget deficit and inflation data for Sri Lanka from 1959 to 2008	ARDL Model	The study reveals a long-term positive relationship between the budget deficit and inflation, suggesting that a 1% rise in the budget deficit results in an 11% increase in inflation.
Devapriya & Ichihashi (2012)	Budget deficit and inflation data for Sri Lanka from 1950 to 2010	VAR Model, Causality	The authors have emphasized that both variables are both cause and effect, and that the relationship between them is positive
Khumalo (2013)	Quarterly inflation and budget deficit data for South Africa from 1980 to 2012	VAR Model, Impulse-Response Analysis	The author of the study observed a persistent equilibrium relationship between budget deficits and inflation, in which both variables exert a positive influence on one another.
Kasidi & Mwakanemela (2013)	Inflation and growth data for Tanzania from 1990 to 2011	VAR Model, Cointegration Analysis	The study suggests that inflation negatively impacts economic growth, that the two variables are not cointegrated, and that there is no long-term equilibrium relationship between them.
Inam (2014)	Budget deficit and inflation data for Nigeria from 1970 to 2010	VECM, Granger Causality	In the study, the author has indicated that a unidirectional causality from the budget deficit variable to the inflation variable exists.
Özpençe (2016)	Inflation and economic growth data for Turkey from 2003: Q1 to 2015: Q4	Vector Error Correction and Granger Causality	The author has identified a unidirectional causality from the growth variable to the inflation variable in the results of the study.
Ipek & Akar (2016)	Budget deficit and inflation data for Turkey from 2004: Q1 to 2015: Q2	Causality Analysis, ARDL, Impulse-Response Analysis	The study suggests that a bidirectional causality between budget deficits and inflation exists, with increases in budget deficits leading to higher inflation both in the long term and in the short term.
Börü & Çelik (2019)	Inflation and economic growth data for Turkey from 2002:Q1 to 2018: Q3	VAR Model, Granger Causality	In their studies, Börü and Çelik have posited that a unidirectional causality between inflation and growth exists, indicating that increases in growth lead to a rise in inflation, thereby establishing a positive correlation between the two variables.

3. METHODOLOGY

3.1. Dataset

In this study, the relationship between variables was investigated using Turkey's inflation, economic growth and budget deficits data for the years 1990-2022. The aim of the study is to determine which variable is the cause and which variable is the result variable and to make recommendations to decision makers accordingly.

Under this heading, the variables used in the study are introduced. Information about the series is as follows.

Table 2: Information About Series

Variables	Abbreviation	Period	Data Source
Inflation (%)	INF	1990-2022	TUIK/EVDS
Economic Growth (%)	EG	1990-2022	TUIK/EVDS
Budget Deficit (%)	BD	1990-2022	Ministry of Treasury and Finance

* The budget deficit variable is expressed as a percentage relative to the GDP series and has been seasonally adjusted using the Tramo-Seats procedure.

* The type of inflation used is demand inflation.

Unit Root Tests (ADF and PP)

In econometric time series analysis, achieving stationarity necessitates two conditions. The first condition is that the mean and variance of the series must remain constant over time. The second condition is that the covariance between two time periods should depend solely on the interval separating them.

The Augmented Dickey-Fuller (ADF) test is frequently employed to assess the stationarity of a time series. To investigate stationarity, the following regression equations are utilized:

$$\Delta X_t = \alpha_1 X_{t-1} + \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta X_{t-i} + u_t$$

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta X_{t-i} + u_t$$

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \alpha_2 \text{Trend} + \alpha_1 X_{t-1} + \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta X_{t-i} + u_t$$

In the ADF test, the null hypothesis states that the series contains a unit root, or in other words, that it is non-stationary ($H_0: \gamma=0$). The alternative hypothesis proposes that the series is stationary ($H_1: \gamma \neq 0$).

In practice, in addition to the ADF test, the Phillips-Perron (PP) test is also widely utilized. This method has more flexible assumptions regarding the residuals and assumes that the residuals are heteroscedastic. A key difference between the PP and ADF tests is that the PP test does not include lagged values of the dependent variable as independent variables in the model. Unlike the ADF test, which incorporates lagged values of the dependent variable as explanatory variables to address autocorrelation issues, the PP test omits these lagged values from the equations. The models for the PP test, with no constant, with a constant, and with a constant and trend, are as follows:

$$\Delta X_t = \alpha_1 X_{t-1} + u_t$$

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + u_t$$

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + \alpha_2 \text{Trend} + u_t$$

To determine whether the series is stationary in the ADF and PP unit root tests, the t-statistics for the α_1 coefficient are compared with the critical values provided by MacKinnon (1996). (Gujarati, 2012: 754-758).

3.2. Johansen Cointegration

The concept of cointegration was first introduced by Granger in 1981. In their study, Engle and Granger (1987) modeled cointegration theoretically. Cointegration analysis is necessary to analyze the relationship between variables that have unit roots. Non-stationary series at the level have a risk of containing unit roots, which can lead to spurious regression during the modeling phase. To prevent this situation, the differences of the series need to be taken to achieve stationarity. When investigating the long-term equilibrium relationship in non-stationary series, it is important to ensure that all series are stationary at the same level. In this study, since the series are stationary at the same level (I(1)), the condition for cointegration analysis is satisfied. Therefore, there is no issue in investigating the long-term equilibrium relationship between the variables.

Cointegration refers to the long-term equilibrium relationship between variables. In other words, it is defined as a common movement among variables. This technique is used to determine whether variables are related to each other over the long term. Once the presence of cointegration is detected, the direction of the relationship should be determined through causality analyses. However, it is important to note that when series are cointegrated, classical causality tests are not valid, and the causality relationship should be investigated using the "Vector Error Correction Model (VECM)" (Granger, 1988: 39). In the study, since the variables are not cointegrated, the VECM was not used.

3.3. Granger Causality

The Granger causality test is a method utilized to identify which variable among two or more variables is the cause variable and which is the effect variable. This helps detect the direction of the correlation among variables. The regression models utilized in this technique are as follows:

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \beta_i \Delta X_{t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$\Delta X_t = \delta_0 + \sum_{j=1}^p \theta_j \Delta Y_{t-j} + \sum_{j=1}^q \varphi_j \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t$$

For this method to be applicable, the series must not involve a unit root, in other words, they must be stationary. However, it is not necessary for the levels of stationarity to be the same degree (Tari, 2012: 437). In the equations mentioned above, the values m , n , p , and q , which represent the upper limits of the summation symbols, denote the lag lengths. When determining the appropriate lag length in applications, decisions are made based on information criteria. In this study, the appropriate lag length was identified using various information criteria, including the Akaike Information Criterion (AIC), Likelihood Ratio test statistic (LR), Schwarz Information Criterion (SC), Final Prediction Error (FPE), and Hannan-Quinn Criterion (HQ). Causality is evaluated by computing the F-statistic within the model. To determine the F-statistic, the number of lags for the dependent variable is first established to formulate a restricted regression equation. Subsequently, the lagged values of other variables are incorporated into the equation to develop an unrestricted regression equation, from which the F-statistic is derived.

$$F = ((SSR_R - SSR_{UR})/q) / ((SSR_{UR}) / (T - k))$$

H₀: It is not Granger-causal.

H₁: It is Granger-causal.

If the p-value is less than 0.05, the null hypothesis is rejected, and it is concluded that there is a causal relationship between the variables. Conversely, if the p-value is greater than 0.05, it indicates that there is no causal relationship between the variables. In the evaluation of Granger causality results, the α significance level and the F-statistic with $(q, T-k)$ degrees of freedom are used. If the F-statistic surpasses the critical value from the table, the null hypothesis cannot be rejected (Gujarati, 2012: 620).

3.4. Variance Decomposition

Variance decomposition, which is a moving average of the VAR model, shows what percentage of the shocks occurring in a variable are explained by shocks in itself and other variables. It indicates how much of the percentage change in the shocks is due to itself versus other variables. If a large portion of the percentage change comes from itself, that variable is considered to be an exogenous variable. This method also reveals the strength and direction of the correlation between variables. (Enders, 1995: 311).

In general, the two-variable VAR model is expressed as follows:

$$y_t = a_0 + \sum_{i=1}^p a_{1i} y_{t-1} + \sum_{i=1}^p a_{2i} y_{t-i} + v_{1t}$$

$$x_t = b_0 + \sum_{i=1}^p b_{1i} y_{t-1} + \sum_{i=1}^p b_{2i} y_{t-i} + v_{2t}$$

In the above equations, the delay length is expressed as "p". v represents the error term. Here, the error term has constant variance and its mean and covariance with its lagged values are zero.

4. FINDINGS

The stationarity of variables for the years 1990-2022 was examined using the ADF and PP tests, and the analysis outcomes are displayed in Table 3. According to the table, the inflation, growth, and budget deficit variables are not stationary at levels (prob>0.05). Nevertheless, the series become stationary after taking the first difference (prob<0.05). (Δ indicates that the difference of the series is taken).

Table 3: Unit Root test results of Variables (%)

Test Variables	ADF		PP	
	Intercept	Trend and Intercept	Intercept	Trend and Intercept
INF Prob.	-1.6258 0.7218	-0.2112 0.6416	-1.4967 0.6773	-1.2776 0.6923
ΔINF Prob.	-7.9000 0.0012*	-8.1486 0.0008*	-7.8287 0.000*	-8.3302 0.000*
EG Prob.	-6.1135 0.1856	-6.1352 0.1339	-7.105 0.4832	-8.4679 0.4853
ΔEG Prob.	-9.6784 0.0001*	-9.5041 0.0001*	-34.3492 0.0004*	-33.8055 0.0004*
BD Prob.	-1.7228 0.1236	-2.3348 0.1410	-1.9354 0.2208	-2.3587 0.2109
ΔBD Prob.	-4.9777 0.0016*	-4.9240 0.0019*	-4.9799 0.0023*	-4.9345 0.0023*

Granger causality analysis was utilized to discern the causal relationships among the variables. To perform this analysis accurately, it is crucial to first develop a VAR model to determine the suitable lag length. To determine the optimal lag length, several statistical measures are employed, including LogL, Akaike Information Criterion (AIC), Likelihood Ratio test statistic (LR), Schwarz Information Criterion (SC), Final Prediction Error (FPE), and Hannan-Quinn Criterion (HQ). As shown in Table 4, the 3rd lag length is identified as optimal based on the AIC, LR, FPE, and HQ statistics.

Table 4: Determination of the Appropriate Lag Length

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-262.0288	NA	33425.92	18.93063	19.07336	18.97426
1	-247.0093	25.74775	21871.36	18.50066	19.07161*	18.67520
2	-239.1449	11.79652	24358.22	18.58178	19.58093	18.88723
3	-225.0900	18.07064*	18139.85*	18.22071*	19.64807	18.65707*
4	-218.7915	6.748340	25106.94	18.41368	20.26925	18.98095

After determining the appropriate lag length, Johansen cointegration procedure is employed to examine whether cointegration exists, using maximal eigenvalue and trace statistics. To select one of the five different models demonstrated by Johansen (1995), based on critical values computed with a lag length of 4, AIC and SC information criteria indicate Model 2, which is the model without intercept and trend (None Intercept & No Trend), as shown in Table 5.

Table 5: Johansen Model Selection Statistics

Data Trend	None	None	Linear	Linear	Quadratic
Test Type	No Intercept	Intercept	Intercept	Intercept	Intercept
	No Trend	No Trend	No Trend	Trend	Trend
Trace	0	2	1	1	1
Max-Eig	0	1	1	1	1
Akaike Information Criteria by Rank (rows) and Model (columns)					
0	6.128439	6.128439	6.128506	6.128506	6.245461
1	5.931577	5.596170*	5.631438	5.686049	5.739091
2	5.982436	5.721134	5.721134	5.599405	5.599405
Schwarz Criteria by Rank (rows) and Model (columns)					
0	6.778816	6.778816	6.891572	6.891572	7.110004
1	7.646379	7.418285*	7.480896	7.582130	7.689268
2	7.980341	7.835628	7.835628	7.796157	7.796157

Using the linear trend model determined by the AIC and SC information criteria, trace and maximal eigenvalue statistics were

calculated. The calculated trace and maximal eigenvalue statistics are presented in Table 6 below.

Table 6: Trace and Maximal Eigenvalue Statistics

Trace Statistic	Critical Value	Prob.	Max. Eigenvalue Statistic	Critical Value	Prob.
38.62636	21.0109	0.4497	33.88146	17.14769	0.4497
3.74489	8.39771	0.8881	3.841466	6.80996	0.8881

Analysis of the Johansen test results indicates that the null hypothesis (H0) cannot be rejected based on both the maximum eigenvalue statistic and the trace statistic. Consequently, it can be concluded that no long-term relationship exists between the dependent and independent variables.

According to the Granger causality results presented in Table 7, there is a causal correlation from growth to inflation in the first equation ($0.0009 < 0.05$). Upon examining the second equation, it is observed, indicating no causal impact of inflation and budget deficit on growth. In the third model, there exists a causal correlation from inflation to budget deficit. The results ultimately reveal a unidirectional causal relationship between growth and inflation, as well as between the budget deficit and inflation.

Table 7: Granger Causality Test Results

Dependent Variable: INF			
Independent Variable	Chi-sq	df	Prob.
BD	5.1961	3	0.1580
EG	16.4764	3	0.0009
Dependent Variable: EG			
Independent Variable	Chi-sq	df	Prob.
INF	5.8369	3	0.1198
BD	3.4150	3	0.3320
Dependent Variable: BD			
Independent Variable	Chi-sq	df	Prob.
INF	7.7051	3	0.0425
EG	6.0906	3	0.1073

Table 8 shows the variance decomposition for the inflation variable. According to the results, in the initial period, 100% of the variance in the inflation variable is explained by itself, whereas in the latest period, this percentage has decreased to 5.4%. On average across all periods, the inflation variable explains 65% of its own variance. It was found that the growth variable explains an average of 26% of the variance in the inflation variable across all periods, while the budget deficit variable explains an average of 8% of the variance in the inflation variable across all periods.

Table 8: Variance Decomposition of Inflation

Period	S.E.	INF	EG	BD
1	16.56378	100	0	0
2	21.30195	69.92316	23.28197	6.79487
3	21.90588	67.45658	24.25404	8.289377
4	22.0965	66.33492	25.47484	8.190238
5	22.3571	65.24322	26.47434	8.282435
6	22.44094	65.42631	26.30395	8.269746
7	22.49522	65.54249	26.18461	8.272895
8	22.52044	65.45364	26.16199	8.384366
9	22.52574	65.42439	26.16466	8.410955
10	22.52944	65.41899	26.17281	8.408201

Table 9 displays the variance decomposition for the growth variable. According to the findings, the percentage of variance explained by the growth variable itself decreased from 78.7% in the initial period to 66.2% in the latest period. It was concluded that the inflation variable explains an average of 30% of the variance in the growth variable across all periods, while the budget deficit variable explains an average of 3% of the variance in the growth variable across all periods.

Table 9: Variance Decomposition of Growth

Period	S.E.	INF	EG	BD
1	5.961564	21.30253	78.69747	0
2	7.041834	25.36942	74.46613	0.164447
3	7.341299	30.44904	69.39164	0.159316
4	7.475696	30.77002	67.58049	1.649493
5	7.536091	30.33136	66.71700	2.95164
6	7.556732	30.6693	66.36858	2.962118
7	7.588039	30.75863	66.22089	3.020481
8	7.601905	30.74938	66.20903	3.041588
9	7.602949	30.76098	66.19492	3.044095
10	7.604801	30.74601	66.20413	3.04986

Table 10 provides the variance decomposition for the budget deficit variable. According to the results, the percentage of variance explained by the budget deficit variable itself decreased from 79.2% in the initial period to 60.3% in the latest period. It was found that the inflation variable explains an average of 13% of the variance in the budget deficit variable across all periods, while the growth variable explains an average of 25% of the variance in the budget deficit variable across all periods.

Table 10: Variance Decomposition Table of Budget Deficit

Period	S.E.	INF	EG	BD
1	1.898292	2.779007	17.9766	79.24439
2	1.990634	2.843815	24.60665	72.54954
3	2.117378	14.04585	21.79058	64.16357
4	2.21235	13.11685	25.61655	61.2666
5	2.217492	13.2423	25.75672	61.00098
6	2.22457	13.1586	26.22735	60.61405
7	2.22931	13.15321	26.43934	60.40745
8	2.230686	13.23575	26.41683	60.34742
9	2.231575	13.28433	26.40604	60.30962
10	2.232085	13.2821	26.40828	60.30962

5. CONCLUSION

In this study, by examining inflation, growth, and budget deficit variables, it has been concluded that there is a causal relationship from growth to inflation and from inflation to budget deficit. Accordingly, it can be interpreted that growth causes inflation, and inflation, in turn, causes the budget deficit. According to the variance decomposition analysis results, 100% of the variance in the inflation series was entirely clarified by itself in the initial term, this percentage diminished to 5.4% in the recent period. It was found that on average across all periods, the growth variable explains 26% of the variance in the inflation variable, and the budget deficit variable explains 8%. For the growth variable, 78.7% of the variance was explained by itself in the initial period, decreasing to 66.2% in the recent period. Across all periods, inflation explains 30% of the variance in the growth variable, while the budget deficit explains 3%. Lastly, for the budget deficit variable, 79.2% of the variance was explained by itself initially, decreasing to 60.3% in the recent period. It was observed that across all periods, inflation explains 13% of the variance in the budget deficit variable, and growth explains 25%.

According to the study findings, it has been concluded that growth in Turkey triggers inflation, and inflation causes the budget deficit. Accordingly, it is recommended that decision-makers first investigate the impact levels of the variables that are effective on economic growth and examine which variable affects growth while also causing inflation and, indirectly, the budget deficit. The relationship between inflation and the variables that are effective in growth and positively affect growth should be examined. In this way, it is anticipated that studies on these variables will contribute to both a healthier progression in growth and a reduction in inflation rates.

AUTHOR DECLARATIONS

Declarations of Research and Publication Ethics: This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Ethics Committee Approval: Since this research does not include analyzes that require ethics committee approval, it does not require ethics committee approval.

Author Contributions: The author has done all the work alone.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest arising from the study for the author or third parties.

REFERENCES

- Aktaş, C. (2009), "Türkiye'nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 2(18): 35-47.
- Arai, M., & Kinnwall, M. (1997). *Research Papers In Economics*, Department of Economics, University of Stockholm.
- Berber, M., Artan, S. (2004) Enflasyon Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi : Türkiye Örneği , Turkish Economic Association, Discussion Paper , No. 21, p. 1-15.
- Börü, M. K., Çelik, D. (2019). Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Social Sciences Studies Journal (SSSJJournal)*, 33(5), 2140-2148.
- Cardoso, E. (1998), "Virtual Deficits and the Patinkin Effect. *International Monetary Fund*", 45(4): 619-646.
- Corsetti, G., & Roubini, N. (1997), "Politically Motivated Fiscal Deficits: Policyissues In Closed And Open Economies", *Economics and Politics*, 9(1): 27-54.
- Devapriya, K. P. N. T. N., & Ichihashi, M. (2012). How Does The Budget Deficit Affect İnflation İn Sri Lanka. *Economics Journal*, 54, 879-887.
- Darrat, F. (1984), "Inflation and Federal Budget Deficits: Some Empirical Results", *Public Finance Review*, 3(2): 206-215.
- Datta, K. and Mukhopadhyay, C. K. (2011). Relationship between Inflation and Economic Growth in Malaysia. *International Conference on Economics and Finance Research IPEDR*, Vol. 4, No. 2, pp. 415-16.
- Dickey, D.A., and Fuller, W.A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of The American Statistical Society*, 75, pp.427-431.
- Enders, W. (1995), *Applied Econometric Time Series*, (New York: Iowa State University).
- Ekanayake, H. K. (2012). "The Link Between Fiscal Deficit and Inflation: Do Public Sector Wages Matter?". *Australia South Asia Research Centre, Working Paper*, 14, pp. 1-34.
- Faria, J. R., & Carneiro, F. G. (2001). Does High İnflation Affect Growth İn The Long And Short Run?. *Journal Of Applied Economics*, 4(1), 89-105.
- Grimes, A. (1991), "The Effects of Inflation on Growth: Some International Evidence", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(4): 631-44.
- Gujarati, D. (2012). *Temel Ekonometri, Çeviren: Ümit Şenesen, Gülay Günlük Şenesen, Literatür Yayıncılık*. 5.Baskı, İstanbul.
- Granger, C. W., (1988). "Some Recent Developments in a Concept of Causality", *Journal of Econometrics*, 39.
- Inam, U. (2014). Budget Deficit And Inflation In Nigeria: An Empirical Analysis. *Journal of economics and sustainable development*, 5(2), 26-33.
- İpek, E., & Akar, S. (2016). Bütçe Açığı Ve Enflasyon Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(2), 167-189.
- Karaca, O. (2023), "Türkiye'de Enflasyon - Büyüme İlişkisi : Zaman Serisi Analizi", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4 (2), 247-255.
- Kasidi, F., & Mwanamemela, K. (2013). Impact of inflation on economic growth: A case study of Tanzania. *Asian Journal of empirical research*, 3(4), 363-380.
- Kesbiç, C. Y., Aldemir, E., & Bakımlı, E. (2004). Bütçe açıkları ile parasal büyüme ve enflasyon arasındaki ilişki: Türkiye için bir model denemesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 11(2), 27-40.
- Khumalo, J. (2013). Budget deficit-inflation nexus in South Africa: VAR analysis. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(13), 415-424.
- Makochekanwa, A. (2008). The impact of a budget deficit on inflation in Zimbabwe. *Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper*, No. 24227, pp.1-23.
- Miller, P. (1983), "Higher Deficit Policies Lead to Higher İnflation", *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 7, 8-19.
- Mundell, Robert (1963), "Inflation and Real Interest", *Journal of Political Economy*, 71, 280-83.
- Özpençe, A. İ. (2016). "Türkiye'de Enflasyon Ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi", *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 3(3), 180-191.
- Phillips, C.B. P. ve Perron, P. (1988). Testing for A Unit Root in Time Series Regressions. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Satıcı, H. (2019). "Gelişmekte Olan Ülkelerde Bütçe Açığı, Döviz Kuru Ve Enflasyon İlişkisi: Türkiye Örneği". (Doktora Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=47inTcImFsSkO50G7bXpg&no=CpRWYiptyZIxqycE2OFBmq> (24.06.2024).
- Şimşek, M. (2000), "Bütçe Açıklarının Finansmanı Ve Ekonomik Etkileri", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16, 49-73.
- Tanzi, V. (1978). "Inflation, Real Tax Revenue, And The Case For İnflationary Finance: Theory With An Application To Argentina", *IMF Staff Papers*, 25, 417-451.
- Tarı, R. (2012). *Ekonometri*. 8. Baskı, Umuttep Yayınları, Kocaeli.
- Tobin, James (1965), "Money and Economic Growth", *Econometrica*, 33, 671-84.
- Yapraklı, S. (2010). Enflasyon Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Eş-Bütünleşme Ve Nedensellik Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 287-301.
- Yalçın, E. (2020), "Tanzi Ve Patinkin Etkilerinin Türkiye'de Geçerliliğinin İncelenmesi", *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2): 59-76.

[https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-IV.-Ceyrek:-Ekim-Aralik-ve-Yillik,-2023-53756#:~:text=T%C3%9C%C4%B0K%20Kurumsal&text=%C3%9Cretim%20y%C3%B6ntemine%20g%C3%B6re%20d%C3%B6rt%20d%C3%B6nem,milyar%20307%20milyon%20TL%20oldu.\(24.06.2024\).](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-IV.-Ceyrek:-Ekim-Aralik-ve-Yillik,-2023-53756#:~:text=T%C3%9C%C4%B0K%20Kurumsal&text=%C3%9Cretim%20y%C3%B6ntemine%20g%C3%B6re%20d%C3%B6rt%20d%C3%B6nem,milyar%20307%20milyon%20TL%20oldu.(24.06.2024).)

ÖRGÜTLERİ ANLAMADA FARKLILIKLARIN KRİTİĞİ (ARAŞTIRMA SORULARI TEMELLİ BİR LİTERATÜR TARAMASI)

*THE CRITIQUE OF DIFFERENCES IN UNDERSTANDING ORGANIZATIONS (A
LITERATURE REVIEW BASED ON RESEARCH QUESTIONS)*

Hakan KARA¹, Zeliha SEÇKİN³

¹ Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya SMYO, hakan.kara@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0001-9480-4904.

² Prof. Dr., Aksaray Üniversitesi İİBF Yönetim Bilişim Sistemleri, seckinz@aksaray.edu.tr, Orcid: 0000-0003-0603-3236.

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Örgüt, yönetim, araştırma sorusu.

Jel Kodları: M0, M1, M10.

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 12 Eylül 2024

Birinci Düzeltme Tarihi:

7 Ekim 2024

İkinci Düzeltme Tarihi:

20 Kasım 2024

Kabul Tarihi: 6 Aralık 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Organization, management,
research question

Jel Codes: M0, M1, M10.

Article History:

Received: 12 September 2024

First Received in revised form:

7 October 2024

Second Received in revised form:

20 November 2024

Accepted: 6 December 2024

ÖZET

Bu araştırma, farklılıkların işlevsel bir görevi yerine getirdiği düşüncesi üzerine hazırlanmıştır. Veriler, literatürden elde edilmiştir. Teorik örneklem doygunluğuna ulaşıldığında, verilerin çeşitlenmesin yerine detaylandırılmasına yer verilmiştir. Örgütleri anlamada farklılıkların kritiğini yapabilmek için altı araştırma sorusundan yararlanılmıştır. Farklılıklar, araştırma soruları temelinde, paradoks, paradigma, rasyonalite, türlendirme, çalışma sınırları ve işleyiş dinamikleri gibi unsurlar kapsamında oluşturulmuştur. Elde edilen verilerin kritiği ile araştırma soruları, farklılıklar, paradoks değildir, örgüt yapıları bir değerler dizisidir, türetilmiş farklılıklar rasyoneldir, farklılıklar bir yanıt, sınırlar bağımlılığı belirler ve işleyiş benzersizdir gibi yargular ile yanıtlanmıştır. Yanıtlar kapsamında farklılıkların daha ayrıntılı kritiği yapılarak, örgütleri anlamada bütünlük bir perspektif ortaya konulmuştur.

ABSTRACT

This research has been prepared on the idea that differences perform a functional task. The data were obtained from the literature. When the saturation of the theoretical sample was reached, the details of the data were elaborated instead of diversification. Six research questions were used to make the critique of differences in understanding organizations. The differences were created on the basis of research questions, within the scope of elements such as paradox, paradigm, rationality, speciation, working boundaries and functioning dynamics. The research questions with the critique of the obtained data were answered with judgments such as differences are not paradoxes, organizational structures are a set of values, derived differences are rational, differences are a response, boundaries determine dependence and functions are unique. Within the scope of the responses, a more detailed critique of the differences was made and an integrated perspective in understanding the organizations was put forward.

Atf etmek için / To cite: Kara, H. & Seçkin, Z. (2024). Örgütleri anlamada farklılıkların kritiği (araştırma soruları temelli bir literatür taraması). *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 103-115. DOI: 10.58627/dpuiibf.1549083



Örgüt ve Yönetim Bilimi, insanlık uygarlığının en büyük köklü değişimini yaratan, Sanayi Devrimi'nden günümüze kadar disiplinli gelişimini sürdürmüştür. Disiplinmiş bilgiler aracılığıyla, örgütleri daha iyi anlamak ve yönetim eyleminin daha bilinçli düşünülmesi sağlanmıştır. Sanayi Devrimi örgütlerde ve yönetim eylemlerinin değişmesinde de köklü değişimlerin temelini oluşturmuştur. Değişimler karşısında örgüt ve yönetim bilimi pasif kalmamış ve özündeki aktifliği her zaman korumuştur. Örgüt yapısını anlayarak, örgütün işlevselliğini artırma yolları düşünülmüştür. Örgütsel yapının işlevselliğini anlamının yanı sıra, yönetim eylemi üzerindeki düşüncelerde de değişim yaşanmıştır. Örgütleri anlamak konu ile ilgilenen bilim insanlarının düşüncelerini daha da ötelere taşımıştır. Günümüzde her ikisi için de geliştirilen kavramlara yönelik zenginlikler bulunmaktadır. Söz gelimi, günümüzde örgütler Sanayi Devrimi'nin koşullarında olduğu gibi sadece ekonomik özellikleri ile tanımlanamamaktadır. Örgütleri birbirlerinden farklı kılan özellikler söz konusudur. Bu durum her örgütün kişiliğinin oluşmasında önemli etkenlerdir. Kritiği yapılan her bir farklılık örgütlerin yapısı ve işleyişini daha iyi anlaşılmasında katkılar sağlayacaktır.

1.ARAŞTIRMANIN ARKA PLANI

Akademik araştırmaların en önemli amaçlarından birisi ilgili alana teorik katkı sağlamaktır. Teorik katkının temel girdilerinden birisi de araştırmanın kapsam ve yönünün net bir şekilde belirlenmesi sağlayan araştırma sorusudur (Ağlargoç, 2016, 520; Baltacı, 2019, 373). Bundan dolayı bu çalışmada, araştırma sorularından yararlanılmıştır.

1.1.Yöntem

Literatür üzerinden hazırlanan bu araştırma, örgütlerin farklılıklarını betimleyen veriler arasında bir sorun olduğu yargısı üzerine yapılmamıştır. Farklılıkların örgütleri anlamada işlevsel bir görevi yerine getirdiği düşünülmüştür. Örgütleri anlamada farklılıkların kritiğini yapabilmek için araştırma sorularından yararlanılmıştır. Kritiğin yapılmasında kullanılan veriler, örgüt üzerine yapılan araştırmalardan elde edilmiştir.

1.1.1.Araştırmada Kullanılan Sorular ve Tasarımı

Araştırma soruları, literatür araştırmasının sonucudur. Bunun için Akdur (2003), Thompson (1976) ve Hicks (1979) gibi araştırmacılardan yararlanılmış ya/ya da esinlenilmiştir. Örgütleri anlamada farklılıklara ilişkin olgular altı soru cümlesine dönüştürülmüştür. Teorik çerçeve ile sınırları belirlenen farklılıklar, soru formu olarak biçimlendirildiği için geniş örgüt literatürü karşısında teorik bir alan oluşturulmuştur (Baltacı, 2019, 373). Ancak sadece altı soru ile örgütleri anlamının olanaklı olamayacağı bilinmektedir. Örgütler üzerine literatürün geniş ve genişlemede olduğu bilindiğinden araştırma soruları, örgütleri anlamada farklılıklar üzerinden kritiğin yapılmasında bir sınırlılık da oluşturmuştur. Tasarımı yapılan araştırma soruları izleyen kısımda belirtilmiştir.

i-Farklılıklar, bir paradoks mudur?

ii-Farklılıklar, paradigma oluşturabilir mi?

iii-Farklılıklar, rasyonaliteyi etkiler mi?

iv-Farklılıklar, örgüt türlendirilmesinde bir araç mıdır?

v-Farklılıklar, örgütlerin sınırlarını tanımlayabilir mi?

vi-Farklılıklar, örgütlerin işleyiş dinamiklerini belirleyebilir mi?

1.1.2.Teorik Örneklem

Literatür ana evreninde, örgütler üzerine yapılan tüm araştırmalara ulaşmanın zorluğu bilinmektedir. Bundan dolayı araştırma sorularının yanıtlanması ve değerlendirilmesinde teorik örneklem yoluna gidilmiştir. Teorik örneklem doygunluğuna ulaşıldığında, verilerin çeşitlenmesinden öte detaylandırılmasına yer verilmiştir (Baltacı, 2019, 373). Teorik örneklem de kaynakça kısmında verilmiştir.

2.ARAŞTIRMA SORULARININ YANITLARI

Araştırma soruları ile elde edilen veriler, bilginin, dinamik, örtük-açık, yorumlayıcı, anlamlandırıcı gibi özellikleri temelinde değerlendirilmiştir (Malhotra, 1997).

2.1.Farklılıklar bir paradoks mudur? (Farklılıklar, paradoks değildir)

Yapı kavramının, bir bütünün bileşenleri arasındaki ilişkileri ifade ettiği bilinmektedir. Örgüt yapısı genelde, hedeflere ulaşmak için çaba gösteren işler, sistemler, işleyiş süreci, işgörenler ve gruplar arasındaki ilişkilerin çerçevesidir. Daha özde ise örgüt yapısı, görevlerin belirlendiği, faaliyetlerin bölündüğü, örgütlendiği ve uyumlaştırıldığını anlatmaktadır (Ahmady vd., 2016, 455-456). Örgütler, bireysel olmayan hedefleri gerçekleştirmek için bir araya gelen gruplardır. Bu koşullar sağlandığında, süreklilik garantisine sahip olanlar arasında örgütlerin oluştuğu ileri sürülmüştür (Ray, 2019, 29). Öte yandan örgütlerde lider, yönetici, sosyal sorumluluk, kültürel çeşitlilik, etik, küresel rekabetçilik, sosyal ağlar ve yeniden yapılanma gibi kavramlar profesyonel olan ya da olmayanlar tarafından da serbestçe kullanılmaktadır (Ivancevich vd., 2014, 8). Farklılıklar paradoks, paradokslar da farklılıklar için bir ayırıştırma değildir. Aksine, birbirlerini tamamlayıcıları konumundadır. Her disiplin, insanı odağına almıştır. Örgütsüz insan, insansız örgüt olamayacağını bilmesi, farklı disiplinlerin odağında örgütlerin yer alınmasında etkin olmuştur. Söz gelimi sosyologlar, örgütsel bir toplumda yaşanıldığını savunmaktadır. Onlara göre, tüm önemli sosyal süreçler ya biçimsel örgütlerden kaynaklanmakta ya da güçlü bir şekilde aracılık etmektedirler. Yine sosyologlara göre örgütsüz bir işgücü piyasasında ücret, terfi, meslek seçimi, beceri geliştirme, hareketlilik, istihdam vb. belirlenemez (Gibbons ve Waldman, 1999, 2374). Bir diğer değerlendirme doğrultusunda da antropoloji disiplini, örgütleri daha özde farklılaştırarak makro içeriğe sahip olan toplum kavramını ön plana çıkartmıştır. Bu disiplin sosyal evrimin boyut ve karmaşıklığı (sosyal sistemin büyüklüğü ve örgütsel karmaşıklık) temelinde, büyük toplumların daha küçük olanlardan daha karmaşık olduğu değerlendirmesine ulaşmıştır (Johnson, 1982, 389).

Toplumların gelişmişlik düzeyleri, örgütsel yapı ve süreçlerinin değerlendirilmesinde etkili olmuştur. Söz gelimi bir araştırma, ABD’de sanayi sektöründe bulunan örgütlerin şu anda var olan yapısal özelliklerine ulaşmak için kaynakların birikimi, kaynakların kullanımının rasyonelleştirilmesi ve kaynakların sürekli olarak bir amaca yönelmek gibi üç farklı örgütsel süreçten geçtiğini ileri sürmüştür. Birinci tür için örgütün genellikle kurucusu ve genel müdürünün çıkarlarının, yeteneklerinin ve sınırlamalarının bir uzantısı olduğu düşüncesi bulunmaktadır. İkinci türde ise, dikey olarak entegre olmuş, işlevsel kaynakların ulusal düzeyde kullanıldığı, verimlilik ve işlevsel faaliyetlerin uyumlaştırılması üzerinde durulmuştur. Üçüncü türde de, başarılı bir örgütün yapısı vurgulanmıştır (Fouraker ve Stopford, 1968, 449). Bu türden değerlendirmelerin, genel-geçerliliği kabul edilmiş olsa da, örgüt teorilerine dayanması gerekmektedir. Karşı durumda, araştırmacıların görüşlerinden öteye gidemeyecektir. Bu yüzden örgüt teorileri iç ve dış çevreleri arasındaki karmaşık etkileşimi tanımlamakta, açıklamakta ve öngörmektedir. Dolayısıyla, örgüt teorileri örgütlerin dış ve iç çevreslerine odaklanan araştırmaları, açıklama ve temellendirme potansiyeline sahiptir (Birken vd., 2017, 2).

Geleneksel olarak örgüt yapısı, Weber’in (1964), ideal tip, Taylor’ın (1967) bilimsel yönetimi, Fayol (1949), Gulick ve Urwick’in (1937) klasik yönetim ve kamu idaresi ilkeleri, Likert (1961) ve diğer teorisyenlerin insan ilişkileri hipotezlerinde kuralcı bir şekilde ele alınmıştır (Mohr, 1971, 444). Weber’in (1964) örgütlerin yapısal özelliklerini vurguladığı söylenebilir de, tüm bürokratik örgütlerin yapısal özellikleri bakımından oldukça benzer olduğunu ima eden ya da ima ettiği şekilde yorumlanan ideal tip modelini kullanması nedeniyle sistematik ve ampirik analizleri geciktirdiği söylenebilir (Scott, 1975, 2). Ancak teorilerin işlevselliği genel kabul görmüş olsa da yapısal değerlendirmelere mahkûm olmuştur. Söz gelimi, örgüt yapısı bağımlı bir değişken olarak istenildiği zaman manipüle edilebilecek bir araç olarak değil, çevre ve teknoloji gibi nedensel güçlere de bağlıdır (Mohr, 1971, 444). Öte yandan örgütlerin farklılaşma gerekçeleri üzerine bulunan yapısal görüşlere de yer verilmelidir. Örgütlerin başarı ya da başarısızlığı, ademi merkeziyetçiliğe göre de farklılaştırılabilecektir. Bir örgütün benimsediği stratejinin ve ne ölçüde uyguladığının bürokrasi, bölümlere ayırma ve adhokrasi gibi konfigürasyonla da sonuçlanabilecektir (Lunenburg, 2012, 1). Ancak bir örgütün büyüklüğü arttıkça farklılaşacaktır. Farklılaşmış alt birimlerin entegrasyonuna ilişkin bir denetim sorunu da ortaya çıkmaktadır. Sorun tanımlanmış olsa da literatürde denetim ve yapının birbirinden net bir şekilde ayrılmadığı belirtilmiştir. Bu konuda bürokratik denetim, bürokratik yapı ya da her ikisine ilişkin bir teori sunulmuş olsa da, net bir ayırım hiçbir zaman yapılmamıştır (Ouchi, 1977, 95).

Yukarıdaki değerlendirmelerinin farklı bakış açılarını yansıttığı söylenebilir. Ancak bu değerlendirmelerin örgüte özgü konular üzerinde düşünce birliğinin olmaması gibi bir sorunsal olarak görülmemelidir. Buradaki yanıltıcı algı sistem teorisi yaklaşımından yeterince yararlanılmamasının bir sonucudur. Sorunsalın ve kökenlerinin anlaşılmasında sistem teorisinin, sadece alt sistem düşüncesi uygulanmaktadır. Her bir akademik disiplin ve araştırmacı kişisel olarak örgütleri anlamak üzerinden sınırlı bir araştırma yaklaşımını uygulamıştır. Araştırmacı, konuya geniş bir sistem bakış açısıyla yaklaşmış olsa da, genellikle değişkenleri göz ardı ederek ilgi alanının dışında olanlara ilgisiz kalabilmektedir. Bu ilgisizliğin elbette araştırma

sürecinde genel kabul görebilecek örgüt evreninin genişliği ve sonsuzluğu, araştırmamanın zaman, maliyet boyutları, araştırmacının ilgi alanı, tecrübesi, bilgisi, önyargısı, temsil ettiği ekol, araştırmada yöntem sorunu vb. kıstasların varlığı da göz ardı edilmemelidir (bu kıstaslar, bu değerlendirme araştırması için de geçerlidir). Böylece kısmi bir sistem görüşü benimsenmekte, yaratılan göreceli kesinlik içerisinde kalınabilmektedir. Bu kesinlik, belki de, örgütlerin kendisinden kaynaklanmaktadır. Özellikle sosyal örgütler için bu yargı geçerli olabilir. Çünkü örgütler ve yapıları esasen yapmacık sistemlerdir. Mutlak kesin ve değişmez değerlerdir. İnsanlardan oluşur ve kusurlu sistemlerdir. Anlık bir zaman diliminde iç ve dış çevrelerin etkisiyle bir anda yok olabilecekleri gibi aynı zamanda biyolojik organizmalardan yüzyıllarca daha uzun ömürlü olabilirler. Çünkü sosyal örgütleri bir arada tutan, biyolojik olmaktan öte, esasen psikolojiktir. Örgütün amacı işgörenlerinin, düşünce, inanç, motivasyon, alışkanlık, beklenti, tutum, algı ve davranışlarına bağlıdır (Kast ve Rosenzweig, 1981, 36-37).

2.2.Farklılıklar, paradigma oluşturabilir mi? (Örgüt yapıları, bir değerler dizisidir)

Örgüt ve yönetim alanındaki başlıca düşünce okulları teorilerinde; paradigmlar, örgütsel analiz düzeyi ve deterministik ya da olmayan insan doğasına ilişkin iradeci varsayımlar gibi iki temel görüşe dayanmaktadır. Bunun için örgütler ya sosyal determinizm ve özgür irade dışındadır ya da insan tarafından özerk bir şekilde seçilir ve yapılandırılırlar (Astley ve Van de Ven, 1983, 246). Bunlara göre yeni bir değerler dizisi yargısı kapsamında insan özerkliğinin destekleyicisi olarak farklı örgüt yapılandırmalarını değerlendirmek gerekmektedir. Söz gelimi literatürde, belirli amaç/amaçlar ya da birtakım değerler dizisine ulaşmak için ırksallık gibi yapılandırmalara gönderme yapılmıştır. Bu doğrultuda İrksallaştırılmış Örgütler Teorisi, ırkı yalnızca demografik bir değişken olarak kullanan modellerin ötesine geçirecek, ırksal eşitsizliği yeniden üreten mekanizmalara ve ilişkiye odaklanmıştır (Ray, 2019, 31).

Literatürde ırkçı örgüt değerlendirmesinin dışında *işlevsel budalalık* kavramı da izlenmektedir. İşlevsel aptallık örgütsel olarak desteklenen düşünümSELLİKTE, temel akıl yürütme ve gerçekleendirme eksikliğidir. Ancak işlevsel aptallık bir sorunsal olarak görülmüş olsa da, literatürde kavramın bazı pozitif yönlerine gönderme yapılmaktadır. Söz gelimi kavramın varlığı ya/ya da işleyişi farkında olunmadan örgütlerin sorunsuz bir şekilde işlemesine olanak tanıyan bir kesinlik duygusu sağlayabilir. Bu, işgörenleri şüphe ve düşünmenin yol açtığı sürtüşmelerden de kurtarabilir. Ancak olumlu sonuçların işlevsel aptallığı güçlendirebilir. İşlevsel aptallığın, örgütleri sorunlu düşünce kalıplarına hapsedmek gibi olumsuz sonuçlarının olduğu asla ötelenmemelidir. İşlevsel aptallığın karşısında tüm örgütler daha fazla bilgi yoğun hale gelmiştir. İşgörenlerin bilişsel ve sosyal yeteneklerinin üretim güçlerinin unsurları olduğu, uzun vadede rekabet baskısının örgütleri ve toplumları bu yeteneklerini geliştirmeye zorladığı bilinmektedir. Dolayısıyla kapitalizmin gelişimi giderek daha sofistike hale gelen bir işgören yaratma eğilimindedir. Bunun için örgütlerin rekabetçi kalabilmesinin en etkili yolunun yetenekli işgörenleri işe almak ve birbirleriyle konuşmalarına izin verilmesi değerler dizisi kapsamındadır (Alvesson ve Spicer, 2012, 1194-1196). Bilgi eksikli değerler dizisinin bir örgütün yenilikçi olmasında etken olduğu bilinmektedir. Bundan dolayı böyle bir değerlendirme için literatür temelli yeni bir örgüt modeli olarak Dinamik Fraktal Örgüt yapısının önerildiği de izlenmektedir. Bu model geleneksel bilgi işleme paradigmasından ayrılmaktadır. Bunun yerine, örgütsel teoride yeni bir sınır sunmaktadır. Bu tür bir örgüt, örtük bilgiyi bütünlüştiren ve sentezleyen, açık bilgiyi bir araya getiren ve üçüncü bir bilgi türü olan aklı başındalık/karar verme erdemini bir araya getirmektedir. Üçlü ilişki örtük ve açık bilginin dönüştürülmesine yönelik yukarı doğru sarmal bir süreç olduğu da vurgulanmalıdır (Nonaka vd., 2014, 137).

2.3.Farklılıklar, rasyoneliteni etkiler mi? (Türetilmiş farklılıklar, rasyoneldir)

Gereksinimleri gidermeye dayalı olan örgütlerin, oluşumu ve yaşayabilmesi bilinçli davranış ve düşünce biçimlerine bağlıdır. Bir örgütün oluşumu ve yaşayabilmesi, insanların ve örgütün birbirlerinden bekledikleri yararlar, değişime uyum, diğer örgütlerin beklentileri, siyasi, ekonomik, kültürel yapıya uyum vb. dinamiklerle doğru orantılıdır. Diğer bir deyişle örgüt, kendi varlık amacı ve dışındaki türetilmiş koşullar içerisinde oluşur. Türetilmiş koşullar rastgele oluşmamaktadır. Bir rastgelelik söz konusu olmuş olsaydı, yaşamımızın tüm evresinde beraber olmak zorunda olduğumuz örgütlerin varlığından söz edilemezdi. Örgütleşmek için bir araya gelen insanlarda birtakım manevi koşulların var olması gerekmektedir. Bu koşullar örgütün nesnel koşulları ya da üst yapısı olarak tanımlanabilir. Bu manevi koşulların yanı sıra bazı nesnel koşulların da var olması gerekmektedir. Bunlar da, örgütün alt yapısı olarak tanımlanmaktadır (Akdur, 2003, 2-4). Ancak örgütlerin yapılandırılması ve yaşamasının her ne kadar bilimsel rasyoneliteni içinde oluştuğu ileri sürülmüş olsa da, koşulların sağlandığı platformların da o derece rasyoneliteni içerisinde olması gerekmektedir.

Üst yapı koşulları. Örgütlerin ana ögesi, insanlardır. Örgütleşmek için bir araya gelen insanlarda, birtakım manevi koşulların bilinçli bir şekilde tanımlanmış olma zorunluluğu vardır. Bilinç dışı bir hareket, insanları birer yığından farklı kılmayacaktır. Bilinçli davranış zorunluluğu olan üst yapı koşullarının başlıcaları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Ortak amaç. Örgüt oluşturmak için bir araya gelen insanlar tarafından tanımlanmış ve benimsenmiş ortak bir amacın olması

gerekmektedir. Bir araya gelen insanların ortak amacı, bir anlamda o örgütü diğer örgütlerden farklı kılan en önemli ayrıçtır. Bu araç örgütlerin, tanımlanabilir türlerini ortaya çıkarmaktadır. Bu yüzden bazı örgütler ekonomik, bazıları hizmet, bazıları da ticari olarak tanımlanmaktadır. Daha özele indirgenğinde; eğitim, askeri, sağlık, dini gibi örgüt adlarının oluşmasının temelinde de tanımlanan ve benimsenen, ortak amaç farklılığı bulunmaktadır. Ortak amaç, örgütün hedefine ulaşmasında, gerekli olan bilinçli hareket tarzının neler olması gerektiğini de söyleyecektir. Örgütün ortak ana amacı ile örgütlenmiş insanların öznel amaçları görünüşte son derece farklıdır. Söz gelimi, ekonomik tür olan bir örgütün ana amaçları arasında kâr elde etmek, büyümek, pazar payını artırmak, pazar içerisinde lider konumda olmak vb. gelirken; örgütlenmiş insanların amaçları, gelir elde etmek, güvenli bir ortam içinde araştırmak, yükselme olanaklarını araştırmak ve beklemek, sigortalanmaları ile geleceklerini koruma altına almak, diğer insanlarla iyi iletişim kurmak, rahat ve huzurlu bir örgüt ortamını beklemek vb. gelir. Görünüşte örgüt ve insanların farklı amaçlarının gerçekleşmesi birbirlerine bağlıdır. Diğer bir deyişle, bir amacın gerçekleşmesi bir diğer amacın varlığına bağlıdır. Örgütün amacına ulaşması için insanların amaçlarını gerçekleştirilmesi gerekirken, insanlarda amaçlarına ulaşmak için örgütü amaçlarına ulaştırmak zorundadır. Ancak, amaçların bilinmesi önemli bir dinamik olsa da, sadece bilinirliği örgütün uzun süreli yaşamasında tek başına yeterli bir gücü oluşturamaz. Örgüt için amaç odaklı gücün oluşması, amaç ya da amaçlara özgü anlaşılabilirlik, gerçekçilik ve somutluk, ulaşılabilirlik, elastikiyet ve uyumlanabilirlik gibi bazı özelliklerin de farkına varılması gerekmektedir. Farklı amaçların varlığı, bir ayrılık ya/ya da zıtlık değildir. Tam tersine farklı amaçlar, örgüt için bir bütün olmanın zorunluluğudur. Her bir farklı amaç, bir diğer farklı amacın varlığını gerekli kıldığına göre, amaçların diğer farklı amaçlar tarafından tanımlanabilir olması gerekmektedir. Aksi durumda, örgüt bir süre sonra yaşam için gerekli gücü bulamayacaktır. Bu durum ise, örgütün yaşamının sona ermesi anlamına gelecektir.

Gerçekçilik ve somutluk. Örgütler, somut amaçlara ulaştırmak için oluşturulur. Somut amaçların kabul edilebilir rasyonel bütünlük içerisinde gerçekleşmesi, amaçlara ulaşma derecesinin ölçülmesini kolaylaştıracaktır. Rasyonaliteye dayalı, anlamlı bir ölçüm, gelecek zaman yönelimli amaçların yenilenmesi ve tasarımı kolaylık sağlayacaktır. Örgütlerin ve insanların rasyonel davranış içerisinde olması beklenir. Ütopik amaçlar örgütlerin ve insanların varlık nedeni olamaz. Somut amaçların, ütopik dışı olma özelliği bulunmalıdır. Bu da ancak rasyonaliteye dayalı olan amaçların bilimsel özellikler (ölçülebilir, gözlenebilir) göstermesine bağlıdır. Diğer bir deyişle, amaçların gerçekçilik ve somutluğa dayanması gerekmektedir. Aksi durumda, örgütlenme süreçlerinde bir çözümlülük oluşacaktır. Dolayısıyla örgütün varlık nedeni, son bulacaktır.

Ulaşılabilirlik. Amaçların gerçekleşmesi, maddi ve manevi olanakların varlığı ve uyumuna bağlıdır. Olanaklar ne kadar güçlü ve uyumlu ise, amaçlara ulaşmak o derece kolaylaşır. Ancak, olanakların sonsuz olmadığı ve kıt olduklarının da bilinmesi gereklidir. Diğer bir deyişle amaçların ulaşılabilirliği, olanakların elde edilmesine ve etkin kullanımlarına bağlıdır.

Esneklik ve uyarlanabilirlik. Örgütlerin ulusal ve uluslararası toplumsal, ekonomik, siyasi ve kültürel yapılardan bağımsız bir şekilde amaçlarına erişmesi beklenilemez. Somut amaçlarına, sıralanan yapılardaki meydana gelen her bir değişime uyumu ile erişebilir. Uyum ancak, örgütlenmenin ilk evresinde belirlenen amaçların esnek bir yapı içerisinde olmasına bağlıdır. Söz gelimi, amaçların esnek bir özellik taşıması gerekmektedir. Değişimden uzak, kapalı ve sert yapı özellikler gösteren amaçlar, özelliklerini kaybedecektir. Bu yüzden amaçların sık sık gözden geçirilip, değişen koşullara uyum yeteneklerinin artırılması gerekmektedir.

Amaca katkıda bulunma isteği. Örgütler, insanların ortaklaşa amaçlarına ulaşabilmesinde, birer araçtır. Ortak amaçlar örgüt oluşturmada, dolayısıyla, örgütlenmede ilk benimsenendir. Ortak amaca erişim, örgütlenmeye katkı sağlayan her bir insanın farklı yeteneklerini kullanmasıyla gerçekleşir. Ancak, her yeteneğin katkısı farklı olur. Amaca katkıda bulunmak, sadece farklı yeteneklerin kullanım düzeyini anlatmaz. Asıl katkı, yeteneklerin düzeyleri aynı olmasa da, kullanım isteklerine sahip olmaktır. Amaca katkı sağlama isteği, örgüt amaçlarına daha az zaman ve emek ile ulaşılmasına katkı sağlayacaktır. Hissettirilen ya da gösterilen amaca katkı isteği, pasif durumda bulunan diğer isteklerin de harekete geçmesini sağlayacaktır. Aktif istek, pasifize olmuş istekleri harekete geçiremediğinde; aktif olan istekler de bir süre sonra kendi kendini pasifize edecektir.

İşbirliği isteği ve olanağı. Örgütler yaşayabildiği sürece, kendisinden beklenileni yerine getirirler. Gereksinimlerin giderilme zorunluluğundan dolayı insanlar, örgüt içerisinde işbirliği yapmak zorundadırlar. İşbirliği, her bir insanın ayrı bir çabasının sonucudur. İşbirliği için her insandan yetenekleri oranında çaba beklenilir. Ancak bu beklenti her zaman gerçekleşmeyebilir. Diğer bir deyişle, her insan işbirliği için farklı dinamikler yüzünden aynı çabalama derecesi içerisinde olamayabilir. Toplumsal kültürün insanlara bir buyruk olarak öğrettiği din, değer, tutum, davranış vb. dinamikler söz konusudur. Toplumsal kültürün birer ürünü olan bu dinamiklerin öznel boyuttaki kullanımları ya da yüklenen anlamları farklılık gösterir. Ortak bölüşüm ve kullanımı sağlayamayan insanlar için, bu dinamikler çatışmanın ya da sorunların kaynağını oluşturabilir. Sorunun kaynağını algılayan insanlar, örgütte bulunmak, dolayısıyla, diğer insanlarla işbirliği yapmak istemezler, işbirliği olanakları aramazlar ya da işbirliğinden uzak dururlar. Her durumda da, insanlar örgütlenmeden uzak dururlar. Örgütlenmeleri bir süre sonra sona erer.

İletişimde bulunabilme. Ortak bir amaca sahip olma, amaca katkı sağlama, işbirliği isteği ve olanaklarını araştırılması, ortak

bir dile dayandırılmış iletişim sistemi ile olanaklıdır. Ortak dil sadece, konuşulan lisan anlamına gelmez. Örgüt içinde oluşturulan, benimsenen ve kullanılan değer, tutum, davranış, inanç, simge vb. dinamikler ortak iletişim sisteminin kurulması ve işleyişine yardım eder. Dinamikler, insanların gerek örgüt içi gerekse de dışında kurulacak ilişkilerde iletişim olanaklarını artırır. İnsanların birbirini anlamaları kolaylaşır.

Alt Yapı Koşulları. Örgüt oluşturmak için ortak amaçlar etrafında yoğunlaşan üst yapı koşullarının yanı sıra, bazı alt yapı koşullarının da varlığına gereksinim duyulmaktadır. Manevi boyutu temsil eden üst yapı koşullarının başarısı, bazı maddi koşulların varlığına bağlıdır.

İnsan gücü. Teknoloji düzeyinin hızlı artmasına karşın, insan gücüne dayandırılmayan bir örgüt görmek olanaklı değildir. Diğer bir deyişle, kadın, erkek odaklı cinsiyet ayrımı yapılmaksızın, insan ve insanın fiziksel ve düşünsel gücü, bir örgütün vazgeçilmez en büyük varlığıdır. İnsan gücü, örgütün amaçlarına ulaşması için gerekli olan alt yapı koşullarından en önemlisidir. Diğer bir deyişle, diğer alt yapı koşullarından insan gücü olmadan yararlanmak olanaklı değildir.

Finansman. Örgüt oluşturma sürecinde yeterli finansman olanaklarına sahip olunması gerekmektedir. Finansman olanaklarına sahip olmak ya/ya da araştırılıp geliştirilmesi, tüm örgütlerin ana alt yapı koşullarından birisidir. Söz gelimi finansman, sadece kâr amacı güden örgütler için gerekli bir alt yapı koşulu değildir. Kâr amacı gütmeyen örgütler için de geçerli bir alt yapı koşuludur. Kâr amacı güden örgütler amaçlara ulaşma derecelerinde kâr ölçütü kullanırlar. Kâr amacı gütmeyen örgütler, amaçlara ulaşma derecelerini ulaşılan sosyal yararın (Kızılay, Yeşilay vb.) büyüklük derecesi ile ölçmüş olsalar bile, amaçlara ulaşmak için yine de finansman olanakları (kira, ısıtma, işgücü ücretleri vb.) gereklidir ve önemli alt yapı koşulları arasındadır.

Makine. Amaca uygun olarak makine, araç ve gereçlere gereksinim vardır. Söz gelimi, sanayi, ticaret ve hizmet örgütlerinin amaçlarına ulaşmak için kullanacak makine, araç ve gereçleri birbirinden farklılık göstermektedir. Üretim amacı güden örgütler büyük teknolojik makinelere (seri ve kitlese üretimde kullanılan makineler, bilgisayar destekli robotik makineler vb.), hizmet ve ticaret örgütleri daha az büyüklükteki (yapay zekâ, bilgisayar, faks, telefon vb.) makinelere gereksinim duyarlar. Büyük makine, araç ve gereç kullanılması, bir üstünlük değildir. Büyüklük fark etmeksizin, amaçlara erişebilmesi için makine, araç ve gereçlere gereksinim duyulur.

Malzeme. Ürünlerin elde edilmesi için makine, araç ve gereçlerin kullanımı sırasında tüketilen malzemeler de alt yapı koşulları içerisinde yer almaktadır. Söz gelimi makinenin bakımı için gerekli yağ, yedek parça vb.; büro hizmetleri için kalem, kağıt vb.; arabalar için yakıt; eğitim örgütü için kırtasiye; hastanede tedavi ve bakımda kullanılan ilaç, iğne vb. malzeme kapsamındadır. İlk üç alt yapı koşullarının zamanında, sürekli ve verimli çalışabilmesi malzeme olarak adlandırılan alt yapı koşullarına bağlıdır.

Yönetim. Bütün koşulların belirli bir düzen içerisinde ortak amaçla ulaşması için bir uyum gereklidir. Bu gerekliliğin, bir yetki aracılığıyla disipline edilmesi gerekmektedir. Bu gücün adı ise, yönetimdir. Yönetim, disipline edilmiş bir uyumlaştırma ile bütün koşulların yerine getirilmesinde önemli bir işlevsel eylemi yerine getirir. Elbette, yönetim eylemini yerine getirecek olan, örgüt oluşturma koşullarından ilke olarak gösterilen, insan gücüdür. Yönetim gerek örgüt içinde gerekse de bulunan çevrelere karşı, işlevsel eylemselliğini yerine getirirken, insan gücünü çok yönlü olarak değerlendirir.

Örgütlerin sürekliliği koşulları. Örgütlerin yaşam çizgisini, insanların yaşam çizgisine benzetmek abartılı bir varsayım değildir. Söz gelimi, örgütler de tüm insanlar gibidir. Oluşur, gelişir ve belirli bir süre sonra yok olurlar. Örgütlerin en büyüğü, devlettir. İnsanlık tarihi kadar eski bir örneğin gösterilmesi olanaksızdır. Nasıl ki insanlar, doğduğu için ölmek istemeyecekleri gibi, örgütler de, oluştuğu için yok olmak istemeyeceklerdir. Canlılarda olduğu gibi, örgütler de yaşam sürelerini uzatmak eğilimindedirler. Ancak, yaşının sona ermesi, engellenemez bir sonuçtur. Son, sadece bazı koşulların yerine getirilmesi ile uzun bir zaman dilimine yayılabilir. Sürekliliğinin sağlanmasında bazı koşulların bilinmesi, örgütlerin yaşam çizgisinin sonunu öteleyebileceklerdir. Örgütlerin oluşum koşulları istekliliğinin sürekliliği, yeterlilik, etkililik ve topluma uyum olarak sıralanmıştır (Akdur, 2003, 3-4).

İstekliliğin sürekliliği. Örgütün sürekliliğine olan istek, ulaşılması beklenen maddi ve manevi doyum ile doğru orantılıdır. Doyumların tatmin düzeyi, örgütün varlığına olan inancı pekiştirecektir. Gereksinimlerinin giderilmesi anlıktır. Bir süre sonra tekrar açığa çıkacaktır. Doyuma ulaşmak için örgütün sürekliliği istenecektir. Bunun için sahip olunan yetenekler kullanılacak ya da daha fazla doyum için yetenekler geliştirilme eğiliminde olunacaktır. Her iki durum için harcanan emek ve sürede, örgütün sürekliliğine olan istekliliği belirtmektedir. Ters durumda, elde edilen doyum ile beklenen doyum arasında negatif bir ilişki söz konusu olduğunda, insanlar örgütün sürekliliğine karşı isteksiz bir duruma girecektir. Bu durumda insan, örgütüne karşı kayıtsız kalacak; gereksinimler karşısında beklenen doyuma ulaşmak için, başka bir örgütün arayışına girecektir. Aynı durum yeni örgüt oluşumu için de geçerli olacaktır. Diğer bir deyişle, beklenen doyum ile elde edilen doyum farklılık gösterdiği anlaşıldığında, örgüt daha doğmadan, sonlanacaktır.

Yeterlilik. Örgüt ve insan arasındaki ilişki karşılıklıdır. Buraya kadar yapılan açıklamalara tek taraflı, diğer bir deyişle, insan açısından bakıldı. Ancak, örgütün de, örgütlenme sonucunda, onu oluşturan insanlardan beklentisi bulunmaktadır. Söz gelimi, insanlar gibi örgütlerin de yaşaması için gerekli girdilerin her zaman sağlanması gerekmektedir. Doyuma ulaşan insanların, tekrar aynı doyumunu elde edebilmesi için, örgüte gerekli girdileri (insan gücü, finansman, makine, malzeme, yönetim) tekrar sunma zorunluluğu vardır. Aksi durumda, gereksinimleri gidermek için oluşturulan örgütün varlığından söz edilemeyecektir. Girdileri sağlanamayan örgüt, başka bir negatif girdiye gerek kalmadan, yaşamını kendi kendine sonlandıracaktır. Hem örgütün hem de insanların doyum düzeyleri, birbirlerine sundukları girdi ve çıktılarının yararı ile ölçülür. Burada karşılıklı çıkarların sürekliliği söz konusudur. Örgütün sürekliliğine yapılan katkılar, örgüt çıktılarından yararlanma derecesiyle ölçülür. Söz gelimi, daha çok yarar bekleyenler, daha çok katkı yapanlardır. Örgütten çıktıları katkı oranında dağıtması beklenecektir. Ters durumda, örgüte yapılan katkılarda bir azalma ya da sonlandırma olacağı için, örgütün sürekliliğinde kesintiler ya da son bulma gerçekleşecektir. İstenilen bu durumun oluşmaması, hem örgütün hem de insanların yeterli düzeyde doyum düzeyinde olmalarına bağlıdır.

Etkililik. Örgüt ve insanların karşılıklı doyum ilişkisi, birbirlerine sundukları girdi ve çıktıların değeri ile ölçülmektedir. Girdi ve çıktılar arasındaki olumlu fark, örgütlenme amacına ulaşma düzeyini açıklayacaktır. Ulaşılmış düzeyin ölçüsü de, etkililik kavramı ile tanımlanmaktadır. Hem örgüt hem de işgörenlerin girdi maliyetlerine katlanma dereceleri, ulaşılan çıktının her iki tarafa da sunduğu yarar derecesi ile ölçülecektir. Diğer bir deyişle, elde edilecek çıktıdan sağlanacak yarar, girdilere oranla daha değerli olmalıdır. Çıktıların değeri, sadece örgüt ve işgörenler tarafından ölçülemez. Örgüt dışında bulunan diğer insanlar tarafından da, algılanması gerekmektedir. Bu algı, örgütün toplumsal kabulü olarak değerlendirilebilir. Örgüt çıktıları örgüt dışında bulunan insanlar tarafından yararlı bulunması, toplumsal kabulün derecesini artıracaktır. Kabul derecesi, örgütün toplum içerisinde benimsenmesi, dolayısıyla uzun süreli yaşamasına katkı sağlayacaktır.

Topluma uyum. Örgüt çıktıları toplumsal yararının algılanması, örgütün toplumsal kabulünün derecesini artıracaktır. Ancak, kabul derecesinin sürekliliği, girdilerin istenilen koşullar altında sağlanmasına bağlıdır. Girdiler çeşitlidir (insan gücü, finansman, makine, malzeme vb.) ve örgütün bütün girdilere tek başına sahip olması olanaklı değildir. Çeşitli girdiler, toplum içerisinde farklı düzeylerde bulunur. Bu yüzden örgüt, çeşitli girdileri istedikleri koşullar altında elde edebilmesi için toplum ile uyum içerisinde olmalıdır. Girdilerin toplum içerisinde sağlanması, girdileri sonsuz ve ulaşılmalarını kolay kılmaz. Girdiler sınırlı ve tükenme özelliği (örneğin, doğal madenler) gösterirler. Her bir tükenmişlik düzeyi, girdilere ulaşmayı daha da zorlaştıracaktır. Tükenmişlik girdilerin azalması anlamına geleceği için, azalma onları daha da değerli kılacaktır. Böylelikle örgütün, girdileri elde etme maliyeti artacaktır. Girdilerin tükenmişliği, negatif bir değişimdir. Böyle bir değişim, girdileri elde etme maliyetini artıracaktır. Katlanılan maliyetin geri dönüşü, elde edilen ürünlerin değerlerine yansıtılmak zorundadır. İnsanların katlanmak zorunda olduğu maliyetlerin de belirli bir sınırı vardır. Ürünlerin eder değerinin fazlalığı katlanılmak zorunda olunan sınırı belirleyecektir. Örgüt çıktıları elde edilmesi ile beklenen yarar karşısında katlanılan maliyetin yüksekliği, insanları benzer ürünlere yönlendirecek ya da yararı elde etmekten vazgeçirecektir. Vazgeçme, insanların dolayısıyla toplumun örgüt ile uyumunu bozacaktır. Bu durumda örgütün toplum içerisinde yaşaması riske girebilecektir. Toplum ile uyum sadece ürünlerin eder değeri ile karşılaştırılmaz. Toplum kendi başına, en etkili gücü oluşturur. Güç, özelliği gereği, dinamik olmak zorundadır. Dinamiklik arttıkça, toplumun bazı özellikleri de (tüketim alışkanlıkları, uluslararası düzeyde farklı ürünlerin üretilmesi sonucu isteklerin farklılaşması vb.) değişecektir. Örgütler uyum sağlama adına, toplum içerisinde meydana gelen değişimlere yanıt vererek uyum sağlamak zorundadır. Gerektiği durumlarda değişimin yönü ve şiddetini önceden kestirerek, değişim zamanına hazır olmak durumundadır. Ters durumda, örgütün toplumun gerisinde kalmasına yol açacaktır. Bu durumda, başlı başına ayrı bir uyum yeteneğini gerektirmektedir. Yeri geldiğinde, örgüt toplumun değişim yönünü de belirleyebilir. İnovasyon sonucu bilinmeyen, yeni bir ürünün topluma tanıtılması, değişimin örgüt tarafından denetimini sağlayacaktır. Böylelikle örgüt toplumu değil, toplum örgütü izlemiş olacaktır.

2.4.Farklılıklar, örgüt türlendirilmesinde bir araç mıdır? (Farklılıklar, bir yanıtıdır)

Örgüt türlerinin neler olması gerektiğinin yanıtını, gereksinimler ve örgütlenme için bir araya gelen insanların amaç ve farklılıklarında aramak gerekmektedir. Gereksinimlerin ve amaçların farklılıkları, örgüt olarak adlandırılan işbirliği yapılarının türlerinin tanımlanmasında yardımcı olmaktadır. Örgütlerin belirli türler altında incelenmesi de, hangi gereksinim ve amaçlara ulaştırmada yardımcı ya da aracı olduklarının anlaşılmasını sağlayacaktır. Örgütleri türlere ayırmak, tamamen bir genellemeye dayandırmaktadır. Bunun temelinde, örgütlenen insanların gereksinimleri, örgüt oluşturma amacı ve açıklığı, oluşturulan örgütün ortaya çıkardığı yapısal özellikler vb. bulunmaktadır. Esasen, bu sayılanların neler olduğunun bilinmesi, türlendirme yaparken kullanılan ölçütlerin bilinmesine de yardımcı olacaktır. İzleyen kısımda, türlendirmeden bahsedilirken, amaç, oluşum ve yetki-sorumluluk dağılımları temel ölçüt olarak ele alınmıştır (Akdu, 2003, 4-7).

Amaçlara göre türlendirme. Amaç, davranışların disiplini altına alınmasına yardımcı olur. Amaç, örgütlenen insanların ve

örgütün neyi, niçin, nasıl, ne zaman ve ne kadar yapması gerektiği sorusunun yanıtının bulunmasında rehberlik görevi sağlar. Amaç, insanlar ve örgüt için farklılıklar gösterir. Örgütlenmeler için amaç, ekonomik getiri, sosyal tatmin vb. olurken; örgüt için amaç, yaşayabilmek, toplum tarafından kabul edilmek, kâr elde etmek ya da kârı maksimize etmek şeklinde sıralanabilir. Ancak, farklılık bir ayrımı değil, zorunlu bir birlikteliği anlatmaktadır. Amaçları farklı da olsa, insan amacına varmak için örgüte, örgüt de amacına varmak için insana gereksinim duyar. Her iki taraf için amaçların farklılığı, amaç temelli örgütlerin türlerini de farklılaştırmaktadır.

Örgütlenmelere yarar sağlayanlar. Aynı bir amaca sahip insanlar biraraya gelerek örgüt oluşturabilirler. Söz gelimi, ortak bir siyasi düşüncüyü paylaşan partiler, ortak bir güç ile diğer örgütlere varlıklarını ispatlamaya çalışan sendikalar, aynı mesleği yapanların aralarındaki işbirlikleri ya da dayanışma artırmayı amaçlayan meslek odaları vb. bu tür örgütler arasındadır. Dolayısıyla bu tür örgütler, insanlarına sosyal statü, sosyal tatmin, erk, ekonomik getiri vb. sağlamaktadır. İnsanlar, yarar elde edeceklerine olan inançlarını korudukları için bu tür örgütler içerisinde bulunur, bağlı kalır ve örgütün yaşaması için katkı sağlarlar. Tersi bir durumda, örgüt ile olan ilişkilerini sonlandırırlar. Diğer bir deyişle, bu tür örgütlerin sürekliliği, örgütlenmelere yarar sağlamasına bağlıdır.

Toplum düzeni ve yararını amaçlayanlar. Örgütler; başka örgütlerin varlıklarına gereksinim duyarlar. Diğer bir deyişle, örgütlerin oluşumları, yaşamlarını sürdürmeleri, amaçlarına varmaları, devlet gücü ile oluşturulmuş örgütlerin varlıklarına bağlıdır. Ulusal güvenlik, yasa vb. gibi bazı gereksinimlerin karşılanması, gerek insanların gerekse de toplumun gücünün ötesindedir. Devletin gücü ulusal güvenlik, yasa vb. bazı gereksinimlerin karşılanması için askeri, mahkeme, doğal afetler ile mücadele vb. örgütleri oluştururlar. Bu örgütler kâr amacını değil, toplum düzeninin sağlanması ve yararına odaklanmışlardır. Ayrıca bu tür örgütler, diğer örgütlerin oluşumları ve varlıklarının sürdürülmesinde birer güvencedir.

Kâr amacı güdenler. Maddi araçların farklılığı, örgütleri sanayi, hizmet, ticaret gibi alanlarda eylemlerde bulunmasına yönlendirmektedir. Bu tür örgütlerin, ana amacı kâr elde etmektir. Çünkü bu tür örgütlerin yaşam kaynağı, kâr ile doğru orantılıdır. Söz gelimi, insanın yaşaması için damarlarındaki kanın işlevselliği ne anlama geliyorsa, bir örgütün yaşaması için gerekli olan kâr da aynı anlama gelir. Örgütler insanları, amaca katkı sağladığı sürece kabul eder. Tersi bir durumda, örgüt içerisinde bulunan insan örgütten uzaklaştırılır. Diğer bir deyişle, bu tür örgütlerin amacı, insanların amacının önündedir. İnsanların da, amacının bir gelir elde etmek olduğu düşünülse de, bu amaçlarının gerçekleşmesi yine örgütün kâr amacına bağlıdır.

Hizmet amaçlılar. Toplumsal gereksinimlerin varlığı, örgütleri kâr amacının dışına yönlendirmektedir. Söz gelimi, toplumun genelini ilgilendiren sağlık, eğitim, güvenlik, din vb. gereksinimler bunlar içerisinde yer almaktadır. Devletin tüm insanlarına sunduğu eşitlik ilkesi gereği, bu tür gereksinimleri gideren örgütler kâr amacı belirlemeden, toplum yararı gözeterek hizmet amacı güderler. Ancak son yıllarda özel sağlık ve özel güvenlik örgütlerinin varlıkları, toplumsal yararı korumuş olsalar da, kâr amacını ikinci ana amaçları ile birlikte yürütmektedirler.

Oluşumlarına göre türlendirme. İnsanlar, farklı amaçlar için bir araya gelebilen bilinçli canlılardır. Böylelikle insanlar hangi insan ya da insanlarla birlikte olması, dolayısıyla hangi örgüt içerisinde bulunmaları gerektiği sorusunun yanıtını bulurlar. Yanıtların pozitifliği, birbirlerinden farklı örgütleri oluşturur. Oluşumlarına göre örgütler, biçimsel (formel, resmi) ve doğal (informel, biçimsel olmayan, gayri resmi) örgüt olmak üzere iki farklı şekilde türlendirilmektedir. Biçimsel örgütler tek başına yaşayabilecek ve gereksinimlerini giderebilecek kadar güçlü değildirler. Yeteneklerinin sınırının olması ve gereksinimlerinin zaman içerisinde tekrar etmesi, başka insanlara olan gerekliliği ortaya çıkarmaktadır. Gerekliliğin karşılıklı olarak sürdürülmesi belirli bir usullik derecesinde ortaklaşa yapılmış olan kurallara uymak ile gerçekleşecektir. Belirli kuralların da, kişisel anlamda özelleştirilmeden tüm örgütlenen insanlara uygulanması gerekmektedir. Bu bir anlamda biçimsel olarak adlandırılan örgütlerin oluşturulması ile olacaktır.

Biçimsel örgüt. Örgüt, ölçülebilir ortak amaçlara ulaşmak için bir araya gelen insanların, görev ve sorumlulukların ve bunun karşısında örgütün insanlara yapacağı katkının da tanımlandığı bir yapıdır. Önceden belirlenen süre içerisinde, insanların ne yapması ya da yapmaması gerektiği bilinmektedir. Bilmek, örgüt insanlarına, yapılan işin amaca uygun olup olmadığı kararının verilmesine yardımcı olmayı anlatmaktadır. Yapılan her bir iş, örgüt içerisinde önceden oluşturulmuş orunlarda bulunan yönetici olarak adlandırılan, insanlar tarafından yönlendirilmektedir. Gerektiği durumlarda yöneticiler, yapılan iş ve sorumlulukları, örgütün amacına uygun olarak tekrar uyumlaştırmaktadır. Biçimsel örgütün büyüklüğüne göre, yöneticilerin ve işgörenlerin sayısı farklılık gösterir. Büyüklük oranında örgütün amacına varma derecesinin de, büyük olması beklenir. Bu durumlarda, hem yöneticinin hem de insanların işlerini yaparken belirli yetki ve sorumluluk ile donatılmaları da gerekir. Özellikle yöneticilerin sorumluluk alanlarına giren işlerde, yetki de farklılaşır. Gücün az ya da fazlalığına göre, biçimsel örgüt içerisinde yatay ve dikey basamaklı boyutlar ortaya çıkar. Bu boyutlar bir anlamda insanların örgütten beklediği yararları da farklılaştıracaktır. Söz gelimi, bir insan için statü önemliyken, bir diğeri için ekonomik getiri önemli olabilmektedir. Amaçların

planlanan biçimde oluşması için, yetki ve sorumlulukların uyum içerisinde olmasını sağlayan, tanımlanmış etkin bir iletişim sisteminin oluşturulması da gerekmektedir. Böylelikle, örgüt içerisinde planlanmış işlerin yönü ya da aksayan yönler olursa, düzeltilme olanağı sağlanmış olacaktır. Böyle bir sistemin ürettiği bilgi, sadece örgüt içinde kullanılmaz. Bilgi, örgütün ilişki içinde olduğu diğer örgütlerin de, bir gereksinimi olabilir. Söz gelimi, bir işletme örgütünün hangi ürün ya da ürünleri ürettiği, hangi çıktılarla toplumun gelişimine nasıl bir katkı sağladığı da bilinmek durumundadır. Görüldüğü gibi biçimsel örgüt, mantıklı bir düzen izlemektedir. Töresel eğilimler ile kurulmaz ya/ya da kendiliğinden oluşmazlar ve planlı davranmak üzere yapılandırılmışlardır. Biçimsel örgütler, dayanıklıdır, örgüte katılımı bilinçlidir, amaçları önceden belirlenmiştir, basamaklar ve orunları düzenlenmiştir (Hicks, 1979, 20).

Doğal örgüt. Biçimsel örgüt içerisinde bir araya gelen insanlar, benzer özellikler taşıdıklarının farkına varırlar. Bu durum birlikteliklerinin başlangıcı ve sürdürülmesinde son derece etkilidir. Böyle bir süreç, toplumun tüm katmanları arasında bulunan örgütlerde de izlenebilir. Ancak, bu araştırma işletme örgütleri sınırları içerisinde tasarlandığı için, tanımlanmış ortak bir amaç için işbölümüne dayalı planlı ve tekrarlanabilir bir hareket sergileme eğilimi olan işletme örgütlerinin dışında oluşan doğal örgütler konunun dışındadır. İnsanların taşıdıkları benzer özellikler, örgütleşmelerine neden olur. Örgütler içerisinde insanlar, sosyal tatmin sağlamak amacıyla çeşitli nedenlerle bir araya gelerek biçimsel örgüt içerisinde, doğal bir örgüt oluştururlar. Biçimsel örgüt, bir takım belirli özellikleri anlatır. Bu tür örgütü oluşturan ya da oluşturanlar tarafından planlanmış ve kararlaştırılmıştır. Bununla birlikte, insanların davranışları hiçbir zaman konulmuş olan bütün kurallara tamamıyla uymaz (Onal, 1979, 3-4). Uyulmayan kurallar, ilk görünüşte bir olumsuzluğu yansıtır. Ancak insanın örgütlü bir canlı olduğu düşünülürse, uyulmayan kurallar tekrar başka bir örgütün oluşumuna neden olur. Diğer bir deyişle uymama, kendi içinde başka bir kuralı uyumu oluşturacaktır. Ortaya çıkan bu yapı da, kuralısızlığa dayanacaktır. İnsanlar biçimsel yapının oluşturduğu kuralların ağır yönergelerini biçimsel olmayan yollarla pasifize edip, kendisine özgü yazılı olmayan kuralları olan, aktif bir yapı oluştururlar. Bu yapı da, doğal örgüt olarak bilinmektedir. Doğal örgüt, planlanmamış ve biçimsel örgüt içerisinde görülmeyen insanlar arası ilişkiler ile oluşturulan yapılardır. Doğal örgütün oluşmasının ilk temeli, biçimsel örgütün oluşturulmasıdır. İnsanlar, biçimsel örgütün günlük rutin eylemlerinin sıkıcılığı, fiziksel koşulların yeterli doyuma ulaştırılmaması, davranışların önceden belirlenmiş kurallar çerçevesinde yapılmaya zorunluluğu, biçimsel örgütlerin genellikle insanların duygu ve düşüncelerini ikinci plana koyması, sosyal gereksinimlerin karşılanma olanaklarının yokluğu ya da azlığın getireceği olumsuzluklardan kurtulmak isterler. Bunun için insanlar, buldukları biçimsel örgüt içerisinde olanaklı oldukça araştırma saatleri içinde ya da dışında aynı bölüm ya da diğer bölümlerde bulunan insanlarla belirli nedenlerle yakınlık kurarak bir araya gelirler. Böylece, biçimsel yapının tanımlamadığı ya da önceden oluşumları bilinmeyen, doğal örgüt olarak adlandırılan yapılar ortaya çıkmaktadır.

Yetki ve sorumluluk dağılımına göre türlendirme. Örgütün belirlenmiş amaca uygun davranış gösterebilmesi için işgörenlere yetki ve sorumlulukların açık şekilde verilmesi gerekmektedir. Yetki, gücün kullanılma yeteneğiyle ilişkili olmalıdır. Biçimsel örgüt içerisinde sınırları çizilmiş yetkileri bulunan yöneticiler vardır. Ancak, önemli olan yetkiye sahip olmaktan öte, yetkiyi kullanabilme yeteneğine sahip olmaktır. Yetkilerin güçlü bir şekilde kullanılabilmesi, örgütü yönetme yeteneğinin özel ifadesidir. Yetki ve sorumlulukların kimler tarafından, nasıl kullanılması gerektiğinin belirlenmesi için, iş ve özellikleri, işi yapacak işgörenin özellikleri, örgütün amacı ve büyüklüğü vb. değişkenler son derece önemlidir. Yetki ve sorumluluk dağılımı sonucunda ortaya çıkan türlendirme dikey ve yatay örgüt olarak tanımlanmaktadır.

Dikey örgüt. Dikey yapılanma, önceden belirlenmiş biçimselliğin sonucudur. Bu yapı, örgütsel basamakların sayıca fazlalığına işaret etmektedir. Yetki ve sorumluluk dağılımları, örgütsel basamağın en üstünden, en altına doğru inmektedir. Aşağıya doğru inildikçe, yetki ve sorumluluk dağılımları göreceli olarak azalmaktadır. Yukarıya doğru çıktıkça artmaktadır. Yapı içerisinde bulunan her bir yönetici örgütsel amaçlara ulaşmak için bir yetki merkezi durumundadır. Görüldüğü gibi dikey örgüt, yapısal özelliği gereği zincirleme yüksek bir yapıya sahiptir (Buluç, 1996, 517). Diğer bir deyişle, yetki zinciri temeline dayanmaktadır. Dikey örgütün iki belirgin özelliği göze çarpmaktadır. Her bir işgören, bir yöneticinin yetki merkezine bağlıdır. Dolayısıyla her bir yönetici gücünü sadece kendisine bağlı işgörenler üzerinde gösterir. Yetki, biçimsel yapı içerisinde daha önceden oluşturulmuş bir iletişim ağını izleyerek ilişkili olduğu işgörenlere ulaştırılır (Efil, 2013, 375).

Yatay örgüt. Yatay yapılanmada, yetki ve merkezlerinin dağılımı ve uzmanlaşma gibi özellikler, dikey örgütten farklı bir yapılanma gösterir. Yapısı gereği, iş yapma ve yürütme biçimleri yukarıdan aşağıya doğru inen yetki merkezlerinin gücüne doğru evrilmiştir. Bu durum basamakların, yatay biçimde yer almasını sağlar. Dikey örgütteki, tavanın dik, tabanın geniş olduğu yapı; yatay örgütte, dik yapıdan çıkılıp, basamaklar yatay olarak yapılandırılmaktadır (Buluç, 1996, 517-518).

2.5.Farklılıklar, örgütler çalışma sınırlarını tanımlayabilir mi? (Sınırlar, bağımlılığı belirler)

Örgütlerin araştırma sınırları içerisinde bağımsızca davranması olanaklı değildir. Bir örgütün varlığı için ana kaynak durumunda olan çıktıyı elde etmek, başka örgütlerin sunduğu çıktılarını elde edilmesine bağlıdır. Örgütler için bağımlılık değil,

bağımlılık söz konusudur. Örgütleri özde kendi içinde düşünüldüğünde, bağımlılık sınırlarının nerde başlayıp nerde bittiğinin anlaşılması kolay değildir. Yelpeze açılımı gibi bir genişlik söz konusudur. Üretilen bir ekmeği anlamak için, buğday tarlasının düşünülmesine gerek olmadığı ya da bir giysiyi anlamak için toplumun kültürünün düşünülmesine gerek olmadığı sanılabilir. Oysaki çıktıyı elde etmek ve beklenen yararın anlamlı kılınabilmesi, başka bir örgütün çıktısının düşünülmesini zorunlu kılar. Diğer bir deyişle, bir örgütün özlem duyduğu yararı elde etmek için gerekli olan çıktı, başka örgütlerin çıktılarına bağlıdır. Kısır bir döngü görünümünde olsa da, dinamik döngüyü ifade eden örgütler arası bağımlılık, örgütün araştırmalarına sınır çizmenin güçlüğü anlatmaktadır. Bağımlılık, örgütlerin süreç ve yapılarını daha karmaşık duruma getirmektedir. Söz gelimi, örgütün bir zaman dilimi içerisinde yaşadığı bir sorunun kaynağı, başka bir örgütün yaşadığı sorunun nedeni olabilir. Bir örgütün yaşadığı bir sorunun ortadan kalkmasının kaynağı, başka bir örgütün sorunlarının düzeltilmesine dayanabilir. Her iki durumda da, zincirleme bir tepkime söz konusudur. Tepkimelere zamanında yanıt verebilmek, amaçlara ulaşma derecesine katkı sağlayacaktır. Bu yüzden örgütler araştırma alanlarını iyi belirlemelidirler. Özel bir ürün üretmiş olsa da, başka örgütlere gereksinim her zaman vardır. Örgütlerin araştırma sınırlarını tartışabilmek için *etki bölgesi, bağımlılık ve strateji* kavramlarından yararlanılabilir (Thompson, 1976, 44-52).

Etki bölgesi. Örgütler çevrelerinden etkilenebilecek yapısal özelliklere sahiptir. Ancak tersi durum da söz konusudur. Diğer bir deyişle, çevrelerini etkileyebilecek yapısal özellikleri de vardır. Her iki durumda da örgüt araştırma sınırlarını çizmek zorunda kalacaktır. Girdi ve çıktılar, örgütün ilişkili oldukları çevrelere bir sınır çizmektedir. Örgütler sonsuz girdi kaynakları ile sonsuz çıktılarla çevrelerini etkileyebilecek bir özellik gösteremezler. Diğer bir deyişle, sınırlı özellikler gösterirler. Araştırma sınırlarının neler olduğunu bilmek zorundadırlar. Söz gelimi, teknoloji odaklı üretim yapan birden fazla örgüt, farklı yer ve zaman dilimi içerisinde aynı ürün için oluşturulmuş olabilirler. Ancak, gereksinim duydukları teknoloji, birisinin ait olduğu ülke tarafından karşılanıp, diğerinin ülke dışından sağlandığı bir senaryoda, her iki örgütün de girdi ve çıktılar üzerindeki egemenliği farklı olacaktır. Bu, etki bölgelerini de farklı kılacaktır. Diğer bir deyişle, bir örgüt çevreden sağladığı girdilerle bir etki bölgesine girmiş, elde ettiği çıktılar ile de bir etki bölgesi oluşturmuş olacaktır. Bu açıklamalar etki bölgesinin tanımına yönlendirmektedir. Etki bölgesi, örgütün çevreden gelecek girdilerle ya da çevresine sunduğu çıktılarla ilişkilendirilmiş olan noktalarıdır. Çevre, bir örgüt için geniş bir anlam ifade eder. Çevreleri etkileyen başka çevreler de vardır. Hepsisi ayrı bir etki bölgesi oluşturur. İşletme örgütlerinin davranışlarının daha anlamlı anlaşılabilmesi için çevrenin de sınırlarının çizilmesi gerekmektedir. Çevreye sınır çizmek için, örgütün var oluş amacına odaklanılabilir. Böyle bir odaklanma işletme örgütünün çevre tanımını belirginleştirmektedir. Çünkü çevre, amaçların oluşturulması ya da elde edilmesini etkileyen ya da etkileyecek olan alandır. Çevre bir anlamda işletme örgütünün ödev çevresi olarak da adlandırılabilir. Bu ödev çevresinin de müşteriler, girdi sağlayanlar, rakipler ve diğer örgütler olmak üzere dört öğeden oluştuğu söylenebilir. Bunlar için şu açıklamaları yapmak gerekmektedir. Müşteriler, örgütün çıktılarından yararlananlardır. Burada iki tür müşteri belirlenebilir. Bunlar, aracı ya da dağıtıcı konumunda olan örgütler ve son tüketici olan insanlardır. Girdi sağlayanlar, örgüte malzeme, insan, sermaye, konumluk yer gibi katkı sağlayanlardır. Rekabet, girdi ve çıktı pazarlarını ele geçirme kavgasıdır. Rakipler de, bu kavganın aktörleridir. Rekabet, hem girdi hem de çıktı pazarlarında görülmektedir. Diğer örgütler ise sendika, bankacılık ve düzenleme kurulu gibi örgüt ve işgörenler arasındaki ilişkileri düzenleyenlerdir. *Örgüt dizisi* kavramı da, bu ilişkileri ve anlayışı anlatmaktadır (Thompson, 1976, 44-52). Örgütün ilişkili olduğu çevreler sadece sıralananlar ile sınırlı değildir. İlişki içinde olduğu birçok çevre de bulunmaktadır. Bunlar arasında kültür ve çoğulculuk gibi iki örneği vurgulamak gerekmektedir. Kültür, örgüt kültürünün özelliğinden sürekli etkilenmektedir. Burada sadece yeni kültürlerden bahsetmek eksik bir konu olacaktır. Geleneksel kültürel alışkanlıklar (giyim, yeme içme alışkanlıkları vb.) terk edilebilir. Kültürlerin terk edilmesi, örgütün ürünleri konusundaki ısrarından vazgeçmesine neden olacak ya da yeni bir kültürel alışkanlıkların (giyim, yeme içme vb.) oluşması, örgütün etki çevresinin genişlemesinde etkili olacaktır. Çoğulculuk, çevreler, başka çevrelerin oluşmasına neden olur. Zincirleme olarak başka çevrelerin oluşması, örgütlerin gelecek zaman içerisinde çoğalmış farklı çevreler içinde bulunmasına neden olur. Kültür ve çoğulculuk birbirine eş değer olamayacağı gibi birbirine benzer özellikler de gösteremez. Bir örgütün ödev çevresini yukarıda sıralanan öğeler, teknoloji, gelişen çevreler vb. belirleyecektir (Thompson, 1976, 44-52).

Bağımlılık. Bir örgütün yaşaması başka bir örgütün varlığına bağlıdır. *Bağımlılık örgütleri birbirlerine bağlayan doğal nikâh görünümündedir. Zorunlu bir esaretin göstergesidir.* Bağ sonucu oluşan bağımlılık, örgütlerin rahat davranmasını engelleyici özellik gösterir. Örgütlerin girdilerinin sınırsız olduğu ve girdilerin de başka örgütlerin çıktılarını oluşturduğu daha önce belirtilmişti. Dolayısıyla çevre etkisi, örgütlerin belirli bir zaman dilimi içerisinde sahip olabileceklerinin (diğer örgütlerin yetileri, uygun girdi almaşıkları, müşteriler ve seçme özgürlükleri, siyasi, ekonomik, kültürel değişimleri yönetme gücü vb.) mutlak sınırlarını saptar. Aynı girdi kaynaklarına ya da çıktının ulaştığı çevrelere, başka örgütler de (rakipler) ulaşmak isteyeceklerdir. Çoğulcu çevrenin artması örgütün mutlak sınırlarını daha da daraltacaktır. Örgütler yasal sınırlar içerisinde kalıp, yönetim yaklaşımlarını usulluk seviyesinde geliştirmek ve uygulamak zorundadırlar. Örgütler bağımlılıklarını, dolayısıyla, etki ya da ödev çevresinin kesin sınırlarını belirlerken girdi ve çıktı odaklı olarak birkaç sorunun yanıtını bulması beklenmelidir. Girdi odaklı olarak yanıt aramak için şu sorulara odaklanmak gerekmektedir: *Çevrede bulunan öğeler, örgütün*

kaynak gereksiniminin ne kadarını karşılıyor ve çevrede bulunan diğer öğelerin örgütün gereksinimi olan kaynakları sağlama olanağı var mıdır? Çıktı odaklı olarak da şu soruların yanıtları aranmalıdır: Örgütün etki ya da ödev çevresi içerisinde bir öğeyi etkileyebilmesinde, örgütün o öğenin gereksinmesini karşılayabilme yetisi var mıdır? Örgütün karşılama yetisi kapsamında tekeli bir özelliği var mıdır? ve örgüt rakipler karşısında özgürce davranabiliyor mu? Özellikle üçüncü sorunun yanıtı etki ya da ödev çevrelerinin sınırlarını zorlayabilir. Söz gelimi, bir örgüt eğer kararlarını rakiplerinin davranışlarından etkilenmeksizin verebiliyorsa ya da rakipler büyük bir tehlike yaratmıyorsa, bu örgüt rakiplerine oranla daha güçlüdür (Thompson, 1976, 44-52). Diğer bir deyişle, etki ya da ödev çevresinin sınırları biraz daha genişleşmiş olacaktır.

Strateji. Örgütler amaçlarını belirlerken sadece kendi iç güçlerini dikkate almamalıdır. Çevrelerini de stratejik bakış açısı ile incelemek zorundadırlar. Çevresini gerektiği şekilde ve zamanında inceleyerek, değişimler için gereken önlemleri almalıdırlar. Önlemler iç güçlerin ve dış çevre ile uyum olanaklarının yeniden düşünülmesine yardımcı olacaktır. Örgüt, bağımlılığın esaretinden kurtulabilmek için farklı yönetim yaklaşımlarını, stratejik niyetlerine uyumlu olarak uygulamak zorundadır. Bu yüzden strateji, örgütün etki ya da ödev çevresi içerisinde uyum yeteneklerini artıran, usallığa dayandırılmış operasyonlardır.

Stratejinin uygulanma isteği, örgütün çevrelerinde bir güç elde etme niyetine bağlıdır. Ancak strateji, sadece niyet içerisinde sınırlandırılmaz. Aktif olmayı gerekli kılar. *Strateji, etki ya da ödev çevresi içerisinde, örgütün uyum yeteneğini artırmak için, usallığa dayandırılmış çok amaçlı operasyon dizilerini düşünmeyi de gerekli kılmaktadır.* Strateji dizileri, etki ya da ödev çevresinin büyümesi ile doğru orantılı olarak, çevreler içerisinde bulunan öğelerin, negatif yönlerini elimine etmek ya da pozitif yönlerinden, çok yönlü kazanımlar için, değişik girdi ya da çıktılar elde etmeye yardımcı olur. Usal olmak durumundaki örgütler, sürekli amaçlı bulundurarak çevre öğelerinin kendileri üzerindeki etkisini en aza indirmeye çalışmalıdırlar. Bundan dolayı, çıktılar üzerinde planlı değişiklik yapma gücü, örgütün elindedir. Girdilerin elde edilmesi böyle değildir. Daha da karmaşıktır. Çevre sınırlarının daralması ya da genişlemesinin farklı etkileri olur. Çevre daraldıkça tek bir kaynağa olan bağımlılık artar. Çevre büyüdükçe ise, yeni girdi kaynakları da bulma olanağı doğar. Tek bir kaynağa olan bağımlılık azalır. Ancak olanaklar, diğer örgütler için de geçerlidir. Birçok örgüt aynı kaynaktan maksimum düzeyde yararlanmak ister. Kaynak sahibi örgüt, artan talepler karşısında, girdilerin dağıtımını istediği gibi planlar ve gerektiği durumlarda kısarak, elde edilme olanaklarını zorlaştırabilir. Bu örgüt için artı bir maliyet anlamına gelecektir. Örgütün maliyet sınırları da artmış olacaktır. Çevre öğelerinin amaçlı aracılığıyla yeniden düşünülmesi, bağımlılığın dağıtılarak etkileme gücünün bir kaynaktan toplanması engellenir. Etkileme gücünün bir öğenin eline bırakılmasının bir gereği de yoktur. Normal koşulların egemen olduğu çevrelerde örgütün, öğelerin her biri ile iyi ilişkiler kurması, koşulların kötüleşmesi durumunda da desteğin sürekliliği sağlanmış olur (Thompson, 1976, 44-52).

2.6.Farklıklar örgütlerin işleyiş dinamiklerini belirleyebilir mi? (İşleyişler benzersizdir)

Yeryüzünde insan olmayı tanımlayan biyolojik faktörlerin dışında, yağmur taneleri gibi, birbirleri ile aynı iki insan göstermek olanaksızdır. Bu durum örgütler içinde geçerlidir. Benzer işi yapan örgütlerin karşılaştırması bile, insanlarla aynı sonucu verecektir. Ancak, nasıl ki bir insanı dış gözlem ile tanıma olanağımız varsa, aynı yaklaşım ile bir örgütü de dış bir gözlem ile tanıma olanağımız vardır. Belki bir insan için resim bu tanımayı kolaylaştıracaktır. Söz gelimi, resim ile o insan hakkında zayıf, şişman, uzun ya da kısa boylu, şu ya da bu renk tenine sahip vb. tanımlamalara gidilebilir. Ancak kesinlikle, o resim ile bir insanın kişiliğini net bir şekilde tanımlamaya çalışmak sonuç verecek bir deneme değildir. Nasıl bir resim ile o insan hakkında ön bilgiye sahip olunuyorsa, örgütler hakkında da yetki merkezleri, sorumluluk dağılımları, denetim alanı, biçimselleşme derecesi, iletişim ağları vb. biçimsel özellikleri ile bilgi sahibi olunabilir.

Örgütler için bu tanımlamaya yardımcı olacak olan araç da, *örgüt şeması* olarak bilinmektedir. Böylece, *örgütün dik ya da basık bir yapıya* mı sahip olduğu söylenebilecektir. Örgüt yapıları, başlı başına birer sonuç olmayıp, diğer amaçların elde edilmesinde aracı olurlar. Örgütün yapısı, örgüt ile aynı şey değildir. Yapı, *örgüt şeması* ile gösterilen statik bir model olup, sadece örgütün bir niteliğidir. Diğer bir deyişle bir model, o şeyin kendi olmayıp, o şeyin daha iyi anlaşılmasında yardımcı olmaktadır (Hicks, 1979, 334). Bu durum, örgütler için de geçerli bir yaklaşımdır. Örgütlerin tanımlanmasında kullanılan şemalar, *yetki ve merkezleri, yetkinin göçerimi ve sorumlulukların* nasıl dağıldıklarını göstermektedir. Öte yandan örgüt şeması, örgüt içerisinde yapılan işlerin nasıl bölümlendirildiği hakkında da tanımlama yapar. Ancak yapılan işlerin olduğu ya da nasıl yapılması gerektiği vb. ayrıntılı tanımlamalar, *örgüt kılavuzlarında* yer almaktadır. Örgütün işleyişinde en önemli dinamikler, örgütün amaçları ile doğru orantılı olarak yapılan *yetki göçerimi ve sorumluluk ilişkileridir*.

Yetki ve göçerimi. Örgüt, belirli amaç ya da amaçlara ulaşmak için insanların güçlerini birleştirerek oluşturdukları bilinçli yapılardır. Örgütler ancak, örgütlenen insanların bilinçli davranışlarının belirli bir düzen içinde tekrarlanmaları ile amaçlarına ulaşır. Oluşturulan düzen, örgüt içerisinde diğerlerinden farklı bir özelliği olan bir insana herkes tarafından kabul edilen bazı ayrıcalıkların verilmesiyle işler. Ayrıcalıkların dayandığı temel nokta, o insanın örgütün yönetiminde diğerlerinden daha üstün yeteneklerinin olduğudur. Örgütte üstün yetenekler, *yetki* adı verilen yaptırım hakkında kendisini göstermektedir. Yetki, bir oruna (mevk, makam) verilir. Ancak, bu hakkı orun adına kullanma izni yöneticiye aittir. Yönetici bu hakkı örgütün amaçlar doğrultusunda kullanır. Yönetici yetkisini, yetkilerinin dayandığı kaynağın kendisine verdiği *örgüt yasalarının* (devlet örgüt için anayasa, işletme örgütleri için toplumda geçerli yasalar, örgüt tüzükleri ve antlaşmaları) sınırları içerisinde, örgütün işleyişi için gerekli olan kararlarda kullanır. Diğer bir deyişle, yetkilerin gücü sınırlıdır. Yöneticinin insan olmanın getireceği eksikliklerden dolayı *kararlarda hata yapma hakkı* göz ardı edilemez. Ancak hata yapma hakkı, *onurlu hata* durumunda geçerli olur. Diğer bir deyişle, bilmeden yapılan bir hata durumunda onurlu hata geçerlidir. Onurlu hata öğrenmeyi sağlayacağı için, aynı hatanın yinelenmesini de önlemiş olacaktır. Yetki hakkının kişiselleştirilerek bir hak durumuna getirilmesi durumunda ise, örgüt yasaları *yetkilerde kısıtlamalara* ya da *yetkilerin geri alınmasını* sağlayacaktır. Her iki durumda da amaç, örgütün işleyişini sürdürmesidir. Yetki örgütün basamak yüksekliği oranında artış ya da azalma eğilimi gösterir. Söz gelimi, örgütün en üst basamağında bulunan bir orunun yetkisi kendisinden sonra gelen bütün orunlardan daha fazladır. Diğer bir deyişle, örgütün alt basamaklarına doğru yetki hakkı azalma eğilimi gösterir.

Yetki, örgütte insanlardan sadece yapmalarını değil yapmamaları gerektiğini de isteyecek kadar geniş bir gücü içine alan, örgütlü olmanın doğal bir sonucudur. Biçimsel, gerekse de, doğal örgütleri bir arada tutandır. Ancak doğal örgütlerde, biçimsel örgütlerde olduğu gibi, bir yetkiden değil, bir güçten bahsedilir. Yetki, gerekse de güç için, bir yaptırım söz konusudur. Doğal örgütlerde güç, kullanacak olanın saygınlığı sonucu elde edilendir. Biçimsel örgütlerde geçerli olan yetki tanımlanmış olmandır. Bu durumda, *biçimsel yetki* den (Özalp, 1994, 56) söz edilir. Yetkileri elinde bulunduranların dayanakları diğer işgörenlere göre daha farklı yeteneklere sahip olmalarını gerekli kılmaya karşın, bütün kararları kendilerinin alması beklenilemez. Söz gelimi örgüt, sürekli kararlar alınan bir yapıdır. Üst basamaklarda toplanmış yetkiye dayalı bir karar gerektiği zaman içerisinde alınmazsa, kendisinden beklenen yararı veremeyecektir. Bu yüzden üst basamaklarda bulunanlar, kendi yetkilerinin bir bölümünü, alt basamaklara göçererek kendi adlarına karar alınmasını sağlarlar. Yetki göçerimi, sorumluluğu kapsamaz. Göçerimin sonucunda oluşan riskli bir durum, yöneticinin sorumluluğu altındadır. Bu yüzden yetki göçerimi gerekli olduğu kadar, risklidir de. Örgütlerin işleyişinde, yetki göçerimi olmamış olsaydı, örgütlenmeden bahsetmek olanaklı olmayacaktı. Söz gelimi, eğer yetki göçerimi olmasaydı, üst basamak yöneticilerinin dışında hiç kimse bir iş yapma hakkına sahip olamayacaktı (Hicks, 1979, 343). Dolayısıyla örgüt işleyemeyeceği için, örgütsel başarıdan da bahsetmek olanaklı olmayacaktır.

Sorumluluk ve bölüşümü. Örgütlerin bilinçli yapılar olduğunun en güzel örneği, her işgörenin önceden belirlenmiş bir işi yapmasıdır. Önceden belirlenen işin de yapılma zorunluluğu vardır. Yapma zorunluluğunu tanımlayan kavram ise, *sorumluluktur*. Sorumluluğu yaratan, yetkinin göçerimi ya da işlerin belirlenmesi değildir. Sorumluluk, o işi yapmayı kabul etmektir. Eğer işin özellikleri sorumluluk taşıyacak olanın özellikleri ile uyumlu değilse, işin yapılması kabul edilmeyecektir. Ancak haklı bir nedenden dolayı kabul etmemek, *örgüt yasalarının* işlemesine neden olacaktır. Diğer bir deyişle, disiplin temelli bir cezayı gerektirecektir. Örgütlerde var olmanın ana nedeni, bir işi yapmak ve sorumluluğunu üzerine almaktır. Sorumluluğu almak, örgütlerde işlerin uyumlu yapılması için yeterli değildir. Sorumluluk bir işi yapma zorunluluğu ise, işin yapılıp yapılmadığının üst basamağa bildirilmesi zorunluluğu da vardır. Bu durum *hesap verme* (Hicks, 1979, 347) kavramı ile anlatılır.

Hesap verebilirlik. Sorumluluk sadece, işi yapanı bağlayan dar bir unsur değildir. Yetki göçerimi ile işin yapılmasını sağlayanın da sorumlu olduğu bir üst basamak bulunur. Hesap vermenin nedeni, yöneticinin bir alta göçerdiği yetki ve görevler üzerinde hesap sorma hakkı vardır. İş yapanın da iş ile ilgili olarak, bir üstüne hesap verme zorunluluğu bulunur. Diğer bir deyişle, yapılan işler ile ilgili olarak bir üst basamağın sorularına yanıt verilmesi gerekir. Hesap verme, sorumluluklar ve yetki göçeriminin nasıl kullanıldığı ile ilgili olarak üst basamaklara bilgi verilmesidir (Hicks, 1979, 347).

Sonuç

Farklılıklar, örgütlerin var olma nedenlerinin sonucudur. Farklılıklar, örgütleri anlama konusunda zıt bir etkinin varlığını algılayabilmektedir. Farklılıklar, örgütlerin yapılarından kaynaklanan doğal bir unsur ve örgütleri tanımlayan birer özelliktir. Diğer bir deyişle farklılıklar, örgütün iç ve çevreden gelen değişimlere nasıl uyum sağlaması gerektiğini anlatan bir özelliğidir. Farklılıkların ortadan kaldırılması, örgütlerin var olma nedenlerinin de, ortadan kalkması anlamına gelecektir. Örgütler farklı unsurların etkisi altındadır. Farklılıklar, örgüt, yönetim, işgörenler, çevre ve diğer örgütler arasında doğal bir sonuçtur. Farklılıklar, örgütleri anlamada işlevsel bir görevi yerine getirmektedir. Bu araştırma ile teorik bir çerçevede örgütleri anlamada

farklılıkların kritiği yapılmıştır. Kritiği yapılan farklılıklar ile örgütlere daha yakından bakılmıştır. Ancak literatür üzerinden hazırlanan bu araştırma, örgütlerin farklılıklarını betimleyen veriler arasında bir sorun olduğu yargısından uzaktır. Örgütleri anlamada farklılıkların kritiğini yapabilmek için araştırma sorularından yararlanılmıştır. Kritiğin yapılmasında kullanılan veriler, örgüt üzerine yapılan araştırmaların teorilerinden elde edilmiştir. Diğer bir deyişle literatürden ön bir araştırma ile elde olunan teorik veriler, araştırma sorularının tasarımına temel oluşturmuştur. Literatürden daha ayrıntılı bir araştırma ile de yanıtlarının bulunması ve kritiğinin yapılması sağlanmıştır. Kritiğin temel odağını da, farklılıkların, bir paradoks olmadığı, farklılıkların her bir örgüt için bir değerler dizisi oluşturduğu, türetilmiş her bir farklılığın rasyonel olduğu, farklılıkların aslında birer örgütü anlamada birer yanıt olduğu, farklılıkların örgütlerin çalışma sınırlarını belirlediği ve örgütleri bağımlı kıldığı ve farklılıkların örgütleri işleyişlerini benzersiz kıldığı gibi yargılar oluşturmuştur. Öte yandan, farklılıkların kritiği yapılırken örgütleri daha iyi anlamayı sağlayacak olduğu düşünülen, görev çevresi, etki bölgesi, bağımlılık, strateji gibi kavramlar ele alınarak değerlendirilmiştir. Örgütler, yönetim eyleminin uygulama alanlarıdır. Aynı yönetim anlayışı, her örgüt için geçerli değildir. Farklılıklar, hangi yönetim eyleminin nasıl uygulanması gerektiğini de rehberlik edecektir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazar çalışmanın tümünü tek başına gerçekleştirmiştir.

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Ağlargoç, O. (2016). Sormak ya da sormamak: Yönetim ve organizasyon alanında ilginç kuramsal katkı arayışı ve araştırma sorusunun rolü. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 71(2), 517-541.
- Ahmad, G. A., Mehrpour, M., & Nikooravesh, A. (2016). Organizational structure. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 230, 455-462.
- Akdur, R. (2003). Sağlık ocağı hizmetlerinde izleme değerlendirme ve eğitim klavuzu. Ankara: Onur Matbaacılık.
- Alvesson, M., & Spicer, A. (2012). A stupidity - based theory of organizations. *Journal of Management Studies*, 49(7), 1194-1220.
- Astley, W. G., & Van de Ven, A. H. (1983). Central perspectives and debates in organization theory. *Administrative Science Quarterly*, 245-273.
- Baltacı, A. (2019). Nitel araştırma süreci: Nitel bir araştırma nasıl yapılır?. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 368-388.
- Birken, S. A., Bunge, A. C., Powell, B. J., Turner, K., Clary, A. S., Klamann, S. L., Yu, Y., Whitaker, D. J., Self, S. R., Rostad, W. L., Chatham, J. R. S., Kirk, M. A., Shea, C. M., Haines, E. & Weiner, B. J. (2017). Organizational theory for dissemination and implementation research. *Implementation Science*, 12, 1-15.
- Buluç, B. (1996). Yönetimde örgütlenme süreci. *Kuram ve uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 2(4), 513-522.
- Efil, İ. (2013). İşletmelerde yönetim ve organizasyon. Bursa: Dora Yayıncılık.
- Fouraker, L. E., & Stopford, J. M. (1968). Organizational structure and the multinational strategy. *Administrative Science Quarterly*, 47-64.
- Gibbons, R., & Waldman, M. (1999). Careers in organizations: Theory and evidence. *Handbook of Labor Economics*, 3, 2373-2437.
- Hicks, H. G. (1979). Örgütlerin yönetimi: Sistemler ve beşeri kaynaklar açısından. (Çev.: Tekok, O., Aytekin, B., & Şen, S.), Ankara: Turhan Yayınevi.
- Ivancevich, J. M., Matteson, M. T., & Konopaske, R. (2014). Organizational behavior and management. Tenth Edition, New York: Mc Grawhill.
- Johnson, G. A. (1982). Organizational structure and scalar stress. *Theory and Explanation in Archaeology*, 389-421.
- Kast, F. E., & Rosenzweig, J. E. (1981). General systems theory: Applications for organization and management. *The Journal of Nursing Administration*, 11(7), 32-41.
- Lunenburg, F. C. (2012). Organizational structure: Mintzberg's framework. *International Journal of Scholarly, Academic, Intellectual Diversity*, 14(1), 1-8.
- Malhotra, Y. (1997). Knowledge management. In *Inquiring organizations. Americas Conference On Information Systems, Amcis Proceedings*.
- Mohr, L. B. (1971). Organizational technology and organizational structure. *Administrative Science Quarterly*, 444-459.
- Nonaka, I., Kodama, M., Hirose, A., & Kohlbacher, F. (2014). Dynamic fractal organizations for promoting knowledge-based transformation—A new paradigm for organizational theory. *European Management Journal*, 32(1), 137-146.
- Onal, G. (1979). İşletmelerde biçimsel olmayan örgüt yapısı. Bursa: Kalite Matbaası.
- Ouchi, W. G. (1977). The relationship between organizational structure and organizational control. *Administrative Science Quarterly*, 95-113.
- Özalp, İ. (1994). Yönetim ve organizasyon. C.2, Eskişehir: Birlik Ofset Yayıncılık.
- Ray, V. (2019). A theory of racialized organizations. *American Sociological Review*, 84(1), 26-53.
- Scott, W. R. (1975). Organizational structure. *Annual Review of Sociology*, 1(1), 1-20.
- Thompson, J. D. (1976). Örgütler çalışırken. Ankara: Kalite Matbaası.

TAKİBE DÜŞEN KREDİLERİN BANKA KARLILIĞINA ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ İLE BİR İNCELEME ¹

THE IMPACT OF NON-PERFORMING LOANS ON BANK PROFITABILITY: A REVIEW WITH PANEL DATA ANALYSIS

Tuğba TURHAN YILDIZ ¹, Hüseyin ÖNDER ³

¹ Bu çalışma Dumlupınar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nde hazırlanmış "Takibe Düşen Kredilerin Banka Karlılığına Etkisi: Panel Veri Analizi ile Bir İnceleme" isimli yayınlanmamış yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Bilim Uzmanı, tugba.turhanyildiz@gmail.com, Orcid: 0009-0004-3657-2657

³ Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, huseyin.onder@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-3779-1067

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Banka Karlılığı, Kredi Riski,
Takipteki Kredi.

Jel Kodları: G21, H81, E51.

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 16 Eylül 2024

Düzeltilme Tarihi:

15 Ekim 2024

Kabul Tarihi: 29 Ekim 2024

ÖZET

Bu çalışma, gelişmekte olan piyasalardaki bankaların finansal sağlığını ve operasyonel verimliliğini anlamada büyük önem taşıyan bir konu olan Türk bankacılık sektöründeki takipteki krediler ile banka karlılığı arasındaki iç içe geçmiş dinamikleri incelemektedir. Takipteki krediler üzerindeki çok yönlü etkileri incelemek için GSYH büyümesi ve işsizlik oranları gibi makroekonomik göstergelerin yanı sıra sermaye yeterliliği ve likidite yeterlilik oranları gibi bankaya özgü faktörleri de içeren bir dizi değişken bir araya getirilerek analiz gerçekleştirilmiştir. Bulgular çok yönlü bir tablo ortaya koymaktadır: faiz oranları ve makroekonomik koşullar gibi bazı geleneksel belirleyiciler takipteki krediler ve karlılık üzerinde beklenen etkilerini sürdürürken, bazı bankacılık segmentlerinde takipteki krediler ile özkaynak karlılığı arasında bekleneni aksine pozitif bir korelasyon olduğunu ortaya çıkarmıştır. Özellikle, bu etki Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı bankalar arasında belirgin olup, bu ilişkiye aracılık eden temel stratejik veya operasyonel faktörlerin varlığına işaret etmektedir.

ARTICLE INFO

Keywords

Bank Profitability, Credit Risk,
Non-Performing Loan.

Jel Codes: G21, H81, E51..

Article History:

Received: 16 September 2024

Received in revised form:

15 October 2024

Accepted: 29 October 2024

ABSTRACT

This study analyses the intertwined dynamics between non-performing loans (NPLs) and bank profitability in the Turkish banking sector, an issue of great importance for understanding the financial health and operational efficiency of banks in emerging markets. In order to examine the multifaceted effects on non-performing loans, a set of variables including macroeconomic indicators such as GDP growth and unemployment rates as well as bank-specific factors such as capital adequacy and liquidity adequacy ratios were combined to analyze the multifaceted effects. The results show a mixed picture: while some traditional determinants such as interest rates and macroeconomic conditions maintain their expected impact on NPLs and profitability, the study reveals an inverse positive correlation between NPLs and return on equity in some banking segments. This effect is particularly pronounced for foreign banks operating in Türkiye, suggesting the existence of key strategic or operational factors that mediate this relationship.

Atf vermek için / To cite: Turhan Yıldız, T. & Önder, H. (2024). Takibe düşen kredilerin banka karlılığına etkisi: panel veri analizi ile bir inceleme. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 116-126. DOI: 10.58627/dpuiibf.1550894



Günümüz dünyasında, ekonomi alanında gerçekleşen önemli değişimler, ürünlerin ve müşterilerin çeşitliliğindeki artış, görev ürünlerdeki gelişim ile yoğunlaşan rekabet ortamı, bankacılık sektörünün risk seviyesi yüksek yatırımlar gerçekleştirilmelerini sağlamaktadır. Bununla birlikte, kredi portföyündeki genişlemeler, bankacılık sektöründe faaliyet gösteren kuruluşların potansiyel kredi müşterilerini analiz ederken birtakım detayları gözden kaçırmalarına yol açmaktadır. Bankaların risk alma eğilimindeki artış, ülkemizin bankacılık sistemindeki istikrarın korunmasına yönelik endişeleri tetiklemektedir (Yağcılar ve Demir, 2015: 221). Bankacılık sektörünün özellikle kredi sağlama konusundaki istekliliği, birtakım kritik kararların hatalı olarak alınmasına neden olmaktadır.

Kredilerin temel işlevi, tasarruf sahipleri tarafından yapılan birikimlerin, ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmek ve geliştirebilmek amacıyla fon ihtiyacı duyan kredi müşterilere sunularak planlanan girişimlerin ve yatırımların yapılabilmesini sağlamaktır. Ekonomik kalkınma için büyük bir öneme sahip olan kredilerin verilmesi konusunda, tasarruf sahiplerinin de birikimlerinin korunması gerektiği açıktır. Geçmiş dönemlerde tasarrufa yönelik mevduatlar için devlet güvencesi sağlanmış, fakat ahlaki bir risk ortaya çıkmıştır. Risk unsurlarını önemsemeyen bankalar, tasarruf sahiplerinin kontrolünün dışına çıkmış ve geri ödenmeme olasılığı yüksek olan alanlara finansal kaynak sağlanmıştır. Bu yüksek riskli ekonomik koşulların sonucunda, 1997 yılından itibaren 18 banka Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF)'ye devredilmek zorunda kalmıştır (Saka, 2010: 36). Her türlü ekonomik hareketliliğe karşı oldukça duyarlı olan finansal sistemin en önemli aktörleri olarak kabul edilen bankaların istikrarlarını ve güven ortamını koruyabilmek adına, kredi riski unsurunu göz önüne almalarının gerekliliği anlaşılmaktadır.

Finansal piyasalarda işlem yapan kuruluşların kredi riskiyle karşı karşıya kalmaları olağandır. Kredi riski kavramı, gerçekleştirilen bir kredi işlemi için, kredi alan tarafın veya yapılan sözleşmede belirtilen taraflardan birinin yükümlü olduklarını zamanında ve doğru biçimde yerine getirmeme ihtimalinden kaynaklanan zarara uğrama olasılığı olarak açıklanmaktadır. Kredi riski, borç alan tarafın yapması gereken anapara ve faiz ödemeleri sürecinde sözleşme ile belirlenen yükümlülüklerini, finansal açıdan ortaya çıkan sorunlar sebebiyle gerçekleştirilememesinden kaynaklanabilmektedir. Kredi riski, bankacılık sektörü için oldukça büyük bir öneme sahiptir. Kullandırılan kredilerin anapara ya da faiz ödemelerinde ortaya çıkabilen gecikmeler, sağlanan kredilerin yeniden yapılandırılması uygulamaları veya kredi alan tarafın finansal yetersizliği veya iflas etmesi gibi finansal kaynağın geri dönüşünü etkileyebilecek durumlar, kredi sağlayan bankanın nakit akışlarını da olumsuz olarak etkilemektedir. Bir kredinin risk seviyesi, o kredinin takibe düşme olasılığı olarak düşünülmekte olup, bankalar tarafından verilen kredilerin önemli bir miktarının takibe düşmesi her zaman gerçekleşebilecek bir durumdur. Kredilerin takibe düşme sebepleri işletme yönetiminden, bankacılık sektörünün işleyişinden veya çevresel etmenlerden kaynaklanabilmektedir. Bankanın almış olduğu risk, sağlanan kredinin çeşidine göre, kredinin tutarı ya da teminatı doğrultusunda bir boyut kazanmaktadır. Tüm bankaların sağladıkları kredilerin bir bölümü, bir noktada takibe düşebilmekte ve kredi zararı haline gelebilmektedir. Bu koşullar altında, olası zararların öngörülerek en düşük seviyeye çekilebilmesi gerekmektedir. 2000 yılında bankacılık sektöründe ortaya çıkan finansal kriz, Türkiye'deki bankacılık sektörü açısından bir kilometre taşı olarak kabul edilmektedir. 2000 yılından bu yana, bankacılık sektörünün yapısını değiştiren bazı düzenlemeler yapılmış ve bankacılık alanında denetleme ve risk yönetimi gibi önemli unsurlar ön plana çıkmıştır (Oktar ve Yüksel, 2015: 41). Etkili ve sağlıklı bir kredi riski yönetimi, bankacılık sektörü için önemli bir unsur olduğundan kredi sağlamadan önce bankalar, kredi kullanacakları müşterilerin kredibilitesine ilişkin doğru kararlar almaya önem vermektedir. Bir banka tarafından sağlanan kredinin ödemelerinin aksaması halinde, takibe düşmeden önceki süreçte ve takibe düştükten sonra alınması gereken tedbirlerin faydalı olabilmesi için, sağlanan kredinin de detaylı bir biçimde değerlendirilmesi oldukça önemlidir.

Bu çalışma, Türk bankacılık sektöründe takipteki krediler ile bunların banka kârlılığı üzerindeki etkisi gibi kritik bir konuyu ele almaktadır. Banka kârlılığı üzerine yapılan kapsamlı araştırmalara rağmen, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalarda takipteki kredilerin kârlılık üzerindeki spesifik etkilerinin anlaşılmasında bir boşluk bulunmaktadır. Bu çalışma hem makroekonomik hem de bankaya özgü faktörleri dikkate alarak takipteki kredilerin Aktif kârlılığını (ROA) nasıl etkilediğine dair ampirik kanıtlar sunarak bu boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır. Araştırmanın temel amaçları, takipteki krediler ile banka kârlılığı arasındaki ilişkiyi araştırmak, bu ilişkiyi etkileyen makroekonomik ve bankaya özgü belirleyicileri tespit etmek ve bankacılık sektöründe risk yönetimi ve politika formülasyonu için öneriler sunmaktır. Çalışma kapsamında Türkiye'de faaliyet gösteren yerli ve yabancı bankaların 2015-2022 dönemine ait verileri panel veri analizi yöntemleri kullanılarak kapsamlı bir şekilde analiz edilmiştir. Gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) büyümesi, işsizlik oranları, sermaye yeterliliği ve likidite yeterlilik oranları gibi çeşitli değişkenleri gibi çeşitli değişkenleri entegre ederek, çalışma takipteki krediler-kârlılık bağımlı yönlendiren faktörlerin daha iyi anlaşılmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Metodoloji, bir panel veri seti oluşturmayı ve sonuçların sağlamlığını ve güvenilirliğini sağlayan tanısal testlerle birlikte kullanmayı içermektedir.

1. LİTERATÜR

Ranjan ve Dhal (2003), çalışmalarında faiz oranları, bankaların büyüklüğü, kredi vadesi ve makroekonomik sarsılmalar gibi değişkenlerin takibe düşen kredilerin vadesi ve faiz oranları üzerindeki etkilerini belirlemeye çalışılmışlardır. Bu araştırma sonucunda banka büyüklüğünün ve makroekonomik boyuttaki sarsılmaların takibe düşen krediler üzerinde kayda değer bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bunun yanı sıra, yüksek faiz oranlarının takibe düşen kredilerin miktarını arttırdığı tespit edilmiştir. Özetle bu çalışma sonucunda, takipteki kredilerin miktarının borçlu için uygun olmasından, ülkede kredi kültürünün görece yüksek olmasından ve uygun makroekonomik şartlardan negatif olarak etkilendiği belirlenmiştir.

Hu vd. (2004), çalışmasında ise, Tayvan'daki bankacılık sektöründeki takibe düşen kredi oranları üzerinde etkili olan değişkenler tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışma sonucunda elde edilen veriler doğrultusunda, kamu bankaları tarafından sağlanan kredilerin takibe düşme oranlarının görece düşük olduğu ve bankanın büyüklüğü ile takibe düşen kredilerin oranları arasında negatif bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca çalışma sonucunda, bankanın mevcut gelir kaynaklarının çeşitliliğinin artırılması yoluyla takibe düşen kredilerin oranlarının düşürülemediği, serbestleşmenin ardından kurulmuş olan bankaların takibe düşen kredil oranlarının görece daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Espinoza ve Prasad (2010), tarafından yapılan çalışmada, takibe düşen krediler üzerinde etkili olan makroekonomik ve bankaya özgü değişkenler incelenmiştir. Bu çalışma neticesinde takibe düşen kredilerin üzerinde hem makroekonomik hem de bankalara özgü belirleyicilerin bir kısmının etkili olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada özellikle reel GSYH ve takibe düşen kredilerin miktarı arasında negatif bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bunun yanı sıra, küresel mali piyasalarda meydana gelen değişimlerin de takibe düşen kredilerin miktarı üzerinde etkili olduğunu saptayan çalışmada, bankaya özgü değişkenlerden etkinlik ve bilanço büyümesi faktörlerinin takibe düşen kredilerin miktarı ile ilişkisinin anlamlı olduğu bulunmuştur.

Olson ve Zoubi (2011) MENA ülkelerinden 83 banka verileri ile yaptıkları çalışmanın sonuçları, sermayenin toplam aktiflere oranı ve takipteki kredilerin toplam kredilere oranının ROA'yı pozitif, ROE'yi negatif yönde etkilediğini göstermektedir. Analizdeki bankaların küçük ölçekli bankalar olmasından dolayı banka aktif büyüklüğü arttıkça kârlılığın artacağı belirtilmiştir. Benzer şekilde Buchory'nin (2015) Endonezya'dan 26 banka üzerinde yaptığı çalışmada da ROA'yı takipteki kredilerin pozitif yönde etkilediği sonucu elde edilmiştir.

Petria vd. (2015) Avrupa Birliği'nden 27 banka verileri ile yaptığı panel veri analizi sonuçları bankanın toplam aktif büyüklüğünden ve sermayenin toplam aktife oranından ROA'nın pozitif yönde etkilendiği anlaşılmıştır. Çalışma sonucunda takipteki kredilerin toplam kredilere oranından ve bankanın toplam aktiflerinin sektördeki banka aktiflerine oranının karesinden ROA ve ROE negatif yönde etkilediği ortaya konmuştur.

Türkiye'den 10 banka verileri ile yaptıkları analizde Topak ve Talu (2017), takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ile sermayenin toplam aktiflere oranının ROA ve ROE'ye etkisinin negatif yönde olduğunu bulmuşlardır. Türkiye'den 20 banka verileri ile yaptıkları analizde Çiftçi ve Çiftçi (2019) ise ROA'nın sermayenin toplam aktife oranından pozitif yönde etkilendiğini tespit etmişlerdir. Işık vd. (2017) Türkiye'deki 20 banka üzerine yaptıkları çalışmada ROA'yı etkileyen değişkenleri incelemişlerdir. Buna göre ROA'yı banka aktif büyüklüğünün karesi, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı negatif yönde; sermayenin toplam aktiflere oranı ve banka aktif büyüklüğü ise pozitif yönde etkilemektedir. Ayrıca makroekonomik değişkenlerden olan ekonomik büyümenin kârlılığı pozitif yönde etkilendiğini tespit etmişlerdir.

Hakim ve Sugianto'nun (2018) Malezya'da borsada işlem gören 27 banka üzerinde yaptıkları çalışmada bankaların aktif büyüklüğündeki değişimin ROA'yı pozitif yönde etkilediği rapor edilmiştir. Diğer taraftan, sermaye yeterlilik rasyosu ve takipteki kredilerin toplam kredilere oranının ROA'ya etkisi ise negatif yöndedir.

Türkiye'den 19 banka verileri ile yaptıkları analizde Şenol vd. (2019), ROA ile ROE sermaye yeterlilik rasyosu ve takipteki kredilerin toplam kredi ve alacaklara oranından negatif yönde; likit aktiflerin kısa vadeli yükümlülüklerle oranından pozitif yönde etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır.

Seçilmiş 23 ülkenin bankaları ile Le ve Ngo (2020), tarafından yapılan analizde, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı, ROA ve NIM'ı (net interest margin-net kâr marjı) pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ancak kriz değişkeni dahil edilince etki negatife dönüşmüştür. Pakistan'dan 20 banka üzerine Rahman vd. (2020) tarafından yapılan çalışmada, banka aktif büyüklüğü ve takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ROA ve ROE'yi negatif yönde etkilemektedir. Fakat sonuç istatistiksel olarak anlamlı değildir. Siddique vd. (2020) Pakistan ve Hindistan'dan 19 banka ile Japonya ve S. Arabistan'dan 17 banka üzerine yaptıkları çalışmada, ROA ve ROE, takipteki kredilerin toplam kredilere oranından pozitif yönde etkilendiğini belirlemişlerdir. Ancak gelişmekte olan ülkelerdeki bankalarda elde edilen sonuç istatistiksel olarak anlamsızdır. Çin'den 26 banka verileri ile Wu (2020) tarafından yapılan çalışmada, ROA, bir dönem gecikmeli değerinden, bankaların aktif

büyükliğünden pozitif yönde etkilenirken; takipteki kredi rasyosu, toplam aktif büyüklüğünden negatif yönde etkilenmiştir. ROE, sermayenin toplam aktiflere oranından, takipteki kredilerin toplam kredilere oranından negatif yönde etkilenmiştir. ROA'nın açıklayıcılık gücünün ROE'ye göre daha yüksek olduğu raporlanmıştır.

Serrano (2021) tarafından yapılan çalışmada, 2014-2018 yılları arasında makroekonomik değişkenlerden oluşan bir veri seti kullanılarak 75 Avrupa bankası için takipteki krediler ile borç verme faaliyetleri üzerindeki stok arasındaki ilişki incelenmiştir. Yapılan analizler sonrasında takipteki krediler stokunun, aktif kârlılığı ve kaldıraç oranı gibi diğer değişkenlerle birlikte bankaların kredi verme faaliyetleri üzerinde negatif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Sarıay (2022) tarafından yapılan çalışmada, takibe düşen krediler ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir. Yapılan analizler sonrasında bu değişkenler arasında uzun dönemde güçlü ilişkilerin olduğu tespit edilmiştir. Faiz oranları ve döviz kurlarındaki değişimlerin takipteki kredileri pozitif yönde etkilediği, GSYİH' deki büyümenin ise olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Tunay ve Tunay (2023) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'de 2005-2023 yılları arasındaki veriler kullanılarak takibe düşen banka kredileri ile durgunluk olasılıkları arasındaki ilişkinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Yapılan analizler sonrasında ulaşılan bulgulara göre, takibe düşen banka kredileri ile ekonomik faaliyetler arasında güçlü bir etkileşim tespit edilmiştir. Ekonominin durgunluğa girmesi halinde takibe düşen banka kredilerinin artacağı görülmüştür.

Akbaş (2023a) kurumsal yönetim, bankaya özgü finansal göstergeler ve makro değişkenlerin banka karlılığı üzerindeki etkisini incelediği çalışmada, çalışma sonucunda aktif karlılık oranı ile kaldıraç oranı arasında pozitif, halka açıklık oranı ile banka büyüklüğü arasında negatif bir ilişkinin varlığını raporlamıştır. Akbaş'ın (2023b) bir başka çalışmasında ise sürdürülebilirlik açıklamalarının katılım bankalarının öz kaynak karlılığı üzerindeki etkisini incelemiş ve iki değişken arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin varlığını raporlamıştır. Akbaş (2022) katılım bankalarının karlılığı ile ilgili diğer bir çalışmada ise denetim kalitesi ve karlılık ilişkisini incelemiştir. Çalışma sonucunda denetim kalitesindeki artışın katılım bankalarının karlılığı üzerinde pozitif yönde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kurt (2024) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'de faaliyet gösteren 25 mevduat bankası için panel veri analizi kullanılarak 2001-2021 dönemi temel alınarak kârlılık analizi yapılmıştır. Kârlılık göstergesi olarak aktif kârlılık oranı seçilmiştir. Analiz bulgularına göre, takipteki kredilerin toplam aktifler içindeki payının, aktif kârlılık üzerinde negatif bir etkisinin olduğu görülmüştür. Annas vd. (2024) tarafından yapılan çalışmada, makroekonomik değişkenlerin takipteki kredilere olan etkisini Endonezya için 2017-2021 yıllarına ait veriler üzerinden analiz etmişlerdir. Yapılan analizler sonrasında ulaşılan bulgulara göre dünya petrol fiyatlarının, faiz oranlarının, faaliyet gelir ve giderlerinin takipteki krediler üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte net faiz marjı, sermaye yeterlilik oranı ve enflasyonun takipteki krediler üzerinde negatif etkisinin olduğu görülmüştür.

2. ANALİZ

Bu çalışma, hem makroekonomik hem de mikroekonomik belirleyicilere odaklanarak Türk bankacılık sektöründe, banka kârlılığına etkisini analiz etmektedir. Türkiye'nin dinamik büyümesi, dönemsel finansal istikrarsızlıkları ve önemli bankacılık sektörü reformları ile karakterize edilen ekonomik yapısı, takipteki krediler üzerindeki çok yönlü etkilerin araştırılması için verimli bir zemin sağlamaktadır. GSYH büyümesi, enflasyon oranları ve işsizlik gibi makroekonomik değişimler ile bankalara özgü mikroekonomik faktörler arasındaki etkileşimi incelemek için bir araştırma modeli kullanılmaktadır. Çalışma, bu değişkenleri inceleyerek, Türkiye'deki bankaların kârlılığına takipteki kredilerin ne şekilde etkisinin olduğunu ölçümlemeyi, bankaların sağlığını ve performansını etkileyen faktörleri ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır.

2.1. Araştırmanın Modeli

Türkiye'de faaliyette bulunan bankalar için aktif kârlılık üzerinde takipteki kredilerin oranının etkisini değerlendirmek amacıyla bir panel veri seti oluşturulmuştur. 2015-2022 yılları ile sınırlandırılan zaman dilimi için yıllık veriler kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan değişkenler aşağıda verilmiş olup, aktif kârlılık (ROA), sermaye yeterlilik oranı (SYR), likidite yeterlilik oranı (LYO), ve takipteki kredi oranı (TakKre) verileri; BDDK'nın Bağımsız Denetim Raporlarında yer alan mali tablo ve dipnotlardan, tüketici kredisi faiz oranı (KrFaiz) ve gösterge faiz (GoFaiz) verileri; TCMB'nin veri tabanından, işsizlik (Isz) ve GSYH verileri; Dünya Bankası'nın veri tabanından, TÜFE verileri ise TÜİK'den elde edilmiştir.

Eşitlik 1, t zamanında i bankası için ROA'nın çeşitli finansal ve ekonomik değişkenler tarafından açıklandığı doğrusal bir modeldir. Her bir β , diğer değişkenler sabit tutulduğunda, ilgili değişkendeki bir birimlik değişimin ROA üzerindeki etkisini temsil etmektedir. β_0 , tüm bağımsız değişkenler sıfır olduğunda ortalama ROA'yı temsil eden sabit terimdir. β_1 'den β_8 'e kadarki katsayılar ise her bir bağımsız değişken için, bu değişkenlerin ROA üzerindeki marjinal etkisini temsil etmektedir.

Regresyondan elde edilecek katsayılar bize her bir değişkenin Aktif Kârlılığı üzerindeki etkisinin yönünü (pozitif veya negatif) ve büyüklüğünü ifade edecektir. Oluşturulan model aşağıda verilmiştir;

$$ROA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 SYR_{i,t} + \beta_2 LYO_{i,t} + \beta_3 TakKre_{i,t} + \beta_4 + GoFaiz_{i,t} + \beta_6 Isz_{i,t} + \beta_7 TÜFE_{i,t} + \beta_8 Gsyih_{i,t} \quad (1)$$

2.2. Örneklem ve Verilerin Toplanması

Örneklem 2015-2022 yılları arasında Türkiye’de faaliyette bulunan tüm mevduat bankalarıdır. Örneklem döneminin belirlenmesinde kesit ve zamana ilişkin en verimli örneklemin elde edilmesi etkili olmuştur. Veriler, BDDK, Merkez Bankası, TÜİK ve Dünya Bankası veri tabanlarından derlenmiştir. Türkiye’de yerli ve yabancı sermayeli 54 banka vardır. **Türkiye’de** ilgili dönemde faaliyette bulunan fakat modelde yer alan değişkenlere ilişkin verileri eksik olan bazı bankalar örneklemden çıkarılmıştır. Ayrıca katılım bankalarının çalışma prensipleri farklı olduğundan analize dahil edilmemiştir. Bu nedenle çalışmanın örneklemini 29 bankadan oluşmakta olup %62’si yabancı , %28’i özel , %10’u kamu bankalarından oluşmaktadır.

2.3. Çalışmada Kullanılan Yöntem

Bu çalışmada yerli ve yabancı sermayeli bankalardan oluşan ve Türkiye’de faaliyet gösteren bankaların yıllık verilerinden bir panel veri seti oluşturulmuştur. Panel veri kavramı, işletme, hane halkı, bölge, ülke, şehir gibi aynı yatay kesit birimlerinin belirli bir zaman dilimi içerisinde tekrarlanan gözlemlenmelerinden ortaya çıkan bir veri seti biçiminde açıklanabilmektedir (Wooldridge, 2002: 6). Panel verilerin yatay kesit ve zaman boyutu olacak şekilde iki boyutunun olması, pek çok ekonomik çalışmanın panel veriler doğrultusunda analizler yapmasına sebep olmaktadır. Bu alanda panel verilerden faydalanılmasının öncelikli nedeni, panel verilerin yalnız bir zaman serisine veya yatay kesit verilerine kıyasla pek çok avantajının bulunmasıdır. Panel verilerde zaman ve birim boyutlarının ön plana çıkması sayesinde, örneklem üzerinde yapılan gözlem sayısı artmaktadır. Ayrıca bu durum, serbestlik derecesini de yükselterek bağımsız değişkenler arasında ortaya çıkabilecek çoklu doğrusal bağlantıları azaltmaktadır (Nargelecekenler, 2011: 168). Bu yüzden çalışmada panel veri analizi tercih edilmiştir. Çalışmada bankalar arasında ve zaman içinde gözlemlenemeyen heterojenliği hesaba katmak için, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler modelleri dikkate alınmıştır. Zaman ve bireysel bankacılık birimleri ile ilgili sabit etkilerin varlığını belirlemek için, F-İstatistiği ve Ki-Kare testi kullanılmıştır. Çalışmada modelin genel uyumunu değerlendirmek için F-İstatistiği kullanılmıştır. Sabit etkiler ile tesadüfi etkiler tahmincileri arasında tercih yapmak için en çok kullanılan test Hausman testidir (Yerdelen Tatoğlu, 2021: 208). Dolayısıyla çalışmada Hausman testi yapılmıştır. Ayrıca Pesaran CD Testi, panel verilerinde yatay kesit bağımlılığının varlığını tespit etmek için uygulanmıştır; bu, artıkların tahmincisinin tutarlılığını kontrol etmek için iki modelin tahminlerini karşılaştırmaktadır (Pesaran, 2021). Narendranatha’nın Durbin-Watson istatistiği ve Baltagi-Wu LBI testi, panel verilerinde regresyon sonuçlarının güvenilirliğini etkileyebilecek otokorelasyonun varlığını tespit etmek için kullanılmıştır (Tabar ve Karas, 2021). Levene, Brown ve Forsythe testleri ve grup bazında değişen varyans için Değiştirilmiş Wald Testi, standart hataların ve test istatistiklerinin geçerliliği için önemli olan yatay kesitler arasında sabit olmayan varyansın varlığını değerlendirmek için kullanılmıştır (Juščáková ve Gorska, 2007). Regresyon modelleri, ilgili standart hatalar ve p-değeri ile birlikte bağımsız değişkenler için katsayı tahminleri sağlanmış, bu tahminler her bir değişkenin ROA üzerindeki etkisini yorumlamak için kullanılmıştır.

2.4. Bulgular

Modelde yer alan verilere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de yer almaktadır. Tanımlayıcı istatistikler panel veri analizinde kullanılan verilere ilişkin genel bir değerlendirme imkânı sunmaktadır. Tüm veri seti (" Hepsi" olarak etiketlenmiş) için istatistiklerin yanı sıra Yerli ve Yabancı bankalar ("Yerli" ve "Yabancı" olarak etiketlenmiş) için ayrı istatistikler oluşturulmuştur. Tablo 1’ de her değişken için gözlem sayısı (tümü 288), ortalama (ortalama), standart, en düşük değer ve en yüksek değerler bulunmaktadır.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	En düşük	En yüksek
GoFaiz	288	11,36	4,1995	7,25	18,5
Isz	288	11,4975	1,2028	10,24	13,67
TÜFE	288	22,0437	18,0691	8,53	64,72
Gsyih	288	9,3981	0,0812	9,2920	9,5461
Tümü					
ROA	288	0,4517	3,6393	-0,1148	48,8492
SYR	288	24,3923	22,2117	12,2	227,9
LYO	288	200,6232	305,4615	0,01	4935,63
TakKre	288	0,0528	0,1242	0	1,4245
KrFaiz	288	20,165	5,0284	14,86	28,73
Yerli					
ROA	136	0,9377	5,2637	-0,0223	48,8492
SYR	136	18,8095	7,5338	13,1	57,2
LYO	136	166,0846	128,0002	0,01	831
TakKre	136	0,0327	0,0233	0	0,1078
KrFaiz	136	20,1625	5,0382	14,86	28,73
Yabancı					
ROA	152	0,0168	0,0248	-0,1148	0,1320
SYR	152	29,3875	28,8152	12,2	227,9
LYO	152	231,5262	400,8252	1,319	4935,63
TakKre	152	0,0708	0,1678	0	1,4245
KrFaiz	152	20,1625	5,0382	14,86	28,73

Genel (Tüm Bankalar) olarak değerlendirildiğinde: *GoFaiz* (*Gösterge Faiz Oran*) ortalaması %11,36 olup, %7,25 ile %18,5 arasında değişmektedir. *Isz* (*İşsizlik*): Ortalama oran %11,4975'tir ve nispeten düşük bir standart sapma ile işsizlik oranlarının çok fazla dalgalanmadığını göstermektedir. *TÜFE* (*TÜFE*) geniş bir aralık göstermekte olup, dönem boyunca veya farklı bankalar arasında enflasyonda önemli bir değişkenlik olduğunu göstermektedir. *GSYH* büyüme oranları olduğu için çok az değişkenlik göstermektedir. *ROA* (*Aktif Kârlılığı*) ölçütü -0,1148 ile 48,8492 arasında büyük farklılıklar göstermekte olup bazı bankaların negatif, bazılarının ise çok yüksek getiriye sahip olduğunu göstermektedir. *SYR* (*Sermaye Yeterlilik Oranı*) ortalama olarak %24,3923 sahiptir ve bu oran çok geniş bir aralıkta değişmekte olup farklı sermaye düzeylerine işaret etmektedir. *LYO* (*Likidite Yeterlilik Oranı*) yüksek bir ortalama ve çok yüksek bir standart sapma göstererek bankalar arasında likidite açısından önemli farklılıklar olduğunu ortaya koymaktadır. *TakKre* (*Takipteki Kredi Oranı*) ortalaması çok düşüktür ancak geniş bir aralığa sahiptir, bu da değişen kredi riski profillerini yansıtmaktadır. *KrFaiz* (*Tüketici Kredisi Faiz Oranı*): Ortalaması %20,165 ile nispeten yüksek olmakla birlikte orta düzeyde bir aralığa sahiptir.

Yerli bankalar değerlendirildiğinde: *ROA*: Yerli bankalar, ortalama olarak, genel kümeden daha kârlı görünmektedir. *SYR*: Ortalama olarak genel setten daha düşüktür, bu da Yerli bankaların risk ağırlıklı varlıklarına göre daha az sermayeye sahip olabileceğini göstermektedir. *LYO*: Likidite yeterlilik oranının genel ortalamadan daha düşük olması ve daha az değişkenlik göstermesi, Yerli bankaların daha az likiditeye sahip olduğunu düşündürmektedir. *TakKre*: Yerli bankaların ortalama olarak daha düşük takipteki kredi oranına sahip olması, daha iyi kredi performansına işaret etmektedir. *KrFaiz*: Ortalama, benzer bir aralıkla genel set ile neredeyse aynıdır.

Yabancı bankalar değerlendirildiğinde: *ROA*: Yabancı bankalar çok daha düşük bir ortalama ROA'ya sahiptir ve daha az değişkenlik göstermektedir. *SYR*: Yerli bankalardan daha yüksektir, bu da Yabancı bankaların daha iyi sermayelendirildiklerini göstermektedir. *LYO*: Likidite yeterlilik oranı Yabancı bankalar için daha yüksektir, bu da daha fazla likiditeye sahip olduklarını göstermektedir. *TakKre*: Yabancı bankalar için daha yüksek bir ortalama takipteki kredi oranı, daha yüksek kredi riskine işaret etmektedir. *KrFaiz*: Ortalama faiz oranı Yerli bankalarla aynıdır.

Tablo 2' de panel verilerinde birim etkilerin ve zaman etkilerinin varlığını belirlemek için kullanılan çeşitli istatistiksel testleri sunmaktadır. Bu testler, panel veri analizinizde sabit etkiler mi, yoksa rassal etkiler mi kullanılacağına karar vermede temel oluşturmaktadır.

Tablo 2: Birim Etkiler ve Zaman Etkilerin Belirlenmesi

	TYZESE			TYBESE			TYBEEÇO			TYZEEÇO			IYEÇO		
	Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab
F-İstatistiği	0,608	0,419	1,95	7,07	7,308	5,544									
Ki-Kare							92,52	43,85	31,84	0,001	0,000	0,001	5,901	43,85	31,84
Olasılık Değeri	0,749	0,888	0,065	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	1,000	1,000	1,000	0,001	0,001	0,001

Sonuçlar tüm örneklem ("Tüm"), Yerli sermayeli bankalar ("Yer") ve Yabancı sermayeli bankalar ("Yab") için sunulmuştur. Yapılan testler şunları içermektedir:

TYZESE (Sabit Etkiler kullanılarak Tek Yönlü Zaman Etkileri): Tüm ve Yerli örneklem için düşük F-istatistikleri ve yüksek p-değerleri zaman etkilerinin anlamlı olmadığını göstermektedir, ancak Yabancı sermayeli bankalar için p-değeri anlamlılık eşiğine yakındır ve olası zaman etkilerine işaret etmektedir. TYBESE (Sabit Etkiler kullanılarak Tek Yönlü Birim Etkiler): Bütün örneklem için istatistiki açıdan anlamlıdır. Bu nedenle birim etkilerin var olduğu sonucuna varılmıştır. TYBEEÇO (En çok olabilirlik kullanılarak Tek Yönlü Birim Etkileri): Ki-kare değerleri önemlidir ve p-değerleri hem Yerli hem de Yabancı sermayeli bankalar için çok düşüktür (0.001), bu da en çok olabilirlik tahmini kullanıldığında güçlü birim etkilerine işaret etmektedir. TYZEEÇO (En çok olabilirlik kullanılarak Tek Yönlü Zaman Etkileri): Tüm örneklem için istatistiki olarak anlamlı çıkmamıştır. Bu nedenle zaman etkilerinin bulunmadığı çıkarımı yapılmıştır. IYEÇO (En çok olabilirlik kullanılarak İki Yönlü Etkiler): Ki-kare değerleri anlamlıdır ve p-değerleri tüm örneklem için anlamlıdır. Bu sonuç, modelde hem zaman etkilerinin hem birim etkilerinin olduğunu ifade etmektedir. Fakat ortaya konan sonucun zaman ve birim etkilerinin varlığını sınamak için yapılacak ayrı ayrı testler ile doğrulanması gerekir. IYEÇO sonuçlarına göre iki yönlü etkinin varlığı ortaya konmuş olsa da F testine dayalı birim ve zaman etkinin varlığını sınamak için yapılan testlerin sonucu sadece birim etkilerin varlığına işaret etmektedir. En çok olabilirlik testine dayalı yapılan analizlerde ise tüm örneklemde birim etkilerin varlığı ortaya konulurken zaman etkilerin varlığına ilişkin testlerde sadece %10 istatistiki önem düzeyine yakın bir seviyede zaman etkilerinin varlığı Yab alt örnekleme için geçerli gözükmemektedir. Fakat F testine ilişkin sette söz konusu sonuç doğrulanmadığı için bütün örneklem için sadece birim etkilerin var olduğu kabul edilmiştir.

Tablo3'de sabit etkiler modelinin mi yoksa rassal etkiler modelinin mi daha uygun olduğunu belirlemek için Hausman Testi uygulanmıştır. Test, tercih edilen modelin rassal etkiler olduğu yönündeki boş hipotezi, sabit etkiler olduğu yönündeki alternatif hipoteze karşı değerlendirmektedir (Hahn vd., 2011).

Tablo 3: Hausman Testi

Hipotez	Test Adı	Test İstatistiği			Olasılık değeri		
		Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab
$H_0: \sigma_u^2 = 0$	Hausman Testi	0,29	2,21	19,34	0,999	0,947	0,007
$H_1: \sigma_u^2 \neq 0$							

Hausman testi sonucunda tüm örneklem düzeyi için %5 istatistiki önem düzeyinde anlamlı bulunmamıştır. Benzer şekilde, Yerli sermayeli bankalar için p-değeri yüksektir, %5 istatistiki önem düzeyinde anlamlı bulunmamıştır ve sıfır hipotezinin reddedilemeyeceğini göstermektedir. Dolayısıyla, rassal etkiler modelinin bu alt grup için de uygun olduğu düşünülmektedir. Yabancı sermayeli bankalar için p-değeri genel eşik değer olan 0.05'in altındadır ve %5 istatistiki önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu durum sıfır hipotezinin reddedilebileceğini göstermektedir. Dolayısıyla, Yabancı sermayeli bankalar için sabit etkiler modelinin daha uygun olduğu anlamına gelir. Dolayısıyla, Hausman testi sonuçlarına göre, Tüm örneklem ve Yerli sermayeli bankalar için genellikle rassal etkiler modelinin kullanılması gerekirken, Yabancı sermayeli bankalar için sabit etkiler modeli uygun bir seçimdir.

Tablo 4' de bir panel veri regresyon modelinin temel varsayımlarını kontrol etmek için kullanılan tanısal testlerin sonuçları verilmektedir. Bu testler modelin doğru belirlenip belirlenmediğini ve tahmin edicilerin güvenilir olup olmadığını göstermektedir.

Tablo 4: Temel Varsayımların Testi

Hipotez	Test Adı	Test İstatistiği			Olasılık Değeri		
		Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab
H ₀ : Kesit Bağımlılık Yok H ₁ : Kesit Bağımlılık Var	Pesaran CD Testi	62,179	20,314	3,171	0,001	0,001	0,0015
H ₀ : Otokorelasyon Yok	Bhargava, Franzi ve Narendranathan'ın DW Testi	0,830	0,821	1,457	Test İstatistiği <2 ise otokorelasyon önemlidir.		
H ₁ : Otokorelasyon Var	Baltagi – Wu LBI Testi	1,534	1,510	1,716			
		Tüm	Yer		Tüm	Yer	
		df(187,932)					
H ₀ : Sabit Varyans	Levene, Brown ve Forsythe'nin Testi	W0:8,61	W0:7,76		0,0001	0,0001	
		W50:8,34	W50:7,38		0,0001	0,0001	
		W10:8,61	W10:7,76		0,0001	0,0001	
H ₁ :Değişen Varyans	Değiştirilmiş Wald Testi	Yab					
		17408,30			0,0001		

Pesaran CD testi, düşük p-değerleri, tüm gruplar için yatay kesit bağımlılığı olmadığı yönündeki boş hipotezin reddedildiğini göstermektedir. Dolayısıyla hem Tüm örneklem hem de alt gruplar için panel verilerinde önemli yatay kesit bağımlılığı vardır. Otokorelasyon testlerinden Bhargava, Franzi ve Narendranathan'ın DW testi, tüm test istatistiklerinin 2'den küçük olduğu göz önüne alındığında, panel verilerinde önemli pozitif otokorelasyon vardır. Baltagi-Wu LBI testi, tüm değerler 2'den küçük olduğu için otokorelasyonun varlığına işaret etmektedir. Sabit varyans testlerinden Levene, Brown ve Forsythe testi, sağlanan test istatistikleri çok düşük p-değerleri (0.0001) ile anlamlıdır ve sabit varyansın boş hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Dolayısıyla, verilerde değişen varyans olduğuna dair kanıt bulunmaktadır. Değiştirilmiş Wald testi, düşük p-değeri, Yabancı sermayeli bankalar için panel verilerinde değişen varyansın mevcut olduğunu göstermektedir.

Buna göre örneklemelerin tamamında değişen varyans, otokorelasyon ve kesit bağımlılığının bulunduğu ortaya konulmuştur. Driscoll-Kraay tahmincisi panel veri analizinde güçlü bir araçtır ve özellikle bağımsızlık, homoskedastisite ve otokorelasyonun olmadığı standart varsayımların ihlal edildiği veri setleri için özellikle uyumludur. Bu nedenle söz konusu sorunlara dirençli tahminci üreten Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılarak model analiz edilmiştir. Tablo 5'de modelin analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 5: Modelin Analiz Sonuçları

Bağımlı	Katsayı			Standart Hata			Olasılık Değeri		
	Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab	Tüm	Yer	Yab
Bağımsız									
SYR	-0,0001	-0,1099	0,0001	0,0027	0,0711	0,0001	0,988	0,166	0,518
LYO	0,0001	0,0021	-0,0001	0,0001	0,0028	0,0001	0,373	0,475	0,077***
TakKre	0,3536	6,3883	0,0385	0,1309	25,171	0,0132	0,031**	0,807	0,023**
KrFaiz	0,0871	0,1851	0,0012	0,0162	0,0269	0,0004	0,001*	0,001*	0,037**
GoFaiz	-0,0591	-0,1333	-0,0009	0,0190	0,0186	0,0005	0,017**	0,001*	0,102
Isz	0,2626	0,4157	0,0010	0,0364	0,0579	0,0006	0,001*	0,001*	0,173
TÜFE	0,0213	0,0337	0,0001	0,0053	0,0094	0,0002	0,005*	0,009*	0,842
Gsyih	-2,9464	-5,2933	0,0294	0,8916	0,8580	0,0380	0,013**	0,001*	0,464
Sabit	23,521	40,3124	-0,2905	8,3573	8,8734	0,3521	0,026**	0,003*	0,436
Wald	40642,4	967034					0,001*	0,001*	
F- İstatistik			103,81						0,001
R²	Tüm: 0,0136			Yer: 0,0208			Yab: 0,02220		
Gözlem Sayısı	Tüm:288			Yer: 136			Yab: 152		

* %1 düzeyinde, ** %5 düzeyinde, *** ise %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5'te SYR değişkeninin olasılık değeri tüm örneklem çeşitlerinde %10 istatistiki önem düzeyinde anlamsızdır. LYO değişkeninin olasılık değeri 'Tüm' ve 'Yerli' örneklem gruplarında %10 istatistiki önem düzeyinde dahi anlamsız iken 'Yabancı' bankalar örneklem grubunda %10 istatistiki önem düzeyinde anlamlıdır. LYO değişkeninin 'Yabancı' banka örnekleminde modelin bağımlı değişkeni olan ROA üzerindeki etkisi negatif yönlüdür. TakKre değişkeninin olasılık değeri 'Yerli' bankalar örneklem grubunda %10 istatistiki düzeyinde anlamsızken 'Tüm' ve 'Yabancı' bankalar örneklem grubunda %5 istatistiki önem düzeyinde anlamlıdır. TakKre değişkeninin 'Tüm' ve 'Yabancı' banka örnekleminde modelin bağımlı

değişkeni olan ROA üzerindeki etkisi pozitifdir. KrFaiz değişkeni, 'Yabancı' bankalar örneklem grubunda %5 istatistiki önem düzeyinde, 'Tüm' ve 'Yerli' bankalar örneklem grubunda %1 istatistiki önem düzeyinde anlamlıdır ve ROA üzerinde güçlü bir pozitif etkiye işaret etmektedir. GoFaiz değişkeninin olasılık değeri 'Yabancı' bankalar örneklem grubunda %10 istatistiki düzeyinde anlamsızken 'Tüm' ve 'Yerli' bankalar örneklem grubunda %5 istatistiki önem düzeyinde anlamlıdır ve modelin bağımlı değişkeni olan ROA üzerindeki etkisi negatif yönlüdür. Isz değişkeni 'Yabancı' banka örnekleminde %10 istatistiki düzeyinde anlamsız, 'Tüm' ve 'Yerli' banka örneklemlerinde %1 istatistiki düzeyde anlamlı olup modelin bağımlı değişkeni olan ROA üzerindeki etkisi pozitif yönlüdür. GSYH'nin ROA üzerindeki etkisi 'Tüm Bankalar' ve 'Yerli' örneklemlerinde %5 istatistiki düzeyde anlamlı ve önemli ölçüde negatiftir.

Tüm bankalar için oldukça anlamlı olan Wald istatistiği, modelin genel anlamlılığının bir göstergesidir ve bağımsız değişkenlerin toplu olarak Aktif Kârlılığını (ROA) etkileyen faktörler hakkında anlamlı bilgiler sağladığını teyit etmektedir. Özellikle yerli bankalar için F-İstatistiğinin önemi, modelin makro ve mikroekonomik belirleyicilerin bu alt gruptaki banka karlılığını nasıl etkilediğine dair farklılıkları yakalamadaki geçerliliğini güçlendirmektedir. Bu durum, banka karlılığındaki değişkenliği ortaya koyabilmek için daha geniş ve daha farklı bir dizi değişkene ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. Tüm Bankalar, Yerli ve Yabancı olmak üzere tüm gruplar için R² değerlerinin düşük olması, modelin istatistiksel olarak anlamlı olmasına rağmen ROA'daki değişkenliğin sadece küçük bir kısmını açıkladığını göstermektedir. Sabit etkiler teriminin yerli bankalar için anlamlı olması, ancak yabancı bankalar için anlamlı olmaması, özellikle yerli bankacılık ortamında bankaya özgü özelliklerin ROA'yı etkilemedeki önemini göstermektedir. Bu durum yönetim uygulamaları, kurum kültürü veya spesifik risk yönetimi stratejileri gibi bankaya özgü içsel faktörlerin, özellikle yerli bankalar için karlılığın şekillenmesinde önemli bir role sahip olduğunu düşündürmektedir.

3. SONUÇ

Bankalar, ödemeleri veya tasarrufları kolaylaştırma gibi temel işlevlerin ötesine geçerek, kaynakların harekete geçirilmesinde, kredi verilmesinde ve ekonomik kalkınmanın teşvik edilmesinde önemli rol oynamaktadır. Tasarruf sahiplerinden borç alanlara fon aktararak yatırımları teşvik etmekte, işletmelerin büyümesini sağlamakta ve tüketici harcamalarını destekleyerek ulusların ekonomik kaderinin şekillenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca bankalar, tasarruf sahiplerinden borç alanlara fon aktararak yatırımları teşvik etmekte, işletmelerin büyümesini sağlamakta ve tüketici harcamalarını destekleyerek ulusların ekonomik kaderinin şekillenmesinde önemli bir rol oynamaktadırlar. Bankaların topladıkları mevduatların vadeleri genellikle verdikleri kredilerin vadelerine nazaran daha kısadır ve bu durum bankalar için önemli bir risk teşkil eder. Bu riskin yanında kullanılan kredilerin geri dönüş oranının da düşük olması kârlarının ve öz sermayelerinin azalmasına sebep olabileceğinden, bankaların etkin bir kredi yönetim sistemi kurmalarını gerektirmektedir. Türkiye'de özellikle daha değişken ekonomik koşullar ve düzenleyici çerçeveler içinde hareket eden gelişmekte olan piyasa bankalarında kredi riski yönetimi ve finansal performans arasındaki etkileşime odaklanmaktadır. Araştırmanın Türk bankacılık sektörüne odaklanması, bu dinamikleri incelemek için özgün bir mercek sunmakta ve hem bağlam açısından zengin hem de küresel olarak güncel bilgiler sağlamaktadır.

Analizin sonucunda ilginç bir şekilde, takipteki krediler oranı toplam örnekleme ROA ile pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir korelasyon sergilemiştir, bu da daha yüksek takipteki kredilerin daha iyi karlılık ölçütleriyle ilişkili olabileceğini düşündürmektedir. Bu beklentiler ile çelişen bulgu, şu 5 faktör ile açıklanabilmektedir: risk telafisi, etkin risk yönetimi, karşılık ayırma stratejileri, ekonomik ortam ve düzenleyici çerçeve ve piyasa koşulları. Risk telafisi açısından bankalar, takibe düşebilecek olanlar da dahil olmak üzere daha riskli olarak algılanan krediler için daha yüksek faiz oranları talep edebilir. Bu da bankanın faiz gelirini ve dolayısıyla kârlılığını artırabilir. Etkin risk yönetimi uygulamalarına sahip bankalar, takipteki kredilerle daha iyi başa çıkabilir ve kârlılık üzerindeki etkinin en aza indirilmesini sağlayabilir. Takipteki kredilerle ilişkili riskleri etkin bir şekilde yöneterek ve azaltarak bankalar kârlılıklarını koruyabilir. Bankalar genellikle potansiyel kredi kayıpları için karşılık ayırır. Bu karşılıklar ihtiyatlı bir şekilde yönetilirse, takipteki kredilerin kârlılık üzerindeki etkisi kontrol edilebilir. Uygun karşılık ayırma, bankaların kredi temerrütlerine karşı hazırlıklı olmalarını sağlayarak kârlılıkları üzerindeki olumsuz etkileri azaltır. Bazı ekonomik ortamlarda, daha yüksek bir takipteki kredi seviyesine daha yüksek faiz oranları eşlik edebilir ve bu da artan riski telafi edebilir. Bu durum, belirli koşullar altında takipteki krediler ile kârlılık arasında pozitif bir ilişkiye yol açabilir. Düzenleyici çerçeveler ve piyasa koşulları da bir rol oynamaktadır. Bankaların takipteki kredileri yeniden yapılandırabildiği veya sorunlu varlıklardan değer geri kazanma mekanizmalarına sahip olduğu piyasalarda, kârlılık üzerindeki olumsuz etki hafifletilebilir ve olumlu bir ilişki sürdürülebilir. Bu bulgular değerlendirildiğinde, takipteki kredilerin banka kârlılığı üzerindeki etkisinin makroekonomik faktörler, bankaya özgü özellikler ve potansiyel olarak daha geniş tarihsel ve düzenleyici çerçevelerin bir araya gelmesinden etkilenen çok yönlü bir olgu olduğu ortaya çıkmaktadır.

Takipteki alacakların yerli ve yabancı bankalar arasındaki farklı etkisi özellikle dikkat çekicidir; yerli bankalarda etkisi istatistiksel anlamlılığa ulaşmazken yabancı bankalarda yeniden önem kazanmaktadır. Bu farklılık, bağlamsal faktörlerin ve

yerli ve yabancı bankaların Türkiye'de içinde buldukları farklı operasyonel, düzenleyici ve stratejik ortamların taşıdığı önemi göstermektedir. Düşük R2 değerlerinin de gösterdiği gibi mevcut modelin sınırlı açıklayıcı gücü göz önüne alındığında, sonraki araştırma çabaları, taktipteki krediler zorlukları karşısında banka kârlılığının belirleyicileri hakkında daha kapsamlı bir anlayış kazanmak için muhtemelen teknolojinin benimsenmesi, dijital bankacılık eğilimleri ve müşteri davranışındaki değişimler gibi geleneksel olmayan faktörleri de içeren daha geniş bir değişken setini entegre etmeye odaklanabilir. Küresel bankacılık ortamının dinamik ve sürekli gelişen doğası ışığında, bu çalışma gelecekteki çalışmaları, kredi riski ve kârlılık arasındaki karmaşık etkileşimi çözmek için yenilikçi metodolojiler ve disiplinler arası yaklaşımların kullanılmasını ve bulgularını geliştirmeye davet etmektedir. Bu sayede bankacılık uygulayıcıları ve politika yapıcılarına sürdürülebilir kârlılık ve finansal istikrar arayışında sorunlu kredilerin sunduğu zorluk ve fırsatların üstesinden gelebilmeleri için pragmatik stratejiler sunan değerli bilgiler sağlayabilir

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: 1. Yazar çalışmanın (teorik ve literatür kısmı) %60'ına, 2. Yazar (uygulama ve analiz kısmı) %40'ına katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akbaş, F. (2022). Katılım bankalarında denetim kalitesi ve kârlılık ilişkisi üzerine bir uygulama. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 1997-2012.
- Akbaş, F. (2023a). Kurumsal yönetim, bankaya özgü ve makro değişkenlerin karlılık üzerindeki etkisi: BİST'te işlem gören bankalar üzerine bir uygulama. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, (11), 63-74.
- Akbaş, F. (2023b). Katılım bankalarının kârlılığı üzerinde sürdürülebilirlik performanslarının etkisi: panel veri ile Türkiye üzerine bir uygulama. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 26(1), 83-94.
- Annas, M., Humairoh, H., & Endri, E.(2024). Macroeconomic and bank-specific factors on nonperforming loan: evidence from an emerging economy. *Calitatea*, 25(199), 155-161.
- Çiftçi, C. ve Çiftçi, D. D. (2019). Güçlü ekonomiye geçiş programı sonrası Türkiye'de banka kârlılığının belirleyicileri. *Sosyoekonomi*, 27(39), 111-131.
- Espinoza, M. R. A., & Prasad, A. (2010, 3 June). Nonperforming loans in the GCC banking system and their macroeconomic effects. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/228201846_Nonperforming_Loans_in_the_GCC_Banking_System_and_Their_Macroeconomic_Effects
- Hahn, J., Ham, J. C., & Moon, H. R. (2011). The Hausman test and weak instruments. *Journal of Econometrics*, 160(2), 289-299.
- Hakim, L., & Sugianto, S. (2018). Determinant profitability and implications on the value of the company: Empirical study on banking industry in IDX. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(1), 205-216.
- Hu, J. L., Li, Y., & Chiu, Y. H. (2004). Ownership and nonperforming loans: Evidence from Taiwan's banks. *The Developing Economies*, 42(3), 405-420.
- Işık, Ö., Noyan Yalman, İ. ve Koşaroglu, Ş.M. (2017). Türkiye'de mevduat bankalarının kârlılığını etkileyen faktörler. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 362-380.
- Juščáková, Z., & Gorska, R. (2007). TPS test development and application into research on spatial abilities. *Journal for Geometry and Graphics*, 11(2), 223-236.
- Kurt, D. (2023). Türkiye'de bankacılık sektöründe kârlılığı belirleyen faktörlerin panel veri analizi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Le, T. D., & Ngo, T. (2020). The determinants of bank profitability: A crosscountry analysis, *Central Bank Review*, 20(2), 65-73.
- Nargeleckenler, M. (2011). Hisse senedi fiyatları ve fiyat/kazanç oranı ilişkisi: Panel verilerle sektörel bir analiz. *Business and Economics Research Journal*, 2(2), 165-184.
- Olson, D., & Zoubi, T. A. (2011). Efficiency and bank profitability in MENA countries, *Emerging Markets Review*, 12(2), 94-110.
- Oktar, S., & Yüksel, S. (2015). Bankacılık krizlerinin erken uyarı sinyalleri: Türkiye üzerine bir uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(28), 37-53.
- Pesaran, M. H. (2021). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. *Empirical Economics*, 60(1), 13-50.
- Petria, N., Capraru, B., & Ilnatov, I. (2015). Determinants of banks profitability: Evidence from EU 27 banking systems. *Procedia Economics and Finance*, 20, 518-524.
- Rahman, H., Yousaf, M. W., & Tabassum, N. (2020). Bank-specific and macroeconomic determinants of profitability: A revisit of Pakistani Banking sector under dynamic panel data approach. *International Journal Financial Studies*, 8(42), 2-19.
- Ranjan, R., & Dhal, S. C., (2003). Non-performing loans and terms of credit of public sector banks in India: An empirical assessment. *Occasional Papers*, 24(3), 81-121.
- Saka, B. (2010). Taktipteki kredilerin makroekonomik göstergeler üzerine etkisi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.

- Sarıay, H.S.N. (2022) Türkiye ekonomisinde finansal açıklığın bankacılık sektörü takipteki krediler oranına etkisi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 11(1), 104-124.
- Serrano, A. S. (2001). The impact of non-performing loans on bank lending in Europe: An empirical analysis. *North American Journal of Economics and Finance*, 55, 1-12.
- Siddique, A., Masood, O., Javaria, K., & Huy, D. T. N. (2020). A comparative study of performance of commercial banks in ASIAN developing and developed countries. *Insights into Regional Development*, 2(2), 580-591.
- Şenol, Z., Öncül, M. ve Alıcı, M.S. (2019). Bankalara özgü finansal risklerin banka kârlılığına etkisi. *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives*, 7(2), 101-109.
- Tabar, Ç., & Kardeş, G. (2021). The effect of taxes on democracy: The case of OECD countries. *International Journal of Social Inquiry*, 14(1), 255-275.
- Topak, M. S., & Talu, N. H. (2017). Bank specific and macroeconomic determinants of bank profitability: Evidence from Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(2), 574-584.
- Tunay, K. B. ve Tunay, N. (2024) Takipteki kredilerin durgunluklarla ve makroekonomik şoklarla etkileşimleri: Türkiye üzerine Bayesyen bir analiz. *Eurasian Business & Economics Journal*, 35, 36-60.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric analysis of cross section and panel data* (1st ed.). London: TheMIt Press.
- Wu, M. L. (2020). Examining the internal determinants of profitability of commercial banks in China: A Panel data modeling based empirical study, *International Journal of Managerial Studies and Research*, 8(3), 1-12.
- Yağcılar, G. G. ve Demir, S. (2015). Türk bankacılık sektöründe takipteki kredi oranları üzerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(1), 221-229.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2021). *Panel Veri Ekonometrisi, Stata Uygulamalı* (6.baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

İKİZ DÖNÜŞÜMÜN SOSYAL, EKONOMİK, POLİTİK ETKİLERİ VE GEREKSİNİMLERİ

SOCIAL, ECONOMIC, POLITICAL EFFECTS AND REQUIREMENTS OF TWIN TRANSFORMATION

Hatip YURGİDEN¹, Mevsim ERDOĞDU²

¹ Dr., Bağımsız Araştırmacı, hyurgiden@hotmail.com, Orcid: 0000-0001-8201-1050

³ Doktora Öğrencisi, Anadolu Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat ABD, mevsimerdogdu@gmail.com, Orcid: 0000-0002-7584-9813

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

İkiz Dönüşüm, Dijital Dönüşüm, Yeşil Dönüşüm, Yeşil Büyüme.

Jel Kodları: Q01, F64, O44

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 16 Eylül 2024

Birinci Düzeltme Tarihi:

9 Ekim 2024

İkinci Düzeltme Tarihi:

8 Kasım 2024

Kabul Tarihi: 26 Kasım 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Twin Transformation, Digital Transformation, Green Transformation, Green Growth.

Jel Codes: Q01, F64, O44

Article History:

Received: 16 September 2024

First Received in revised form:

9 October 2024

Second Received in revised form:

8 November 2024

Accepted: 26 November 2024

Atf vermek için / To cite: Yurgiden, H. & Erdoğan, M. (2024). İkiz dönüşümün sosyal, ekonomik, politik etkileri ve gereksinimleri. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 127-136. DOI: 10.58627/dpuiibf.1551011

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm arasındaki ilişkinin incelenerek ikiz dönüşümü araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda, yeşil ve dijital dönüşüm kavramları arasındaki benzerliklere ve farklılıklara bakılmıştır. Çalışmada, T.C. Ticaret Bakanlığının Yeşil Mutabakat Eylem Planı raporu, Türkiye’de Dijital Dönüşüm ve Dijital Okuryazarlık raporu, McKinsey&Company raporu ve AB Ortak Araştırma Merkezi (Joint Research Center-JRC) raporundan yararlanılmıştır. Çalışmanın sonucunda, farklı avantaj ve dezavantajları bulunan her iki kavramın birbirini etkilediği görülmüştür. Ayrıca, ülkelerin yeşil dönüşümünü gerçekleştirebilmesi için dijital dönüşümünü tamamlaması gerektiği tahmin edilerek ikiz dönüşümün gerçekleşmesi için önerilerde bulunulmuştur.

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate the twin transformation by examining the relationship between green transformation and digital transformation. For this purpose, the similarities and differences between the concepts of green and digital transformation were examined. The study utilized the Green Deal Action Plan report of the Ministry of Trade of the Republic of Turkey, the Digital Transformation and Digital Literacy in Turkey report, the McKinsey&Company report and the EU Joint Research Center (JRC) report. As a result of the study, it was seen that both concepts, which have different advantages and disadvantages, affect each other. In addition, it was estimated that countries need to complete their digital transformation in order to realize their green transformation and suggestions were made for the twin transformation to take place.



Günümüzde ortaya çıkan yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm kavramlarına birçok ülkede dikkat çekildiği görülmektedir. Bu kavramların ülke ekonomileri açısından önemli bir etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, ülkelerin ekonomik büyüme hedeflerini gerçekleştirirken yeşil ve dijital dönüşümü gösterge olarak kullandığı varsayılmaktadır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), Yeşil Büyüme Stratejisi ile ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınma çabalarını desteklerken aynı zamanda doğal kaynakların korunmasını da amaçlamaktadır. Strateji, farklı ülkelerin büyüme ve kalkınma koşullarına göre uyarlanabilen esnek bir politikayı önerse de (OECD, 2014, s.3), dijital teknolojilerin ve çevresel sürdürülebilirliğin entegrasyonu, hizmet kalitesini artırmak, yeniliği teşvik etmek ve ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarda dengeli büyüme elde etmek için stratejik bir öncelik olarak ortaya çıkmaktadır (Li & Li, 2024, s.1). Teknolojide yaşanan gelişmeler sayesinde, işlerin yapılma şekilleri değişmekte ve teknolojinin hayatın her alanında yer almaya başladığı görülmektedir.

Teknolojik gelişme ve toplumsal ilerleme birbirine bağlı olarak düşünülmüştür. Endüstri 4.0'dan kısa bir süre sonra Toplum 5.0 kavramının da tartışılmaya başlanması bunun bir göstergesi olmuştur. Son yıllarda, dijital teknolojilerin gelişimi sadece teknoloji ve toplumsal ilerleme arasındaki bağı güçlendirmekle kalmamış aynı zamanda sürdürülebilirlik üzerindeki etkisi de genişlemiştir. Bu etkiler üzerine çalışmalar yapılmış hem olumlu hem de olumsuz sonuçlar içeren karmaşık bir ilişki olduğu görülmüştür. Bu nedenle dijital dönüşümün sürdürülebilirlik üzerindeki etkilerinin incelenmesi gerektiği ortaya çıkmıştır (Almansour, 2022, s.1). Yeşil dönüşüm aynı zamanda dijital dönüşümü de etkilemektedir. Yani yeşil ve dijital dönüşümde birbirini etkileyen faktörler genellikle birbirine bağlı olarak bilinmektedir (Muench, vd., 2022, s.20). Son yıllarda özellikle dijital dönüşümün öncü teknolojisi olan yapay zekâ kavramı da üzerinde çalışılan önemli bir konu haline gelmiştir (Deniz, 2022, s.40). Birleşmiş Milletlerin “*İyilik İçin Yapay Zekâ*” girişimi de sosyal boyutun dikkate alındığını gösteren bir diğer girişim olarak değerlendirilebilecek nitelikler taşımaktadır (Deniz & Büyük, 2023, s.58).

Tüm bunların yanında, yeşil ve dijital dönüşümün aynı anda gerçekleşmesi anlamına gelen ikiz dönüşüm kavramı ortaya çıkmıştır. Teknoloji, iklim değişikliği ile mücadele etmek için tasarlanan çoğu stratejilerde merkezi bir rol oynamaktadır. Yeşil teknoloji bilgisi, karbon yakalama, e-yakıtlar, gelişmiş biyoyakıtlar, sıfır karbonlu çimento, plastik ve çelik teknolojik gibi alanları kapsayan düşük karbonlu bir ekonomiye geçiş için çeşitli çözümler sunmaktadır (Bianchini, vd., 2023, s.879). Bu kapsamda, bu çalışmanın amacı, ikiz dönüşüm kavramının ortaya çıkmasına kaynaklık eden yeşil ve dijital dönüşüm kavramlarını ele alarak bu iki kavram arasındaki ilişkiyi incelemek ve ikiz dönüşüm sosyal, ekonomik, politik etkileri ve gereksinimlerini açıklamaktır. Bu kapsamda yeşil dönüşüm, dijital dönüşüm ve ikiz dönüşüm konusunda birbirinden bağımsız olarak yapılan nitel ve nicel çalışmalar incelenmiştir. Bu kavramlar incelenirken T.C. Ticaret Bakanlığının Yeşil Mutabakat Eylem Planı, McKinsey&Company ve AB Ortak Araştırma Merkezi (Joint Research Center-JRC) raporlarından da yararlanılmıştır. Bu doğrultuda daha çok Türkiye için gerçekleşen ikiz dönüşüm açıklanmak istenmiştir. Ayrıca, yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik performansı açısından OECD ülkelerinin yeşil ekonomi indeksleri incelenmiştir. Çalışma, dört ana bölüme ayrılmış olup ilk bölümde yeşil ve dijital dönüşüm kavramlarına değinilmiştir. İkinci bölümde makalenin ana konusu olan ikiz dönüşüm kavramı yer almaktadır. Üçüncü bölümde ikiz dönüşümün uygulamaları ve gereksinimlerine yer verilmiştir. Son bölümde ise ülkelerin yeşil dönüşümünü gerçekleştirilebilmesi için dijital dönüşümünü tamamlaması gerektiği düşünülmüş ve ikiz dönüşümün gerçekleşmesi için öneriler sunulmuştur.

1. İKİZ DÖNÜŞÜM: YEŞİL DÖNÜŞÜM VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Dünya çapındaki kuruluşlar giderek yeşil uygulamaları ve dijital inovasyonu benimsemeye çalışırken, liderlerin sürdürülebilir dijital çabalara nasıl ilham verdiklerini ve entelektüel olarak takipçilerini nasıl teşvik ettiklerini anlamak oldukça önemli hale gelmektedir (Alabdali, vd., 2024). Dolayısıyla yeşil ve dijital dönüşüm, dijital dünyada iki farklı sistemi temsil etmektedir. Her iki sistemin benzerlikleri ve farklılıkları bulunmaktadır. İzleyen alt başlıklarda, “ikiz dönüşüm” kavramının ortaya çıkmasına kaynaklık eden iki temel kavram olan “yeşil dönüşüm” ve “dijital dönüşüm” kavramları ele alınmaktadır. Daha sonra makalenin odaklandığı temel kavram olan “ikiz dönüşüm” kavramı açıklanmıştır.

1.1. Yeşil Dönüşüm

Yeşil dönüşüm kavramından bahsetmeden önce yeşil ekonomi kavramını ele almakta fayda vardır. Yeşil ekonomi kavramı, refah ve sosyal eşitliği iyileştirirken, çevresel riskleri de azaltan bir ekonomi olarak tanımlanabilmektedir. Yeşil ekonomide doğal kaynakları geliştiren ve iyileştiren ekonomik sektörlere yapılan yatırımlar üzerinden hareket edilmektedir. Bu sektörler;

yenilenebilir enerji, düşük karbonlu ulaşım, enerji tasarruflu binalar, iyileştirilmiş atık yönetimi, iyileştirilmiş tatlı su temini, sürdürülebilir tarım, ormancılık ve balıkçılık gibi sektörlerdir. Bu yatırımlar ulusal politika reformları tarafından desteklenmektedir (UNEP, 2010). Yeşil dönüşüm ise, yeşil ekonomi modelinin oluşturulması için gereken dönüşümü ifade etmektedir. Sürdürülebilir üretim yöntemlerinin benimsenmesini içeren bir yaklaşımdır.

Küresel Yeşil Ekonomi İndeksi (GGEI), ülkelerin yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik performansını ölçen bir indekstir. GGEI, 18 göstere üzerinden 160 ülkenin yeşil ekonomi performansını ölçmektedir. Bu göstergeler, sera gazı emisyonları (GHG)/gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH), GHG/kişi başı, gelir eşitliği, binalar, imalat ve inşaat, atık ve kaynak verimliliği gibi çeşitli başlıklardan oluşmaktadır. Ölçümler, 2005'ten günümüze kadar ülkelerin ilerlemesini ve şu anda küresel sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için belirlediği hedeflere olan yakınlığını ölçmektedir. GGEI'de dört temel boyut bulunmaktadır. Bunlar; iklim değişikliği ve sosyal eşitlik, sektör karbonsuzlaştırma, piyasalar ve Çevresel Sosyal Yönetim (Environmental Social Governance-ESG) yatırımı ve çevre sağlığı şeklinde olmaktadır. GGEI, 2010 yılında başlatılan ilk yeşil ekonomi indeksi olmasına rağmen bugün politika yapıcılar, uluslararası kuruluşlar, ESG yatırımcıları ve şirketler tarafından kullanılan en yaygın indeks olmuştur (GGEI, 2022). OECD ülkelerinin yeşil ekonomi indekslerini gösteren veriler Tablo 1'de sunulmuştur. Tabloda, 2022 yılı güncel GGEI verileri kapsamında yer alan OECD ülkelerinin indeks değerleri ve yeşil ekonomi açısından en iyi olan ülkeden başlayarak kendi aralarındaki sıralamaları verilmiştir. Değerlerin bire yakınlığı, ülkelerin yeşil ekonomik amaçlara yakınlığını göstermektedir. Tabloya göre ilk sırada yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik performansı açısından en iyi ülke olan İsveç yer almaktadır. Türkiye ise yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik performansı açısından 38 ülke içerisinde son sırada bulunmaktadır. Ayrıca, çevre dostu yeşil büyüme stratejisi izleyen ülkelerin indekslerinin yüksek olduğu görülmektedir. Bu strateji ile firmalar ve tüketicilerin çevre dostu davranmaya özendirildiği, yeşil dönüşüm için yeterli desteğin sağlandığı anlaşılmaktadır. Türkiye'nin son sırada yer alması ise bu stratejiyi yeterli şekilde uygulayamadığını göstermektedir.

Tablo 1: Yeşil Ekonomi İndeksi (OECD Ülkeleri)

Ülke	GGEI Sonuçları (2022)	Ülke	GGEI Sonuçları (2022)
İsveç	0,799	Litvanya	0,668
İsviçre	0,781	Estonya	0,666
Norveç	0,747	Yeni Zelanda	0,647
Fransa	0,744	Kosta Rika	0,644
Danimarka	0,742	Slovenya	0,639
İzlanda	0,713	Yunanistan	0,617
Avusturya	0,711	Slovakya	0,606
Birleşik Krallık	0,704	İsrail	0,594
İrlanda	0,703	Çekya	0,585
Portekiz	0,701	Kanada	0,580
Litvanya	0,697	ABD	0,567
Lüksemburg	0,696	Polonya	0,559
Belçika	0,693	Macaristan	0,557
İspanya	0,689	Japonya	0,547
Finlandiya	0,688	Şili	0,537
Hollanda	0,685	Güney Kore	0,525
Almanya	0,674	Meksika	0,500
Avustralya	0,673	Kolombiya	0,495
İtalya	0,669	Türkiye	0,399

Kaynak: Küresel Yeşil Ekonomi İndeksi (GGEI), 2022.

Yeşil dönüşüm, aşırı tüketim sonucunda ortaya çıkan iklim krizi, hava kirliliği, doğal kaynakların azalması gibi çevresel problemleri çözmeye yönelik bir yaklaşımdır. Çevreye duyarlı ve sürdürülebilir üretim yöntemini benimsemiştir. Bu dönüşüm, atık azaltma, yenilenebilir enerji kullanımının artırılması, karbon emisyonunun azaltılması, su kaynaklarının korunması gibi faaliyetleri içermektedir. Üretim ve tüketim anlayışını benimseyen yeşil dönüşüm, hizmetten eğitime, sağlıktan sanayiye kadar

birçok sektörünü etkilemektedir (Tepe, 2023, s.12). Birleşmiş Milletler, sürdürülebilir kalkınma amacıyla 2015 yılında “Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri”ni kabul etmiştir. Aynı zamanda, bu amaç bir çağrı niteliği de taşımaktadır. Bu hedefler, 2030 yılına kadar sürdürülebilir kalkınmayı sağlamayı amaçlamıştır. Eğitim, sağlık, açlık, doğal kaynaklar, yenilebilir enerji gibi birçok konuyu içeren 17 maddeden oluşmaktadır. Kalkınmanın ilk amacı “Yoksulluğa Son” iken son amacı “Amaçlar için Ortaklıklar”dır (Deniz & Büyük, 2023, s.60). Ayrıca, 2015 Paris Anlaşması ve Avrupa Yeşil Mutabakatı yeşil dönüşüm açısından önem taşımaktadır (Muench vd., 2022, s.3). Türkiye, yeşil dönüşüm sürecinde uluslararası rekabet gücünü koruyabilmek ve yapılan düzenlemelere uyum sağlayabilmek amacıyla 2021 yılında Paris Anlaşması’ni imzalamış ve 2053 yılı için net sınır emisyon hedefini açıklamıştır. Bu bağlamda, Kasım 2022’de gerçekleşen 27. Taraflar Konferansı’nda ilk Ulusal Katkı Beyanı’ni açıklamış ve 2030’a kadar GHG’larını %41 oranında azaltacağını ifade etmiştir (Tepe, 2023, s.13). Bu süreçte, Ticaret Bakanlığı tarafından AB iklim hedeflerine uyum sağlayabilmek için “Yeşil Mutabakat Eylem Planı” hazırlanmıştır. Eylem Planı’nda, sürdürülebilir ve kaynak etkin bir ekonomiye geçişe katkı sağlamak amaçlanmıştır. Sınırdaki karbon düzenlemeleri, yeşil ve döngüsel bir ekonomi, yeşil finansman, temiz, ekonomik ve güvenli enerji arzı, sürdürülebilir tarım, sürdürülebilir akıllı ulaşım, iklim değişikliği ile mücadele, diplomasi ve Avrupa Yeşil Mutabakatı bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetleri başlıklarından oluşan 9 ana başlık altında toplam 32 hedef ve 81 eylemden oluşmaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2021, s.10). Son yıllarda genel kabul görmeye başlayan yeşil büyüme kavramını açıklayan diğer çalışmalara da yer verilmiştir.

Ateş & Ateş (2015), Türkiye için kaynak verimliliğini artırmak, uluslararası anlaşmalara uyum sağlamak, yeni iş alanları ve fırsatlar yaratmak, yeni ürün ve pazarlar geliştirmek, sosyal ve çevresel baskılara karşı çözüm sunmak, ülke imajını iyileştirmek ve insani kalkınmaya katkı sağlamak gibi birçok avantaj sağlayacağı şeklinde ifade etmişlerdir.

Özen Atabey (2022), çalışmasında yeşil ekonomiyi, insanlığın, maddi, beşeri, sosyal ve fiziksel anlamda gelişmesine ve refah düzeyinin artırılmasına odaklı bir ekonomik yapı olarak tanımlamıştır. Ayrıca sürdürülebilir büyüme ve kalkınma açısından çevresel maliyetlerin azaltılması, yeşil ekonomi sayesinde yeni iş imkanlarının ortaya çıkmasına ve istihdamda artış olacağını ifade etmiştir.

Yaşanan küresel ısınma, çevre kirliliği ve iklim değişikliklerinden dolayı yeşil dönüşüm küresel bir konu haline gelmiştir (Yu ve Khan, 2021). Çevresel riskleri azaltmak için yeşil dönüşüm, önemli bir stratejik yaklaşım olarak kabul edilmektedir (Vargas Hernández vd., 2022).

Amet (2023), yeşil ekonomiye geçişi gelişmiş OECD ülkeleri açısından değerlendirmiş ve bu ülkelerin yeşil ekonomiye geçişte iyi bir performans sergilemediklerini ifade etmiştir. Bunun nedeni ise OECD ülkelerinde düşük doğal kaynakların tükenmesi ve doğal kaynak stok değerinin kalan rezerv ömrünün oranının da düşük olmasıdır. Bu durum, OECD ülkelerinde enerji güvenliği kırılganlığına yol açmaktadır.

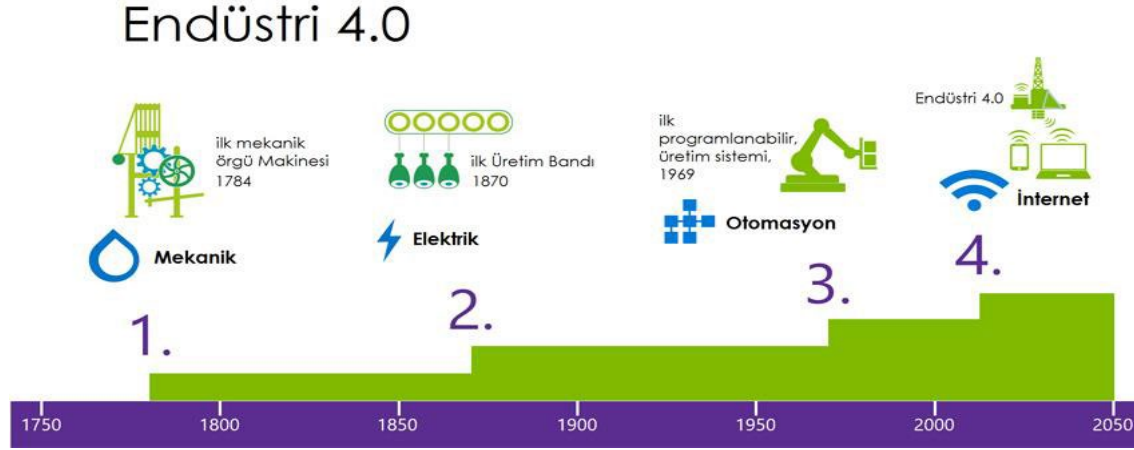
Sapmaz Veral (2023), ise yeşil dönüşüm sürecinde AB’nin tüketicileri güçlendirmeye yönelik son dönemde izlediği politikalar üzerinde durmuştur. Yapılacak olan politika değişikliklerinin yeşil ürünlerin satın alımını destekleyeceği ve davranış değişikliği sağlayarak tüketim hızını düşürmesi durumunda sürdürülebilir tüketim açısından daha etkili olacağını ifade etmiştir.

Bozoğlu Batı (2024) çalışmasında, sürdürülebilir kalkınma kavramını temel alan yeşil büyümeyi, ülkelerin değişen coğrafi ve çevre koşullarına uygulanabilen, gelecek nesilleri düşünerek çevresel riskleri en aza indiren yeni bir büyüme süreci olarak tanımlamıştır.

1.2. Dijital Dönüşüm

Sanayi Devrimi ilk olarak 18. yy’da üretim için buharlı makinelerin kullanılması ile başlamıştır. Daha sonra, 19. yy’ın sonu ve doğu bloğunun çöküşü olan 1989 yılına kadar devam eden 2. Sanayi Devrimi yaşanmıştır. Bu dönemde elektrik, imalathane, atölye ve fabrikalarda kullanılmaya başlanmıştır. 20. yy’da elektriğin yaygın olarak kullanıldığı dönem 3. Sanayi Devrimidir. Bu dönemde üretimde bilgisayar, iletişim ve ulaşım teknolojilerinden yararlanılmıştır. 21. yy’a gelindiğinde ise üretime internet ve dijitalleşen nesnelere yön verdiği, akıllı makine ve robotların dönemi olan Endüstri 4.0 olarak da adlandırılan 4. Sanayi Devrimi başlamıştır. Endüstri 4.0, makine gücünün insan gücünün yerini alarak üretime katılması olarak tanımlanabilmektedir (Taş, 2018, s.1820-1823). Tarihte yaşanan sanayi devrimi aşamaları Şekil 1’de sunulmuştur.

Şekil 1: Sanayi Devrimi Aşamaları



Kaynak: Kablan, 2018.

Endüstri 4.0, tüm ülkeler tarafından kabul edilmiş olup dijital gelişmelere dayanmaktadır. Dijital teknolojilerin hızlı gelişmesi Endüstri 4.0'a geçilmesini kolaylaştırmıştır. Bu yüzden dijitalleşme ve dijital dönüşüm kavramları son yıllarda sıkça kullanılmaktadır. Analog verilerin sayısal formata dönüştürülmesi sayesinde veriler bilgisayarlar tarafından işlenebilir, saklanabilir ve yönetilebilir olmuştur (BTK, 2022, s.10). Dijital dönüşüm, dijital teknolojilerin işletmeler tarafından benimsenmesi ve bu teknolojileri işletme sürecine entegre etmesi ile iş modellerini, ürünlerini ve iş süreçlerini değiştirmesi olarak tanımlanmaktadır. Yani dijital dönüşüm sayesinde işletmeler, dijital teknolojileri kullanarak daha verimli, daha hızlı ve daha müşteri odaklı hale gelmişlerdir (Deniz & Büyük, 2023, s.61). Dijital dönüşüm, işletmelerin pazarda rekabet avantajı kazanmak ve yeni müşteri gereksinimlerine yanıt verebilmek için sosyal medya, mobil uygulamalar, veri analitiği ve gömülü sistemler gibi yeni dijital teknolojileri kullanarak yeni iş modelleri geliştirmesi ve bu amaçla gerekli olan yapısal dönüşümleri gerçekleştirmesi olarak tanımlanmaktadır (Fitzgerald, vd., 2013, s.2).

Bulut bilgi işlem, yapay zekâ ve Nesnelerin İnterneti (IoT) gibi çeşitli teknolojiler ile dijital dönüşüm sağlanmaktadır. Bu teknolojiler sayesinde işletmelerin daha iyi kararlar alması, verilerini daha etkin bir şekilde toplaması ve analiz etmesi kolaylaşmaktadır. Bu dönüşüm; eğitim, sağlık, ticaret, finans ve kamu yönetimi gibi iş ve sosyal alanlarda dijital teknolojilerin kullanımının yaygınlaşmasını ifade etmektedir (BTK, 2022, s.8-11). Özünde, dijital dönüşüm veri akışının etkinliğini güçlendirebilen, faktör tahsisinin verimliliğini iyileştirebilen ve bir şirketin temel rekabet gücünü en son dijital teknoloji yardımıyla artırabilen bir süreç olarak bilinmektedir (Wang, vd., 2023, s.1). Dijital dönüşüm dalgası, işletmeleri kasıp kavurarak işletmelerin işlerini istikrarlı bir şekilde değiştirmeye, yükseltmeye ve yeniden şekillendirmeye yönelmektedir (Yang & Xie, 2024, s.1). Dijital işleme yoluyla, işletmeler dijital teknolojiyi faaliyetlere entegre edebilir ve veri depolarını genişletebilir, bu da bilgi tabanının genişlemesi gelecekteki inovasyonu kolaylaştırdıkça yeni ürünlerin, süreçlerin ve teknolojilerin geliştirilmesini teşvik edebilmektedir (Chen & Zhang, 2024, s.179). Örneğin, bir sigorta devi olan Guardian Life, operasyonları düzene koymak, maliyetleri düşürmek ve yeni kurulan şirketlerle ortaklıkları teşvik etmek için dijital dönüşümün sağladığı esnek altyapıyı kullanmıştır. Şirket, 200'den fazla uygulamayı genel buluta taşıyarak Kasım 2018'de son veri merkezini kapatarak bakım maliyetlerini %20-%30 oranında düşürmüştü ve bilgi iletişim bölümünde ürün geliştirmeye ve inovasyona yeniden odaklanmıştır (Yunis, vd., 2024: 2). Yeşil dönüşüm gibi kabul görmeye başlayan dijital dönüşüm üzerine yapılan tanımlara da ayrıca yer vermekte fayda olacağı düşünülmektedir.

Yıldırım (2020), çalışmasında işletmeler açısından birçok avantajı bulunan dijital dönüşümün, getirdiği yenilik ve değişimlerle özellikle üretim departmanlarında çalışan personel için kolaylıklar sağlayan etkin bir faktör olarak ifade etmiştir. Aynı zamanda, dijital dönüşüm sürecinde birçok yeni meslek kolları ortaya çıkmaktadır.

Ersöz & Gökmen (2023) çalışmalarında, dijital dönüşümün eğitim, sağlık, özel ve kamu gibi diğer sektörlerde olduğu gibi spor sektörünü de etkilediğini ifade etmişlerdir. Bu dönüşüm spor yönetimindeki yeniliklerin önünü açmıştır. Sporda malzemeler, ekipmanlar, tesisler ve oyunlaştırma gibi teknolojik gelişmeleri beraberinde getirmiştir.

Al-Sahli vd. (2024), bilgi ve iletişim teknolojileri, çalışanların üretkenliğini, verimliliğini ve rekabet gücünü artırarak çeşitli sektörlerde dijital dönüşümün rolünü güçlendirdiğini ifade etmişlerdir. Ayrıca bu değişim, ekonomiyi bilgi teknolojisi ve

modern iletişime dayalı dijital bir çerçeveye doğru yönlendirmekte ve toplumsal ve ekonomik çıkarları olumlu yönde etkilemektedir.

İmamoğlu vd. (2024), çalışmalarında dijital dönüşümü kuruluşların ürün ve hizmet sunumunda büyük veri analitiği, bulut bilişim ve mobil teknolojiler gibi en son teknolojileri kullanmaya yönelik odaklı bir değişim olduğunu ifade etmişlerdir. Yani bu dönüşüm süreci, dijital teknolojilerin mevcut endüstrileri ve rekabet ortamının önemli ölçüde değişmesini sağlayan en önemli faktörlerdendir.

Wu vd. (2024), dijital teknolojinin yeni bir kalkınma stratejisi olarak gerçek ekonomi ile derin bir entegrasyon sağlayarak yüksek esneklik, öz güven ve entegrasyon özellikleriyle ekonomik gelişmeye yeni bir boyut kazandırdığını ifade etmişlerdir. Aynı zamanda örgütsel çevreyi ve iş süreçlerini de yeniden şekillendirmektedir. Dijital teknolojilerin kalite ve verimliliğini artırmak, gerçek ekonomiye hizmet eden dijital çözümlerin kurumsal toplam faktör verimliliğini iyileştirmektedir.

McKinsey Global Enstitüsü, gelecekteki ekonomik büyüme için dijital teknolojilerin benimsenmesini en önemli faktör olarak görmektedir. Yapılan araştırmalara göre, 2030 yılına kadar potansiyel verimlilik artışının %60'ının dijital teknoloji alanından geleceğini göstermiştir. Bu durum, Türkiye için de geçerli olup otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin güçlendirilmesi ülke ekonomisini güçlendirmek açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Ancak, bu potansiyelin gerçekleşebilmesi için işgücü ile ilgili fırsatların ve zorlukların iyi anlaşılması gerekmektedir. Türkiye'deki iş gücünün bu dönüşüme hazırlanabilmesi açısından da bu konuların üzerinde durulmalıdır. Dünya genelinde mevcut teknolojiler, işlerin %50'sinin otomasyonla gerçekleştirilebilecek nitelikte olduğunu göstermektedir. Türkiye'de ise mevcut teknolojiler ile her 10 meslekten 6'sı %30 oranında otomatize edilebilir durumdadır. Yapay zekâ, otomasyon ve dijital teknolojilerin sağlayacağı fayda ve sosyal değişimler ile 2030 yılına kadar 8,9 milyon yeni iş oluşabileceği tahmin edilmektedir (McKinsey & Company, 2020, s.2-3).

2. İKİZ DÖNÜŞÜM

İkiz dönüşüm, uzmanlar tarafından farklı kaynaklarda “*ikiz dijital (twin digital)*”, “*yeşil dönüşüm (green transition)*”, “*döngüsel endüstri 4.0 (Circular 4.0)*” ve “*dijital döngüsel ekonomi (Digital CE)*” olarak tanımlanmaktadır (Ortega-Gras, vd., 2021, s.3). Son yıllarda araştırmacılar, yöneticiler ve politika yapıcılar arasında yeşil ve dijital dönüşümün iç içe geçmiş olduğu “*ikiz dönüşüm*” kavramı üzerine artan bir ilgi gözlemlenmektedir. Avrupa Komisyonu (EC), sürdürülebilir bir geleceği teşvik etmek amacıyla, sistematik dönüşümler yoluyla karbon ayak izini dengelemeyi ve dijital teknolojileri kullanarak yeşil bir geleceğe ulaşmayı hedefleyen bu kavramı tanıtmıştır (Rehman, vd., 2023, s.1). İkiz dönüşüm, genellikle yeşil ve dijital dönüşüm kavramlarıyla ilişkilendirilmektedir. İkiz dönüşüm stratejisinin, yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm arasındaki tamamlayıcı ilişkileri güçlendirdiği belirtilmektedir (Zencirli, 2024, s.28). Dijital ekonomi çağında, gelişmiş dijital teknolojilerin geliştirilmesi, üretim firmalarını dönüştürmektedir. Bu teknolojiler, şirketlerin üretim ve iş süreçlerine yerleştirilmekte, üretim ve yönetim modellerinin dijital olarak elden geçirilmesine ve temel pazar stratejilerinde önemli değişimlere yol açmaktadır (Feng, vd., 2024, s.1). İkiz dönüşüm, uyum sağlamak için çeşitli beceri setlerine ihtiyaç duymaktadır. Yaratılan işler, kaybolan işlerle aynı nitelikte olmadığı gibi yapısal değişimler, talep edilen beceri setlerinde değişiklikleri de beraberinde getirebilmektedir. Örneğin, dijitalleşmeye bağlı dönüşümler, son yıllarda yüksek vasıflı işlerde artışa yol açmakta ve özellikle daha gelişmiş veya yeni becerilere sahip olan yenilikçi firmaların uygun yetenekleri bulmakta zorluk yaşamasına neden olmaktadır (Deniz & Büyük, 2023, s.63).

Türkiye'de son zamanlarda dijital ve yeşil dönüşüm konularında farkındalık oluşmaya başlamıştır. Örneğin, Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEFED) tarafından “*Dijital ve Yeşil Dönüşen Sektörler*” temasıyla 9 Kasım 2022 tarihinde düzenlenen 14. Rekabet Kongresi'nde, bu iki dönüşümü başarıyla hayata geçirenlerin rekabette öne çıktığı vurgulanmıştır. Etkinlikte, dijital ve yeşil dönüşüm birlikte “*ikiz dönüşüm*” olarak tanımlanmış ve dönüşümlerin sektörler üzerindeki etkileri tartışılmıştır. Sonuç olarak, dijitalleşme ve yeşil dönüşümün Türkiye'de yeni bakış açıları ve fırsatlar sunduğu, bu dönüşümlerin ülke ekonomisi için sıçrama yaratacak bir kaldıraç etkisi yaratabileceği ifade edilmiştir. Kongre, sektör temsilcilerini, uzmanları ve kamu kuruluşlarını bir araya getirmiş ve ikiz dönüşümün rekabetçiliğe olan etkileri değerlendirilmiştir. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasına yönelik stratejiler geliştirmek için önemli bir platform sunmuştur (Zencirli, 2024, s.28). İkiz dönüşüm ile ilgili yapılan açıklamalardan sonra, bu kavram üzerine yapılan çeşitli akademik çalışmalar aşağıda gösterilmiştir.

Husain vd. (2022), yeşil tahvil endeksi ve yeşil sermaye endeksi gibi yeşil piyasaların ABD'deki iklim politikası belirsizliğine tepkisini zaman serisi analizi kullanarak incelemişlerdir. Bu çalışma, yeşil finansal piyasaların iklim politikalarındaki belirsizliklere karşı uzun vadede olumlu tepkiler gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Bianchini vd. (2023), 2007-2016 dönemi için Avrupa Birliği (AB) ve Birleşik Krallık (BK)'taki metropol bölgelerde dijital ve yeşil teknolojilerin (ikili geçiş) sanayi üretiminden kaynaklanan GHG üzerindeki etkilerini incelemiştir. Sonuçlar, yerel çevresel teknolojilerin GHG'yı azalttığını, ancak dijital teknolojilerin, özellikle büyük veri ve bilgi işlem altyapıları gibi bazı

teknolojilerin çevre üzerinde olumsuz etkiler yarattığını göstermektedir. Araştırmacılar, politika yapımcıların hem yeşil hem de dijital teknolojilerin birlikte teşvik edilmesi gereken bir “ikili geçiş” stratejisini benimsemelerini önermektedir.

Chen vd. (2023), başarılı bir ikiz dönüşüm gerçekleştirme bağlamında dijital teknolojilerin çevresel sürdürülebilirliği için uygulamalar aracılığıyla nasıl gerçekleştirilebileceğini araştırmışlardır. Çalışmada, üç farklı şirketten toplanan veriler sonucunda, Nesnelerin İnterneti (IoT) gibi teknolojilerin özellikle görselleştirme, iletişim ve hata önleme (poka-yoke) gibi alan uygulamaların çevresel fayda sağladığı ortaya konulmuştur. Ayrıca, bu çalışmada üretim şirketlerinin çevresel sürdürülebilirlik için ikiz dönüşümünü gerçekleştirirken daha dirençli olabilmeleri adına yalnız ilkelere aracılığıyla çevresel sürdürülebilirliği destekleyen dijitalleşme çerçevesi önerilmiştir.

Rehman vd. (2023), ikili geçişin (dijital ve yeşil dönüşüm) bir şirketin yeşil rekabet avantajını artırmasını incelemiştir. Araştırmada, Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modeli kullanılmıştır. Bulgular, IoT, yeşil insan kaynakları yönetimi ve çevresel yönetim stratejilerine yapılan yatırımların, bir şirketin yeşil rekabet avantajını hem doğrudan hem de dolaylı olarak olumlu yönde etkilediğini göstermektedir.

Kren & Lawless (2024), 2020 yılı verileri ile İrlanda’da 3000 firma üzerinde ikiz dönüşümün etkisini incelemiştir. Çalışmada, enerji kullanımı, iklim uyum öncelikleri, dijital stratejiler ve firma özelliklerini içeren anket yöntemi kullanılmıştır. Sonuçlar, iklim ve dijital planlara sahip olan firmalar arasında bir örtüşme olduğunu göstermektedir.

Pan vd. (2024), 2010-2020 veri döneminde ikiz geçişin etkilerini Çin’in ağır kirlilik endüstrisine sahip A-hisse senetleri ile işlem gören şirketlerinde incelemiştir. Sonuçlar, iklim politikası belirsizliklerinin şirketlerin çevre yatırımı üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymakla birlikte; ikiz dönüşümün bu olumsuz etkileri pozitif olarak dengelediğini göstermektedir.

İkiz dönüşüm için yapılan literatür incelendiğinde, ortak yönlerinin çoğunlukla şirketlerden toplanan veriler üzerinde gerçekleştirildiği görülmektedir. Genel itibarıyla ikiz dönüşümün, ülkelerin sürdürülebilir kalkınma stratejileri açısından olumlu bir etkiye sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda her ne kadar Bianchini vd. (2023), AB ve BK’deki bazı teknolojilerin çevre üzerinde olumsuz etkiler yarattığını söylese de Husain vd. (2022), Chen vd. (2023), Rehman vd. (2023) ve Pan vd. (2024) çalışmalarında olumlu bir etki yarattığını ortaya koymuştur.

3. İKİZ DÖNÜŞÜM UYGULAMALARI VE SOSYAL, EKONOMİK, POLİTİK GEREKSİNİMLERİ

İkiz dönüşüm uygulamalarında rehberlik edici ve yol gösterici özelliğe sahip olan temel gereksinimler bulunmaktadır. İlk olarak AB tarafından yayımlanan AB JRC raporunda AB’de başarılı ikiz dönüşüm için gerekli olan temel gereksinimlere yer verilmiştir. Söz konusu temel gereksinimler sosyal, teknolojik, çevresel, ekonomik ve politik olmak üzere beş başlıkta incelenmektedir (Muench, vd., 2022, s.74-76). *Sosyal gereksinimler*; adil dönüşümlerin sağlanması, toplumun değişim ihtiyacına olan bağlılığının artırılması, teknolojinin gizliliğini ve etik kullanımının sağlanmasıdır. *Teknolojik gereksinimler*; inovasyon altyapısının uygulanması, tutarlı ve güvenilir bir teknoloji ekosisteminin oluşturulması, veri erişilebilirliğini ve güvenliği sağlanmasıdır. *Çevresel gereksinimler*; yan etkilerden kaçınılması, yeşil ve dijital teknolojilerin çevresel etkisinin azaltılmasıdır. *Ekonomik gereksinimler*; etkin pazarların oluşturulması, pazar oyuncularının çeşitliliğinin sağlanması ve işgücü için gerekli becerilerin oluşturulmasıdır. *Politik gereksinimler*; yeterli standartların uygulanması, politika uyumunun sağlanması ve yatırımları yeşil-dijital çözümlere yönlendirmesi olarak incelenmektedir.

Sivil Toplum Kuruluşları (STK) da özel sektör gibi dijital ve yeşil teknolojileri kullanarak süreçlerinde ve çıktılarında verimliliği artırabilir, değer yaratma ve diğer sektörlerle eşit fırsatlar elde etme imkanına sahip olabilmektedirler. Ayrıca dijitalleşme sayesinde mevcut üyeler, gönüllüler ve bağışçı kapasitelerini artırabilir, bağışlar ve projelerden elde edilen kazanımlar ile de toplumsal odaklılığı iyileştirebilirler. STK’lar toplum içinde oldukça önemli bir yere sahiptirler ve karşılanmayan kamu taleplerinde birçok işlevi yerine getirmektedirler. Toplumsal ve sosyal örgütlerin sürdürülebilirliğini sağlamalarına, sürekliliklerini korumalarına ve misyonlarını daha etkin ve verimli bir şekilde yerine getirmelerine yardımcı olmaktadır. (Türkiye Gençlik Vakfı, 2020, s.29).

JRC raporunda, temel gereksinim başlıkları STEEP (sosyal, teknolojik, çevresel, ekonomik, politik) kavramı olarak kullanılmakta olup; toplum, teknoloji, çevre, ekonomi ve politika faktörlerini kapsamaktadır. Teknoloji ve çevre konuları raporun merkezine alınmıştır. Diğer taraftan sosyal konular; sosyal kabul, davranış değişikliği ve adil bir dönüşümü içermektedir. Ekonomik konular pazarlar, tedarik zincirleri, altyapı, finansman, insan kaynağı ve yenilik kapasitesini kapsamaktadır. Politik konularda ise politika oluşturma, yönetim sistemleri ve düzenleyici ortam yer almaktadır. Ayrıca rapor; tarım, inşaat, enerji ve ulaştırma sektörleri için detaylı bilgiler sunmaktadır (Muench, vd., 2022, s.12). İkinci olarak ikiz dönüşümün başarılı bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için Ortega-Gras, vd., (2021) çalışmalarında tavsiyelerde bulunmuştur.

Bu tavsiyeler bilgi, teknoloji ve endüstri seviyesinde sınıflandırılmış ve Şekil 2'de sunulmuştur.

Şekil 2: Başarılı Bir İkiz Dönüşüm İçin Tavsiyeler



Kaynak: Ortega-Gras vd., 2021.

Bilgi düzeyindeki tavsiyelerden ilki ikiz dönüşümü anlamak ve uygulamak için gerekli becerilerin sağlanmasıdır. Daha sonra farklı eğitim girişimlerinin etkisinin artırılması için aralarındaki sinerjinin güçlendirilmesi tavsiye edilmektedir. Teknolojik düzeyde, döngüsel geçişi hızlandıran mevcut araştırma-geliştirme çalışmalarının desteklenmesinin yanı sıra diğer teknolojilerin bu kapsamda nasıl kullanılabileceğinin analiz edilmesi gerektiği önerilmektedir. Endüstri düzeyinde ise gelişmiş sektörler için dijitalleşme ve döngüsellik için nihai hedefler belirlenmesi tavsiye edilirken; geri kalmış sektörlerde ikiz dönüşümü teşvik etmek için stratejik planların ve politikaların oluşturulması önerilmektedir. İkiz dönüşümün endüstri sektöründe gerçekleşebilmesi için, belirlenen hedefler dışında bazı değişikliklerde yapılması gerekmektedir. Bunlar, AB Yeşil Mutabakatına uygun olarak enerji yoğun (alüminyum, demir-çelik gibi) sektörler ile kaynak yoğun (plastik, kimya, çimento gibi) sektörlerde sınırda karbon düzenlemesi yapılarak karbon emisyonunun düşürülmesi gerekmektedir. Tarım sektöründe ise tarım alanlarının yüksek biyoçeşitliliğe sahip doğal alanlar olması ve organik tarım yapılması sağlanmalıdır. (Uludağ İhracatçı Birlikleri, 2020, s.7-9).

4. SONUÇ

Son yıllarda dünyanın her yanında ve her alanında iklim değişikliğinin etkileri ve sonuçları çok fazla hissedilmektedir. Bu sebeple iklim değişikliği ile mücadele edebilmek için sürdürülebilir bir döneme geçilmesi zorunlu hale gelmiştir. Sürdürülebilirliği kalıcı hale getirmek için yeşil ekonomi ve yeşil dönüşüm amaçlanmıştır. Yeşil dönüşüm beraberinde dijital dönüşümü de getirmiştir. Bu iki dönüşüm zamanla iç içe geçtiği için ikiz dönüşüm kavramı ortaya çıkmıştır. İkiz dönüşümün gerçekleştirilebilmesi ve sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için ülkelerin çevresel, sosyal ve ekonomik yapılarının da dikkate alınması gerekmektedir. İkiz dönüşümün gerçekleşmesi için ülkelerin başta kırılğan ve enerji yoğun (alüminyum, demir-çelik gibi sektörler) sektörlerde emisyon düşüklüğüne gidilmesi gerekmektedir. Kaynaktan yoğun sektörler (plastik, kimya, tekstil gibi sektörler) kaynaktan arındırarak karbon emisyonunun düşürülmesi hedeflenmelidir. Yeşil inşaat, akıllı inşaat gibi inşaat sistemlerin modern hale getirilerek insan sağlığına zarar verebilecek yapı malzemelerinin kullanılmaması sağlanmalıdır. Tarım sektörü çok fazla metan gazı yaydığı için organik çevre dostu tarım yapılması gerekmektedir. Tarım sektörü yeşil sistemlerle geliştirilerek daha organik gıdalar üretilmelidir. Böylece, Türkiye gibi gıda enflasyonu yüksek olan ülkelerin gıda enflasyonunun düşürülmesi sağlanmalıdır. Karbon emisyonu yayan şirketler azaltılarak yeşil inovasyonu destekleyecek projeler geliştirilmelidir.

Türkiye'nin ihracatının yüzde 90'ı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler)'le olmakta ve ihracatın çoğu AB ülkeleriyle yapılmaktadır. Dolayısıyla kırılğan sektörlerin payı çok yüksek olmakta ve firmaların yeşil dönüşüme hassas davranması

gerekmektedir. Firmalar AB yeşil mutabakatını sağlamak ve sürdürülebilir yaşam felsefesini topluma kazandırmanın yollarını bulmak zorundadır. Aksi takdirde firmalar finansman açısından büyük zarar görebilir ve karbon emisyonunu artırabilirler. Gönüllüler ve bağışçı kapasitelerini artırmak, bağışlar ve projelerden elde edilen kazanımlar gibi finansman açısından Sivil Toplum Kuruluşları (STK)'na önemli işler düşmektedir. STK'lar toplumsal hareketlerle yeşil dönüşümden yana samimi bir yönelimde bulunurlarsa, politika yapıcılar da buna göre davranarak ikiz dönüşüm için politikalar üretebileceklerdir. Küresel ısınma herkesi çok fazla etkilemektedir. Örneğin; 2023 yılında Türkiye'de de sıcaklık rekorları kırılmıştır. BBC'nin analizine göre, 2023 yılı en sıcak yıl olarak ilan edilmiştir (BBC, 2024). Çünkü, dijital dönüşüm, bilgi ve teknolojinin entegrasyonunu ve emilim kapasitesini artırabilmekte ve böylece yeşil inovasyonu teşvik edebilmektedir (Zhang, vd., 2024, s.1). Ayrıca, dijital teknolojiler çevreye olan etkilerini azaltmalıdır. Bu anlamda dijital teknolojiler, elektronik bileşenler ve sistemler değer zinciri çevresel sürdürülebilirliğe doğru dönüştürülmelidir (Muench, vd., 2022, s.20).

2000'li yıllardan sonra iklim değişikliklerindeki olumsuz etkilerin ve dünyayı tehdit eden risklerin artması nedeniyle birçok ülke yeşil dönüşüm alanında somut adımlar atmaya başlamıştır. Sorumlu üretim ve tüketim bilinciyle özellikle emisyonların azaltılmasına katkı sağlayacak uygulamalar ön plana çıkmıştır (Koç & Torun, 2023, s.15). T.C. Ticaret Bakanlığı 2021 yılında yeşil dönüşümü desteklemek ve AB ülkeleri ile ilişkileri koparmamak için 32 hedef 81 eylem içeren plan yayınlamıştır. Yeşil mutabakatta çalışma grupları oluşturularak yeşil dönüşüme uyum sağlanması hedeflenmiştir. McKinsey Global Enstitüsü, gelecekteki ekonomik büyüme için dijital teknolojilerin benimsenmesini en önemli faktör olarak görmektedir. Yapılan araştırmalara göre, 2030 yılına kadar potansiyel verimlilik artışının %60'ının dijital teknoloji alanından geleceğini göstermiştir. Bu durum, Türkiye için de geçerli olup otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin güçlendirilmesi ülke ekonomisini güçlendirmek açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Yapay zekâ, otomasyon ve dijital teknolojilerin sağlayacağı fayda ve sosyal değişimler ile 2030 yılına kadar 8,9 milyon yeni iş oluşabileceği tahmin edilmektedir (McKinsey & Company, 2020, s.2-3). Dolayısıyla ikiz dönüşümün gerçekleşmesi için hükümetlerin firmalar ve STK'lar ile iş birliği içerisinde olup toplumsal harekete katkı sağlayabilmek adına bir bütün olarak hareket etmesi gerekmektedir. Bu da yeşil ve dijital dönüşüm arasındaki bağı güçlendirerek bu iki dönüşümün birbirine entegre olmasını sağlar. Bu iki dönüşümün entegrasyonu ile ikiz dönüşüm gerçekleşmiş olur. Böylece ikiz dönüşüm, dijitalleşmenin sağladığı teknolojik yenilikler ile sürdürülebilir bir ekonomi ve toplum için daha verimli avantajlar sağlamaktadır.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortak olarak hazırlamışlardır.

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Alabdali, M. A., Yağub, M. Z., Agarwal, R., Alofaysan, H. & Mohapatra, A. M. (2024). Unveiling green digital transformational leadership: Nexus between green digital culture, green digital mindset, and green digital transformation. *Journal of Cleaner Production*, 450, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2024.141670>
- Almansour, M. (2022). Electric vehicles (EV) and sustainability: Consumer response to twin transition, the role of e-businesses and digital marketing. *Technology in Society*, 71, 102-135. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2022.102135>
- Al-Sahli, M., Nafi, M. & Bardesi, H. J. (2024). The Effect of Digital Transformation on Saudi Economics Growth. *Economics & Business Quarterly Reviews*, 7(2), 207-226. <https://doi.org/10.31014/aior.1992.07.02.587>
- Amet, E. (2023). OECD Ülkelerinde Yeşil Ekonomik Dönüşüm, *Balkan & Near Eastern Journal of Social Sciences (BNEJSS)*, 9, 56-62.
- Ateş, S. A. & Ateş, M. (2015). "Sosyo-Ekolojik Dönüşüm Karşısında Türkiye: Bir Alternatif Olarak Yeşil Büyüme". *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3 (4), 69-94.
- BBC News Türkçe, 2024, 2023 'en sıcak yıl' olarak kayıtlara geçti., <https://www.bbc.com/turkce/articles/c84237e131zo>
- Bianchini, S., Damioli, G. & Ghisetti, C. (2023). The environmental effects of the "twin" green and digital transition in European regions. *Environmental and Resource Economics*, 84(4), 877-918. <https://doi.org/10.1007/s10640-022-00741-7>
- Bilgi Teknolojileri & İletişim Kurumu (BTK) (2022). Türkiye'de Dijital Dönüşüm ve Dijital Okuryazarlık Raporu.
- Bozoğlu Batı, G. (2024). Yeşil Dönüşüm Alanında Kobi'lerin Durumunun İncelenmesi: Gaziantep Örneği, *Uluslararası İşletmecilik Dergisi (UİK)*, May 9-11, *International Business Congress Proceedings Book*, 327-334.
- Chen, K. & Zhang, S. (2024). How does open public data impact enterprise digital transformation?. *Economic Analysis and Policy*, 83, 178-190. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2024.06.007>
- Chen, X., Kurdve, M., Johansson, B. & Despeisse, M. (2023). Enabling the twin transitions: Digital technologies support environmental sustainability through lean principles. *Sustainable Production and Consumption*, 38, 13-27. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2023.03.020>
- Deniz, N. (2022). Lojistikte Açıklanabilir Yapay Zekâ, Lojistikte Güncel Yaklaşımlar, Ankara: Nobel.

- Deniz, N. & Büyük, K. (2023). İkiz Dönüşüm: Yeşil ve Dijital Dönüşüm. *Dijital Teknolojiler ve Eğitim Dergisi*, 2 (1), 57-70. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8194073>
- Ersöz G. & Gökmen, A.M. (2023). Spor yönetiminde dijital dönüşüm. *İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, (INIJOSS), 12 (2), 398-420. <https://doi.org/10.54282/inijoss.1368879>
- Feng, S., Zhang, R., Di, D. & Li, G. (2024). Does digital transformation promote global value chain upgrading? Evidence from Chinese manufacturing firms, *Economic Modelling*, 139, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2024.106810>
- Fitzgerald, M., Kruschwitz, N., Bonnet, D. & Welch, M. (2013). Embracing Digital Technology: A new strategic imperative. MIT Sloan Management Review Research Report, MIT.
- GGEI. (2022). Global Green Economy Index (GGEI). Erişim Tarihi: 15.08.2024, <https://dualcitizeninc.com/global-green-economy-index/>
- Husain, S., Sohag, K. & Wu, Y. (2022). The response of green energy and technology investment to climate policy uncertainty: An application of twin transitions strategy. *Technology in Society*, 71. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2022.102132>
- İmamoğlu, S. Z., İmamoğlu, S. E., Avsuz, A. A. & Türkcan, H. (2024). Dönüşümsel Liderlik ve Örgütsel Çevikliğin Dijital Dönüşüm Üzerine Etkisi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 311-328. <https://doi.org/10.18026/cbayarsos.1466131>
- Kablan, A. (2018). Endüstri 4.0, "Nesnelerin İnterneti"- Akıllı İşletmeler ve Muhasebe Denetimi. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23, 1561-1579. <https://www.endustri40.com/endustri-4-0-uygulama-icin-yol-haritasi/>. (Erişim Tarihi: 17.08.2024)
- Koç, D. & Torun, G. S. (2023). Sanayimizin Yeşil Dönüşüm Yolculuğu. Anahtar T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Aylık Yayın Organı, 35 (414), 15-17. Erişim Tarihi: 14.08.2024, <https://dergi.sanayi.gov.tr/Arsiv/Detay/a4796774-b797-42a2-6372-08db66a9f1be>
- Kren, J. & Lawless, M. (2024). Firm-Level Attitudes and Actions to the "Twin Transition" Challenges of Digitalisation and Climate Change. *Economic & Social Review*, 55 (1), 9-39.
- Li, J., & Li, Y. (2024). Digitalization, green transformation, and the high-quality development of Chinese tourism enterprises. *Finance Research Letters*, 66, 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105588>
- McKinsey & Company, (2020). İşimizin Geleceği. Dijital Çağda Türkiye'nin Yetenek Dönüşümü. Erişim Tarihi: 16.08.2024, <https://www.mckinsey.com/tr/our-insights/future-of-work-turkey>
- Muench, S., Stoermer, E., Jensen, K., Asikainen, T., Salvi, M. & Scapolo, F. (2022). Towards a green and digital future, EUR 31075 EN, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- OECD (2014). Green Growth Indicators 2014. OECD Green Growth Studies, OECD Publishing. Erişim Tarihi: 14.08.2024, https://www.oecd-ilibrary.org/environment/green-growth-indicators-2013_9789264202030-en
- Ortega-Gras J.J., Bueno-Delgad M. V., Cañavate-Cruzado, G. & Garrido-Lova, J. (2021). Twin Transition through the Implementation of Industry 4.0 Technologies: Desk-Research Analysis and Practical Use Cases in Europe, *Sustainability*, 13 (24), 13601. <https://doi.org/10.3390/sul32413601>
- Pan, X., Mangla, S. K., Song, M. & Vrontis, D. (2024). Climate Policy Uncertainty and Entrepreneur Eco-Investment Behavior for Green Growth-Moderate Effect Analysis of Twin Transition. *Ieee Transactions On Engineering Management*, 71, 8459-8468. <https://doi.org/10.1109/TEM.2024.3383475>
- Rehman, S. U., Giordino, Zhang, D. Q. & Alam, G. M. (2023). Twin transitions & industry 4.0: Unpacking the relationship between digital and green factors to determine green competitive advantage. *Technology in Society*, 73, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2023.102227>
- Sapmaz Veral, E. (2023). Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesi: AB'de Son Gelişmelere İlişkin Bir İnceleme. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8 (21), 630-649. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1232084>
- Taş, H. Y. (2018). "Dördüncü Sanayi Devrimi'nin (Endüstri 4.0) Çalışma Hayatına ve İstihdam Muhtemel Etkileri". *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 9 (16), 1817-1836. <https://doi.org/10.26466/opus.479123>
- Tepe, S. (2023). Sanayimizin Yeşil Dönüşüm Yolculuğu. Anahtar T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Aylık Yayın Organı, 35 (414), 12-14. Erişim Tarihi: 14.08.2024, <https://dergi.sanayi.gov.tr/Arsiv/Detay/a4796774-b797-42a2-6372-08db66a9f1be>
- Ticaret Bakanlığı (2021). Yeşil Mutabakat Eylem Planı. Erişim Tarihi: 15.08.2024, <https://ticaret.gov.tr/data/640f220d13b8761b449ccb42/YESIL%20MUTABAKAT%20Eylem%20Plan%C4%B1.pdf>
- Türkiye Genlik Vakfı (2020). Sivil Toplum Örgütlerinin Dijital Dönüşümü ve Kullanılan Araçlar. Erişim Tarihi: 06.11.2024, <https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/a61eb47e-a2ab-4091-b046-247eae4778ae/IO2.pdf>
- Uludağ İhracatçı Birlikleri (2020). AB Yeşil Mutabakatı, Ar-Ge Şubesi, Bursa. Erişim Tarihi: 06.10.2024, <https://uib.org.tr/tr/kbfile/ab-yesil-anlasmasi>
- UNEP (2010). Driving a Green Economy Through Public Finance and Fiscal Policy Reform. Erişim Tarihi: 15.08.2024, <https://www.greengrowthknowledge.org/research/green-economy-driving-green-economy-through-public-finance-and-fiscal-policy-reform>
- Wang, H. Jiao, S., Bu, K., Wang, Y. & Wang, Y. (2023). Digital transformation and manufacturing companies' ESG responsibility performance. *Technological Forecasting & Social Change*, 59, 1-6. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104370>
- Wu, Y., Shi, F. & Wang, Y. (2024). Driving Impact of Digital Transformation on Total Factor Productivity of Corporations: The Mediating Effect of Green Technology Innovation. *Emerging Markets Finance and Trade*, 69 (5), 950-966. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2023.2200882>
- Yang, X., & Xie, R. (2024). The dark side of digital transformation: Evidence from opportunistic insider selling, *Finance Research Letters*, 67, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105902>
- Yıldırım, B. (2020). İşletmelerde Dijital Dönüşüm Süreci: Nitel Bir Araştırma. *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi*, 3(2), 204-223. <https://doi.org/10.46737/emid.787243>
- Yu, Z., & Khan, S. A. R. (2022). Green supply chain network optimization under random and fuzzy environment. *International Journal of Fuzzy Systems*, 24(2), 1170-1181. <https://doi.org/10.1007/s40815-020-00979-7>
- Yunis, M., Mirza, N., Safi, A. & Umar, M. (2024). Impact of audit quality and digital transformation on innovation efficiency: Role of financial risk-taking, *Global Finance Journal*, 62, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122910>
- Vargas-Hernández, J. G., Rakowska, J., & Vargas-González, O. C. (2022). Green economic development as the framework for green finance and green investment. *Economic and Regional Studies/Studia Ekonomiczne i Regionalne*, 15(3), 304-322. <https://doi.org/10.2478/ers-2022-0021>
- Zencirli, M. (2024). Organize Sanayi Bölgelerinde İkiz Dönüşüm. *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 8(15), 21-31. <https://doi.org/10.31006/gipad.1448035>
- Zhang, W., Zhao, J., Li, H. & Chen, C. (2024). Does digital transformation empower green innovation? Evidence from listed companies in heavily polluting industries in China. *Finance Research Letters*, 66, 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105685>

ISO 22361:2022 GÜVENLİK ve DAYANIKLILIK - KRİZ YÖNETİMİ STANDARDI VE LİDERLİK GELİŞİMİ: KRİZ LİDERLİĞİNDE YENİ PERSPEKTİFLER

ISO 22361:2022 SECURITY AND RESILIENCE – CRISIS MANAGEMENT STANDARD AND LEADERSHIP DEVELOPMENT: NEW PERSPECTIVES in CRISIS LEADERSHIP

Canan Gamze BAL ¹, Mine ELAGÖZ ²

¹ Prof. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, cgbal@ksu.edu.tr, Orcid: 0000-0003-1031-2588

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, mineelagoz8@gmail.com, Orcid: 0000-0002-5780-9009

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Kriz, Liderlik Geliştirme, TSE EN ISO 22361, Kriz Liderliği Becerileri, Kriz Liderliği Diyagramı

Jel Kodları: M10, M19

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 30 Eylül 2024

Düzeltilme Tarihi:

5 Aralık 2024

Kabul Tarihi: 11 Aralık 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Crisis, Leadership Development, TSE / EN ISO 22361, Crisis Leadership Skills, Crisis Leadership Diagram

Jel Codes: M10, M19

Article History:

Received: 30 September 2024

Received in revised form:

5 December 2024

Accepted: 11 December 2024

ÖZET

Kriz, günümüzde her alanda, farklı türlerde meydana gelen ve örgütleri savunmasız bırakan durumları tanımlar. Krizlerin etkili bir şekilde yönetilebilmesi için liderlik özellikleri ve becerileri son derece önemlidir. TSE EN ISO 22361:2022 Güvenlik ve Dayanıklılık- Kriz Yönetimi genelgesinde yer alan kriz liderliği diyagramında kriz liderlerinin sahip olması gereken özellikler ve beceriler yer almaktadır. Bu çalışmada, ISO 22361:2022 genelgesinde yer alan kriz liderlerinin özellikleri ve becerileri açıklanmıştır. Literatürde yer alan kriz liderliği çalışmalarının yanı sıra, bu çalışmada, kurumların ISO 22361:2022 kriz liderliği diyagramı temel alınarak daha kapsamlı bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma ile birlikte kriz liderlerinin yetkinliklerini geliştirmeyi ve krizlere karşı kurumsal dayanıklılığı artırabileceği düşünülmektedir.

ABSTRACT

Crisis refers to situations that occur across various domains and types, leaving organizations vulnerable. The characteristics and skills of leaders are crucial for effectively managing these crises. The Crisis Leadership Diagram in the ISO 22361:2022 Security and Resilience - Crisis Management guideline outlines the essential characteristics and skills that crisis leaders should possess. In addition to the existing studies on crisis leadership in the literature, this research has conducted a more comprehensive study based on the ISO 22361:2022 Crisis Leadership Diagram for organizations. It is anticipated that this study will contribute to improving the competencies of crisis leaders and enhancing organizational resilience against crises.

Atf vermek için / To cite: Bal, C. G. & Elagöz, M. (2024). ISO 22361:2022 güvenlik ve dayanıklılık - kriz yönetimi standardı ve liderlik gelişimi: kriz liderliğinde yeni perspektifler. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 137-151. DOI: 10.58627/dpuiibf.1553723



Kriz, aniden meydana gelen, stres, panik ve zaman baskısı içeren durumları ifade etmektedir. Krizi meydana getiren unsur her ne olursa olsun, iyi yönetilmediği takdirde organizasyonların yaşam seyrini olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle örgütlerin böyle krizlerle başa çıkabilmeleri için hazırlıklı olmaları gerekmektedir. Krizi etkili bir şekilde yönetebilme konusunda en büyük sorumluluk liderlere aittir. Son zamanlarda krizlerle karşılaşma sıklığı arttıkça kriz liderliği kavramı gündeme gelmeye başlamış ve Boin, Part ve arkadaşları (2010) krize yönelik stratejiler ile ekip üyelerini etkileyebilen, krizlere karşı hazırlıklı olan, kriz esnasında meydana gelen negatif etkileri hafifletebilen, sonuçları değerlendiren ve ders çıkaran liderleri kriz lideri olarak tanımlamışlardır. Kriz liderliğine yönelik yapılan çalışmalarda liderliğin önemi üzerinde durulmuş, araştırmacılar bu liderlik tarzını farklı kuramlar ve farklı liderlik tarzları ile açıklamaya çalışmışlardır. Yapılan bu çalışmalar doğrultusunda kriz liderlerinin sahip olması gereken birtakım özellikler belirlenmiştir. Bu özellikler empati kurma, risk alma, çeviklik, hızlı karar verebilme, esnek davranabilme gibi özelliklerdir. Ayrıca bazı araştırmalarda kriz liderliğinin geliştirilebilir bir süreç olduğu belirtilmektedir (Lee, 2004; Rego ve Garau, 2007:72; Wooten ve James, 2011: 372, ISO 22361:2022).

Liderlik geliştirme, liderlik kuramları arasında yer alan davranışsal yaklaşım ve durumsallık yaklaşımı temelinde açıklanmakta ve liderlerin geleceği öngörebilme, hedefleri belirleyebilme, iletişim kurabilme, planlama yapabilme ve bu planları uygulamaya geçirebilme gibi becerileri içeren bir gelişim süreci olarak tanımlanmaktadır. Bilişsel, sosyal, duygusal ve davranışsal beceriler olarak da adlandırılan bu gelişim süreci, liderliğin temelini oluşturmaktadır (Degeling ve Car, 2004: 402; Johansen, 2012; Day, Fleenor, Atwater, vd., 2014:65).

2022 yılı Aralık ayında, kurumların kriz yönetimi yeteneğini artırmaya ve dayanıklılığı güçlendirmeye yönelik uluslararası prensipler ve uygulamaları kapsayan TSE EN ISO 22361:2022 standardı geliştirilmiş ve yayımlanmıştır. TSE EN ISO 22361:2022 Gizlilik- Güvenlik- Kriz Yönetimi Standardında da kriz liderliğinde, liderlik becerilerinin önemine vurgu yapılmıştır. TSE EN ISO 22361:2022 Gizlilik- Güvenlik- Kriz Yönetimi Standardı çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde ISO 22361:2022 şeklinde kısaltılmış olarak kullanılacaktır. ISO 22361:2022'e göre kriz liderliği, öğrenilebilen ve geliştirilebilen bir süreçtir, bu süreçte liderlerin sahip olduğu deneyimlerin ve becerilerin etkisi de oldukça önemlidir. ISO 22361: 2022' de kriz liderlerinin sahip olması gereken beceriler, özellikler belirlenmiş ve bir kriz liderliği diyagramı oluşturulmuştur. Bu beceriler arasında kriz liderlerinin görev becerileri, kişisel beceriler, kişilerarası özellikler ve paydaş yönetimi şeklinde dört ana başlık yer almaktadır (ISO 22361: 2022: 17).

Bu çalışmanın amacı, ISO 22361:2022'de geliştirilen kriz liderliği diyagramının değerlendirilmesi ve örgütlerin kriz dönemlerinde etkili bir kriz liderliği tarzı geliştirmelerini sağlamaktır. Çalışmanın içeriğinde; kriz, liderlik, liderlik geliştirme, ISO 22361:2022 hakkındaki bilgiler, ISO 22361:2022 kriz liderliği diyagramında yer alan beceriler ve özellikler ele alınmıştır. Kurumların krizi en az zararla atlatabilmesi, kriz sonrasında faaliyetlerine devam edebilmesi ve etkili kriz liderlerinin belirlenmesi için "Kriz Liderliği Becerileri Diyagramının" kullanılmasının etkili olacağı düşünülmektedir. Literatürde, ISO 22361:2022'de yer alan kriz liderliği diyagramını değerlendiren bir çalışmanın bulunmadığı görülmüş ve bu nedenle çalışmanın alana katkı sağlayacağı düşünülmüştür.

1. KRİZ KAVRAMININ TANIMI

İlk olarak tıp ve edebiyat alanlarında kullanılan krizin temeli Yunaca'da ki "Krinein" kelimesine dayanmaktadır ve "karar", "ayrılık" anlamına gelmektedir. Kriz anlarında kullanılan "karar" normal bir durumda verilen karardan ziyade, yoğun belirsizlik içeren dönemlerde verilen kararları nitelemektedir. Çin yazısında kriz iki sembol ile ifade edilir. Bu semboller Wei ve Ji'dir. Wei "fırsat" "Ji" ise tehdit anlamına gelmektedir. Bu semboller, krizin hem olumlu hem de olumsuz anlamlar taşıdığını belirtir (Baltaş, 2002: 6; Kadıbeşgil, 2002: 46; Huth, 1988: 29; Pira ve Sohodol, 2010: 23).

Rosenthal, Boin ve Comfort (2001: 3) bir sistemin temel yapısına ve normlarına yönelik ciddi bir tehdit olarak algılanan krizi; zaman baskısı olan, son derece belirsiz koşullar altında gerçekleşen, hızlı karar alma ve acil müdahale gerektiren, yüksek sorumluluk odağı olan durumlar olarak nitelemektedirler. Coombs (2007: 2), paydaş beklentilerini ve organizasyonun performansını ciddi anlamda tehdit eden, olumsuz sonuçlara yol açabilecek güce sahip beklenmeyen olayları kriz olarak tanımlamaktadır.

Tutar (2000: 17) ve Dinçer (2013: 407)' e göre kriz; önceden tahmin edilemeyen, acele cevap verilmesi gereken, örgütü ve çalışanları sıkıntıya sokan, doğru ve güncel bilgiye erişimi kısıtlayan, haberleşme mekanizmalarının etkisini kaybettiği, mevcut işleyişi tehdit eden bir gerilim durumudur. ISO 22361: 2022 ise krizi; kurumun ve toplumun bütünlüğünü, canlılığını,

kabiliyetini, itibarını ve imajını etkileyen, kurumun yanıt verme kapasitesini aşan, karışıklık, belirsizlik ve istikrarsızlık gibi özelliklere sahip anormal durumlar şeklinde tanımlanmaktadır.

Birçok alanda yaygın olarak kullanılan kriz için çeşitli tanımlar veya özellikler belirlenmiş olsa da, tüm tanımların üzerinde durduğu ortak özellikler; yıkıcılık etkisinin olması, beklenmedik bir anda ortaya çıkması, acil müdahale gerektirmesi, zaman baskısı oluşturması ve paniğe neden olması şeklinde sıralanmaktadır (Pira ve Sohodol, 2010; Avanzi, Foggiato, Santos, vd., 2017: 30).

Pearson (1998) ve Bundy, Pfarrer ve Short (2017:1662), krizleri durum ve olaylardan ayıran iki özelliğin olduğunu ifade etmektedir. Kriz olarak nitelendirilen durum, beklenmedik bir anda meydana gelmekte ve belirsizlik içermektedir. ISO 22361:2022’de olay ile kriz, müdahale ve etki açısından birbirinden ayrılmaktadır. Olayların müdahale ve etkisi kısa bir dönemi kapsarken, kriz acil müdahale gerektiren ve etkisi uzun süre devam eden dönemleri kapsamaktadır.

Krizi en az zararla atlama, başarılı bir şekilde yönetilmesi ile mümkün olmaktadır. Kriz yönetimi, kriz döneminde bozulan dengenin tekrar sağlanabilmesi ve krizin neden olduğu sonuçların düzeltilmesi olarak tanımlanmaktadır. Kurumlarda, krizin başarılı bir şekilde yönetilebilmesi için liderlik oldukça önemli bir faktördür (Fischbein, 2005; Flores ve Asuncion, 2020). Bennis (2016) kriz gibi zor, belirsiz ve karmaşık bir dönemin ancak başarılı liderler tarafından yönetilebileceğini belirtmekte ve liderliğin önemine vurgu yapmaktadır.

2. LİDERLİK VE LİDERLİK GELİŞİMİ

Liderlik kavramının kökeni İngilizce “lead” kelimesinden türemiş olup “yönlendirmek, yol göstermek, kılavuzluk etmek” anlamına gelmektedir. “Leader” kelimesi “önder, rehber, kılavuz” anlamlarında kullanılmaktadır. Türkçede ise liderlik; “önderlik” kelimesi olarak kullanılmaktadır. Liderlik, yönetim alanında 20. yüzyılın başlarından itibaren kullanılmaya başlanmış ve sürekli gelişen bu alanın vazgeçilmez bir parçası olmuştur (Barker, Johnson ve Lavalette, 2001; Şahin, Taşpınar, vd., 2015: 77).

Literatürde yapılan tanımlamalarda liderlik ile lider arasındaki ayrıma çok fazla yer verilmemiştir. Fakat birbirinin yerine kullanılan bu iki kavram farklı anlamlar içermektedir. Lider ve liderlik kavramları arasındaki farklara değinilen çalışmalarda liderlik; takipçilerini etkileme, cesaretlendirme, denetleme, ikna etme, motive etme, etkili karar verme ve hedeflere yönlendirme konusunda uygulanan, öğrenilebilen, geliştirilebilen ve gözlemlenebilen bir süreç olarak belirtilmiştir. Lider ise, ekonomik, politik ve benzeri güçlerini kullanarak liderlik sürecini yürüten, üyelerini etkileyen, harekete geçiren, değişim ve dönüşümü sağlayan, üyelerine öncülük ve rehberlik eden bireyler olarak tanımlanmaktadır (Drucker, 1988; Conger, 1999; Sabuncuoğlu ve Tüz, 2001; Şimşek ve Çelik, 2002; Eraslan, 2004: 18; Eren ve Titizoğlu 2004: 278; Fitzsimons, Mc Cance ve Armstrong, 2006: 750; Parry ve Bryman, 2006; Munir, Rahman, Malik vd., 2012: 887; Kesting, Ulhai, Song, vd., 2015: 32). Etkili liderin belirlenebilmesi için geçmişten günümüze kadar kullanılan liderlik teorileri “Özellikler Yaklaşımı, Davranışsal Yaklaşım ve Durumsallık Yaklaşımı” başlıkları altında değerlendirilmiştir (Çelik, 2002; Beycioğlu, 2009: 17; Demir ve Yılmaz, 2010: 131). Kurumların doğru lideri belirleyebilmeleri için liderlik teorilerinin yanı sıra, liderlik geliştirme sürecinin de oldukça etkili olduğu ifade edilmektedir. Liderliğin öğrenilebilen, geliştirilebilen ve gözlem yoluyla kazanılabilen bir beceri olduğunu belirten Munir, Rahman, Malik ve arkadaşları (2012:889), örgütlerin doğru lideri belirleyebilmeleri için doğru bir liderlik geliştirme stratejisine sahip olmaları gerektiğini vurgulamaktadır.

Liderlik gelişimi; doğru lider belirleme veya mevcut liderin kapasitelerini artırmaya yönelik gerçekleştirilen sistematik faaliyetler olarak tanımlanmaktadır. Örgütlerin yapısal değişiklikleri, iş yapısındaki düzenlemeler, teknolojik, politik ve sosyal faktörlerdeki hızlı değişim, kriz ve belirsizlik anlarındaki etkiler, iş dünyasında liderlik gelişim çalışmalarını neredeyse bir zorunluluk haline getirmiştir. Başarılı bir şekilde faaliyet göstermek isteyen kurumlar, liderlik yelpazesinde bulunan yeteneklerini genişletme ve geliştirmeye odaklanmışlardır (Cacioppe, 1998: 47; Charan, 2006: 14; Groves, 2007: 247).

Örgütler rekabet ortamında faaliyetlerine etkili bir şekilde devam edebilmek için uygun liderlere ihtiyaç duymaktadırlar. Liderlik sürecinde doğru bir strateji izleyen örgütlerin yenilik yapma, zorlukları etkili bir şekilde yönetebilme, yüksek performans gösterme olanakları da artacaktır. Day, Fleenor, Atwater ve arkadaşları (2014: 67), lider geliştirme ve liderlik geliştirme arasında potansiyel bir farkın olması gerektiğini savunmaktadır. Lider geliştirme, bireysel bir gelişim sürecini tanımlarken, liderlik geliştirme birden fazla bireyi ve süreci kapsayan dönemi ifade etmektedir. Etkili bir liderlik geliştirme süreci, lider olabilecek bireyleri belirlemek, seçilen bireyleri gelişimi için motive etmek ve hangi liderlik teorisinin kullanılacağına karar vermekten fazlasını kapsamaktadır.

Liderlik geliştirme, genellikle bireysel özellikler, davranışlar, iletişim, rol ilişkileri, lider üye etkileşimi ve hedeflere ulaşma konusunda değerlendirilmektedir. Bu konuda liderlik teorilerinin de etkisi oldukça fazladır. Tannenbaum, Weschler ve

Massarik (2013), liderlik ve lider geliştirme çalışmalarında davranışsal yaklaşımın temel alınması gerektiğini belirtmekte, lider geliştirme sürecinde davranışların ve gözlemlenin etkili olduğunu savunmaktadırlar. Ancak, davranışsal yaklaşımda etkili lider geliştirmek için içerisinde bulunulan durumun göz ardı edildiği belirtilmektedir. Günümüzde liderlerin karşılaştığı durumların çok fazla değişken, karmaşık ve belirsiz olduğu bilinmektedir. Bu doğrultuda, liderlik geliştirme konusunda durumsallık yaklaşımının daha etkili olabileceği ifade edilmektedir (Johansen, 2012; Day, Fleenor, Atwater, vd., 2014:65). Durumsallık yaklaşımı, liderliğin sadece davranışlar ile öğrenilemeyeceğini, davranışların dışında içerisinde bulunulan durumların da göz önüne alınması gerektiğini belirtmekte ve liderlik geliştirme sürecinde durumsallık yaklaşımının önemine vurgu yapmaktadır (Vardiman, 2006:97; Yukl, 2006; Alas, Tafel ve Tuulik, 2007:55).

Liderlik geliştirme sürecinde etkili olan liderlik kuramlarının yanı sıra Degeling ve Car (2004: 403), Thomas ve Reinertsen (2016) kurumların etkili bir liderlik geliştirme sürecinde geleceği öngörebilmek, hedefleri belirleyebilmek, iletişim kurabilmek, planlama yapabilmek ve bu planları uygulamaya geçirebilmek gibi becerilerin de etkili olduğunu belirtmektedirler. Bilişsel, sosyal, duygusal ve davranışsal beceriler olarak adlandırılan bu unsurlar liderliğin temelini oluşturmaktadır.

Weiss ve Molinaro (2006: 7) doğru lider geliştirme sürecini sağlayabilmek için strateji oluşturma ve bu stratejiyi etkili bir şekilde uygulamanın önemini vurgulamışlardır. Doğru strateji ve liderlik geliştirme sürecini sekiz maddeli “bütünleşik çözüm yaklaşımı” ile değerlendirmişlerdir. Bu yaklaşım doğrultusunda örgütlerin etkili lider geliştirebilmeleri için izlemeleri gereken aşamaları şu şekilde belirlemişlerdir: doğru stratejiler geliştirilmelidir, liderlik gelişimi kurumun çevresinde bulunan zorluklar ile ilişkilendirilmelidir, başarılı liderlerin hikâyeleri örnek alınmalıdır, örgütsel ve bireysel ihtiyaçlar doğru şekilde belirlenmelidir, acil durumlarda kullanmak üzere planlar belirlenmelidir, liderlik geliştirme süreci örgütsel kültür ile uyumlu olmalıdır. Bütünleşik çözüm yaklaşımında belirtilen maddelerin uygulanmasının etkili sonuçlar doğuracağı ifade edilmektedir. Liderlik geliştirme sürecini farklı bir bakış açısı ile değerlendiren Thomas ve Cheese (2005), deneyime dayalı yaklaşımın oldukça etkili olduğunu ifade etmektedirler. Deneyime dayalı liderlik geliştirme süreci, çalışanların başarılı lider olabilmeleri için deneyimlerden yararlanmalarını sağlamaktadır. Deneyime dayalı liderlik gelişiminde bireylerin kariyer başarıları, gelişimleri ve fırsatları oldukça önemli bir faktördür. Bu yaklaşımda karmaşıklık ve belirsizlik içeren durumlar için de kullanılmaktadır. Bu yaklaşım liderlik becerilerinin belirlenmesi, hazırlanması, geliştirilmesi ve korunması aşamalarından oluşmaktadır. Deneyime dayalı liderlik geliştirme süreci, çalışanların nasıl iyi bir lider olabileceklerini anlamalarına ve elde ettikleri deneyimler aracılığıyla bir bütünlük elde etmelerine yardımcı olmaktadır. Liderlik gelişiminde kullanılan stratejiler Tablo 1’de belirtilmiştir.

Tablo 1: Liderlik Geliştirme Stratejileri

Liderlik Gelişim Sürecinde Kullanılan Stratejiler	
Degeling ve Car (2004)	Bilişsel Beceriler Sosyal Beceriler Duygusal Beceriler Davranışsal Beceriler
Reinertsen (2015)	Geleceği Öngörebilmek Hedefleri Belirleyebilmek İletişim Kurabilmek Planlama Yapabilmek Planları Uygulamaya Geçirebilmek
Weiss ve Molinaro (2006) Bütünleşik Çözüm Yolu Modeli	Doğru Stratejiler Geliştirebilme Doğru İhtiyaçlar Belirleyebilme Zorlukların Farkına Varabilme Başarılı Liderlik Hikâyelerini Örnek Alma Acil Durum Planı Oluşturabilme Örgütsel Kültür İle Uyumlu Davranışlar Sergileyebilme
Thomas ve Cheese (2005) Deneyime Dayalı Liderlik Geliştirme	Liderlik Becerilerinin Belirlenmesi ve Hazırlanması Liderlik Becerilerinin Geliştirilmesi Liderlik Becerilerinin Korunması
James ve Wooten (2017) Kriz Liderlerinin Becerileri	Çevreyi Tanıyabilme ve Anlamlandırabilme Empati Kurabilme Ekibine Durumu Benimsetebilme Risk Alabilme Uyum Sağlama Hızlı Karar Alabilme Yaratıcılık Çeviklik Esnek Davranabilme

Kaynak: Tablo yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Wright (2020), kriz dönemlerinde tedirginliğin, paniğin ve belirsizliğin yüksek olduğunu belirtmektedirler. Ancak, kriz liderlerinin sahip olduğu becerilerle bu durumu azaltabileceklerini vurgulamaktadırlar. Ayrıca ISO 22361:2022’de, belirsizlik, karmaşıklık içeren kriz durumlarında liderlerin sahip olduğu beceri ve tecrübenin oldukça önemli olduğu vurgulanmaktadır. Kriz döneminde liderlik yapacak bireylerin sahip olması gereken beceriler ve özellikler ISO 22361:2022’de yer alan kriz liderliği diyagramında detaylandırılmıştır (ISO 22361: 2022, 2022: 17).

3. ISO 22361: 2022 GÜVENLİK - DAYANIKLILIK, KRİZ YÖNETİMİ STANDARDI VE KRİZ LİDERLİĞİ DİYAGRAMI

TSE EN ISO 22361:2022, Aralık 2022’de yayınlanmış ve kurumların kriz yönetimi yeteneklerini tasarlamak, geliştirmek ve sürdürmek amacıyla oluşturulmuş, prosedür ve uygulamaların yer aldığı bir kılavuzdur. Bu standart, CEN/TC 391 (European Committee for Standardization) “Social and Citizen Security” (Toplumsal ve Bireysel Güvenlik) komitesi tarafından hazırlanmış, CEN tarafından 14.10.2022 tarihinde onaylanmış ve Türk Standartları Teknik Kurulu’nun 08.12.2022 tarihli toplantısında “Türk Standardı” olarak kabul edilip yayımına karar verilmiştir. ISO 22361:2022’de kriz, kriz yönetimi, kriz liderliği, kriz döneminde stratejik karar alma, kriz iletişimi, kriz sonrası öğrenme ve değerlendirme ile ilgili bilgiler yer

almaktadır.

ISO 22361:2022 'ye göre kriz liderliği; belirli bir mevki veya statünün sonucunda elde edilen bir liderlik tarzı değildir. Kriz liderliği, eğitim ve gelişim programı aracılığıyla öğrenilebilen veya geliştirilebilen bir liderlik şeklidir. Ayrıca kriz liderlerinin geçmişteki tecrübeleri, performansları, uzmanlıkları ve kriz dönemlerine maruz kalma sıklıkları da liderlik sürecini etkileyecek faktörler arasında yer almaktadır.

ISO 22361:2022'de kriz liderlerinin sorumlulukları şu şekilde belirtilmektedir; ekiplerinin etkili çalıştığından emin olmalıdır, krizin durumu ile ilgili toplantıların zamanlarını, sıklıklarını ve gündemlerini belirlemeli ve yürütmelidir, kriz liderleri, krizin gidişatına göre kriz yönetim ekibinin yapısını ve performansını gözden geçirmeli, gerekirse geliştirme yollarına gitmelidir, takipçiler ve paydaşlar arasında ortak bir durumsal farkındalık geliştirmelidir, kriz döneminde mevcut düşünce ve kanıtlara meydan okuyarak ekibi ile aynı yönde hareket edebilmelidir, sorumlu olduğu departman ve birimlerin hedefleri ve performansları hakkında üst yönetime düzenli bir şekilde rapor vermeli, gerekirse bu raporları geliştirmeli ve güncellemelidir, kriz dönemlerinde farklı ekip ve departmanlar için kuruma fayda sağlayacak hedefler belirlemelidir, kriz durumunda meydana gelen ikilemleri fark edebilmeli ve bu durumlara karşı hızlı kararlar vermelidir, kriz nedeniyle kurumun küçülmesi gerekiyorsa bunu en uygun zamanda uygulamalıdır, aldığı kararları en sağlam bilgi ve tecrübelerle dayandırmalı, karar aşamasında etik, şeffaf ve yasal değerlere uyum sağlamalıdır, iç ve dış paydaşlar ile iletişim konusunda kilit kişi olmalı, kamuoyu ve medya için bir iletişim planı hazırlamalı ve bu planı sürekli gözden geçirmelidir, yaratıcı bir şekilde düşünebilmeli ve radikal çözümler sunabilmelidir, kendilerine verilen stratejik rolde kalmalı ve kriz dönemi sonucunda öğrenmeyi, ders çıkarmayı ve deneyimlemeyi teşvik etmeli ve kriz sonrasında alınan kararları belgelemelidir (TSE EN ISO 22361:2022: 22).

ISO 22361:2022'de ayrıca, kriz liderlerinin sahip olması gereken beceriler ve özelliklerle ilgili bir "Kriz Liderliği Diyagramı" bulunmaktadır. Bu diyagram, örgütlerin kriz dönemini etkili bir şekilde yönetebilecek kriz liderliği profili oluşturulmasına ve en uygun kriz liderinin seçilmesine yardımcı olmaktadır.

Tablo 2: *Kriz Liderliği Becerileri Diyagramı*

Görev Becerileri (Task Skills)	Kişilerarası Beceriler (Interpersonal Skills)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Yeni gerçekliği kabul edebilmek (Accepting new reality quickly) ➤ Seçenekler Yaratmak (Cretating Options) ➤ Karar Verme (Decision Making) ➤ Delegasyon (Yetki Devri) (Delegation) ➤ Temel Konuların ve Önceliklerin Belirlenmesi (Identifying Key Issues and Priorities) ➤ Toplantı Becerileri (Meeting Skills) ➤ Stratejik Düşünme (Strategic Thinking) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ İletişim Becerileri - Sözlü ve Sözsüz (Communication Skills- Verbal and Non verbal) ➤ Duygusal Zekâ (Emotional Intelligence) ➤ Liderlik Tarzı (Leadership Style) ➤ Müzakere Etme/Etkileme (Negotiating/ Influencing)
<div style="border: 2px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin: 10px auto; width: 80%;"> <p>Profesyonel ve Teknik Uzmanlık (Professional and Technical Expertise) Eğitim (Training) Olaylara Maruz Kalma (Exposure to Incidents)</p> </div>	

Kişisel Özellikler (Personal Attributes)	Paydaş Yönetimi (Stakeholder Management)
➤ Bilişsel Beceriler (Cognitive Skills)	➤ Müdahale Ekipleriyle Etkileşim (Engaging with Response Teams)
➤ Öz güven/ Kendinden Emin Olma (Confidence)	➤ Medya ile Etkileşim (Engaging with Media)
➤ Güvenirlik/ İnanırlık (Credibility)	➤ Politika ile Etkileşim (Engaging with Policies while)
➤ Etkili Stres Yönetimi (Effective Stress Handling)	➤ Toplumsal ve Kültürel Hususlara Uyum (Adapting to Social / Cultural Considerations)
➤ Ahlaki Cesaret / Etik (Moral Courage Ethics)	➤ Paydaşlar ile Etkileşim (Meeting the Needs of a Wide Diversity of Stakeholders)
➤ Pragmatizm (Problem Çözebilme (Pragmatism))	
➤ Varlık/ Mevcudiyet (Presence)	

Kaynak: *TSE EN ISO 22361:2022 Security and Resilience- Crisis Management- Guidelines (2022:21) www.verismo.ch/en/publications/leadership-in-crisis-management-according-to-ISO-22361.

3.1. ISO 22361: 2022'ye göre Kriz Liderlerinin Görev Becerileri

ISO 22361:2022 Kılavuzuna göre kriz liderlerinin geliştirmesi gereken bazı yetenekler ve özellikler bulunmaktadır. Dört farklı başlık altında sıralanan bu yetenek ve özelliklerin ilki görev becerileridir. Görev becerileri kapsamında; yeni gerçekliğin hızlı bir şekilde kabul edilmesi, seçenekler oluşturma, stratejik düşünme, karar verme, delegasyon, önceliklerin belirlenmesi ve toplantı becerileri yer almaktadır.

Kriz dönemleri, süratli ve sürekli değişim içeren, öngörü ve tahmin durumunun kısıtlandığı süreçlerdir. Krizin meydana getirdiği bu hızlı değişim ve yenilikler kurumların bütün faaliyet sürecini etkilemektedir. Örgütler, kriz dönemlerini en az zarar ile atlatabilmek için meydana gelen yeni gerçekliği hızlı bir şekilde kabul etmelidir. Yeni gerçeklik; yeni teknoloji, yeni bir iş modeli, yeni çalışma tarzı ve yeni çalışanlar, farklı iletişim yolları ve yönetim modeli gibi durumları kapsamaktadır. Yeni gerçekliğin kabulü başarılı yöneticiler veya liderler sayesinde gerçekleşebilmektedir. Kriz liderleri, beklenmeyeni beklemeli, bunları tahmin edebilmeli ve krizin getirdiği yeni gerçekliği kabul edip bir an önce uygulamalıdır. Kriz liderlerinin becerileri arasında yer alan yeni gerçekliğin kabulü, kurumların krizi en az zarar ile atlmasına yardımcı olacak önemli faktörler arasında yer almaktadır. Yeni gerçekliğe hızlı uyum sağlanmasında Covid-19 örneği oldukça fazla kullanılmaktadır. Pandemi döneminde “yeni normal” olarak adlandırılan süreci örgütlerine başarılı bir şekilde uygulayabilen liderler, krizi etkili bir şekilde yönetmiş ve kurumlarının hayatta kalmasını sağlamışlardır (Saleh ve Watson, 2017; Düzgün ve Ataman, 2020; Şirin, Metin ve Bilir, 2020: 76; Guzman, 2020).

Kriz, liderlerde stres ve endişeyi artırmakta ve pek çok fırsatın gözden kaçmasına neden olmaktadır. Kriz anlarında liderlerin, karar verebilmeleri için uzun düşünme ve analiz etme imkânı bulunmamakta ve geleneksel karar verme süreci kriz döneminde geçerli olmamaktadır. Bu dönemlerde liderler ne yapacaklarını ve ne ile karşılaşacaklarını net olarak görmemekte ve karar vermeleri zorlaştırmaktadır. Fink (2019), bir krizi yönetmenin en etkili yolunun hızlı ve etkili karar verme yeteneği olduğunu belirtmektedir. Bu nedenle, hızlı ve etkili karar verme yeteneğine sahip kriz liderleri, mevcut risklerin ve fırsatların farkına varabilecek, krize uygun çözüm yolları bulabilecek, doğru ve stratejik bir karar ile krizi daha kolay yönetebileceklerdir. Aksi durumda hızlı ve etkili karar veremeyen liderlerin kriz karşısında başarısız olma ihtimali kaçınılmaz bir gerçek haline gelecektir (Sullivan, Williams ve Jaffares, 2012: 45; Bennet ve Leomine, 2014).

Görev becerileri arasında yer alan delegasyon, herhangi bir sorumluluğu bir kişiye veya ekibe devredebilme durumu olarak tanımlanır. Kriz döneminde otoritenin ve merkezileşmenin, krizin etkili yönetimine zarar veren bir yaklaşım olduğu bilinmektedir. Kriz liderlerinin bazı görev ve sorumluluklarını ekip üyelerine devretmesi, kendilerinin daha önemli, kritik ve hayati sorumluluklara odaklanmasını sağlayacaktır. Kriz dönemlerinde bir görevi başka bir kişiye veya ekibe delege etme, hem o ekibin becerilerini, yeterliliğini, öz güvenini ve bağlılığını artırmakta hem de liderin daha kritik olaylara yönelmesini

sağlamaktadır. Krizin getirmiş olduğu belirsiz ve karmaşık bir atmosferde liderlerin sorumlulukları doğru bir şekilde ekip üyelerine devretmesi, kurumun hem krizden daha az etkilenmesini sağlayacak hem de uyum ve bağlılık içerisinde hedefe ulaşılmasına yardımcı olacaktır (Sullivan ve Michael, 2008; Murphy, 2016; Landry, 2019; Edward ve Purba, 2022: 1552).

Kriz liderleri toplantı becerileri, ulaşılmak istenilen amacın belirlenmesi, ekip üyelerinin bu amacı bilmeleri ve performanslarını bu hedef doğrultusunda gerçekleştirmelerini sağlamaktadır. Fakat kriz dönemlerinde hedefler net bir şekilde belirlenmemektedir. Bu nedenle, liderler tarafından normal dönem içerisinde gerçekleştirilen toplantı becerileri kriz dönemlerinde yeterince etkili olamamaktadır. Kriz liderlerinin toplantı becerileri; mevcut durumun tüm ekibe aktarılması, kriz hakkında ortak bir hedefin ve durumsal farkındalığın oluşturulması konusunda önemlidir. Ayrıca etkili bir kriz lideri, sahip olduğu toplantı becerisi ile ekip üyeleri arasında açık ve net bir iletişimin oluşmasını sağlayacak, çeşitli çözüm önerileri geliştirilmesinin önünü açacak, krizin yanlış anlaşılmasını engelleyecektir. Kriz liderlerinin toplantı becerileri ile dış paydaşlara krizin gidişatına yönelik bilgi aktarımı da daha güvenli bir şekilde sağlanabilecektir (Garnett ve Reimann, 2002: 213; Tüz, 2005).

Kriz liderliğinde stratejik düşünme yeteneği; kurumun üstünlük ve zayıflıklarının farkında olup, krizin getirmiş olduğu değişim, belirsizlik, çevresel baskı içerisinde gelecekte yapabileceklerini öngörebilme, bu doğrultuda planlar yapabilme ve kriz sonrasında ayakta kalabilme yeteneği olarak bilinmektedir. Kriz liderleri, stratejik düşünme yeteneği ile kriz dönemi boyunca meydana gelebilecek riskleri minimize etme, kriz yönetim ekibinin görevlerinin etkili bir şekilde sürdürülmesini sağlama, kriz anında krizin gidişatını etkileyecek prosedür ve stratejileri oluşturabilme gücüne sahip olabilirler. Stratejik düşünme yeteneğine sahip kriz liderlerinin geçmiş - gelecek bağlantısı ve doğru zamanda doğru stratejiyi uygulayabilme becerisi kriz yönetim sürecini kolaylaştıracaktır (Ohmae, 1982; Sharifi ve Zang, 1999; Tekin ve Zerenler, 2008).

Krizi etkili bir şekilde yönetebilmek için seçeneklerin, önceliklerin ve temel konuların belirlenmesi oldukça önemlidir. Kriz döneminde, riskin belirlenmesi ve değerlendirilmesi, kriz planının oluşturulması, kriz anında iletişim seçeneklerinin belirlenmesi, kriz yönetim ekibinin oluşturulması ve kriz çözüm yollarının belirlenmesi gibi temel konuları belirleyebilme yeteneği krizin gidişatını değiştirebilmektedir. Başarılı kriz liderinin bu konuları dikkate alması ve bu konuları geliştirebilecek seçenekler oluşturması, krizin daha etkili bir şekilde yönetilmesini sağlamaktadır. Aksi takdirde, krizi görmezden gelerek bir atalet içinde faaliyetlerini sürdüren liderlerin, kriz sonrasında kurumlarının yaşamlarını devam ettirmesi oldukça zorlaşacaktır (Bennet ve Lemoine, 2014; Seeger ve Reynolds, 2020:408).

3.2. ISO 22361:2022'ye Göre Kriz Liderinin Kişilerarası Becerileri

ISO 22361:2022 Kılavuzuna göre kriz liderliği diyagramında görev becerilerinden sonra kişilerarası beceriler gelmektedir. Kişilerarası beceriler arasında; sözlü ve sözsüz iletişim becerileri, duygusal zekâ, liderlik tarzları ve müzakere etme – etkileme becerileri yer almaktadır (ISO 22361:2022, 2022: 21).

Liderin paydaşlara yönelik geliştirdiği iletişim becerileri önemli bir faktördür. Paydaşlara iletilmek istenilen mesaj, sözlü ve sözsüz iletişim becerilerinin bütünleşmesi ile etkili bir şekilde iletelebilmektedir. Bu iki iletişim yolunun uyumlu olması, mesajın doğru anlaşılmasını sağlar. Karmaşıklığın, belirsizliğin ve stresin yoğun olduğu kriz dönemlerinde, kriz liderlerinin sahip olduğu sözlü iletişim becerileri koruyucu ve etkili bir güç olarak nitelendirilir. Kriz liderinin sözlü iletişim becerilerinde mesajın açık ve net olması, söylenenlerin anlaşılır olması gibi faktörlerin yanı sıra, karşısındakini anlayabilme ve onlar ile empati kurabilme yetenekleri de önemlidir (Cüceoğlu, 1997; Korkut, 2004).

Kişilerarası iletişim becerileri arasında yer alan sözsüz iletişim becerileri, sözlerle değil, davranışlar ve hareketlerle gerçekleştirilen bir iletişim türüdür. Kriz liderleri, sözsüz iletişim becerilerini kullanarak izleyicilerini etkileyebilir ve onları harekete geçirebilirler. Kriz liderlerinin fiziksel görünümleri, duruşları, el ve kol hareketleri, bakışları, krizden etkilenen paydaşları ikna etmede, güven oluşturmada ve etkili bir kriz lideri olduklarını kanıtlama konusunda önemli mesajlar vermektedir. Örneğin, basın toplantılarında sergilenen el ve kol hareketleri, vücut duruşu, ses tonu ve yüz ifadeleri, gönderilmek istenilen mesajın etkili bir şekilde aktarılmasını sağlar. Sözsüz iletişim becerisi yetersiz olan kriz liderleri, kriz karşısında ne yapacaklarını bilemezler, yüzlerinde korku ve tedirginlik ifadeleri yer alır, vücutları hareketsiz ve donuktur, ses tonları genellikle saldırgan ve öfkelidir. Bu negatif sözsüz iletişim becerileri, kurumun itibarını olumsuz etkiler ve liderin etkili bir kriz lideri olmadığı izlenimini yaratır (Claeys, Cauberghe ve Laysen 2013; Koppensteiner ve Stephan vd., 2015; Waele ve Claeys, 2017).

Kişilerarası beceriler arasında yer alan bir diğer beceri ise duygusal zekâdır. Duygusal zekâ, bireylerin kendilerinin ve başkalarının duygularını fark edebilmesi ve yönetebilmesi olarak bilinir. Liderlikte oldukça önemli olan duygusal zekâ, kriz liderliğinde de kritik bir faktördür. Yüksek düzeyde değişkenliğin ve belirsizliğin olduğu dönemlerde, duygusal zekâ becerisine sahip kriz liderleri, kriz yönetiminde önemli bir avantaja sahip olacaktır. Duygusal zekâ ile kriz liderleri, kendilerinin ve ekip

üyelerinin duygularını fark edebilir, doğru kriz planlaması oluşturabilir, paydaşlarını etkileyebilir, etkili kararlar verebilir, stresle başa çıkabilir ve krize karşı dayanıklılık geliştirebilirler. Yoğun stres, panik ve baskı altında krizlere karşı sağlam durabilmek ve bu süreçlerden sarsılmadan çıkabilmek, duygusal zekâyâ sahip liderlerin en önemli avantajlarından biridir (Mayer ve Salovey, 1990; Emmerling ve Shanwal, 2008; Gül ve Güney, 2019: 144).

Liderlik tarzı; kriz, kaos, belirsizlik ve karmaşa gibi dönemlerde kurumun başarı veya başarısızlığını etkileyebilen önemli faktörlerden biridir. Bu dönemlerde, kurumun faaliyetlerine devam edebilmesi ve karşılaşılan kriz durumundan etkilenmemesi için etkili liderlik tarzının ve liderin dikkatli bir şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Yapılan çalışmalarda, kriz dönemlerinde etkili olan liderlik tarzlarının karizmatik liderlik, dönüştürücü liderlik ve hizmetkâr liderlik gibi liderlik tarzları olduğu belirtilmektedir. Ancak her liderlik tarzının kriz gibi hayati dönemleri yönetme konusunda başarılı olamayabileceği de vurgulanmaktadır. Burns (1978) ve Bass ve Bernard (1985), hızlı değişimin olduğu kriz dönemlerinde etkili liderlerin dönüşümsel ve işlemsel liderlik özelliklerine sahip olması gerektiğini ifade etmektedir. Kısacası, kriz dönemlerinde sergilenen liderlik tarzının adı ne olursa olsun, etkili bir kriz yönetimi için ortak özellikler; kargaşa, değişim, belirsizlik ve gerilimin yüksek olduğu dönemlerin etkili yönetimine yönelik becerilere sahip olmaktır (Mumford, 2007; Moghaddam, 2005; ISO 22361, 2022).

Müzakere, gergin bir ortamda çevredekilerin davranışlarını ve düşüncelerini etkilemek amacıyla kullanılan bir güçtür. Kriz liderinin müzakere etme becerisi, takipçilerini etkileme ve ikna etme konusunda kritik bir faktördür. Kriz dönemlerinde meydana gelen karmaşıklık, asılsız bilgi yoğunluğu, zaman ve stres baskısı sebebiyle çatışmalar yaşanabilir. Bu dönemlerde etkili müzakere yeteneğine sahip liderler, meydana gelen çatışmaları çözebilir ve durumu kontrol altına alabilirler (Yukl, 2002; Ivancevich, Konopaske ve Matteson, 2008; ISO 22361: 21).

3.3. ISO 22361:2022'ye Göre Kriz Liderinin Kişisel Özellikleri

ISO 22361:2022'de kriz liderlerinin sahip olması gereken kişisel özellikler arasında bilişsel beceriler, özgüven, güvenilirlik, ahlaki cesaret, etkili stres yönetimi, etik, pragmatizm ve mevcudiyet bulunmaktadır.

Bilişsel beceriler, liderlik becerilerinin temel taşlarını oluşturur. Etkili liderlik için doğru bilginin toplanması, işlenmesi ve iletilmesi gibi faktörler bu beceriler arasında yer alır. Kriz liderlerinin hızlı ve etkili davranışlarında bilişsel beceriler önemli bir rol oynar. Bu beceriler etkin dinleme, sorgulama ve hem sözlü hem de yazılı iletişim gibi kişilerarası becerileri içerir. Kriz durumlarında liderler, mevcut durumu fark ederek değerlendirme yapar ve bilişsel bir çerçeve oluştururlar. Bu becerilere sahip kriz liderleri, krizin neden olduğu problemi açıklayabilir, yaratıcı çözümler geliştirebilir ve mevcut çözüm yolları yetersiz kaldığında alternatifler arayabilirler. Kriz liderlerinin bilişsel becerileri, krizi daha doğru ve etkin bir şekilde yönetmelerini sağlar (Condon, 2011; Mumford, 2007).

Özgüven, bireylerin görev veya sorumluluklar karşısında başarılı olabileceklerine duydukları inançtır. Bandura (1986: 98), öz güven ile öz yeterliliği birbirine bağlı kavramlar olarak tanımlamış ve bireylerin zorlu dönemleri yönetebilmeleri için gerekli becerilere sahip olma inancını ifade etmiştir. Özgüveni düşük kriz liderleri, zor ve baskı içeren dönemleri tehdit olarak algılayabilir ve bu dönemlerde sorumluluk almaktan kaçınabilirler. Yüksek özgüvene sahip liderler ise panik yerine sakin kalabilir, ekibine güven ve moral sağlayabilir, zor kararları hızlı ve etkili bir şekilde alabilir ve paydaşlarla doğru iletişim kurabilirler. Bu nedenle, özgüven kriz liderliği açısından oldukça önemlidir; krizin gidişatını yönlendirme, zararı azaltma ve krizi yönetme konularında kritik bir rol oynar (Bustamente, 2021; Prihatini, Iswati ve Suade, 2022).

Kriz liderliğinde güvenilirlik ve inandırıcılık, liderlik eylemlerinin ve kararlarının dürüst, tutarlı, inandırıcı ve ikna edici bir şekilde gerçekleştirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Kriz liderlerinin etkinliğini artıran güvenilirlik, kriz liderleri ile paydaşları arasındaki güvenin inşa edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Liderlerin geliştirdiği güven bağı, paydaşlar arasında bağlayıcı bir etki yaratır. Güvenilirlik sayesinde paydaşlar, kendilerini güvende hisseder ve risk altında olmadıklarını düşünürler. ISO 22361:2022, kriz liderlerinin bireylerin refahına zarar vermeden güven oluşturması gerektiğini vurgular. Kriz dönemlerinde güven eksikliği, yanlış bilgi yayılmasına, verilen direktiflere uyulmamasına ve daha fazla gerginlik oluşmasına neden olabilir. Bu yüzden güvenilirlik, kriz yönetimini kolaylaştıran psikolojik ve destekleyici önemli bir unsurdur (Weinberg, 2020; Cairney ve Wellstead, 2021; Lolot vd., 2022).

Kriz dönemleri genellikle yüksek derecede stres içerir. Bu stresi etkili bir şekilde yönetemeyen liderler, kriz planı oluşturma, stratejik karar alma ve etkili iletişim kurma gibi konularda zorluk yaşarlar. Dolayısıyla, kriz liderlerinin stres yönetimi becerisi, krizin gidişatını etkileyen önemli bir faktördür. Kriz liderlerinin sadece kendi streslerini değil, aynı zamanda ekibinin veya paydaşlarının stresini de yönetme yeteneği, kriz yönetim sürecini etkiler (Paşa, 2007; Johansen, 2012; Latif, Uçkun, vd., 2020).

Ahlaki cesaret, etik ikilem veya etik dışı bir durumda bireylerin ahlaki doğrulara göre karar vermesi ve bu karar doğrultusunda

ilerlemesidir (Aultman,2008:67). Zimbardo (2007), olağanüstü durumların bireyleri etik dışı davranışlara yönlendirebileceğini belirtir. Ancak bu tür olağanüstü durumlarda, etik dışı davranışlara karşı durup ses çıkaran ve krize rağmen etik ilkelere göre davranış sergileyen liderlerin var olduğunu belirtmektedir. Ahlaki cesaret, kriz liderlerinin etik dışı uygulamalara, haksızlığa ve yanlış davranışlara karşı durarak paydaşlarının güvenini kazanmayı sağlar. Yanlış bilgi ve uygulamaların göz ardı edilmesi, güvenin zedelenmesine ve bu durumun kriz yönetimi sürecine ve itibara olumsuz etkiler yaratmasına neden olabilir. Kriz liderliğinde etik ve ahlaki cesaret becerileri birbiriyle uyumlu ve tamamlayıcı kavramlardır. Kriz liderlerinin sadece krizi doğru bir şekilde yönetmesi yeterli değildir; aynı zamanda etik davranışlarıyla takipçilerine örnek olmaları da gerekmektedir. Kriz liderleri, kişisel çıkarlar yerine toplum tarafından uygun görülen ve topluma faydalı olan davranışlara odaklanmalıdır. Kriz dönemlerinde etik, doğru davranışları yönlendiren sosyal bir güç olarak değerlendirilmektedir. Etik ve ahlaki cesaret, kriz liderlerinde etik rehberlik, adillik, çeviklik, güçlülük ve şeffaflık gibi önemli faktörleri etkiler (Brown, 2005; Kalshoven, 2011; Awad ve Ashour, 2022).

Pragmatizm, günlük hayatta "işleri halletmek, sonuç odaklı olmak ve fayda sağlamak" amacıyla kullanılan bir felsefi kavramdır. Ancak kriz gibi derin belirsizlik ve kaos ortamlarında pragmatizm, sadece işleri halletmek veya faydacı bir yaklaşım sergilemek anlamında kullanılmaz. Kriz dönemlerinde pragmatizm, kesinlik arayışını reddeder ve yaratıcılığın belirsizlikten doğduğunu ifade eder. Kriz sırasında mevcut çözüm yolları yetersiz kaldığında, pragmatist düşünce kriz liderlerine yaratıcı problem çözme yolları sunar (Dewey, 1930). Pragmatist düşünceye sahip kriz liderleri, aldıkları kararları gözden geçirip, yaratıcı çözümler geliştirerek ve sınırlı kaynakları en verimli şekilde kullanarak hatalı karar almaktan kaçınılırlar. Bilginin eksik, bakış açısının ve dikkatin sınırlı olduğu dönemlerde pragmatist kriz liderleri, zihinsel simülasyonlar kullanarak farklı senaryoları hızlı bir şekilde test eder ve uygularlar. Ayrıca, bu düşünce biçimi kriz liderlerinin olayları anlamlandırma, koordine etme, anlam yaratma ve kritik kararlar verme konusunda başarılı performans sergilemelerini sağlar. Bu nedenle, kriz liderleri açısından krizin gidişatını yönetebilmek için pragmatist düşünce oldukça değerli ve kritik bir özellik olarak nitelendirilmektedir (Shields, 2008; Helsloot, 2012; Boin, Kuipers ve Overdijk, 2013; Boin ve Hart, 2003:54).

Mevcutiyet, liderlerin "fiziksel olarak var olmalarını, hazır bulunmalarını ve olayların çözümü sırasında orada bulunmalarını" ifade eden bir özelliktir. Liderlerin varlığı, lider-üye etkileşiminin daha iyi yönetilmesinde ve paydaşlarla etkili iletişim kurulmasında önemli bir faktördür. Tahan (2018: 290), liderlerin varlığının düşündüğümüz kadar somut olmadığını, ancak bu varlığın öneminin liderin yokluğunda oluşan atmosferden kaynaklandığını belirtmektedir. Bu bağlamda, savaş, sağlık krizleri, afetler veya diğer istenmeyen durumlarda liderlerin fiziksel olarak orada bulunması, güven ortamını oluşturur. Kriz dönemlerinde liderlerin sahada bulunmasının, krizden etkilenen bireyler açısından önemi vurgulanmaktadır. Ford, Harding, Gilmore ve arkadaşları (2017), liderliğin varlığını liderlerin maddileştirilmesi olarak tanımlamakta ve kriz liderlerinin fiziksel varlıklarının, liderin değerini, imajını, güvenilirliğini, sadakatini, etkili iletişimini ve kriz yönetme becerisini artırdığını ifade etmektedir (Cherkowski, Kutsyuruba ve Walker, 2020; Bleich, 2020).

3.4. ISO 22361: 2022'ye Göre Kriz Liderlerinin Paydaş Yönetimi

ISO 22361:2022' de bulunan kriz liderliği diyagramında yer alan son faktör paydaş yönetimidir. Bu başlık altında, kriz liderlerinin müdahale ekipleriyle etkileşimi, medya ile etkileşimi, politika ile etkileşimi, toplumsal ve kültürel hususlara uyum sağlaması ve paydaşlarla etkileşimi yer almaktadır (TSE ISO 22361:2022: 21).

Kriz liderlerinin kriz yönetim sürecindeki önemli görevlerinden biri, paydaşlar arasında koordinasyon ve etkileşimi sağlamaktır. Kriz liderlerinin kriz yönetim ekibi veya ISO 22361:2022'de geçen müdahale ekibi ile etkileşimi, kriz hakkında bilgi paylaşımını, kurum dışı paydaşlarla iletişim planını ve asılsız bilgi ile dedikoduların önlenmesini içerir. Ayrıca, kriz liderinin müdahale ekibiyle etkileşimi, ekip üyelerinin motivasyonunu artırmada, etkili dinleme ve iletişim kurmada, karar alma ve problem çözmede, iş birliği sağlamada, kriz yönetimine ön hazırlık yapmada ve güven inşasında önemli rol oynar (Smits ve Ally, 2003; Mryteza ve Yüksel, 2009).

Medya, kriz hakkındaki bilgilerin kamuoyu ile paylaşımında önemli bir köprü görevi görmektedir. Kriz lideri, medya ile etkileşime girmeden önce etkili bir iletişim planı oluşturmalı, aktarılmak istenen mesajı net bir şekilde belirlemeli, şeffaflık ve dürüstlük ilkelerine uygun davranmalı ve medya ile kriz hakkında sürekli ve güncel bilgiler paylaşmalıdır. Medya, bazı durumlarda krizin gidişatına yönelik spekülasyonlar üretebilir ve kriz yönetim sürecini olumsuz etkileyebilir. Bu nedenle, kriz liderleri medya ile iletişimin sürekli ve güncel olmasına özen göstermeli ve yanlış bilgi ya da spekülasyonlara neden olabilecek durumların önüne geçmelidir. Medya ile etkili etkileşim becerisi, kriz liderlerinin krizi başarılı bir şekilde yönetmelerine, paydaşları ile güvenlerini artırmalarına ve olumlu bir itibar geliştirmelerine katkı sağlayacaktır (Coombs, 2007; Chandra, 2020; Pal, 2020).

Kriz liderliği diyagramında paydaş yönetimi kapsamındaki politika ile etkileşim, krizin netliği, cevap verme şekli ve prosedür

ile politikalara uyum (etik ilkeler, doğruluk, açıklık, şeffaflık ve hesap verebilirlik) açısından etkili faktörlerdir. Kriz liderlerinin, karmaşıklığın ve belirsizliğin yoğun olduğu bir dönemde siyasi çevrelere ve politikaya yönelik etkileşim becerisi, etkili kriz yönetimi yeteneğinin yanı sıra, kamuoyunda güven oluşturma konusunda da fayda sağlamaktadır (Van Wart ve Kapucu, 2011; Dubrin, 2013).

Kriz, küreselleşme ile birlikte farklı kültürel değerlere sahip toplumları veya kurumları etkileyebilmekte ve krizin sonuçları her kültür, din, dil, ırk veya değerler tarafından farklı algılanmaktadır. Farklı hedef kitlelerin veya kültürel çeşitliliğin bulunduğu bir ortamda krizin yönetilmesi zorlaşmaktadır. Ang ve Dyne (2007), kültürlerarası uyum yeteneğini "kültürel zekâ" olarak adlandırmış ve kültürlerarasındaki farklılıkların üstesinden gelmenin hayati bir öneme sahip olduğunu belirtmişlerdir. ISO 22361:2022'de de kriz liderliği yetenekleri arasında toplumsal ve kültürel hususlara uyum becerisi üzerinde durulmaktadır. Toplumsal ve kültürel hususlara uyum becerisi; krizin yönetilmesinde farklı toplulukların ve kültürlerin beklentilerini, normlarını ve etik değerlerini anlama ve bu topluluklara yönelik bir kültürel farkındalık geliştirme yeteneğidir. Kriz liderleri, hitap ettikleri paydaşların kültürel geçmişlerini iyi tanımalı ve krizi etkili bir şekilde yönetebilmek için bu topluluğa yönelik stratejiler geliştirmelidir. Nourthouse (2013), kültürlerarası uyum ve farkındalık konusunda yeterliliğe sahip kriz liderlerinin daha başarılı olduğunu ve kriz yönetim stratejilerinin daha etkili olduğunu belirtmektedir (Robinson, 2006; Ng, 2009; Ramsey ve Lorenz, 2016).

Paydaşlar, kurumun faaliyetlerini etkileyen ve etkilenen topluluklar olarak adlandırılmaktadır; dolayısıyla herhangi bir krizden etkilenen ve krizin gidişatını etkileyebilen paydaşlarla etkileşim süreci kriz liderleri için önemli bir faktördür. Kriz liderlerinin ortak sorumluluğu, krizden etkilenen paydaşlara zarar gelmesini engellemek ve onların refahını sağlamaya çalışmaktır. Mitroff ve Kilmann (1984) ile Ulmer (2002), kriz liderlerinin krizi etkin bir şekilde yönetmeleri veya krizden az zarar almaları için paydaşlarla etkileşimde bulunmalarının önemli olduğunu belirtmiştir. Kriz liderlerinin paydaşları ile güvene ve iş birliğine dayalı ilişkiler geliştirmesi, kriz yönetimi konusunda oldukça önemli bir faktördür. Kriz liderleri; krizin önlenmesi, zararın azaltılması ve yönetilmesi için paydaşları ile sürekli iletişim içinde olmalı, onların refahını en üst düzeyde tutmalı, mağdur paydaşların çıkarlarına odaklanmalı, kriz hakkında düzenli olarak paydaşları bilgilendirmeli ve düzenli toplantılar yapmalıdır. Ayrıca, kriz liderlerinin paydaşlarla etkileşim sürecinde paydaşların karara katılımını sağlama, kriz toplantılarına dâhil etme, açık iletişim kurma ve katılımı teşvik etme gibi stratejiler de oldukça etkilidir. Paydaşlar ile etkili etkileşim becerisine sahip kriz liderleri, ulaşılabilir, dürüst, güvenilir ve adil bir imaj elde etme imkânı sağlar ve paydaşlar ile ortak bir kriz çözümüne odaklanarak herhangi bir çatışmayı önleyebilirler (Donaldson ve Preston, 1995; Phillips, 1997).

4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Kriz, örgütler açısından neredeyse kaçınılmaz bir faktör haline gelmiştir. Teknolojinin hızlı gelişimi ve kurumların çevrelerinde bulunan değişim, her an kriz oluşturabilecek bir tehdit durumuna gelebilmektedir. Her kurum, karşılaşılabilecek krizler karşısında dayanıklı olabilmek için sağlam bir temel oluşturmak ister. Örgütlerin krizlere karşı hazır ve dayanıklı bir hale gelmesinde en önemli faktör liderlik olarak bilinmektedir. Fakat her liderlik türü, kriz gibi zor ve belirsiz dönemleri yönetebilme konusunda başarılı olamamaktadır. Munir, Rahman, Malik ve arkadaşları (2012:887), liderliğin öğrenilebilir, geliştirilebilir ve gözlemlenebilir bir faktör olduğunu vurgulamaktadırlar. Bu doğrultuda, örgütlerin başarılı kriz liderlerine sahip olması için etkili bir liderlik geliştirme sürecine sahip olması gerekmektedir.

Liderlik geliştirme, örgütlerin ihtiyaç duyduğu konuda liderlik yapacak bireylerin seçilmesi ve çeşitli nitelik, beceri ve özellikler açısından geliştirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Literatürde liderlik geliştirme süreci ile ilgili birden fazla strateji ve yaklaşım bulunmaktadır (Degeling ve Car, 2004:400; Thomas ve Reinertsen, 2016; Weis ve Molinaro, 2006). Bazı yaklaşımlar ise kriz dönemlerinde başarılı bir şekilde liderlik yapabilecek bireylerin belirlenmesinde liderlik teorilerinin temel alınmasının üzerinde durmaktadır (Vardiman, 2006: 98; Yukl, 2006; Alas, Tafel ve Tuulik, 2007:53).

ISO 22361:2022'de; belirsizlik, karmaşıklık içeren kriz durumlarında liderlerin sahip olduğu beceri ve tecrübenin oldukça önemli olduğu vurgulanmaktadır. Ayrıca etkili bir kriz liderliğinin öğrenilebilir ve geliştirilebilir bir süreç olduğu belirtilmektedir. ISO 22361:2022'de kurumların kriz hakkında bilgi sahibi olmalarına ve kriz dönemlerini başarılı bir şekilde yönetebilmelerine yardımcı olacak bilgiler yer almaktadır. Ayrıca kriz liderlerinin sahip olması gereken becerileri ve özellikleri vurgulayan bir "Kriz Liderliği Diyagramı" na yer verilmiştir. Bu diyagram, kurumların kriz liderliği geliştirme süreçlerinde üzerinde durulması gereken becerilere ve özelliklere vurgu yapmaktadır. Literatürde yapılan kriz liderliği çalışmalarında, karizmatik liderlik, hizmetkâr liderlik ve dönüşümsel liderlik gibi liderlik tarzlarının da kriz yönetiminde etkili olduğunu belirtmektedir.

Bu çalışmada kriz, liderlik, liderlik geliştirme, ISO 22361:2022 standardı ve bu standartta yer alan kriz liderliği diyagramı ile diyagramdaki beceriler ve özellikler hakkında teorik bilgiler sunulmuştur. ISO 22361:2022'nin yakın zamanda geliştirilmiş

olması nedeniyle, literatürde bu standart üzerine yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bu nedenle, çalışmanın alana önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kriz liderliği diyagramı, kurumların liderlik seçiminden kriz yönetimine kadar birçok kritik alanda rehberlik sunan stratejik bir araç olarak düşünülmektedir. Bu diyagram, yöneticilere kriz liderliği konusundaki beceri ve özellikleri değerlendirme, eksiklikleri tespit etme ve bu doğrultuda geliştirici adımlar atma fırsatı sunabilir. Örneğin, kurumlar, kriz liderliği diyagramını kullanarak mevcut liderlik kadrosundaki eksiklikleri belirleyebilir ve bu eksiklikleri gidermek için özel eğitim programları tasarlayabilirler. Böylece, kriz anında hızlı, etkili ve bilinçli kararlar alabilen bir liderlik ekibi oluşturabilirler.

Aynı zamanda, kurumların lider geliştirme programlarına düzenli olarak yatırım yapması, kriz senaryolarına dayalı pratik uygulamaları teşvik etmesi ve liderlerin ISO 22361:2022 standardı çerçevesinde değerlendirilmesi, yalnızca kriz yönetiminde başarıya ulaşılmasını değil, aynı zamanda gelecekteki belirsizlikleri yönetebilecek güçlü bir liderlik kültürü oluşturmasını sağlayabileceklerdir. Bu doğrultuda çalışmamızda kullanılan ISO 22361:2022 kriz liderliği diyagramının, hem özel hem de kamu sektörüne kriz yönetimi ve başarılı kriz liderleri geliştirme konusunda önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Gelecekte kriz ve kriz yönetimi üzerine yapılacak çalışmalarda, ISO 22361-2022 standardında yer alan konuların temel alınmasının etkili ve kalıcı sonuçlar sağlayacağı öngörülmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortak olarak hazırlamışlardır.

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

KAYNAKÇA

- Alas, R., Tafel, K., & Tuulik, K. (2007). Leadership Style During Transition in Society: Case Of Estonia. *Problems and Perspectives in Management*, 5(1) 50-60.
- Ang, S., Van Dyne, L., Koh, C., Ng, K. Y., Templer, K. J., Tay, C., & Chandrasekar, N. A. (2007). Cultural Intelligence: Its Measurement And Effects On Cultural Judgment And Decision Making, Cultural Adaptation And Task Performance. *Management and Organization Review*, 3(3), 335-371.
- Aultman, J. (2008). Moral Courage Through a Collective Voice. *The American Journal of Bioethics*, 8(4), 67-69.
- Avanzi, D., Foggianto, A., dos Santos, V. A., Deschamps, F., & Loures, R. (2017). A Framework for Interoperability Assessment in Crisis Management. *Journal of Industrial Information Integration*, 5, 26-38.
- Awad, N. H., & Ashour, H. M. (2022). Crisis, Ethical Leadership and Moral Courage: Ethical Climate During COVID-19. *Nursing Ethics*, 29(6), 1441-1456.
- Baltaş, Z. (2002). Değişimde Değer Yaratmak-Kriz ve Yeniden Yapılanma Sürecinde Çalışanın El Kitabı. Basım. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bandura, A., & Cervone, D. (1986). Differential Engagement of Self-Reactive Influences in Cognitive Motivation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 38(1), 92-113.
- Barker, C., Johnson, A., & Lavalette, M. (Eds.). (2001). *Leadership and Social Movements*. Manchester University Press.
- Bass, B. M., & Bass Bernard, M. (1985). *Leadership and Performance Beyond Expectations*.
- Bennett N, Lemoine GJ (2014) What VUCA Really Means for You. *Harv Bus Rev*, January February 2014 Issue. Available at <https://hbr.org/2014/01/what-vuca-really-means-for-you>.
- Bennis, W. (2016). *Bir Lider Olabilmek*. Çev. U. Teksöz, İstanbul: Aura Kitap.
- Beycioğlu, K. (2009). İlköğretim Okullarında Öğretmenlerin Sergiledikleri Liderlik Rollerine İlişkin Bir Değerlendirme (Hatay İli Örneği). İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Bleich, M. R. (2020). Exploring Executive Presence: Leadership Traits or Skills?. *The Journal of Continuing Education in Nursing*, 51(4), 152-154.
- Boin, A., & Hart, P. T. (2003). Public Leadership in Times of Crisis: Mission Impossible?. *Public Administration Review*, 63(5), 544-553.
- Boin, A., Hart, P., Stern, E., & Sundelius, B. (2016). *The Politics of Crisis Management: Public Leadership Under Pressure* (2nd ed.). New York, NY: Cambridge University Press
- Boin, A., Hart, P. T., Mc Connell, A., & Preston, T. (2010). Leadership Style, Crisis Response and Blame Management: The Case of Hurricane Katrina. *Public Administration*, 88(3), 706-723.
- Boin, A., Kuipers, S., & Overdijk, W. (2013). Leadership in Times of Crisis: A Framework for Assessment. *International Review of Public Administration*, 18(1), 79-91.
- Brown, F. W., & Moshavi, D. (2005). Transformational Leadership and Emotional Intelligence: A Potential Pathway for an Increased Understanding of Interpersonal Influence. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26(7), 867-871.

- Bundy, J., Pfarrer, M. D., Short, C. E., & Coombs, W. T. (2017). Crises and Crisis Management: Integration, Interpretation, and Research Development. *Journal of Management*, 43(6), 1661-1692.
- Burns, J. M. (1978). *Leadership*. New York: Harper & Row.
- Bustamante, C. B. S. (2021). The Care of the Self and the Ethos of Leadership in Times of Pandemic and Crisis. *Scientia*, 10, 63-65.
- Cacioppe, R. (1998). An Integrated Model and Approach for the Design of Effective Leadership Development Programs. *Leadership & Organization Development Journal*, 19(1), 4453.
- Cairney, P., & Wellstead, A. (2021). COVID-19: Effective Policymaking Depends on Trust in Experts, Politicians, and the Public. *Policy Design and Practice*, 4(1), 1-14. <https://doi.org/10.1080/25741292.2020.1837466>
- Charan, R. (2006). Leadership: Learning to Confront Reality. *Management Today*, 22(8), 14-16.
- Cherkowski, S., Kutsyuruba, B., & Walker, K. (2020). Positive Leadership: Animating Purpose, Presence, Passion and Play for Flourishing in Schools. *Journal of Educational Administration*, 58(4), 401-415.
- Claeys, A.-S., Cauberghe, V., & Leysen, J. (2013). Implications of Stealing Thunder for the Impact of Expressing Emotions in Organizational Crisis Communication. *Journal of Applied Communication Research*, 41(3), 293-308. <https://doi.org/10.1080/00909882.2013.806991>
- Conger, J. A. (1999). Charismatic and Transformational Leadership in Organizations: An Insider's Perspective on These Developing Streams of Research. *The Leadership Quarterly*, 10(2), 145-179.
- Condon, R. J. (2011). The Relationship Between Self-Awareness and Leadership: Extending Measurement and Conceptualisation.
- Coombs, W. T. (2007). Protecting Organization Reputations During a Crisis: The Development and Application of Situational Crisis Communication Theory. *Corporate Reputation Review*, 10, 163-176.
- Coombs, W. T., & Holladay, S. J. (2001). An Extended Examination of the Crisis Situations: A Fusion of the Relational Management and Symbolic Approaches. *Journal of Public Relations Research*, 13(4), 321-340.
- Cüceloğlu, D. (1997). İyi Düşün Doğru Karar Ver (18. Baskı). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Day, D. V., Fleenor, J. W., Atwater, L. E., Sturm, R. E., & McKee, R. A. (2014). Advances in Leader and Leadership Development: A Review of 25 Years of Research and Theory. *The Leadership Quarterly*, 25(1), 63-82.
- Day, D. V., Harrison, M. M., & Halpin, S. M. (2009). *An Integrative Approach to Leader Development: Connecting Adult Development, Identity, and Expertise*. Routledge.
- Degeling, P., & Car, A. (2004). Leadership for the Systemization of Health Care: The Unaddressed Issue in Health Care Reform. *Journal of Health Organization and Management*, 18(6), 399-414.
- Demir, C., Yılmaz, M. K., & Çevirgen, A. (2010). Liderlik Yaklaşımları ve Liderlik Tarzlarına İlişkin Bir Araştırma. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(1), 129-152.
- Diñçer, Ö. (2013). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. (9. Basım), İstanbul: Beta Yayınlar
- Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Drucker, P. F. (1988). *The Coming of the New Organization*.
- DuBrin, A. J. (2013). Personal Attributes and Behaviors of Effective Crisis Leaders. in *Handbook of Research on Crisis Leadership in Organizations*. Edward Elgar Publishing
- Düzgün, A., & Ataman, G. (2020). Stratejik Liderlik, Sosyal Sermaye ve Performans Arasındaki İlişkiler. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 2161-2192.
- Edward, Y. R., & Purba, K. (2020). The Effect Analysis of Emotional Intelligence and Work Environment on Employee Performance with Organizational Commitment as Intervening Variables in PT Berkas Bima Sentana. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)* 3(3), 1552-1563.
- Emmerling, R. J., Shanwal, V. K., & Mandal, M. K. (2008). *Emotional Intelligence: Theoretical and Cultural Perspectives*. Nova Publishers.
- Eraslan, L. (2004). Okul Düzeyinde Dönüşümcü Liderlik. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6(1), 1-22.
- Eren, M. Ş., & Titizoğlu, Ö. Ç. (2014). Dönüşümcü ve Etkileşimci Liderlik Tarzlarının Örgütsel Özdeşleşme ve İş Tatmini Üzerindeki Etkileri. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(27), 275-303.
- Fink, A., Bay, J. U., Koschutnig, K., Pretenthaler, K., Rominger, C., Benedek, M., & Memmert, D. (2019). Brain and Soccer: Functional Patterns of Brain Activity during the Generation of Creative Moves in Real Soccer Decision-Making Situations. *Human Brain Mapping*, 40(3), 755-764.
- Fischbein, R. L. (2005). *Spreading Activation in Connectionist Leader Prototypes: The Impact of Crisis* (Doctoral Dissertation, University of Akron).
- Fitzsimons, D., Mc Cance, T., & Armstrong, N. (2006). Vision, Leadership and Partnership: How to Enhance the Nursing and Midwifery Contribution to Research and Development. *Journal of Advanced Nursing*, 55(6), 748-756.
- Flores, R., & Asuncion, X. V. (2020). Toward an Improved Risk/Crisis Communication in this Time of COVID-19 Pandemic: a Baseline Study for Philippine Local Government Units. *Journal of Science Communication*, 19(7).
- Ford, J., Harding, N. H., Gilmore, S., & Richardson, S. (2017). Becoming the Leader: Leadership as Material Presence. *Organization Studies*, 38(11), 1553-1571.
- Garnett, O., A. Mandelbaum, M. Reiman. (2002). Designing a Call Center with Impatient Customers. *Manufacturing and Service Operations Management* 4(3) 208-227.
- Groves, K. S. (2007). Integrating Leadership Development and Succession Planning Best Practices. *Journal of Management Development*, 26(3), 239-260.
- Guzman, K. (2020). *Immersive Leadership: Creating an Experiential Curriculum to Build Our Students' Leadership*.
- Gül, E., & Güney, A. (2019). Duygusal Zeka ve İletişim Becerileri Arasındaki İlişki. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(2), 141-158.
- Helsloot, I., Boin, A., Jacobs, B., & Comfort, L. K. (2012). *Mega-Crises: Understanding the Prospects, Nature, Characteristics, and the Effects of Cataclysmic Events*. Charles C Thomas Publisher.
- Huth, P., & Russett, B. (1988). Deterrence Failure and Crisis Escalation. *International Studies Quarterly*, 32(1), 29-45.
- ISO 22361 (2022) *Security and Resilience - Crisis Management- Guidelines* 1-35
- Ivancevich, M., Konopaske, R., & Matteson, M T. (2008). *Organizational Behavior and Management*. New York: McGraw-Hill Irwin,

- James, E. H., Wooten, L. P., & Dushek, K. (2011). Crisis Management: Informing a New Leadership Research Agenda. *Academy of Management Annals*, 5(1), 455-493.
- Johansen, R. (2012). *Leaders Make the Future: Ten New Leadership Skills for an Uncertain World*. Berrett-Koehler Publishers.
- Kadıbeşegil, S. (2002). Kriz" Geliyorum" der. MediaCat Kitapları.
- Kalshoven, K., Den Hartog, D. N., & De Hoogh, A. H. (2011). Ethical Leadership at Work Questionnaire (ELW): Development and Validation of a Multidimensional Measure. *The Leadership Quarterly*, 22(1), 51-69.
- Kesting, P., Ulhøi, J. P., Song, L. J., & Niu, H. (2015). The Impact of Leadership Styles on Innovation-a Review. *Journal of Innovation Management*, 3(4), 22-41.
- Koppensteiner, M., Stephan, P., & Jäschke, J. P. M. (2015). More Than Words: Judgments of Politicians and the Role of Different Communication Channels. *Journal of Research in Personality*, 58, 21-30. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jrp.2015.05.006>.
- Korkut, F. (2004). *Okul Temelli Önlüyıcı Rehberlik ve Psikolojik Danışma*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Lalot, F., Heering, M. S., Rullo, M., Travaglino, G. A., & Abrams, D. (2022). The Dangers of Distrustful Complacency: Low Concern and Low Political Trust Combine to Undermine Compliance with Governmental Restrictions in the Emerging COVID-19 Pandemic. *Group Processes and Intergroup Relations*, 25(1), 106-121. <https://doi.org/10.1177/1368430220967986>
- Landry, L. (2019). *Essential Leadership Communication Skills*. Harvard Business School Online. <https://online.hbs.edu/blog/post/leadership-communication>
- Latif, H., Şimşek Kandemir, A., Uçkun, S., Karaman, E., Yüksel, A., & Onay, Ö. A. (2020). The Presence of Smartphones at Dinnertime: A Parental Perspective. *The Family Journal*, 28(4), 432-440.
- Lee, B. K. (2004). Audience-Oriented Approach to Crisis Communication: A study of Hong Kong Consumers' Evaluation of an Organizational Crisis. *Communication Research*, 31(5), 600-618.
- Li, Y., Chandra, Y., & Kapucu, N. (2020). Crisis Coordination and the Role of Social Media in Response to COVID-19 in Wuhan, China. *The American Review of Public Administration*, 50(6-7), 698-705.
- Mayer, J. D., DiPaolo, M. T., & Salovey, P. (1990). Perceiving Affective Content in Ambiguous Visual Stimuli: A Component of Emotional Intelligence. *Journal of Personality Assessment*
- Mitroff, I.I. and Kilmann, R.H., (1984). *Corporate Tragedies, Product Tampering, Sabotage and Other Catastrophes*. Praeger, New York.
- Mumford, M. D., Friedrich, T. L., Caughron, J. J., & Byrne, C. L. (2007). Leader Cognition in Real-World Settings: How Do Leaders Think About Crises? *The Leadership Quarterly*, 18(6), 515-543.
- Munir, R. I. S., Rahman, R. A., Malik, A. M. A., & Ma'amor, H. (2012). Relationship Between Transformational Leadership and Employees' Job Satisfaction among the Academic Staff. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 885-890.
- Murphy, K. T. (2006). The Relationship Between Emotional Intelligence and Satisfaction with Life After controlling for Self-Esteem, Depression, and Locus of Control among Community College Students.
- Moghaddam, F. M. (2005). The Staircase to Terrorism: a Psychological Exploration. *American Psychologist*, 60(2), 161.
- Ng, P., Ming Z., Y., & Tee P. (2009). Exploring Yi Jing and its Implications to Change and Leadership. *Chinese Management Studies*, 3(2), 155-168.
- Northouse, P. G. (2013). *Leadership: Theory and Practice*, 6th ed., London: Sage Publication.
- Ohmae, K. (1982). The Strategic Triangle: A New Perspective on Business Unit Strategy. *European Management Journal*, 1(1), 38-48.
- Parry, K., & Bryman, A. (2006). I: 2.1 Leadership in Organizations. *The SAGE Handbook of Organization Studies*, 5(3), 447-465.
- Pearson, C. M., & Clair, J. A. (1998). Reframing Crisis Management. *Academy of Management Review*, 23(1), 59-76.
- Philips, K., & Rejai, M. (1997). *Leaders and Leadership: An Appraisal Of Theory And Research*. Praeger.
- Pira, A., & Sohodol, Ç. (2010). *Kriz Yönetimi (3 Baskı)*. İletişimYayıncıları, İstanbul.
- Prihatini, T., Iswati, S., & Suaedi, F. (2022). Crisis Leadership: The Art of Navigating Organizational Change During the COVID-19 Pandemic. *Journal of Applied Management (JAM)*, 20(4), 973-982.
- Ramsey, J. R., & Lorenz, M. P. (2016). Exploring the Impact of Cross-Cultural Management Education on Cultural Intelligence, Student Satisfaction, and Commitment. *Academy of Management Learning & Education*, 15(1), 79-99.
- Rego, L., & Garau, R. (2007). Stepping into the Void. *Center for Creative Leadership*, 69, 1-76.
- Robinson, S. B., & Rosher, R. B. (2006). Tangling with the Barriers to Culture Change: Creating a Resident-Centered Nursing Home Environment. *Journal of Gerontological Nursing*, 32(10).
- Rosenthal, U., Boin, A., & Comfort, L. K. (2001). *Managing Crises: Threats, Dilemmas, Opportunities*. Charles C Thomas Publisher.
- Sabancıoğlu, Z., & Tüz, M. (2001). *Örgütsel Psikoloji*. Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Saleh, A., & Watson, R. (2017). Business Excellence in a Volatile, Uncertain, Complex and Ambiguous Environment (BEVUCA). *The TQM Journal*, 29(5), 705-724.
- Saroj, A., & Pal, S. (2020). Use of Social Media in Crisis Management: A Survey. *International Journal of Disaster Risk Reduction*. 48, 101584.
- Seeger, M., Reynolds, B., & Day, A. M. (2020). 19 Crisis and Emergency Risk Communication: Past, Present, and Future. *Crisis Communication*, 23, 401-418.
- Sharifi, H., & Zhang, Z. (1999). A Methodology for Achieving Agility in Manufacturing Organisations: An Introduction. *International Journal of Production Economics*, 62(1-2), 7-22.
- Shields, P. M. (2008). Rediscovering the Taproot: Is Classical Pragmatism the Route to Renew Public Administration? *Public Administration Review*, 68(2), 205-221.
- Smits, S. J., & Ezzat Ally, N. (2003). "Thinking the Unthinkable"—Leadership's Role in Creating Behavioral Readiness for Crisis Management. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 13(1), 1-23.
- Sullivan, H., Williams, P., & Jeffares, S. (2012). Leadership for Collaboration: Situated Agency in Practice. *Public Management Review*, 14(1), 41-66.
- Sullivan, K., & Michael, J. (2008). Industry Transformation: Testing Best-Value and Leadership in Non-Construction Industries. *Journal for the Advancement of Performance Information and Value*, 1(1).
- Şahin, A., Taşpınar, Y., Eryeşil, K., & Örselli, E. (2015). Kamu Yönetiminde Liderlik: Yönetici ve Çalışanların Liderlik Algısı. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 18(2), 73-96.
- Şimşek, M. Ş., & Çelik, A. (2002). *Yönetim ve organizasyon*, (7. baskı). Konya: Günay Ofset.

- Şirin, Y. E., Metin, M., & Bilir, F. P. (2020). Sporcuların etik liderlik ve etik iklim algılamaları: Kahramanmaraş Amatör Futbol Liglerinde Bir Araştırma. *Journal of Politics Economy and Management*, 3(1), 75-85.
- Tannenbaum, R., Weschler, I., & Massarik, F. (2013). *Leadership and Organization (RLE: Organizations): A Behavioural Science Approach*. Routledge.
- Tahan, H. M. (2018). Leadership Presence: A "Must" Skill For Impactful Case Manager Client Relationship. *Professional Case Management*, 23(6), 289-293
- Tekin, M. & Zerenler, M. (2008). *İşletmelerde Kriz Yönetimi*, Konya: Günay Ofset
- Thomas, L., & Reinertsen, A. B. (2016). *Writing Matters in Leadership Practice*.
- Thomas, R. J., & Cheese, P. (2005). Leadership: Experience is the Best Teacher. *Strategy & Leadership*, 33(3), 24-29.
- Tutar, H. (2000). *Kriz ve Stres Ortamında Yönetim*. Hayat
- Tüz, M., & Sabuncuoğlu, Z. (2005). *Örgütsel Psikoloji*. Bursa: Alfa Yayınları.
- Ulmer, M. A. (2002). *Principals' Leadership Practices in the Context of State Assessments*. University of Connecticut.
- Van Wart, M., & Kapucu, N. (2011). Crisis Management Competencies: The Case of emergency Managers in the USA. *Public Management Review*, 13(4), 489-511.
- Vardiman, P. D., Houghton, J. D., & Jinkerson, D. L. (2006). Environmental Leadership Development: Toward a Contextual Model of Leader Selection and Effectiveness. *Leadership & Organization Development Journal*, 27(2), 93-105.
- Wael, A.D. & Claeys A-S. (2017). Nonverbal Cues of Deception in Audiovisual Crisis Communication. *Public Relations Review*. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2017.06.004>
- Weinberg, J. (2020). Can Political Trust Help To Explain Elite Policy Support And Public Behaviour in Times Of Crisis? Evidence From The United Kingdom at the Height of the 2020 Corona virüs in Pandemic. *Political Studies*. <https://doi.org/10.1177/0032321720980900>
- Weiss, D., & Molinaro, V. (2006). Integrated Leadership Development. *Industrial and Commercial Training*, 38(1), 3-11.
- Wright, M. C. (2021). Developing Leadership Skills in Women: A Call For Collaboration. *Organization Development Journal*, 39(4).
- Yukl, G. (2006). *Leadership in Organizations*, 9 Pearson Education India.
- Yukl, G. (2008). How Leaders Influence Organizational Effectiveness. *The Leadership Quarterly*, 19 (6)
- Yukl, G., & Chavez, C. (2002). Influence Tactics and Leader Effectiveness. *Leadership*, 1(1), 139-165.
- Yüksel, U., & Mryteza, V. (2009). An Evaluation Of Strategic Responses To Consumer Boycotts. *Journal of Business Research*, 62(2), 248-259.
- Zimbardo, P. (2007). *The Lucifer effect: Understanding how good people turn evil*. New York: Random House.

AN OBSERVATIONAL STUDY OF ROLLING TOBACCO BAN IN TÜRKİYE; TOBACCONISTS COMPLY WITH LEGISLATION

TÜRKİYE'DE SARMA TÜTÜN YASAĞINA İLİŞKİN GÖZLEMSEL BİR ÇALIŞMA; TÜTÜNCÜLER MEVZUATA UYUYOR MU?

Burcu MUCAN ÖZCAN¹, Süleyman Emre ÖZCAN²

¹Assoc. Prof. Dr., Manisa Celal Bayar University, Faculty of Business Administration, burcu.mucan@cbu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-6499-4660

²Prof. Dr Manisa Celal Bayar University, Salihli Faculty of Economics and Administrative Sciences, suleyman.ozcan@cbu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-5535-2279

ARTICLE INFO

Keywords

G7 Countries, Supply Chain, Econometric Analysis, Consumer, Digital Marketing

Jel Kodları: M2, M3, M38

Article History:

Received: 4 October 2024

Received in revised form:

21 November 2024

Accepted: 26 November 2024

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Tütüncü, Sarma Sigara, Sarma Sigara Yasağı

Jel Kodları: M2, M3, M38

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 4 Ekim 2024

Düzeltilme Tarihi:

21 Kasım 2024

Kabul Tarihi: 26 Kasım 2024

ABSTRACT

The aim of this study is to determine whether tobacco shops in Manisa, Türkiye comply with the Rolled Tobacco Ban that went into effect in 2021. In the study, tobacco shops (n=17) with sales licenses and selling hookahs, macarons, tobacco, filters, pipes, etc. in Yunusemre district of Manisa in September 2023 were observed and evaluated in terms of compliance with the Rolled Tobacco Ban. As a result of the evaluation, illegal activities were observed in 13 (76%) tobacco shops. The remaining 4 (24%) tobacco shops were found to be in compliance with the law. As a result of the study, it was understood that if the sales staff in tobacco shops trust the customers and know their customers, illegal sales activities can be observed inside or outside the tobacco shops. In this study, it was observed that only 4 tobacco shops did not sell filled rolled tobacco. Therefore, it was concluded that stricter rules and penalties should be applied by lawmakers for those who do not comply with the rolled and filled tobacco ban.

ÖZET

Bu çalışmanın amacı Manisa, Türkiye'de bulunan tütün dükkanlarının 2021 yılında yürürlüğe giren Sarma tütün yasağına uyup uymadığını belirlemesidir. Çalışmada Eylül 2023'te Manisa, Yunusemre ilçesinde satış ruhsatı olan ve nargile, makaron, tütün, filtre, pipo vb. satan tütün dükkanları (n=17) gözlemlenerek Sarma Tütün Yasağı'na uygunluk açısından değerlendirildi. Değerlendirme sonucunda 13 (76%) tütün dükkanında yasadışı faaliyetler gözlemlendi. Kalan 4 (24%) tütün dükkanının ise yasaya uydukları görüldü. Çalışma sonucunda tütüncülerdeki satış elemanları müşteriye güveniyorsa ve müşterisini tanıyor, tütün dükkanlarının içinde veya dışında yasadışı satış faaliyetleri görülebileceği anlaşılmıştır. Bu çalışmada sadece 4 tütüncü dükkanının doldurulmuş sarma tütün satmadığı görülmüştür. Bu nedenle sarma ve doldurulmuş tütün yasağına uymayanların yasa koyucular tarafından daha katı kurallar ve cezalar uygulanması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Atf vermek için / To cite: Özcan Mucan, B. & Özcan, S. E. (2024). An observational study of rolling tobacco ban in Türkiye; tobacconists comply with legislation. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 152-156. DOI: 10.58627/dpuiibf.1561127



Since two decades Türkiye has been trying to fight against tobacco industry. National Tobacco Control Program (2006), National Tobacco Control Program Action Plan (2008-2012) (2015-2018) entered into force. However according to GATS (Global Adult Tobacco Survey) results the use of tobacco had decreased between the years of 2008-2012 (Global Adult Tobacco Survey Fact Sheet, 2016). The second of this research was published in 2016 which indicates that this trend has stopped.

In 2020, a new law came into force to prevent tax loss. According to law “For commercial purposes with those who trade tobacco without obtaining a certificate of authorization from the Tobacco and Alcohol Market Regulatory Authority or without notification; Those who sell, offer for sale, keep and transport macarons or sheets of cigarette paper with shredded tobacco, shredded tobacco or any substance other than tobacco are sentenced to imprisonment from three years to six years (Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu 1.5.5607, 2020). With this law It is forbidden to place cigarettes on the market in any other way, such as stuffing shredded rolling tobacco into pasta or wrapping them in cigarette paper (Sarma Sigara Satışı Yasaklandı Mı (Sözcü 27.06.2020), n.d.). The law began to be implemented on July 1, 2021. Rolling tobacco sellers (tobacconists) who are mostly in Eminönü in Istanbul, complain about this situation. They have been making income from the sale of this product for years, continue to react to the decision taken (mynet.com, 2021). In reality this kind of supply-side interventions were disregarded however this law began to be implemented to create a significant source of profit and tax revenues. According to Thomas and Gostin (2013) there is growing interest in ‘endgame strategies’, following the full implementation of existing measures and shifting regulatory focus to the supply side of the market (Thomas & Gostin, 2013, p.55). According to a study conducted in 2006, the most common form of tobacco use in rural areas in Şanlıurfa is rolling tobacco. The traditional use of tobacco is in the form of rolling tobacco and the fact that rolling tobacco is cheaper are the most important determinants of this situation (Yanık, et al. 2006).

However, the most intriguing question is whether tobacconists comply with this law. No study has been found investigating whether retailers comply with this law. It is clear that little is known about the response of tobacconists to the implementation of rolling tobacco ban. The purpose of this study is to investigate whether tobacconists comply with this law by determining whether they fill and sell rolled cigarettes. We conducted an observational study in Türkiye to assess the compliance of tobacconists in Manisa province of Türkiye.

1. METHODS

We conducted an observational study by visiting 17 tobacconists (tobacco shops who sell hookah, tobaccos, smoking accessories like rolling papers, tips, filters, lighters, pipes etc) during September – December 2023. The study was exempted by the ethical review board of Manisa Celal Bayar University.

Records of businesses that have a tobacco product sales certificate are kept by the Tobacco and Alcohol Department under the Ministry of Agriculture and Forestry. One of the duties of this institution is to determine and maintain safe, transparent and market order and market-oriented policies in tobacco products and alcoholic beverages (<https://www.tarimorman.gov.tr>)

After discussions with the Ministry of Agriculture and Forestry, tobacco and alcohol department, it was understood that hookah sellers and those selling rolled cigarette products were not shown under a separate record. Although it is not correct to evaluate the data records of all cigarette sellers under the same category, in order to understand the accuracy of the data and to proceed in a controlled manner while observing, it is necessary to check the data from the relevant institution's website (<https://tadbsatisbelgesi.tarimorman.gov.tr/KamuyaAcik/index>). For this reason, sellers with active tobacco product sales certificates were determined in Manisa province and its districts. It can be seen on Table 1.

Table 1: *Number of active retail stores selling tobacco products*

Product sold	Province	District	Number
Retail tobacco product	Manisa	Yunusemre	521
		Turgutlu	446
		Şehzadeler	320
		Soma	282
		Selendi	64
		Sarıgöl	136
		Salihli	550
		Merkez	121
		Kula	134
		Köprübaşı	36
		Kırkağaç	103
		Gördes	86
		Gölmarmara	57
		Demirci	103
		Alaşehir	391
		Akhisar	562
		Ahmetli	70
		Total	3982

Resource: <https://tadbsatisbelgesi.tarimorman.gov.tr/KamuyaAcik/index>

The number of stores which sell tobacco products is really high but when we filtered shops which titled “tobacco shop”, in Yunusemre district just 17 recorded shops can be seen.

Table 2: *Number of active tobacco shops*

Seler Category	Province	District	Actual situation	Number of stores
Tobacco shop	Manisa	Yunusemre	Active	17

These tobacco shops usually sell tobacco products like macaron, tobacco, filter, hookah items and etc. Thus they were required to comply with the rolling tobacco ban.

This observational study assessed the levels of compliance with rolling tobacco ban law among 17 tobacco shops in Manisa Yunusemre district. Data collection occurred from 1 October 2023 to 1 December 2023. We found that the store names are compatible with the store names in the list.

Compliance with rolling tobacco ban in tobacco stores was assessed indoors by observation. However before we start to observe tobacco shops we visited and did shopping each of them for several times to build trust to resemble a normal customer. Although not an indicator of compliance, the stores were prone to illegal issues. For this reason shop owners do not let any photo taking. Therefore without building a trust or giving a reference name that they know, it is not possible to see illegal sales. During indoor assesment of compliance, we looked for evidence for any shredded rolling tobacco into pasta or wrapping them in cigarette paper in stores. If there is not any evidence in store, we asked to salesmen if we can find it? In the observation form we tried to find some answers the questions below.

- Do you sell rolling tobacco (ready made)? (as a customer ask why some toabcco shops are not selling? Or selling) ask their opinions,
- They are aware of legislation? (try to find out it by hidden questions)
- They are aware of punishments? (try to find out it by hidden questions)
- Are there any inspections?
- In the store try to find which items are not in standardized packing

Both of two writers completed the observations using a standardized data collection form. After visits, data collectors completed the forms and write their observations.

2. RESULTS

All stores were visited (N=17) and assessed by researchers. During in door observations data collectors realised that for all tobacco shops seems that they are compliance with the law. There is not possible to find any evidence for any stuffing shredded

rolling tobacco into pasta or wrapping them in cigarette paper in all stores at first glance. But when we gave a reference name that they know, 13 (76%) stores were said that they can supply for us. In these 13 stores, sales persons of 5 stores gave the stuffed rolling tobacco (in a box of cigarette paks) from back side of the store. Remaining sales persons of 8 stores told that they would send the stuffed rolling tobacco with a boy if we wait outside of store. Stuffed rolling tobacco pictures which we bought illegally can be seen in figure 1 and Figure 2.

Figure 1: *Stuffed rolling tobacco*



Figure 2: *Stuffed rolling tobacco*



Therefore, 13(76%) tobacco shops had observed illegal activities. Remaining 4 (24%) tobacco shops had seen that they compliance with the law. But reason of this can be trust. Rolling tobacco may not have been sold because they did not familiar or trust us.

3. DISCUSSION

This study was conducted in 17 tobacco shops which have a tobacco product sales certificates by given the Tobacco and Alcohol Department. Illegal rolled tobacco sales were observed (76%) shops and just 4 (24%) tobacco shops seems compliant with the ban. Including all observations of compliance assessed, compliance with the Rolling tobacco ban is very low. It is very clear that if the number of samples increases, the number of tobacco shops that do not comply with the law will also increase. Low compliance can be prevented by increasing the frequency of inspections and making penalties more severe. It becomes difficult to obtain a sales certificate for opening places that sell illegal stuffed rolling tobacco (tobacco stores), will also prevent illegal sales activities.

There are several limitations of this study. The tobacco shops samples in Yunusemre district in Manisa were identified as described in methods section. More tobacco shops could have existed but may not have been licenced due to rapid evolvement. The small sample size is another limitation of this study. Small sample size limits generalisability. Future studies should be expanded to all tobacco shops for different provinces and cities in Türkiye. It is clear that It will be much easier to see illegal

activities in tobacco shops in different regions of Türkiye. Since it was an observational study, researchers entered the shops as a customer without introducing themselves and did not take photographs to avoid arousing any suspicion. Such places is not suitable for making researches, but future studies can be focus on quantitative researches.

4. CONCLUSION

To the best of our knowledge, this is the first study to assess compliance with Rolling tobacco ban in tobacco stores in Türkiye. With this law It is forbidden to place cigarettes on the market in any other way, such as stuffing shredded rolling tobacco into macaron or wrapping them in cigarette paper. Illegal sales activities can be seen inside or outside the tobacco shops, if salespersons trust you. In this study only 4 tobacco shops did not sell any stuffed rolled tobacco. Stricter rules and penalties should be implemented by legislators. The opening of shops selling tobacco should be made more difficult by law. Such regulations aim to protect public health and prevent uncontrolled sales of tobacco products.

AUTHOR DECLARATIONS

Declarations of Research and Publication Ethics: This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Ethics Committee Approval: Since this research does not include analyzes that require ethics committee approval, it does not require ethics committee approval.

Author Contributions: The authors jointly prepared the study.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest arising from the study for the authors or third parties.

REFERENCES

- Global Adult Tobacco Survey Fact Sheet. (2016). Global Adult Tobacco Survey Fact Sheet, Turkey.
- Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu 1.5.5607, 1 (2020). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5607.pdf>
- mynet.com. (2021, January 13). Sarma sigara cezası 2021. <https://www.mynet.com/sarma-sigara-cezasi-2021-sarma-sigara-tutun-icmenin-ve-satmanin-cezasi-ne-kadar-oldu-110106700267>
- Sarma Sigara Satışı Yasaklandı mı (Sözcü 27.06.2020). (n.d.).
- Thomas, B. P., & Gostin, L. O. (2013). Tobacco endgame strategies: Challenges in ethics and law. *Tobacco Control*, 22(SUPPL. 1). <https://doi.org/10.1136/tobaccocontrol-2012-050839>
- Yanık, M., Gencer, M., Altındağ, A., Ceylan, E., Keklik, A., Katı, M. (2006). Şanlıurfa'da kırsal alanda sarma tütün kullanımı, *Bağımlılık Dergisi*, 7, 80-83. <https://www.tarimorman.gov.tr>

FINANS SEKTÖRÜNDE KARIYER PLANINDA SOSYAL MEDYANIN ROLÜ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNDE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

THE ROLE OF SOCIAL MEDIA IN CAREER PLANNING IN THE FINANCE SECTOR: AN EMPIRICAL STUDY ON UNIVERSITY STUDENTS

Hakan ÇELİKKOL ¹, Cevat SÖYLEMEZ ², Aydın KAYABAŞI ³

¹ Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hakan.celikkol@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0001-9345-1596

² Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Kütahya Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Elektronik Ticaret ve Yönetimi Bölümü, cevat.soylemez@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-5373-2913

³ Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, aydin.kayabasi@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0001-6955-7948

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Kariyer Planlaması, Sosyal Medya, Planlı Davranış Teorisi, Teknoloji Kabul Modeli

Jel Kodları: M10

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 23 Ekim 2024

Düzeltilme Tarihi:

13 Kasım 2024

Kabul Tarihi: 26 Kasım 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Career Planning, Social Media, Theory of Planned Behavior, Technology Acceptance Model

Jel Codes: M10

Article History:

Received: 23 October 2024

Received in revised form:

13 November 2024

Accepted: 26 November 2024

Atf vermek için / To cite: Çelikkol, H., Söylemez, C.. & Kayabaşı, A. (2024). Finans sektöründe kariyer planında sosyal medyanın rolü: üniversite öğrencileri üzerinde ampirik bir çalışma. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 157-165. DOI: 10.58627/dpuiibf.1572618

ÖZET

Bu çalışma, finans sektöründe kariyer planlaması açısından sosyal medyanın rolünü incelemek amacıyla yürütülmüştür. Çalışma, planlı davranış teorisi ve teknoloji kabul modeli bakışıyla ele alınmış ilişkiel bir yapı test etmektedir. Bireylerin sosyal medyaya yönelik, kullanım kolaylığı algısı algılanan yarar etkilemektedir. Sosyal medya yoluyla bireylerin iş arama tutumu algılanan yarar ve algılanan kullanım kolaylığından etkilenmektedir. Ayrıca bireylerin tutumu ve davranışsal kontrol algıları iş arama niyetleri üzerinde etkilidir. Çalışmanın sosyal medya kanallarının kariyer planlaması üzerindeki etkisini ele alması literatüre katkı olarak değerlendirilebilmektedir.

ABSTRACT

This study was conducted to examine the role of social media in terms of career planning in the finance sector. The study is tested with a relational structure that is addressed from the perspective of the theory of planned behavior and the technology acceptance model. Individuals' perception of ease of use towards social media affects perceived benefit. Individuals' job pursuit attitude through social media is affected by perceived usefulness and perceived ease of use. In addition, individuals' attitudes and behavioral control perceptions affect job pursuit intentions. The study's consideration of the impact of social media channels on career planning can be evaluated as a contribution to the literature.



Kariyerde ilerlemek ve hedeflere ulaşmak için ilişki ağları kurmak önemlidir. Bir grup insanı veya sosyal aktörü birbirine bağlayan ağ, onların birbiriyle bilgi alışverişinde bulunmalarını, ilişkiler kurmalarını veya birbirlerine yardım etmelerini sağlayan ilişki ya da bağların örüntüsü olarak ifade edilebilir (Nikitkov ve Sainty, 2014). Günümüz koşullarında ele alındığında ise hiç şüphesiz sosyal medya platformları iletişim ağı oluşturma ve sürdürmede en önemli mecraların başında gelmektedir. Sosyal medya, insanların birbirine bağlanmasını sağlayarak bireyler ve gruplar arasındaki diyalogu kolaylaştırmaktadır. Bu nedenle sosyal medya, topluluklarla gerçek zamanlı iletişim kurmak için ek fırsatlar sunabilmektedir. Örneğin, Twitter gibi mikroblog platformlarının artan önemi bu konuda önemli bir örnek olarak verilebilmektedir (Smith ve Watson, 2014).

Başarılı bir kariyere hazırlık kapasitesinin geliştirilmesi, mesleki alışkanlıkların sürekli ve ilerici bir şekilde büyümesini gerektirmektedir (Khouza ve Atif, 2018). Sosyal medyanın kullanımı kariyer bilgisinin ulaşılabilirliğini ve kaynaklarını genişletmektedir (Sampson, 2018). Bilgiye hızlı ulaşımın sağlanabilmesi, bireyin yönlendirilmesi ve kişinin kariyer başarısını etkilemek için sosyal medya ve araçları kullanılmaktadır. Sosyal medya etkin ve verimli bir şekilde kullanıldığında, sosyal anlamda insanların birbirleri ile olan ilişkilerinin geliştirilmesi kadar, bilgi paylaşımında bulunulması ve bireylerin kariyer planlamaları için ortaya çıkabilecek fırsatları değerlendirebilmeleri açısından oldukça faydalı bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireyler kişisel ve iş ile ilgili nedenlerle sosyal medya araçlarını aktif olarak kullanmakla birlikte, literatürde sosyal medyanın bireylerin kariyer başarısı, tercihleri ve iş arama davranışları üzerinde etkisinin olup olmadığı konusunda yeterli çalışmanın bulunmadığı ifade edilebilir. Ayrıca literatürde, işletmelerin sosyal medyada aktif olarak buldukları işe alma, terfi ya da işletme ile ilgili diğer kararlar da sosyal medyayı nasıl kullandıkları konusunda da boşlukların bulunduğu söylenebilir. He vd. (2017), çalışmalarında çok az sayıda çalışmada, özellikle lisansüstü öğrenciler için önemli bir faktör olan istihdam edilebilirlik becerilerinin geliştirilmesinde sosyal medyanın etkisinin incelendiğini belirtmektedir. Ayrıca, Sosyal medyanın kariyer hizmetlerini kullanımı nispeten yeni bir olgu olduğundan, kariyer uygulayıcısı, bilgi teknolojileri ve sosyal medyanın kariyer hizmetlerindeki rolüne ilişkin daha önce yapılmış araştırmalar bu alanda sınırlı kalmıştır.

Sosyal medya, işverenlerin, çalışanların, iş arayanların ve işe alım uzmanlarının birbirleriyle etkileşim kurma biçimlerini önemli bir şekilde dönüştürmüştür (Bridgstock, 2019). Günümüzde dünya nüfusunun %60'ından fazlası yani 5 milyardan fazla kişi sosyal medya kullanmaktadır. Facebook 3 milyardan fazla, YouTube 2.5 milyardan fazla, Whatsapp ise 2 milyardan fazla aktif kullanıcıya sahip sosyal medya platformları olarak ilk sıralarda yer almaktadır. Türkiye'de ise yaklaşık 57.5 milyon kişi YouTube, 57 milyon kişi Instagram, 38 milyon kişi TikTok, 34 milyon kişi Facebook, 20 milyon kişi X ve 16 milyon kişi LinkedIn kullanmaktadır (we are social, 2024).

Sosyal medya platformlarının kullanıcı sayıları göz önüne alındığında; sosyal ağların bireylerin kariyer tercihleri ve başarısı ve iş arayışları üzerindeki rolüne ilişkin bir öngörü geliştirmenin ve öneminin belirlenmesinin gerekliliği ortadadır. Bu kapsamda ele alınan araştırma, Planlı Davranış Teorisi (Ajzen, 1991) ve Teknoloji Kabul Modeli (Davis, 1989) yoluyla bireylerin sosyal medya platformlarını kullanarak gelecekteki kariyerleri için iş arama davranışları ve niyetlerini incelemeyi amaçlamaktadır. Burada niyet, davranışı gerçekleştirmek için bireyin ne kadar çaba sarf ettiği ve ne kadar çabalamak istediği ile ilgilidir. Literatürde, sosyal medya aracılığıyla özellikle finans alanında kariyer hedefi açısından iş arama ve Planlı Davranış Teorisi'nin öncülleri bakımından konunun ampirik olarak tam anlamıyla ele alınmadığı görülmektedir. Oysaki finans sektörü, yenileşme ve girişimcilğe açık yapısı nedeniyle teknolojik gelişmelere paralel olarak sürekli bir yenilenme, değişim ve gelişim süreci içerisinde. Sektörde istihdam edilen çalışanlar da finansal yönetici, finansal analist, finans hizmetleri elemanı, finansal denetmen/kontrolör, finansal danışman/uzman, bankacı-sigortacı, fon yöneticisi, yatırım danışmanı, değerlendirme uzmanı, finansal risk yöneticisi, finans ve borsa hizmetleri elemanı, borsa komisyoncusu gibi isimler altında çok geniş bir yelpazede mesleklerini icra eden finans profesyonellerinden oluşmaktadır (Çelikkol, 2018). Ancak finans sektörü, sunduğu çok çeşitli kariyer ve hızlı terfi fırsatlarının yanı sıra fiziki-mental yorgunluğun, stres-endişe düzeyinin ve parasal işlem risklerinin çok yüksek, dolayısıyla avantaj ve dezavantajlar bağlamında çalışan devir oranının en fazla olduğu sektörlerden biridir. Dolayısıyla, gerek ele alınan sektör gerekse teorik altyapı ve uygulanan yöntem özelinde araştırılmaya değer bir konu olarak değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda çalışmada, bireylerin finans alanı özelinde sosyal medya aracılığıyla iş arama ve kariyer planı yapma niyetlerini etkileyebilecek faktörlerin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

1. LİTERATÜR

Çevrimiçi sosyal ağ uygulamaları birçok kişi için günlük yaşamın bir parçası haline gelmiştir (Benson vd., 2014). Sosyal ağlar, bireylerin bir profil oluşturmaya, bağlantı paylaştıkları kullanıcıların bir listesini oluşturmaya ve sistem içinde kendi

bağlantılarının listesini ve başkalarının yaptığı bağlantıları görüntülemesine olanak tanıyan web tabanlı hizmetlerdir. Sosyal medya da kullanıcılarının sosyal ağlar oluşturmasını ve onların görünür kılmasını sağlamaktadır (Boyd ve Ellison, 2008). Bağlantıların sosyal ağının yoğunluğu kariyer başarısının bir diğer belirleyicisidir (Benson vd., 2014). Kariyere yönelik ağ kurma, performans, motivasyon, kariyer hedefleri, alınan mentorluk, kurumsal hareketlilik, maaş, terfiler ve kariyer memnuniyeti gibi kariyerle ilgili çeşitli değişkenlerle olumlu ilişkili olduğu için kariyer gelişiminde kritik bir faktördür (Spurk, 2015). Böyle bir ağda bulunmak, tüm aktörlerin sosyal yapıları aracılığıyla fayda elde etmelerini sağlayabilir (Wittner ve Kauffeld, 2023; Benson vd., 2014). Bu durum, işletmeler ve kariyer hedeflerini sosyal medya platformları üzerinden planlamaya çalışan bireyler arasında bağlantıların oluşmasında önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylece bireyler, kişisel özellikleriyle uyumlu iş ilanları ve işletmelerin paylaştıkları diğer bilgileri, yatırım araçlarına yönelik yorum ve analizleri içerisinde barındıran hesaplarla bağlantı kurarak kariyerleriyle ilgili etkileşimde bulunabilirler. Sosyal medyanın akademik ve uygulama ortamlarında giderek daha fazla kullanıldığı bir ortamda, sosyal medyayı ağ oluşturma amacıyla kullanmak için gerekli becerilerin geliştirilmesi finans sektörü açısından önemlidir (Roman, 2014).

Bilgi teknolojileri yoluyla elde edilen bilgiler, eğitimsel gelişimi, kariyer beklentilerini ve kariyerlerini seçmede öz yeterliliklerini etkileyebilecektir (Zamroni vd., 2019). Kariyer planlaması ve karar verme, her bireyin kariyerini belirlemede kritik öneme sahiptir. Bu durumda, kendini anlamak, yeteneklerinin farkında olmak, çeşitli iş seçeneklerini anlamak, kariyer karar verme ihtiyacını fark etmek, farklı alternatif kariyer seçeneklerini anlamak ve ağları genişletmek ve doğru kariyer seçimleri yapmak önemlidir. Kariyer planlaması, bireylerin becerileri, ilgi alanlarını, değerleri, fırsatları, engelleri, seçimleri ve sonuçları daha iyi anlamak ve farkında olmak için yaptıkları bir çabadır ve kariyerle ilgili hedefleri belirlemeyi ve bir hedefe ulaşmak için planlar oluşturmayı amaçlayan bir süreçtir (Pascariati ve Ali, 2022).

Birçok birey ve işletme profesyonel bir şekilde tüketici ağlarını geliştirmek için sosyal medya platformlarını kullanmaktadır. Sosyal medya sadece bireyden bireye veya işletmeden müşteriye ilişkilerle ilgili değildir. Sosyal medya ile işverenler potansiyel çalışanlarını değerlendirirken, ön eleme mekanizması olarak bu platformlardan faydalanmaktadır (Zula vd., 2011). Bireysel sosyal medya kullanıcıları da benzer şekilde gelecekle ilgili kariyer ve iş fırsatları için bu platformlar üzerinden işletmelerle etkileşime geçmektedir.

Bir bireyin belirli davranışları gerçekleştirme niyetini tanımlayan Planlı Davranış Teorisi; davranışı etkileyen motivasyonel faktörleri, insanların davranışı gerçekleştirmek için ne kadar istekli olduklarını ve çaba sarf ettiklerini vurgulamaktadır. Teori, kavramsal niyetin belirleyicilerinin davranışa yönelik tutum, öznel norm ve algılanan davranışsal kontrol olduğunu ortaya koymaktadır. Davranışa yönelik tutum, bireyin bir davranışla ilgili olarak olumlu veya olumsuz değerlendirmeleridir. Öznel norm, bir davranışı sergilemek ya da sergilememek konusunda hissedilen çevresel sosyal baskıdır. Algılanan davranışsal kontrol ise bir davranışı gerçekleştirmede algılanan kolaylık veya zorluk olarak görülebilir ve bireyin öngördüğü geçmiş deneyimleri ve engelleri ifade etmektedir (Ajzen, 1991).

Teknoloji Kabul Modeli, bireyin bilgi teknolojilerini kullanımı ve kabulünü etkileyen temel faktörleri inceleyen algısal bir davranış modelidir. Teknoloji Kabul Modeli algılanan kullanım kolaylığı, algılanan yarar ve tutum unsurlarından oluşmaktadır. Algılanan kullanım kolaylığı, belirli bir sistemi herhangi bir zorluk çekmeden kullanma derecesini açıklamaktadır. Algılanan yarar, belirli bir sistemdeki kullanımın performansı artırabileceğini ifade eden bir faktördür (Davis, 1989). Tutum, Planlı Davranış Modelinde olduğu gibi bir kişinin belirli bir davranışı gerçekleştiren hissettiği olumlu ya da olumsuz olarak ifade edilen durumlardır.

Çeşitli meslekler ve organizasyonlarda çalışanlar üzerinde gerçekleştirilen ve kariyer başarısının belirleyicilerinin incelendiği bir çalışmada (Siebert vd., 2001), sosyal kaynakların ve ağ yapısının önemli bir etken olduğu ifade edilmektedir. Çalışma sonucunda sosyal ağların bireylerin kariyer başarısı ve tercihinde belirleyici unsur olduğu değerlendirilmektedir. Utama ve Widyatama (2020), kariyer seçimi ile ilgili çeşitli çalışmalara bakarak yaptığı literatür incelemesinde, sosyal medyayı kullanarak tercihini yapan bireylerin daha rekabetçi olduklarını ve kariyer yollarını seçme davranışlarını etkilemede sosyal medyanın önemli olduğunu vurgulamaktadır.

Nikitkov ve Sainty (2014), sosyal medya sitelerinin muhasebe mezunlarının kariyer başarısını nasıl etkileyebileceğini ve ayrıca işletmelerin daha iyi işe alım kararlarını nasıl kolaylaştırabileceğini araştırdıkları çalışmalarında, sosyal medya platformlarının bireylerin işletmelerle ve diğer bireylerle iletişim geliştirerek kariyerlerinde önemli bir ağ oluşturdukları sonucuna ulaşmışlardır. Diğer bir ifadeyle, bireylerin sosyal medyayı kullanarak diğer bireylerle ilişkilerini genişletme fırsatı yakaladıkları, bunun sonucunda da kariyerlerinde başarıyı elde ettikleri düşünülmektedir. Bunun aksine, mezunların sosyal ağları kullanma biçimleri ve kariyer gelişimlerini ve işverenlerle ilişkilerini geliştirme biçimleri açısından bazı yeni zorluklarında ortaya çıktığı ifade edilmektedir (Benson vd., 2010).

Planlı Davranış Teorisi ve Teknoloji Kabul Modeli kullanılarak iş arama davranışına yönelik literatürde çok sayıda çalışmaya (Schreurs vd., 2009; Kanchhanatee vd., 2014; Khatik, 2021; Gainau, 2021) rastlamak mümkündür. Ancak sosyal medya üzerinden kariyer ve iş planı ile ilgili özellikle finans alanında davranışın ölçüldüğü çalışma sayısı oldukça azdır.

Literatür kapsamında ele alınan çalışmalarla birlikte değerlendirildiğinde, bu çalışmada da araştırma hipotezleri, sosyal medyanın çeşitli mesleklerle ilgili tercihlerde olduğu gibi finans alanında kariyerine devam etmek isteyen bireylerin tercihlerinde de önemli olduğu düşünülerek oluşturulmuştur. Bu kapsamda, sosyal medya üzerinden iş aramaya yönelik tutum, sosyal medyanın kariyer tercihindeki algılanan yararı, algılanan kullanım kolaylığı, öznel normlar ve algılanan davranışsal kontrol değişkenlerinin sosyal medya üzerinden iş arama niyeti üzerindeki etkisinin araştırılmasına yönelik olarak geliştirilen hipotezler aşağıda ifade edilmiştir:

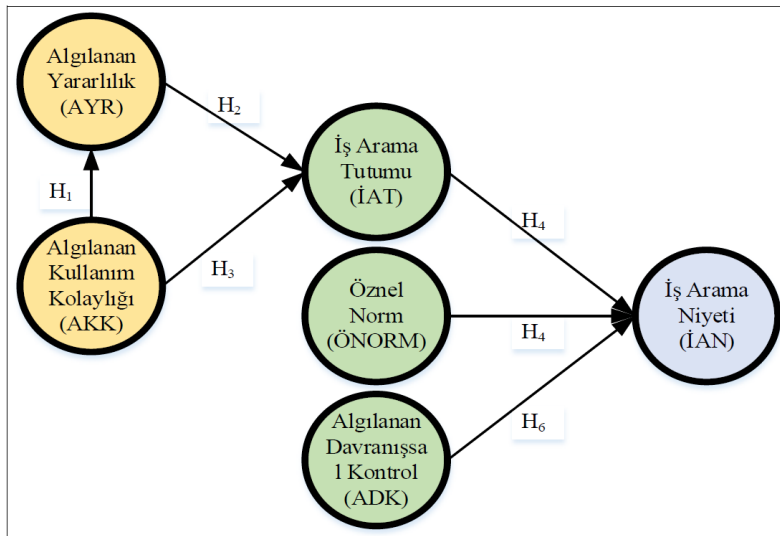
- H₁. Bireylerin kariyer planlamasında sosyal medyanın algılanan kullanım kolaylığı algılanan yararlılığı etkilemektedir.*
- H₂. Bireylerin kariyer planlamasında sosyal medyanın algılanan yararlılığı iş arama tutumunu etkilemektedir.*
- H₃. Bireylerin kariyer planlamasında sosyal medyanın algılanan kullanım kolaylığı iş arama tutumunu etkilemektedir.*
- H₄. Bireylerin kariyer planlamasında sosyal medyada iş arama tutumu iş arama niyetini etkilemektedir.*
- H₅. Bireylerin kariyer planlamasında sosyal medya kullanmaya yönelik öznel norm iş arama niyetini etkilemektedir.*
- H₆. Bireylerin kariyer planlamasında sosyal medyada algılanan davranışsal kontrol iş arama niyetini etkilemektedir.*

2. METOT

Bu çalışmada, finans sektörüne yönelik kariyer planlamasında sosyal medyanın rolünü incelemek amaçlanmaktadır. Tutum, algılar ve niyet ilişkisi kapsamında planlı davranış teorisi ve teknoloji kabul modeli çerçevesindeki yapılar ele alınarak çalışmalar yürütülmektedir. Bu çalışmanın amacına yönelik ele alınabilecek teorik yapıda da bu teorik dayanak göz önüne alınarak planlı davranış teorisi ve teknoloji kabul modeli ekseninde hareket edilmesi kararlaştırılmıştır. Söz konusu amaç ekseninde finans sektörü açısından iş arama tutumu, algılanan yararlılık, algılanan kullanım kolaylığı, öznel norm, algılanan davranışsal kontrol, iş arama niyeti değişkenleri arasındaki ilişkiyi doğrulamak istenmektedir. İlişkisel modellemede, bir yapının doğrulanması ve yapılar arasındaki ilişkileri test edebilmek için bazı prosedürel adımların geçilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda öncelikle ölçüm modelinin testi ve yapısal modelin testine yönelik işlemler yürütülmüştür.

Bu çalışmanın Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 2024/10 sayılı toplantısında etik açıdan uygun olduğuna karar verilmiştir.

Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli



2.1. Katılımcılar

Kariyer planlamasının önemli bir şekilde değerlendirildiği eğitim kurumlarının başında üniversiteler gelmektedir. Üniversite yılları, sadece akademik bir süreç değil, öğrencilerin geleceğini şekillendirdiği önemli bir dönüm noktasıdır. Bu dönemde yapılan doğru bir kariyer planlaması, mezuniyet sonrası iş hayatına daha hazırlıklı bir giriş yapılmasını ve belirlenen amaç ve hedeflere daha kısa sürede ulaşılması açısından gerekli bir adımdır. Bu önem çerçevesinde, çalışmanın örneklemini üniversite öğrencileri oluşturmaktadır. Çalışmada, kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama takvimi planlamasında 10/09/2024-10/10/2024 tarihlerinde Kütahya DPÜ İİBF’de anket uygulanmıştır. Öğrenciler, çalışmanın genel hedeflerini ve çalışmanın etik kurallarını özetleyen onay formunda yer alan bilgileri (etik, katılımcıların anonimliği ve yanıtların gizliliği) okuduktan sonra araştırmaya katılmaya davet edilmiştir. Çalışmaya 151 kadın (%62,4) ve 91 erkek (%37,6) öğrenci katılmıştır. Öğrencilerin yaş dağılımları ise, 3 kişi 18 yaşından küçük (% 1,2), 222 kişi 19-23 yaş aralığında (%91,7) ve 17 kişi 24 yaşından büyük (%) şeklindedir. Son olarak gelir dağılımları incelendiğinde, 85 kişi 17.000 TL’den düşük gelir, 104 kişi 17.000-39.000 TL aralığında gelire sahip ve 53 kişi 39.000 TL üzerinde gelire sahip aileler şeklindedir.

2.2. Ölçekler

Bir modelde, "yapı", genellikle gözlemlenemeyen, yani doğrudan ölçülemeyen ancak birden fazla gözlemlenebilir değişken aracılığıyla ifade edilen bir kavramı ifade etmektedir. İlişkisel modellerde farklı yapılar arasında ilişkiler test edilirken, aynı zamanda yapının uyumunun da incelenmesi gerekmektedir. Bu çalışmada, iş aramaya yönelik tutum beş madde, algılanan yararlılık dört madde, algılanan kullanım kolaylığı altı madde, öznel norm üç madde, algılanan davranışsal kontrol beş madde ve iş arama niyeti beş madde ile ölçülmektedir. Toplamda 29 madde ile ölçüm yapılmış ve maddeler 1-kesinlikle katılmıyorum ve 5-kesinlikle katılıyorum şeklinde kurgulanmıştır. Aşağıda tablo 1’de kullanılan yapılara ilişkin açıklamalar verilmektedir.

Tablo 1. Yapılara İlişkin Tanımlamalar ve Maddeler

Gizil Değişkenler	Tanımı	Gözlem Değişkenleri	Kaynak
İş Arama Tutumu (İAT)	Bir kişinin bir nesneye veya olaya ilişkin olumlu veya olumsuz görüşleri	İAT1, İAT2, İAT3, İAT4, İAT5	<i>Schreurs vd. (2009)</i> <i>Nadlifatin vd. (2022)</i>
Algılanan Yararlılık (AYR)	Bir kişinin belirli bir teknolojiyi kullanmasının iş performansını artıracığına inanma düzeyi	AY1, AY2, AY3, AY4	<i>Nadlifatin (2022)</i>
Algılanan Kullanım Kolaylığı (AKK)	Birinin belirli bir sistemi kullanmayı ne kadar kolay bulduğu	AKK1, AKK2, AKK3, AKK4, AKK5, AKK6	<i>Nadlifatin (2022)</i> <i>Hendrickson vd., (1993)</i>
Öznel Norm (ÖNORM)	Çevredeki sosyal durumdan etkilenen bir davranış biçimi	ÖN1, ÖN2	<i>Nadlifatin (2022)</i> <i>Hendrickson vd., (1993)</i>
Algılanan Davranışsal Kontrol (ADK)	Belirli davranışların şekillenmesine yönelik kolaylık veya zorluk algısı	ADK1, ADK2, ADK3, ADK4, ADK5	<i>Nadlifatin (2022)</i> <i>Gainau (2021)</i> <i>Schreurs vd. (2009)</i>
İş Arama Niyeti (İAN)	Birinin iş konusunda başvuruda bulunma veya başvuru sahibi olma veya katılma isteğini göstermesi	İAN, İAN2, İAN3, İAN4, İAN5	<i>Nadlifatin (2022)</i> <i>Schreurs vd. (2009)</i>

3. VERİ ANALİZLERİ

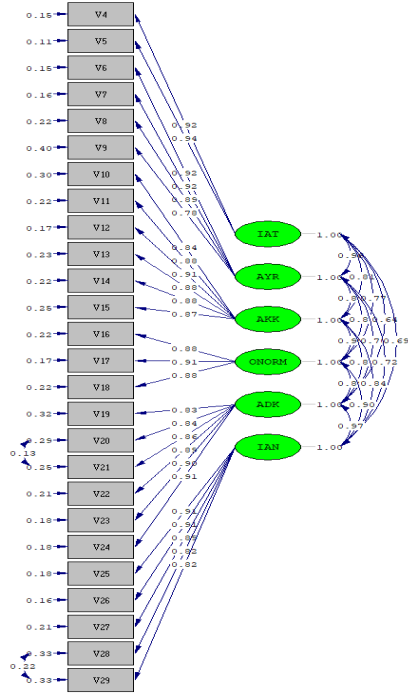
3.1. Ölçüm Modelinin Testi

Önerilen bir yapı, deneysel doğrulamaya tabi olan bir hipotezlenmiş gizli değişkeni, ontolojik bir iddiayı ima etmektedir (Salzberger ve Koller, 2013). Ölçümler ve faktörler arasındaki bir ilişkinin temsili ölçüm modeli yoluyla gösterilmektedir (Bagozzi vd., 1998). Araştırma modeli kapsamında ölçüm modeli sonucunda, çalışmanın yakınsak ve ayırteci geçerlilik değerleri incelenmiştir. Yakınsak ve ayırteci geçerlilik kapsamındaki veriler aşağıda Tablo 2’de gösterilmektedir.

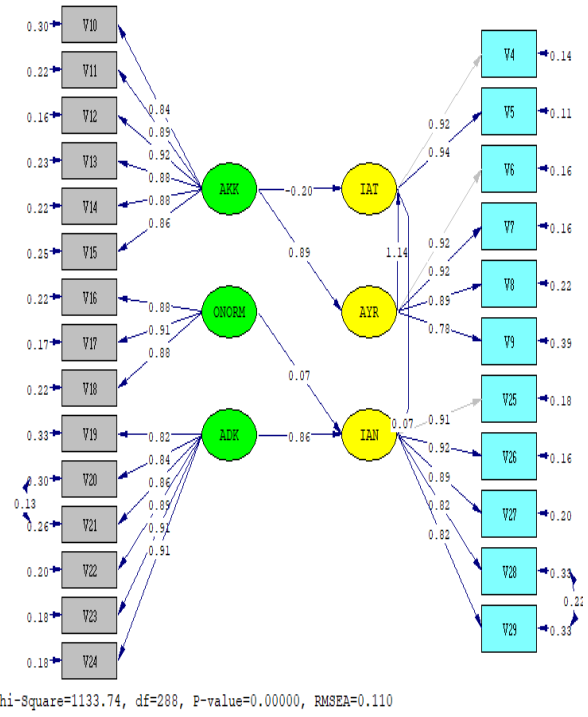
Yakınsak geçerlilik kapsamında faktör yük değerlerinin (>0,50) kabul sınırları içerisinde olduğu ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu (<0,05) görülmektedir. Bileşik güvenilirlik değerleri ve açıklanan varyans değerleri de kabul sınırları içerisinde. Ayrıca model uyum değerleri de kabul sınırları içerisinde yer almaktadır (Raimondo, 2000).

Şekil 2. Ölçüm Modeli ve Yapısal Model

Ölçüm Modeli



Yapısal Model



Tablo 2. Ölçüm Modeli Sonuçları

Boyutlar	Maddeler	λ	t Değerleri	CR	AVE
İş Arama Tutumu	İAT4	0.92	18.67	0.951	0.86
	İAT5	0.94	19.42		
Algılanan Yararlılık	AYR1	0.92	18.67	0.931	0.773
	AYR2	0.92	18.64		
	AYR3	0.89	17.49		
	AYR4	0.78	14.30		
Algılanan Kullanım Kolaylığı	AKK1	0.84	15.96	0.952	0.769
	AKK2	0.88	17.48		
	AKK3	0.91	18.40		
	AKK4	0.88	17.19		
	AKK5	0.88	17.43		
	AKK6	0.87	16.86		
Öznel Norm	ÖNORM1	0.88	17.41	0.920	0.792
	ÖNORM2	0.91	18.24		
	ÖNORM3	0.88	17.33		
Algılanan Davranışsal Kontrol	AKD1	0.83	15.67	0.950	0.761
	AKD2	0.84	16.13		
	AKD3	0.86	16.88		
	AKD4	0.89	17.62		
	AKD5	0.90	18.11		
	AKD6	0.91	18.20		
İş Arama Niyeti	İAN1	0.91	18.22	0.940	0.758
	İAN2	0.91	18.46		
	İAN3	0.89	17.66		
	İAN4	0.82	15.35		
	İAN5	0.82	15.41		
Model Uyum Değerleri		χ^2 /sd: 3.90; RMSEA: 11, NFI: 0.97; NNFI: 0.97; CFI: 0.98; SRMR: 0.052			

Ayırıcı edici geçerlilik kapsamında, maddelerin temsil ettiği yapıdan aldıkları faktör yükleri diğer yapılardan alınan faktör yüklerinden büyüktür, gizil yapılar arasındaki korelasyon değerleri 1'den küçüktür ve son olarak her bir yapının maddeleri tarafından çıkarılan ortalama varyans, diğer her bir yapı ile paylaştığı varyanstan daha büyüktür (Raimondo, 2000).

Tablo 3. Korelasyon Değerleri

Değişkenler	IAT	AYR	AKK	ÖNORM	ADK	IAN
IAT	0,927					
AYR	0,847**	0,879				
AKK	0,828**	0,856**	0,876			
ÖNORM	0,632**	0,760**	0,802**	0,889		
ADK	0,731**	0,782**	0,843**	0,842**	0,872	
IAN	0,725**	0,780**	0,832**	0,788**	0,837**	0,870

**0,001 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı.

3.2. Yapısal Modelin Testi

Gizil yapılar arasındaki ilişkilere dayanarak, teorideki incelemelere dayalı geliştirilen hipotezlerin testinde yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modeli sonucunda sosyal medya kanalları yoluyla finans sektörü özelinde iş arama tutumu ve öznel normun iş arama niyeti üzerinde etkisi olmadığı ancak diğer değişkenler arasındaki ilişkilerinde doğrulandığı gözlenmiştir. Yapısal eşitlik modeline ilişkin uyum değerlerinin kabul sınırları içerisinde oldukları belirlenmiştir. İlgili değerler Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4. Yapısal Modelin Testi

Hipotezler	β	R ²	Sonuç
H ₁ : Algılanan Kullanım Kolaylığı → Algılanan Yararlılık	0,81	0.89	Kabul
H ₂ : Algılanan Yararlılık → İş Arama Tutumu	0,75	0.78	Kabul
H ₃ : Algılanan Kullanım Kolaylığı → İş Arama Tutumu	-0,20		Kabul
H ₄ : İş Arama Tutumu → İş Arama Niyeti	0,08		Ret
H ₅ : Özne Norm → İş Arama Niyeti	0.07	0.87	Ret
H ₆ : Algılanan Davranışsal Kontrol → İş Arama Niyeti	0.86		Kabul
Model Uyum Değerleri	χ^2 /sd: 3.93; RMSEA: 11, NFI: 0.97; NNFI: 0.97; CFI: 0.98; SRMR: 0.052		

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışma, öğrencilerin kariyer planlamaları kapsamında finans sektöründe bir kariyer için sosyal medya kanallarının etkisini incelemek amacıyla yürütülmüştür. Sosyal medyanın psikolojik, tüketim, eğlence ve diğer alanlara etkisiyle birçok alanda ele alınan bir konu olduğu tartışılmaz bir durumdur. Dolayısıyla bireylerin önemli karar aşamalarından birisi olan kariyer planları da söz konusu kanallardan önemli ölçüde etkilenmektedir. Sosyal medya, işverenlerin, çalışanların, iş arayanların ve işe alım uzmanlarının birbirleriyle etkileşim kurma biçimlerini önemli bir şekilde dönüştürmüştür (Bridgstock, 2019). Bireysel kariyer başarısı iyi bir kariyer planlamasıyla elde edilmektedir. Kariyer planlaması, öğrencilik sürecinde kendini keşfetme ve kariyer bilgisi edinmeyle başlayan uzun bir süreçtir. Rehberlik ve danışmanlık hizmetleri şeklinde kurumlar yoluyla sağlanan kariyer rehberliği ve danışmanlığı, öğrencilerin kariyer planlama becerilerini geliştirmelerine yardımcı olabilmektedir. İlgili hizmetlerin kolay bir şekilde sağlanabilmesine yönelik sistemlerden birisi de sosyal medya kanalları olabilir. Sosyal medya ayrıca, katılım, yaratıcılık, eleştirel düşünme ve analitik bakış açısını da kazandırabilmektedir (Prastika vd., 2022).

Çalışma, planlı davranış teorisi ve teknoloji kabul modeli ekseninde kurgulanmış ilişkisel bir çalışmadır. Çalışmanın ileri sürdüğü hipotezler kapsamında, algılanan kullanım kolaylığının algılanan yararlılığı istatistiksel olarak anlamlı etkilediği görülmüştür. Algılanan kullanım kolaylığının iş arama tutumunu negatif etkilediği belirlenmiştir. Bu sonuç, Nadlifatin vd. (2022) çalışmasından ayrılmaktadır. Diğer yapılar arasında hipoteze edilen ilişkililik kapsamında beklenen sonuçlar elde edilmiştir. Yine öznel normun iş arama niyetini etkilemediği sonucu Nadlifatin vd. (2022) çalışmasından elde edilen sonuçlarla paralellik göstermektedir. Yine planlı davranış teorisi kapsamında tutum ve algılanan davranışsal kontrolün davranışa yönelik anlamlı etkiye sahip olduğu teorideki diğer çalışmalarla benzerlikler göstermektedir (Sentosa ve Mat, 2012; Cheng, 2019; Safeena vd., 2013).

Sınırlıklar kapsamında çalışmada, kolayda örnekleme yöntemi kullanılmış olup finans sektörüyle ilgili derslerin verildiği fakülte ve bölümlerde veriler toplanmıştır. Gelecek çalışmalar için kariyer planlaması kapsamında farklı örneklemeler, çalışma alanları ya da sektörel yapılarda incelenerek teoriye katkılar sağlanabilme potansiyeli olacağı düşünülmektedir. Ayrıca kariyer planlaması açısının mikroblog sayfalarının yapılandırılması ve özelliklerine yönelik çalışmalarda yürütülebilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 2024/10 sayılı toplantısında etik açıdan uygun olduğuna karar verilmiştir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortak olarak hazırlamışlardır.

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

KAYNAKÇA

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Bagozzi, R.P., Yi, Y. & Nassen, K.D. (1998). Representation of measurement error in marketing variables: Review of approaches and extension to three-facet designs. *Journal of Econometrics*, 89(1-2), 393-421.
- Benson, V., Filippaios, F. & Morgan, S. (2010). Online social networks: Changing the face of business education and career planning. *International Journal of e-Business Management*, 4(1), 20-33.
- Benson, V., Morgan, S. & Filippaios, F. (2014). Social career management: Social media and employability skills gap. *Computers in Human Behavior*, 30, 519-525.
- Boyd, D.M. & Ellison, N.B. (2008). Social network sites: definition, history, and scholarship, *Journal of Computer-Mediated Communication*, 13, 210-230.

- Bridgstock, R. (2019). Employability and career development learning through social media: Exploring the potential of LinkedIn. In *Challenging Future Practice Possibilities*. 143-152. Brill.
- Cheng, E. W. (2019). Choosing between the theory of planned behavior (TPB) and the technology acceptance model (TAM). *Educational Technology Research and Development*, 67, 21-37.
- Çelikkol, M.M. (2018). Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Alanında Yenilikçi Yaklaşımlar, Mesleklerle yenilikçi bakış: Yaratıcı sınıf içinde finans profesyonelleri, (İçinde: Cilt 3, Gece Akademi, ISBN: 978-605-288-790-5, 309-321.
- Davis, F.D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology, *MIS quarterly*, 319-340.
- Gainau, P. C. (2021). Job opportunity, attitudes, perceived behavioral control and intention to major in accounting. *Akrual: Jurnal Akuntansi*, 12(2), 143-163.
- He, C., Gu, J., Wu, W., Zhai, X. & Song, J. (2017). Social media use in the career development of graduate students: the mediating role of internship effectiveness and the moderating role of Zhongyong. *Higher Education*, 74, 1033-1051.
- Hendrickson, A.R., Massey, P.D. & Cronan, T.P. (1993). On the test-retest reliability of perceived usefulness and perceived ease of use scales. *MIS quarterly*, 227-230.
- <https://wearesocial.com/uk/blog/2024/01/digital-2024-5-billion-social-media-users/> (Erişim Tarihi: 07.10.2024)
- Kanchanatanee, K., Suwanno, N. & Jaremvongrayab, A. (2014). Effects of attitude towards using, perceived usefulness, perceived ease of use and perceived compatibility on intention to use e-marketing. *Journal of Management Research*, 6(3), 1-13.
- Khatik, S.K., Joshi, R. & Adwani, V.K. (2021). Inferring the role of social media on gen Z's investments decisions. *Journal of Content, Community & Communication*, 14(7), 309-317.
- Khousa, E. A. & Atif, Y. (2018). Social network analysis to influence career development. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 9, 601-616.
- Nadlifatin, R., Persada, S.F., Clarinda, M., Handiwibowo, G.A., Laksitowati, R.R., Prasetyo, Y.T., & Redi, A.A.N.P. (2022). Social media-based online entrepreneurship approach on millennials: A measurement of job pursuit intention on multi-level marketing. *Procedia Computer Science*, 197, 110-117.
- Nikitkov, A. & Sainty, B. (2014). The role of social media in influencing career success. *International Journal of Accounting & Information Management*, 22(4), 273-294.
- Pascariati, P.S., & Ali, H. (2022). Literature Review Factors Affecting Decision Making and Career Planning: Environment, Experience and Skill. *Dinasti International Journal of Digital Business Management*, 3(2), 219-231.
- Prastika, E., Suwarjo, S. & Hertindha, R.R. (2022, April). The Effect of Microblogging on the Career Planning Ability of Vocational High School Students. In *International Seminar on Innovative and Creative Guidance and Counseling Service (ICGCS 2021)*, Atlantis Press.
- Raimondo, M. A. (2000, September). The measurement of trust in marketing studies: a review of models and methodologies. In *16th IMP-conference*, Bath, UK.
- Roman, L. A. (2014). Using social media to enhance career development opportunities for health promotion professionals. *Health Promotion Practice*, 15(4), 471-475.
- Safeena, R., Date, H., Hundewale, N. & Kammani, A. (2013). Combination of TAM and TPB in internet banking adoption. *International Journal of Computer Theory and Engineering*, 5(1), 146.
- Salzberger, T., & Koller, M. (2013). Towards a new paradigm of measurement in marketing. *Journal of Business Research*, 66(9), 1307-1317.
- Sampson, J.P., Osborn, D.S., Kettunen, J., Hou, P.C., Miller, A.K. & Makela, J.P. (2018). The validity of social media-based career information. *The Career Development Quarterly*, 66(2), 121-134.
- Schreurs, B., Derous, E., Hooft, E.A.J.V., Proost, K. & Witte, K.D. (2009). Predicting applicants' job pursuit behavior from their selection expectations: The mediating role of the theory of planned behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 30, 761-783.
- Seibert, S.E., Kraimer, M.L. & Liden, R.C. (2001). A social capital theory of career success. *Academy of Management Journal*, 44(2), 219-237.
- Sentosa, I. & Mat, N.K.N. (2012). Examining a theory of planned behavior (TPB) and technology acceptance model (TAM) in internet purchasing using structural equation modeling. *Researchers World*, 3(2).
- Smith, D.R. & Watson, R. (2016). Career development tips for today's nursing academic: bibliometrics, altmetrics and social media. *Journal of advanced nursing*, 72(11), 2654-2661.
- Spurk, D., Kauffeld, S., Barthauer, L. & Heinemann, N.S. (2015). Fostering networking behavior, career planning and optimism, and subjective career success: An intervention study. *Journal of Vocational Behavior*, 87, 134-144.
- Utama, AA G.S. & Widyatama, A. (2020). The social media intention to construct beliefs in accounting students's career choice: What is the value?. *Talent Development & Excellence*, 12(2), 649-653.
- Wittner, B. & Kauffeld, S. (2023). Social capital and career planning amongst first generation and non-first generation high school and college students in Germany: a social network analysis approach. *International Journal for Educational and Vocational Guidance*, 23(2), 295-317.
- Zamroni, E., Mahardika, N., Rahardjo, S. & Masturi, M. (2019, March). Social media as a student career selection preference. In *Proceedings of the First International Conference on Technology and Educational Science*, Bali, Indonesia.
- Zula, K., Yarrish, K.K. & Pawelzik, W. (2011). An analysis of the differences between student age and social networking utilization within a school of business. *American Journal of Business Education*, 4(9), 37-42.

TÜRKİYE'DE SAVUNMA HARCAMALARI VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ ASİMETRİK İLİŞKİ¹

ASYMMETRIC RELATIONSHIP BETWEEN DEFENSE EXPENDITURES AND ECONOMIC GROWTH IN TÜRKİYE

Cem GÖKCE², Sultan Merve BATUK³

¹ Bu çalışma Dr. Öğr. Üyesi Cem GÖKCE danışmanlığında, Merve BATUK tarafından yazılan ve Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından 02/08/2024 tarihinde kabul edilen "Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Asimetrik İlişki: Türkiye Örneği" başlıklı tezden türetilmiştir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, cgokce@aku.edu.tr, Orcid: 0000-0001-7805-6977

³ Bilim Uzmanı, Afyon Kocatepe Üniversitesi, SBE, İktisat ABD. s.mervebatuk@gmail.com, Orcid: 0000-0002-3731-4674

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Savunma Harcamaları, Ekonomik Büyüme, NARDL Yöntemi

Jel Kodları: F43, O43, O47

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 6 Kasım 2024

Düzeltilme Tarihi:

20 Kasım 2024

Kabul Tarihi: 26 Kasım 2024

ÖZET

Küresel risk ve tehditlerin önemli ölçüde arttığı son dönemde ülkelerin savunma sanayi ürünlerine önem vermeleri ve savunma harcamalarının artması kaçınılmazdır. Savunma harcamalarının ekonomik etkileri de son dönemin popüler konularından biri haline gelmiştir. Bu çalışmanın amacı Türkiye'de savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemektir. Bu ilişkinin asimetrik olabileceği öngörüsüyle çalışmada asimetrik bir yöntem olan NARDL (Doğrusal Olmayan Otoregresif Dağıtılmış Gecikme) yöntemi kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen temel bulgular savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında hem kısa hem de uzun dönemde asimetrik bir ilişki olduğunu kanıtlamaktadır. Çalışmada elde edilen bir başka ampirik bulgu ise, savunma harcamalarının negatif yöndeki değişimlerinin pozitif yöndeki değişimlerine göre ekonomik büyüme üzerinde daha büyük etkiye sebep olduğu yönündedir. Sonuçlar bu konuda Keynesyen yaklaşımın geçerli olduğunu, savunma harcamalarındaki değişimlerin ekonomik büyümeyi aynı yönde etkilediğini göstermektedir. Buradan hareketle savunma harcamaları politikaları oluşturulurken Keynesyen yaklaşımın göz önünde bulundurulması, politika yapıcılar açısından olumlu sonuçlar doğuracaktır.

ARTICLE INFO

Keywords

Defense Expenditures, Economic Growth, NARDL Method

Jel Codes: F43, O43, O47

Article History:

Received: 6 November 2024

Received in revised form:

20 November 2024

Accepted: 26 November 2024

ABSTRACT

In recent times, when global risks and threats have increased considerably, it has become inevitable for countries to attach importance to defense industry products and increase their defense expenditures. The economic effects of defense spending have also become a popular topic in recent times. This study aims to examine the impact of defense expenditures on economic growth in Türkiye. With the prediction that this relationship might be asymmetric, the NARDL (Non-Linear ARDL) method, which is an asymmetric method, was used in the study. The study's main findings prove an asymmetric relationship between defense expenditures and economic growth in the short and long run. Another empirical finding obtained in the study is that negative changes in defense expenditures impact economic growth more than positive changes. The results show that the Keynesian approach is more valid in this regard; that is, changes in defense expenditures affect economic growth in the same direction. Based on this, considering the Keynesian approach when creating defense spending policies will yield positive results for policymakers.

Atf vermek için / To cite: Gökce, C. & Batuk, S. M. (2024). Türkiye'de savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki asimetrik ilişki. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 166-175. DOI: 10.58627/dpuiibf.1580152



Savunma kavramı, insanoğlunun varoluşundan itibaren en temel ihtiyaçlardan biri olarak görülmektedir. Savunma, güvenlik kavramı ile birlikte ele alınmalıdır. Güvenlik, oluşan tehdit algısıyla birlikte birçok alanda karşımıza çıkan bir kavramdır. İnsanlık güvenliğini sağlamak için savunma mekanizmaları geliştirmiştir. Özellikle günümüzde ülkelerin çeşitli tehdit unsurlarına karşı kendi güvenliklerini sağlamaları gelişmiş bir savunma sanayisinden geçmektedir. 20. yy.'ın başlarından itibaren artan savunma harcamaları günümüzde oldukça önemli rakamlara ulaşmıştır. Savunma harcamalarındaki artışın İkinci Dünya Savaşı sonrasında hız kazanmaya başlaması, gelişen teknoloji ile savunma sistemlerinde yaşanan gelişmeler savunma alanında yapılan harcamaların ülke ekonomileri içindeki payının önemini arttırmıştır.

Savunma harcamaları ekonomik büyümeyi birçok farklı kanaldan etkilemektedir. Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Keynesci Yaklaşım ve Neoklasik Yaklaşım olmak üzere iki farklı yaklaşımlar ile açıklanmıştır. Durgun ve Timur (2017)' un çalışmasında da açıkladığı gibi Keynesyen ekol savunma harcamaları ve büyüme arasındaki pozitif dışsallıklara dayanmaktadır ve pozitif dışsallıkları arz yanlı olarak ifade etmektedir. Keynesyen yaklaşımda kamu harcamaları bir ekonomide enflasyon, işsizlik ve istikrarsızlığı gidermede etkin bir araç olarak kullanılmaktadır. Çünkü bu ekole göre kamu harcamaları toplam talebin bileşenidir. Keynesyen yaklaşıma göre, askeri mal ve hizmetlere olan talebin artması sonucunda yatırım, tüketim, AR-GE harcamaları ve istihdamda artış sağlanarak sivil sektördeki üretim artmaktadır. Böylece ekonomi pozitif yönde etkilenmektedir. Özellikle askeri alanda yapılan AR-GE çalışmaları mevcut olan teknolojiyi daha çok ilerletecektir (Kılıç vd., 2018). Keynesyen yaklaşımın temelinde askeri harcamaların toplam talep ile ekonomik büyümeyi etkilediği varsayımı yatmaktadır. Askeri harcamaların artması talep artışını sağlayacak ve sermaye kullanımı istihdam ile karın artmasını sağlayacaktır. Bunun sonucu olarak da yatırımlar artacaktır. Yatırımların artması çarpan etkisi ile ekonomiyi etkileyecektir.

Askeri harcamalar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan bir diğer yaklaşım ise Neoklasik yaklaşımdır. Bu yaklaşım savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi talep yanlı faktörlerle incelemiştir ve savunma harcamalarının negatif dışsallıklara neden olduğu sonucuna dayanmaktadır (Taş vd., 2013). Bütçeden savunma harcamalarına ayrılması gereken kit kaynakların, beşerî sermayeyi ve yatırımları verimlilikten uzaklaştırdığı varsayımı, bu yaklaşımın temel dayanağını oluşturmaktadır (Durgun ve Timur, 2017). Neoklasik yaklaşıma göre, savunma harcamalarında yaşanan artışlar vergi yükünü daha fazla arttırmakta ve yatırım ile tasarruf oranlarında azalmaya yol açarak ekonomik büyümeyi yavaşlatmaktadır (Faini vd., 1984). Bu durum Keynesyen görüşün aksine arz etkisi ile ilişkilidir. Savunma hizmetinde gelişmelerin yaşanması savunma sanayi teknolojisi ile ilişkili olan her sektörü (silah teknolojileri vb.) olumlu ya da olumsuz olarak etkileyecektir (Gökbunar ve Yanıkkaya, 2004). Neoklasik yaklaşımın diğer negatif etkileri; silah ve gerekli olan tüm donanımının döviz kullanılarak satın alınmasının ödemeler dengesini bozması, savunma harcamalarının finanse edilmesinde etkin olmayan bir bürokrasi kullanılmasından dolayı büyümenin sınırlandırılması ve ticareti yapılabilecek olan malların başka alanlara kaydırılmasına şeklinde sıralanabilmektedir (Erdem,2019).

Görüleceği üzere savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi çeşitli kanallardan etkileyeceğine yönelik görüşler mevcuttur. Öncelikle bu durum bir asimetri doğurmaktadır. Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ülkeden ülkeye, dönemden döneme ve bakış açısına göre değişebilmektedir. Bu sebeple savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi asimetrik bir bakış açısıyla incelenmelidir. Bununla birlikte kamusal harcamalar genellikle gelir tarafından belirlenen harcamalar olmakla birlikte, savunma harcamalarının gelir haricinde ülkenin coğrafi ve jeopolitik konumu, siyasi konjonktür, dünya genelindeki risk ve tehditler vb. gibi birçok belirleyicisi bulunmaktadır. Literatürde savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye özelinde inceleyen çalışmaların tamamına yakını konuyu simetrik olarak ele almaktadır. Bu bağlamda çalışmanın literatüre katkısı ilişkinin asimetrik bir yöntemle incelenmesi olacaktır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekilde dizayn edilmiştir: (i) çalışma ile ilgili literatür taraması, (ii) çalışmada kullanılan veri seti ve yöntem, (iii) ampirik bulgular bölümü ve (iv) sonuç bölümü.

1. LİTERATÜR

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki son zamanlarda iktisat literatüründe sıkça araştırılan bir konu olarak ön plana çıkmaktadır. Özellikle Türkiye ve Dünyada yaşanan terör problemleri savunma sanayinin önemini arttırmıştır. Savunma harcamalarının ekonomik etkileri de popüler konulardan biri haline gelmiştir. Literatür incelenirken konu dört grupta ele alınmıştır. Bu konuda yapılan ilk grup çalışmalar savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşırken ikinci grup çalışmalar savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Üçüncü gruptaki çalışmalar nedensellik ilişkisi sonucuna ulaşan, dördüncü ve son grupta yer alan çalışmalar ise savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna

ulaşan çalışmalardır.

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ilk olarak Benoit (1978) incelemiştir. Benoit (1978) çalışmasında 1950 ve 1965 yıllarını kapsayan ve Türkiye'nin de dahil olduğu 44 gelişmekte olan ülkeyi inceleyerek savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmış ve değişkenler arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Benoit Hipotezi olarak adlandırılan bu ilişki, yüksek savunma harcama oranlarına sahip ülkelerin yüksek büyüme hızına eğimli olduğu şeklinde ifade edilmiştir.

Benoit hipotezini doğrulayan çalışmalar literatürde sıkça yer almıştır. Sezgin (1997), çalışmasında 1950-1993 dönemini ele almıştır ve Türkiye'de savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönde bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Özsoy (2000) çalışmasında, savunma sanayinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif anlamlı etkisi olduğu bulgusunu elde etmiştir. Yıldırım vd.(2005), Orta Doğu ülkeleri ve Türkiye için yapmış olduğu çalışmasında dinamik panel veri analizini yaklaşımını kullanmış ve savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucuna ulaşmıştır. Lee ve Chen (2007), çalışmalarında 1960-2022 yıllarını kapsayan dönemi ele almışlardır. Tayvan özelinde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişler ve yaptıkları analize göre savunma harcamalarının düşük olduğu iki değişken arasında pozitif ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Ateşoğlu (2009) çalışmasında ABD üzerine bir analiz yapmış ve elde edilen sonuçlara göre savunma harcamaları ve büyüme arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Halıcıoğlu (2004), Türkiye özelinde yaptığı çalışmasında 1950-2002 dönemini incelemiştir. Çalışmanın analizi sonucunda, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Literatürde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşan çalışmalar da bulunmaktadır. Faini vd. (1984), Galvin (2003), Yakovlev (2007), Eğri vd.(2017), Asiloğulları ve Ceyhan (2019), Çevik ve Bektaş (2019), Canbay ve Mercan (2020) ve Alirzayev ve Çifçi (2024) bu çalışmalara örnek olarak verilebilir. Faini vd. (1984), 1952-1970 döneminde yaptıkları çalışmalarında Türkiye'nin de dahil olduğu 69 ülke için talep yanlı bir analiz ile savunma harcamalarında meydana gelen artışların büyümeye etkisinin negatif olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Galvin (2003), Türkiye'nin de dahil olduğu 64 gelişmekte olan ülkeyi ele almış ve çalışmasında eşanlı denklem yöntemlerini kullanmış ve savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki arz ve talep yanlı model ile incelemiştir. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişkinin olduğunu ileri sürmüştür. Yakovlev (2007), 1965-2000 dönemini içeren çalışmasında Türkiye de dahil olmak üzere 28 ülkeyi silah ticaretinin büyüme üzerindeki etkisini Solow ve Barro büyüme modelleri ile incelemiştir. Savunma harcamalarında meydana gelen artışların ve silah ihracatının ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Eğri vd.(2017), çalışmasında panel veri analizi ile aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 5 Ortadoğu ülkesinde 1970-2012 dönemini incelemişlerdir. Çalışmada savunma harcamalarının büyüme üzerinde negatif etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Asiloğulları ve Ceyhan (2019), 2000-2016 yıllarını kapsayana çalışmalarında 35 OECD ülkesinde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmanın analiz sonucunda göre savunma harcamalarındaki artışların büyümeyi negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Çevik ve Bektaş (2019), Türkiye'de 1968-2017 yıllarını içeren çalışmasında savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmaya göre uzun dönemde savunma harcamalarındaki artış ekonomik büyümede negatif etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Canbay ve Mercan (2020), Türkiye'de savunma harcamaları ve büyüme arasındaki ilişkiyi 1990-2017 dönemlerini kapsayacak şekilde incelemiştir. Çalışmanın test sonuçlarına göre uzun dönemde negatif bir etki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Alirzayev ve Çifçi (2024), Türkiye üzerine yaptıkları çalışmalarında savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki tespit etmişler ve savunma harcamalarındaki artışın ekonomik büyümeyi azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Değer ve Smith (1983), savunma harcamaları, tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1965-1973 dönemlerini kapsayacak şekilde 50 az gelişmiş ülke için geleneksel eşanlı denklem modelini kullanarak incelemiştir. Savunma harcamalarında meydana gelen gelişmelerin modernleşme etkileri yoluyla büyüme üzerinde küçük bir pozitif etkiye sahip olduğu ve tasarruflar yoluyla daha büyük negatif etkilere sahip olduğu bulunmuştur. Çalışmanın bulgularına göre, savunma harcamalarının büyüme üzerindeki negatif etkisi pozitif etkisine göre daha ağırlıktadır.

Çalışmada iki değişken arasında nedensellik ilişkisi bulunan çalışmalar da bulunmaktadır. Karagöl ve Palaz (2004), Bilgin ve Korkmaz (2016), Durgun ve Timur (2017), Yıldız ve Yıldız (2019) bu çalışmalara örnek verilebilir. Karagöl ve Palaz (2004), 1955-2000 yıllarını kapsayan çalışmalarında savunma harcamaları, eğitim harcamaları, sermaye birikimi, işgücü ve GSMH arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Analizin sonucuna göre savunma harcamaları ve büyüme arasında uzun dönemde bir ilişki bulunmaktadır. Bilgin ve Korkmaz (2016), yaptıkları çalışmada ABD ve Türkiye'yi 1961-2015 dönemlerini kapsayan çalışmalarında ele almışlardır. Yaptıkları analiz sonuçlarında ABD'de savunma harcamaları ve büyüme arasında nedensellik tespit edilememiştir. Türkiye'de ise savunma harcamaları ve büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu sonucuna

ulaşmışlardır. Durgun ve Timur (2017), Türkiye’de 1970-2015 dönemine ait veriler ile savunma harcamaları ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın sonucunda savunma harcamaları ve büyüme arasında uzun dönemli nedensellik tespit edilmiştir. Yıldız ve Yıldız (2019), çalışmalarında Türkiye’nin de dahil olduğu beş Orta Doğu ülkesinin 1990-2015 döneminde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve değişkenler arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki bulunmadığını iddia eden çalışmalar da yer almaktadır. Huang ve Mintz (1990), savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Amerika özelinde incelemişler ve iki değişken arasında doğrudan bir ilişki bulunmadığını belirtmişlerdir. Biswas ve Ram (1986), 1960-1970 ve 1970-1977 dönemlerini ele aldığı çalışmasının sonucunda ekonomik büyüme ve savunma harcamaları arasındaki istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varmıştır. Kollias (1997) 1954-1993 yıllarını kapsayan çalışmasında savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve Türkiye için harcamalar ve büyüme arasında nedensellik olmadığı sonucuna varmıştır. Görkem ve Işık (2008), 1968-2006 yıllarını içeren bir çalışma yapmışlardır. İnceledikleri dönemde Türkiye’de harcamalar ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmamışlardır. Yılancı ve Özcan (2010) çalışmalarında savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişler ve uzun dönemde bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Kusi (1994)’nin 77 gelişmekte olan ülke için yaptığı çalışma ve Mintz ve Stevenson (1995)’un içinde Türkiye’nin de bulunduğu 103 ülke için yaptıkları çalışmalarda da savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

İncelenen çalışmalardan açıkça görüleceği üzere, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki dönemden döneme, ülkeden ülkeye ve kullanılan yöntemlere göre farklılık göstermektedir. Yukarıda örnekleri verilen ve Türkiye için yapılan çalışmalarda da benzer durum söz konusudur. Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisi üzerine farklı sonuçlar bir asimetri doğurmaktadır. Bu sebeple bu çalışma da asimetrik bir yöntem olan NARDL yöntemi tercih edilmiştir. Literatürde Türkiye üzerine bu asimetriyi ölçen tek çalışmaya rastlanmıştır. Bilgin (2022) çalışmasında 1960-2019 dönemine ilişkin verilerle, NARDL ve Hatemi-J nedensellik yöntemleri ile ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın bulgular kısmında Bilgin (2022)’in çalışması ve bu çalışma arasındaki farklar ve benzerlikler değerlendirilecektir.

2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla kullanılacak model (1) no’lu denklemde gösterilmiştir.

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 DEF_t + \alpha_2 I_t + \alpha_3 EM_t + u_t \quad (1)$$

Çalışmada Y değişkeni geliri temsilen cari fiyatlarla GSYH’yı, DEF değişkeni milyon \$ cinsinden savunma harcamalarını, I değişkeni toplam yatırımları temsilen Gayri Safi sabit sermaye yatırımlarını ve EM değişkeni istihdamı göstermektedir. Serilerin tamamı Dünya Bankası veri tabanından derlenmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlerin tamamı doğal logaritmaları alınarak analize dahil edilmiştir. Çalışmada 1988-2021 dönemine ilişkin yıllık veriler kullanılarak Türkiye’de savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi zaman serisi analizi ile araştırılmıştır.

Çalışmada savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki kısa ve uzun dönem asimetrik etkisini incelemek amacıyla Shin, Yu ve Greenwood-Nimmo (2014) tarafından geliştirilmiş olan NARDL (Doğrusal Olmayan Otoregresif Dağıtılmış Gecikme) yöntemi kullanılmıştır. NARDL yöntemi Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL yönteminin asimetrik etkilerin eklendiği bir versiyonudur. NARDL yönteminde ARDL’de olduğu gibi serilerin ikinci veya daha fazla dereceden birim kök içermemesi şartı bulunmaktadır. Bu sebeple serilerin kaçınıcı dereceden durağan olduklarının belirlenmesi amacıyla birim kök testleri kullanılmaktadır. Bu çalışmada da bu amaçla Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen ADF birim kök testi ve Philips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen PP birim kök testi kullanılmıştır.

Çalışmada ekonomik büyüme ve savunma harcamaları arasındaki asimetrik ilişkinin incelenmesi için oluşturulan NARDL modeli (2) no’lu denklemdeki olduğu gibi gösterilebilir.

$$Y_t = b_0 + b_1 DEF_t^+ + b_2 DEF_t^- + b_3 I_t + b_4 EM_t + u_t \quad (2)$$

(2) no’lu denklemde DEF_t^+ ve DEF_t^- savunma harcamalarının pozitif ve negatif değişimlerinin kümülatif toplamını ifade etmektedir ve aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$DEF_t^+ = \sum_{m=1}^t \Delta DEF_m^+ = \sum_{m=1}^t \max(\Delta DEF_m, 0), DEF_t^- = \sum_{m=1}^t \Delta DEF_m^- = \sum_{m=1}^t \min(\Delta DEF_m, 0) \quad (3)$$

Bu çalışmanın (3) numaralı denklemde yer alan serinin pozitif ve negatif değişimlerinin kümülatif toplamı (2) numaralı denklemde yerine yazıldığında aşağıdaki denklem elde edilir:

$$\Delta Y_t = b_0 + b_1 Y_{t-1} + b_2^+ DEF_{t-1}^+ + b_3^- DEF_{t-1}^- + b_4 I_{t-1} + b_4 EM_{t-1} + \sum_{i=1}^a \beta_{0i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^b (\beta_1^+ \Delta DEF_t^+ + \beta_1^- \Delta DEF_t^-) + \sum_{i=1}^c \beta_2 \Delta I_{t-i} + \sum_{i=1}^d \beta_3 \Delta EM_{t-i} + u_t \quad (4)$$

(4) no'lu denklemde a, b, c ve d gecikme uzunluklarını göstermektedir. Pesaran vd. (2001) tarafından ortaya atılan ARDL ve Shin vd. (2014) tarafından ortaya atılan NARDL yöntemlerinde seriler arasında uzun dönemli ilişkinin incelenebilmesi için serilerin en fazla birinci dereceden durağan I(1) olması gerekir. Bir başka ifade ile serilerin ikinci dereceden durağan I(2) olmadıklarını kanıtlayabilmek için birim kök testleri yapılmıştır. Uzun dönemli ilişkiyi incelemek için eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Bu test de eşbütünleşme F testi ile incelenir ve Pesaran vd.(2001)'nin belirlediği kritik değerler ile karşılaştırılır. NARDL yönteminde asimetrik etki Wald testi yardımıyla incelenir. (4) no'lu denklemde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem asimetrik etki ($b_2^+ = b_3^-$) boş hipotezi ile test edilir. Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki kısa dönem asimetrik etki ise yine Wald testi yardımıyla ve ($\beta_1^+ = \beta_1^-$) boş hipotezinin test edilmesi ile tespit edilir.

3. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde ampirik bulgular yer almaktadır. Çalışmada kullanılan NARDL yönteminin ön şartı olan kullanılan değişkenlerin I(2) veya daha üst bir durağanlık derecesine sahip olmadığını kanıtlamak için öncelikle birim kök testi sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışmada Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen ADF birim kök testi ve Philips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen PP birim kök testi kullanılmıştır. Tablo 1'de yer alan birim kök testi sonuçlarına göre, çalışmada kullanılan değişkenlerin tamamı birinci farklarında durağan I(1)'dir. Bu sonuçtan hareketle, değişkenlerin ikinci veya daha üst seviyeden durağan olmadıkları kanıtlandığından değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için eşbütünleşme testi gerçekleştirilebilir.

Tablo 1: Birim Kök Testleri

Değişkenler	ADF			PP			Karar
	Düzye	Trend & Sabit	Birinci Fark	Düzye	Trend & Sabit	Birinci Fark	
Y	-1,749	-1,499	-5,909 ^a	-1,768	-1,582	-5,914 ^a	I (1)
DEF	-1,971	-2,218	-4,046 ^a	-1,936	-2,393	-3,959 ^a	I (1)
I	-2,060	-2,945	-6,336 ^a	-2,079	-2,945	-6,379 ^a	I (1)
EM	-1,728	-1,301	-5,027 ^a	-1,733	-1,323	-5,031 ^a	I (1)

Not: ADF testi için gecikme uzunluğunu için Schwarz, PP testi için Newey- West Bandwidth bilgi kriterlerinden yararlanılmıştır. ^a, ^b, ^c sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 2, eşbütünleşme (bounds) testi sonuçlarını vermektedir. Literatürde sınır testi olarak da adlandırılan testin sonuçlarına göre eşbütünleşmeyi (uzun dönem ilişkiyi) tespit edebilmek için F istatistiğinin çeşitli güven aralıklarında verilen kritik değerlerden (sınır değerleri) büyük olmalıdır. Tablo 2'deki sonuçlar incelendiğinde, F istatistiğinin kritik değerlerden büyük olduğu ve eşbütünleşmenin olmadığına yönelik boş hipotez reddedilir. Böylece çalışmada kullanılan değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 2: NARDL Eşbütünleşme (Bounds) Testi

F İstatistiği	Güven Aralığı	I(0)	I(1)
10.79505	%10	3.03	4.06
	%5	3.47	4.57
	%2,5	3.89	5.07
	%1	4.4	5.72

Not: Kritik değerler Pesaran, Shin, and Smith (2001)'in çalışmasından elde edilmiştir.

Tablo 3'de yer alan tahmin sonuçları dört bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde kısa dönem tahmin sonuçları, ikinci bölümde uzun dönem tahmin sonuçları, üçüncü bölümde asimetri (wald) testi sonuçları ve son olarak dördüncü bölümde tanınal testlerin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3'ün ilk kısmında NARDL yönteminin kısa dönem tahmin sonuçları yer almaktadır. Sonuçlar savunma harcamaları, istihdam ve gayri safi sabit sermaye yatırımlarının çeşitli gecikme düzeylerinde anlamlı etkileri olduğunu ortaya koymaktadır.

DEF^+ katsayısı savunma harcamalarının pozitif yönlü değişimlerini gösterir ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu durum savunma harcamalarının pozitif yönlü değişimleri ile gelir arasında kısa dönemde anlamlı bir ilişki olduğunu gösterir. Savunma harcamalarında %1'lik artış büyüme oranını %0,79 arttırmaktadır. DEF^- katsayısı savunma harcamalarındaki negatif yönlü değişimlerdir ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Savunma harcamalarındaki %1'lik azalış büyüme oranını %10,83 azaltmaktadır. $I(-1)$ katsayısı yatırımların birinci gecikmesini ifade etmektedir ve istatistiksel olarak anlamlıdır. $EM(-1)$ katsayısı ise istihdamın birinci gecikmesidir ve olasılık değeri istatistiksel olarak anlamlıdır. I ve EM katsayılarının anlamlı olması bağımlı değişken ile aralarında kısa dönemli bir ilişki olduğunu gösterir. Hata düzeltme terimi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Negatif ve anlamlı olması kısa dönemde meydana gelen sapmaların uzun dönemde tekrar dengeye ulaştığını göstermektedir. Hata düzeltme teriminin katsayısının büyük olması kısa dönemde meydana gelen sapmaların daha hızlı bir şekilde tekrar dengeye ulaşmasını sağlamaktadır. Çalışmada HDT-1.68 olarak elde edilmiştir. Hata düzeltme teriminin -1 ile -2 arasında yer alması değişkenler arasında yakınsama olduğunu göstermektedir. Narayan ve Smyth (2006)'e göre bu durum salınımlı yakınsama olarak adlandırılmaktadır.

Tablo 3'ün ikinci kısmında uzun dönem katsayılar yer almaktadır. Katsayılar incelendiğinde, savunma harcamalarının pozitif ve negatif değişimleri ile birlikte, yatırım ve istihdamında istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Pozitif ve negatif ayrıştırılan savunma harcamaları (DEF^+ ve DEF^-) sırasıyla %5 ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Her iki katsayının işareti de pozitifdir. Uzun dönemde, savunma harcamalarındaki %1'lik artış ekonomik büyüme oranını %0.32 birim arttırmaktadır. Savunma harcamalarındaki %1'lik azalış ise ekonomik büyüme oranını %4.38 oranında azaltmaktadır. Yatırım ve istihdam değişkenlerinin de %1 düzeyinde anlamlı olduğu ve her iki değişkenin katsayısının pozitif olduğu görülmektedir. Yatırım ve istihdamdaki uzun dönem değişimler geliri pozitif yönde etkilemektedir. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamalarındaki negatif etkinin ekonomik büyüme üzerinde daha etkili olduğu söylenebilir. Uzun dönem katsayı sonuçlarına göre değişkenler arasında asimetric bir ilişki bulunduğu kanıtlanmıştır.

Tablo 3'ün üçüncü kısmında yer alan Wald testi değişkenler arasında kısa ve uzun asimetric ilişkinin var olup olmadığını tespit etmeye yöneliktir. Sonuçlara göre savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında hem uzun hem de kısa dönemde asimetric bir ilişki bulunmaktadır. Çalışmanın sonuçları benzer bir başka çalışma olan Bilgin (2022)'in çalışması ile karşılaştırıldığında, öncelikle her iki çalışmada Türkiye örneğinde gerçekleştirilmiş olsa da farklı dönemleri kapsamaktadır. Bilgin (2022)'in çalışmasının sonucunda savunma harcamalarının pozitif yönlü değişimlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin anlamlı olmadığı sonucuna ulaşıırken bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre savunma harcamalarının hem pozitif hem de negatif yönlü değişimlerini gösteren uzun dönem katsayıları istatistiksel olarak anlamlıdır. Ayrıca her iki yönlü katsayıların işaretleri pozitifdir. Savunma harcamalarının pozitif ve negatif değişimleri büyüme oranını aynı yönde değiştirmektedir. Bununla birlikte, savunma harcamalarındaki negatif yönlü değişimlerin büyüme üzerindeki etkisinin daha güçlü olduğu sonucuna varılmaktadır.

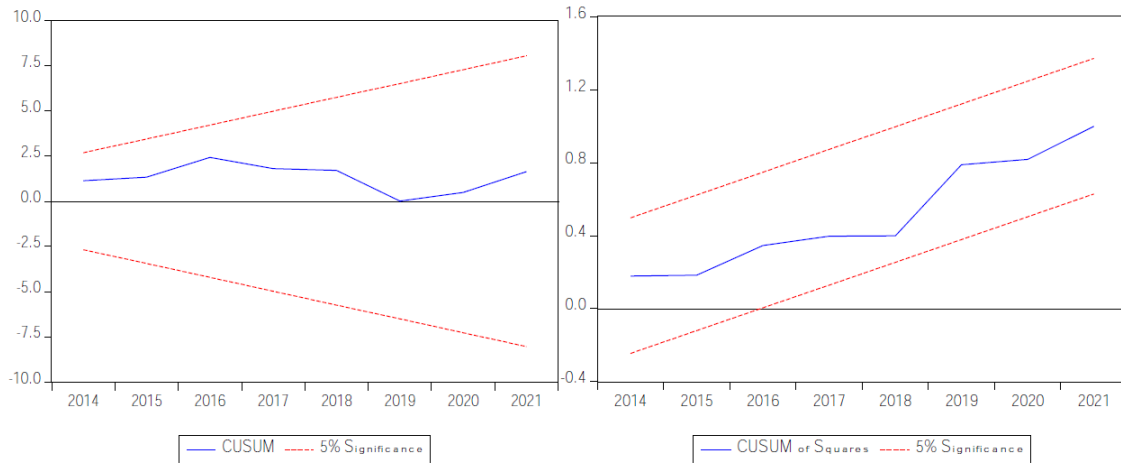
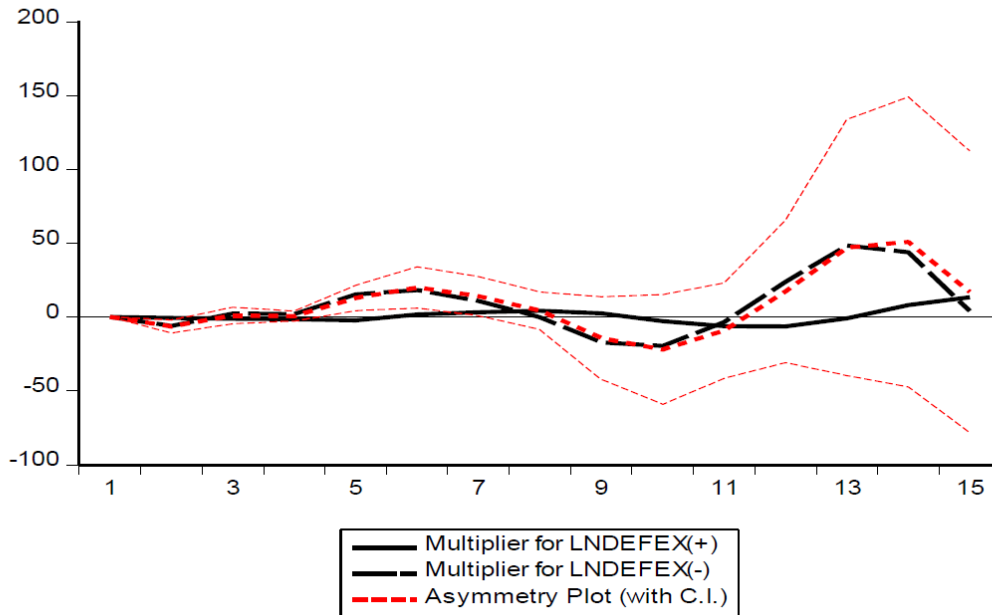
Tablo 3: Tahmin Sonuçları

NARDL Modeli (4, 4, 3, 3, 4)			
1) Tahmin Sonuçları			
	Katsayılar	t-istatistiği	Olasılık
Y(-1)	-2.470693***	-4.747776	0.0021
DEF ⁺ (-1)	0.794802*	2.186375	0.0650
DEF ⁻ (-1)	10.83870***	-4.143596	0.0043
I(-1)	3.005962**	-3.170551	0.0157
EM(-1)	7.450198***	4.332130	0.0034
$\Delta Y(-1)$	1.634193***	3.941522	0.0056
$\Delta Y(-2)$	1.622281***	4.032241	0.0050
$\Delta Y(-3)$	1.016196***	4.114779	0.0045
ΔDEF^+	-0.539732	-1.020667	0.3414
$\Delta DEF^+(-1)$	-1.915734*	-2.346567	0.0513
$\Delta DEF^+(-2)$	-2.092763**	-2.463328	0.0433
$\Delta DEF^+(-3)$	-3.106286***	-3.565886	0.0091
ΔDEF^-	6.037155*	2.157885	0.0678
$\Delta DEF^-(-1)$	7.351800**	2.816188	0.0259
$\Delta DEF^-(-2)$	8.977266**	3.226158	0.0145
ΔI	-1.468796**	-2.402576	0.0473
$\Delta I(-1)$	0.962044	1.769150	0.1202
$\Delta I(-2)$	-0.500019	-1.164501	0.2824
ΔEM	0.446730	0.379108	0.7158
$\Delta I(-1)$	-3.148302	-1.647386	0.1435
$\Delta I(-2)$	-1.799113	-1.276317	0.2426
HDT(-1)	-1.680427***	-6.270565	0.0004
2) Uzun Dönem			
	Katsayılar	t-istatistiği	Olasılık
DEF ⁺	0.321692**	2.729996	0.0293
DEF ⁻	4.386908***	-17.01945	0.0000
I	1.216648***	-3.891783	0.0060
EM	3.015429***	12.34071	0.0000
3) Asimetri Testleri			
	W_{LR}	W_{SR}	
DEF	22.9915***[0.000]	-6.2087***[0.000]	
4) Tanısal Testler			
		F-istatistiği	Olasılık
Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi		0.001	0.998
Jarque-Bera Normallik Testi		1.513	0.469
ARCH Değişen Varyans Testi		0.261	0.613
Ramsey Reset Testi		0.024	0.877
R^2	0.994	Düzeltilmiş R^2	0.979
F-istatistiği	67.825***(0.00)	DW	2.441

Not: Kritik değerler Pesaran vd. (2001)'nin çalışmasından elde edilmiştir. ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir. + ve - ilgili değişkenin pozitif ve negatif yönde değişimlerini göstermektedir. W_{LR} uzun dönem asimetri için ve W_{SR} kısa dönem asimetri için Wald testlerini göstermektedir.

Tablo 3'ün son kısmında çalışmada kullanılan yöntem uygun bir şekilde tanısal testler yer almaktadır. Testlerin sonuçlarına göre, çalışmada değişkenler normal dağılmakta, otokorelasyon sorunu, değişen varyans sorunu ve model kurma hatası bulunmamaktadır.

Şekil 1'de yer alan CUSUM ve CUSUMQ grafikleri modelde varsa yapısal kırılmayı tespit etmek için kullanılır. Grafikler incelendiğinde modelde yapısal kırılma olmadığı görülmektedir. Bu sonuç çalışma da yer alan NARDL modelindeki katsayıların stabil (istikrarlı) olduğunu teyit etmektedir.

Şekil 1: CUSUM ve CUSUMQ Yapısal Kırılma Grafikleri**Şekil 2:** Dinamik Çarpan Grafiği

Şekil 2 asimetrik etkileri gösteren dinamik çarpan grafiğini içermektedir. Dinamik çarpan grafiği bağımlı değişkenin açıklayıcı değişkenlerde meydana gelen pozitif ve negatif şoklar sonucu verdiği tepkiyi göstermektedir. Siyah (düz) çizgi büyümenin savunma harcamalarındaki pozitif şoklara verdiği tepkiyi, siyah (az kesikli) çizgi ekonomik büyümenin savunma harcamalarındaki negatif şoklara verdiği tepkiyi ve kırmızı (çok kesikli) çizgi ise ekonomik büyümenin pozitif ve negatif şoklara verdiği tepkilerin arasındaki farkı ve asimetrisini göstermektedir. Grafiğe göre asimetrik etki zaman geçtikçe (uzun dönemde) daha belirgin hale gelmektedir.

4. SONUÇ

Savunma hizmeti devlet tarafından sağlanan tam kamusal mal niteliği taşıyan bir hizmettir. Her ülke de savunma ihtiyacını

karşılmak için bütçesinden kaynak ayırmaktadır. Bütçeden ayrılan kaynakların miktarı özellikle ülkelerin sahip olduğu jeopolitik konumlarına göre değişiklik göstermektedir. Ülkelerin milli güvenliklerini sağlayarak savunma sanayinde başarılar elde etmesi savunma sanayinde yapmış olduğu yatırımlar ile doğru orantılıdır. 20.yüzyılda yaşanan savaşlar nedeni ile ülkelerin savunma harcamalarına olan yatırımları artmış ve savunma sanayi teknolojileri gelişerek silah üretiminde artışlar yaşanmıştır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde harcamalardaki artış veya azalışın en fazla ekonomik büyüme üzerinde etki yarattığı ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle savunma sanayi ve ekonomik büyüme ilişkisini araştıran birçok çalışma bulunmaktadır.

Türkiye'nin sahip olduğu jeopolitik konum nedeni ile savunma sanayi artan bir öneme sahiptir. Hem ülke sınırı içinde yaşanan terör problemi hem de sınır ülkelerinde yaşanan iç savaşlar nedeni ile savunma harcamalarına yapılan yatırımlar giderek artış göstermiş ve yaşanan ambargo uygulamaları savunma alanında dışa bağımlılığın en düşük seviyeye çekilmesinde önemli bir hedef haline gelmiştir. Yerli ve milli savunma sanayi teçhizatlarına olan yatırımlar hız kazanmış ve günümüz itibari ile pek çok askeri teçhizatı ihracatçı konumuna gelinmiştir. Dışa bağımlılığın azaltılması ekonomik ve politik alanda da oldukça önem taşımaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı da savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek ve bu ilişkinin asimetrik olup olmadığını ortaya koyabilmektir. Ekonomik büyüme ve savunma harcamaları arasındaki ilişki çeşitli kanallardan gerçekleştirilebilmektedir. Bu nedenle bu çalışmada asimetrik bir yöntem olan NARDL yöntemi kullanılmıştır.

NARDL modeli ile uzun ve kısa dönemde savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki pozitif ve negatif etkileri ayrıştırılmıştır. Hem kısa hem uzun dönemde asimetrik bir ilişki olduğu sonucu elde edilmiş ve negatif etkilerinin ekonomik büyüme üzerinde daha fazla etkisinin olduğu görülmüştür. Uzun dönemde savunma harcamaları ve büyüme arasında asimetrik bir ilişki vardır. Savunma harcamalarındaki %1'lik artış ekonomik büyümeyi %0.32 birim arttırmaktadır. Harcamalarda meydana gelen %'lik azalış ise ekonomik büyümeyi % 4.38 oranında azaltmaktadır. Analiz sonuçlarına göre negatif etkilerin ekonomik büyüme üzerinde daha belirgin olmasından ve yatırım ile istihdam verilerinin çalışmaya eklenmesinden dolayı Bilgin (2022)'nin çalışmasından ayrılmaktadır. Çalışma Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu ileri süren Benoit (1973) Hipotezini desteklemektedir. Bununla birlikte asimetrik ilişkinin kanıtlanması ile Benoit (1973) Hipotezi geliştirilmiştir. Çalışmanın literatürdeki çalışmalardan en önemli farkı, Benoit (1973) Hipotezinin asimetrik bir yöntem olan NARDL yöntemi ile kanıtlanmış olmasıdır.

Savunma sanayinde gerçekleşen teknolojik gelişmeler büyüme üzerinde pozitif yönde bir etki yaratmaktadır. Keynesyen yaklaşımda açıklandığı gibi savunma alanındaki taleplerin artması istihdamın, üretimin ve elde edilecek olan karın artmasını sağlayacaktır. Artan kar ise yatırımların artmasını ve bu şekilde de ekonomik büyümenin pozitif olarak artmasını sağlayacaktır. Bu nedenle politika yapıcıların kamu bütçesinde uzun dönemde ekonomik büyümeyi finanse edecek kaynakların etkin bir şekilde oluşturulup bu alandaki yatırımlara yönlendirmesi ekonomik büyüme açısından olumlu sonuçlar doğuracaktır.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortak olarak hazırlamışlardır.

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

KAYNAKÇA

- Alirzayev, H., & Çifçi, İ. (2024). The Relationship Between Defense Expenditures and Economic Growth: The Case of Türkiye. *BİLTÜRK Journal of Economics and Related Studies*, 6(4), 168-184. <https://doi.org/10.47103/bilturk.1527194>
- Asiloğulları, M., & Ceyhan, M. S. (2019). Oecd Ülkelerinde Savunma Harcamalarının Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Kapadokya Akademik Bakış*, 3(1), 25-49.
- Atesoğlu, H. S. (2008). Defense Spending And Aggregate Output In The United States. *Defence and Peace Economics*, 20(1), 21–26. <https://doi.org/10.1080/10242690701775533>
- Benoit, E. (1978). Growth and Defense in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 26(2), 271-280.
- Bilgin, T., ve Korkmaz, Ö. (2017). Askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri'nin karşılaştırmalı analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi (IJEAS)*, 18, 289-316.
- Bilgin, C. (2022). Savunma Harcamasındaki Değişimlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye için Doğrusal Olmayan Eşbütünlük Modeli ve Asimetrik Nedensellik Testi. *İzmir İktisat Dergisi*, 37(1), 92-109. <https://doi.org/10.24988/ije.835979>
- Biswas, B. & Ram, R. (1986). Military expenditures and economic growth in less developed countries: an augmented model and further evidence. *Economic Development and Cultural Change*, 34(2), 361-372.

- Canbay, Ş., & Mercan, D. (2017). SAVUNMA HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME VE CARİ İŞLEMLER DENGESİNE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ. JOEEP: Journal of Emerging Economics and Policy, 2(2), 86-104.
- Çevik, E.İ., Bektaş, G. (2019). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi; Türkiye Örneği, Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, 8(16), 229-236.
- Değer, S., and Smith, R. (1983). Military expenditure and growth in less developed countries, Journal of conflict resolution, 27(2), 335-353.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. Econometrica, 49(4), 1057-1072.
- Durgun, Ö., ve Timur, C. (2017). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 54, 126-137.
- Eğri, T., Timur, B., Eğri, C.Ö., Bayraktar, Y. (2017). Seçilmiş Ortadoğu Ülkeleri için Ekonomik Büyüme ve Savunma Harcamaları İlişkisi: Panel Veri Analizi, Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 5(5), 139-153.
- Erdem, Y. (2019). Savunma Harcamaları ile Ekonomik Büyüme İlişkisi Türkiye Üzerine Bir Uygulama. Doktora Tezi.
- Faini, R., Annez, P., and Taylor, L. (1984). Defense Spending, Economic Structure, and Growth: Evidence Among Countries and Over Time, Economic Development and Cultural Change, 32, 487-498.
- Galvin, H. (2003). The Impact of defence spending on the economic growth of developing countries: across-section study, Defence and Peace Economics, 18(4), 317.
- Gökbunar, R. ve Yanıkkaya, H. (2004). Savunma Harcamalarını Belirleyen Faktörler ve Ekonomik Büyümeye Etkileri, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 59(1), 159-179.
- Görkem, H. ve Işık, S. (2008). Türkiye’de Savunma Harcamaları Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki. Marmara Üniversitesi İ.I.B.F Dergisi, 25(2), 405-424.
- Halıcioğlu, F. (2004). Defense spending and economic growth in Turkey: An empirical application of new macroeconomic theory, Review of Middle East Economics and Finance, 2(3), 193-201.
- Huang, C., & Mintz, A. (1990). Ridge regression analysis of the defence-growth tradeoff in the United States. Defence Economics, 2 (1), 29-37.
- Karagöl, E. ve Palaz, S. (2004). Does defense expenditure deter economic growth in Turkey A cointegration analysis, Defence and Peace Economics, 15(3), 289-298.
- Kılıç, N. Ö., Açıdoğuran, B., & Beşer, M. (2018). G-8 Ülkelerinde Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi, 13(2), 136-146.
- Kollias, C. (1997). Defence spending and growth in Turkey 1954-1993: A causal analysis. Defence and Peace Economics, 8(2), 189-204.
- Kusi, N. K. (1994). Economic growth and defense spending in developing countries: a causal analysis. Journal of Conflict Resolution, 38(1), 152-159.
- Lee, C., & Chen, S. (2007). NON - LINEARITY IN THE DEFENCE EXPENDITURE - ECONOMIC GROWTH RELATIONSHIP IN TAIWAN. Defence and Peace Economics, 18(6), 537 - 555. <https://doi.org/10.1080/10242690601055762>
- Mintz, A. & Stevenson, R. T. (1995). Defence Expenditures, Economic Growth and the 'Peace Dividend' A Longitudinal Analyses of 103 Countries. Journal Of Conflict Resolution, 39(2), 283-305.
- Özsoy, O. (2000). The Defense-Growth Relation: Evidence from Turkey. The Economics of Regional Security: NATO, the Mediterranean, and Southern Africa. Ed. Jurgen Brauer and Keith Hartley. Amsterdam: Harwood Academic Publishers
- Pesaran, M.H., Shin, Y., & Smith, R.J., (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. Journal of Applied Econometrics, 16(3), 289-326.
- Phillips, P. C. B., & P. Perron. (1988). Testing for a unit root in time series regression. Biometrika, 75(2), 335-46.
- Sezgin, S. (1997). Country Survey X: Defense Spending in Turkey. Defense and Peace Economics 8, 381:409.
- Shin, Y., Yu, B., & Greenwood-Nimmo, M., (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework. In: W.Horrace, & R. Sickles (ed.) Festschrift in Honor of Peter Schmidt, Vol. 44. Springer New York, NY, 281-314.
- Taş S, Örnek İ, Aksoğan G. (2013). Türkiye’de Savunma Harcamaları, Büyüme ve Gelir Eşitsizliği, 1970-2008: Ekonometrik Bir İnceleme, Gaziantep University Journal of Social Sciences, 12(3), 659-682.
- Yakovlev, P. (2007). Arms Trade, Military Spending, and Economic Growth. Defence and Peace Economics, 18(4), 317:338.
- Yılancı, V. ve Özcan, B. (2010). Yapısal Kırımlar Altında Türkiye için Savunma Harcamaları ile GSMH Arasındaki İlişkinin Analizi. ÇÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 11(1).
- Yıldırım, J., Sezgin, S., & Öcal, N. (2005). Military Expenditure And Economic Growth In Middle Eastern Countries: A Dynamic Panel Data Analysis. Defence and Peace Economics, 16(4), 283-295. <https://doi.org/10.1080/10242690500114751>
- Yıldız, B., & Akbulut Yıldız, G. (2019). Ortadoğu Ülkelerinde Askeri Harcamalar ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Bootstrap Panel Granger Nedensellik Analizi. Sayıştay Dergisi, 112, 53-74.

DETERMINING THE HUMAN CAPITAL PERFORMANCE OF LATIN AMERICAN COUNTRIES AND TÜRKİYE WITH CRITIC-BASED ARAS METHOD

LATİN AMERİKA ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'NİN BEŞERİ SERMAYE PERFORMANSININ CRITIC TABANLI ARAS YÖNTEMİYLE BELİRLENMESİ

Mahmut MASCA¹, Ahmet İNKAYA²

¹Prof. Dr., Afyon Kocatepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, masca@aku.edu.tr, Orcid: 0000-0001-7894-4579

²Asst. Prof. Dr., Afyon Kocatepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, inkaya@aku.edu.tr, Orcid: 0000-0002-9436-8193

ARTICLE INFO

Keywords

Human Capital, Multi-Criteria Decision Making Techniques, ARAS Method, CRITIC Method, Latin American Countries.

Jel Codes: C02, C35, C53, J24

Article History:

Received: 18 May 2024

First received in revised form: 9 July 2024

Second received in revised form: 14 September 2024

Accepted: 16 September 2024

ABSTRACT

This study aims to determine the human capital performance of Latin American Countries and Türkiye using the CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) and ARAS (Additive Ratio Assessment) techniques. In the analysis, the CRITIC-based ARAS method has been used. This method is a combination of two methods. The CRITIC method has provided the objective weights of the criteria, and the ARAS method obtains human capital performances and rankings of the countries. To evaluate the human capital stock of the countries, the following criteria are utilized: the infant mortality rate (per 1,000 live births), unemployment rate (percentage of the total labor force), average life expectancy at birth, total (years), labor force participation rate (percentage of the total population aged 15-64), current health expenditure (percentage of GDP), internet users (percentage of the total population), and population aged 15-64 (percentage of the total population). The analysis covers the years 2019, 2020, and 2021. According to the results of the CRITIC method, the infant mortality rate has been the least significant criterion for every year under study, whereas the unemployment rate is the most significant. The ARAS method suggests that, in every year examined, Cuba has done its best in terms of human capital. Chile and Uruguay rank second and third, respectively, after Cuba. Throughout the years under study, Guinea has performed the worst, followed by Haiti. Venezuela in 2021 and Honduras in 2019 and 2020 rank third-worst. Among the 22 nations, Türkiye ranks 15th in 2019, 12th in 2020, and 13th in 2021.



MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Beşeri Sermaye, Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri, ARAS Metodu, CRITIC Metodu, Latin Amerika Ülkeleri

Jel Kodları: C02, C35, C53, J24

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 18 Mayıs 2024

Birinci Düzeltme Tarihi:

9 Temmuz 2024

İkinci Düzeltme Tarihi:

14 Eylül 2024

Kabul Tarihi: 16 Eylül 2024

Ö Z E T

Bu çalışmanın amacı, Latin Amerika Ülkeleri ve Türkiye'nin beşeri sermaye performansını CRITIC (Kriterlerarası Korelasyon Yoluyla Kriter Önemi) ve ARAS (Katkı Oranı Değerlendirmesi) tekniklerini kullanarak belirlemektir. Analizde CRITIC tabanlı ARAS yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem iki yöntemin birleşimidir. Kriterlerin nesnel ağırlıkları CRITIC yöntemiyle belirlenmekte, ülkelerin beşeri sermaye performansları ve sıralaması ise ARAS yöntemiyle elde edilmektedir. Ülkelerin beşeri sermaye stokunun değerlendirilmesinde şu kriterler kullanılmaktadır: Bebek ölüm oranı (1000 canlı doğumda), işsizlik oranı (toplam işgücünün yüzdesi), doğumda ortalama yaşam süresi, toplam (yıl), işgücüne katılım oranı (15-64 yaş arası toplam nüfus içindeki yüzde), cari sağlık harcamaları (GSYH içindeki yüzde), internet kullanıcıları (toplam nüfus içindeki yüzde) ve 15-64 yaş arası nüfus (toplam nüfus içindeki yüzde). Analiz 2019, 2020 ve 2021 yıllarını kapsamaktadır. CRITIC yöntemi sonuçlarına göre, incelenen her yıl için bebek ölüm oranı en az önemli kriter olurken, işsizlik oranı en önemli kriter olmuştur. ARAS yöntemi, incelenen her yılda Küba'nın beşeri sermaye açısından en iyi performansı gösterdiğini ortaya koymaktadır. Şili ve Uruguay Küba'nın ardından sırasıyla ikinci ve üçüncü sırada yer almaktadır. İncelenen yıllar boyunca Gine en kötü performansı göstermiş ve onu Haiti izlemiştir. 2021'de Venezuela ve 2019 ile 2020'de Honduras üçüncü en kötü ülkeler arasında yer almıştır. Türkiye, 22 ülke arasında 2019'da 15'inci, 2020'de 12'inci, 2021'de ise 13'üncü sırada yer almıştır.

Atf vermek için / To cite: Masca, M. & İnkaya, A. (2024). Determining the human capital performance of Latin American countries and Türkiye with critic-based aras method. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 176-187. DOI: 10.58627/dpuiibf.1581700

Human capital refers to the knowledge, skills, and other qualities that individuals develop concerning economic activities. It encompasses all the abilities possessed by the workforce, such as knowledge and skills, that contribute to personal and social development and lead to an increase in economic welfare (OECD, 1998:8,11).

Economies are aware that in addition to physical capital capacity, human capital capacity must also be at a sufficient level for economic growth. The increase in the amount of human capital per capita leads to a higher rate of human and physical capital investment, which increases the income per capita (Barro 1991: 409). Countries with high human capital capacity, more specifically, countries with highly educated citizens, have taken one of the important steps in terms of economic growth and long-term development. A well-educated workforce is more mobile, prone to learning new tasks and skills, implementing various newly developed technologies and complex equipment, and has a more innovative approach to problem-solving. Therefore, such high-skilled human capital positively affects the competitiveness of countries in international markets and accelerates their development processes (Ali and Jabeen, 2015: 579). Investments made by governments in developing education and technological infrastructure will have a more positive effect on growth by increasing human capital accumulation than the increase in physical capital investment. In this context, underdeveloped countries with inadequate human capital and infrastructure levels cannot receive sufficient foreign capital, and this causes their growth rates to remain low (Çeştepe and Gençel 2019: 140).

Human capital is essential to developing nations' socioeconomic progress. The following reasons contribute to its significance: Health and education expenditures increase worker productivity, which propels economies forward. Better-skilled and healthier workers contribute more to services, agriculture, and industries, increasing GDP per capita (Sain and Bozkurt, 2023). As demonstrated by East Asian economies during their periods of rapid expansion, empirical evidence indicates a substantial correlation between human capital accumulation and economic growth. By improving life expectancy and lowering productivity losses from disease, human capital investment in health leads to a healthier workforce. This is particularly crucial in developing countries that are dealing with public health issues (Patrinos, 2016).

Education gives people the means to find better jobs, which raises earnings and improves living conditions. This lessens cycles of poverty that span generations (Heckman, 2016). For example, countries that make significant investments in basic and secondary education find a direct influence on reducing poverty by giving disadvantaged populations more opportunities.

People with higher levels of education are more likely to call for improved accountability, transparency, and governance, which promotes stable political settings that support growth. The delivery of public services in the fields of infrastructure, education, and health is also enhanced by skilled human resources (Bajraktari, 2016). Employees with knowledge and expertise are better able to embrace and develop new technology. (Guz and Kvashnina, 2023) This is crucial for nations hoping to shift from economies centered on agriculture to those centered on industry or knowledge.

This study will compare Türkiye and Latin American countries in terms of human capital performance. Latin American countries were chosen for comparison because of the similarity of these countries with Türkiye in many aspects. Türkiye's economy is similar to that of many Latin American nations. Emerging market economies in Latin America and Türkiye both deal with issues including inflation, income inequality, and outside economic shocks (Koç and Yakışık, 2016:199). With gross domestic products that are close to \$1 trillion, Türkiye and Mexico, for instance, have two of the biggest economies in their respective areas. Global economic crises, like the 2008 financial crisis, have also had a detrimental impact on both areas. Furthermore, trade agreements are essential to the economic development of both Latin American nations and Türkiye. While Latin American nations like Mexico also profit from trade accords like the North American Free Trade Agreement (NAFTA) (now The United States-Mexico-Canada Agreement, USMCA), Türkiye is a member of the European Union (EU) Customs Union (Öztürk, 2021).

An estimation and understanding of a nation's future growth potential can be obtained from its existing level of human capital. One way to assess a nation's standing within a group is to compare its human capital to that of other nations that are comparable to it. The weighting of the factors in multi-criteria decision-making (MCDM) studies can be accomplished objectively through calculating techniques or subjectively by seeking expert opinion. Academic research frequently employs the CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) method, which assigns objective weights to the criteria based on their relative importance. Numerous MCDM methods exist, including ARAS (Additive Ratio Assessment), ELECTRE (Elimination Et Choix Tradui-sant la Realite), TOPSIS (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution), COPRAS (Complex Proportional Assessment), and WASPAS (Weighted Aggregated Sum Product Assessment). When doing research using MCDM approaches, the alternatives are frequently rated based on how well they performed throughout a specific period. MCDM approaches do not demonstrate a cause-and-effect link. This method does not identify how variables affect one another. Therefore, it cannot be used to make future predictions based on cause-and-effect relations. Yet, some policy recommendations can be made to increase the performance of low-performing countries. As a result, it is not employed for hypothesis testing. These methods make it possible to rank the top-performing options based on predetermined criteria.

The ARAS technique is a kind of MCDM tool that ranks a small number of decision alternatives, all of which must be considered simultaneously in terms of the different decision criteria. It doesn't involve any complicated computation procedures. The primary benefit of the ARAS approach is that it helps prioritize alternatives by calculating the degree of alternative utility by comparing the variant to the (ideally) best one. It is, therefore, quite convenient to rank and evaluate the other possibilities when this method is employed (Goswami, 2021:4).

The CRITIC and ARAS techniques were employed to evaluate the human capital performance of Latin American and Turkish countries through a hybrid analytical model. The CRITIC method identified the significance of human capital criteria, while the ARAS method ranked countries based on their performance. The study analyzed data from 2019 to 2021 to assess the progress of these nations over the reviewed period. Subsequent chapters include a literature review, data description, detailed explanations of CRITIC and ARAS methods, findings, and a conclusion. This approach highlights a comprehensive methodology to effectively assess and compare human capital metrics.

1. LITERATURE REVIEW

The CRITIC-based ARAS approach has been applied in a wide range of scientific and social science fields as a multi-criteria decision-making technique. Here is a summary of research on this approach's application in assessing human capital performance and various other areas.

The "old EU-14" and "new EU-13" countries' levels of human capital development were compared by Brodny and Tutak (2024). A novel research methodology was developed that employs the COPRAS method to calculate the human capital evaluation index and the CRITIC method to estimate the weights of the indicators characterizing the studied human capital. This capital's impact on economic growth, innovation, and unemployment was assessed using an econometric model. The results reveal significant differences in human capital between the EU-27 countries and the "old EU-14" and "new EU-13" categories. Sieng and Yussof (2015) analyze Malaysia and other chosen nations regarding human capital accomplishment using the non-traditional TOPSIS technique, with education as the primary indicator of human capital. According to the results,

Malaysia is performing well compared to its ASEAN peers, but more work needs to be done to catch up to the industrialized countries. Balcerzak (2016) provided a multi-criterion macroeconomic analysis of the quality of human capital in EU countries. The research was carried out from 2001 to 2012. Hellwig's taxonomic measure of development, which is a continuous pattern throughout the entire period, is used in the study. Hellwig's method is quite similar to the TOPSIS approach, which is currently commonly used in MCDM and is based on the concept of resemblance to an ideal solution. The countries were separated into homogenous subsets using the natural breaks approach once the relative measure for the quality of human capital was obtained. The main advantage of applied techniques is their great methodological flexibility. Chou et al. (2019) assessed the performance of Southeast Asian nations in terms of human resources in science and technology (HRST) using fuzzy AHP (Analytic Hierarchy Process) and fuzzy TOPSIS. According to the fuzzy TOPSIS study, Taiwan, South Korea, and Singapore all have comparable HRST performance goals. In other words, these three nations outperform other Southeast Asian nations in terms of that. The E-7 and G-7 nations' human capital performance was evaluated by Güzel and Murat (2014). The TOPSIS technique was used to assess the factors believed to have an impact on the nation's human capital. Additionally, the association between TOPSIS and HDI (Human Development Index) rankings was ascertained using Spearman's Ranking Correlation analysis. The United States of America had the best human capital performance, while India had the worst, according to the analysis's findings. Furthermore, an analysis of the correlation between the HDI ranking and the human capital ranking produced using the TOPSIS approach revealed that the rankings overlapped as anticipated. Dinçer et al. (2021) assess the E7 economies' human capital potential. The MOORA (Multi-Objective Optimization Ratio Analysis) approach was used to rank the countries after the Fuzzy DEMATEL (Decision Making Trial and Evaluation Laboratory) method was used to assess four dimensions and twenty-one criteria. According to the study's findings, distribution and knowledge acquisition are the most crucial factors, while the unemployment rate and the supply of skilled labor are given the most weight. According to the data, Mexico and Brazil have the lowest human capital capacities, while Russia and India have the most. For low-ranking nations, technical investments and efficient training initiatives are advised. After summarizing the studies on human capital in the literature, studies using CRITIC-ARAS methods in different fields will now be discussed.

Şenol and Ulutaş (2018) examined data from businesses on the Istanbul Stock Exchange that are involved in the Chemical Petroleum Rubber and Plastic Products industry. The CRITIC and ARAS techniques were used to create the company ranking. The weights of the criterion were determined using the CRITIC approach, and the performance of the companies in the criteria was ranked using the ARAS method. When accounting-based performance criteria and market-based performance criteria were considered separately, it was concluded that the benefit values and performance rankings between companies were different, and the Spearman correlations regarding the ranking of the two performance criteria were low. Özkan and Ağ (2021) used the CRITIC and ARAS techniques to measure the corporate sustainability performance of industrial businesses that are traded on Borsa İstanbul. Six businesses were scored independently based on their economic, environmental, and social performance after their corporate sustainability performance was assessed using seven economic, environmental, and social criteria. Boskovic et al. (2021) sought a solution to the problem of mobile network selection for customers by using CRITIC and ARAS methods in a hybrid way, in line with six criteria determined by expert opinion. The criteria were weighted using the CRITIC method, and then mobile network operators were ranked according to their performance values. Thus, mobile network operators that provide maximum benefit for customers were determined. George et al. (2021) evaluated the suppliers of a manufacturing company with CRITIC and ARAS methods. Accordingly, four criteria were used, and the performance of fourteen suppliers was evaluated. As a result of the study, the suppliers were ranked according to the benefits they provided to the manufacturing company, and the best suppliers were identified. Szymczyk et al. (2023) measured the entrepreneurial performances of the countries by using the indicators that constitute the global entrepreneurship monitor. First, the weights of the indicators were ascertained using the CRITIC method. Then, entrepreneurial performances were compared using ARAS, WASPAS, and MAIRCA Techniques. Görmüş (2021) used the CRITIC method to weigh the financial performance indicators of insurance companies traded on the Istanbul Stock Exchange. The financial performance of six companies was evaluated by six criteria. Subsequently, an evaluation was made using TOPSIS and ARAS methods. The financial performance structures of the companies were similar in both methods. Özdemir and Mauruf (2020) conducted a performance analysis for the polyclinics of a private hospital operating in Ankara. In the analysis, the number of patients, the number of examinations, the average patient satisfaction score, and the number of complaints criteria were weighted by the CRITIC method. Then, the ARAS method was used to rank the activity performances. Arsu (2020) evaluated EU countries in terms of renewable energy and environmental performance in the study. Accordingly, the determined criteria were weighted using the CRITIC method, and the ranking was obtained using the ARAS method. It was concluded that Russia showed the highest performance. Kargı (2022) conducted a digital reading level analysis for 38 OECD countries. Importance weights of the determined criteria were created with the CRITIC method. Then, the digital reading level ranking was obtained with the ARAS method. The first five countries in the ranking were determined as Luxembourg, USA, Switzerland, Korea, and Iceland. Yerdelen (2023) analyzed the performance

of transportation-related revenue and expense items in Türkiye's balance of payments from 2012 to 2021. The importance levels were determined using the CRITIC method. Accordingly, it was determined that the most important criterion was passenger transportation. In ARAS and WAPRAS analyses, the performance ranking was revealed. The highest performance was obtained in 2013, and the lowest performance was obtained in 2012. Bircan (2022) evaluated the financial performances of businesses in the logistics industry in the Fortune 500 list covering the COVID-19 pandemic period and its aftermath. First, the criteria were weighted using the CRITIC method, and then the financial performances of the companies were analyzed by period using the ARAS method. The best performance ranking was obtained as Netlog, Ekol, Alişan, Borusan, and Horoz. Doğan (2022) analyzed Türkiye's macroeconomic performance between 2010 and 2020. The seven criteria determined in the study (growth rate, GDP per capita, unemployment, foreign direct investment inflow, interest rate, inflation rate) were weighted using the CRITIC method, and then annual performances were ranked using the ARAS method. According to the results, Türkiye's macroeconomic performance was best in 2012 and worst in 2020. Altan (2022) ascertained the optimal portfolio by the integrated CRITIC-ARAS method. Five portfolios were organized with the themes of Blockchain technologies, renewable energy, healthcare companies, electric vehicles, and the digital gaming sector with data from 2021. The method suggested that the optimal theme among the thematic portfolios was healthcare companies.

2. DATA AND METHODOLOGY

2.1. Data

This study uses the CRITIC and ARAS techniques to rank Türkiye and the Latin American nations according to their human capital performance. An integrated CRITIC-ARAS method is used. The CRITIC Method determines the criteria's objective importance. The ARAS Method has been used to measure each country's human capital performance. The World Bank Database is the source of the dataset. Seven human capital criteria from 2019, 2020, and 2021 were employed in the computations for each country. The absence of data for all Latin American countries makes using more indicators and the most recent data impossible.

Criteria for assessing a nation's human capital performance include the following: The infant mortality rate (per 1,000 live births), unemployment rate (percentage of the total labor force), average life expectancy at birth, total (years), labor force participation rate (percentage of the total population aged 15-64), current health expenditure (percentage of GDP), internet users (percentage of the total population) and population aged 15-64 (percentage of the total population). The majority of these criteria are recognized as indicators of human capital by international organizations, including the World Bank, the UN, and the OECD, and they are typically employed in empirical studies on human capital (Yu,2015:163). The human capital criteria, along with abbreviations and orientations, are listed in Table 1.

Table 1: Criteria, Abbreviations, and Orientations

No.	Criteria	Abbreviation	Orientation
1	Mortality rate, infant (per 1,000 live births)	MR	Minimum
2	Unemployment, total (% of total labor force)	UN	Minimum
3	Current health expenditure (of % GDP)	CHE	Maksimum
4	Individuals using the Internet (% of population)	IU	Maksimum
5	Labor force participation rate, total (% of total population ages 15-64)	LFPR	Maksimum
6	Life expectancy at birth, total (years)	LE	Maksimum
7	Population ages 15-64 (% of total population)	PA 15-64	Maksimum

Source: Worldbank Database

The criteria in Table 1 with the numbers 3, 4, 5, 6, and 7 are benefit criteria; the greater the performance score, the larger the criterion value. Cost criteria are represented by the numbers 1 and 2, where a lower criterion value corresponds to a greater performance score. The following are the definitions and directions of each criterion. The definitions of criteria were taken from the World Bank Meta Data Glossary.

Mortality rate, infant (per 1,000 live births): The number of newborns who pass away before turning one year old per 1,000 live births in a particular year is known as the infant mortality rate. In the table, it is abbreviated as MR. The mortality rate must be oriented at the lowest possible level. It indicates that minimal rates are preferable to maximum rates.

Unemployment, total (% of total labor force): The percentage of the labor force that is unemployed yet still looking for work is known as unemployment. The unemployment rate represents the percentage of the labor force that is jobless. The entire number of employed and unemployed individuals is known as the labor force. There is an implied maximum employment rate

from the minimum unemployment rate. Thus, the unemployment rate must be oriented toward the minimum level. The table uses the UN to represent unemployment.

Current health expenditure, total (% of GDP): The combination of governmental and private health spending is known as total health expenditure. It does not cover the provision of water and sanitation, but it does cover family planning, nutrition, emergency help for health, and preventive and curative health care. In the table, it is referred to as CHE. The health expense variable needs to be oriented at the maximum level. Higher values are, therefore, preferable to lesser ones.

Individuals using the internet (% of population): Anyone who has used the internet as a percentage of the population, regardless of where they are, is considered an internet user. They can use a computer, a smartphone, a PDA, a gaming console, a digital television, and more to access the internet. The table uses IU as its denominator. People who use the internet should be oriented to the maximum.

Labor force participation rate, total (% of total population ages 15-64): The percentage of people between the ages of 15 and 64 who are economically active—that is, all those who provide labor for the production of goods and services within a certain period—is known as the labor force participation rate. In the table, it is referred to as LFPR. The labor force participation rate must be oriented at its highest possible level.

Life expectancy at birth, total (years): The number of years a newborn baby would live if the mortality trends at its birth continued to exist is known as the life expectancy at birth. In the table, it is abbreviated as LE. The life expectancy at birth variable must be oriented at its highest level. It implies that greater values are preferable to lower ones.

Population ages 15-64 (% of total population): The de facto definition of population, which includes all inhabitants regardless of citizenship or legal status, is the basis for population statistics. The table shows that it is abbreviated as PA 15-64. The orientation of this indicator should be maximum.

2.2. The CRITIC Method

The CRITIC technique was initially documented in a study carried out in 1995 by Diakoulaki et al. Using this technique, actual data for each evaluation criterion is compiled to create objective weights. The most significant aspect of the CRITIC technique is not the expert opinions' subjective outcomes but rather its objective weighting, which is established by combining the inter-criteria correlation and the standard deviation of the criteria (Kargı, 2022:365). The following lists the procedures to be followed when using the CRITIC technique. (Diakoulaki et al., 1995: 765):

Step 1: In the first step, a decision matrix of size $m \times n$ is created as in Equation (1) to show i alternatives and j criteria.

$$X = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{0j} & \dots & x_{0n} \\ x_{i1} & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}; i = 0,1, \dots, m \text{ and } j = 1,2, \dots, n \quad (1)$$

Step 2: At this step, the formulas in Equation (2) for the benefit criterion and Equation (3) for the cost criteria in the decision matrix are used to carry out the normalization process.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}}; i = 0,1, \dots, m \text{ and } j = 1,2, \dots, n \quad (2)$$

$$r_{ij} = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}}; i = 0,1, \dots, m \text{ and } j = 1,2, \dots, n \quad (3)$$

Step 3: After the normalization process, Equation (4) is used to calculate the correlation coefficient between the criteria pairs in order to ascertain the degree of association between the criteria.

$$\rho_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)(r_{ik} - \bar{r}_k)}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2 \cdot \sum_{i=1}^m (r_{ik} - \bar{r}_k)^2}}; k = 1, 2, 3, \dots, n \quad (4)$$

Step 4: Equation (5) is used to get the standard deviation of each criterion.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2}{m - 1}} \quad (5)$$

Step 5: At this stage, the total information values of each criterion are calculated by Equation (6) using the values calculated in Equation (4) and Equation (5).

$$C_j = \sigma_j \sum_{k=1}^n (1 - \rho_{jk}) \quad (j, k = 1, 2, \dots, n) \quad (6)$$

Step 6: In the last stage, the importance weights of each criterion are calculated by Equation (7).

$$w_j = \frac{C_j}{\sum_{k=1}^n C_j} \quad (j, k = 1, 2, \dots, n) \quad (7)$$

2.3. The ARAS Method

One technique for assessing and prioritizing options in MCDM problems is the ARAS method. It was created by scholars Zavadskas and Turskis from Lithuania, and it stands out for its capacity to assess utility functions impartially. This approach ranks the alternatives by comparing their utility values to those of a reference (ideal) alternative. The ARAS Method contains the following steps (Dadelo et al., 2012):

Step 1: Creating the Decision Matrix:

The first step is to generate the decision matrix X , where n is the number of criteria and m is the number of possibilities. The created decision matrix is shown in Equation (8).

$$X = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{0j} & \dots & x_{0n} \\ x_{i1} & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (8)$$

The x_{ij} element in the X decision matrix shows the performance value of the i th alternative in the j th criterion, while the x_{0j} element shows the optimal value of the j th criterion. Suppose the optimal value of the criterion is unknown in the decision problem. In that case, the optimal value is calculated using Equations (9) and (10) depending on whether the criterion has a benefit (higher is better) or cost (lower is better) feature.

$$\text{For benefit-oriented criteria:} \quad x_{0j} = \max_i x_{ij} \quad (9)$$

$$\text{For cost-oriented criteria:} \quad x_{0j} = \min_i x_{ij} \quad (10)$$

Step 2. Creating the Normalized Decision Matrix

In the ARAS method, the \bar{X} normalized decision matrix consists of \bar{x}_{ij} values. The \bar{x}_{ij} values are calculated in 2 ways depending on whether the criterion shows benefit or cost characteristics. If higher criterion performance values are considered better (benefit-oriented), the normalized values are calculated using Equation (11).

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (11)$$

If lower criterion performance values are considered better (cost-oriented), the normalization process is carried out in two steps. In the first step, performance values are converted to benefit-oriented using Equality (12), and in the second step, the normalized value is calculated using Equality (13).

$$x_{ij}^* = \frac{1}{x_{ij}} \quad (12)$$

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}^*}{\sum_{i=0}^m x_{ij}^*} \quad (13)$$

After the normalized values are calculated, they are written in the matrix form shown in Equation (14) to obtain the \bar{X} normalized decision matrix.

$$\bar{X} = \begin{bmatrix} \bar{x}_{01} & \bar{x}_{0j} & \dots & \bar{x}_{0n} \\ \bar{x}_{i1} & \bar{x}_{ij} & \dots & \bar{x}_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \bar{x}_{m1} & \bar{x}_{mj} & \dots & \bar{x}_{mn} \end{bmatrix}; i = 0, 1, \dots, m \text{ and } j = 1, 2, \dots, n \quad (14)$$

Step 3. Creating the Weighted Normalized Decision Matrix

The normalized decision matrix \bar{X} is transformed into a weighted normalized decision matrix \hat{X} using the w_j criterion weights. The w_j criterion weights should be between 0 and 1 ($0 < w_j < 1$). In addition, the weight sums of the criteria are limited, as in Equation (15).

$$\sum_{j=1}^n w_j = 1 \quad (15)$$

Then, the elements of the normalized decision matrix are multiplied by the criteria weights to determine the elements of the weighted normalized decision matrix \hat{x}_{ij} , and thus, the weighted normalized decision matrix \hat{X} is formed. These operations are shown in Equation (16) and Equation (17).

$$\hat{x}_{ij} = \bar{x}_{ij} \cdot w_j \quad (16)$$

$$\hat{X} = \begin{bmatrix} \hat{x}_{01} & \hat{x}_{0j} & \dots & \hat{x}_{0n} \\ \hat{x}_{i1} & \hat{x}_{ij} & \dots & \hat{x}_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \hat{x}_{m1} & \hat{x}_{mj} & \dots & \hat{x}_{mn} \end{bmatrix}; i = 0,1, \dots, m; j = 1,2, \dots, n \tag{17}$$

Step 4: Determination of Optimality Function Values (S_i) of Alternatives:

In the last step of the ARAS method, the optimality values of all alternatives are calculated. The formula presented in Equation (18) is used to determine the optimality values of the alternatives.

$$S_i = \sum_{j=1}^n x_{ij}; i = 0,1, \dots, m \tag{18}$$

The S_i value is the optimum value of the i th alternative. As the S_i value increases, the performance of the alternatives increases. Finally, the S_i values of all alternatives are divided by the optimal value of S_0 to determine the K_i benefit values. The K_i value is calculated with the help of Equation (19).

$$K_i = \frac{S_i}{S_0}; i = 0,1, \dots, m \tag{19}$$

The relative effectiveness of the utility function values of the alternatives can be calculated by using the K_i ratios that take values in the range [0,1]. In this direction, the alternatives are evaluated by ranking their values from biggest to smallest.

3.FINDINGS

In this section, the CRITIC method determined the criteria weights to measure the human capital performance of Türkiye and Latin American countries between 2019, 2020, and 2021. Then, the countries were ranked according to their performance using the ARAS method. All calculations related to the CRITIC and ARAS methods were carried out with the help of the Excel program. The data in this part of the study were compiled from the World Bank database.

3.1. Results of the CRITIC Method

The CRITIC Method provides objective weighting of criteria. The weights of the criteria show the importance level of each criterion. The importance levels of the criteria obtained by the CRITIC Method can be seen in Table 2.

Table 2: Importance levels of criteria by CRITIC Method

Criteria	2019 Value	Rank	Criteria	2020 Value	Rank	Criteria	2021 Value	Rank
UN, total	0,281	1	UN, total	0,281	1	UN, total	0,281	1
CHE (% of GDP)	0,146	2	LFPR, total	0,18	2	LFPR, total	0,164	2
IU (% of population)	0,143	3	IU (% of population)	0,127	3	IU (% of population)	0,134	3
LFPR, total	0,14	4	CHE (% of GDP)	0,126	4	CHE (% of GDP)	0,126	4
PA 15-64	0,105	5	LE, total (years)	0,102	5	LE, total (years)	0,107	5
LE, total (years)	0,096	6	PA 15-64	0,096	6	PA 15-64	0,1	6
MR, infant	0,09	7	MR, infant	0,087	7	MR, infant	0,088	7

The unemployment rate is the most important criterion, and the Infant mortality rate has been the least important criterion for all years studied. Asking experts for their opinions on the criteria weights is one strategy used in MCDM analysis. However,

because subjectivity is involved, this situation may be criticized. The CRITIC technique was used because it enables the objective determination of the criteria weights. The methodology employed identified the infant mortality rate as the least significant criterion and the unemployment rate as the most significant criterion across all years studied. The other criteria's relative importance changed with time.

3.2. Results of the ARAS Method

The rankings and values of the nations according to their performance in human capital over the years under review are displayed in Table 3.

Table 3: Values and Rankings of Counties by ARAS Method

Countries	2019 Values	R a n k	Countries	2020 Values	R a n k	Countries	2021 Values	R a n k
Cuba	1,4597	1	Cuba	1,5065	1	Cuba	1,4521	1
Chile	1,1429	2	Chile	1,1509	2	Chile	1,15	2
Uruguay	1,1324	3	Uruguay	1,1505	3	Uruguay	1,1496	3
Costa Rica	1,0627	4	Argentina	1,067	4	Argentina	1,0647	4
Argentina	1,0444	5	Costa Rica	1,063	5	Costa Rica	1,0451	5
Mexico	0,9996	6	Brazil	1,0137	6	Ecuador	1,0382	6
Peru	0,99	7	Mexico	1,0071	7	Mexico	1,0094	7
Ecuador	0,9874	8	Ecuador	1,0015	8	El Salvador	0,9935	8
Brazil	0,981	9	Paraguay	0,9738	9	Brazil	0,9816	9
Panama	0,9515	10	Colombia	0,9614	10	Peru	0,9783	10
Paraguay	0,9402	11	El Salvador	0,9598	11	Guatemala	0,9762	11
Colombia	0,9358	12	Türkiye	0,9568	12	Paraguay	0,9597	12
El Salvador	0,9341	13	Peru	0,9505	13	Türkiye	0,9575	13
Guatemala	0,9245	14	Dominican Republic	0,9484	14	Colombia	0,9568	14
Türkiye	0,9222	15	Panama	0,9451	15	Panama	0,9347	15
Dominican Republic	0,9151	16	Guatemala	0,9273	16	Nicaragua	0,9187	16
Bolivia	0,8704	17	Nicaragua	0,9141	17	Dominican Republic	0,9114	17
Nicaragua	0,8658	18	Bolivia	0,878	18	Bolivia	0,9095	18
Venezuela, RB	0,8213	19	Venezuela, RB	0,8423	19	Honduras	0,8409	19
Honduras	0,8173	20	Honduras	0,8227	20	Venezuela, RB	0,8211	20
Haiti	0,6258	21	Haiti	0,6498	21	Haiti	0,6407	21
Guinea	0,5925	22	Guinea	0,6255	22	Guinea	0,6261	22

According to Table 3, Cuba has performed the best in terms of human capital in all the years reviewed. Chile and Uruguay follow Cuba in the second and third rank, respectively. Guinea has had the worst performance in all the years under review, and Haiti follows Guinea. The third-worst countries are Honduras in 2019 and 2020 and Venezuela in 2021. Türkiye has the 15th rank in 2019, 12th in 2020, and 13th in 2021 among the 22 countries.

4. CONCLUSION

The most significant forces behind economic development and productivity are human and social capital. A nation must boost its production in order to raise and expand per capita output and consumption, raising living standards in the process. In a globalized economy where nations vie for resources and markets, the demand for greater efficiency is even more pressing. Public policy should focus on the expansion, enhancement, and effectiveness of human capital utilization since productivity growth is becoming more and more dependent on the creation and use of new technologies (Yu, 2015:171).

A methodology that combines the CRITIC and ARAS approaches is used to compare countries in Latin America and Türkiye. This study might have been completed without using the CRITIC technique if the criteria weights had been determined by consulting an expert. This scenario, however, might have been criticized as subjectivity would have been involved. Since the CRITIC method is one of the objective weight determination techniques employed extensively in recent years, a hybrid approach called the CRITIC-ARAS model was developed to reduce the potential critiques that may be directed at this problem. CRITIC method provides that for every year under study, the infant mortality rate has been the least significant criterion, while

the unemployment rate is the most significant.

According to the ARAS method results, every year examined, Cuba has done the best in terms of human capital. Chile and Uruguay rank second and third, respectively, after Cuba. Throughout the years under study, Guinea has performed the worst, followed by Haiti. Honduras in 2019 and 2020, as well as Venezuela in 2021, rank third. Among the 22 nations, Türkiye ranks 15th in 2019, 12th in 2020, and 13th in 2021.

There are certain restrictions on the results. The total economic performance of the nations is not depicted. In some years, some criteria are used to determine the ranking. Changing the criteria and the years under study will affect the ranking. The final result is an evaluation of the state of nations in a specific year. On the basis of their performance, it is feasible to offer recommendations regarding the policies that nations ought to adhere to. The reasons why certain nations perform better than others can be explained by some recent econometric research based on cause-and-effect relations. In addition, besides the CRITIC-ARAS method, some other MCDM methods can also be used in future studies.

The following suggestions can be put into practice to support human capital development in low-performing nations. (ASEAN, 2019: 2): In addition to boosting collaboration through joint initiative pursuit, nations should pledge to increase public and multi-sectoral investments in nutrition and healthy diets. To guarantee that education promotes students' flexibility, critical thinking, teamwork, and entrepreneurship, it should focus on learning objectives, competencies, and skills in education. In order for people of all ages to prosper and contribute to the future economy and national competitiveness by being a member of a workforce that is both productive and flexible, countries should provide the opportunities and surroundings necessary for this to happen.

Macroeconomic policies must be implemented in human capital-poor nations, especially to lower unemployment and increase labor force participation. The percentage of GDP allocated to health care should also be raised in order to promote a healthier generation, a lower death rate, and a longer lifespan. In addition, providing universal, excellent elementary and secondary education must be the government's main priority. Programs that are specifically designed to meet market demands can aid in closing the skills gap. Increasing access to inexpensive healthcare guarantees a healthy workforce. Laws that encourage talented foreigners to contribute to their native nations help lessen the impacts of brain drain.

AUTHOR DECLARATIONS

Declarations of Research and Publication Ethics: This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Ethics Committee Approval: Since this research does not include analyzes that require ethics committee approval, it does not require ethics committee approval.

Author Contributions: Each author made an equal contribution to the research.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest arising from the study for the author or third parties.

REFERENCES

- Ali, H., & Jabeen, A. (2015). Effects of Education on Economic Growth: Evidence from Pakistan. *American Journal of Economics, Finance and Management*, 1(6), 579-585.
- Altan, İ.M. (2022). Optimal Tematik Portföyün Bütünleşik CRITIC ARAS Yöntemi ile Belirlenmesi. *Ekonomi ve İşletmecilik Gelişim Değişim Dönüşüm*, 155-165, G. Sümer, Ekin Yayınevi, Ankara.
- Arsu, T. (2020). Avrupa Ülkelerinin Yenilenebilir Enerji ve Çevresel Performans Açısından CRITIC Tabanlı ARAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. II. Uluslararası GAP Yenilenebilir Enerji Verimliliği Kongresi, Bildiriler Kitabı, 72-76.
- ASEAN. (2019). High-Level Meeting on Human Capital Development, 9 September 2019. <https://www.unicef.org/eap/media/4371/file/Human%20capital.pdf>
- Bajraktari, E. (2016). Citizen Engagement in Public Service Delivery, The Critical Role of Public Officials. UNDP Global Centre for Public Service Excellence, Singapore.
- Balcerzak, A. P. (2016). Multiple-criteria Evaluation of Quality of Human Capital in the European Union Countries, *Economics and Sociology*, Vol. 9, No 2, 11-26. DOI: 10.14254/2071-789X.2016/9-2/1
- Barro, Robert J. (1991). "Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, President and Fellows of Harvard College, vol. 106(2), 407-443.
- Bircan, K. & Can Öziç, H. (2022). Covid-19 Döneminde CRITIC ve ARAS Yöntemleriyle Fortune 500 Yer Alan Lojistik İşletmelerinin Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. İçinde: İktisadi ve İdari Bilimlerde Araştırmalar, 15-36, Eds: G. Kıran & M. Özkan, Lirve de Lyon, Lyon.
- Boskovic, S., Radonjic-Djogatovic, V., Ralevic, P., Dobrodolac, M., & Jovicic, S. (2021). Selection of Mobile Network Operator Using The CRITIC-ARAS Method. *International Journal for Traffic & Transport Engineering*, 11(1), 17-29.

- Brodny, J. and Tutak, M. (2024). A multi-criteria measurement and assessment of human capital development in EU-27 countries: A 10-year perspective, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Volume 10, Issue 4, 2024, 100394, ISSN 2199-8531, <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100394>. (<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2199853124001884>)
- Chou, Y. C., Yen, H. Y., Dang, V. T. and Sun, C. C. (2019). Assessing the human resource in science and technology for Asian Countries: Application of fuzzy AHP and fuzzy TOPSIS. *Symmetry*, 11(251), 1-16.
- Çeştepe, H. and Gençel, H. (2019). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye İçin Nedensellik Analizi. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16) 139-146.
- Dadelo, S., Turskis, Z., Zavadskas, E., Dadelienė, R. (2012). "Multiple Criteria Assessment of Elite Security Personal on the Basis of ARAS and Expert Methods", *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 46 (4): 65-88.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G. & Papayannakis, L. (1995). Determining Objective Weights in Multiple Criteria Problems: The CRITIC Method. *Computers & Operations Research*, 22 (7), 763-770.
- Diñçer, H., Yüksel, S., & Pınarbaşı, F. (2021). Measuring the Capacity of Global Human Capital as a Tool of Socioeconomic Development in E7 Economies. *Maruf İktisat İslâm İktisadî Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 18-40.
- Doğan, H. (2022). Türkiye'nin Makroekonomik Performansının 2010-2020 Yılları İçin CRITIC Temelli ARAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Asya Studies*, 6(19), 189-202. DOI: 10.12700/APH.20.3.2023.3.5
- George, J., Badoniya, P., & Xavier, J. F. (2021). Hybrid Optimisation for Supply Chain Management: A Case of Supplier Selection by CRITIC, ARAS and TOPSIS Techniques. In *Manufacturing and Industrial Engineering*, 161-174. CRC Press.
- Görmüş, İ. (2021). Borsa İstanbul (BİST)'da İşlem Gören Sigorta Şirketlerinin CRITIC Ağırlıklılandırma, TOPSIS ve ARAS Yöntemleri ile Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. In *Congress of Human Studies*, 34-60.
- Goswami, S.S.; Behera, D.K.; Afzal, A.; Razak Kaladgi, A.; Khan, S.A.; Rajendran, P.; Subbiah, R.; Asif, M. (2021) Analysis of a Robot Selection Problem Using Two Newly Developed Hybrid MCDM Models of TOPSIS-ARAS and COPRAS-ARAS. *Symmetry*, 13, 1331. <https://doi.org/10.3390/sym13081331>
- Guz, N. and Kvashnina, M. (2023). Human Capital and the Knowledge Economy as Key Challenges of Post-industrial Society. *International Scientific and Practical Conference "Development and Modern Problems of Aquaculture" (AQUACULTURE 2022) E3S Web of Conf. Volume 381*. 1-6.
- Güzel, S. and Murat D. (2024). Assessment of human capital performance for E-7 and G-7 countries based on topsis method. *Tesam Akademi Dergisi*, 11(2), 793- 812. <http://dx.doi.org/10.30626/tesamakademi.1349536>
- Heckman, J. J. (2016). Skill Formation and the Economics of Investing in Disadvantaged Children. *Science*, 312, 1900-1902.
- Kargı, V.S.A. (2022). Determining Digital Readiness Levels of the OECD Countries with Critic-Based ARAS Method. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 13 (2), 363-376.
- Koç, V. & Yakışık, H. (2016). 1995 Sonrası Kalkınma Sürecinde Ekonomik Büyüme ve Liberalizasyon: Türkiye ve Latin Amerika Ülkeleri Karşılaştırması. *International Conference on Economics, Turkish Economic Association, ICE-TEA 2016. Proceedings of 5th International Conference on Economics*.198-222
- OECD (1998). *Human Capital Investment*, CERİ Publishing, Paris.
- Özdemir, K. & Maruf, M. (2022). Gri Sistem Teorisi Kullanılarak Hastane Polikliniklerinin Faaliyet Performansının CRITIC ve ARAS Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Journal of Academic Value Studies*, 8(3), 283-292. <http://dx.doi.org/10.29228/>
- Özkan, T., & AĞ, A. (2021). Corporate Sustainability Performance Assessment: CRITIC-ARAS Integrated Model. *OPUS International Journal of Society Researches*, 18(42), 5208-5229.
- Öztürk, M. (2021). Mexico's (dis)similarities with Turkey. <https://www.dailysabah.com/opinion/op-ed/mexicos-dissimilarities-with-turkey>, August 06, 2021.
- Patrinos, H. A. (2016). Why Education Matters for Economic Development? <https://blogs.worldbank.org/en/education/why-education-matters-economic-development>, May 17, 2016.
- Sain, K. & Bozkurt, K. (2023). The Effect of Human Capital as an Output of Education on Productivity: A Panel Data Analysis for Developing Countries. *Educational Policy Analysis and Strategic Research*, 18, 4, -31.
- Sieng, L. W. and Yusoff, I. (2015). Comparative study of Malaysia human capital with selected ASEAN and developed countries: a fuzzy TOPSIS method. *Geografia: Malaysian Journal of Society and Space*, 11 (6). 11-22.
- Szymczyk, K. & Bağcı, H. & Kaygın, Y.C. & Şahin, D. A. (2023). Comparison of the Entrepreneurial Performance of Asian-Oceanian Countries via the Multi-Criteria Decision-Making Techniques of CRITIC, ARAS, WASPAS, MAIRCA, and Borda Count Methods. *Acta Polytechnica Hungarica*, 20, 65-81.
- Şenol, Z., & Ulutaş, A. (2018). Muhasebe Temelli Performans Ölçümleri ile Piyasa Temelli Performans Ölçümlerinin CRITIC ve ARAS Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, (641), 983-1002.
- Yerdelen Kaygın, C. & Kahramani Koç, A. (2023). Ödemeler Dengesi'nde Taşınabilirlik Faaliyetleri Performansının CRITIC-ARAS ve WASPAS Yöntemleriyle Analizi: Türkiye Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İncelemeler Dergisi*, 41, 263-282. <https://doi.org/10.18092/ulikidince.1315800>
- Yu, W. (2015). Human Capital, Social Capital and Economic Growth. *Athens Journal of Social Sciences*, 3(2), 161-172.

PAZARLAMADA YAPAY ZEKÂ KAVRAMININ BİBLİYOMETRİK ANALİZİ¹

BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF THE CONCEPT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN MARKETING

S. Süreyya BENGÜL²

¹Bu çalışma 30 Mayıs-01 Haziran 2024 tarihleri arasında düzenlenen 27. Pazarlama Kongresi'nde sunulan "Pazarlamada Yapay Zekâ Kavramı Üzerine Yapılan Çalışmaların VOSviewer ile Bibliyometrik Analizi" başlıklı bildirinin genişletilmiş versiyonudur.

²Doç.Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, ssureyya.bengul@dpu.edu.tr, Orcid 0000-0003-0773-0690

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Yapay zekâ, pazarlama,
pazarlamada yapay zekâ,
bibliyometrik analiz.

Jel Kodları: M30, M31

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 13 Kasım 2024

Düzeltilme Tarihi:

4 Aralık 2024

Kabul Tarihi: 11 Aralık 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Artificial intelligence, marketing,
artificial intelligence in marketing,
bibliometric analysis

Jel Codes: M30, M31

Article History:

Received: 13 November 2024

Received in revised form:

4 December 2024

Accepted: 11 December 2024

Atf vermek için / To cite: Bengül, S. S. (2024). Pazarlamada yapay zekâ kavramının bibliyometrik analizi. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 188-200. DOI: 10.58627/dpuiibf.1580152

ÖZET

Bu çalışmada, pazarlamada yapay zekâ kavramı üzerine yayımlanmış olan çalışmaların gelişiminin incelenmesi ve haritasının çıkarılması amaçlanmıştır. Bu amaçla, nicel veriler kapsamında, 21 yüzyılın en önemli icatlarından biri olan yapay zekâ teknolojisinin pazarlama alan yazınındaki mevcut durumunun bibliyometrik analiz kullanılarak sistemli bir özeti çıkarılmıştır. Çalışmada; Web of Science veri tabanında taranan ve 1987-2024 seneleri arasında yayınlanmış çalışmaların bibliyometrik verisi kullanılmıştır. Yapay zekâ ve pazarlama ile ilgili 2514 çalışmanın 2019 ve 2023 yıllarında yoğunlaştığı; en fazla eser veren isimlerin Yoges K. Dwivedi olduğu; yayının türünün ağırlıklı olarak dergi makalesi (1437) ve bildiri kitabı (1032) türünde olduğu; yayınların ülkelere göre dağılımı konusunda liderliğin ABD (483) menşeli yayıncılarda olduğu; en çok İngilizce (2481) dilinde eserler yayınlandığı ve Conference Proceedings Citation Index – Science (CPCI-S) (973), SSCI (768) endekslerde taranan yayınların ağırlıkta olduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

In this study, the aim is to examine the development of published research on the concept of artificial intelligence (AI) in marketing and to map its progression. To achieve this, a systematic summary of the current state of AI technology—recognized as one of the most significant inventions of the 21st century—in the marketing literature was conducted using bibliometric analysis within the scope of quantitative data. The Web of Science database was selected as the unit of analysis, utilizing bibliometric data from studies published between 1987 and 2024. Findings indicate that research on AI and marketing peaked in the years 2019 and 2023, with Yoges K. Dwivedi identified as the most prolific author. The predominant publication types were journal articles (1,437) and conference proceedings (1,032). In terms of geographical distribution, the majority of publications originated from the United States (483), with English being the dominant language (2,481 publications). Furthermore, most publications were indexed in the Conference Proceedings Citation Index – Science (CPCI-S) (973) and the Social Sciences Citation Index (SSCI) (768).



Yapay zekâ (artificial intelligence (AI)) altmış yılı aşkın bir süredir varlığını sürdürmektedir. Bilgi işlem gücünün artması ve büyük veri teknolojilerinin yükselişi, son yıllarda yapay zekâyı daha da güçlendirmiştir. Ancak Yapay zekânın son yıllardaki bu yükselişi çok sayıda tartışmalı yoruma yol açmaktadır (Duan, Edwards ve Dwivedi, 2019). Örneğin, IBM CEO'su Ginni Rometty, yapay zekâ teknolojilerinin “insan zekâsını artıran teknolojiler” olduğunu savunmakta ve genel olarak yapay zekâyı insan ve makine arasındaki ortaklığın olduğu bir dünya olarak tanımlamaktadır. Bu ortaklığı ise aslında insanlığı daha iyi hale getirmeye olanak sağlayacak bir fırsat olarak görmektedir. Diğer yandan Stephen Hawking, “tamamen yapay zekânın geliştirilmesinin insan ırkının sonu anlamına gelebileceğini” belirtmiştir. (Cellan-Jones, 2014). Bill Gates ise insanların yapay zekânın oluşturduğu tehdit konusunda endişelenmesi gerektiğini söylemiştir. (Rawlinson, 2015).

Tüm bu endişelere rağmen sanayi devriminden bu yana, teknik inovasyondaki önemli gelişmeler, insanların fiziksel kapasitenin sınırlarına ulaştığı onlarca yıldır var olan çok sayıda manuel görevi ve süreci dönüştürmeyi başarmıştır. Yapay zekâ, geniş bir endüstriyel, entelektüel ve sosyal uygulamalar yelpazesinde insan görevlerinin ve faaliyetlerinin artırılması ve potansiyel olarak değiştirilmesi için dönüştürücü bir potansiyel sunmaktadır. Algoritmik makine öğrenimi ve otonom karar vermedeki yeni atılımlarla birlikte, bu yeni yapay zekâ teknolojisindeki değişimin hızı şaşırtıcıdır ve sürekli inovasyon için yeni fırsatlar doğurmaktadır. Bu durum finans, sağlık hizmetleri, üretim, perakende, tedarik zinciri, lojistik ve kamu hizmetleri gibi çeşitli endüstrilerde yapay zekânın etkisi önemli bir noktaya getirmektedir (Dwivedi ve diğerleri, 2021). Yapay zekâ, karar verme süreçlerini otomatikleştirmekte ve müşteri iletişimini geliştirerek pazarlamada devrim yaratmaktadır (Nalini, Radhakrishnan, Yogi, Santhiya ve Harivardhini, 2021). Yapay zekâ; pazar tahmininde, süreç otomasyonunda ve karar vermede etkili olmasından dolayı dijital pazarlamada özellikle etkilidir (Hassan, 2021). Yapay zekâ, pazarlamacılar tarafından büyük miktarda veriyi işlemek, kişiselleştirilmiş satışlar gerçekleştirmek ve müşterilerin beklentilerini karşılamak için kullanılabilir. (Pathak ve Sharma, 2022). Yapay zekâ ve pazarlama teknolojisinin birleşimi, geleneksel pazarlama yöntemlerinde yenilik yapma ve pazarlamanın gelişimini iyileştirme potansiyelini artırması açısından önemlidir (Sun, 2021).

Bu çalışmanın amacı pazarlamada yapay zekâ kullanımı ile ilgili yazılmış akademik çalışmaların bibliyografik analizini yapmaktadır. Pazarlamada yapay zekâ üzerine yapılmış olan çalışmalar, pazarlama faaliyetlerinde yapay zekânın nasıl ve hangi alanlarda kullanıldığı, yapay zekâ uygulamalarının pazarlamada neden kullanılması gerektiği ve kullanımının nasıl yayıldığını ve pazarlama faaliyetlerinde yapay zekâ kullanımının sonuçlarını anlamak adına teorik bir temel oluşturmaktadır. Konunun pazarlamayı ilgilendiren boyutuna ek olarak işletme, yönetim, bilgisayar, bilişim, yazılım ve hatta toplumsal boyutları da içine dâhil eden çok farklı disiplinler tarafından incelenen bir konu olması bu kavramın, uygulama yöntemlerinin ve sonuçlarının anlaşılması için veri ve analitik yaklaşımların önemini göstermektedir. Spesifik olarak bu çalışma, analize dâhil edilen çalışmaların niteliklerini ortaya koyarak literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Bu noktada çalışmada, hem bireysel hem kurumsal hem de toplumsal boyutlarda sonuçları olan yapay zekâ ve pazarlama kavramının anlaşılmasını sağlaması çalışmanın literatüre yapacağı ilk katkıdır. Çalışmanın ikinci katkısı ise günlük olan ve farklı disiplinler tarafından ele alınan literatürün sistemli analizler ile toplanmasını sağlamasıdır. Aynı zamanda oldukça güncel olan bu konuya ilişkin gelişmelerin belirlenmesi, en çok eser veren yazarların tespit edilmesi ve en çok okunan çalışmaların ve en çok kullanılan anahtar kelimelerin çıkarılması, araştırmaların çeşitliliğinin ve zenginliğinin ortaya koyulması ve bu alanda çalışma yapacak olan araştırmacılara yol göstermesi açısından da bu çalışma literatüre katkı sağlayacaktır.

1.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Yapay zekânın artan gücüyle desteklenen dijital dönüşümden en fazla etkilenen iş kollarından birisi de pazarlama faaliyetleridir. Günümüzde pazarlama, daha hızlı bir şekilde başarıya ulaşmak için yapay zekâ gibi güncel teknolojileri ana operasyonlarında kullanmaktadır. Pazarlama faaliyetlerinde yapay zekâ uygulamaları; veri analizi ve tahmini, kişiselleştirilmiş içerik oluşturma, müşteri deneyimi geliştirme, rekabet analizi ve strateji geliştirme, pazarlama stratejilerini optimize etme, müşteri deneyimini kişiselleştirme, müşteri davranışlarını analiz ve tahmin etme gibi birçok stratejik öneme sahip alanda kullanılmaktadır (Alansari, Hamdan ve Alareeni 2023; Gao ve Liu, 2023; Kaponis ve Maragoudakis 2022; Kupec, Jakubíková ve Kupec 2021; Li, Ni ve Li, 2021; Mora Poveda ve Molina Mora, 2023; Van Esch ve Stewart Black, 2021; Volkmar, 2022; Wu ve Monfort, 2023; Yau, Saad ve Chong, 2021; Yang, Kshetri, 2023; Zúñiga Vásquez, Ziakis ve Vlachopoulou, 2023;).

1.1. Pazarlamada Yapay Zekâ

Pazarlama stratejileri, teknolojinin ilerlemesiyle birlikte sürekli olarak evrim geçirmektedir. Yapay zekâ, bu evrimde önemli bir rol oynamaktadır. Yapay zekâ teknolojilerinin pazarlama stratejilerine entegrasyonu, pazarlamacılar için daha derinlemesine müşteri analizi, kişiselleştirilmiş içerik oluşturma, müşteri deneyimi iyileştirme ve rekabet analizi gibi imkânlar sunmaktadır. Overgoor, Chica, Rand ve Weishampel (2019) pazarlama yapay zekâsını “*tüketiciler, rakipler ve işletmeler hakkında sahip*

oldukları bilgiler göz önüne alındığında, en iyi pazarlama sonucunu elde etmek için pazarlama eylemleri öneren ve/veya gerçekleştiren yapay araçların geliştirilmesi” olarak tanımlamaktadırlar. Yapay zekâ, pazarlama stratejilerinde birçok farklı şekilde kullanılmaktadır. Öncelikle, makine öğrenimi ve derin öğrenme teknikleriyle birlikte, büyük veri setlerinden anlamlı bilgiler çıkarılarak müşteri davranışları analiz edilebilmektedir (Shinde ve Shah, 2018). Bu analizler, pazarlama kampanyalarının daha doğru bir şekilde hedeflenmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, yapay zekâ, kişiselleştirilmiş içerik oluşturma konusunda da etkilidir. Yapay zekâ algoritmaları, müşteri tercihlerini ve davranışlarını analiz ederek her bir müşteri için özel içerik ve teklifler oluşturabilir (Güven, 2023). Bu da müşteri bağlılığını artırmakta ve tekrar satın alma oranlarını iyileştirmektedir. Müşteri deneyimi geliştirme açısından, yapay zekâ tabanlı teknolojiler önemli bir rol oynamaktadır. Konuşma tanıma sistemleri ve chatbotlar, müşterilere 7/24 hizmet sunarak soruları hızlı bir şekilde yanıtlamakta ve müşteri memnuniyetini artırma imkânı vermektedir (Gedik, 2023). Yapay zekâ, rekabet analizi ve strateji geliştirme süreçlerinde de kullanılmaktadır. Rakip faaliyetlerini izlemek ve pazar eğilimlerini belirlemek için yapay zekâ tabanlı araçlar kullanılmaktadır (Hossain, Agnihotri, Rushan, Rahman ve Sumi, 2022). Bu da şirketlerin rekabet avantajını korumasına yardımcı olmaktadır.

Literatür incelendiğinde pazarlamada yapay zekânın kullanıldığı ana alanlar ve bu ana alanlara bağlı olan alt alanlara ilişkin yapılmış araştırmalar Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: Ana Alan ve Alt Alanlara Göre Pazarlamada Yapay Zekâya İlişkin Yapılmış Çalışmalar

Ana alan	Alt alan	İlgili literatür
Entegre Dijital Pazarlama	Akıllı Arama	Chandra (2020); Dumitriu ve Popescu (2020); Krsteva (2016); Tiraviyam (2018)
	Tavsiye Sistemleri	Capatina vd., (2020); Chandra (2020); Tanase (2018); Elhajjar vd., (2020); Mogaji vd., (2020); Murgai (2018); Khokhar ve Chitsimran (2019); Thiraviyam (2018); Vişnoi ve Bagga (2019)
	Programatik Reklamcılık	Capatina vd., (2020); Mogaji vd., (2020); Khokhar ve Chitsimran (2019); Vişnoi ve Bagga (2019)
İçerik Pazarlaması	İçeriğin Oluşturulması ve İyileştirilmesi	Köse vd., (2017); Köse ve Sert (2016)
	Otomatik Bilgiler	Karimova ve Shirkanbeik (2019); Köse vd., (2017)
	Anlatı Bilimi	Ahmed (2018) ; Kerimova ve Şirhanbeik (2019)
	İçerik Kişiselleştirme	Ahmed (2018)
DeneySEL Pazarlama	Ses Tanıma Sistemleri	De Bruyn vd., (2020); Devang vd., (2019); Grandinetti (2020); Hildebrand (2019); Cihan (2020); Jarek ve Mazurek (2019); Jones (2018); Dumitriu ve Popescu (2020)
	Sanal Dönüşüm	Devang vd., (2019); Eriksson vd., (2020); Grandinetti (2020); Jones (2018); Kaczorowska (2019); Marinchak vd., (2018b); Pitt vd., (2018); Xi ve Siau (2020)
	Görüntü Tanıma	Devang vd., (2019); Grandinetti (2020); Hildebrand (2019); Jarek ve Mazurek (2019); Kaczorowska (2019); Khanna vd., (2020)
Pazarlama İşlemleri	Pazarlama Otomasyonu	Rekha vd., (2016); Faggella (2019)a; Kumar vd., (2019); Marinchak vd., (2018a); Shahid ve Li (2019); Yang ve Siau (2018)
	Tahmin	Faggella (2019)a; Kumar vd., (2019) ; Taş vd., (2020)
	Tahmine Dayalı Analitik	Faggella (2019)b; Tiwari vd., (2020)
	Kampanya Yürütme	Shahid ve Li (2019) ; Shih-Yu (2019) ; Yang ve Siau (2018)
Pazar Araştırması	Müşteri Segmentasyonu	Davenport vd., (2020); Huang ve Rust (2020) ; Paschen vd., (2019)
	Tüketici Davranışları	Overgoor vd., (2019); Hadi vd., (2019) ; Markić vd., (2015); Siyau (2017)
	Veri Madenciliği	Gkikas ve Theodoridis (2019); Mouncey (2018); Stalidis vd., (2015)

Kaynak: Chintalapati, S., ve Pandey, S. K. (2022). Artificial intelligence in marketing: A systematic literature review. International Journal of Market Research, 64(1), 38-68.

21 yüzyılda yaşanan hızlı teknolojik gelişmeler sonucunda pazarlama yapay zekâdan o kadar etkilendi ki, gününüzde optimize edilmiş algoritmalar sayesinde tüketici davranışları tahmin edilebilmekte, doğru müşterilere doğru teklifleri sunabilmekte ve hatta blockchain gibi diğer yeni teknolojilerle birlikte bu alandaki uygulamalar gelişmekte ve veri madenciliği teknikleri

aracılığıyla değerli içgörüler sağlayan sohbet robotları dijital satışlarda önemli bir rol oynamaktadırlar (Kaponis ve Maragoudakis, 2022). Aynı zamanda üretken yapay zekâ uygulamaları da pazarlamada geniş bir kullanım alanı bulmaktadır. Üretken yapay zekâ uygulamaları pazarlamanın üç temel alanını önemli düzeyde dönüştürmektedir. Bu alanlar; kişiselleştirme, içgörü oluşturma ve içerik oluşturmadır (Kshetri, 2023).

2.METODOLOJİ

Bu bölümde; araştırmanın amacı, veri ve analizler ve bulgular yer almaktadır.

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, nicel veriler ve sayısal ölçüm indikatörleri kullanılarak pazarlamada yapay zekâ kavramı üzerine bibliyometrik bir analiz gerçekleştirmektir. Yapılan bibliyometrik analiz sonucunda elde edilen bulgular sayesinde pazarlamada yapay zekâ kavramına yönelik çalışmaların bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

2.2. Veri ve Analiz

Literatürde bibliyometrik analiz yapan farklı programlar bulunmaktadır. Bu programların her birinin kendilerine has üstün yönleri mevcuttur. Bu çalışmada işlevsel özellikleri itibarıyla bazı üstünlüklere sahip olan VOSviewer programı kullanılmıştır. VOSviewer programı; evrimleri, ilişkileri ve yeni kavramları keşfetmek adına araştırmacılara kolaylıklar sunduğu ve görselleştirme, haritalama ve çok boyutlu analiz imkânı sağlamasından dolayı veri setlerinin derinlemesine analizine olanak sağladığı için tercih edilmiştir (Dirik, Eryılmaz ve Erhan, 2023).

Bu çalışmada kullanılacak olan veriler Web of Science veri tabanından çekilmiştir. Web of Science veri tabanının bibliyometrik analizlerde kullanılması, araştırmaların güvenilirliğinin sağlanması noktasında önemlidir. Web of Science veri tabanının üst düzey veri analizlerinde oldukça gelişmiş arama özelliklerine sahip olması ve farklı kontrol mekanizmaları kullanması verilerin güvenilirliğini önemli düzeyde arttırmaktadır. Aynı zamanda yayın etiği açısından güvenilir ve nitelikli yayınları kapsaması ve farklı disiplinlerden oldukça geniş veri koleksiyonuna erişim sağlaması nedeniyle de Web of Science veri tabanı tercih edilmiştir (Dirik ve diğerleri, 2023). Çalışmada sadece Web of Science veri tabanı kullanılmış ve Ulusal düzeyde TÜBİTAK Ulakbim ve YÖK Tez Arşivinin, uluslararası düzeyde ise Scopus ve Pubmed gibi diğer önemli veri tabanında taranan makaleler kapsam dışında tutulmuştur. Öztürk, Kocaman ve Kanbach (2024) bibliyometrik araştırmalarda daha fazla veri tabanının araştırma kapsamına dahil edilmesinde duplikasyonların fazla olacağını ve çalışma verimliliğini düşüreceğini belirtmiş ve dolayısıyla bibliyometrik analizlerde tek bir veri tabanını kullanılmasını önermişlerdir. Bu nedenle çalışmada kullanılacak olan veriler sadece Web of Science veri tabanından çekilmiştir.

29.02.2024 tarihinde “artificial intelligence” ve “marketing” anahtar kelimeleriyle Web of Science veri tabanında “tüm alanlar” seçilerek gerçekleştirilen aramada 2514 adet çalışmaya ulaşılmıştır. Bu iki anahtar kelimenin seçilmesinin nedeni her iki alanda da en temel terimlerin kullanıldığı çalışmaları tespit etmektir. Pazarlama literatüründe yer alan çok sayıda alt başlıkların her birine yönelik bibliyometrik haritaların tek bir çalışmada çıkarılamayacak olması da en genel anahtar kelime olan “marketing” kelimesinin seçilmesine neden olmuştur. Yıllara göre en eski yayın 1987 ve en yeni yayın ise 2024 yılında yayınlanmıştır. Eserlerin 1437 adedi dergi makalesi, 693 adedi erken görünüm çalışması (early access), 142 adedi araştırma makalesi (review article), 45 adedi editoryal içerik, 1032 adedi bildiri kitabı, 36 adedi kitap bölümü, 1 adedi kitap incelemesi, 2 adedi mektup, 1 adedi not, 1 adedi özet bildiri, yayın türündedir. Disiplinler açısından çalışmaların büyük çoğunluğu Bilgisayar Bilimi Yapay Zekâ (968), İşletme (697), Bilgisayar Bilimi Bilgi Sistemleri (448), Bilgisayar Bilimi Teorisi Metotları (385), Yönetim (287), Bilgisayar Bilimleri Disiplinlerarası Uygulamalar (246), Elektrik Elektronik Mühendisliği (229), Yazılım Mühendisliği (109), Yöneylem Araştırması Yönetim Bilimi (74), Konaklama Eğlence Spor Turizmi (66), Ekonomi (44), İnterdisipliner Sosyal Bilimler (30) alanlarında olduğu görülmüştür.

3.BULGULAR

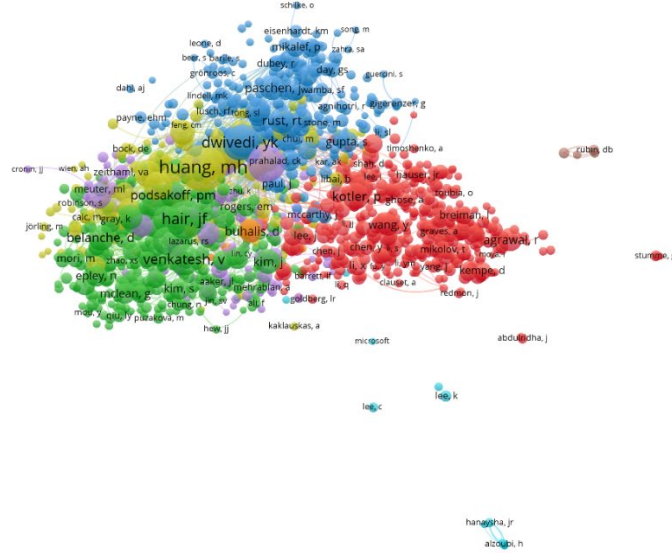
Bu bölümde, yazarların ortak atf analizi, yazarların bibliyografik eşleşme analizi, metinlerin bibliyografik eşleşme analizi, kurumların atf analizi, kaynakların bibliyometrik eşleşme analizi, ortak yazar analizi, yazarların atf analizi, anahtar sözcük analizi ve ülkelerin atf analizi sonucunda elde edilen bulgular sunulmuştur.

3.1.Yazarların Ortak Atf Analizi (Co-citation of Co-authors)

Bir yayında atf alan farklı kaynakların tespit edilebilmesi için atf sayısı en az 10 seçilmiş ve 1393 birim üzerinden bibliyometrik analiz yapılmıştır. Analiz sonucunda; toplamda 8 küme, 214462 bağlantı ve 532814 toplam bağlantı gücü belirlenmiştir. En çok ortak atf alan yazarlar arasında Huang M.H. 390 atf ile ilk sırada, ikinci sırada Hair J.F. 259 atf, üçüncü sırada Kumar V. 248 atf, dördüncü sırada Dwivedi Y.K. 210 atf ve beşinci sırada Davenport T. 192 atfyla yer almaktadır. En

fazla ortak atıf yapılan yazar Huang M.H. (16542) toplam bağlantı gücü sıralamasında da ilk sırada yer almaktadır.

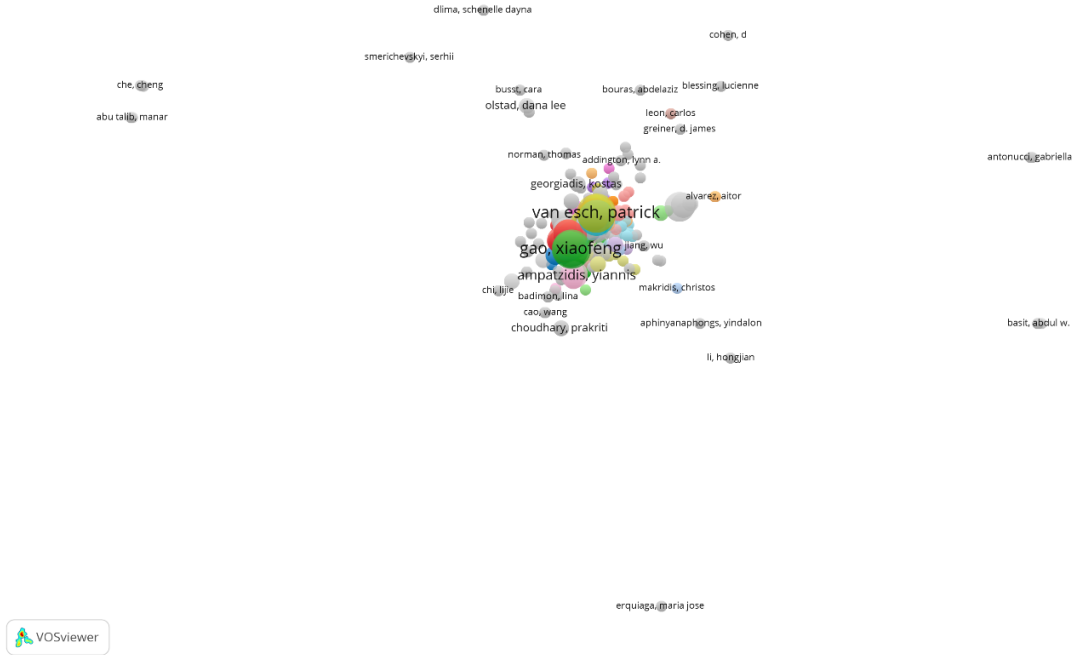
Şekil 1: Ortak atıf yapılan yazarlar arası bağlar



VOStviewer

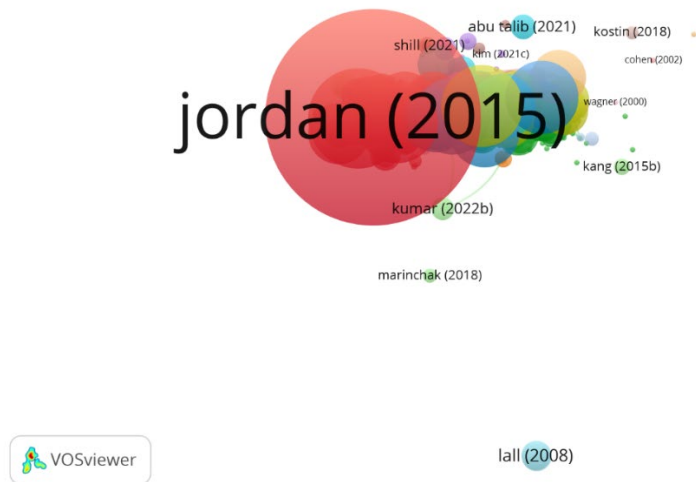
3.2. Yazarların Bibliyografik Eşleşme Analizi (Bibliographic Coupling of Authors)

Yazarların bibliyografik eşleşme bağlarının tespit edilebilmesi için en az 1 eser yayınlamak ve en az 1 atıf almak koşulu belirlenmiştir. Yapılan analiz sonucunda birbirleriyle bağlantısı olan 4693 birim tespit edilmiştir. Bu birimler içinde 61 küme, 716873 bağlantı ve 2542161 toplam bağlantı gücü tespit edilmiştir. Bibliyografik eşleşmesi en yüksek olan yazarlar 3592 alıntı ile Jordan M. (229 bağlantı gücü), 3592 alıntı ile Mitchell T.M. (229 bağlantı gücü) ve 778 alıntı ile Bousquet O. (76 bağlantı gücü) olarak sıralanmıştır.

Şekil 2: Yazarların bibliyografik eşleşme bağları

3.3. Metinlerin Bibliyografik Eşleşme Analizi (Bibliographic Coupling of Documents)

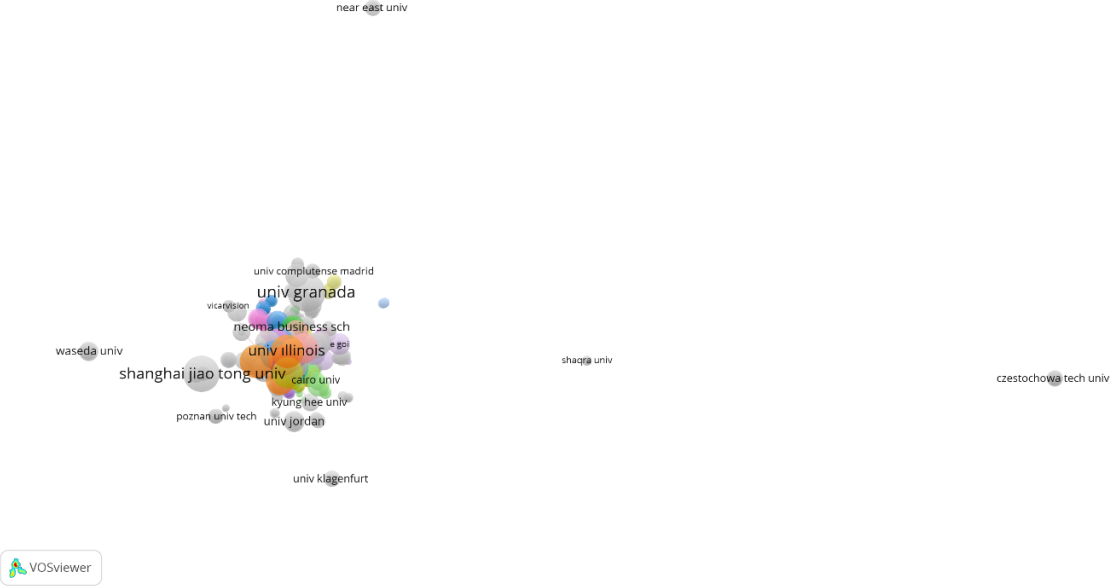
Metinlerin bibliyografik eşleşme bağlantısını tespit etmek amacıyla en az 1 atıf almış olmak ön şartı belirlenmiştir. Aralarında bağlantı olan 1548 birim eser üzerinde gerçekleştirilen analiz sonucunda 18 küme, 78901 bağlantı ve 154134 toplam bağlantı gücü elde edilmiştir. Metinler arasında en yüksek bibliyografik eşleşmeye sahip olan yayınlar; 3592 alıntı ile Jordan (2015), 778 alıntı ile Gretton (2005), 523 alıntı ile Davenport (2020), 514 alıntı ile Wu Youyou (2015) ve 454 alıntı ile Dwivedi (2021) olarak tespit edilmiştir. 2029 toplam bağlantı gücü ile Peliter (2024), 1819 toplam bağlantı gücü ile Herman (2022a) ve 1787 toplam bağlantı gücü ile Vlacic (2021) toplam bağlantı gücünün en yüksek olduğu eserler de başı çekmektedirler.

Şekil 3: Metinlerin Bibliyografik Eşleşme Bağları

3.4. Kurumların Atf Analizi (Citation of Organizations)

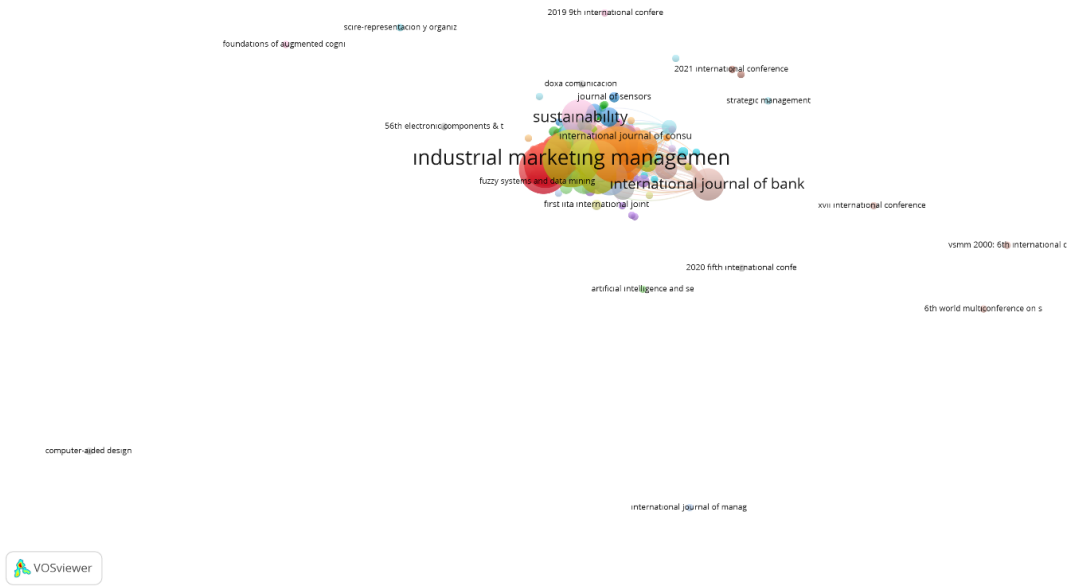
Minimum 1 eser yayınlamış ve minimum 1 atf almış olması koşulu ile seçilen ve aralarında ilişki olan 1120 gözlem birimi üzerinde yapılan analizlerle kurumlar arası atıflara ilişkin ağ haritası oluşturulmuştur. Gerçekleştirilen bibliyometrik analiz neticesinde 37 küme, 17937 bağlantı ve 22745 toplam bağlantı gücü belirlenmiştir. Granada University 26 eser, Shanghai Jiao Tong University 24 eser, Illinois University 20 eser, University Technology Sydney 20 eserle en fazla esere sahip kurumlar olmuştur. Carnegie Mellen University 3648 atf, University California Berkeley 3642 atf, MPI for Biological Cybernetics 778 atıfla en fazla atıf alan yayınların adres kurumlarının başında gelmektedir.

Şekil 4: Kurumların Atf Bağları



3.5. Kaynakların Bibliyometrik Eşleşme Analizi (Bibliographic Coupling of Sources)

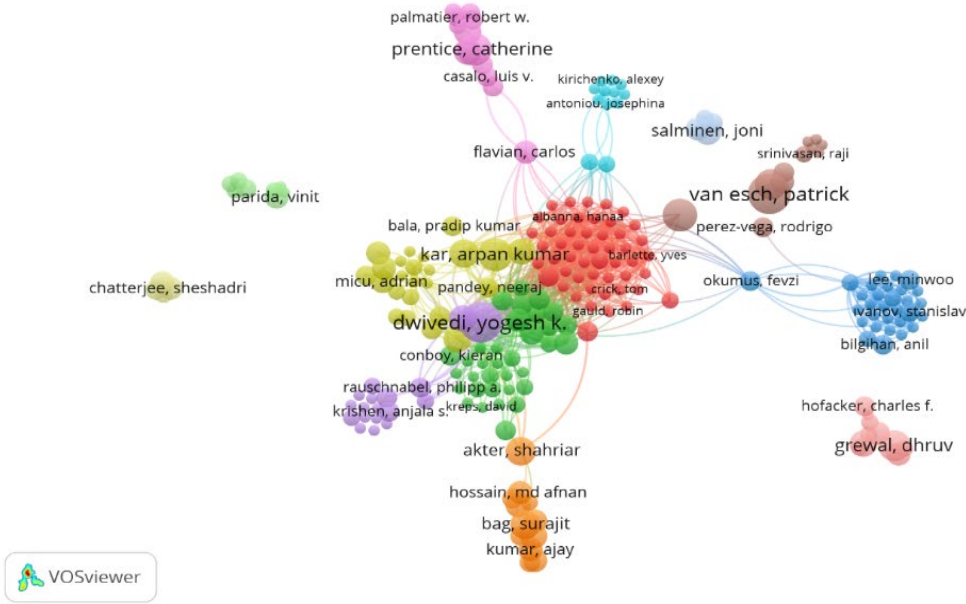
Kaynakların bibliyometrik eşleşme bağlarının belirlenebilmesi için minimum 1 kaynaktan yayınlanmış ve minimum 1 atf almış olması koşulu ile analiz gerçekleştirilmiştir. Yapılan analiz sonucunda aralarında bağlantı bulunan 851 birim eser, 22 küme, 20369 bağlantı ve 193738 toplam bağlantı gücü tespit edilmiştir. Industrial Marketing Management 63 eser, Psychology & Marketing 60 eser, Advances in Data Mining: Applications and Theoretical Aspects 45 eserle bu alanda en fazla eser veren kaynaklar olmuştur. Bu alanda yayınladığı yayınlara en fazla atıf alan kaynaklar ise Science (3592 atf), Industrial Marketing Management (1593 atf), Journal of the Academy of Marketing (1512 atf), Psychology & Marketing (1489 atf) olarak tespit edilmiştir.

Şekil 5: Kaynakların Bibliyografik Eşleşme Bağları

3.6.Ortak Yazar Analizi (Co-authorship of authors)

En çok bağlantılı ve en fazla iş birliği yapmış yazarları belirlemek için minimum 1 yayın ve minimum 1 atıf koşulu kullanılarak ağ haritası çıkarılmıştır. Aralarında en fazla bağlantı olan yazarlar arasında gerçekleştirilen analiz sonucunda 13 küme ve toplam 4382 bağlantı belirlenmiştir. En fazla bağlantıya sahip olan ilk kümedeki 50 yazarın her birinin toplamda 72 birim bağlantısı vardır. En fazla eser üreten yazarlar sırasıyla Yoges K. Dwivedi (12 yayın), Gao, Xiaofeng (12 yayın), Guihai Chen (10 yayın), Patrick Van Esch (9 yayın), Jochen Wirtz (9 yayın), Arpan Kumar Kar (9 yayın), Catherine Prentice (8 yayın), olduğu görülmektedir. En çok eser üreten Yoges K. Dwivedi (129 bağlantı), Arpan Kumar Kar'ın (88 bağlantı) bağlantı sayıları yüksekken, diğer çok eser üreten yazarların en bağlantılı yazarlar arasında olmadığı görülmektedir. Türkiye'den ise Fevzi Okumuş 3 yayın, 328 atıf, 113 toplam bağlantı gücü; Tarık Doğru 2 yayın, 15 atıf, 32 toplam bağlantı gücü; Fulya Açıkgöz 2 yayın, 11 atıf, 31 toplam bağlantı gücü; Selim Bakır, Ezgi Erkmen, İrem Önder, Özgür Özdemir, Ali İskender 1 yayın, 9 atıf, 29 toplam bağlantı gücü; Muzaffer Uysal 2 yayın, 9 atıf, 29 toplam bağlantı gücü; Yüksek Ekinci 1 yayın, 47 atıf, 8 toplam bağlantı gücü, Zafer Ali 1 yayın, 4 atıf, 7 toplam bağlantı gücü; Özlem Uzuner 2 yayın, 35 atıf, 0 toplam bağlantı gücü ile listede yer alan Türk araştırmacılarıdır. Yazarlar arası iş birliğini gösteren ortak yazar bağlarını gösteren harita Şekil 1'de verilmiştir.

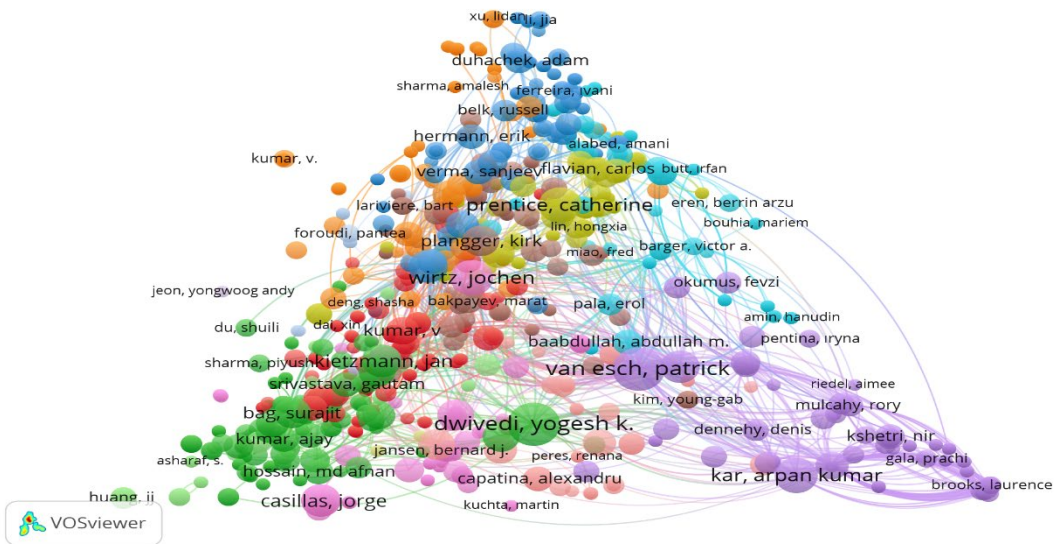
Şekil 6: Yazarlar Arası İş Birliğini Gösteren Ortak Yazar Bağları



3.7.Yazarların Atıf Analizi (Citation of authors)

Minimum 1 yayın ve minimum 1 atıf koşulu kullanılarak yazarların atıf ağ haritası oluşturulmuştur. Birbiriyle bağlantısı tespit edilen 997 birim üzerinden gerçekleştirilen analiz sonucunda toplamda 14 küme, 24968 bağlantı ve 29108 toplam bağlantı gücü belirlenmiştir. En çok atıf alan yazarlar M.I Jordan ve T.M Michel 1 yayımla 3592'şer atıfa sahiptirler. Bu yazarları Ramakrishnan Raman 1187, Dimitrios Buhalis 970, Abdullah M. Baadbullah 729, Dhruv Grewal 725, Giampaola Viglia 704, Deniz Dennehy 701, Neeraj Pandey 701 takip etmektedir. Philipp A. Rauschnabel ise sadece 3 yayın üretmesine rağmen 862 atıf almıştır. En fazla eser üreten Yoges K. Dwivedi 1323, Patrick Van Esch 326, Arpan Kumar Kar 438, Guihai Chen ise 14 atıf almışlardır. Yazarların atıf bağlarını gösteren harita Şekil 2'de verilmiştir.

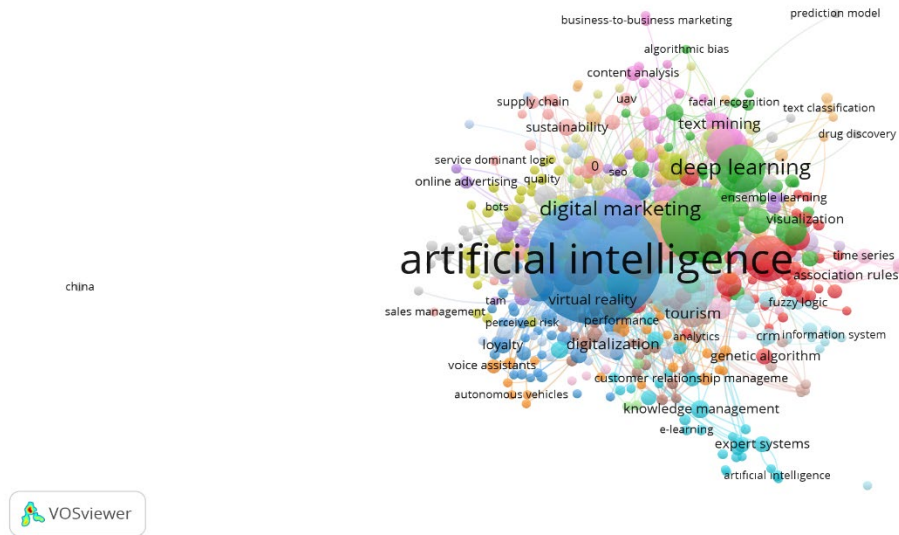
Şekil 7: Yazarların Atıf Bağları



3.8. Anahtar Sözcük Analizi (Co-Occurrence Of All Keywords)

“Artificial intelligence” ve “Marketing” ile ilgili yayınlarda en sık kullanılan anahtar sözcüklere bakıldığında 747 tekrar ile artificial intelligence/ artificial intelligence/ ai/ artificial intelligence (ai) (yapay zeka), 204 tekrar ile machine learning (makine öğrenme), 140 tekrar ile marketing (pazarlama), 83 tekrar ile deep learning (derin öğrenme) ve 71 tekrar ile big data (büyük veri), 77 tekrar ile data mining (veri madenciliği), 68 tekrar ile digital marketing (dijital pazarlama), 67 tekrar ile social media (sosyal medya), 57 tekrar ile sentiment analysis (duygu analizi) sözcüklerinin kullanıldığı görülmektedir. Toplam bağlantı gücü noktasında en güçlü sözcüklerin artificial intelligence, machine learning ve marketing olduğu belirlenmiştir. Minimum 3 kez kullanılan ve aralarında ilişki olan 536 gözlem birimi üzerinde gerçekleştirilen analiz sonucunda toplam 25 küme, 4074 bağlantı ve 6248 toplam bağlantı gücü belirlenmiştir. Pazarlama alanıyla ilgili en çok tekrar eden anahtar kelimeler ise, e-commerce (34), trust (29), twitter (28), consumer behaviour (33), classification (33), social networks (28), social network (20), tourism (23), customer experience (25), social media marketing (21), advertising (14), service quality (13), marketing strategy (17), customer journey (15), customer engagement (17), customer segmentation (13), customer satisfaction (17) olarak görülmektedir. En sık kullanılan anahtar kelimelere ilişkin harita Şekil 3’de vermiştir.

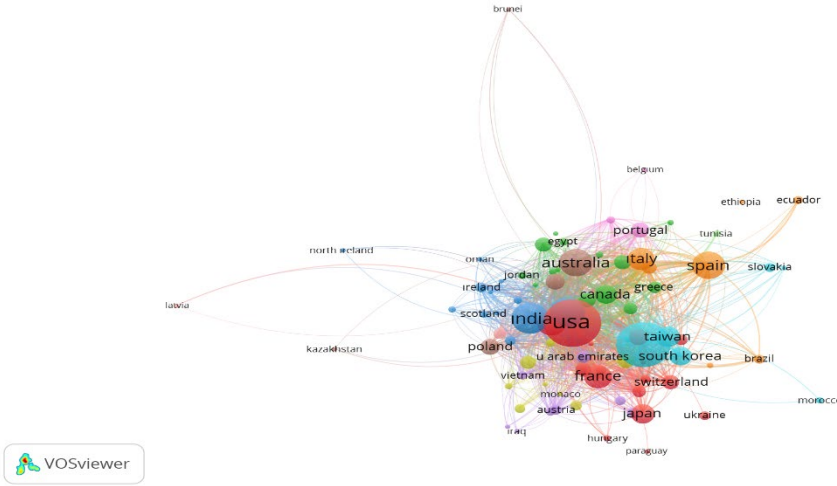
Şekil 8: En Sık Kullanılan Anahtar Kelime Bağları



3.9. Ülkelerin Atıf Analizi (Citation of countries)

Yayınlara menşei ülkeleri bağlamında aldığı atıflara ilişkin ağ haritası çıkarmak amacıyla, bir ülkenin minimum 1 eser yayınlaması ve minimum 1 atıf alması koşulu ile aralarında ilişki olan 85 gözlem birimi üzerinde yapılan analiz sonucunda; 11 küme, 1353 bağlantı ve 12474 toplam bağlantı gücü olduğu görülmüştür. Analize dahil olan 102 ülke arasından en çok atıf alan ülkeler ABD (16384 atıf), İngiltere (5795 atıf), Çin (5391 atıf), Avustralya (5028 atıf), Almanya (3966 atıf), Fransa (3792 atıf), ve Hindistan (3273 atıf) olmuştur. Toplam bağlantı gücünün en yüksek olduğu ilk üç ülke ABD, İngiltere ve Hindistan’dır. ABD (483 yayın), Çin (429 yayın), Hindistan (205 yayın) ve İngiltere (185 yayın) eser sayısı noktasında da ilk dört ülkedir. Çin 430 yayına sahipken bağlantı gücü sıralamasında Hindistan, İngiltere ve Avusturya’nın gerisinde kalmıştır. Türkiye ise 59 yayın, 367 atıfa sahiptir. Ülkelerin atıf bağlarını gösteren harita Şekil 4’de verilmiştir.

Şekil 9: Ülkelerin Atıf Bağları



4.SONUÇ

Teknolojinin gelişmesine bağlı olarak modern pazarlama; daha çok veriye dayalı, otomatik ve akıllı hale gelmekte ve bu durumun pazarlama sonuçları üzerinde doğrudan etkisi bulunmaktadır (Kumar, Rajan, Venkatesan ve Lecinski, 2019; Paschen, Kietzmann ve Kietzmann, 2019). Bu etkilerden birisi de Pazarlama Yapay Zekâ Enstitüsü CEO'su tarafından önerilen yeni pazarlama karmasıdır. Pazarlama Yapay Zekâ Enstitüsü CEO'su, pazarlama karması için Planlama, Üretim, Kişiselleştirme, Promosyon ve Performanstan (5P'ler) oluşan yeni bir çerçeve önermiştir (Roetzer, 2017). Bu durum teknolojik ilerlemelerin sürekli olarak pazarlamanın evriminde boylamsal değişimler yarattığını ve pazarlama faaliyetlerinde fark yaratabilmek adına yapay zekâ ile el ele çalışabileceğini etkili bir şekilde ortaya koymaktadır (Siau, 2017; Wirth, 2018).

Teknoloji kişisel düzeyde çalıştığında kullanıcılarla sevimli bir bağ oluşturur ve pazarlamacılar böyle bir bağdan yararlandığında müşteri değeri yaratma potansiyeli çok artmaktadır (Kumar ve diğerleri, 2019). Gelişmiş ve inovatif yapay zekâ destekli pazarlama uygulamaları, işletmelerin farklılaşan ihtiyaçlarına oldukça hızlı oryante olabilmekte ve tüm paydaşlar için kritik değere sahip ve kazanç düzeyi yüksek iletişim ve çözüm alternatifleri sunmaktadır (Epstein, 2018).

Bu bağlamda pazarlamada yapay zekâ kullanımı üzerine yapılmış akademik çalışmaların evrimini görmek ve bu değişim içinde ilgili literatürün sistemli bir şekilde inceleyebilmek de hem bu alanda çalışan akademisyenler için hem de bu değişime ayak uydurmak zorunda olan işletmeler için önem arz etmektedir. Bu çalışmada pazarlamada yapay zekâ kavramı üzerine yapılmış ve Web of Science veri tabanında taranılan akademik çalışmaların bibliyometrik analizi yapılmıştır. 29.02.2024 tarihinde "artificial intelligence" ve "marketing" anahtar kelimeleriyle Web of Science veri tabanında "tüm alanlar" seçilerek gerçekleştirilen aramada 2514 adet çalışmaya ulaşılmıştır. Yıllara göre en eski yayın 1987 ve en yeni yayın ise 2024 yılında yayınlanmıştır. Eserlerin 1437 adedi dergi makalesi, 693 adedi erken görünüm çalışması (early access), 142 adedi araştırma makalesi (review article), 45 adedi editoryal içerik, 1032 adedi bildiri kitabı, 36 adedi kitap bölümü, 1 adedi kitap incelemesi, 2 adedi mektup, 1 adedi not, 1 adedi özet bildiri, yayın türündedir. Disiplinler açısından çalışmaların büyük çoğunluğu Bilgisayar Bilimi ve İşletme alanlarında olduğu görülmüştür. Yayınların çoğunluğunun bilgisayar bilimi ile ilgili alanlarda olması yapay zekâ kavramının temelini oluşturan disiplinin bilgisayar bilimi olmasından dolayı beklenen bir durumdur. Ancak işletme ve yönetim gibi sosyal bilimler alanında da bu alanda yapılan çalışmaların azımsanmayacak düzeyde olduğu da görülmektedir. Çalışmanın yapıldığı dönemde en çok atıf alan yazarların 1 yayınıyla 3592'şer atıf alan M.I Jordan ve T.M Michel olduğu belirlenmiştir. Carnegie Mellon Üniversitesi 3648 atıf ile en çok atıf alan kurumların başında gelmektedir. Granada Üniversitesi 26 eser ile bu alanda en fazla esere sahip üniversitedir. Bu alanda en fazla yayına sahip derginin ise 63 eser Industrial Marketing Management olduğu görülmektedir. "Artificial intelligence" ve "Marketing" ile ilgili yayınlarda en sık kullanılan anahtar sözcüklere bakıldığında 747 tekrar ile yapay zekâ, 204 makine öğrenme, 140 tekrar ile pazarlama sözcüğünün kullanıldığı görülmüştür. Bu sözcükler toplam bağlantı gücü noktasında en güçlü sözcüklerdir. Bu alanlarda en çok yayına sahip ülkelerin başında ABD (483 yayın), Hindistan (205 yayın) ve İngiltere (189 yayın) eser ile başı çekmektedir. Türkiye ise 59 yayın, 367 atıfa sahiptir. Yapay zekâ alanında en çok yayın yapana sahip olan ülkelerin başında ABD, Hindistan ve İngiltere'nin gelmesi elbette tesadüfi değildir. Bu alanda en fazla teknolojik alt yapıya, Ar-Ge sitemlerine ve yetişmiş nitelikli insan gücüne sahip olmaları bu alandaki başarılarının altyapısını oluşturmaktadır.

Yapılan analizler sonucunda pazarlamada yapay zekâ ile ilgili çalışmaların çoğunun ABD menşeli yayıncılarda yayınlandığı,

yayın dilinin İngilizce olduğu ve Türk araştırmacıların bu alanda çok sınırlı sayıda çalışmalar yaptığı görülmüştür. Bu durum uluslararası literatürde Türk araştırmacıların yaptığı çalışmaların nicelik olarak yetersiz olduğunu ve uluslararası arenada Türk araştırmacıların yeterince yayın üretmediğinin de göstergesidir. Özellikle Web Of Since veri tabanında Türkiye’deki bu alanda yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olması çağımızın en önemli icadı olan yapay zekâ uygulamalarının hem ülkemizdeki pazarlama uygulamalarını, stratejilerini ve müşteri düzeyindeki etkilerini henüz yeterli düzeyde ölçemediğimizi ve uluslararası düzeyde ülkemizin yapay zekâ ile ilgili uygulamalardaki durumunu ortaya koyup diğer ülkelerle karşılaştırmadığımızı da göstermektedir. Bu durum, Türkiye’de bu alanda çalışma yapacak akademisyenler için alanın oldukça bakir olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Pazarlamayı etkileyen tüm boyutlar ve paydaşlar açısından yapay zekâ uygulamalarının etkilerinin daha ayrıntılı bir biçimde incelenmesi ve bu alandaki boşluğun doldurulması zorunludur.

Bu çalışmanın en önemli kısıtı verilen sadece Web of Since koleksiyonunda yer alan çalışmalardan alınmış olmasıdır. Ulusal düzeyde TÜBİTAK Ulakbim ve YÖK Tez Arşivinin, uluslararası düzeyde ise Scopus ve Pubmed gibi veri tabanlarının ve aynı zamanda çevrimiçi taramalarda yer almayan diğer kaynakların araştırma kapsamında incelenmemiş olması çalışmanın en kritik sınırlılıklarıdır. Gelecek çalışmalarda bu veri tabanlarından çekilen verilerle araştırmanın yinelenmesi ve sonuçların karşılaştırılması ilgili literatüre katkı sağlayacaktır. Aynı zamanda Türkiye’deki TÜBİTAK Ulakbim ve YÖK Tez Arşivi veri tabanlarından çekilen veriler sayesinde ulusal yazında bu alanda yapılmış çalışmaların bibliyometrik haritası da çıkarılarak bu alandaki araştırmaların konuları ve kapsamı incelenmiş ve ulusal literatürdeki boşluklar tespit edilerek gelecek çalışmalar için yol gösterici teorik bir zemin hazırlanmış olacaktır. Aynı zamanda anahtar kelime olarak “marketing” ve “artificial intelligence” terimlerinin seçilmesi de çalışmanın bir diğer kısıtıdır. Gelecek çalışmalarda “artificial intelligence” ile pazarlama literatüründe yer alan başka anahtar kelimeler kullanılarak farklı alanlara yönelik bibliyometrik analizler yapılabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazar çalışmayı tek başına hazırlamıştır

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Alansari, A.K., Hamdan, A. ve Alareeni, B. (2023). How artificial intelligence revolutionizing digital marketing. B. Alareeni, A. Hamdan, (Ed.), Impact of Artificial Intelligence, and the Fourth Industrial Revolution on Business Success içinde. ICBT 2021 Lecture Notes in Networks and Systems, vol 485. (ss. 187–198) Cham: Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-031-08093-7_13
- Cellan-Jones, R. (2014). Stephen Hawking Warns Artificial Intelligence Could End Mankind. Erişim adresi: <http://www.bbc.co.uk/news/technology-30290540> (25.02.2024)
- Chintalapati, S., ve Pandey, S. K. (2022). Artificial Intelligence in Marketing: A Systematic Literature Review. *International Journal of Market Research*, 64(1), 38-68.
- Dirik, D., Eryılmaz, İ. ve Erhan, T. (2023). Post-truth Kavramı Üzerine Yapılan Çalışmaların Vosviewer ile Bibliyometrik Analizi. *Sosyal Mucit Academic Review*, 4(2), 164-188.
- Dwivedi, Y. K., Hughes, L., Ismagilova, E., Aarts, G., Coombs, C., Crick, T., ... ve diğerleri. (2021). Artificial Intelligence (AI): Multidisciplinary Perspectives on Emerging Challenges, Opportunities, And Agenda For Research, Practice and Policy. *International Journal of Information Management*, 57 (10199), 1-47.
- Duan, Y., Edwards, J. S., ve Dwivedi, Y. K. (2019). Artificial Intelligence for Decision Making in The Era of Big Data—Evolution, Challenges and Research Agenda. *International Journal of Information Management*, 48, 63-71.
- Epstein, M. J. (2018). Adapting for digital survival. *Strategic Finance*. Erişim adresi: <https://sfmagazine.com/post-entry/february-2018-adapting-for-digital-survival/> (27.02.2024).
- Gao, Y. ve Liu, H. (2023). Artificial Intelligence-Enabled Personalization in Interactive Marketing: A Customer Journey Perspective. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 17(5), 663-680.
- Gedik, Y. (2023). Kurumsal İletişimde Yeni Bir Yıldız: Chatbot Faydaları, Zorlukları Ve Stratejileri Üzerine Kavramsal Bir Çerçeve. *Journal of Business and Communication Studies*, 2(1), 13-32.
- Güven, H. (2023). Yapay Zekâ Ve Elektronik Ticaretteki Uygulamaları. S. Karsu, E. E. Şentürk (Ed.), *Pazarlamaya Yeni Bir Bakış: YAPAY ZEKÂ* içinde (ss. 81-107). Ankara: Nobel.
- Hassan, A. (2021). The Usage of Artificial Intelligence in Digital Marketing: A Review. A. Hamdan, A.E Hassanien, R. Khamis, B. Alareeni, A. Razzaque, B. Awwad, (Ed.) *Applications of Artificial Intelligence in Business, Education and Healthcare. Studies in Computational Intelligence* içinde (ss. 357–383). Cham: Springer.
- Hossain, M. A., Agnihotri, R., Rushan, M. R. I., Rahman, M. S., ve Sumi, S. F. (2022). Marketing Analytics Capability, Artificial Intelligence Adoption, and Firms' Competitive Advantage: Evidence from the Manufacturing Industry. *Industrial Marketing Management*, 106, 240-255.
- Kaponis, A., ve Maragoudakis, M. (2022). Data Analysis in Digital Marketing Using Machine Learning and Artificial Intelligence Techniques, Ethical and Legal Dimensions. State of the Art. In *Proceedings of the 12th Hellenic Conference on Artificial Intelligence*, September 2022 (ss. 1-9). <https://doi.org/10.1145/3549737.3549756>

- Kupec, M., Jakubiková, D., ve Kupec, V. (2021). Web Personalization and Artificial Intelligence as Tools for Marketing Communications. *Media Literacy and Academic Research*, 4(2), 100-118.
- Kumar, V., Rajan, B., Venkatesan, R., ve Lecinski, J. (2019). Understanding the Role of Artificial Intelligence in Personalized Engagement Marketing. *California Management Review*, 61, 135-156.
- Kshetri, N. (2023). Generative Artificial Intelligence in Marketing. *IT Professional*, 25(5), 71-75.
- Nalini, M., Radhakrishnan, D. P., Yogi, G., Santhiya, S., ve Harivardhini, V. (2021). Impact of Artificial Intelligence (AI) on Marketing. *International Journal of Aquatic Science*, 12(2), 3159-3167.
- Overgoor G., Chica M., Rand W., ve Weishampel A. (2019). Letting the Computers Take Over. *California Management Review*, 61, 156-186.
- Öztürk, O., Kocaman, R., ve Kanbach, D. K. (2024). How to design bibliometric research: An overview and a framework proposal. *Review of Managerial Science*, 1-29
- Paschen, J., Kietzmann, J., ve Kietzmann, T. C. (2019). Artificial Intelligence (AI) and its Implications for Market Knowledge in B2B Marketing. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 34, 1410-1419.
- Pathak, A., ve Sharma, S. D. (2022). Applications of Artificial Intelligence (AI) in Marketing Management. In 2022 5th International Conference on Contemporary Computing and Informatics (IC3I) (December 2022) (ss. 1738-1745). IEEE.
- Rawlinson, K. (2015). Microsoft's Bill Gates insists AI is a threat. Erişim adresi: www.bbc.co.uk/news/31047780 (25.02.20024).
- Roetzer, P. (2017). The 5Ps of marketing artificial intelligence. Erişim adresi: www.marketingaiinstitute.com/blog/ (25.02.2024).
- Shinde, P. P., ve Shah, S. (2018). A Review of Machine Learning and Deep Learning Applications. In 2018 Fourth International Conference On Computing Communication Control And Automation (ICCUBEA) (August 2018). (ss. 1-6). IEEE.
- Siau, K. L. (2017). Impact of Artificial Intelligence, Robotics, and Machine Learning on Sales And Marketing Impact of Artificial Intelligence, Robotics, and Machine. Association for Information Systems AIS Electronic Library Erişim adresi: <https://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1047&context=mwais2017> (27.02.2024)
- Sun, R. (2021). Analysis on the Application of Artificial Intelligence in Marketing. In 2021 International Conference on Computer Information Science and Artificial Intelligence (CISAI) (September 2021), (ss. 669-672). IEEE.
- Van Esch, P., ve Stewart Black, J. (2021). Artificial Intelligence (AI): Revolutionizing Digital Marketing. *Australasian Marketing Journal*, 29(3), 199-203. <https://doi.org/10.1177/18393349211037684>
- Volkmar, G.V. (2022). Managerial Decisions in Marketing: The Individual Perception of Explainable Artificial Intelligence. Reis, J.L., López, E.P., Moutinho, L., Santos, J.P.M.d. (Ed.) *Marketing and Smart Technologies. Smart Innovation, Systems and Technologies*, vol 279. Singapore: Springer., https://doi.org/10.1007/978-981-16-9268-0_2
- Wirth, N. (2018). Hello Marketing, What Can Artificial Intelligence Help You With? *International Journal of Market Research*, 60, 435-438.
- Wu, C.-W., ve Monfort, A. (2023). Role of Artificial Intelligence in Marketing Strategies and Performance. *Psychology & Marketing*, 40, 484-496. <https://doi.org/10.1002/mar.21737>
- Yang, X., Li, H., Ni, L., ve Li, T. (2021). Application of Artificial Intelligence in Precision Marketing. *Journal of Organizational and End User Computing (JOEUC)*, 33(4), 209-219. <http://doi.org/10.4018/JOEUC.20210701.0a10>
- Yau, K. L. A., Saad, N. M., ve Chong, Y. W. (2021). Artificial Intelligence Marketing (AIM) for Enhancing Customer Relationships. *Applied Sciences*, 11(18), 8562: 2-17. <https://doi.org/10.3390/app11188562>
- Ziakis C, ve Vlachopoulou M. (2023). Artificial Intelligence in Digital Marketing: Insights from a Comprehensive Review. *Information*, 14 (12), 664
- Zúñiga Vásquez, F. G., Mora Poveda, D. A., ve Molina Mora, D. P. (2023). The Importance of Artificial Intelligence in Marketing Process Communications. *Revista de Comunicación Vivat Academia*, 156, 19-38.

KAMU HİZMETLERİ VE VERGİLENDİRMENİN SEÇMEN ALGISI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ¹

PUBLIC SERVICES AND IMPACT OF TAXATION ON VOTER PERCEPTION

Mücahit Emin BÜBER², Ersin Nail SAĞDIÇ³

¹Bu çalışma Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı'nda savunulan ve jüri tarafından kabul edilen "Kamu Hizmetleri ve Vergilendirmenin Seçmen Algısı Üzerindeki Etkisi: Kütahya Belediyesi Örneği" başlıklı tez çalışmasından türetilmiştir.

²Maliye Bilim Uzmanı, meminbuber@hotmail.com, Orcid: 0000-0002-9717-6744

³Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ersinnailsagdic@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-4022-8515

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Kamu Harcamaları Algısı, Kamu Tercih Teorisi, Seçmen Algısı, Seçmen Tercihleri

Jel Kodları: D72, H20, H30

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 25 Kasım 2024

Düzeltilme Tarihi: 29 Aralık 2024

Kabul Tarihi: 29 Aralık 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Perception of Public Expenditures, Public Choice Theory, Voter Perception, Voter Preferences

Jel Codes: D72, H20, H30

Article History:

Received: 25 November 2024

Received in revised form:

29 December 2024

Accepted: 29 December 2024

ÖZET

Kamu hizmetlerinin kalitesi ve vergileendirme seçmen algısı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu nedenle söz konusu faktörler arasındaki denge, yerel ve genel seçimlerin sonucunu belirleyen önemli bir faktördür. Bu çalışmanın amacı vergileendirme, kamu hizmetlerinin kalitesi ve seçmen algısı arasındaki ilişkiyi Kütahya Belediyesi bağlamında incelemektir. Buradan hareketle çalışmada Kütahya ili merkezinde ikamet eden 18 yaş ve üzeri 462 kişinin kamu hizmetleri ve vergileendirme temelindeki oylama tercihleri anket yöntemiyle araştırılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular, hizmet kalitesi ile vergilendirmenin seçmen algısı üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucunu göstermektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, elde edilen bulgular kamu hizmetlerinin kalitesi ve vergilendirmenin seçmen algısı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle söz konusu faktörlerin yerel düzeyde seçim sonuçlarına etki eden temel faktörler arasında olduğu belirtilebilir.

ABSTRACT

The quality of public services and taxation have a significant effect on voter perception. Therefore, the balance between these factors plays an important role in determining the results of local and general elections. The aim of this study is to examine the relationship between taxation, quality of public services and voter perception in the context of Kütahya Municipality. Based on this, the study investigated the electoral behaviors of 462 people aged 18 and over residing in the city center of Kütahya on the basis of public services and taxation using a survey method. The findings obtained as a result of the research show that service quality and taxation have a positive effect on voter perception. In this respect, the findings obtained show that the quality of public services and taxation have a significant effect on voter perception. In other words, it can be stated that the factors in question are among the main factors affecting the election results at the local level.

Atf yapmak için / To cite: Büber, M. E. & Sağdıç, E. N. (2024). Kamu hizmetleri ve vergilendirmenin seçmen algısı üzerindeki etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 201-210. DOI: 10.58627/dpuiibf.1591276



İnsanoğlu yaradılışından itibaren belli bir düzen içinde yaşamını idame ettirmiştir. İnsanlar çoğaldıkça toplulukları oluşturmuşlardır. Bu topluluklar da kendi düzenlerini oluşturmuşlardır. Her toplum gerek düzen oluştururken gerekse oluşturdukları düzenin uygulanması için bir yöneticiye ihtiyaç duymuştur. Demokrasinin ortaya çıkması ve gelişmesiyle toplulukları yönetecek kişiyi seçme şekilleri ve yöntemleri de değişmiştir. Orta çağda demokrasiyle ilgili en önemli gelişme İngiltere’de kralın yetkilerini din adamları ve halk adına sınırlandıran Magna Carta Libertatum’un (Büyük Özgürlük Fermanı) imzalanmasıdır. Ülkemizde demokrasinin yaklaşık 200 yıllık bir geçmişi vardır. Sened-i İttifak ile başlayan bu süreç, 29 Ekim 1923’te Cumhuriyetin ilanı ile Türkiye’de tek partili dönem ile farklı bir boyut kazanmıştır. 1946 yılında ise diğer partilerin kurulmasıyla günümüzdeki sisteme geçilmiştir. Ülkemizde seçme ve seçilme sisteminde hiyerarşik bir düzen vardır. Bu sistemde halka en yakın olan belediyelerdir. Belediyeler çeşitli ödenek ve vergiler ile halka hizmet sunmaktadır. Halk, kendisine hizmet edecek kişi veya kişileri seçerken ekonomik, psikolojik, ideolojik, sosyolojik gibi kriterleri dikkate almaktadır. Kamu hizmetlerinin sağlanması ve kalitesi, devlet ile vatandaşları arasındaki sosyal sözleşmenin merkezinde yer almaktadır. Genellikle hükümetlerin ve yerel yönetimlerin performanslarını yansıtan ve yeniden seçilmelerini sağlayacak en önemli faktör sunulan hizmetlerin kalitesidir. Benzer şekilde bu süreci etkileyen diğer önemli bir faktör ise vergilendirilmedir. Vergilendirme aşaması hem devlet açısından hem de vatandaş açısından ikili bir rol oynamaktadır. Devlet kamu hizmetlerini yerine getirebilmek için gerekli olan finansman kaynaklarını sağlarken, aynı zamanda vatandaşların mali yükünün bir karşılığı olarak kamu hizmetlerini sunmaktadır. Vergi düzeyi ile sunulan kamu hizmetlerinin kalitesi arasındaki denge, seçmenlerin seçimlere bakış açılarını ve tercihlerini önemli ölçüde etkileyebilmektedir.

Seçmen tarafından seçilen siyasi partilerin üstlendikleri sorumlulukları yerine getirebilmeleri için finansal yeterliliğe sahip olmaları gerekmektedir. Bu finansal yeterlilik de çoğunlukla halktan aldıkları çeşitli vergiler ile sağlanmaktadır. İktidardaki partinin halktan aldıkları vergi oranı ve aldıkları vergi karşısında sağladıkları hizmetlerin çeşitliliği, sonraki seçimde seçmenin tercihinde önemli bir etkiye sahiptir. Yerel yönetimler düzeyinde ise seçmen tercihlerini belirleyen faktörler arasında vergilendirme ve sunulan hizmetlerin kalitesi yer almaktadır. Buradan hareketle vergilendirme, kamu hizmetlerinin kalitesi ve seçmen algısı arasındaki ilişkiyi Kütahya Belediyesi bağlamında aydınlatmayı amaçlayan bu çalışmada Kütahya ili merkezinde ikamet eden 18 yaş ve üzeri 462 kişinin kamu hizmetleri ve vergilendirme temelindeki seçim davranışları anket yöntemiyle araştırılmıştır. Bu sayede, politika yapımcılar, akademisyenler ve uygulayıcılar için önemli bulgular sunulması hedeflenmektedir. Diğer bir ifadeyle bu araştırma ile yerel yönetimlerin vatandaşların ihtiyaç ve beklentilerine en iyi şekilde nasıl hizmet edebileceğinin anlaşılmasına katkıda bulunmayı amaçlanmaktadır.

1. TEORİK ALTYAPI

Kamu tercihi teorisi, siyasi davranışı anlamak için iktisadi bakış açısının ve metodolojilerinin uygulandığı bir siyaset bilimi yaklaşımıdır. Diğer bir ifadeyle, politik karar alma sürecinde alınan kararlar ve uygulamaların iktisat biliminin yöntem, araç ve varsayımlarına dayalı olarak açıklayan bir disiplindir. Kamu tercihi teorisinde yer alan aktörler; seçmenler, siyasi partiler, baskı ve çıkar grupları ve bürokrasidir. Bu teori; seçmenler, politikacılar, baskı ve çıkar grupları ve bürokratlar da dahil olmak üzere tüm aktörleri, kendi faydalarını maksimize etmeyi amaçlayan rasyonel ve çıkarıcı aktörler olarak kabul etmektedir (Kızılböğü 2012: 96). Kamu tercihi teorisi, dayandığı rasyonel davranışın ekonomik modeli gibi bireylerin esasen kendi çıkarları tarafından yönlendirildiğini ve daha da önemlisi, siyasi süreçteki aktörlerin de benzer motivasyonla hareket ettiklerini varsaymaktadır. Bu nedenle seçmenler, kişisel olarak kendilerini daha iyi duruma getireceğini düşündükleri adayları desteklemek için oy vermektedirler. Bürokratlar ise kendi kariyerlerinde ilerlemek vb. gibi güdülerle bürokrasini maksimize etmektedirler. Siyasi partiler ve politikacılar yeniden seçilebilmek amacıyla hareket etmektedirler. Baskı ve çıkar grupları ise kendi çıkarlarını maksimize edecek rant kollama metoduyla siyasal iktidar ve bürokrasiyi etkilemeye çalışmaktadırlar. Sonuç olarak kamu tercihi teorisinde yer alan tüm aktörler maksimizasyon ilkesi olarak bilenen temel ilkeye göre kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalışmaktadırlar. Fakat bu durumda ise kamu ekonomisinde üretilen mal ve hizmetler verimsiz ve etkisiz olmaktadır. Sonuç olarak, kamu tercihi iktisat teorisinin rasyonel aktör modelini siyaset alanına aktarmaktadır (Mueller, 2003: 134).

Kamu tercihi teorisi seçmenler ve temsilciler arasındaki yetki aktarımını sağlayan seçimler açısından, tüm bireyler gibi politikacıların da kişisel çıkarlarla hareket ettiğini öne sürmektedir. Diğer bir ifadeyle, tekrar seçilmek amacıyla politikalarını belirleyen siyasi partiler/hükümetlerin uzun vadede ekonomik olarak en verimli veya faydalı olmaktan ziyade, seçmenleri cezbeden ve politikacıların seçimleri kazanma şanslarını artırmak için tasarlanmış ekonomik kararlara ve politikalara yol açabilecekleri açıkça belirtilebilir (Kuşat ve Dolmacı, 2011: 132). Örneğin; politikacılar, seçmen desteğini kazanmak için bir seçime giderken popüler ancak ekonomik açıdan sorgulanabilir politikaları destekleyebilirler. Bu durum, kısa vadede ekonomiyi canlandırmak için hükümet harcamalarını artırmak ve vergileri azaltmak şeklinde olabilmektedir. Teori politikacıların seçimlerden önce ekonomide geçici bir artış yaratmak için ekonomi politikasını manipüle edebileceğini, seçmenlerin kendilerini ekonomik olarak daha güvende hissetmelerini sağlayarak ve yeniden seçilme olasılıklarını

artırabileceğini öne sürmektedir. Ancak bu politikaların uzun vadede bütçe açığını artırma, ekonomik istikrarsızlık yaratma veya kaynakların verimsiz dağılımına yol açma gibi olumsuz sonuçları olabilmektedir (Sezgin ve Sezgin, 2017: 19). Kamu tercihi teorisi aynı zamanda seçmenler, siyasi partiler, bürokratlar ve çıkar gruplarının "seçim ekonomisini" etkileyebileceğini öne sürmektedir. Seçmenler uzun vadeli etkin politikalar yerine acil ekonomik durumlarına odaklanabilmektedir. Aynı zamanda çıkar grupları kendilerine fayda sağlayan politikalar için lobi yapabilmektedir. Özetle kamu tercihi teorisi, ekonomik ilkelerin politikacılar, seçmenler ve çıkar gruplarının siyasi süreçteki davranışlarına uygulayarak "seçim ekonomisini" anlamak için bir çerçeve sağlamaktadır (Aktan ve Güdenoğlu, 2023:42).

Vergilendirmeyle ilgili olarak seçmen tercihleri, hem seçmenlerin çeşitli vergilendirme biçimlerine yönelik tutumlarını hem de bu tutumlara dayalı olarak yaptıkları eylemleri incelemeyi kapsamaktadır. Kamu tercihi teorisi, bu davranışı analiz etmek için bazı değerli araçlar sunar. Bunlardan birisi kamu hizmetleri tercihleri ve vergi yükü ilişkisidir. Seçmenlerin vergilendirmeye yönelik tutumları genellikle kamu hizmetleri tercihleriyle bağlantılıdır. Bir seçmen, eğitim veya sağlık gibi belirli kamu hizmetlerine yüksek değer veriyorsa, bu hizmetleri finanse etmek için daha yüksek vergilendirme düzeylerini desteklemeye daha istekli olabilmektedir. Tersine, bir seçmen bu hizmetlere değer vermiyorsa veya bunların özel sektör tarafından sağlanması gerektiğine inanıyorsa, bu amaçla vergileri desteklemeye daha az istekli olabilmektedir (Dökmen ve Ova, 2016: 25). Bir diğer husus verginin görünürlüğüdür. Bir verginin görünürlüğü ve görülme sıklığı (aslında yükü kimin üstlendiği) seçmen davranışını da etkileyebilir. Gelir vergisi gibi dolaysız vergilerin seçmenler tarafından görünürlüğü ya da hissedilebilirliği yüksektir. Doğal olarak seçmenler bu tür vergilerdeki artışlara karşı daha dirençli olabilir. Öte yandan harcama vergileri gibi dolaylı vergiler seçmenler için vergi aldanması gibi nedenlerle daha az görünür olmaktadır. Kamu tercihi teorisi aynı zamanda seçmenlerin başkalarının ödemesini bekledikleri vergileri desteklemeye daha meyilli olabileceklerini öne sürmektedir. Bu durum "mali illüzyon" olarak da adlandırılabilen bir olgudur. Bir diğer konu ise artan oranlı vergilendirmedir. Seçmenlerin vergi sisteminin adaletine ilişkin görüşleri de tercihleri üzerinde bir rol oynayabilmektedir. Bazı seçmenler, geliri yüksek bireylerin daha fazla katkıda bulunması gerektiğine inanarak eşitlik ve sosyal adalet temelinde artan oranlı bir vergi sistemini desteklemektedir. Seçmenlerin bir kısmı ise ekonomik faaliyeti teşvik ettiği ve herkes aynı oranda vergi ödediği için düz veya kademeli bir vergi sistemini destekleyebilmektedir (Nacar, 2005: 161). Kamu tercihi teorisi genellikle seçmenlerin kendi kişisel çıkarlarına göre hareket ettiğini varsaymaktadır. Bu nedenle seçmenler, kişisel olarak nasıl etkilenmeyi beklediklerine bağlı olarak belirli vergileri destekleyebilmekte veya karşı çıkabilmektedir. Örneğin, yüksek gelirli seçmenler gelir vergisi oranlarındaki artışlara karşı çıkabilirken, düşük gelirli seçmenlerin daha fazla kamu hizmeti veya transfer öngörüyorlarsa bu tür artışları destekleyebilmektedirler. Bir diğer husus ise verginin karmaşıklığı ve ortaya çıkan uyum maliyetleridir. Seçmenlerin vergilendirmeye yönelik davranışı, vergi sisteminin algılanan karmaşıklığından ve bununla ilişkili uyum maliyetlerinden de etkilenmektedir. Seçmenler, vergi sistemini çok karmaşık veya uyum maliyetlerini çok yüksek bulursa, kamu hizmetlerine ilişkin görüşlerinden bağımsız olarak yeni vergilere veya vergi artışlarına karşı çıkabilmektedirler. Sonuç olarak, vergilendirmeyle ilgili seçmen davranışı, kişisel ekonomik koşullardan kamu hizmetleri hakkındaki görüşlere, vergi adaletine, vergi sisteminin görünürlüğü ve karmaşıklığına kadar bir dizi faktör tarafından yönlendirilmektedir. Yeni vergiler veya vergi reformları getirmeyi amaçlayan politika yapımcıların, kamu desteğini güvence altına almak ve etkin uygulamayı sağlamak için bu faktörleri dikkate almaları gerekmektedir (Aktan ve Dileyici, 2009: 64). Kamu hizmetlerinin kalitesi de seçmen davranışlarına etki eden temel faktörler arasında sayılmaktadır. Kamu tercihi teorisine göre seçmenlerin maksimizasyon ilkesinden dolayı etkin tercihlerde bulduklarını söylemek zordur. Fakat faydalarını maksimize etmek isteyen seçmenler için özellikle kamu hizmetlerinin kalitesi temel kriterlerden birisi sayılabilir. Özellikle yerel düzeyde belediyeler tarafından sunulan ve doğrudan seçmenlerin yararlandıkları hizmetlerin kalitesinin seçim sonuçlarına etki edeceği açıkça belirtilebilir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde vergilendirme ve kamu hizmetlerinin seçmen algısı üzerindeki etkisini araştıran birçok çalışma mevcuttur. Söz konusu çalışmalar anket yöntemi ve ekonometrik modeller çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Demir (2013), yapmış olduğu çalışmada Türkiye genelinde 7 büyükşehir ve 1250 vergi mükellefini kapsayan bir araştırma gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucuna göre ankete katılanların %33'lük kısmı vergi yüklerini hafifletecek olan partiye oy vereceklerini belirtmişlerdir. Tunçer ve Arıman (2016), çalışmasında Trabzon ilinde yaşayanlar için vergi faktörünün seçmen üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma sonucuna göre seçmen tercihlerinde verginin etkisi %33 ile ikinci sırada yer almıştır. Dökmen ve Ova (2016)'ın 445 kişiyle gerçekleştirdiği araştırmada seçmen tercihlerinde vergilerin etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Konu ile ilgili yapılan çalışmaların çok büyük bir bölümünde seçmen tercihleri ile vergi arasında pozitif yönlü bir ilişki varken Sağbaş ve Saruç (2003), 411 kişi ile yaptıkları araştırmada seçmen tercihlerinde vergilemenin etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Seçmen davranışlarını etkileyen etmenler arasında ekonomik boyutun diğer etmenlere göre daha çok ön planda olduğu ve dolaylı yönden hizmet kalitesi ve vergileme ile ilgili sonuçlara ulaşılan çalışmalar da vardır. Bu konuda Teyyare ve Avcı (2016)'nın 2014 yılı yerel seçimlerinde Zonguldak ilinde 860 kişi seçmen ile yapılan çalışmada başkan adayının geçmişte yaptığı projelerin, gelecek vaatlerinin tutarlılığında ve seçmen tercihlerinde etkili olduğu saptanmıştır. Coşkun ve Çetin (2019), Muş merkez ilçesinde 380 seçmen ile yapmış oldukları çalışmada az da olsa belli bir kesimin belirtilen etmenler haricinde

belediye hizmet kalitesine göre seçmenlerin tercihlerini belirlediklerini tespit etmişlerdir. Eroğlu ve Avcı (2021), 2019 yılında Çanakkale belediye başkanlığı seçiminde seçmen tercihlerini ortaya koymak amacıyla yapmış oldukları çalışmada kamu hizmetleri kalitesinin seçmen algısını önemli düzeyde etkilediğini, tam tersine vergi algısının seçmen tercihleri üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığını tespit etmişlerdir. Pekşen ve Şener (2021), Antalya il merkezinde Konaklama Vergisi temelinde yapmış olduğu çalışmada söz konusu verginin oy verme davranışını etkilemeyeceğini tespit etmişlerdir.

Literatürde kamu hizmet kalitesi ve seçmen algısı arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Örneğin Usta ve Memiş (2009)'in Giresun ilinde 293 seçmen temelinde yapmış oldukları çalışmada, belediye tarafından yapılan hizmetlerin kalitesinin seçmen davranışlarını pozitif olarak etkilediği sonucuna varılmıştır. Demirel vd. (2013) TRB1 bölgesinde yer alan il merkez belediyelerinin sınırları içerisinde yaşayan seçmenler temelinde yapmış olduğu çalışmada belediye hizmet kalitesi ve seçmen bağlılığı arasında güçlü ve pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Kavas (2017), Ankara il sınırları içerisindeki Yenimahalle ve Altındağ ilçe belediyelerinde yapmış olduğu çalışmada özellikle Altındağ ilçesinde belediye hizmetlerinin seçmen algısı üzerinde olumlu yönde etki ettiğini tespit etmiştir. Genç (2020), Sancaktepe Belediyesi örneğinde yapmış olduğu çalışmada, yerel seçimlerde seçmenlerin hizmet memnuniyetine göre oy verme eğiliminde olmadığını tespit etmiştir. Tam aksine sosyolojik ve ideolojik yaklaşımların seçmen davranışlarını yönlendirdiğini tespit etmiştir. Korkut (2021), 2013 yılı Yaşam Memnuniyeti Araştırması verilerini kullanarak 2019-2014 yerel seçimlerinde belediye hizmetlerinin memnuniyet düzeylerini araştırmıştır. Araştırma sonucunda belirli belediye hizmetlerinin seçim sonuçları üzerinde etkisi olabileceği sonucuna varmıştır. Yukarıdaki çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, seçmen tercihlerinin iktidar/yerel yönetimlerin seçim öncesi yaptığı hizmetler ve kalitesinden etkilendiği açıkça belirtilebilir. Eğer seçmen sunulan hizmetlerden memnunsu mevcut parti veya aday desteklemektedir. Sunulan hizmetler seçmeni tatmin etmemişse en güçlü muhalefet partisi veya adayına yönelmektedirler. Bu hizmetler de seçmenlerin tercihlerine göre değişkenlik göstermektedir (Kavas, 2017: 85).

3. VERİ, YÖNTEM VE BULGULAR

Bu çalışmada Kütahya Belediyesi örnekleme temelinde kamu hizmetleri kalitesi ve vergilendirmenin seçmen algısı üzerindeki etkisi anket yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Gerçekleştirilen analiz kısmının ilk aşamasında çalışmada kullanılan ölçeğin güvenilirlik analizi Cronbach Alfa katsayısına göre gerçekleştirilmiştir. Sonraki aşamada katılımcıların demografik özellikleri ve ölçekle ilgili tanımlayıcı istatistikleri sunulmuştur. Araştırmanın üçüncü aşamasında değişkenlere ilişkin grup farklılık testleri gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın son aşamasında ise korelasyon ve regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın anket kısmında kullanılan ölçek ve temel ifadeler daha önce bu alanda araştırmaları olan Ova (2015), Dökmen ve Ova (2016), Tunçer ve Arıman (2016) ve Eroğlu ve Avcı (2021) çalışmalarından derlenmiştir.

Araştırma için veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi tercih edilmiştir. Anket soruları belirlenirken benzer tüm çalışma soruları taranmıştır. Anket sorularının basit ve anlaşılır olmasına özen gösterilmiştir. Belirlenen sorular eksik ve hatalı olanlarından arındırıldıktan sonra Kütahya il merkezinde ikamet eden 18 yaş üstü 462 kişiye uygulanmıştır. Veriler Kasım 2022 ile Şubat 2023 ayları içerisinde yaklaşık 4 ay gibi bir sürede toplanmıştır. Anket soruları üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde 7 adet demografik durum ile alakalı soru bulunmaktadır. İkinci bölümde vergileme (12) ve seçmen algısına (11) yönelik sorular bulunmaktadır. Üçüncü bölümde ise hizmet kalitesi (22) ile ilgili sorular bulunmaktadır. İkinci ve üçüncü bölümde bulunan 45 soruluk değerlendirme için "Beşli Likert Ölçeği" kullanılmıştır.

Tablo 1. Güvenirlilik Analiz Sonuçları

Faktörler	Cronbach's Alfa	N of Items
Tüm Ölçek	0,917	45
Vergi	0,836	12
Seçmen Algısı	0,803	11
Hizmet Kalitesi	0,976	22

Çalışmada kullanılan ölçeğin güvenilirliği Cronbach Alfa katsayısıyla hesaplanmıştır. Cronbach Alfa, k sorusunun varyansları toplamının genel varyans ortalaması ile hesaplanmaktadır. Bu katsayı 0 ile 1 arasında bir değer almaktadır (Kalaycı, 2010: 405). Tablo 1'de güvenilirlik analiz sonuçları özetlenmiştir. Çalışmanın Cronbach Alfa katsayısı 0,917 olarak bulunmuş ve yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2. Demografik Özelliklere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	231	50
	Kadın	231	50
Eğitim Durumu	İlköğretim	44	9,5
	Lise	112	24,2
	Üniversite	234	50,6
	Lisansüstü	72	15,7
Medeni Durum	Bekar	158	34,2
	Evli	304	65,8
Meslek	Memur	93	20,1
	İşçi	85	18,4
	Yönetici-Müdür	29	6,3
	Çiftçi	6	1,3
	Esnaf	24	5,2
	Doktor-Mühendis	28	6,1
	İşveren	5	1,1
	Emekli	13	2,8
	Ev Hanımı	62	13,4
	Öğrenci	62	13,4
	Diğer	55	11,9
	Gelir	2.999 TL'den az	86
3.000 – 5.499 TL		28	6,1
5.500 – 9.999 TL		123	26,6
10.000 – 14.999 TL		116	25,1
15.000 – 19.999 TL		70	15,2
20.000 TL ve üzeri		39	8,4
Yaş	18 - 24	77	16,7
	25 - 34	110	23,8
	35 - 44	155	33,5
	45 - 54	87	18,8
	55 - 64	29	6,3
	65 yaş ve üzeri	4	0,9
Son Belediye Seçimlerinde Oy Kullanma Durumu	Evet	392	84,8
	Hayır	70	15,2

Çalışmaya katılan kişilerin cinsiyet durumuna bakıldığında 231 erkek, 231 kadın olmak üzere yarı yarıya bir katılım söz konusudur. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde 234 kişiyle en fazla grup olan üniversite mezunları yer alırken onları 112 kişiyle lise mezunları, 72 kişiyle lisansüstü ve 44 kişiyle lise mezunları takip etmektedir. Medeni durum olarak katılımcıların %65,8'i (304) evli, %34,2'si (158) bekarıdır. Ankete katılan en fazla meslek grubu %20,1 (93) ile memurlar olurken, en az meslek grubu ise %1,1 (5) ile işverenlerdir. Katılımcıların gelir durumları incelendiğinde katılım gösteren en yüksek gelir grubu %26,6 (123) ile 5.500 – 9.999 TL arasında gelir elde edenlerdir. En düşük gelir grubu ise %6,1 (28) ile 3.000 – 5.499 TL arasında gelir elde eden grup olmuştur. Katılımcıların yaş dağılımında ise en yüksek 155 kişi ile 35-44 yaş arası alırken, sıralama 110 kişiyle 25-34 yaş, 87 kişiyle 45-54 yaş, 77 kişiyle 18-24 yaş, 29 kişiyle 55-64 yaş ve 4 kişiyle 65 yaş ve üzeri ile devam etmektedir. Son belediye seçimlerinde oy kullanma durumu ile ilgili sorulan soruya 392 kişi evet, 70 kişi ise hayır olarak cevaplandırmıştır.

Seçmen algısını ölçmek üzere çalışmada uygulanan anket soruları vergilendirme, seçmen algısı ve hizmet kalitesi olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır. Vergilendirme ile ilgili tanımlayıcı istatistikler Ek 1'de, seçmen algısı ile ilgili tanımlayıcı istatistikler Ek 2'de Hizmet Kalitesi ile ilgili tanımlayıcı istatistikler Ek 3'te gösterilmiştir. Katılımcıların vergileme ile ilgili 12 sorudan sadece "Seçim zamanlarında belediyelerin vergi tahsilatlarında mükellef lehine esnek davranması oy verme tercihimini olumlu etkiler." sorusunda çoğunluk olarak kararsız kaldığı görülmektedir. Yine sorulan sorulardan "Belediye tarafından toplanan yerel vergilerin yüksek olması oy verme tercihimini olumlu etkiler." ve "Belediye tarafından toplanan harçların yüksek olması oy verme tercihimini olumlu etkiler." sorularında çoğunluk olarak kesinlikle katılmazken, kalan 9 soruya çoğunluk olarak kesinlikle katılmışlardır. Katılımcıların seçmen algısı ile ilgili sorulan 11 sorudan sadece "İcraatlarını beğenmesem de adayın ideolojisi oy verme tercihimini olumlu etkiler." ve "Adayın mensup olduğu partinin iktidarda olması oy verme tercihimini olumlu etkiler." sorularında çoğunluk olarak kesinlikle katılmazken kalan 8 soruya çoğunluk olarak kesinlikle katılmışlardır. Katılımcıların hizmet kalitesi ile ilgili sorulan 22 sorudan "Kütahya Belediyesinin fiziksel tesisleri (binaları) görsel olarak çekicidir.", "Kütahya Belediyesinin çalışanları iyi giyimli ve temiz görünümlüdür." ve "Kütahya Belediyesi çalışanları

vatandaşların sorularını cevaplayabilecek bilgiye sahip olmalıdırlar.” sorularına çoğunluk olarak katılıyorum/kesinlikle katılıyorum şıkkını işaretlerken, kalan 19 soruda çoğunluk olarak kararsızım şıkkını işaretlemişlerdir. Katılımcıların demografik durumlarına ilişkin hazırlanan soru gruplarından cinsiyet ve medeni durumlarına yönelik sorulara T-Testi, eğitim durumları, meslekleri, gelir durumları ve yaşlarına yönelik sorulara ise Anova testi uygulanmıştır.

Tablo 3. T-Testi Sonuçları

İFADE	F	p	Sonuç
Ankete katılanların cinsiyetlerine göre vergi algılarında fark yoktur.	0,670	0,976	Kabul
Ankete katılanların cinsiyetlerine göre seçmen algılarında fark yoktur.	0,267	0,837	Kabul
Ankete katılanların cinsiyetlerine göre hizmet kalitesi algılarında fark yoktur.	0,086	0,000	Red
Ankete katılanların medeni durumlarına göre vergi algılarında fark yoktur.	4,394	0,051	Kabul
Ankete katılanların medeni durumlarına göre seçmen algılarında fark yoktur.	1,644	0,941	Kabul
Ankete katılanların medeni durumlarına göre hizmet kalitesi algılarında fark yoktur.	0,621	0,067	Kabul

Tablo 3, T-Testi sonuçlarını özetlemektedir. Elde edilen sonuçlara göre sadece ankete katılanların cinsiyetlerine göre hizmet kalitesi algılarında fark olduğu istatistiksel olarak tespit edilmiştir. Tam tersine ankete katılanların cinsiyetlerine göre vergi algılarında, cinsiyetlerine göre seçmen algılarında, medeni durumlarına göre vergi algılarında, medeni durumlarına göre seçmen algılarında ve medeni durumlarına göre hizmet kalitesi algılarında istatistiksel olarak fark olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4. Anova Testi Sonuçları

İFADE	F	p	Sonuç
Ankete katılanların eğitim durumlarına göre vergi algılarında fark yoktur.	1,095	0,351	Kabul
Ankete katılanların eğitim durumlarına göre seçmen algılarında fark yoktur.	0,399	0,753	Kabul
Ankete katılanların eğitim durumlarına göre hizmet kalitesi algılarında fark yoktur.	0,789	0,501	Kabul
Ankete katılanların mesleklerine göre vergi algılarında fark yoktur.	1,713	0,750	Kabul
Ankete katılanların mesleklerine göre seçmen algılarında fark yoktur.	1,807	0,570	Kabul
Ankete katılanların mesleklerine göre hizmet kalitesi algılarında fark yoktur.	2,906	0,002	Red
Ankete katılanların gelirlerine göre vergi algılarında fark yoktur.	0,837	0,524	Kabul
Ankete katılanların gelirlerine göre seçmen algılarında fark yoktur.	0,903	0,479	Kabul
Ankete katılanların gelirlerine göre hizmet kalitesi algılarında fark yoktur.	4,356	0,001	Red
Ankete katılanların yaşlarına göre vergi algılarında fark yoktur.	0,893	0,486	Kabul
Ankete katılanların yaşlarına göre seçmen algılarında fark yoktur.	1,679	0,138	Kabul
Ankete katılanların yaşlarına göre hizmet kalitesi algılarında fark yoktur.	2,113	0,063	Kabul

Tablo 4. Anova Testi sonuçlarını göstermektedir. Tabloya göre ankete katılanların eğitim durumlarına göre vergi algılarında, seçmen algılarında ve hizmet kalitesi algılarında H_0 hipotezleri P değerleri 0,05'ten büyük olduğu için kabul edilmiştir. Bu doğrultuda ankete katılanların eğitim durumlarına göre vergi algılarının, seçmen algılarının ve hizmet kalitesi algılarının ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Tabloya göre ankete katılanların mesleklerine göre vergi algılarında ve seçmen algılarında H_0 hipotezleri P değerleri 0,05'ten büyük olduğu için hipotezler kabul edilmiş, mesleklerine göre hizmet kalitesi algılarında H_0 hipotezi P değeri 0.05'ten küçük olduğu için hipotezler reddedilmiştir. Bu doğrultuda ankete katılanların mesleklerine göre vergi algılarının ve seçmen algılarının ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmazken, hizmet kalitesi algılarının arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır. Tabloya göre ankete katılanların gelirlerine göre vergi algılarında ve seçmen algılarında H_0 hipotezleri P değerleri 0,05'ten büyük olduğu için hipotezler kabul edilmiş, gelirlerine göre hizmet kalitesi algılarında H_0 hipotezi P değeri 0.05'ten küçük olduğu için hipotezler reddedilmiştir. Diğer bir ifadeyle ankete katılanların gelirlerine göre vergi algılarının ve seçmen algılarının ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmazken, hizmet kalitesi algılarının arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmaktadır. Tabloya göre ankete katılanların yaşlarına göre vergi algılarında, seçmen algılarında ve hizmet kalitesi algılarında H_0 hipotezleri P değerleri 0,05'ten büyük olduğu için hipotezler kabul edilmiştir. Bu doğrultuda ankete katılanların

yaşlarına göre vergi algılarının, seçmen algılarının ve hizmet kalitesi algılarının ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

Değişkenlerin arasında ilişki olup olmadığı korelasyon analizi ile belirlenirken, ilişkinin yönü ve etkisi ise regresyon analizi ile belirlenmektedir. Korelasyon analizindeki amaç, bağımsız değişkendirdeki değişimin bağımlı değişkeni nasıl etkileyeceğini saptamaktır. Korelasyon analizi sonrasında ilişki olup olmadığını hesaplanabilmesi için öncelikle korelasyon katsayısı (r) bulunmaktadır. “r katsayısı” -1 ile 1 arasında bir değer almaktadır. r katsayısının eksili değer alması değişkenler arasında ters yönlü ilişkinin olduğunu, artılı değer alması ise doğru yönlü ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır (Nakip, 2006: 342-343; Kalaycı, 2010:115). Çalışmada vergilendirme ile hizmet kalitesinin seçmen algısıyla arasındaki ilişki ve yönü test edilmiştir. Tablo 5, korelasyon analiz sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 5. Korelasyon Analizi Bulguları

		Vergi	Seçmen Algısı	Hizmet Kalitesi
Vergi	PearsonKorelasyon	1	0,604**	0,096
	p		0,000	0,038
	N	462	462	462
Seçmen Algısı	PearsonKorelasyon	0,604**	1	0,202**
	p	0,000		0,000
	N	462	462	462
Hizmet Kalitesi	PearsonKorelasyon	0,096	0,202**	1
	p	0,038	0,000	
	N	462	462	462

** Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır (2-Tailed)

Korelasyon analizi sonucunda değişkenler arasında korelasyon katsayıları belirlenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre seçmen algısı ile vergi arasında 0,604 ile orta ve pozitif bir korelasyon, hizmet kalitesi ile 0,202 düşük ve pozitif bir korelasyon olduğu görülmektedir. Tablo 6 regresyon model özeti göstermektedir. Tabloda gösterilmiş olan R² bağımlı değişkenin yüzde kaçlık kısmının bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını belirtmektedir. Tablodan da anlaşılacağı üzere bağımlı değişkenin % 38,6'sının modele dahil edilen vergi ve hizmet kalitesinin değişkenleri tarafından açıklanmaktadır. Tablo 5'te gösterilen önemli bir test sonucu da Durbin-Watson testidir. Durbin-Watson testi modelde otokorelasyon olup olmadığını göstermektedir. Genellikle 1,5-2,5 civarında bir Durbin-Watson testi değeri otokorelasyon olmadığını göstermektedir (Kalaycı, 2010: 267). Tablodan anlaşılacağı üzere bu çalışmada gerçekleştirilen analizde de otokorelasyon sorunu olmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 6. Regresyon Model Özeti

Model Özeti ^b					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Standart Tahmin Hatası	Durbin-Watson
1	0,621 ^a	0,386	0,383	0,54971	1,726

a: Vergi ve Hizmet Kalitesi

b: Seçmen Algısı

Tablo 7 regresyon analiz sonuçlarını özetlemektedir. Tablo 6'da aynı zamanda modelin tahmini sonucu elde edilen parametre değerleri ve bunlara ilişkin t değerleri gösterilmektedir. Parametrelere ait t istatistik değerlerinden modele dahil edilen her bir değişkenin ayrı ayrı (%5 anlamlılık düzeyinde) anlamlı olduğu görülmektedir. Tabloya göre sabit terim 1,483 olarak bulunmuştur. Bunun anlamı vergi ve hizmet kalitesi değerleri sıfır bile olsa seçmen algısı 1,483 birimlik değer almaktadır. ANOVA testi tablosu modelimizin bir bütün olarak anlamlı olup olmadığını test etmemize yaramaktadır. Tablodaki 144,2 F değeri, modelimizin bir bütün olarak her düzeyde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 7. Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Katsayılar ^a			ANOVA			
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	p	F	p
	β	Std. Hata	Beta				
1 (Sabit)	1,483	0,144		10,327	0,000		
Vergilendirme	0,538	0,034	0,590	16,061	0,000	144,2	0,000
Hizmet Kalitesi	0,103	0,026	0,145	3,954	0,000		

a: Seçmen Algısı (Bağımlı Değişken)

Tablodan da anlaşılacağı üzere hem vergilendirme hem de hizmet kalitesi katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle, bağımsız değişkenlerin her ikisinin de bağımlı değişken (seçmen algısı) üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır. Araştırma sonucu elde edilen bulguların genel değerlendirilmesi aşağıda özetlenmiştir.

Bağımsız değişkenlerin etkileri vergilendirme temelinde değerlendirildiğinde, vergilendirme için 0,538'lik katsayı, vergilendirmedeki her bir birimlik artış için seçmen algısının 0,538 birim arttığını göstermektedir. Bu durum çeşitli yorumlara ve değerlendirmelere yol açmaktadır. Öncelikle seçmenlerin olumlu vergi algısına sahip olabileceği belirtilebilir. Artan vergilerin getirdiği mali yük nedeniyle vatandaşlar tarafından olumsuz olarak değerlendirilebileceği senaryonun aksine, Kütahya Belediyesi bağlamında seçmenlerin olumlu bir algıya sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, seçmenlerin daha yüksek vergileri daha fazla toplumsal fayda, daha iyi altyapı ve kendi bölgeleri için genel ilerleme ile ilişkilendirdikleri anlamına gelebileceği belirtilebilir. Diğer bir bakış açısı ise seçmenlerin yerel yönetim harcamalarına duyduğu güven olarak yorumlanabilir. Seçmenler, artan verginin yerel yönetim tarafından toplumu geliştirmek için kullanılacağı görüşüne sahip olduğu belirtilebilir. Hizmet kalitesi için 0.103'lük katsayı, hizmet kalitesindeki iyileşmelerin seçmen algıları üzerinde olumlu bir etkisi olsa da özellikle vergilendirme ile karşılaştırıldığında etkinin büyüklüğünün nispeten düşük olduğunu göstermektedir. İki değişkenin etkileri karşılaştırıldığında ise vergilendirmenin daha etkin olduğu görülmektedir. Vergilendirmenin belirgin etkisi, özellikle hizmet kalitesiyle kıyaslandığında, seçmenlerin algılarını şekillendirmedeki öneminin altını çizmektedir.

4. SONUÇ

Bu çalışmada gerçekleştirilen analizin, vergilendirme, hizmet kalitesi ve seçmen algısı arasındaki dinamiklere dair önemli derecede katkıda sunduğu belirtilebilir. Regresyon analizinden yararlanan çalışma hem vergilendirme hem de hizmet kalitesi ile seçmen algısı arasında anlamlı bir pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Kütahya il merkezini kapsayan bu çalışmada, yerel kamu hizmetlerinin ve yerel vergilerin seçmen tercihlerinde etkisini ölçmek için 462 katılımcı yer almıştır. Seçmen algısını ölçmek üzere çalışmada uygulanan anket soruları demografik, vergi-seçmen etkisi ve hizmet kalitesi olmak üzere üç kategoriden oluşmaktadır. Katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde, 462 katılımcı 231 erkek, 231 kadın olarak dağılmıştır. Eğitim durumlarına bakıldığında 234 kişi ile üniversite mezunları ilk sırada yer alırken, 44 kişi ile ilköğretim mezunları son sırada yer almıştır. Katılımcıların medeni hali 304 evli, 158 bekar olarak dağılmıştır. Katılımcıların meslek gruplarında 93 kişi memur, 85 kişi işçi, 6 kişi çiftçi ve 5 kişi işverendir. Katılımcıların gelir durumlarına bakıldığında 5.500-9.999 TL aylık geliri olan grup ilk sırada olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaş dağılımında ise ilk sırayı 155 kişi ile 35 – 44 yaş aralığında olanlar almıştır. Ankete katılan seçmenlerden 392 kişi son belediye seçimlerinde oy kullanırken, 70 kişi oy kullanmamıştır.

Çalışmada elde edilen sonuçlar öncelikle; cinsiyete ve meslek grubuna göre hizmet kalitesinin seçmenlerin oy kullanma tercihlerine etkisinin olduğu, vergilendirme ve seçmen algısının ise etkisinin olmadığını göstermektedir. Medeni durum ve eğitim durumunun hizmet kalitesi, vergilendirme ve seçmen algısı üzerinde etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Gelir durumuna göre; hizmet kalitesinin seçmenlerin oy kullanma durumuna etkisinin olduğu, vergilendirme ve seçmen algısının etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte hizmet kalitesinin, vergilendirmenin ve seçmen algısının yaşa göre anlamlı şekilde farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Vergilendirme için elde edilen pozitif ve anlamlı katsayı, vergilendirmedeki artışın seçmenlerin algısını 0,53 birim oranında açıklayabildiğini göstermektedir. Seçmenler, artan vergilendirmeyi kamu mal ve hizmetlerinin sağlanması için gerekli görebilmektedir. Çalışmadaki diğer değişken olan hizmet kalitesinin seçmen algısı üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Hizmet kalitesine ilişkin pozitif katsayı, belediye tarafından sunulan hizmetlerin kalitesinin artmasının seçmen algısını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Özetle, bu çalışmada elde edilen sonuçlar, kamu tercihi teorisi ilkeleri altında bekleneceği gibi belediye eylemleri (vergilendirme ve hizmet kalitesi açısından) ile seçmen tercihleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Bu bulgular kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden seçmenlerin karar verme sürecini yansıtmaktadır. Artan vergilendirmenin kabulü, seçmenler arasında kamu mallarını ve hizmetlerini desteklemek için fonların gerekliliği konusunda bir anlayış ve belediyenin bu fonları idare etmesine bir güven olduğunu göstermektedir. Hizmet kalitesinin seçmen algısı üzerindeki olumlu etkisi, hükümetin etkinliğinin ve kamu hizmetlerinin seçmen tercihleriyle uyumlu hale getirilmesinin rolünü vurgulamaktadır.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı : Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu çalışmada kullanılmak için Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 17.01.2023 tarih ve 28 sayılı yazısıyla onay alınmıştır.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Aktan, C. C. & Dileyici, D. (2009). Politik süreçte eksik enformasyon sorunu ve mali kararlar üzerindeki etkisi: Kamu tercihi perspektifi. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 60-79.
- Aktan, C. C. & Güdenoğlu, E. (2023). Seçim ekonomisi ve politik konjonktür hareketleri teorisi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 15(1), 36-64.
- Arıman, Y. (2013). Seçmenlerin siyasi tercihleri üzerinde vergilerin etkisi: Trabzon örneği (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). *Karadeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Trabzon.
- Coşkun, B. & Çetin, M. Ş. (2019). Yerel seçimlerde seçmen davranışını etkileyen faktörler: Muş örneği. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(6), 241-255.
- Demir, İ. C. (2013). Seçmen tercihlerinin oluşumunda vergi propagandası: Ampirik bir çalışma. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(1), 37-55.
- Demirel, E. T., Yatkın, A., Düşükcan, M., Derin, N., Çakınberk, A. & Güven M. (2013). Yerel siyasette seçmen bağlılığını belediye hizmet kalitesi aracılığıyla oluşturmak: TRB-I bölgesi örneği. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 6(4), 305-336.
- Dökmen, G. & Ova, C. (2016). Vergilerin seçmen davranışları üzerindeki etkisi: Sakarya ili örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7(15), 20-37.
- Eroğlu, E. & Acı, E. (2021). Yerel seçimlerde hizmet kalitesi ve vergilemenin seçmen tercihi üzerindeki etkisi: Çanakkale Belediyesi örneği. *Journal of Life Economics*, 8(2), 201-217.
- Genç, Ö. (2020). Belediyelerde hizmet memnuniyeti ile seçmen yönelimi arasındaki ilişki: Sancaktepe Belediyesi örneği (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). *Altınbaş Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü*, İstanbul.
- Kalaycı, Ş. (2010). SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri (1. Basım). Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kavas, A. (2017). Belediye Hizmetleri ve seçmen davranışı ilişkisi üzerine bir araştırma: Ankara Yenimahalle ve Altındağ İlçe Belediyeleri örneği. *Mülkiyet Dergisi*, 41(4), 75-112.
- Kızılboğa, R. (2012). Kamu tercihi ve anayasal iktisat teorilerinin değerlendirilmesi. *Neveşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 2(1), 91-109.
- Korkut, H. (2021). Belediye hizmetlerinden memnuniyet ve yerel seçim sonuçları arasındaki ilişki: 2014 yerel seçimleri örneği. *Adam Academy Journal of Social Sciences*, 11(1), 203-228.
- Kuşat N. & Dolmacı, N. (2011). Kamu tercihi teorisi çerçevesinde seçim ekonomisi kavramının değerlendirilmesi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(1), 129-146.
- Mueller, D. C. (2003). *Public choice III* (1th ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Nakip, M. (2006). Pazarlama araştırmaları, teknikler ve (SPSS destekli) uygulamalar (1. Basım). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Nacar, B. (2005). Yerel vergi düzeni: Kuramsal temelleri ve Türkiye uygulaması üzerine bir değerlendirme. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 47, 157-178.
- Pekşen, F. & Şener, T. (2021). Vergilerin seçmen davranışlarına etkisi: Konaklama vergisi özelinde Antalya ili örneği. *Maliye Dergisi*, 180, 144-164.
- Sağbaş, İ. & Saruç, N. T. (2003). Vergi politikalarının seçmenlerin parti tercihleri üzerindeki etkisi: ankete dayalı bir çalışma. *Vergi Sorunları Dergisi*, 130, 130-146.
- Sezgin, Ş. & Sezgin, S. (2017). Politik bütçe döngüleri ve Türkiye’de seçimler. *Journal of Life Economics*, 4(2), 17-34.
- Teyyare, E. & Avcı, M. (2016). Yerel seçimlerde seçmen davranışları: 2014 Yerel seçimleri ve Zonguldak ili örneği. *Siyaset Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 51-76.
- Tunçer, M., Arıman, Y. (2016). Aile ve çevre, genel ekonomik görünüm ve vergi faktörlerinin seçmenlerin siyasi tercihleri üzerindeki etkisi: Trabzon ili örneği. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 2 (1), 219-231
- Usta, R. ve Memiş, L. (2009). Belediyelerde hizmet kalitesinin seçmen bağlılığı üzerinde etkisi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 20-37.

EKLER

Ek 1: Vergilendirme ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

	1	2	3	4	5
Belediyenin topladığı yerel vergilerin az olması (Emlak vergisi, Çevre Temizlik Vergisi vb.) oy verme tercihi olumlu etkiler.	17,60%	10,60%	22,90%	22,90%	26%
Belediyenin, ödediğim vergilerin karşılığında doğrudan fayda sağlayacağım hizmetleri sunması oy verme tercihi olumlu etkiler.	7,40%	4,80%	14%	31,60%	42,20%
Belediye tarafından toplanan vergilerin savurgan bir şekilde harcanması oy verme tercihi olumsuz etkiler.	7,80%	2,80%	8,70%	27%	53,70%
Belediye tarafından toplanan yerel vergilerin yüksek olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	29,70%	16,50%	20,30%	13,60%	19,90%
Belediye tarafından toplanan harçların yüksek olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	29,20%	18%	19%	14,30%	19,50%
Seçim zamanlarında belediyelerin vergi tahsilatlarında mükellef lehine esnek davranması oy verme tercihi olumlu etkiler.	20,60%	14,10%	22,90%	21%	21,40%
Belediyenin yeterli bir gelire sahip olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	10,40%	6,50%	24%	29,40%	29,70%
Belediyeye ödeyeceğim vergiler artarsa oy verme tercihi olumsuz etkilenir.	10,40%	11,10%	20,10%	26,80%	31,60%
Belediyenin ne kadar vergi topladığı bilgisine kolayca erişiyor olmam oy verme tercihi olumlu etkiler.	7,60%	5,80%	17,70%	29,70%	39,20%
Belediyenin yerel vergileri zamanında toplaması oy verme tercihi olumlu etkiler.	6,10%	8%	26,80%	27,30%	31,80%
Belediye bütçesinin denk olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	5,60%	4,80%	18,10%	32,50%	39%
Belediye vergilerinin adil olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,20%	4,80%	14,10%	26,60%	51,30%

Ek 2: Seçmen Algısı ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

	1	2	3	4	5
Yerel seçimlerde oy kullanırken adayların tecrübeli olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	5,20%	6,30%	13,60%	30,70%	44,20%
Belediye başkan adayının bölgede bulunan sorunları gündeme getirmesi oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,20%	3,20%	13,90%	27,80%	51,90%
Belediye başkan adayının benim yaşantımda önem arz eden problemleri, gündemine alması oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,70%	3,90%	14,30%	28,30%	49,80%
Belediye başkan adayının meydanlardaki ruh hali oy verme tercihi olumlu etkiler.	6,50%	4,30%	20,60%	30,70%	37,90%
Belediye başkan adayının gündemdeki konular üzerine geliştirdiği çözüm önerileri oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,50%	3,90%	12,60%	27,80%	52,20%
Belediye başkan adayının karakteri oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,70%	2,60%	12,10%	30,50%	51,10%
Belediye başkan adayının ortaya koymuş olduğu projeler ve seçim vaatleri oy verme tercihi olumlu etkiler.	4,80%	3,70%	17,10%	29,40%	45%
Partim veya liderimin almış olduğu bütün kararlar oy verme tercihi olumlu etkiler.	14,30%	12,80%	23,40%	20,30%	29,20%
İcratlarını beğenmesem de adayın ideolojisi oy verme tercihi olumlu etkiler.	26,80%	16,20%	25,20%	18,20%	13,60%
İnancım ya da siyasal görüşüm oy verme tercihi olumlu etkiler.	13,60%	10,20%	18,20%	26%	32%
Adayın mensup olduğu partinin iktidarda olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	29%	13,40%	21,20%	17,50%	18,90%

Ek 3 Hizmet Kalitesi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

	1	2	3	4	5
Yerel seçimlerde oy kullanırken adayların tecrübeli olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	5,20%	6,30%	13,60%	30,70%	44,20%
Belediye başkan adayının bölgede bulunan sorunları gündeme getirmesi oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,20%	3,20%	13,90%	27,80%	51,90%
Belediye başkan adayının benim yaşantımda önem arz eden problemleri, gündemine alması oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,70%	3,90%	14,30%	28,30%	49,80%
Belediye başkan adayının meydanlardaki ruh hali oy verme tercihi olumlu etkiler.	6,50%	4,30%	20,60%	30,70%	37,90%
Belediye başkan adayının gündemdeki konular üzerine geliştirdiği çözüm önerileri oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,50%	3,90%	12,60%	27,80%	52,20%
Belediye başkan adayının karakteri oy verme tercihi olumlu etkiler.	3,70%	2,60%	12,10%	30,50%	51,10%
Belediye başkan adayının ortaya koymuş olduğu projeler ve seçim vaatleri oy verme tercihi olumlu etkiler.	4,80%	3,70%	17,10%	29,40%	45%
Partim veya liderimin almış olduğu bütün kararlar oy verme tercihi olumlu etkiler.	14,30%	12,80%	23,40%	20,30%	29,20%
İcratlarını beğenmesem de adayın ideolojisi oy verme tercihi olumlu etkiler.	26,80%	16,20%	25,20%	18,20%	13,60%
İnancım ya da siyasal görüşüm oy verme tercihi olumlu etkiler.	13,60%	10,20%	18,20%	26%	32%
Adayın mensup olduğu partinin iktidarda olması oy verme tercihi olumlu etkiler.	29%	13,40%	21,20%	17,50%	18,90%

TÜRK DÖKÜM SANAYİ FİRMA YOĞUNLAŞMA ANALİZİ VE PİYASA YAPISI¹

TÜRK CASTING INDUSTRIAL COMPANY CONCENTRATION ANALYSIS AND MARKET STRUCTURE

Mehmet KARAGÜL², Zeynep BÜYÜK³

¹Bu çalışma Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Mehmet Karagül danışmanlığında Zeynep Büyük tarafından "Dünyada ve Türkiye'de Döküm Sanayisi: Türk Döküm Sanayi Firma Yoğunlaşma Analizi ve Piyasa Yapısı" başlığı ile tamamlanarak 20.07.2023 tarihinde savunulan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Prof. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mkaragul@mehmetakif.edu.tr, Orcid: 0000-0003-2589-535X

³ Bilim Uzmanı., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD, zeynepbuyuk1991@gmail.com, Orcid: 0000-0002-1318-1344

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Döküm Sektörü, Yoğunlaşma,
Piyasa Yapısı, Rekabet Durumu
Jel Kodları: L1, L22

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 26 Kasım 2024
Düzeltilme Tarihi:
11 Aralık 2024
Kabul Tarihi: 12 Aralık 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Casting Industry, Concentration,
Market Structure, Competition
Situation

Jel Codes: L1, L22

Article History:

Received: 26 November 2024
Received in revised form:
11 December 2024
Accepted: 12 December 2024

ÖZET

Döküm sektörü, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke sanayilerinin kalkınmasında stratejik bir öneme sahiptir. Sektörün bu denli önemli olması ülkeler arasında rekabete yol açmakta birçok ülke ticari yaptırımlar uygulayarak kendi döküm sanayisini korumaya yönelmektedir. Ticari kararların yanı sıra gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan bazı ülkelerin döküm pazarına olan hakimiyetini kırmak için, yeni sistem teknolojiye sahip fabrikalar kurarak metal döküm ürünü üretmeye geçmiştir. Bu bağlamda çalışmada, Türk döküm sektörünün dünyadaki konumu ve iç piyasadaki yoğunlaşma düzeyi ile piyasa yapısını incelenmiştir. Konu analizi için yapılan ampirik çalışmamız 2013-2020 dönemlerini içermektedir. Hesaplama N firma yoğunlaşma oranı ve Linda Endeksleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda Türk döküm sektöründe yoğunlaşmanın az, rekabetin olduğu ve sektörün oligopol yapıda bulunduğu tespit edilmiştir. Netice itibarıyla, Türkiye döküm sanayide dünyada yaşanan bu rekabet ortamında yerini korumak için teknolojik yenilikleri takip etmenin yanı sıra ülkelerin uyguladığı ticari yaptırımlara karşı çeşitli tedbirler alması gerektiği söylenebilir.

ABSTRACT

The casting sector has a strategic importance in the development of industries in developed and developing countries. The fact that the sector is so important leads to competition between countries, and many countries try to protect their foundry industry by imposing trade sanctions. In addition to commercial decisions, developed countries have started to produce metal casting products by establishing factories with new system technology in order to break the dominance of some developing countries in the casting market. In this context, the study examined the position of the Turkish casting industry in the world and the level of concentration in the domestic market and its market structure. Our empirical study for subject analysis includes the periods 2013-2020. N company concentration ratio and Linda Indices were used in the calculation. As a result of the analysis, it was determined that the concentration in the Turkish casting industry was low, there was competition and the sector had an oligopoly structure. As a result, it can be stated that Türkiye should take various measures against the trade sanctions imposed by countries, as well as following technological innovations, in order to maintain its place in this competitive environment in the world in the casting industry.

Atf vermek için / To cite: Karagül, M. & Büyük, Z. (2024). Türk döküm sanayi firma yoğunlaşma analizi ve piyasa yapısı. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 211-224. DOI: 10.58627/dpuiibf.1591417



Metalin keşfedilmesi ve kullanılmaya başlanmasıyla birlikte büyük atılımlar yapan insanlık, yeni medeniyetleri oluşturma ve güçlü devletleri tesis etme süreçlerinde yine metalin işlenmesinden faydalanmıştır. Dolayısıyla geçmişten bugüne önemini giderek arttıran metal işleme faaliyeti bugün büyük ölçüde döküm sektörü olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülke sanayilerinin gelişimi için en önemli faaliyet alanlarından biri olan döküm sektörü, gelişen teknoloji sayesinde üretilen ürünün, şeklini, metali ertecek ısısının değer seviyesini, döküm esnasında oluşabilecek hataları önceden müdahale edebilme ve karmaşık parçaları üretebilme imkanına kavuşmuştur.

Sektörün ulusal ölçekteki öneminin yansısı uluslararası ölçekteki vazgeçilmezliği ve büyük ülkeler arasında acımasız rekabete konu olması, sektörün önemini daha da arttırmaktadır. Genelde oligopolistik bir yapı görünümü veren sektörün, uluslararası alanda rekabeti engelleyici ciddi uygulamalara konu olduğu da dikkatlerden kaçmamaktadır. Metal döküm sektörü, ürünlerinin otomotiv ve savunma sanayii başta olmak üzere çok sayıdaki sektörde girdi olarak kullanılması, diğer birçok sektörle ilişkisi ve stratejik önemi nedeniyle, rekabet ve piyasa yapısının ortaya konması amacıyla bu çalışmaya konu olmuştur.

Türkiye'deki metal döküm sektörünün piyasa yapısının analizi için 2013-2020 dönemleri İSO ilk 500 ana metal sanayi; demir çelik ana metal sanayi, demir çelik dışında ana metal sanayi ve fabrikasyon metal eşya sanayiye bağlı olan metal eşya sanayinin net satış değerleri bu çalışmada kullanılmıştır. Yapılan analizde çeşitli yoğunlaşma endekslerinden yararlanılmış, söz konusu endekslerin seçiminde, özellikleri ve hesaplama aşamasında kullanılan firma sayıları etkili olmuştur. Bütün bu limitler sonucunda söz konusu verilerin amacına uygun işlenebilmesi için firma yoğunlaşma oranı (CR) 20 firma ve Linda endekslerinden yararlanılmıştır.

Öte yandan çalışmanın kısıtı olarak, 2013- 2020 yılları İSO ilk 500 (NACE. REV2) 24.371 demir çelik ana metal sanayi, 24.372 demir çelik dışında ana metal sanayi ve 25. 381 metal eşya sanayide faaliyet gösteren bazı firmaların net satış verileri girmediği tespit edilmiştir. Bu nedenle ileriki çalışmalarda net satış verilerinin gözden geçirilip, tekrar analiz edilmesi, sektörün piyasa yapısı hakkında daha net bulgulara sahip olunabileceği ön görülmektedir.

Çalışmada, Türk döküm sektörünün, yoğunlaşma derecesi ve piyasa yapısı incelenmiştir. İnceleme için gerekli olan veriler 24.371, 24.372 ve 25.381 “Demir Çelik Ana Metal”, “Demir Çelik Dışında Ana Metal” ve “Metal Eşya” Nace Rev.2 kodlarında faaliyet gösteren firmalar kullanılmıştır. İstanbul Sanayi Odası ilk 500 de yer alan firmaların net satış verilerinden yararlanılmıştır. Belirlenen hedef doğrultusunda çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde dünya ve Türkiye döküm, demir çelik sektörlerinin ekonomik faaliyetleri, ülkeler açısından öneminden bahsedilmiştir. İkinci bölümde yoğunlaşma, yoğunlaşma literatürü, veri seti çalışması ve çıkan bulgular neticesinde sektörün piyasa yapısı ve sektöre yönelik politik çıkarımlarda bulunulmuştur.

Hesaplama sonuçlarında, CR-20 endeksi 2017 hariç 0.60 değerler alırken, Linda endeksinden 0.200'ün altında bir sonuç elde edilmiştir. Endeks sonuçlarına göre, sektör için, rekabetin olduğu, yoğunlaşmanın yüksek olmadığı oligopolistik bir yapıdan söz edilebilir. Endekslerin firma sayısının değişmesinden etkilenmesi, Linda endeksi grafiğinde eğrilerin yönü ve şeklinin bu durumu desteklemesi, sektörde oligopolistik yapının varlığını işaret etmektedir.

Metal döküm sektörünün oligopolistik yapı sergilemesinde, üretim için gerekli olan çeşitli hammaddelerin ithalat ile sağlanması, bazı işletmelerin tam kapasite çalışmaması, yeni teknolojilere ayak uydurulamaması, ülkenin olumsuz makro ekonomik koşulları, üretilen ürünlerin değer seviyelerinin düşük olması ve bu ürünlerin ticaret kalemlerinin maliyetinin daha yüksek olması, ayrıca küresel çapta rekabeti kısıtlayıcı çeşitli uygulamaların bulunması etkili olduğu düşünülmektedir. Döküm sektöründe ihracat gücüne sahip ve teknolojiye hâkim büyük firmaların, KOBİ ve mikro işletme sayısına göre oldukça az olması, sektörün ağırlıklı olarak mikro işletmelerden oluşmasına neden olmaktadır. Bu nedenle sektörde faaliyet gösteren firmaların büyüklüğünün piyasa yapısını belirlemede etkili olabileceği ön görülmektedir.

Endüstri 4.0 uygulamalarının hızlı bir biçimde yayılması ve uygulamayı kullanan ülkelerin küresel rekabette avantajlı durumda olması, Türk döküm sektörün rekabette konumunu korumasının önünde engel teşkil etmektedir. Bu nedenle sektörde faaliyet gösteren işletmelerin Endüstri 4.0 uygulamaları hakkında bilinçlendirmenin yanı sıra gerekli mühendis ve nitelikli iş gücünün yetiştirilmesi sektör için önemli olduğu düşünülmektedir.

1. DÖKÜM SEKTÖRÜNÜN ANLAM VE ÖNEMİ

Döküm; metal cevherleri veya metal hurdaların eritilmesi üzerine sıvı hale getirilmesi ve kimyasal özelliklerinin de istenilen koşulda olmasıyla çeşitli kalıplara dökülüp soğutulmasına denilmektedir (Vadiogludokum, 2023). Geçmişten bugüne önemini

kaybetmeyen döküm sektörü, ülke sanayilerinin gelişimi için en önemli girdilerden biri olduğundan ülke açısından stratejik sektör olma özelliğini korumaktadır. Döküm yöntemleri, gelişen teknoloji sayesinde üretilen ürünün, şeklini, metali eritecek ısınsının değer seviyesini, döküm esnasında oluşabilecek hataları önceden müdahale edebilme ve karmaşık parçaları üretebilme imkanına kavuşmuştur (Ataçelik, 2023). Bu sayede sektör, ana metal sanayi başta olmak üzere, imalat sanayinin temelini oluşturmasından kaynaklı kullanılan yöntem bakımından katma değeri yüksek sanayi kuruluşu olarak değerlendirilmektedir. Sanayi dallarına 1 gramdan az, 300 tondan fazla döküm ürünü sağlayabilmektedir (Tüdöksad, 2023). Geçmişten bugüne kadar değişim ve gelişim geçiren demir çelik, döküm parça başına toplam tonaj miktarı, üretimin sadece %6'sına karşılık gelmesine rağmen, değer bakımından oranı %50'yi bulmaktadır. Az bir miktar döküm ürünün kıymet bakımından bu kadar yüksek olması, etkili bir döküm sektörü olmadan kalkınmanın olamayacağını göstermektedir (Tüdöksad, 2023). Bu nedenle çalışmada Türkiye döküm sektörünün piyasa yapısı analiz edilip, sektörün karşılaştığı mikro ve makro ekonomik sorunlar hakkında fikirler sunulmuştur. Ulusal literatür araştırıldığında imalat sanayinin kolu olarak ana metal sanayi yoğunlaşma oranlarının analiz edildiği gözlemlenmiş, birebir olarak ana metal ve metal döküm sanayi hakkında detaylı bir çalışma bulunamamıştır. Bu durum döküm sektörüne yönelik araştırmanın önemini artırma niteliği taşımaktadır.

1.1. Dünyada Döküm Sanayi Üretim

Dünya 2020 yılında Covid 19 salgınıyla karşı karşıya kalmış ve çeşitli kısıtlamalar getirilmiştir. Döküm sektöründe de etkilemiş olan salgında birçok işletme kısıtlama tedbirlerine uymak zorunda kalmıştır. Amerika Dökümcüler Derneği'nin (AFS) her yıl yayımladığı döküm üretim istatistiklerine göre (Tablo 1) ilk onda birinci sırada Çin yer almaktadır. Pandeminin merkezi olmasına rağmen Çin 2020 yılı dünya döküm üretiminde %6 oranında büyüme gerçekleştirmiştir (Tüdöksad, 2021: 27). Güney Kore döküm üretiminde herhangi bir kayıp yaşanmamış olup Tablo 1'de yer alan Hindistan, Almanya, Japonya, Türkiye ve Brezilya'da üretim düşüşleri gözlemlenmiştir. Türkiye 2020 yılı dünya döküm üretiminde %6 kayıpla dokuzuncu sırada yer almaktadır.

Birçok ülke döküm üretiminde Çin'in başarısı karşısında çeşitli teknolojik önlemler almaya çalışmaktadır. Avrupa'da döküm üretiminde ikinci olan Almanya'nın oluşturduğu endüstri 4.0 uygulaması buna örnek olmaktadır. Endüstri 4.0 uygulamasında Almanya'nın hedefinin, Çin ve Uzakdoğu ülkelerinin ucuz iş gücüyle sağladığı rekabet üstünlüğünü kırmak amaçlı olduğu öngörülmektedir (Çetin, 2021). Nitekim Almanya bu uygulamayla akıllı sistemlerle üretim yapabilen fabrikalar oluşturarak, üretimde verim kaybını engellemekle birlikte süreçte oluşabilecek sorunları minimize etmeyi hedeflenmektedir. Ayrıca Endüstri 4.0 uygulamasını hayata geçiren bu ülkeler eski döküm tesislerini de revizyona sokarak tekrar aktif hale getirmekte ve uygulama ABD tarafından da benimsenmektedir (Aytaç, 2018: 548).

Tablo 1: Dünya Döküm Üretimi İlk 10 2020 (Ton)

Ülke	Ton	Değişim (%)
Çin	51.950.000	6
Hindistan	11.314.360	-1.5
ABD	9.748.881	-13.7
Rusya	4.200.000	Güncel değil
Almanya	3.482.883	-29.6
Japonya	3.446.903	-34.7
Meksika	2.855.650	Güncel değil
G. Kore	2.380.200	0
Türkiye	2.170.759	-6
Brezilya	2.073.173	-9.4

Kaynak: Tüdöksad, 2021. No: 61 s. 29.

Tablo 2 tesis başına üretim ortalamaları analiz edildiğinde Endüstri 4.0 uygulamasının Almanya ve ABD de istenilen noktaya ulaştığı gözlenmektedir. Üretimde Çin her ne kadar birinci olsa da tesis başına üretim ortalamasında Almanya ve ABD'nin ilk ikide olması, Endüstri 4.0 uygulamasının üretim verimi ve âtil fabrikalarının değerlendirilmesi konusunda ne denli etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Dünya döküm sanayisinde üretim rekabetinde teknolojik yeniliklerin yanı sıra, son dönemlerde firmaların birleşmesi söz konusu olmaktadır. Birçok büyük firma döküm sektöründe stratejik öneme sahip olan fabrikaları bulunduğu bölgede satın alarak, grup olmanın baskısıyla, başta otomotiv sektörü olmak üzere benzer sanayi kuruluşlarından döküm ürünü siparişleri almaktadırlar (Aytaç, 2018: 548).

1.2. Türkiye Döküm Sanayi Üretimi

Türk döküm sektörünün 2013 yılında dünya döküm üretimindeki payı %1,49 oranındayken, 2019 yılına gelindiğinde bu seviyenin %2.12'ye kadar yükseldiği gözlemlenmiştir. Üretim hacmindeki artış ile Türkiye 2019 yılına kadar, dünyada 11'ci, Avrupa'da 3'cü sırada yer alırken, 2019 yılında 2 milyon 314 bin 244 ton üretim ile Dünya'da 9'cu Avrupa'da 2'ci olmuştur (TÜDÖKSAD Metal Döküm Sektörü Raporu, 2021b). Tablo 4 2019 verileri incelendiğinde sektörde ağırlıklı olarak demir çelik üretiminin yapıldığı anlaşılmaktadır.

Türk döküm sanayinin üretim hacmindeki artış kaynaklı dünya ve Avrupa sıralamasındaki olumlu değişim, 2020 yılının ilk çeyreğine kadar devam etmiş ancak ikinci çeyrekte Covid 19 pandemisinin olumsuz etkisi gözlemlenmeye başlamıştır. Türkiye ve Avrupa otomotiv sanayide pandemi kaynaklı durgunluğun yaşanması sektörü menfi yönde etkilemiş, üretimde %6'lık kayıp yaşanmasına neden olmuştur. Tüm olumsuz koşullara rağmen sektör, dünya ve Avrupa'daki yerini korumayı başarmıştır. Üretimde yaşanan küçülme, ağırlıklı olarak demir dışı metal dökümde görülmüş, 2020 yılında demir dışı metal dökümü 506,8 bin ton üretilmiştir. Toplamda demir dışı döküm üretiminde %23,3'lük düşüş gözlemlenmiştir. Demir dışı metal dökümündeki üretim kaybı, demir döküm üretiminde de yaşanmış, 2020 yılında toplam 1 milyon 664 bin ton demir döküm ürünü elde edilmiştir (Tüdöksad, 2021).

Tablo 2: 2020 Dünyanın İlk 10 Ülkesinde ve Türkiye'de Tesis Başına Üretim Ortalamaları (Ton)

Sıralama	Ülke	Üretim Ortalaması (Ton)
1	Almanya	6.883
2	ABD	5.869
3	Rusya	3.684
4	Meksika	3.570
5	Güney Kore	2.714
6	Hindistan	2.514
7	Brezilya	2.413
8	Türkiye	2.280
9	Çin	1.998
10	Japonya	1.346

Kaynak: Tüdöksad, 2021. No: 61 s. 29.

Türk döküm sanayi 2020 yılında sadece pandemi nedeniyle üretimde azalma yaşanmamış, makro ekonomik koşullardaki olumsuz gelişmeler de kayba neden olmuştur. Kurdaki dalgalanmalar hammadde dışı bağımlı olan döküm sektörünün üretim maliyetlerini negatif yönde etkilemiştir. Son iki yıl kıyaslandığında, 2020 yılı hammadde fiyatı 2019 yılına göre %15-22'den daha fazla artmıştır. Salgın nedeniyle üretimin azalmasına rağmen enerji ve doğal gaz maliyetlerindeki artış firmaları olumsuz etkilemiş, 2019 yılına göre 2020 yılında toplam enerji fiyatı %13,4, toplam elektrik maliyeti ise %17,0 değerinde yükselmiştir (Türkdöküm, www).

Tablo 3: 54. AFS Census 2019 Türkiye Metal Döküm Üretimi (Ton)

Yıllar	Pik	Sfero	Temper	Çelik	Demir Dışı	Toplam
2000	690.000	130.000	7.000	98.000	40.000	965.000
2005	567.000	327.000	6.500	125.000	95.700	1.121.200
2010	591.000	423.000	4.700	124.000	149.000	1.291.700
2013	600.000	500.000	8.000	135.000	300.000	1.543.000
2014	650.000	600.000	10.000	140.000	350.000	1.750.000
2015	675.000	650.000	15.000	150.000	380.000	1.850.500
2016	650.000	640.000	15.000	166.000	427.500	1.898.500
2017	720.000	810.000	15.000	170.000	440.000	2.155.000
2018	603.000	897.000	15.000	192.400	546.978	2.255.287
2019	614.000	918.000	15.800	192.500	573.045	2.314.244

Kaynak: Tüdöksad, 2021a.

Üretim rekabetinde makro ekonomik olumsuzlukların yanı sıra Türk döküm ürünlerinin katma değer açısından Çin ve Hindistan'daki gibi düşük ürünler üretmesi de ele alınması gereken menfi durumlar arasında yer almaktadır. Sektörün, değer

açısından yüksek ürünler üreten gelişmiş ülkelerin ürünlerini örnek olarak rekabette ön plana çıkması gerekmektedir (ASO, 2017).

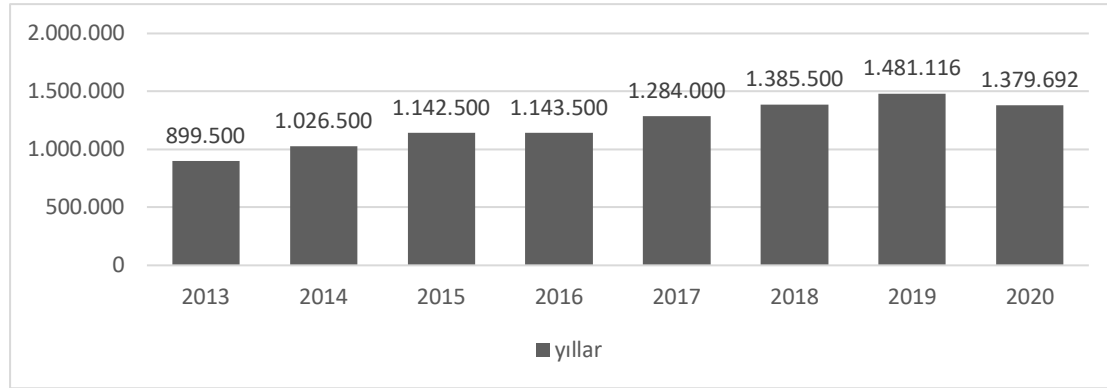
1.3. Türkiye Döküm Sanayi Ticareti

Türk döküm sanayi ürünlerinin kg/değer seviyesinin düşük olmasından dolayı deniz yoluyla yapılan dış ticaret, yüksek maliyette sebebiyet vermektedir. Ticarete bulunulan Batı Avrupa'nın Türk döküm pazarına uzaklığından kaynaklı tedarik deniz taşımacılığı ile gerçekleşmekte ve bu nakliye türünün sektöre olan maliyeti ise %10-15 civarlarındadır (ASO, 2017).

Türk döküm ürünleri ticaretinde maliyeti yüksek ulaşım bedeline rağmen, sektörün ihracatta 2013'ten 2019 yılına kadar düzenli artış içinde olduğu şekil 1 verilerinden fark edilebilmektedir. Döküm ihracatı, 2020 yılında 1.379.692 ton olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıla göre azalış yaşanmasında, metal döküm üretiminde olduğu gibi ihracatta da salgın kaynaklı düşüşün gerçekleştiği düşünülmektedir.

Türkiye döküm sektörü mal grubu Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonuna göre; çelik, demir ve demir dışı metaller, deri ve deri mamulleri, elektrik elektronik, iklimlendirme sanayi, makine ve aksamları, otomotiv sanayi, şeklinde sekiz gruba ayrılmaktadır (İDDMİB, 2021).

Şekil 1: Türkiye Metal Döküm Sanayi İhracatı (Ton)



Kaynak: Tüdüksad 2021a: 12; Tüdüksad, 2021b: 8*.

Not: *2013 yılı ihracat verisi TÜDÖKSAD Türkiye metal döküm sektörü genel değerlendirme raporundan alınmıştır.

Tablo 4, mal grupları ihracatında miktar ve değer bakımından otomotiv sanayi ön plana çıkmaktadır. Türk döküm sektörünün otomotiv sanayideki olumlu ivmesinin nedeni sektörün gelişmesi için gerekli yatırımların sağlanması ve yerli katkı oranının¹ az olmasından kaynaklı yurtdışına kolaylıkla açılabilmesinden olduğu söylenebilir. ABD ve Avrupa ile son 10-15 yılda ihracat ilişkilerinde önemli artışlar gözlemlenmiştir. Gelişmiş ülkelere yapılan ihracat, işgücünün gelişmesini sağlamakla beraber, yeni teknolojileri inceleme ve ulaşabilme imkanını sağladığı anlaşılmaktadır (ASO, 2017).

Türk döküm sektöründe değerlendirilen hammaddelerin işlenmesi için gerekli olan metaller ve alüminyum ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Alüminyum döküm üretiminde tek üretici olan Seydişehir %6-7 seviyelerinde alüminyum üretimi yaptığı öne sürülmektedir. Kurum özelleştirmenin şartı olan kapasite artırımını karşılayamamakta yeteri seviyede alüminyum ürün arzını gerçekleştirmediği ifade edilmektedir. Özellikle gelişen ve değişen otomotiv sanayide elektrikli araçların üretilmesi için alüminyum döküm ürünleri önem arz ederken, Türk döküm sektörü alüminyumda ithalata yönelmektedir. Benzer durum pik demir üretiminde de yaşanmaktadır. Pik demir üreticisi olan, Kardemir ve İsdemir tesislerinin yeteri kadar üretim gerçekleştirememesinden kaynaklı sektör, Ukrayna ve Rusya'dan ithalat yoluna gitmektedir (ASO, 2017).

¹ Yerli katkı oranı: Üretilen malın yerli katkı oranının %51 seviyesinde olmasıdır. Bkz. "Yerli Malı Tebliği" 13.09.2014, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/09/20140913-11.htm>, (12.03.2023).

Tablo 4: Ocak-Aralık 2020 Alt Ürün Gruplarında ihracat ve 2019-2020 % Değeri

Mal Grubu	Miktar (KG)	Değer (US)	(FOB Birim (\$/kg)	Fiyat	Miktar (%)	Değer (%)	Birim Fiyat (%)
Çelik	73.339.441	152.546.410	2.08		-0.09	-0.07	0.02
Demir ve demir dışı metaller	989.437.752	1.914.183.605	1.93		0.53	-0.02	-0.36
Deri ve deri ürünleri	611.484	2.195.706	3.59		-0.30	-0.27	0.04
Elektrik elektronik	9.978.430	56.979.181	5.71		-0.04	0.14	0.18
İklimlendirme sanayi	131.219.044	884.084.454	6.74		-0.02	-0.01	0.01
Makine ve aksamları	192.548.168	864.920.095	4.49		-0.01	-0.03	-0.02
Otomotiv sanayi	553.761.339	3.399.829.874	6.14		-0.13	-0.11	0.02
Döküm	1.950.895.675	7.274.739.325	3.73		0.15	-0.06	-0.18

Kaynak : İDDMİB (2021).

Alüminyum ve pik demir de yaşanan durumlar çerçevesinde, Türkiye döküm ithalatında (Tablo 5), miktar ve değer olarak otomotiv sanayi ön plana çıktığı gözlemlenmektedir. İklimlendirme sanayi ve elektrik elektronik mal gruplarının ithalatı (Tablo 8), miktar olarak az olmasına karşılık değer açısından yüksek olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 5: Ocak-Aralık 2020 Alt Ürün Gruplarında İthalat ve 2019-2020 % Değeri

Mal Grubu	Miktar (kg)	Değer (FOB US)	Birim Fiyat (\$/kg)	Fiyat	Miktar (%)	Değer (%)	Birim Fiyat (%)
Çelik	37.546.049	175.507.048	4.64		0.17	0.04	-0.11
Demir ve Demir Dışı Metaller	75.599.476	661.237.253	8.75		0.08	-0.24	-0.29
Deri ve Deri Mamulleri	1.850.348	4.209.439	2.27		0.43	0.48	0.03
Elektrik ve Elektronik	5.507.901	53.244.687	9.67		-0.16	-0.02	0.16
İklimlendirme Sanayi	84.839.062	1.235.687.165	14.57		0.15	0.04	-0.10
Makine ve Aksamları	92.862.197	1.022.427.072	11.01		0.04	0.04	0.00
Otomotiv Endüstrisi	278.459.818	2.423.872.824	8,70		-0.05	-0.08	-0.03
Döküm	576.664.856	5.576.185.488	9.67		0.02	-0.05	-0.07

Kaynak: İDDMİB (2021)

1.4. Demir Çelik Metal Sanayi

Türkiye genelinde toplam 41 adet ham çelik üretim tesisi aktif olarak çoğunlukla kıyı bölgelerinde faaliyet göstermektedir. Çelik üretim tesislerinin, 27 tanesi elektrikli ark fırını (EAF), 11 tanesi de indüksiyon fırın (İF) sistemiyle üretim faaliyetini sürdürmektedirler. Bazı oksijen fırınına (BOF) sahip 3 entegre tesis ise Hatay, Zonguldak ve Karabük şehirlerinde demir çelik üretimini gerçekleştirmektedirler (TÇÜD, 2023).

1.5. Dünya ve Türkiye Demir Çelik Ticareti

Dünya çelik ihracatı (Tablo 6) verilerinde, 2013 yılı ihracat miktarı 412,6 milyon tonla %26,8 oranında gerçekleştirmiş, takip eden yıllarda artış sürmüştür. Dünya demir çelik ihracatı 2017 yılında 476,8 milyon ton miktarla azalış göstermiş ve bu azalışın devamı gelmiştir. Söz konusu yıllarda ihracatın artış içinde olmamasının nedeni, sübvansiyon² ve dumping³ gibi uygulamaların yürürlüğe konulması olduğu savunulmaktadır. Ayrıca hammadde ücretinin hurda ücretine göre uygun olması ve bu durumu lehlerine çeviren entegre olmuş çelik üreticisi firmaların rekabet üstünlüğü sağlamaları, dünya genelinde ihracatın azalmasına sebep olduğu ifade edilmektedir (SBB, 2018).

Dünya demir çelik ihracatını etkileyen bir diğer unsur ise ABD'nin 2018 yılının mart ayında ithal olarak elde edilen çelik ürünlerine ek vergi getirmesidir. Trump döneminde yürürlüğe giren karar ilk olarak Avrupa Birliği'ni daha sonra dünya çelik piyasalarını etkilemiştir. Alınan ek vergi kararı Çin ve ABD arasında ticaret çekişmesine yol açmış, ihracat verilerini olumsuz yönde etkilediği düşünülmektedir (İskenderun TSO, 2020). Demir çelik ticaretinde yaşanan bu çekişmenin nedeniyse Çin'in uyum fiyattan piyasaya demir çelik ürünü arz etmesi ve üretim aşamasında işletmelerin tam veya üzeri kapasitede faaliyet göstermelerinden dolayı yaşandığı ileri sürülmektedir (SBB, 2018: 55).

Dünya genelinde alınan ek vergi kararları demir çelik sektörü ticaretini negatif yönde etkilerken, 2020 yılında yaşanan Covid 19 salgını küresel çapta ekonomik faaliyetler üzerinde azaltıcı etkiye sahip olduğu savunulmaktadır (TİM, 2021). Bu gelişmeler ışığında (Tablo 6) dünya çelik 2020 ihracatı 400.7 milyona %22,9 oranında gerçekleştiği görülmektedir.

Dünya demir çelik ihracatında 7. sırada olan Türkiye, 2020 yılında AB'nin dumping tahkikatları ve telafi edici vergiler uygulamaları nedeniyle ihracatta kayıplar yaşamıştır (TOBB, 2020). AB uyguladığı söz konusu politikalara ek olarak ABD'nin 2018 yılında faaliyete koyduğu korumacı politika da 2020 yılı ihracat verilerini olumsuz etkilemiş, Türkiye'nin son yıllarda demir çelik ihracatında ABD ve AB pazarları dışında başka pazarlar bulunsa da hedeflenen ihracat rakamına ulaştığını ifade etmek mümkün olmamıştır (KPMG, 2021).

Dünya demir çelik ihracatında uygulanan dumping tahkikatları ve telafi edici vergiler mevcutken, Türkiye demir çelik sektörü üretim için gerekli olan hammaddelerde ithalata gitmektedir. Hurdanın %70'ni, demir madenin %60'ını ve koklaşabilir kömürün %90'ının ithalat ile sağlanmasına ek olarak, ülkede tüketilen yassı mamullerin %50'ye yakının ithalat yoluyla karşılanması dış ticaret açığı üzerinde menfi yönde etkili olduğu söylenebilir (STB, 2021).

Tablo 6: Dünya Çelik Ticareti (Milyon Ton)

Yıllar	İhracat	İhracat Payı (%)
2013	412.6	26.8
2014	457.4	29.3
2015	467.4	30.9
2016	476.8	31.3
2017	462.9	28.6
2018	457.2	26.9
2019	438.8	25.1
2020	400.7	22.9

Kaynak: Wordsteel In Figures (2021)

Türkiye demir çelik ihracat ve ithalatı tablo 7'de yer almaktadır. Elde edilen bilgilerle temel girdi ürünlerinin ve yassı mamullerin ithalata sağlanması sektörü olumsuz etkilemektedir. Dünya'da uygulanan korumacı politikalar da bu etkiyi artırıcı rol üstlenmektedir. Sektör için tehdit oluşturan bu durumun, ihracat ve ithalatta dalgalanmaların yaşanmasında etkili olduğu düşünülmektedir.

² Sübvansiyon: Kamunun belli ürününü üreten işletmeye mali katkı sağlamasıdır. Ör. İşletmenin çeşitli vergilerden muaf olması bkz. "Dumping ve Sübvansiyon Rehberi" 2019, <https://ticaret.gov.tr/data/5bb71aa113b87613d802b783/Dumping%20ve%20S%C3%BCbvansiyon%20Rehber.pdf>, (15.04.2023), s.2.

³ Dumping: Bir ürünün ihraç fiyatının, üretim maliyetinin ya da iç pazar fiyatının altında fiyat ile ihracat edilmesidir bkz. "Dumping ve Sübvansiyon Rehberi", 2019, <https://ticaret.gov.tr/data/5bb71aa113b87613d802b783/Dumping%20ve%20S%C3%BCbvansiyon%20Rehber.pdf>, (15.04.2023), s.2.

Tablo 7: 67 Türkiye Demir Çelik İhracat- İthalat (Milyar US \$)

Yıllar	Toplam İhracat	Toplam İthalat	İhracat/ İthalat Değişim (%)
2013	11.670.913.419	12.261.199.416	-5.1
2014	10.913.271.246	11.565.782.734	-6
2015	8.040.195.895	11.453.868.077	-42.5
2016	7.470.961.360	9.655.788.464	-29.2
2017	9.666.998.909	11.651.524.001	-20.5
2018	13.313.642.555	12.309.011.769	7.5
2019	11.662.428.958	10.102.724.178	13.4
2020	10.262.630.820	9.526.799.583	7.2

Kaynak: UN Comtrade (2023)

2. YOĞUNLAŞMA VE YOĞUNLAŞMA ÖLÇÜMÜ

Yoğunlaşma kavramı, Rekabet Kurumu'nun tanımına göre, "Kontrolde kalıcı değişiklik meydana getirecek şekilde, iki veya daha fazla teşebbüsün birleşmesi ya da bir veya daha fazla teşebbüsün tamamının ya da bir kısmının doğrudan veya dolaylı kontrolünün, hisse ya da mal varlığının satın alınmasıyla, sözleşmeyle veya diğer bir yolla bir ya da daha fazla teşebbüs veya hâlihazırda en az bir teşebbüsü kontrol eden bir ya da daha fazla kişi tarafından devralınması işlemleridir" (Rekabet Kurumu, www).

Ekonomik hayatta endüstrilerin yoğunlaşması olumlu ve olumsuz gelişmelere sebebiyet verebilmektedir. Makro ekonomik olarak ulusal ve uluslararası boyutta yaşanan birleşmeler, ülke ekonomilerine yabancı sermayeyi çekerken, istihdam ve teknoloji girişlerini sağlamak gibi yararları bulunmaktadır. Ayrıca dünyanın küreselleşmesi göz önünde bulundurulduğunda, firmalar dış ticarete varlıklarını devam ettirebilmek için mecburi ortaklık kurarak konumlarını sağlamlaştırmayı hedeflerken, söz konusu bütünleşmelerin bu olumlu tarafı dışında makro ve mikro ekonomik olarak olumsuz durumları da bulunmaktadır. Makro ekonomik olarak yabancı sermayenin ülkeye giriş yapması, ülke mülkünü yabancılaştırırken, mikro ekonomide piyasada yüksek paylara sahip olan işletmelerin ortak olması, onlara rakip olan orta ve küçük işletmelerin ekonomik faaliyetlerini olumsuz etkilemekte ve rekabet imkanlarını zayıflatmaktadır (Sanlı, 2000).

2.1. Yoğunlaşma Endeksleri

Piyasa yapılarını belirlemede en çok tercih edilen yöntem yoğunlaşma endeksleridir. Yoğunlaşma da kullanılan endeksler firmaların rekabet durumunu ve piyasaların yapısını belirlemede yardımcı olabilmektedir.

Pazarda faaliyet gösteren firmaların sayıları, pazar paylarına olan hakimiyeti ve büyüklükleri yoğunlaşma derecesini belirlemektedir. Aynı endüstride faaliyet gösteren firmaların pazar paylarından veya büyüklüğünden eşit şekilde yararlanıyor ise yoğunlaşmanın az, rekabetin ise yüksek olduğunun göstergesidir. Tersî durumunda ise piyasada, bir ya da az sayıda firmanın pazar büyüklüğü veya pazar payından yararlanması yoğunlaşmayı arttırmakta, rekabet ise azalmaktadır. Bu durumda endüstriler de aktif olan firmaların, yoğunlaşma ve rekabet durumunu analiz edebilmek için yoğunlaşma endekslerinden yararlanabilmektedir.

N firma yoğunlaşma hesaplaması en yaygın kullanılan endekstir. Bu durumun nedeni ise endeks hesaplamasında firma sayılarının belirli miktarda olması ve kolaylıkla hesaplanabilmesinden kaynaklanmaktadır. En büyük n kadar firmanın piyasa paylarının toplamının sonucunu dikkate almaktadır (TBB, 2012):

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (1.1)$$

İşlem; 4, 8, 20 tane firmanın paylarının toplamı ile sektördeki rekabetin durumunu açıklamaktadır. Endeks 0 ile 1 arasında değer almakta, bire yaklaşması sektördeki yoğunlaşmayı temsil ederken, sıfır değerini alması ya da sıfıra yaklaşması sektörde rekabetin olduğunu göstermektedir. N firma hesaplamasında ağırlıklı olarak 4 firma payları kullanılmaktadır. CR4 hesabından çıkan değerler 30 ve 30'dan küçük olduğunda yoğunlaşma düşük, $30 \leq CR4 < 50$ orta derece, $50 \leq CR4 < 70$ yüksek seviyede, $CR4 \geq 70$ çok yüksek değerde yoğunlaşmanın olduğunu belirtmektedir (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2017). Eğer CR4 sıfıra eşitse tam rekabet söz konusudur. Ancak çıkan işlemin sonucu 0 ile 40 arası ise monopolcü rekabet veya gevşek oligopol yapıyı temsil edebilmektedir. CR4 hesabı 60 ile 100 arasında değer alıyorsa sıkı oligopol yani düopol piyasa, CR4 sıfıra eşitse tam monopol piyasa söz konusu olmaktadır (İMİB, 2022).

Remo Linda tarafından 1976 yılında oluşturulan endeks, oligopolistik yoğunlaşmanın üzerinde durmaktadır. Hesaplama endüstride faaliyet gösteren bütün firmalar için geçerli değildir. Az sayıda büyük firmalar hesaba dahil edilmekte ve firmaların %1'den küçük olanları hesaba dahil edilmemektedir. Yüzde birlik kuralının nedeni ise küçük firmaların nadiren talep eğrisini etkilemelerinden kaynaklanmaktadır. Endekse konu olan büyük firmaların sadece 2/3 hesaba dahil edilmekte ve işlemden n ifadesi kullanılan firma sayısını belirtmektedir. Hipotezde en az iki firma işleme dahil edilmektedir (Linda, 1976):

$$L = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} EO_i}{n-1} \quad (1.2)$$

Remo Linda çalışmasında çıkan hesap sonucunu grafik⁴ yardımı ile açıklamıştır. Hesaplama L= 0. 200 değerinde ise rekabetin söz konusu olduğu oligopolistik piyasaya işaret etmektedir. Çıkan sonuç, L=0.500 değerinden büyük ise yüksek oligopolistik yoğunluğun olduğu ve rekabet için risk teşkil ettiğini göstermektedir. Eğer hesap değeri, L=1.000 üzerindeyse yüksek derecede hakimiyetinin olduğunu ifade etmektedir (Linda, 1976).

2.2. Literatür Araştırması

Uluslararası ve ulusal literatürde çeşitli endüstrilerin piyasa yapıları ve rekabet düzeyini analiz eden pek çok çalışma bulunmaktadır.

Tablo 8: Yoğunlaşma Analizini Konu Alan Çalışmalar

Yazar	Kapsam	Yöntem
Aktaş ve Yurdakul (2001)	Çalışmada Türkiye'nin sanayisinin yoğunlaşma oranı incelenmiştir. Analiz 1985-1997 yıllarını kapsamakta olup ilgili yıllar içinde yoğunlaşma oranlarında artış saptanmıştır. Bu artışın nedeni endüstrideki en büyük dört firmanın pazar paylarındaki yükselişten kaynaklandığı anlaşılmıştır. Yoğunlaşma derecesi %20 dolaylarındadır.	CR _N ve HHI endeksleri
Harrison ve Rude (2004)	Kanada gıda işletme endüstrisinin yoğunlaşma seviyeleri analiz edilmiştir. 1990- 2001 yıllarını kapsayan çalışmada, yoğunlaşma oranlarında azalma yaşandığı gözlemlenmiştir. Kanada gıda sektöründe yaşanan bu azalmanın ticaret kaynaklı olduğu saptanmıştır.	CR _N ve HII endeksleri
Ferreina ve Facchini (2005)	Çalışma Brezilya'nın ticarete serbestleşmeye gitmesi üzerine, sanayi yoğunlaşma oranları analiz edilmiştir. Çıkan analiz sonucunda bir sanayinin diğer sanayiye oranla iki kat daha yoğun olduğu anlaşılmıştır. Ticareti korumak amaçlı alınan kararların sanayi yoğunlaşmasında pozitif bir etkiye neden olduğu anlaşılmıştır.	Regresyon analizi
Kuyucu (2013)	Çalışma Türk medya sektöründe faaliyet gösteren medya kuruluşlarının pazar paylarını kullanarak piyasa yoğunlaşma oranı analiz edilmiştir. Analiz sonucunda yoğunlaşma görülmüş, medya sektörünün alt kollarında da yoğunlaşma tespit edilmiştir.	HHI- CR _N endeksleri

⁴ Bkz. Remo Linda, Methodology Of Concentration Analysis Applied To The Study Of Industries And Markets, 1976, s.21.

Faustino (2017)	Portekiz kitap sektörü firma yoğunlaşma oranı üzerine yapılan çalışma 2008-2014 dönemlerini içermektedir. Sektörde yüksek derecede yoğunlaşma tespit edilmiştir. Yabancı yayımcıların Portekiz piyasasına girmesi şirket birleşmelerinin yaşanmasına neden olmuş, bu durum yoğunlaşma derecesinin artmasında pozitif etki oluşturmuştur.	HHI ve CR_N endeksi
Apan (2020)	Türkiye gayrimenkul yatırım ortaklıklarının piyasa yapısını inceleyen çalışma 2007- 2018 yıllarını baz almaktadır. Elde edilen analiz sonucuna göre 2007- 2011 yıllarında monopol, 2012- 2018 yılları arasında oligopol yapı olduğu anlaşılmıştır	CR_N -HHI endeksi

Kaynak: Tablo yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Döküm sektörü ulusal literatürde, imalat sanayi piyasa yapısı incelenirken ana metal sanayi bünyesinde değerlendirilmiş, imalat sanayiden ayrı olarak ana metal ve döküm sektörü piyasa yapısını analiz eden herhangi bir çalışma bulunamamıştır. Ulusal literatür de imalat sanayi piyasa yapısı ve rekabet düzeyini analiz eden çeşitli çalışmalar yer almaktadır. Özhan'ın (1990) N firma yoğunlaşma oranı (CR_N) analiz sonucunda 1988 yılı imalat sanayi yoğunlaşma düzeyinin yüksek olduğunu tespit etmiştir. Analizde 1988 yılı yoğunlaşma düzeyinin kıyasa konu olan diğer yıllarla (1983, 1985, 1987) benzer olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İmalat sanayi kolları içerisinde demir çelik ve demir çelik dışında metal sanayi, metal eşya sanayi de yer almaktadır.

Burayı geri ekle Uluslararası ve ulusal, yoğunlaşma ve piyasa yapısına dair diğer bazı çalışmalar ve sonuçları aşağıdaki tabloda özetlenmektedir:

2.3. Araştırmanın Veri Seti ve Yöntemi

İstanbul Sanayi Odası (İSO, 2022) birinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu içinde yer alan firmaların net satış verilerinden yararlanılmıştır. Veriler 2013- 2020 yıllarını kapsamakta olup İstanbul Sanayi Odası'nın (NACE Rev.2) 24.371 Demir Çelik Ana Metal Sanayi, 24.372 Demir Çelik Dışında Ana Metal Sanayi ve 25. 381 Metal Eşya Sanayi kodlarından yararlanılmıştır. İlgili kodlarda faaliyet gösteren işletmelerin büyük çoğunluğunun döküm faaliyeti içinde olduğu, döküm içermeyen kuruluşların ise döküm ürünü kullanmasından dolayı kodlarda faaliyet gösteren tüm firmalar hesaba dahil edilmiştir. Çalışmada hesaba dahil olan firma sayısı Tablo 9 yer almaktadır.

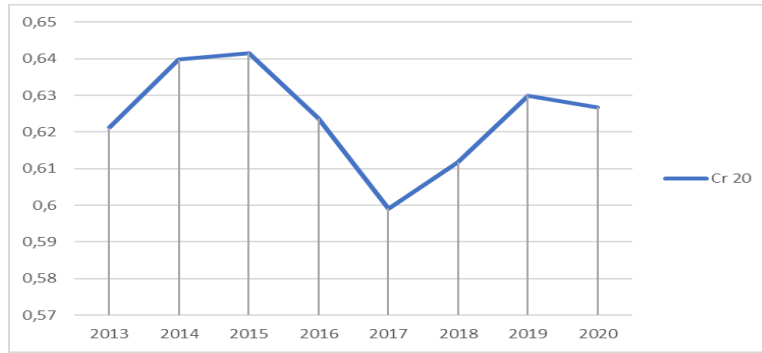
Tablo 9: Hesaplamaya Dahil Edilen Firma Sayısı

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
93*	86*	82*	83*	94*	95*	87*	85*
91	84	80	82	93	93	85	82

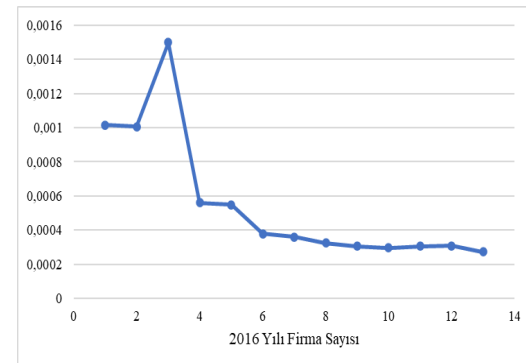
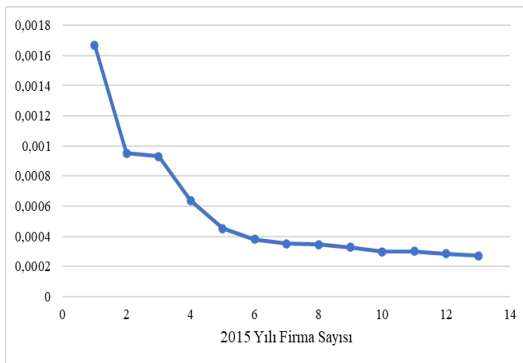
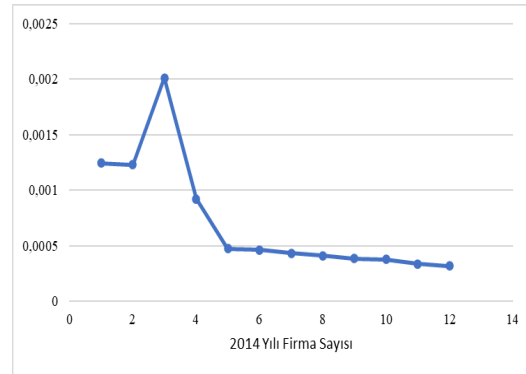
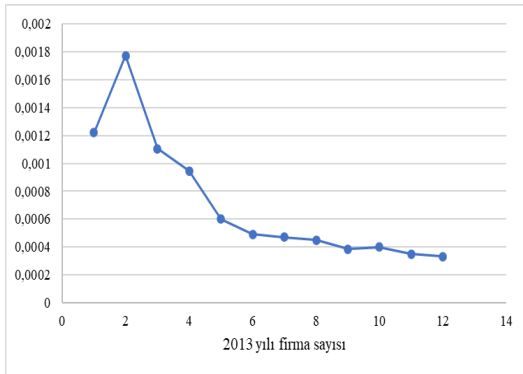
Not: * ifadelerde kimi firmalar net satış rakamlarını girmediği tespit edilmiş, hesaplama 2. satırdaki firma sayıları ve net satış rakamlarıyla yapılmıştır.

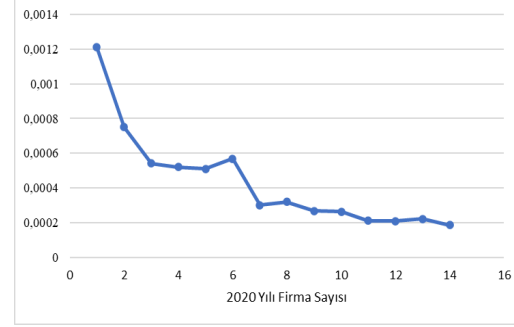
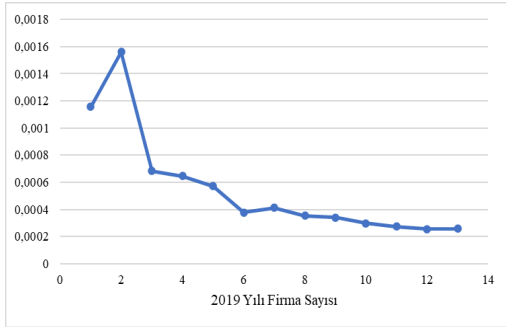
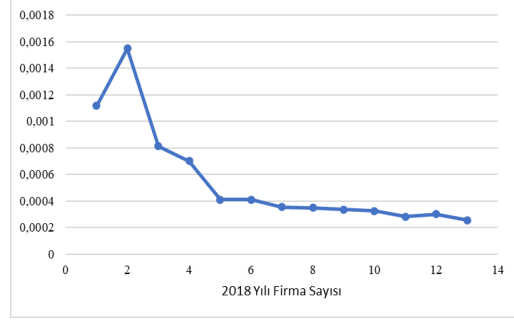
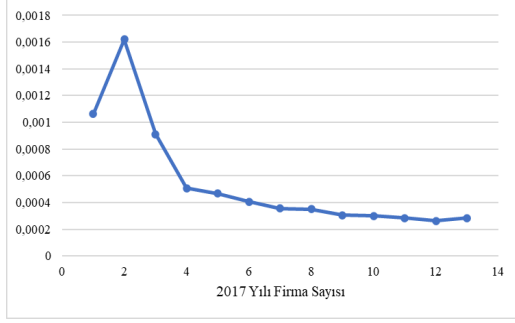
Türk Metal Döküm sektörünün yoğunlaşma düzeyinin analiz edildiği çalışmada, n firma yoğunlaşma oranı 20 firma ($CR- 20$), Linda endekslerinden yararlanılmıştır. Endeks hesaplamasında, Microsoft 365 Excel sürümü kullanılmıştır.

Çalışma kısıtı olarak, 2013- 2020 yılları İSO 500 (NACE. REV2) 24. 371 demir çelik ana metal sanayi, 24. 372 demir çelik dışında ana metal sanayi ve 25. 381 metal eşya sanayide faaliyet gösteren kimi firmaların net satış verilerini girmediği tespit edilmiştir. Bu nedenle ileriki çalışmalarda net satış verilerinin gözden geçirilip, tekrar analiz edilmesi, sektörün piyasa yapısı hakkında daha net bulgulara sahip olunabileceği ön görülmektedir.

Şekil 2: CR-20 Endeks Sonuçları

Türkiye ana metal sanayi CR-20 endeks oranlarına bakıldığında, 2013 yılından 2015'e kadar değerlerde artış yaşanmış, 2016 yılından itibaren yoğunlaşma düzeyinde azalma görülmüştür. İlgili azalma 2017 yılında da yaşanmış, CR-20 değerleri %60'ın biraz altına düşmüştür. Ancak 2018 yılında yoğunlaşma oranı tekrar artmaya başlayarak %61'in üzerinde değere ulaşmıştır. CR-20 oranı, 2020 yılına gelindiğinde %62 dolaylarında yoğunlaşma oranı gözlemlenmiştir. Yıllar bazında CR-20 oranlarının artıp azalmasında sektöre giriş çıkış yapan firmalarla bağlantılı olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda sekiz yıllık CR-20 yoğunlaşma düzeyi 2017 yılı hariç diğer yıllarda %60'ın üzerinde değer aldığı saptanmış, sektörde oligopolistik yapının olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Şekil 3: Linda Endeksi Sonuçları



Linda endeksi değer eğrilerinin şekli ve gidiş seyri sektörün yapısı konusunda bilgi vermektedir. Alakalı sektörde aktif olan firmalar hemen hemen aynı büyüklükte oranlar alıyorsa eğri düzgün şekilde aşağıya yönelir bu yönelme sektörde rekabetin varlığını işaret etmektedir. Ayrıca Linda grafiğinin yönü sektörde faaliyet gösteren firma sayısından da etkilenmektedir (Linda, 1976: 21-23).

Ana metal ve metal eşya sanayi kodlarında faaliyet gösteren firmaların 2013- 2020 dönemleri Linda endeks değerlerinin 0.200'den az olduğu belirlenmiştir. Endeks değerlerinin 0.200 altında olması nedeniyle sektörde rekabet söz konusuyken, grafik eğrilerinin düzgün yapıda aşağıya yönelmediği gözlemlenmiştir. Grafik eğrilerinin düzgün yapıda aşağıya yönelmemesinde, net satış paylarından firmaların eşit değerler almadığı anlaşılmakta ve firma sayılarında yaşanan değişiklik eğrinin düzensizliğinde etkili olmaktadır. Bu nedenle rekabet olsa da sektörün oligopol yapı özelliklerini taşıdığı tespit edilmiştir.

Grafiklerde net satış değerlerinin büyük kısmının 3 firma arasında değişmesi, bu firmaların piyasadaki büyük firmalar olduğunun göstergesidir.

3. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmada metal döküm sektörünün diğer sektörlerle olan ilişkisi ve stratejik konumu nedeniyle sektörün, rekabet ve piyasa yapısını analiz etmek hedeflenmiştir. Bu doğrultuda çeşitli yoğunlaşma endekslerinden yararlanılmış, endeksler tercih edilirken, özellikleri ve hesaplama aşamasında kullanılan firma sayıları dikkate alınmıştır.

Metal döküm sektörü piyasa yapısı analizi için 2013-2020 dönemleri İSO ilk 500 ana metal sanayi; demir çelik ana metal sanayi, demir çelik dışında ana metal sanayi ve fabrikasyon metal eşya sanayiye bağlı olan, metal eşya sanayinin net satış değerlerinden yararlanılmıştır. Bütün bu bilgiler ışığında yapılan analiz, şu şekildedir;

Hesaplama n firma yoğunlaşma oranı (CR) 20 firma endekslerinden yararlanılmıştır. Hesaplama sonuçlarında, CR-20 endeksi 2017 hariç 0.60 değerleri almakta, Linda endeksinde ise 0.200 altında değerler karşımıza çıkmaktadır. Endeks sonuçlarına göre sektörde rekabetin olduğu, yoğunlaşmanın yüksek olmadığı oligopolistik yapıdan söz etmek mümkündür. Endekslerin firma sayısının değişmesinden etkilenmesi, Linda endeksi grafiğinde eğrilerin yönü ve şeklinin bu durumu desteklemesi, sektörde oligopolistik yapının varlığına işaret etmektedir.

Metal döküm sektörünün oligopolistik yapı sergilemesinde, üretim için gerekli olan çeşitli hammaddelerin ithalat ile sağlanması, bazı işletmelerin tam kapasite çalışmaması, yeni teknolojilere ayak uydurulamaması, ülkenin olumsuz makro

ekonomik koşulları, üretilen ürünlerin değer seviyelerinin düşük olması ve bu ürünlerin ticaret kalemlerinin maliyetinin daha yüksek olması, ayrıca küresel çapta rekabeti kısıtlayıcı çeşitli uygulamaların bulunmasının etkili olduğu düşünülmektedir.

Elde edilen sonuçlar kapsamında çalışmanın önerileri şu şekildedir: Türkiye’de metal dökümü içinde barındıran büyük işletmeler, üretim ve üretim için gerekli olan hammadde de sorunlar yaşamaktadır. Alüminyum üretimini gerçekleştiren fabrikanın tam kapasite çalışmaması, demir çelik ürünlerinin üretimi için gerekli olan hammaddelerin ithalat ile karşılanması maliyeti arttırırken, ürün kalitesinin düşük olması sektör için risk teşkil etmektedir. Bu nedenle ürün kalite düşüklüğünün nedeni araştırılmalı ve üretim aşamasında yaşanan aksaklıkların giderilmesiyle ilgili çalışmaların yapılması gerekmektedir.

Türk döküm üretiminde gerekli kalemlerin ithalatının yanı sıra, üretim için ağırlıklı olarak elektrikli ocaklardan yararlanılması, elektrik fiyatlarının son dönemlerde özellikle de Covid pandemisiyle artması işletmeleri zorlamakta, bu konuda devlet desteğine olan ihtiyacı gündeme getirmektedir.

Türk döküm sektörü ülke içinde alması gereken çeşitli tedbirler gerekirken, küresel rekabette ülkelerin kendi bünyelerinde faaliyet gösterdiği firmalarının konumlarını korumak için karar aldığı ticari yaptırımlar ve teknolojik atılımları da sektörü etkilemektedir. Bu durumlar;

Dünya döküm sektöründe Çin’in üretim, tüketim ve ticarete sağladığı üstünlüğü kırmak ve özellikle ABD ve Avrupa kendi döküm üreticisini korumak için ek vergi dumping vb. uygulamalara gitmektedir. Alınan bu tedbirler Türk metal döküm ve demir çelik ticaretini olumsuz etkilemektedir. Uygulanan vergi ve yaptırımlar dışında dünya döküm sektöründe büyük firmaların birleşmeye giderek, kritik noktalardaki döküm fabrikalarını almaları ve otomotiv sanayi gibi sektörlere ürün arz etmeleri karşısında, devletin Türk metal sanayi çıkarlarını korumak için hukuki tedbirler alması gerektiği gözlemlenmiştir.

Küresel çapta Çin’in döküm sektöründeki üstünlüğünü kırmak için, Almanya başta olmak üzere birçok gelişmiş ülkede uygulanan Endüstri 4.0 teknolojileri atıl durumda olan fabrikaları yeniden ele alınmasında etkili rol oynamaktadır. Endüstri 4.0 uygulamaları sayesinde üretim aşamasında yaşanan kayıplar minimize edilirken, işletme tam kapasite üretim yaparak kaliteli döküm ürünlerini piyasaya arz etmektedir. Dünyada tesis başına üretim kapasitesinde Almanya başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin ilk sıralarda yer alması uygulamanın başarısını kanıtlar niteliktedir. Ayrıca terk edilmiş fabrikaların tekrar devreye sokulması tasarrufun yanı sıra çevre üzerinde de pozitif etki oluşturacağı tahmin edilmektedir.

Endüstri 4.0 uygulamalarının hızlı bir biçimde yayılması ve uygulamayı kullanan ülkelerin küresel rekabette avantajlı durumda olması, Türk döküm sektörün rekabette konumunu korumasının önünde engel teşkil etmektedir. Bu nedenle sektörde faaliyet gösteren işletmelerin Endüstri 4.0 uygulamaları hakkında bilinçlendirmenin yanı sıra gerekli mühendis ve nitelikli iş gücünün yetiştirilmesi sektör için önemli olduğu düşünülmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortaklaşa hazırlamıştır

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

KAYNAKÇA

- ASO, (2017). Döküm Sektörü Raporu. Erişim Tarihi: 26 Ocak 2022, <https://www.aso.org.tr/wp-content/uploads/2017/09/15.pdf>
- ATAÇELİK, (2023). Dünya Döküm Sektöründeki Gelişmeler. Erişim Tarihi: 05 Nisan 2023, <http://www.atacelik.com/dokumtarihi.html>
- Aytaç, S., (2018). Endüstri 4.0 ve akıllı fabrikalar, “Sakarya Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi”, 22, (2), ss. 546-556.
- Çetin, A. (2021). Endüstri 4.0 ve Türkiye. Erişim Tarihi: 24 Şubat 2023, <https://dokumhane.net/endustri-4-0-ve-turkiye/>
- İDDMİB, (2021). Döküm Sektörü Ocak 2021 Değerlendirmesi. Erişim Tarihi: 09 Mart 2023, <https://turkishmetals.org/tr/sector-detail/3>
- İMİB, (2022). Fluorit Yataklarının Durumu, İşletmeciliği ve Geleceği. Erişim Tarihi: 07 Mart 2023, <https://www.imib.org.tr/links/29maden/FLORIT.pdf>
- İskenderun TSO, (2020). Demir Çelik Sektörü Swot Analizi Raporu. Erişim Tarihi:27 Ocak2023,<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:X9MnTbKg9ygJ:https://iskenderunso.org.tr/wp-content/uploads/2020/11/demir-celik-sektoru-swot-analizi-1.docx&cd=2&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>
- İSO, (2022). Birinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu. Erişim Tarihi: 17.05.2022, <https://www.iso500.org.tr/500-buyuk-sanayi-kurulusu>
- KPMG, (2021). Perspektifinden Demir Çelik Sektörüne Bakış. Erişim Tarihi: 29 Mayıs 2022, <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2021/07/kpmg-perspektifinden-demir-celik-sektorune-bakis-2021.pdf>

- Linda, R. (1976). Methodology of Concentration Analysis Applied to the Study of Industries and Market. Brussel: Commission of the European Communities.
- Özhan, M. (1990). 1988 Yılında Türk İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma Düzeyi ve Bu Yoğunlaşma Düzeyi Belirleyen Faktörler. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2), 106-116.
- Rekabet Kurumu, www. Erişim: 14.01. 2023. <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Yayinlar/rekabet-terimleri-sozlugu/terimler-listesi?icerik=b78759ab-de54-4314-9978-58685941ef14>
- STB, (2020). Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Demir Çelik Raporu, Erişim Tarihi: 27 Mayıs 2022, <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/sector-raporlar>
- Sanlı, K. C. (2000). Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Geçersizliği. Erişim Tarihi: 22 Aralık 2022, <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/akademik-calismalar/3-pdf>
- SBB, (2018). On Birinci Kalkınma Planı Ana Metal Sanayi Çalışma Grubu Raporu. Strateji ve Bütçe Bakanlığı, Erişim Tarihi: 09 Mart 2022, <https://www.sbb.gov.tr/ozel-ihatisas-komisyonu-raporlari/>
- TBB, (Türkiye Bankalar Birliği), (2012). Türkiye'de Bankacılık Sektörü Piyasa Yapısı, Firma Davranışları ve Rekabet Analizi. (Yayın No. 280). İstanbul.
- TÜİK, (2017). TÜİK Haber Bülteni. Erişim Tarihi: 15 Haziran 2022, 2017. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Sanayi-ve-Hizmet-Sektorlerinde-Yogunlasma-2015-24867>
- TÇÜD, (2023). Türkiye Çelik Haritası. Erişim Tarihi: 06 Mayıs 2023, <https://celik.org.tr/harita/>
- TİM, (2021). İhracat 2021 Raporu. Erişim Tarihi: 22 Ocak 2023, <https://www.tim.org.tr/tr/yillik-ihracat-raporu>
- TOBB (2020). Türkiye Demir ve Demir Dışı Metaller Meclisi Raporu. Erişim Tarihi: 31 Mayıs 2022, <https://www.tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2021/demir21.pdf>
- Tüdöksad (2021b). Metal Sektörü Raporu. Erişim Tarihi: 25 Ocak 2022, <https://tudoksad.org.tr/dosyalar>
- Tüdöksad, (2021), Türkdöküm Dergisi, No: 61, s. 29. Erişim 12.11.2023. https://tudoksad.org.tr/upload/files/Türkdöküm-61-small_compressed%20%281%29%20%281%29.pdf
- Tüdöksad, (2021a). AFS Census 2019 Dünya Döküm İstatistikleri Metal Döküm Sektörü Raporu. Erişim Tarihi:10 Mayıs 2022, <https://akademi.tudoksad.org.tr/document/view?id=119>
- Tüdöksad, (www). Türkiye Metal Döküm Sanayi 2020'de Güçlü Konumunu Korudu, Erişim: 01. 03. 2022, <https://www.tudoksad.org.tr/turkiye-metal-dokum-sanayi-2020-de-guclu-konumunu-korudu>.
- Tüdöksad, (2023). Genel Bakış ve Önemi. Erişim Tarihi: 20 Ocak 2023, <https://tudoksad.org.tr/genel-bakis-ve-onemi>.
- Un Comtrade Database. Erişim Tarihi: 23 Ocak 2023, <https://comtrade.un.org/data/auth/login?ReturnUrl=%2Fdata%2F>
- VadiogluDokum, (2023). Döküm Nedir; Erişim: 23.12. 2023, https://www.vadiogludokum.com/dokum_nedir
- Worldsteel In Figures, (2021). Erişim Tarihi 30 Mayıs 2022, <https://worldsteel.org/>

ORTADOĞU EDEBİYATINDA SİYASET

Politics in the Middle Eastern Literature

Hüsamettin İNAÇ¹, Beyzanur KINA²

¹ Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, husamettin.inac@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-6922-2010

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Lisansüstü Eğitimi Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler ABD, beyzanur_kiina@hotmail.com, Orcid: 0009-0005-3539-1931

MAKALEBİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Ortadoğu edebiyatı, Siyasi gelişmeler, Toplumsal eleştiriler

Jel Kodları: P35

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 27 Kasım 2024

Düzeltilme Tarihi:

10 Aralık 2024

Kabul Tarihi: 21 Aralık 2024

ÖZET

Ortadoğu edebiyatı, tarih boyunca siyasi gelişmelerden derinlemesine etkilenmiş ve bu gelişmeleri yansıtan zengin bir edebi miras oluşturmuştur. Bu makalede, Ortadoğu edebiyatında siyasetin rolü ve etkisi incelenmektedir. Bölgedeki siyasi olaylar, savaşlar, devrimler ve toplumsal değişimler, edebi eserlerde nasıl ele alınmış ve yansıtılmıştır? Bu sorulara yanıt ararken, Arap, Fars ve Türk edebiyatından seçilmiş örnekler üzerinden edebi eserlerin, dönemin siyasi iklimiyle nasıl bir etkileşim içinde olduğu analiz edilecektir. Bu makalenin diğer odak noktaları, edebiyatın siyasi bir araç olarak kullanılması, yazarların baskı rejimlerine karşı verdikleri mücadeleler ve toplumsal eleştiriler olacaktır. Ortadoğu edebiyatının siyasi perspektiflerin ve ideolojilerin anlaşılmasındaki katkısı değerlendirilecektir.

ARTICLE INFO

Keywords

Middle Eastern Literature, Political Developments, Social Critiques.

Jel Codes: P35

Article History:

Received: 27 November 2024

Received in revised form:

10 December 2024

Accepted: 21 December 2024

ABSTRACT

Middle Eastern literature has been extensively influenced by the political developments throughout history. This reasons a fertile literary tradition that is basically a reflection of the times passing through. The article explores the role and influence of politics in Middle Eastern literature. What place do political events, wars, revolutions, and social transformations take in the literature of the region? With the aim of answering these questions, attention will be drawn to the interaction of literary works with the current political climate of each time through examples taken from Arabic, Persian, and Turkish literature. The use of literature as a political tool, along with the struggles of writers against oppressive regimes, including the social critique within their works, are central to the focus of this article. Further, the contributions of the literature of Middle Eastern region for the understanding of political views and ideologies will also be assessed.

Atf vermek için / To cite: İnaç, H. & Kına, B. (2024). Ortadoğu edebiyatında siyaset. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 225-235. DOI: 10.58627/dpuiibf.1592093



Ortadoğu, bir coğrafi olarak Asya ile Afrika'nın kesişim noktası olmasının yanı sıra kültürel bir bölge olarak da dikkate değerdir (Şekil 1). Bu bölge, insanlık tarihinde birçok uygarlık ve kültüre ev sahipliği yapmıştır. Siyaset ve edebiyatın kesiştiği yer olan Ortadoğu, kültürel, sosyal ve tarihsel bağlarla ilgili önemli iç görüler sunan çok yönlü bir alan olarak tanımlanmıştır. Ortadoğu'nun edebiyatı, siyasi manzaralarla yaşayan halkının yaşamlarına derinden kök salmıştır. Yüzyıllar boyunca, bu edebiyat Mısır, İran, Lübnan, Filistin ve diğer ülkelerdeki farklı deneyim ve değişiklikleri yansıtarak evrimleşmiştir (MacQueen, 2017).

Özellikle 20. ve 21. yüzyıllar, sömürgecilik, otoriter liderlerin düşüşü ve yükselişi, savaşlar, devrimler ve özgürlük ve kimlik savaşları gibi politik karışıklıkları deneyimlemiştir. Bu olaylara şahitlik eden yazarlar, toplumlarının karmaşıklıklarıyla başa çıkmaya çalıştıkları andan itibaren bölgenin edebi ürünlerinin şekillenmesinde gerçek bir etki yarattı. Edebiyat, yazarlar için hem bir direniş aracı ve hem de düşünme ve eleştiri ifadeleri için bir alan deneyimi sunmuştur (Suleiman ve Muhawi, 2012).

Naguib Mahfuz, Mahmud Derviş, Gassan Kanafani ve Şehrnuş Parsipur gibi yazarlar, anlatılarında baskı, sürgün, kimlik ve özgürleşme temalarını keşfetmişlerdir. Eserleri, bireylerin yaşamlarının daha geniş sosyo-politik güçler tarafından nasıl etkilendiğini göstererek kişisel ve politik olanı derinlemesine ele almaktadır. Örneğin, Mahfuz'un Kahire Üçlemesi, Mısır toplumunu İngiliz sömürge yönetimi altında ve ardından gelen milliyetçi hareketler sırasında canlı bir şekilde tasvir ederken, Derviş'in şiiri Filistin'in kimlik ve öz belirleme mücadelesini yakalamaktadır.

1. ORTADOĞU EDEBİYATININ ÖZELLİKLERİ

Ortadoğu edebiyatı, kültürel geçmişi ve zengin tarihiyle birlikte dünya edebiyatının önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Bu edebiyat, Arapça, Farsça, Türkçe, İbranice ve Kürtçe gibi birçok dilde eserler üretilmiş olması nedeniyle büyük bir dil çeşitliliğine sahiptir. Her dilin kendine özgü edebi gelenekler ve stilistik özellikler taşır, bu da edebiyatın çok yönlülüğünü artırır. Örneğin Arap edebiyatı klasik şiir ve nesir geleneğiyle tanımlanırken, Fars edebiyatı da tasavvufi şiirleriyle öne çıkar. Türk edebiyatı ise hem Osmanlı döneminde divan edebiyatı hem de halk edebiyatı ile zenginleşmiştir (Araz, 2020).

Ortadoğu, kültürel ve tarihsel zenginliği ile en eski medeniyetlerine ev sahipliği yapan bir bölgedir. Bu zengin tarih, edebi eserlere mitolojik, dini ve tarihi temalar olarak yansımıştır (Atvur, 2020). İslam'ın doğuşu ve yayılışı, bölgedeki edebiyat üzerinde derin etkiler bırakmış, İslami metinler ve tasavvuf, edebi eserlerde sıkça işlenen konular arasında yer almıştır. Ortadoğu edebiyatında kutsal metinlerden ve dini motiflerden esinlenmiş pek çok eser bulunmaktadır (Michalopoulos vd., 2018).

Siyasal ve sosyal temalar, Ortadoğu edebiyatında ön plana çıkar. Bölgenin tarih boyunca geçirdiği siyasal değişimler, savaşlar, devrimler ve toplumsal hareketler, edebi eserlerde sıkça işlenen konular arasındadır. Otoriter rejimler, sömürgecilik, bağımsızlık mücadeleleri ve toplumsal adalet gibi konular, edebiyata derinlemesine yansır. Ayrıca, kimlik, aidiyet, göç ve diaspora gibi temalar da edebiyatın önemli bir parçasını oluşturur. Özellikle modern dönemde, bu temalar daha da belirgin hale gelmiştir (Ibisi, 2018).

Edebi türler açısından bakıldığında Ortadoğu edebiyatında şiire önemli bir yer verilmiştir. Arap, Fars ve Türk edebiyatında klasik şiir gelenekleri (örneğin kaside, gazel, mesnevi) güçlüdür ve bu gelenekler yüzyıllar boyunca gelişerek devam etmiştir. Ancak modern dönemde roman, kısa öykü ve tiyatro gibi türler de popüler olmuştur. Bu türler modernleşme süreciyle birlikte toplumsal ve bireysel meseleleri daha geniş bir çerçevede ele almıştır (Menteşe, 2021).

Sözel edebiyat, halk hikayeleri, destanlar ve masallar yoluyla kültürel hafızanın önemli bir parçası olmuştur. Anlatı geleneği, sözlü hikâye anlatımı ve halk edebiyatı biçimlerinde devam etmektedir. Bu tür eserler, toplumsal değerlerin ve kültürel normların aktarılmasında önemli bir rol oynar. Halk edebiyatı, geleneksel motifleri ve yerel kültürleri yansıtarak, edebi mirasın korunmasına katkı sağlar (Güvenç, 2021).

Ortadoğu edebiyatı 19. ve 20. yüzyıllarda Batının etkisiyle edebi yenilikler yaşamış, modernizm ve postmodernizm etkileri görülmeye başlanmıştır (İnaç, 2003, s. 342). Geleneksel formlar modern temalarla harmanlanmış, bu da eserlerin çeşitliliğini artırmıştır. Bu dönemde toplumsal ve bireysel özgürlük, kadın hakları ve modernleşme gibi konular da edebi diskurun merkezine yerleşmiştir. Ortadoğu edebiyatı, farklı kültür ve dinlerin bir arada bulunduğu bir coğrafyada geliştiği için, eserlerde kültürel diyaloglar ve çatışmalar sıkça işlenir. Bu, edebi eserlerde zenginliği ve derinliği artırır. Ortadoğu edebiyatı, bu coğrafyanın karmaşık ve dinamik sosyo-politik yapısını, tarihsel derinliğini ve kültürel çeşitliliğini yansıtan, evrensel insan deneyimlerine dair zengin bir edebi mirası ortaya koyar. Bütün bu özellikleri Ortadoğu edebiyatını hem bölgesel hem de küresel bağlamda önemli kılmaktadır (Köse, 2024).

2. SİYASETİN ORTADOĞU EDEBİYATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Ortadoğu edebiyatı, bölgenin dinamik ve karmaşık siyasi atmosferinden derinlemesine etkilenmiştir (İnaç, 2004, s. 35). Siyaset, edebi üretim üzerinde hem doğrudan hem de dolaylı yollarla önemli bir rol oynamıştır. Ortadoğu, tarih boyunca pek çok siyasi olay ve çatışmaya sahne olmuştur ve bu olaylar edebi eserlerde kendine geniş bir yer bulmuştur. Özellikle savaşlar, devrimler ve bağımsızlık mücadeleleri, edebiyatın ana temalarından biri haline gelmiştir. Yazarlar, bu olayları eserlerinde işleyerek hem tanıklıklarını hem de eleştirilerini dile getirmişlerdir. Örneğin, Filistin-İsrail çatışması, İran Devrimi veya Osmanlı İmparatorluğu'nun çöküşü gibi büyük tarihsel olaylar, bölgenin edebi eserlerinde sıkça işlenen konular arasında yer alır. Bu eserler, sadece tarihi belgelemekle kalmaz, aynı zamanda bu olayların toplumsal ve bireysel etkilerini de derinlemesine inceler (Neira ve diğerleri, 2023).

Otoriter ve siyasi baskılar Ortadoğu'daki birçok ülkede edebi üretkenliği etkiledi. Sansür, birçok yazar ve şairin eserini kısıtladı veya yasakladı. Bu durum, edebiyatın direniş ve muhalefet aracı olarak kullanılmasına yol açmıştır. Yazarlar, örtük anlamlar ve alegoriler kullanarak siyasi eleştirilerini dile getirmişlerdir. Bu tür eserler, okuyucuya rejimlerin baskıcı yapısını ve toplumsal adaletsizlikleri sorgulama fırsatı verir (Moghadam, 2020).

Harita 1: Ortadoğu Ülkeleri



Kaynak: (Neira, ve diğerleri, 2023)

Edebiyat, Ortadoğu'da siyasi direnişin önemli bir parçası olmuştur. Özellikle baskıcı rejimlere karşı edebi eserler, bir tür direniş ve ifade özgürlüğü mücadelesi olarak ortaya çıkmıştır. Bu eserler, toplumsal adalet, insan hakları ve özgürlük temalarını işler. Birçok yazar, edebiyatı bir eleştiri aracı kullanarak, toplumsal değişim için bir katalizör görevi görmüştür. Bu eserler, okuyuculara ilham vererek, direnç ve dayanışma duygularını güçlendirmiştir (Alfaisal, 2022).

Siyasi sınırların ve kimliklerin sıkça değiştiği Ortadoğu'da, kimlik ve aidiyet meseleleri edebiyatın merkezinde yer almıştır (İnaç, 2005a, s. 44). Göç, sürgün ve diaspora gibi konular, yazarların sıkça işlediği temalar arasındadır. Bu durum, edebi eserlerde hem bireysel hem de kolektif kimlik arayışlarını yansıtmıştır. Yazarlar, karakterleri aracılığıyla kimlik çatışmalarını, aidiyet krizlerini ve kültürel uyumsuzlukları keşfeder. Bu eserler, okuyuculara kimliklerini sorgulama ve anlamlandırma fırsatı sunar (Koç, 2020).

2010'ların başında başlayan Arap Baharı, Ortadoğu edebiyatında yeni bir dönemi başlatmıştır (Yılmaz, 2020). Bu siyasi hareketler, edebi eserlerde değişim, umut ve hayal kırıklığı gibi temaların işlenmesine yol açmıştır. Yazarlar, bu olayların bireysel ve toplumsal etkilerini derinlemesine ele almıştır. Arap Baharı, birçok yazar için bir ilham kaynağı olmuş, edebiyat aracılığıyla toplumsal değişim ve reform umutlarını dile getirmiştir. Aynı zamanda, bu hareketlerin yarattığı hayal kırıklıkları ve zorluklar da edebiyatın önemli bir parçası haline gelmiştir (Kırşanlı, 2024).

3. TARİHSEL ARKA PLAN: SİYASAL OLAYLAR VE EDEBİYAT

3.1. Tarihsel olayların edebiyat üzerindeki etkileri

Tarihsel olaylar, edebiyat üzerinde derin ve kalıcı etkiler bırakır. Bu olaylar, edebi eserlerin temasını, karakter yapısını ve anlatım biçimini şekillendirir. Özellikle büyük toplumsal dönüşümler ve krizler, yazarların eserlerine ilham kaynağı olur (İnaç, 2005b, s. 74). Örneğin, Fransız Devrimi, dünya edebiyatında önemli bir etki yaratmış, devrimin idealleri ve toplumsal etkileri birçok edebi eserde işlenmiştir. Charles Dickens'in "İki Şehrin Hikayesi" adlı romanı, Fransız Devrimi'nin neden olduğu toplumsal değişimleri ve bireyler üzerindeki etkilerini dramatik bir şekilde ele alır. Dickens, devrim sırasında yaşanan kaosu ve insan doğasının karanlık yönlerini anlatırken, tarihsel gerçekleri edebi bir dille yeniden yorumlar (Reddy ve M.Phil, 2024).

Bir diğer örnek, I. Dünya Savaşı'nın edebiyat üzerindeki etkileridir. Savaş, pek çok yazarı derinden etkilemiş ve bu dönemde "kayıp kuşak" olarak bilinen bir edebi akım ortaya çıkmıştır. Erich Maria Remarque'in "Batı Cephesinde Yeni Bir Şey Yok" adlı romanı, savaşın dehşetini ve askerlerin yaşadığı travmaları gerçekçi bir dille aktarır. Remarque, savaşın anlamsızlığını ve insan hayatı üzerindeki yıkıcı etkilerini ele alarak, okuyuculara savaş karşıtı güçlü bir mesaj iletir. Bu eser, savaşın toplumsal ve bireysel düzeydeki yıkımını edebi bir perspektifle sunarak, tarihsel olayların edebiyat üzerindeki derin etkisini gözler önüne serer (Mansour-Ille, 2022).

Tarihsel olayların edebiyat üzerindeki diğer önemli etkisi, sömürgecilik dönemi edebiyatında görülebilir. Sömürgecilik hem sömürgeci hem de sömürgeleştirilen toplumların edebiyatında kalıcı izler bırakmıştır (Özensoy, 2019). Chinua Achebe'nin "Parçalanma" adlı romanı, Afrika'nın sömürgecilik öncesi ve sonrası dönemindeki toplumsal yapısı ve kültürel dönüşümünü aktarır. Achebe, Batı'nın Afrika üzerindeki etkilerini eleştirirken, yerli halkın yaşadığı kimlik krizlerini ve toplumsal çatışmaları derinlemesine işler. Bu eser, tarihsel bir bağlamda, sömürgeciliğin bireysel ve toplumsal düzeydeki etkilerini edebi bir anlatımla ortaya koyar (Oyedele, 2024).

Tarihsel olaylar, sadece edebi temaları ve konuları değil, aynı zamanda edebi formları ve anlatım tekniklerini de etkiler. Örneğin, modernizm akımının yükselişi, sanayileşme ve şehirleşme gibi tarihsel süreçlerle yakından ilişkilidir (Erol, 2016). James Joyce'un "Ulysses" adlı eseri, modernist edebiyatın en önemli örneklerinden biri olarak, tarihsel bağlamda bireyin karmaşık iç dünyasını ve modern toplumun dinamiklerini yansıtır. Joyce, bilinç akışı tekniğiyle, bireylerin zihinlerinde geçenleri detaylı bir şekilde aktararak, modern yaşamın karmaşıklığını ve bireyin bu karmaşıklık içindeki yerini sorgular (Earle, 2023).

3.2. Edebiyatın Siyasal Değişimlerdeki Rolü

Edebiyat, siyasal değişimlerde önemli bir rol oynar ve farklı dönemlerde toplumların dönüşüm süreçlerinde etkili bir araç olarak kullanılmıştır (İnaç, 2007, s. 27). Bu role edebiyatın bir ifade biçimi olarak sunduğu geniş olanaklar ve toplumsal bilinci şekillendirme gücü nedeniyledir (Aşkaroğlu, 2020).

Öncelikle, edebiyat bir direniş ve eleştiri aracı olarak işlev görür. Otoriter rejimler ve baskıcı sistemler altında, yazarlar ve şairler sistem eleştirilerini dile getirmek için alegoriler, semboller ve metaforlar kullanarak sansürü aşmaya çalışırlar (Şahin ve Atabay, 2021). Örneğin, George Orwell'un "1984" (González, 2023) ve Aldous Huxley'in "Cesur Yeni Dünya" adlı eserleri totaliter rejimlerin ve kontrol toplumlarının eleştirisini yaparak okuyuculara bu tür sistemlerin tehlikelerini düşündürür. Bu eserler, sadece edebi birer başyapıt olmakla kalmaz, aynı zamanda siyasal bilincin oluşmasına katkı sağlar (Webb, 2023).

Edebiyat, aynı zamanda toplumsal farkındalığı artırma ve değişim talebini harekete geçirme gücüne sahiptir. Yazarlar, toplumsal adaletsizlikleri, insan hakları ihlallerini ve eşitsizlikleri eserlerinde işleyerek, okuyucuların bu konular üzerinde düşünmelerini sağlar (Aşkaroğlu, 2020). Harriet Beecher Stowe'un "Tom Amca'nın Kulübesi" adlı romanı, kölelik karşıtı hareketin güçlenmesine katkıda bulunmuş, Amerikan İç Savaşı öncesinde köleliğin insanlık dışı koşullarını gözler önüne sermiştir. Bu tür eserler, toplumda değişim talebinin yükselmesine ve politik hareketlerin güçlenmesine yardımcı olabilir (Ünlü, 2020).

Edebiyat, kimlik ve aidiyet meselelerini de ele alarak siyasal değişimlerde önemli bir rol oynar. Yazarlar, farklı etnik, dini ve kültürel kimliklerin seslerini duyurarak, çoğulcu bir toplum yapısının oluşmasına katkıda bulunur (İnaç, 2014, s. 39). Edebiyat, bu bağlamda marjinalize edilmiş grupların hikâyelerini anlatmak suretiyle onların hak ve özgürlük taleplerinin anlaşılmasına ve kabul görmesine yardımcı olur (Alver, 2006). Örneğin, Chinua Achebe'nin eserleri, Afrika'daki sömürgecilik sonrası kimlik

arayışlarını ve kültürel çatışmaları anlatırken, bu toplumların seslerini uluslararası bir platformda duyurur (Nyandoro, 2020). Ortadoğudan örnekler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Ortadoğu Edebiyatının siyasal değişimlerdeki rolü

Mahmoud Darwish	Filistinli şair Darwish Filistin halkının acılarını, umutlarını ve direniş ruhunu şiirleriyle dünyaya duyurmuştur. Darwish'in eserleri Filistin kimliğinin korunmasında, ulusal bilincin canlı tutulmasında önemli bir yer tutar. Şiirleri hem Filistin'in trajedisini hem özgürlük mücadelesini sembolize eder ve bu nedenle siyasi değişimlerde etkili bir araç olmuştur (Can, 2023).
Naguib Mahfouz	Mısırlı yazar Mahfouz'un, özellikle "Kahire Üçlemesi" ile Mısır toplumunun modernleşme sürecindeki sosyal ve politik değişimleri ele aldığı çalışmaları vardır. Eserleri, Mısır'daki toplumsal yapıların dönüşümünü ve bu dönüşümün bireyler üzerindeki etkilerini gözler önüne serer. Mahfouz'un yazıları, Mısır'daki siyasi değişimlerin ve toplumun bu değişimlere tepkisinin anlaşılmasına katkıda bulunmuştur (Asutay, 2021).
Ghassan Kanafani	Filistinli yazar Kanafani, Filistin davasını edebiyat yoluyla uluslararası arenada duyurmuş ve Filistin halkının mücadelesini eserlerinde işlemiştir. "Men in the Sun" adlı eseri, Filistinli mültecilerin yaşadığı zorlukları ve kimlik arayışlarını konu alarak, Filistin sorununun küresel farkındalığını artırmıştır (Mousa, 2020).
Elias Khoury	Lübnanlı yazar Khoury, Lübnan İç Savaşı'nın toplum üzerindeki etkilerini anlatan eserler yazmıştır. "Bab El Shams" romanı, Filistin mücadelesi ve sürgün temasını işlerken, savaşın bireyler üzerindeki derin etkilerini de gözler önüne serer. Bu eser ile Lübnan ve Filistin'deki siyasi çatışmaların insani boyutunu vurgulamıştır (Ahmad, 2023).
Adonis (Ali Ahmad Said Esber)	Suriyeli şair Adonis Arap dünyasında modern şiirin öncülerindedir ve şiirinde toplumsal ve siyasi değişimleri sorgulamıştır. Adonis'in yenilikçi şiir dili, Arap toplumundaki değişim dinamiklerine işaret etmiş ve bu değişimlerin edebi bir perspektiften ele alınmasına katkı sağlamıştır (Yılmaz N., 2013).

Bu örnekler, Ortadoğu edebiyatının, bölgedeki siyasal değişimleri ve çatışmaları hem ulusal hem de uluslararası düzeyde anlamaya ve anlatmaya nasıl yardımcı olduğunu göstermektedir. Edebiyat, bu bağlamda, sadece bir sanat formu değil, aynı zamanda siyasal bilincin şekillenmesinde ve toplumsal değişimlerin tetiklenmesinde etkili bir araç olmuştur (Çalışkan, 2008).

4. SİYASAL TEMALAR VE MOTİFLER

Ortadoğu, tarih boyunca çeşitli otoriter rejimlerin ve baskıcı yönetim biçimlerinin hüküm sürdüğü bir bölge olmuştur. Bu tür rejimler, genellikle siyasi istikrarı ve ulusal güvenliği sağlama iddiasıyla, bireysel özgürlükleri kısıtlayan ve muhalefeti bastıran politikalar uygulamışlardır. Otoriter yönetimlerin temel özelliklerinden biri, iktidarın merkezileşmesi ve siyasi gücün küçük bir elit grup ya da lider tarafından kontrol edilmesidir. Bu durum, çoğu zaman sivil toplumun zayıflamasına ve demokratik kurumların işlevsiz hale gelmesine neden olur (Kurubaş, 2011).

4.1. Otoriter Rejimler ve Baskı

Ortadoğu'da otoriter rejimlerin varlığı, çeşitli sosyo-politik ve ekonomik faktörlerle beslenmiştir. Birçok ülke, sömürgecilik sonrası dönemde ulusal kimliklerini inşa etmeye çalışırken, siyasi istikrar sağlamak amacıyla güçlü liderlik arayışına girmiştir (Çalışkan, 2008). Bu süreçte, monarşiler ve tek parti yönetimleri gibi otoriter rejimler, modernleşme ve kalkınma hedeflerini gerçekleştirmek iddiasıyla iktidarda kalmıştır. Ancak, bu tür yönetimler, genellikle insan hakları ihlalleri, ifade özgürlüğünün kısıtlanması ve muhalefetin şiddet yoluyla bastırılması gibi sorunlara yol açmıştır (Kurubaş, 2011).

Baskıcı rejimlerin Ortadoğu'daki etkisi, yalnızca siyasi alanla sınırlı kalmamış, aynı zamanda toplumsal yapıyı da derinden etkilemiştir. Otoriter yönetimlerin uyguladığı politikalar, sosyal adaletsizliklerin derinleşmesine ve ekonomik eşitsizliklerin artmasına katkıda bulunmuştur. Ayrıca bu rejimlerin güttüğü baskı politikaları toplumsal kutuplaşmayı ve radikalizmi körükleyerek bölgedeki çatışma dinamikler-onun daha da karmaşık bir hale gelmesine sebep olmuştur (Çalışkan, 2008).

Arap Baharı, Ortadoğu'daki otoriter rejimlere karşı toplumsal bir tepki olarak ortaya çıkmış ve bölgedeki siyasi değişiklik taleplerini gözler önüne sermiştir (İnaç, 2018, s. 311). Bu süreç, birçok ülkede siyasi reformlar için bir umut ışığı olarak değerlendirilmişse de bazı yerlerde daha da sert baskı politikalarına yol açmıştır. Arap Baharı ardından bazı ülkelerde kısmi demokratikleşme süreçleri gözlemlenirken, diğerlerinde otoriter rejimler iktidarlarını pekiştirmiştir (Yılmaz F. M., 2020).

4.2. Savaş ve Çatışma

Ortadoğu, tarih boyunca çeşitli savaş ve çatışmalarla anılan bir bölge olmuştur. Bu durum, bölgenin stratejik konumu, zengin kaynakları ve karmaşık etnik ve dini yapısı gibi birçok faktörden kaynaklanmaktadır. Tarihsel olarak bakıldığında, Ortadoğu'daki çatışmaların kökenleri hem sömürgecilik dönemi sınırlarının yapaylığına hem de bu sınırların etnik ve mezhepsel gerilimleri artırmasına dayanmaktadır. Özellikle I. Dünya Savaşı sonrasında çizilen sınırlar, birçok etnik ve dini grubun bir ulus-devlet çatısı altında zorla bir arada yaşamak zorunda kalmasına neden olmuştur (Topuz, 2023).

Ortadoğu'daki savaş ve çatışmaların temel nedenlerinden biri, bölgenin zengin doğal kaynakları, özellikle de petrol ve doğalgaz rezervleridir. Bu kaynakların kontrolü hem bölgesel hem de küresel aktörler için stratejik önem taşımaktadır (İnaç, 2021, s. 89). Bölgedeki birçok çatışma, kaynakların adil dağıtımı ve kontrolü üzerine odaklanmıştır. Ayrıca bu kaynaklar, dış müdahalelerin ve uluslararası güç mücadelelerinin de başlıca sebeplerinden biri olmuştur. Bu durum, hem yerel halklar arasında rekabeti artırmış hem de dış güçlerin bölgeye olan ilgisini sürekli kılmıştır (Maroufi vd., 2022).

Bölgedeki etnik ve mezhepsel çeşitlilik, çatışmaların başka bir önemli nedenidir. Ortadoğu, Arap, Kürt, Türk, Pers gibi farklı etnik grupların yanı sıra, Sünni, Şii, Hristiyan, Alevi ve Dürzi gibi çeşitli dini toplulukların bir arada yaşadığı bir coğrafyadır. Bu çeşitlilik, tarih boyunca etnik ve mezhepsel çatışmaların kaynağı olmuştur. Özellikle, siyasi iktidarın belirli bir mezhep ya da etnik grup tarafından ele geçirilmesi, diğer gruplar arasında memnuniyetsizlik yaratmış ve zaman zaman silahlı çatışmalara yol açmıştır (Köse H. H., 2015).

Soğuk Savaş dönemi, Ortadoğu'daki çatışmaların uluslararası boyutta da şekillendiği bir dönem olmuştur. Bu dönemde, ABD ve Sovyetler Birliği arasındaki ideolojik rekabet, bölgedeki birçok çatışmanın arka planında yer almıştır. İki süper güç, Ortadoğu'daki müttefiklerini destekleyerek, bölgedeki çatışmaların daha da derinleşmesine neden olmuştur. Bu durum, bölgenin silahlanmasına ve çatışmaların daha yıkıcı hale gelmesine yol açmıştır (Pirinççi, 2019).

5. SİYASAL TEMALARI İŞLEYEN ÖNEMLİ ORTADOĞULU YAZARLAR

5.1. *Naguib Mahfuz (Mısır)*

Naguib Mahfuz, 11 Aralık 1911'de Kahire, Mısır'da doğmuş ve 30 Ağustos 2006'da vefat etmiş önemli bir Mısırlı yazardır. 1988 yılında Nobel Edebiyat Ödülü'nü kazanarak bu ödülü alan ilk Arap yazar olma unvanını taşır. Mahfuz'un edebi kariyeri, 1930'larda kısa hikayelerle başlamış, ancak onu uluslararası alanda tanıyan bir yazar yapan romanları olmuştur (Asutay, 2021).

Mahfuz'un eserlerinde sıkça işlenen temalar arasında sosyal değişim, gelenek ile modernite arasındaki çatışma ve bireyin toplum içindeki rolü yer alır (İnaç, 2022, s. 211). Özellikle, Mısır toplumunun farklı dönemlerdeki dönüşümünü ve bu dönüşümlerin insanların üzerindeki etkilerini derinlemesine ele alır. Mahfuz'un en ünlü eseri olan "Kahire Üçlemesi" (Palace Walk, Palace of Desire, Sugar Street), Mısır'da 1919 devriminden sonra bir ailenin üç nesil boyunca yaşadığı toplumsal ve siyasi değişimleri anlatır. Bu üçleme, Mısır'ın modernleşme sürecini ve bu süreçteki toplumsal çatışmaları gözler önüne serer (McAteer, 2024).

Naguib Mahfuz, Ortadoğu ve Arap dünyası için büyük bir öneme sahiptir. Eserleri, sadece Mısır'ın değil, geniş anlamda Arap dünyasının toplumsal ve siyasi meselelerine ışık tutarak, bölgenin kültürel ve sosyal yapısını anlamamıza yardımcı olur. Onun anlatım tarzı, gerçekçi ve detaycıdır, bu da okuyucuların karakterlerle ve olaylarla güçlü bir bağ kurmasını sağlar. Mahfuz'un çalışmaları, Arap edebiyatını dünya sahnesine taşımış ve Arap kültürünün evrensel edebiyat içinde önemli bir yer edinmesine katkıda bulunmuştur (Alfaisal, 2022).

5.2. *Orhan Pamuk (Türkiye)*

Orhan Pamuk, 7 Haziran 1952'de İstanbul, Türkiye'de doğmuş, uluslararası alanda tanınmış bir Türk yazardır. 2006 yılında Nobel Edebiyat Ödülü'nü kazanarak bu ödülü alan ilk Türk yazar olmuştur. Pamuk, eserlerinde sıkça kimlik, modernite, gelenek ve kültürel çatışma gibi temaları işler. İstanbul'un zengin tarihini ve kültürel mozağini, eserlerinin merkezine koyarak, şehrin ve ülkenin modernleşme sürecindeki değişimlerini anlatır (Karadağ, 2023).

Orhan Pamuk'un yazarlık kariyeri, 1974 yılında yazdığı ancak 1982'de yayımlanan "Cevdet Bey ve Oğulları" ile başlamıştır. Bu roman, Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinden Cumhuriyet'in ilk yıllarına kadar uzanan bir aile hikayesini anlatır. Pamuk'un en bilinen eserlerinden biri olan "Benim Adım Kırmızı", 16. yüzyıl Osmanlı İmparatorluğu'nda yaşamış bir grup nakkaşın hikayesi üzerinden Doğu-Batı çatışmasını işler. Bu roman, sanatsal ve kültürel kimlik arayışlarını derinlemesine ele alır (Akyıldız, 2024).

Roman "Kar", doğu Türkiye'sinde, karla kaplı bir kasabada geçer ve siyasi gerginliklerle dolu bir atmosferde kimlik, inanç ve özgürlük temasını işler. Bu eser, Pamuk'un Türkiye'nin toplumsal ve siyasi meselelerine ne denli derinlemesine yaklaşabildiğini gösterir (Göçmen, 2023).

Orhan Pamuk, Ortadoğu ve Türkiye için önemli bir figürdür çünkü eserleri, bölgenin tarihsel ve kültürel kimliğini uluslararası okurlara tanıtarak, kültürler arası köprü kurar. Pamuk'un çalışmaları, Türkiye'nin modernleşme sürecini, Batı ile Doğu arasındaki etkileşimi ve bu süreçteki bireysel ve toplumsal dönüşümleri edebi bir perspektiften sunar. Kendine özgü anlatım tarzı ve zengin dil kullanımı, okuyucuların karakterlerle derin bağlar kurmasını sağlar ve evrensel temaları Türk toplumuna özgü detaylarla birleştirir (Koç İ., 2024).

5.3. *Elias Khoury (Lübnan)*

Elias Khoury, 12 Temmuz 1948'de Beyrut, Lübnan'da doğmuş önemli bir Arap yazardır. Aynı zamanda bir akademisyen, editör ve eleştirmen olan Khoury, eserlerinde özellikle Lübnan iç savaşı, kimlik meseleleri ve Filistin sorunu gibi temaları işler. Lübnan'ın karmaşık toplumsal ve siyasi yapısını edebi bir dille anlatan Khoury, modern Arap edebiyatının önde gelen isimlerinden biri olarak kabul edilir (Ahmad, 2023).

Khoury, Beyrut Amerikan Üniversitesi'nde tarih eğitimi almış ve daha sonra Paris'te sosyal bilimler eğitimi görmüştür. Bu akademik geçmiş, eserlerindeki derin tarihsel ve toplumsal analizlere katkıda bulunmuştur. Lübnan iç savaşı sırasında Filistin Kurtuluş Örgütü'nde aktif olarak yer almış ve bu deneyimler, yazılarında güçlü bir şekilde yansımıştır. Khoury'nin en bilinen eserlerinden biri, "Bab El Shams" (Güneş Kapısı) adlı romanıdır. Bu eser 1948'deki Nakba'dan başlayarak Filistinli mültecilerin yaşadığı trajedileri ve direnişlerini anlatır. Roman Filistin halkının tarihini ve kimlik mücadelesini derinlemesine işlerken, bireylerin bu büyük trajedi içindeki kişisel hikayelerine odaklanır (Jrejiry, 2022).

Elias Khoury'nin çalışmaları, Ortadoğu'nun siyasi ve toplumsal gerçekliklerine dair derin bir anlayış sunar. Onun eserleri, savaşın ve çatışmanın bireyler üzerindeki etkilerini, kimlik ve aidiyet sorunlarını büyük bir duyarlılıkla ele alır. Khoury, edebi dili ve anlatım tarzıyla, okuyucularını bu karmaşık konular üzerinde düşünmeye teşvik eder. Ortadoğu için Khoury'nin önemi, yalnızca Lübnan ve Filistin meselelerini değil, aynı zamanda daha geniş bir perspektiften Arap dünyasının toplumsal ve kültürel zorluklarını ele alabilmesinden kaynaklanır. Onun eserleri, bölgenin tarihsel derinliğini ve sosyal dinamiklerini anlamaya katkıda bulunurken, aynı zamanda bu konular üzerine uluslararası bir farkındalık yaratmaktadır (Çalışkan, 2008).

5.4. *Amin Maalouf (Lübnan)*

Amin Maalouf, 25 Şubat 1949'da Beyrut, Lübnan'da doğmuş bir yazardır. Eserlerinde tarih, kimlik, kültürel çatışma ve göç gibi temaları işler. Maalouf, Arap ve Batı dünyası arasında bir köprü kuran eserleriyle tanınır ve bu bağlamda Fransız Akademisi üyeliğine seçilmiştir. Maalouf'un yaşamı, Lübnan iç savaşının etkileriyle şekillenmiştir. Gazetecilik kariyerine Lübnan'da başlamış, ancak savaş nedeniyle 1976'da Fransa'ya taşınmıştır. Bu göç deneyimi, eserlerinde sıkça işlediği kimlik ve aidiyet temalarına önemli bir katkı sağlamıştır (Çiftçi, 2022).

En iyi bilinen eserlerinden biri "Afrikalı Leo" (1986), 16. yüzyılda yaşamış bir Faslı gezginin hayatını anlatır ve okuyuculara tarihsel bir perspektif sunar. Bir diğer önemli eseri "Semerkant" (1988), 11. yüzyılda yaşayan ünlü şair Ömer Hayyam'ın yaşamını ve onun dönemindeki siyasi-sosyal olayları işler. Bu roman, Doğu ile Batı arasındaki kültürel etkileşimleri derinlemesine inceler (Kökce, 2021). Maalouf'un "Yüzüncü Ad" (1992) ve "Doğunun Limanları" (1996) gibi eserleri de kimlik ve tarih temalarını işler. "Çivisi Çıkmış Dünya: Uygarlıklarımız Tükendiğinde" (2009) adlı eseri ise modern dünyanın karşı karşıya olduğu kültürel ve etik krizleri sorgular (Buzay, 2023).

Maalouf'un Ortadoğu için önemi, bölgenin zengin tarihini ve kültürel mirasını evrensel bir dille anlatabilmesinden gelir. Onun eserleri, okuyuculara farklı kültürler arasında empati kurma ve ortak insanlık değerlerini anlama fırsatı sunar. Bu, özellikle Batı ve Arap dünyası arasındaki ilişkilerin daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunur (Özdemir ve Aypay, 2022).

5.5. *Ghassan Kanafani (Filistin)*

Ghassan Kanafani, 9 Nisan 1936'da Akka, Filistin'de doğmuş ve 8 Temmuz 1972'de Beyrut, Lübnan'da bir suikast sonucu hayatını kaybetmiş önemli bir Filistinli yazardır. Eserleri, Filistin davası ve Arap dünyası için büyük önem taşır. Kanafani, edebiyatında Filistin halkının yaşadığı zorlukları, sürgün hayatını ve kimlik arayışını güçlü bir şekilde dile getirmiştir (El-Hussari, 2016).

Kanafani, 1948'deki Arap-İsrail Savaşı sırasında ailesiyle birlikte Lübnan'a göç etmek zorunda kalmıştır. Bu travmatik deneyim, onun hayatı ve yazıları üzerinde derin bir etki bırakmıştır. Daha sonra Suriye ve Kuveyt gibi ülkelerde yaşamış, öğretmenlik ve gazetecilik yapmıştır. Kanafani, Filistin Kurtuluş Örgütü'nün bir parçası olan Halk Cephesi'nin de sözcülüğünü yapmıştır (Kişi, 2023).

Eserlerinde sıkça işlediği temalar arasında sürgün, kimlik kaybı, direniş ve adalet arayışı bulunur. En bilinen eserlerinden biri "Men in the Sun" (Güneşteki Adamlar), üç Filistinli mültecinin Kuveyt'e kaçma çabalarını anlatır. Bu roman, Filistinlilerin yaşadığı umutsuzluğu ve çaresizliği çarpıcı bir şekilde gözler önüne serer (El-Hussari I. A., 2019).

Bir diğer önemli eseri "Returning to Haifa" (Hayfa'ya Dönüş), 1948 savaşında evlerinden olan bir çiftin yıllar sonra Hayfa'ya dönerek eski evlerini ziyaret etmelerini konu alır. Bu eser, kayıp, aidiyet ve yeniden buluşma temalarını derinlemesine işler (El-Hussari B. I., 2016).

Ghassan Kanafani'nin Ortadoğu ve Filistin için önemi, Filistinlilerin sesini dünya sahnesine taşımasından gelir. Eserleri, Filistin halkının yaşadığı trajediyi uluslararası bir okuyucu kitlesine tanıtarak, Filistin davasına küresel farkındalık kazandırmıştır. Kanafani'nin yazıları, sadece Filistinlilerin değil, tüm ezilen halkların direniş ve özgürlük mücadelelerini simgeler (Kişi, 2023).

5.6. *Hanan al-Shaykh (Lübnan)*

Hanan al-Shaykh, 12 Kasım 1945'te Beyrut, Lübnan'da doğmuş önemli bir Lübnanlı yazardır. Eserlerinde genellikle Ortadoğu'daki kadınların toplumsal rolleri, cinsellik, aile dinamikleri ve savaşın etkileri gibi konuları işler. Al-Shaykh, cesur ve özgün anlatımıyla Arap edebiyatında önemli bir yer edinmiştir (Yazıcı, 2011).

Hanan al-Shaykh, eğitimini Mısır'da Amerikan Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra gazetecilik kariyerine başlamış ve Beyrut'ta çeşitli dergilerde çalışmıştır. Lübnan iç savaşı sırasında Londra'ya taşınmış ve yazarlık kariyerine burada devam etmiştir. Onun edebi kariyeri, toplumsal normlara ve geleneklere meydan okuyan eserleriyle dikkat çeker. En bilinen romanlarından biri, "Hikayeci Kadınlar" (The Story of Zahra), Lübnan iç savaşının ortasında kişisel ve toplumsal çatışmaları deneyimleyen bir kadının hikayesini anlatır. Bu eser, savaşın bireyler üzerindeki etkilerini ve bir kadının kendini bulma mücadelesini anlatmaktadır.

Hanan al-Shaykh'in Ortadoğu için önemi, özellikle kadınların sesini duyurması ve toplumsal cinsiyet rollerine meydan okumasından gelir. Onun eserleri, kadınların yaşadığı sorunları ve toplumsal baskıları açıkça dile getirerek Arap dünyasında kadın hakları tartışmalarına katkıda bulunur. Al-Shaykh, edebi eserlerinde kadınların hikayelerini ön plana çıkararak okuyucularını bu meseleler üzerinde düşünmeye teşvik eder (Yazıcı, 2011).

5.7. *Adonis (Suriye)*

Adonis, gerçek adıyla Ali Ahmed Said Esber, 1 Ocak 1930'da Suriye'nin Lazkiye yakınlarındaki Kassabin köyünde doğmuş önemli bir Suriyeli şair ve düşünürdür. Arap edebiyatının en etkili figürlerinden biri olarak kabul edilir ve modern Arap şiirine getirdiği yeniliklerle tanınır. Adonis, şiirlerinde geleneksel kalıpları yıkarak, serbest şiiri Arap edebiyatında önemli bir konuma getirmiştir (Yılmaz N., 2013).

Adonis, genç yaşta şiirle ilgilenmeye başladı ve 17 yaşında, Suriye Cumhurbaşkanı'na şiir okuma fırsatı buldu. Bu olay, ona bir burs kazandırdı ve Şam Üniversitesi'nde felsefe okumaya başladı. Siyasi görüşleri nedeniyle Suriye'de baskı gördü ve bir süre hapis yattı. Daha sonra Lübnan'a taşındı ve burada edebi kariyerini sürdürdü. 1980'lerde Lübnan iç savaşının etkisiyle Paris'e yerleşti ve çalışmalarına burada devam etti (Sistakou, 2020).

Adonis'in eserlerinde en belirgin temalar arasında kimlik, modernizm, gelenek ve değişim vardır. Şiirleri, mistik ve sembolik imgelerle doludur ve okuyucuları derin düşüncelere sevk eder. En bilinen eserlerinden biri olan "Şiir ve Şiir Dili" (The Language of Poetry), Arap şiirinin dil yapısını ve temalarını sorgular. "Mezar ve Gül" (The Tomb and the Rose) adlı şiir kitabı ise, ölüm ve yaşam arasındaki ilişkiyi irdeler (Yılmaz N., 2013).

Adonis'in Ortadoğu için önemi, sadece bir şair olarak değil, aynı zamanda bir entelektüel ve eleştirmen olarak da ortaya çıkar. O, Arap dünyasında edebi ve kültürel reformlar çağrısında bulunmuş, geleneksel düşünce kalıplarının sorgulanmasını savunmuştur. Bu nedenle, bazı çevrelerce tartışmalı bir figür olarak görülse de birçok kişi tarafından da modern Arap edebiyatının öncüsü olarak kabul edilir. Adonis, eserlerinde geleneksel ve modern değerler arasında bir köprü kurarak, Arap edebiyatında yeni ufuklar açmıştır. Onun çalışmaları, sadece edebi değil, aynı zamanda sosyo-kültürel bir dönüşümün de yansımalarıdır. Adonis, Arap şiirine kattığı yenilikçi bakış açısı ve derin felsefi sorgulamalarıyla, okuyucularını sürekli düşünmeye ve sorgulamaya teşvik eder (Sistakou, 2020).

Bu yazarların eserlerindeki siyaseti işleyiş ve anlatış biçimi Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: *Ghassan Kanafani, Hanan al-Shaykh ve Adonis gibi yazarların siyaseti eserlerinde işleyiş biçimi.*

Ghassan Kanafani	Siyaset, özellikle Filistin davası ve İsrail-Filistin çatışması bağlamında Kanafani'nin eserlerinde belirgindir. Eserleri, Filistinlilerin yaşadığı acıları, sürgün hayatını ve kimlik arayışını anlatırken, aynı zamanda direnişin ve adalet arayışının sembolü haline gelir. "Güneşteki Adamlar" gibi eserleri, Filistinli mültecilerin çaresizliğini ve mücadelelerini işlerken, İsrail-Filistin çatışmasının insani boyutunu gözler önüne serer. Kanafani'nin hikayeleri, politik bir mesaj taşır ve okuyucuları Filistin davasına karşı duyarlılık geliştirmeye teşvik eder (El-Hussari B. I., 2016).
Hanan al-Shaykh	Hanan al-Shaykh'in eserleri, genellikle Ortadoğu'daki toplumsal ve siyasal dinamikleri kadınların perspektifinden ele alır. Eserlerinde siyaset, toplumsal cinsiyet rolleri ve kadınların yaşadığı baskılar üzerinden işlenir. "Hikayeci Kadınlar" ve "Kadınlar Bahçesi" gibi romanları, kadınların savaş, patriyarka ve sosyal kısıtlamalarla nasıl başa çıktıklarını konu alır. Al-Shaykh, Ortadoğu'da kadınların karşılaştığı zorlukları politik bir çerçevede sunarak okuyucularını bu konular üzerinde düşünmeye ve harekete geçmeye çağırır (Yazıcı, 2011).
Adonis	Siyaset, Adonis'in şiirlerinde geniş kapsamlı kimlik ve modernizm arayışıyla iç içe geçmiş durumdadır. Onun eserleri, Arap dünyasındaki geleneksel düşünce kalıplarını sorgularken, aynı zamanda toplumsal ve politik değişim çağrısında bulunur. Adonis, bireysel özgürlük ve yaratıcılığı ön plana çıkararak, Arap dünyasında entelektüel bir uyanış ve reform ihtiyacını vurgular. Politik ve sosyal eleştirileri, şiirinin özünü oluşturur ve okuyucularına derin bir sorgulama alanı açar (Sistakou, 2020).

Bu üç yazar da eserlerinde siyaseti farklı açılardan ele alsalar da, hepsi de Ortadoğu'nun karmaşık toplumsal ve politik yapısını derinlemesine irdeleyerek okuyucularına yeni bakış açıları kazandırma amacıyla yola çıkar. Eserleri, sadece edebi değil, aynı zamanda politik birer manifesto ve kendi toplumlarının daha geniş bir bağlamda anlaşılmasına katkıda bulunur.

6. ORTADOĞU EDEBİYATINDA SİYASETİN ÖNEMİ

Ortadoğu edebiyatı, bölgenin karmaşık siyasi ve toplumsal dinamiklerini anlamak için önemli bir pencere sunar. Bu edebiyat, sadece bireylerin duygusal ve kişisel deneyimlerini yansıtmakla kalmaz, aynı zamanda politik, sosyal ve tarihi olayların bir kaydı olarak işlev görür. Ortadoğu'nun birçok ülkesi, tarih boyunca savaşlar, işgaller, devrimler ve toplumsal değişimlerle şekillenmiştir. Bu bağlamda, edebi eserler, bu olayların insan yaşamı üzerindeki etkilerini derinlemesine inceleyerek okuyuculara empati ve anlayış kazandırır.

7. EDEBİYATIN SİYASAL GELİŞMELERE KATKISI

Edebiyat toplumsal ve politik meseleleri ele alarak okuyuculara derin düşünme ve sorgulama imkânı sunan güçlü bir araçtır. Bu bağlamda Ghassan Kanafani gibi yazarlar, Filistin davasını uluslararası kamuoyuna taşıyarak okuyucuların bu konudaki farkındalıklarını artırır ve empati geliştirmelerini sağlar. Hanan al-Shaykh gibi yazarlar da Ortadoğu'daki kadınların karşılaştığı baskıları görünür kılar ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği ile kadın hakları konusunda duyarlılığı artırır. Bu tür edebi çalışmalar, okuyucuların kendi toplumlarındaki ve dünya genelindeki adaletsizliklere karşı daha bilinçli bir tutum geliştirmelerine yardımcı olur.

Bunun yanı sıra, edebiyatın kimlik ve kültürel bilinç geliştirme üzerindeki etkisi de unutulmamalıdır. Yazarlar, eserlerinde kimlik arayışı ve kültürel miras konularını işleyerek, okuyuculara kendi kökleri ve kimlikleri üzerine düşünme fırsatı sunar. Bu durum, özellikle diasporada yaşayan bireyler için önemli bir bağ kurma aracı olarak öne çıkar. Edebiyat, bireylerin kültürel geçmişlerini ve kimliklerini anlamalarına yardımcı olarak, onları daha geniş bir topluluğun parçası haline getirir.

Eserler aynı zamanda direniş ve toplumsal değişim çağrısında bulunmakta ve okuyucularını entelektüel sorgulamaya ve reform düşüncesine yöneltmektedir. Adonis gibi yazarlar, bireysel özgürlük ve yaratıcılıkları ön plana çıkararak okuyucularını düşünsel bir dönüşüme yöneltirler. Bu tür eserler toplumsal değişimin ve direnişin sembolü haline gelip okuyuculara daha adil bir dünya için mücadele etme cesareti aşılar.

8. SONUÇ

Karşılaştırmalı edebiyat çalışmaları, Ortadoğu edebiyatını diğer dünya edebiyatlarıyla yan yana inceleyerek, ortak temalar ve farklılıklar üzerinden kültürler arası anlayış ve etkileşimi artırma potansiyeline sahiptir. Bu tür çalışmalar, farklı coğrafyaların edebi ürünleri arasındaki bağları ortaya koyarak, evrensel insan deneyimlerini ve yerel özgünlükleri daha iyi anlamamıza olanak tanır. Böylece, edebi eserler arasındaki karşılaştırmalar, okuyuculara farklı kültürlerin değer sistemlerini, sosyal yapısını ve tarihsel geçmişlerini daha derinlemesine kavrama fırsatı sunar.

Dijital çağda, dijital platformların ve sosyal medyanın Ortadoğu edebiyatı üzerindeki etkisini incelemek hem yeni anlatım biçimlerinin gelişimini hem de okuyucu-yazar etkileşimlerini anlamak açısından önemli bir araştırma alanı sunar. Dijital edebiyat, geleneksel edebi normları sorgularken, edebi metinlerin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlar ve okuyucuların

katılımcı bir şekilde edebiyatla etkileşime geçmesine olanak tanır. Bu durum, edebi eserin sadece tüketilen bir ürün olmaktan çıkarak, dinamik bir iletişim aracına dönüşmesini sağlar.

Edebiyatın çatışma sonrası toplumlarda barış inşasına olan katkısı da araştırılması gereken önemli bir konudur. Edebi eserler, travma sonrası iyileşme süreçlerinde topluluklara rehberlik edebilir ve çatışma deneyimlerini işleyerek duygusal iyileşmeyi destekleyebilir. Edebiyat, kişisel ve toplumsal yaraları sararak, empati ve anlayışı teşvik eder ve böylece barışın sürdürülebilirliğine katkıda bulunabilir.

Çok disiplinli yaklaşımlar, edebiyatı sosyoloji, tarih ve siyaset bilimi gibi başka disiplinlerle birleştirerek daha kapsamlı ve bütüncül bir anlayış geliştirme potansiyeli taşırlar. Bu tür bir yaklaşım, edebi eserlerin sadece sanatsal değerlerini değil, aynı zamanda toplumsal ve politik bağlamlarını da değerlendirmemize fırsat tanır. Böylece, edebiyatın toplumsal dinamiklerle olan karmaşık ilişkisi daha iyi anlaşılabilir.

Yazarların siyasi aktivizmleri ve edebi çalışmalarının bu aktivizmle ilişkisi üzerine yapılacak detaylı incelemeler, edebiyatın toplumsal değişim üzerindeki etkilerini ortaya koyabilir. Yazarlar, eserleri aracılığıyla siyasi ve toplumsal meseleleri gündeme getirerek, okuyucularını bilinçli bir şekilde bu konular üzerinde düşünmeye ve harekete geçmeye teşvik eder. Edebi eserlerin bu aktivist rolü, edebiyatın sadece bir anlatım aracı değil, aynı zamanda toplumsal dönüşüm için güçlü bir platform olduğunu gösterir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortaklaşa hazırlamıştır

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

KAYNAKÇA

- Ahmad, A. A. (2023). Palestine Writes and The Politics of Language. *Jerusalem Quarterly*, 109-115.
- Akyıldız, H. B. (2024). Roman Kahramanlarının Yeniden Doğuşu: Postmodern Özne ve Değişken Kimlikler. *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (33), 19-34.
- Alfaisal, H. S. (2022). Specters Of World Literature: Orientalism, Modernity, and The Novel İn The Middle East. *Brill*. 53(1-2):164-170.
- Alver, K. (2006). Edebiyat ve Kimlik. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 32-43.
- Araz, T. (2020). Divan Şiirinde Arapçanın Anlamsal Değeri. *Artuklu İnsan ve Toplum Bilim Dergisi*, 5(1), 60-81.
- Asutay, M. M. (2021). Turkish Figure in The Short Stories Of Naguib Mahfouz. *Journal Of Analytic Divinity*, 5/2 (June 2021), 123-133.
- Aşkaroğlu, V. (2020). Yazar ve Edebiyatın İşlevi ve İdeolojik/Toplumsal Rolü Üzerine Kuramsal Bir Tartışma. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 1(47), 198-221.
- Atvur, S. (2020). Ortadoğu Jeopolitiğinde Kültürel Yansımalar: Kültürel Miras Üzerine Bir Değerlendirme. *Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 2(2), 81-110.
- Buzay, E. (2023). Modalities And Fictional Storyworlds in Futuristic Novels. *Studies İn Global Science Fiction ((Sgsf))*, 61-106.
- Can, B. (2023). Filistinli Şair Mahmūd Derviş'in "Kaktüsün Somsuzluğu" Adlı Şiirinin Türkçe Çevirileri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Söylem Filoloji Dergisi, (Çeviribilim Özel Sayısı)*, 344-362.
- Çalışkan, K. (2008). Ortadoğu Siyaseti ve Topluluklarını Anlama Yolları. *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (39), 1-19.
- Çiftçi, A. (2022). Amin Maalouf, Ölümcül Kimlikler. *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 275-287.
- Earle, B. (2023). Dallapiccola's Ulisse İn Frankfurt. *The Opera Quarterly*, 113-135.
- El-Hussari, B. I. (2016). The Other Version of The Story: National Identity İn The Modern Palestinian Novel. *Athens Journal Of Philology*, 145-158.
- El-Hussari, I. A. (2019). What's in A Name? A Discursive Study of The Untimely Dialogue İn Ghassan Kanafani's Returning To Haifa. *Lebanese American University*.
- Erol, P. Ö. (2016). Modernite Projesinin Kökenleri, Dinamikleri ve Sonu. *Sosyoloji Dergisi*, (33), 49-66.
- González, A. V. (2023). Approaches to Totalitarianism, Humanism and Arts in George Orwell's. *Journal of The Spanish Association of Anglo-American Studies*, 45.1 (June 2023): 231-241.
- Göçmen, J. S. (2023). Edebi Metinlerde Tüberküloz. *Mersin Üniversitesi Tıp Fakültesi Lokman Hekim Tıp Tarihi ve Folklorik Tıp Dergisi*, 13(Özel Sayı), 39-43.
- Güvenç, Ö. (2021). Halk Hikâyelerinin İşlevleri. *Atatürk Üniversitesi Yayınları*, 73, 57-83.
- Ibisi, S. (2018). Middle Eastern Themes in Contemporary American Fantasy: The Political and Socio-Religious Implications . *Graduate Theses And Dissertations*, 1-57.
- İnaç, H. (2003). Makro Toplumsal Kuramlar Açısından Postmodernizm. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 341-351
- İnaç, H. (2004). Identity problems of Turkey during the European Union Integration Process. *Journal of Economic and Social Research*, 6(2), 33-62.
- İnaç, H. (2005a). Faşizmin ve sosyalizmin sosyo-politik kökenleri: Marx- Pareto Mukayesesi Bursa: Ekin Yayınları.
- İnaç, H. (2005b) Türkiye'nin Kimlik Problemleri: Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sürecinde. Ankara: Adres Yayınları

- İnaç, H. (2007). Rethinking Democracy and Governance in the EU. *Journal of Academic Studies*, 9(32), 1-31.
- İnaç, H. (2014) "Çağımızın Toplumsal Algısını Temsil eden Parametrelerden Kimlik, Kültür ve Uygarlık Kavramlarının Sosyo-politik Analizi", *İslam Medeniyeti Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 35-57.
- İnaç, H. (2018). The Possibility of Multicultural Practice During The Age of Collective Identities In Line With Arab Spring. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, 65, 306-315.
- İnaç, H. (2020). Pandemi Sonrası Yeni Dünya Düzeni ve Türk Dış Politikası. *Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü*, 1-20.
- İnaç, H. (2021). *Uluslararası Güvenlik, Yeni Dünya Düzeni ve Türkiye*. İstanbul: Bilge Kültür Sanat Yayınları.
- İnaç, H. (2022). "New World Order in Post-Pandemic Process and Turkey". In: *Turkey and the Post-Pandemic World Order* (Edit: A. Salih İnkiz), Lexington Books, ss.199-225
- Jrejiry, R. (2022). *A Century of Lebanon (1920–2020)*. Global Perspectives On Nationalism (S. 17). İçinde Routledge.
- Karadağ, M. (2023). Urban Reflections: An Ecocritical Perspective on Magical Istanbul Through Orhan Pamuk's a Strangeness in My Head' Novel. *Türk Folklor Araştırmaları*, 367, 67-79.
- Kırşanlı, F. (2024). Inequality: A Critical Assessment Through The Lenses Of Corruption and The Arab Spring. *Social Sciences University Of Ankara*, 1-8.
- Kiş, E. (2023). 1948'den Bugüne, Tarihi ve Siyasi Yönleri ile "İsrail-Filistin Sorunu". *Anlambilim Mtü Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 3(1), 262-274.
- Koç, İ. (2024). Edgar Allan Poe'nun "Kara Kedi" Hikâyesinde Anlatıcı ve Bakış Açısı. *Orta Doğu ve Orta Asya-Kafkaslar Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi*, 4(1), 42-55.
- Koç, M. A. (2020). Ortadoğu'ya Bakışta Alternatif Bir Perspektif Olarak Kimlik ve İdeolojiler: Ortadoğu'yu Kuran İdeolojiler. *Türkiye Ortadoğu Çalışmaları Dergisi*, 7(1), 247-252.
- Kökce, H. (2021). Din ve Milliyetçilik İlişkisi: Kolaylaştırıcı Mı Zorlaştırıcı Mı? *Opus Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 18(40), 2775-2796.
- Köse, H. (2024). The Concept of The Middle East and The Historical Breaking Points of The Middle East (1878-1979). *Recent Period Turkish Studies*, (45), 1-26.
- Köse, H. H. (2015). Şii Grupların Irak Siyasetine Etkisi: 2003-2012 Dönemi. *The Journal Of Europe - Middle East Social Science Studies*, 1(2), 53-89.
- Kurubaş, E. (2011). Arap Dünyasında Otoriter Rejimler ve Devrim Dalgası: Değişim Mümkün Mü? *Adam Akademi*, 1(1), 101-128.
- Macqueen, B. (2017). An Introduction To Middle East Politics. *Torrosa Journal*, 392p.
- Mansour-Ille, D. (2022). All Quiet On The Western Front. *The Rusı Journal*, 4-5, 150-151.
- Maroufi, S. F., Sohrabi, H., Dabbagh Ohadi, M. A., Mohammadi, E., ve Habibi, Z. (2022). Neurosurgery in 21st-Century Wars in The Middle East: Narrative Review Of Literature. *World Neurosurgery*, 184-190.
- Mcaeter, C. (2024). Russian Literature in Africa: An Overview. *Translating Russian Literature İn The Global Context*, 323-328.
- Menteşe, M. (2021). Klasik Arap, Fars Ve Türk Edebiyatı İncelemeleri Şahsiyetler, Türler, Gelenekler (I-İ). *Karaelmas Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 544-566.
- Michalopoulos, S., Naghavi, A., ve Prarolo, G. (2018). Trade And Geography in The Spread Of Islam. *The Economic Journal*, 128(616), 3210–3241.
- Moghadam, V. M. (2020). Gender Regimes in The Middle East and North Africa: The Power of Feminist Movements. *Social Politics*, 27(3), 467-485.
- Mousa, H. (2020). *Palestinian Children's Literature: An Overview*. University Of Toronto Press.
- Neira, M., Erguler, K., Ahmady-Birgani, H., Daifallah Al-Hmoud, N., Fears, R., Gogos, C., . . . Christophides, G. (2023). Climate Change and Human Health in The Eastern Mediterranean and Middle East: Literature Review, Research Priorities and Policy Suggestions. *Environmental Research*, 216, 1-23.
- Nyandoro, G. O. (2020). Postcolonial Tensions in a Fictitious African State: The Unconventional First-Person Point Of View in *Anthills Of The Savannah* (1987). *Research Journal in Modern Languages And Literatures*, 1(2), 4-18.
- Oyedele, R. (2024). An Overview of Caribbean and African Literary Theories. *Journal Of Humanities and Social Sciences Studies*, 6(9), 124-128.
- Özdemir, M., ve Aypay, A. (2022). Türkiye'de Bulunan Geçici Koruma Altındaki Suriyeli Öğrencilere Yönelik Eğitim Politikaları: Retrospektif Bir Değerlendirme. *Van Yüzyüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 19(2), 577-602.
- Özsoy, A. U. (2019). 15 Ve 16. Yüzyıllarda Sömürgecilik Hareketleri, Fiyat Devrimi ve Sömürgecilik İdeolojisi. *Tarih ve Gelecek Dergisi*, 5(3), 819-834.
- Pirinççi, F. (2019). Soğuk Savaş Döneminde Orta Doğu. *Orta Doğuda Siyaset* (S. 68-98). İçinde Eskişehir: Anadolu Üniversitesi .
- Reddy, C., ve M.Phil, M. (2024). *International Council Of English and Literature Journal (Icelj)*. An International Peer-Reviewed Journal, 11-41.
- Sistakou, E. (2020). The Wound and The Kiss: The Morbid Pleasures Of Post-Theocritean Aesthetics. *De Gruyter*. 11(2), 285p.
- Suleiman, Y., ve Muhawi, I. (2012). *Literature and Nation in The Middle East*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Şahin, K., ve Atabay, M. (2021). Otoriter Siyasal Sistemlerde Propaganda ve Eleştiri Aracı Olarak Sanat. *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 7(1), 84-94.
- Topuz, Z. Ç. (2023). Orta Doğu'da Devletler Arası Askeri Anlaşmazlıkların Modellenmesi. *Türkiye Ortadoğu Çalışmaları Dergisi*, 10(2), 49-74.
- Ünlü, A. D. (2020). Birinci Dünya Savaşı Öncesinde Barış Düşüncesi ve Barış Hareketleri: İkinci Enternasyonal ve Parlamentolararası Birlik . *Doktora Tezi*, İstanbul.
- Webb, A. (2023). Nested Hermeneutics: Mind At Large As a Curated Trope of Psychedelic Experience. *Interdisciplinary Science Reviews*, 48(1), 1-20.
- Yazıcı, H. (2011). Lübnan'da Kısa Öykü. *Şarkiyat Mecmuası*, 131-160.
- Yılmaz, F. M. (2020). Arap Baharı'nın Türkiye ile Ortadoğu Devletleri Arasındaki Ekonomik İlişkilere Etkisi. *Ahi Evran Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 10-36.
- Yılmaz, N. (2013). Adonis'in Şiirlerinde Kadın Haklarını Sorgulamacı Bir Yaklaşım. *Atatürk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 51, 63-74.

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE BORSA BÜYÜKLÜĞÜNÜN FİRMALARIN SERMAYE YAPISI ÜZERİNE ETKİSİ

THE EFFECT OF STOCK MARKET DEVELOPMENT ON CAPITAL STRUCTURE OF FIRMS IN EMERGING COUNTRIES

Muhammed YILMAZ¹

¹ Öğretim Görevlisi Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya Sosyal Bilimler MYO, muhammed.yilmaz@dpu.edu.tr, Orcid: 0000-0001-9884-9130

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Kurumsal Finans, Sermaye Yapısı, Borsa Büyüklüğü, Gelişmekte Olan Ülkeler, Panel Veri

Jel Kodları: G10, G30, G32

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 2 Aralık 2024

Birinci Düzeltme Tarihi:

8 Aralık 2024

İkinci Düzeltme Tarihi:

25 Aralık 2024

Kabul Tarihi: 25 Aralık 2024

ÖZET

Kurumsal finans teorilerinin gelişimiyle birlikte sermaye yapısı ile ilgili literatürde birçok çalışma yapılmıştır. Firmaların varlık ediniminde, nasıl bir sermaye yapısına sahip olması gerektiği ve finansman çeşitliliğinin nasıl olması gerektiği finansal kararların en başında gelen konulardan olmuştur. Sermaye piyasasının gelişmişliğinin bir göstergesi olan borsa büyüklüğü, bir ülkedeki dolaşımdaki pay senetlerinin toplam değerini ifade eder. Bu çalışmanın amacı, finansman ihtiyacının yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerin borsa büyüklüğünün firmaların sermaye yapısı üzerine etkisini araştırmaktır. Araştırmada panel veri regresyon yöntemi kullanılmıştır. Veri seti, 1996-2019 yılları arasında, 10218 firmadan elde edilen 96946 gözlem sayısından oluşmaktadır. Elde edilen bulgulara göre borsa büyüklüğünün, toplam borç oranı ve uzun vadeli borç oranı üzerinde negatif ve anlamlı etkisi, kısa vadeli borç oranı üzerinde ise pozitif anlamlı etkisi tespit edilmiştir. Ayrıca firmaların kârlılık, maddilik, nakit, PD/DD, büyüklük, Ar-Ge harcamaları ve firma riski değişkenleri kontrol değişkeni olarak modelde kullanılmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde sermaye piyasasının gelişimi, pay piyasasının büyümesine katkı sağlamaktadır. Bu bağlamda, borsa büyüklüğü, firmaların öz kaynak kullanımını destekleyen önemli bir faktör olarak öne çıkmaktadır. Bu nedenle, borsa büyüklüğü ile firmaların sermaye yapısı arasında uzun vadede negatif bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Bu çalışmadan elde edilen bulguların literatüre anlamlı katkılar sunduğu düşünülmektedir.

ARTICLE INFO

Keywords

Corporate Finance, Capital Structure, Stock Market Development, Emerging Countries, Panel Data

Jel Codes: G10, G30, G32

Article History:

Received: 2 December 2024

First Received in revised form:

8 December 2024

Second Received in revised form:

25 December 2024

Accepted: 25 December 2024

ABSTRACT

With the development of corporate finance theories, numerous studies have been conducted in the literature regarding capital structure. The issues of what type of capital structure firms should have when acquiring assets and how their financing should be diversified have been among the most critical financial decisions. The stock market size, which is an indicator of the development of the capital market, refers to the total value of the circulating shares in a country. Therefore, the aim of this study is to investigate the effect of stock market size on the capital structure of firms in emerging countries, where there is a high demand for financing. The study employs panel data regression analysis. The dataset consists of 96,946 observations obtained from 10,218 firms between 1996 and 2019. According to the findings, the stock market development has a negative and significant effect on the total debt ratio and long-term debt ratio, while it has a positive and significant effect on the short-term debt ratio. Additionally, variables such as profitability, tangibility, cash, price-to-book ratio, size, R&D expenditures, and firm risk have been used as control variables in the model. The development of capital markets in Emerging countries contributes to the growth of equity markets. In this context, stock market size stands out as an important factor supporting the use of equity by firms. Therefore, a long-term negative relationship between stock market size and firms' capital structure has been observed. The findings obtained from this study are thought to make significant contributions to the literature.

Atf vermek için / To cite: Yılmaz, M. (2024). Gelişmekte olan ülkelerde borsa büyüklüğünün firmaların sermaye yapısına etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 236-250. DOI: 10.58627/dpuiibf.1595281



Kurumsal finans literatüründe, sermaye yapısının seçimi ve bu konu üzerinde yapılan çalışmalar uzun yıllardır tartışılan ve araştırılan konuların başında gelmektedir. Bu alanda Modigliani ve Miller (1958)'in öncü çalışması sermaye yapısı teorisinin temel taşı olarak görülmektedir. Bu çalışma ilk olması sebebiyle önem arz etmekle birlikte ulaştığı sonuç itibariyle literatürde uzun soluklu bir tartışmanın başlangıcı olmuştur. Çalışmada elde edilen sonuç, finansal kaldıraç oranının şirket piyasa değerini etkilemediği şeklindedir. Literatürde daha sonraki yapılan çalışmalar ve elde edilen farklı sonuçların, fikirlerin ve teorilerin ortaya çıkması bu durumu bir bilmeceye çevirmiştir (Myers, 1984).

Sermaye yapısı, bir firmanın varlıklarının finansmanında kullanılan borç ve öz kaynakların bileşimi olarak tanımlanabilir. Diğer bir deyişle sermaye yapısı, bir firmanın operasyonel faaliyetlerini yürütmesi, finansal olarak büyümenin ve stratejik hedeflerine ulaşması için finanse edilen borç ve öz sermayenin kombinasyonu olarak tanımlanmaktadır (Myers, 2001). Rekabet ortamında ayakta kalabilmek için optimum sermaye yapısını oluşturmak ve kâr marjını artırmak amacıyla borç-öz sermaye karmasının seçimi firmalar için önemli bir karardır. Teknik olarak, optimum sermaye yapısı, firmanın piyasa değerini artıran ve genel sermaye maliyetini düşüren en iyi borç ve öz sermaye karışımıdır (Myers ve Majluf, 1984). Firmaların toplam varlıklarının finansmanında kullandıkları borç ve öz kaynak bileşiminin nasıl olması gerektiği ve firmaların sürdürülebilirliği nasıl sağlaması gerektiği finansal kararlarla doğrudan ilişkilidir.

Firmaların sermaye yapısı tercihlerine yani finansman kararlarına yönelik teorilerin genellikle firmaların içsel faktörlerini ele aldığı görülmektedir. Ancak Rajan ve Zingales (1995) 'in çalışması, firmaların finansman kararlarında faaliyet gösterdikleri ülkelerin makroekonomik koşullarının da etkili olduğunu vurgulamıştır. Bu öncü çalışmayla birlikte makroekonomik faktörlerin dikkate alındığı önemli araştırmalar literatüre kazandırılmıştır (Alves ve Ferreira, 2011; Ayaydın, Pala, Barut ve Akdeniz, 2017; Awartani, Belkhir, Boubaker ve Maghyreh, 2016; Bokfin, 2009; Booth, Aivazian, Demirgüç-Kunt ve Maksimovic, 2001; Cho, El Ghouli, Guedhami ve Suh, 2014; Çam ve Özer, 2022; Demirgüç-Kunt ve Maksimovic, 1996; Fan, Titman ve Twite, 2012; Özer, Şuataman ve Çam, 2022; Tai, 2017).

Ülke ekonomilerinde pay piyasalarının gelişimi, ortaklık yoluyla finansman sağlama noktasında temel bir role sahiptir ve finansman çeşitliliğine katkı sunmaktadır. Bu bağlamda, sermaye yapısı kararlarında pay piyasasından sağlanacak finansman, önemli bir alternatif olarak değerlendirilmektedir. Pay piyasalarının büyümesi, likiditeyi artırmakta, bilgiye erişimi kolaylaştırmakta, maliyetleri düşürmekte ve borsada işlemleri basitleştirmektedir. Bu tür gelişmeler, pay senedi ihracını hem kolaylaştırmakta hem de yaygınlaştırmaktadır. Sonuç olarak, pay piyasalarının gelişiminin borçlanma üzerinde negatif bir etkisi olması beklenmektedir. Bununla birlikte, sermaye piyasalarının genişlediği dönemlerde bilgi asimetrisinin azalması, borç verenlerin piyasaya daha fazla fon aktarma isteğini artırabilir. Bu durum, firmaların borçlanma düzeylerinin yükselmesine yol açabilir. Dolayısıyla sermaye piyasalarının gelişimi, pratikte firmaların borç/özsermaye oranlarını artırmasına neden olabilmektedir (Yıldırım, 2023). Fakat literatürde borsa gelişmişliğinin sermaye yapısını tahmin etmede istatistiksel olarak anlamsız etkisinin olduğunu ifade eden çalışmalar vardır (Bokfin, 2009).

Tai (2017), borsa gelişmişliğinin sermaye yapısı üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu belirlemiştir. Ancak Özer vd. (2022), borsa gelişmişliğinin uzun vadeli borçlanmayı olumlu yönde etkilerken, kısa vadeli borçlanma üzerinde olumsuz bir etkisi bulunduğunu ve toplam borç oranı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını ortaya koymuştur. Bununla birlikte, Demirgüç-Kunt ve Maksimovic (1996), borsa gelişmişliği ile sermaye yapısı arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir. Bu çalışmanın temel hedeflerinden biri, literatürdeki bu farklı bulguların gelişmekte olan ülkeler bağlamında nasıl bir değişim sergilediğini incelemektir. Bu doğrultuda araştırma, finansman ihtiyacının yüksek olduğu düşünülen gelişmekte olan ülkelerdeki borsa büyüklüğünün, borsada işlem gören firmaların sermaye yapısı kararları üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlamaktadır ve bu, çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmaktadır.

Bu sebeple 1996-2019 yılları arasında gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren 10218 firmadan elde edilen 96946 gözlem sayısına ulaşılarak oluşturulan veri seti, kurulan ampirik modeller ile birlikte klasik panel veri analiz yöntemi olan havuzlanmış en küçük kareler (HEKK) yöntemiyle analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre gelişmekte olan ülkelerin borsa büyüklüğü firmaların sermaye yapısını etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca kontrol değişkenleri olan; kârlılık, maddilik, nakit, PD/DD, büyüklük, Ar-Ge harcamaları ve firma riski değişkenlerin de finansman kararlarında önemli bir yere sahip olan faktörler olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu perspektifle yapılan çalışma literatüre değerli bir katkı sunmaktadır. Bu bağlamda, çalışmanın diğer bölümlerinde sırasıyla sermaye yapısına ilişkin teoriler, literatür taraması, araştırmanın yöntemi ve veri seti, elde edilen bulgular ve son olarak sonuç kısmı ele alınmaktadır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE LİTERATÜR TARAMASI

Modigliani ve Miller (1958)'dan bugüne sermaye yapısı üzerinde hatırı sayılır birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarla birlikte ortaya çıkan önemli teoriler literatürü zenginleştirmiştir. Firmaların yatırım, finansman ve diğer finansal kararlarında optimum durumu yakalaması için değerli ve önemli teoriler ortaya çıkmıştır. Modigliani ve Miller (1958), Kraus ve Litztenberger (1973), Jensen ve Meckling (1976), Myers (1984), Myers ve Majluf (1984), Baker ve Wurgler (2002) gibi öncü çalışmalar, sermaye yapısı literatüründe teorik altyapının oluşturulmasına önemli katkılar sağlamıştır. Sermaye yapısıyla ilişkilendirilebilecek başlıca teoriler şunlardır; *Dengeleme Teorisi*, *Finansman Hiyerarşi Teorisi*, *Vekalet Teorisi*, *Sinyal Teorisi* ve *Piyasa Zamanlaması Teorisidir*. Bu teorilerden literatürde en çok tartışılan ve üzerine araştırma yapılanları aşağıda kısaca tanımlanmıştır.

Dengeleme Teorisi, bir firmanın optimum borç oranının, iflas maliyeti ile borçlanmanın vergi avantajı arasındaki dengeye göre belirlendiğini ifade eder (Scott, 1977).

Finansman Hiyerarşi Teorisi, sermaye yapısının firmaların yeni yatırımları finanse etme isteği tarafından yönlendirildiğini göstermektedir. Bu finansman hiyerarşisi, öncelikle içsel kaynaklarla, sonra düşük riskli borçla ve son olarak da öz sermaye ile finanse edilebileceği şekilde sıralanabilir (Myers ve Majluf, 1984). Bu nedenle, firmalar ilk olarak dışsal finansmana göre içsel finansmanı tercih eder.

Vekalet Teorisi, Türkçe literatürde temsilcilik teorisi olarak da ifade edilmektedir. Şirketlerin pay sahipleri, yöneticileri ve borçluları arasındaki çıkar çatışmalarından kaynaklanan maliyetlere odaklanmaktadır (Jensen ve Meckling, 1976).

Sinyal teorisi, sermaye yapısında meydana gelen değişikliklerin, firmanın geleceğine ilişkin belirli ipuçları sağlayabileceğini ileri sürmektedir (Ross, 1977).

Piyasa zamanlaması teorisi; Şirketlerin pay senetlerinin piyasa değerinin gerçek değerinin üzerinde olduğu dönemlerde yeni pay senetleri ihraç etmeyi tercih etmeleri, pay senetlerinin piyasa değeri gerçek değerinin altında olduğu durumlarda ise pay geri satın alımına yönelmeleri, pay senetleri bağlamında piyasa zamanlaması anlayışının gelişiminde önemli bir rol oynamıştır (Baker ve Wurgler, 2002).

Firmaların sermaye yapısını belirlemeye yönelik uygun stratejileri geliştirmesi ve bu yapıyı etkileyen unsurları inceleyen literatürde pek çok önemli çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar, ağırlıklı olarak firmaya özgü değişkenlere odaklanmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin borsaları ve Türkiye'de Borsa İstanbul üzerine yapılan araştırmalara, Doğanlı ve Acaravcı (2004), Huang ve Song (2006), Demirhan (2009), Okuyan ve Taşçı (2010a, 2010b), Ata ve Ağ (2010), Sheikh ve Wang (2011), Gülşen ve Ülkütaş (2012), Pontoh ve Ilat (2013), Öztürk ve Şahin (2013), Sarioğlu, Kurun ve Güzeldere (2013), Esen, Öztürk ve Esen (2014), Acaravcı (2015), Nejad ve Wasiuzzaman (2015), Abdioğlu ve Deniz (2015), Güner (2016), Arsov ve Naumoski (2016), Sheikh ve Qureshi (2017), Vo (2017), Cansız ve Sayılğan (2017), Topaloğlu (2018), Abdioğlu (2019), Söylemez (2019), Saif-Alyousfi ve diğerleri (2020), Tunçel ve Yılmaz (2020) gibi çalışmalar örnek olarak gösterilebilir.

Literatürdeki ampirik araştırmalar bir firmanın sermaye yapısının yalnızca firmaya özgü faktörlerden değil, aynı zamanda ülkeye özgü faktörlerden de etkilendiğini göstermektedir (Bancel ve Mittoo, 2004; De Jong, Kabir ve Nguyen, 2008). Tek bir ülkeyi ele alan çalışmalar genellikle o ülkedeki firmaların sermaye yapısındaki farklılıkları açıklamak için firmaya özgü faktörleri kullanmışlardır. Öte yandan, farklı ülke ve ülke gruplarını ele alan çalışmalar düzeyde gerçekleştirilen çalışmalar, farklı ülkelerdeki firmaların sermaye yapısı tercihlerini karşılaştırmakta ve bu farklılıkları açıklayabilmek amacıyla firmaya ve ülkeye özgü faktörleri analiz etmektedir. Dolayısıyla hem firmaya hem de ülkeye özgü faktörlerin sermaye yapısının oluşumunda önemli bir açıklama gücüne sahip olduğu düşünülmektedir (Li ve Islam, 2019).

Bokfin (2009), makroekonomik faktörlerin sermaye yapısı üzerindeki etkisinin çoğu durumda sermaye yapısı ölçüm değişkenine göre farklılık gösterdiğini ve banka kredilerinin, firmaların sermaye yapısı tercihlerini tahmin etmede önemli bir etken olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca araştırmanın bulguları kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) ile sermaye yapısı tercihleri arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Diğer yandan enflasyon oranı, öz sermaye yerine kısa vadeli borç seçimini olumlu yönde etkilemektedir. Ancak Bokfin (2009) borsa gelişiminin, firmaların sermaye yapısı kararlarını tahmin etmede önemsiz olduğunu ifade etmektedir. Diğer taraftan banka kredilerinin firmaların sermaye yapısı tercihlerini önemli rol oynadığını göstermektedir. Yapılan bir diğer çalışmada sermaye yapısının borsa gelişimi ile negatif, bankacılık sektörü gelişimi, enflasyon oranı ve kurumlar vergisi efektif oranı ile pozitif ilişkili olduğu bulunmuştur (Sett ve Sarkhel, 2010).

Ayrıca Booth vd. (2001) ile Ain, Jan ve Rafiq (2011), pay piyasalarının yani borsaların gelişiminin, borçlanma üzerinde negatif bir etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Buna karşın, Gajurel (2006), borsa gelişiminin borçlanma üzerinde pozitif bir etkisi

sahip olduğunu belirlemiştir. Ayrıca, ElBannan (2017), borsa likiditesinin sermaye yapısını pozitif yönde etkilediğini göstermiştir.

Demirgüç-Kunt ve Maksimović (1996), veri setinin bütünü dikkate aldıklarında yani hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomileri kapsayan analizlerinde, pay senedi piyasalarının gelişmişliği ile borçlanma arasında negatif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Ayrıca Demirgüç-Kunt ve Levine (1996), borsa büyüklüğü ile uzun dönemli ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif bir korelasyon olduğunu ifade etmişlerdir. Ancak, az gelişmiş ülkelerde borç/özsermaye oranlarının, gelişmiş piyasalara kıyasla oldukça yüksek olduğu vurgulanmıştır. Politika yapıcılarının, borsalara erişimi kolaylaştıracak düzenlemeler yapmaları durumunda, pay senedi finansmanı yoluyla kaynak yaratmanın daha erişilebilir hale geleceği öngörülmektedir. Bu tür adımlar, sermaye piyasalarının verimliliğini artırarak ekonomik büyümeye katkı sağlayabilir.

Demirgüç-Kunt ve Maksimović (1996), gelişmekte olan ülkelerde borsaların büyümesinin bankalar için endişe kaynağı olabileceğini ifade etmektedirler. Bunun temel nedeni, borsaların büyümesinin bankaların iş hacmini azaltacağı yönündeki yaygın kanıdır. Araştırmacılar, 1980-1991 yılları arasındaki dönemde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere elde ettikleri verilerle, borsa büyümesinin firmaların sermaye yapısı ve finansman tercihleri üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Bulgular, gelişmekte olan bir ekonomide borsanın büyüme evrelerinde borç-özsermaye oranının arttığını ve bu durumun bankaların yükünü artırdığını göstermektedir.

Ayaydın vd. (2017), Borsa İstanbul'daki firmalar üzerinde yaptıkları bir çalışmada borsa kapitalizasyonu ile toplam borç ve UYVK oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif ilişki bulmuşlardır. Ayrıca KVKYK oranı üzerinde pozitif ilişki bulmasına rağmen istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur.

Çam ve Özer (2022), pay senedi piyasa değerinin oranı ile Anglosakson hukuk sistemlerinin, şirketlerin daha yüksek kaldıraç seviyeleri ile ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Öte yandan, gayrisafi yurtiçi hasıla büyüme oranının ve bankalar tarafından özel sektöre sağlanan iç kredi oranının, daha düşük kaldıraç seviyeleri ile bağlantılı olduğu tespit edilmiştir.

Özer vd. (2022), Borsa İstanbul üzerine yaptıkları çalışmada firmaya özgü ve makroekonomik faktörlerin sermaye yapısı üzerine etkisi araştırmışlardır. Özellikle borsa gelişmişliğinin uzun vadeli borçlanmada pozitif anlamlı, kısa vadeli borçlanmaya negatif anlamlı toplam borç üzerinde anlamsız olduğunu tespit etmişlerdir.

Sonuç olarak, gelişmiş ekonomilerde ve daha olgun borsa piyasalarında şirketlerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için borca daha fazla yönelindikleri gözlemlenmiştir. Bu eğilim, piyasaların gelişmesiyle birlikte firmaların büyümesi ve gelir kaynaklarının daha istikrarlı hale gelmesiyle açıklanabilir. Gelişmiş piyasalarda şirketler, yeni ortak alımını gerektiren pay senedi ihracı yerine, dış finansman ihtiyaçlarını borçlanma yoluyla karşılamayı tercih edebilirler. Borçlanmanın maliyeti genellikle özsermaye finansmanına kıyasla daha düşük olduğundan, bu strateji şirketler için daha cazip hale gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelere ise finansman tercihleri farklılık gösterebilmektedir. Daha yüksek risk ve maliyet taşısa da firmalar büyümek için borsa aracılığıyla pay senedi ihracını bir alternatif olarak değerlendirebilir. Bu durum, gelişmekte olan ekonomilerde finansman tercihlerinin gelişmiş ekonomilere kıyasla nasıl farklılaşabileceğini ortaya koymaktadır.

Elbette, sermaye yapısını etkileyen çeşitli firma ve ülke düzeyindeki faktörler literatürde geniş bir şekilde incelenmiştir. Ancak, pay senedi piyasasının büyüklüğü gibi belirli değişkenler üzerine yapılan çalışmaların sınırlı olduğu dikkati çekmektedir. Bu çalışmanın amacı, söz konusu boşluğu doldurarak bu alanda özgün ve kapsamlı bulgular sunmaktır. Elde edilen bulguların, ilgili literatüre katkıda bulunmanın yanı sıra, gelecekteki araştırmalar için değerli bir referans kaynağı oluşturması beklenmektedir. Bu doğrultuda, çalışma hem teorik hem de pratik boyutlarıyla sermaye yapısına ilişkin literatürde önemli bir açığı kapatmayı hedeflemektedir.

2. VERİ VE YÖNTEM

Bu bölümde, veri setinin özellikleri, içeriği ve ilgili tanımlamalar açıklanmakta; buna dayanılarak geliştirilen model, hipotezler ve değişkenlere ilişkin temel istatistiksel sonuçlar sunulmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere ait firma verileri *LSEG Eikon* veri tabanından, borsa büyüklüğü olarak ifade edilen makroekonomik değişken ise *Dünya Bankası* veri tabanından temin edilmiştir.

Veri setinin düzenlenmesi aşamasında firmaların genel merkez ofislerinin bulunduğu ülke, firmanın ait olduğu ülke olarak eşleştirilmiştir. Parasal değer olarak veri seti içindeki değişkenler, Amerikan doları cinsinden hesaplanmaktadır. Gelişmekte olan ve firmalarının finansal tablo verilerine ulaşılabilen bütün ülkeler veri setine dâhil edilmiştir. Kamu ve finans hizmeti dışındaki kurumlar veri setine dâhil edilmiştir. Bunun sebebi düzenleyici bir etkiye sahip olan kamu şirketleri ve finansal tablolarının farklılaşması sebebiyle finans şirketleri, veri seti dışında tutulmuştur.

Ayrıca COVID-19 pandemisinin etkisi ve firmaların finansal durumlarının ciddi şekilde etkilenmesi nedeniyle 2020 ve sonrasındaki yıllar analiz kapsamına alınmamıştır. Bu doğrultuda, çalışmanın örneklem boyutu 1996-2019 yılları arasındaki dönemi kapsamaktadır. Araştırmada kullanılan örneklem, açık ve güvenilir finansal bilgilere sahip firmalardan oluşmaktadır.

Tablo 1: Değişkenlere İlişkin Bilgiler

Kısaltma	Değişkenin Adı	Hesaplama Şekli
TBORCO	Toplam Borç Oranı	Toplam Borç/ Toplam Varlıklar
UVYK	Uzun Vadeli Yabancı Kaynak Oranı	Uzun Vadeli Borçlar/ Toplam Varlıklar
KVYK	Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Oranı	Kısa Vadeli Borçlar/ Toplam Varlıklar
BORSABYK	Borsa Büyüklüğü	Borsada İşlem Gören Tüm Pay Senetlerinin Toplam Değeri/ GSYİH
KÂRLILIK	Firma Kârlılığı	Vergi Sonrası Net Kâr/ Toplam Varlıklar
MADDİLİK	Maddi Duran Varlıklar	Net Maddi Duran Varlık/ Toplam Varlıklar
BÜYÜKLÜK	Firmanın Büyüklüğü	Firma Piyasa Değerinin Logaritması
NAKİT	Nakit ve Nakit Benzerleri v	Nakit ve Nakit Benzerleri / Toplam Varlıklar
PD/DD	Piyasada Değeri /Defter Değeri	(Toplam Varlıklar - Öz Kaynaklar + Piyasa Değeri) / Toplam Varlıklar
AR-GE	Araştırma ve Geliştirme	Toplam Ar-Ge Harcama Tutarı/Toplam Varlıklar
RİSK	Firma Riski	Net Kârdaki Bir Önceki Yıla Göre Yüzdesel Değişim ile Bu Değişimin Ortalaması Arasındaki Mutlak Farkın Logaritması

Tablo 1 değişkenlere ilişkin bazı bilgileri içermektedir. Bunlar; ilgili değişkenin adı, kısaltması, analizde kullanılan hesaplama formülü ve veri kaynağını yani değişkenin temin edildiği yeri ifade etmektedir. Ayrıca veri setinde kullanılan ülkeler "S&P Emerging BMI" endeksine göre gelişmekte olan ekonomiler olarak sınıflandırılmaktadır. Tablo 2 gelişmekte olan ülkeleri ve ülkelere ait verileri göstermektedir.

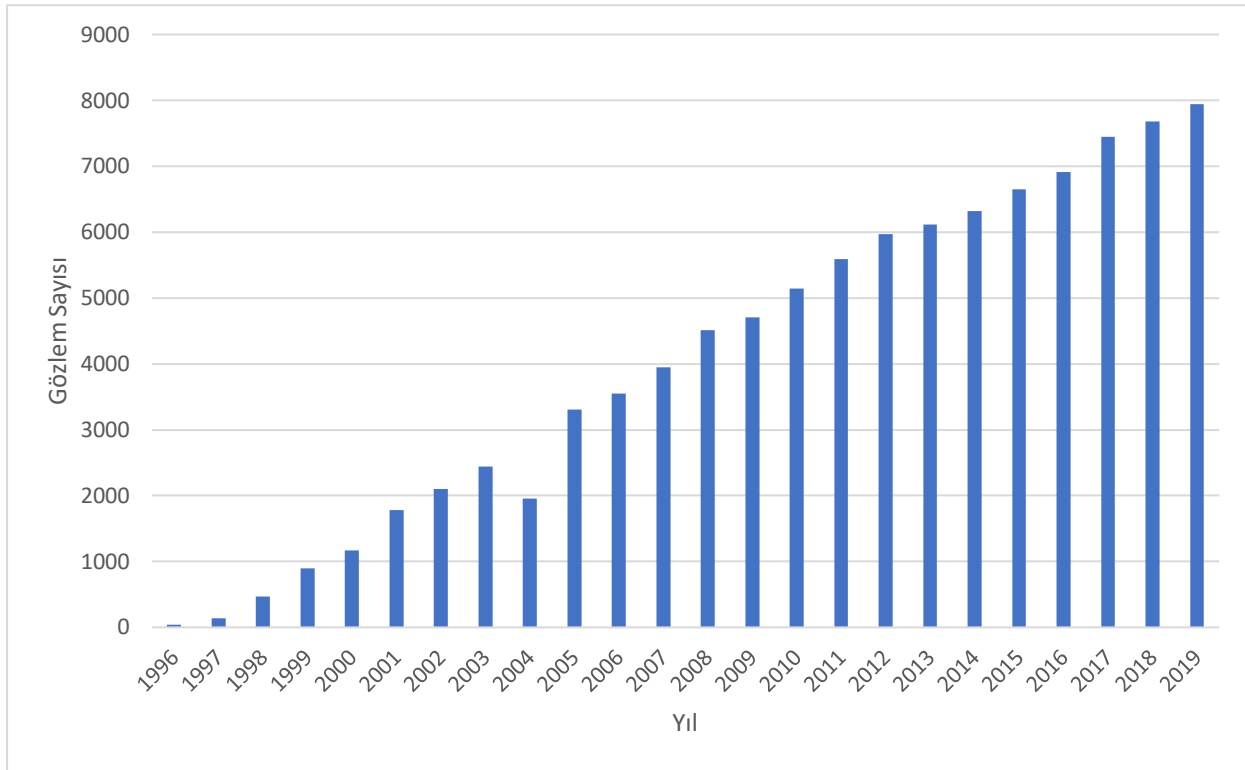
Tablo 2: Gelişmekte Olan Ülkeler ve Ülkelere İlişkin Veri Dağılımı

Ülkeler	Gözlem Sayısı	Yüzdesi	Kümülatif Toplam
Birleşik Arap Emirlikleri	430	0,44	0,44
Çin	36555	37,38	37,82
Endonezya	2773	2,84	40,66
Filipinler	863	0,88	41,54
Güney Afrika	940	0,96	42,5
Hindistan	17034	17,42	59,92
Macaristan	124	0,13	60,05
Malezya	7023	7,18	67,23
Meksika	864	0,88	68,11
Mısır	1374	1,41	69,52
Pakistan	1954	2	71,52
Peru	746	0,76	72,28
Polonya	2212	2,26	74,54
Rusya	861	0,88	75,42
Tayland	5697	5,83	81,25
Tayvan	16881	17,26	98,51
Türkiye	1449	1,48	100
Toplam	97780	100	

Tablo 2 veri seti içindeki ülkeleri ve çalışmada kullanılan gözlem sayısını göstermektedir. Çin 36555 gözlem sayısı ile gelişmekte olan ülkeler arasında en fazla veriye sahiptir. Veri seti içerisinde %37,38'lik bir orana sahiptir. Macaristan ise 124

gözlem sayısı ile en az veriye sahip ülke konumundadır. Türkiye ise 1449 gözlem sayısı ve 1,48'lik bir yüzde ile gelişmekte olan ülkeler içinde önemli bir yere sahiptir.

Görsel 1: Veri Setindeki Gözlem Sayısının Yıllara Göre Dağılımı



Görsel 1 1996-2019 yılları arasında analize dâhil edilen verilerin yıllara göre toplam gözlem sayısını ifade etmektedir. Genel olarak veri setindeki artış yıllar itibariyle istikrarlı olarak yükselmektedir. Bu durum, bilgiye ulaşımın artması uluslararası bilgilerin yaygınlaşması açısından önem arz etmektedir. Piyasaların karşılaştırılması ve entegrasyonu için de ayrıca kritik bir yere sahip olduğu düşünülmektedir.

3. HİPOTEZ GELİŞTİRME VE ARAŞTIRMA MODELİ

Literatürde borsa büyüklüğünü temsil etmek için farklı değişkenler kullanılmaktadır. Bunlar arasında borsa büyüklüğü, borsa gelişmişliği, sermaye piyasasının gelişimi ve işlem hacmi gibi ölçütler yer almaktadır. Bu çalışmada borsa büyüklüğü, bir borsada işlem gören tüm pay senetlerinin toplam değerinin ülkenin GSYİH'sine oranı olarak tanımlanmaktadır. Borsa büyüklüğünün sermaye yapısı üzerindeki etkisini inceleyen araştırmalar önemli sonuçlara ulaşmışlardır (Ain vd., 2011; Ayaydın vd., 2017; Bokfin, 2009; Booth vd., 2001; Çam ve Özer, 2022; Demircüç-Kunt ve Maksimovic, 1996; Özer vd., 2022; Tai, 2017). Bu çalışma, literatürdeki öncü araştırmaları dikkate alarak geliştirdiği özgün yaklaşımıyla konuyu geliştirmekte olan ülkeler bağlamında ele almaktadır.

Bununla beraber bir ülkedeki sermaye piyasalarının gelişmişlik düzeyi, genellikle pay senetleri piyasalarının derinliği ve genişliği üzerinden değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, pay senetlerinin işlem hacminin ve çeşitliliğinin artması, sermayenin daha geniş bir tabana yayılmasını kolaylaştırmakta ve sermaye piyasalarının etkinliğini artırmaktadır. Güven ve istikrar ortamının sağlanması durumunda, bireysel ve kurumsal yatırımcılar aracılığıyla borsa katılımcı sayısında önemli bir artış gözlemlenebilir.

Pay piyasalarının gelişimi, sadece yatırımcılar için değil, firmalar açısından da kritik bir öneme sahiptir. Firmalar, pay piyasaları sayesinde daha kolay bir şekilde finansman kaynaklarına ulaşabilmekte ve alternatif fonlama yöntemleri geliştirebilmektedir. Özellikle borçlanma maliyetlerini azaltmayı hedefleyen firmalar, sermaye artırımını ya da halka arz gibi yöntemlerle finansman sağlamayı tercih edebilmektedir. Bu durum, firmaların finansal yapılarını çeşitlendirme ve borçlanma yerine özkaynak finansmanını ön plana çıkarma stratejilerini desteklemektedir.

Sermaye piyasalarının büyüklüğü, genellikle pay piyasası, sermaye piyasası ya da borsa büyüklüğü kavramlarıyla ifade edilmektedir. İlgili literatür, borsa büyüklüğünün firmaların sermaye yapısı üzerindeki etkilerini değerlendirmek için çeşitli

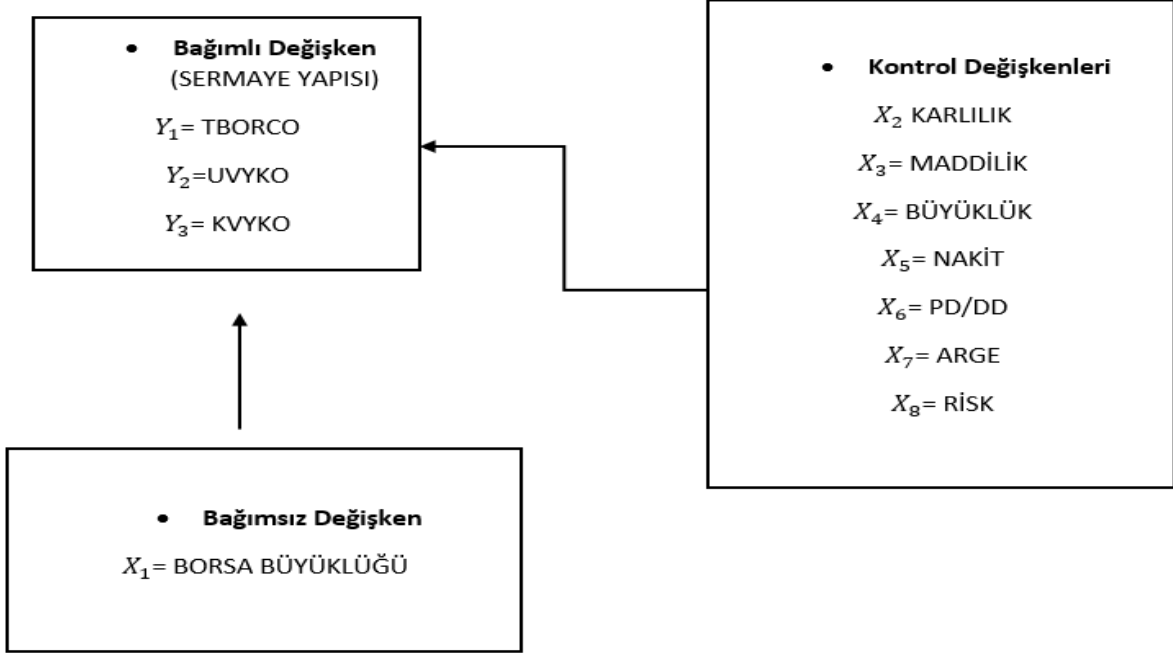
teorik çerçeveler ve hipotezler geliştirmiştir. Bu bağlamda, sermaye piyasalarının gelişmişliği ile firmaların sermaye yapısı arasındaki ilişkiyi açıklamak üzere aşağıdaki alternatif hipotez önerilebilir:

H_1 : Ülkelerin borsa büyüklükleri firmaların sermaye yapısı kararlarını etkilemektedir.

Elde edilen veri seti incelendiğinde ve değişkenlerin özellikleri dikkate alındığında, araştırmanın kavramsal modeli Görsel 2'deki gibi gösterilebilir. Bu çalışmada bağımsız değişken borsa büyüklüğü olarak modele eklenmiştir.

Ayrıca sermaye yapısı üzerinde etkisi olduğu önceki çalışmalarla ortaya konulan çeşitli firma özellikleri araştırma modeline kontrol değişkeni olarak dâhil edilmişlerdir.

Görsel 2: Araştırma Modeli



Ulusal ve uluslararası literatürde sermaye yapısına etki eden faktörlerin araştırılması halen ilgi çekici akademik alandır. Genellikle sermaye yapısına etki eden firma düzeyindeki finansalların kullanılması yapılan çalışmalarda öne çıkmaktadır. Bunların yanında makroekonomik göstergelerin de sermaye yapısı üzerine etkisi araştırılan diğer unsurlardandır.

Allen (1991), Rajan ve Zingales (1995) ve Frank ve Goyal (2009) yapmış oldukları araştırmalarda firmaların kârlılığının sermaye yapısı üzerine negatif bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Firmaların kârlılığı ile sermaye yapısı arasında negatif yönlü ilişki bulunması kârlı firmaların finansman kararları verirken borçlanmayı daha az tercih ettiklerini göstermektedir. Böylelikle firmalar ellerindeki kârı kullanabilirler ve dış finansman ihtiyaçları azalır. Ayrıca borçlanma oranının azalması öz kaynakların oranını da artırır. Bu doğrultuda Chen ve Chen (2011), kârlılık ve büyüme oranlarının sermaye yapısı üzerinde en önemli faktörler olduğunu belirtmişlerdir. Bununla birlikte Chen ve Hammes (1997) OECD ülkesinde borçlanma oranları ile firma büyüklüğü ve maddi duran varlık arasında pozitif yönlü ilişki tespit etmişlerdir.

Ayrıca Finansal Hiyerarşi Teorisine göre bilgi asimetrisi sorununun büyük firmalarda daha az olması nedeniyle firma büyüklüğü ile kaldıraç arasında negatif bir ilişki olduğu ileri sürülmektedir (Sheikh ve Wang, 2011). Dolayısıyla, küçük firmalar için pay senedi ihracı, büyük firmalara kıyasla nispeten daha maliyetlidir. Bu nedenle rasyonel olarak küçük firmalar uzun vadeli borç yerine kısa vadeli banka kredisi almayı tercih edebilirler (Shahar ve Manja, 2018). Fakat Sheikh ve Wang (2011), büyüklük ile kaldıraç arasında pozitif ilişki olduğunu bulmuşlardır. Bu durum büyük firmaların küçük firmalardan daha fazla borç kullandıklarını göstermektedir ve ayrıca sermaye yapısının Dengeleme Teorisi ile tutarlı olduğuna işaret eder. Bunların yanında çalışmalarında maddilik ve firma büyüklüğünün borç oranı üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu ifade edilmektedir. Bu bulguların tersine firma büyüklüğünün kaldıraçla pozitif yönde ilişkisi olduğunu belirten çalışmalarda mevcuttur (Akinyomi ve Olagunju, 2013). Firma büyüklüğü değişkeni sermaye yapısı üzerine yapılan birçok çalışmada yaygın olarak kullanılmıştır (Titman ve Wessels, 1988; Rajan ve Zingales, 1995; Harris ve Raviv, 1991; Al-Sakran, 2001; Fan vd., 2012; ve Gunn ve Shackman, 2014).

PD/DD oranı genel olarak firmanın piyasa değerinin öz sermayeye bölünmesiyle bulunur. Firmaların büyüme fırsatlarının da temsilcisi olarak araştırmalarda sıklıkla kullanılan önemli bir değişkendir. Literatürde PD/DD ile sermaye yapısı arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu kanıtlayan araştırmalar mevcuttur (Baker ve Wurgler, 2002; Hovakimian, Hovakimian ve Tehranian, 2004; Chen ve Zhao, 2006; Graham ve Leary, 2011).

Yuke ve Xiaomin (2015) Ar-Ge harcamalarının ise sermaye yapısıyla ilişkili olduğunu ve yaptıkları çalışmada Ar-Ge yoğunluğunun borç-varlık oranıyla ters orantılı olduğunu belirtmektedirler. Aynı doğrultuda Chang ve Song (2014), inovatif yani yenilikçi firmaların dış finansman sağlamak amacıyla pay senedi ihraç etme eğiliminde olduklarını ifade etmektedir. Ayrıca daha elverişli patent özelliklerine sahip firmaların daha az borç ve daha fazla öz sermaye ihraç ettiğini ve daha düşük kaldıraç oranına sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Bu durumla birlikte bilgi asimetrisinin azalabileceği düşünülmektedir.

Dengeleme Teorisi, finansal sıkıntının maliyeti ile risk arasında pozitif bir ilişki öngörmektedir bu durum vergi kalkınının tam olarak kullanılma olasılığını azaltır (Shahar ve Manja, 2018). Finansal Hiyerarşi Teorisine göre firma riski, asimetric bilginin olumsuz etkisini kötüleştirir ve borçluların borç sözleşmelerindeki koşulları güçlendirerek kendilerini koruma altına alma istekleri oluşmaktadır (Schoubben ve Hulle, 2004). Bu durum risk ve sermaye yapısı arasındaki ilişkiyi negatife çevirmektedir. Fakat firmaların satışlardan elde ettikleri kazançlarındaki yüksek tutarsızlık, firmaların borç yükümlülüklerini yerine getirememesine yol açabilir. Bu durumun riski daha yüksek olacaktır. Başka bir deyişle, kazançlardaki tutarsızlık bir firmada kullanılan kaldıraç azaltacaktır. Ayrıca vekalet teorisi, risk ile borç arasında pozitif bir ilişki öngörür (Danso ve Adomako, 2014). Bu yüzden firma riskinin artması borçlanmayı artırmaktadır. Aynı zamanda firmaların finansmana erişimi azalacağından borç maliyetlerinin de artabileceği düşünülmektedir.

Kavramsal modelde de görüldüğü üzere, bu çalışmanın amacı, gelişmekte olan ülkelerin borsa büyüklüklerinin firmaların sermaye yapısına etkisini panel veri yöntemiyle araştırmaktır. Panel veri analizinin kullanılmasının önemi hem yatay kesit verilerine hem de zaman serisi verilerine sahip olmasından kaynaklanmaktadır (Tari, 2015). Bu doğrultuda firmaların sermaye yapısını etkileyen unsurların test edilmesi için panel verinin alt başlığı olan HEKK yöntemi kullanılmıştır. Çünkü ana kütle tahminlemede tahmin gücünün yüksek çıkması sebebiyle HEKK yöntemi klasik ve güçlü bir yöntem olarak kabul edilmektedir (Gujarati ve Porter, 2009; Tari, 2015; Tatoğlu, 2016). Bu araştırmada, kullanılan HEKK regresyon modeli, araştırmanın temel yöntemi olarak belirlenmiştir. Ain vd., (2011), Bokfin, (2009), Booth vd. (2001) ve Demirgüç-Kunt ve Maksimovic'in (1996) yapmış oldukları çalışmalar geliştirilerek elde edilen araştırma modeli, aşağıda yer alan denklemlerle ekonometrik olarak ifade edilmiştir.

$$TBORCO_{it} = \alpha + \beta_1 BORSABYK_{it} + \beta_2 K\hat{A}RLILIK_{it} + \beta_3 MADD\hat{L}IK_{it} + \beta_4 B\hat{Y}Y\hat{U}KL\hat{U}K_{it} + \beta_5 NAK\hat{I}T_{it} + \beta_6 PD/DD_{it} + \beta_7 ARGE_{it} + \beta_8 R\hat{I}SK_{it} + \delta_j + \delta_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$UVYKO_{it} = \alpha + \beta_1 BORSABYK_{it} + \beta_2 K\hat{A}RLILIK_{it} + \beta_3 MADD\hat{L}IK_{it} + \beta_4 B\hat{Y}Y\hat{U}KL\hat{U}K_{it} + \beta_5 NAK\hat{I}T_{it} + \beta_6 PD/DD_{it} + \beta_7 ARGE_{it} + \beta_8 R\hat{I}SK_{it} + \delta_j + \delta_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$KVYKO_{it} = \alpha + \beta_1 BORSABYK_{it} + \beta_2 K\hat{A}RLILIK_{it} + \beta_3 MADD\hat{L}IK_{it} + \beta_4 B\hat{Y}Y\hat{U}KL\hat{U}K_{it} + \beta_5 NAK\hat{I}T_{it} + \beta_6 PD/DD_{it} + \beta_7 ARGE_{it} + \beta_8 R\hat{I}SK_{it} + \delta_j + \delta_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Denklemlerde gösterilen parametrelerden i firma kesit verilerini, t ise yılları ifade etmektedir. Sermaye yapısının göstergesi olarak $TBORCO_{it}$; toplam borç oranını, $UVYKO_{it}$; uzun vadeli yabancı kaynak oranını ve son olarak $KVYKO_{it}$; kısa vadeli yabancı kaynak oranını göstermektedir. Modelde $BORSABYK_{it}$ bağımsız değişkeni ifade ederken $K\hat{A}RLILIK_{it}$, $MADD\hat{L}IK_{it}$, $B\hat{Y}Y\hat{U}KL\hat{U}K_{it}$, $NAK\hat{I}T_{it}$, PD/DD_{it} , $ARGE_{it}$, $R\hat{I}SK_{it}$ değişkenleri ise modelde kontrol değişkeni olarak yer almaktadırlar. ε_{it} ise modelin hata terimini göstermektedir. Ayrıca modele ülke ve zaman etkilerini dikkate almak için kukla değişkenler eklenmiştir. δ_j ülkeye bağlı etkileri dikkate alan, δ_t ise zamana bağlı etkilerini dikkate alan kukla değişkenlerdir. Bunun sebebi, ülkeye veya yıla özgü olarak ölçülemeyen faktörlerin etkilerinin dikkate alınmaya çalışılmış olmasından kaynaklanmaktadır. Bunlarla birlikte veri setinde firma sayısının fazla olmasından dolayı modele firma sabit etkileri dâhil edilmemiştir.

Rogers (1994) tarafından geliştirilen ve kendi ismiyle anılan Rogers kümelenmiş standart hatalar yöntemi, dirençli tahmin yapabilmek için geliştirilmiş bir yöntemdir. Ayrıca HEKK yönteminde otokorelasyon ve değişen varyans sorunlarını ortadan kaldırmak ve daha dirençli tahminler elde etmek amacıyla, standart hatalar Roger kümelenmiş standart hatalar yöntemi kullanılarak düzeltilmiştir. Dolayısıyla Rogers yönteminde kümelenme işlemi, firmalar özelinde gerçekleştirilmiştir. Son olarak veri setinin zaman boyutunun çok yüksek olmamasından dolayı ve zaman serisi analizi doğrudan yapılmadığından birim kök testi yapılmamıştır.

Çalışmanın analizine geçmeden önce veri seti içindeki değişkenlerin uç değerlerinin aşırı etkisinden kaçınmak amacıyla eşitleme (*winsorization*) işlemi yapılmıştır. Eldeki veriler büyükten küçüğe sıralandıktan sonra, alt sınırdaki kalan veriler %5'lik dilimde yer alan değere, üst sınırdaki kalan veriler ise %95'lik dilimde yer alan değere eşitlenmiştir. Dolayısıyla eşitleme işlemi, uç değerlerin veri setinden komple çıkartmak yerine gözlem sayısının korunmasına ve değişkenlerin de normal dağılıma yaklaşmasına yardımcı olmaktadır. Veri seti, yapılan bu düzenlemelerle birlikte amaçlanan analizin yapılmasına hazır hale gelmiştir. Dolayısıyla nihai örneklem, 1996-2019 tarihleri arasında gelişmekte olan ülkelerden ve 10218 firmadan elde edilen toplamda 96946 gözlem sayısından oluşmaktadır.

4. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde HEKK regresyon analiz yöntemi kullanılarak ülkelerin borsa büyüklüğünün firmaların sermaye yapısına etkisi araştırılmaktadır. Bu doğrultuda değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler, korelasyon ilişkisini gösteren matris, çoklu doğrusallık probleminin analizi ve ilgili modellerin testi bu bölümde gösterilmektedir. İlk olarak değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 3: Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min	Maks
TBORCO	97780	0,2103403	0.1660919	0	0,5248642
UVYKO	97766	0,083137	0.109315	0	0,3707906
KVYKO	97766	0,1197976	0.113606	0	0,345762
BORSABYK	96946	89,14761	69.84746	0,2208619	355,5199
KÂRLILIK	97780	0,0528001	0.0518748	-0,0529283	0,1561897
MADDİLİK	97780	0,3152657	0.1890935	0,0254565	0,687186
BÜYÜKLÜK	97780	19,11448	1.736.321	15,97893	22,48652
NAKİT	97780	0,1622228	0.1330164	0,0103935	0,471373
PD/DD	97780	1,735294	.9690189	0,6544293	3,940609
AR-GE	97780	0,0065789	.0125088	0	0,0435429
RİSK	97780	4,280675	1.397003	1,776331	6,929599

Tablo 3, 1996-2019 yılları arasında gelişmekte olan ülkeler için oluşturulan veri setindeki değişkenlerin toplam gözlem sayısının genel olarak 97780 olduğunu göstermektedir. Ayrıca tabloda değişkenlere ait ortalama değerler, standart sapmalar, minimum ve maksimum değerler raporlanmıştır. Hesaplama farklılığı, gecikmeli değer veya eksik gözlemden kaynaklı bazı değişkenlerde çok az da olsa gözlem farklılığı bulunmaktadır. Örneğin *TBORCO* değişkeni 97780 adet gözlem sayısına sahipken, *BORSABYK* değişkeni 96946 adet gözlem sayısına, *KVYKO* değişkeni 97766 adet gözlem sayısına sahiptir. Ancak bu gibi gözlem farklılıkları panel veri regresyon analizlerinde herhangi bir farklılık oluşturmadığından dolayı ampirik analizlerde ciddi bir problem teşkil etmeyecektir.

Tablo 4: Korelasyon Matrisi

DEĞİŞKENLER	TBORCO	UVYKO	KVYKO	BORSABYK	KÂRLILIK	MADDİLİK	BÜYÜKLÜK	NAKİT	PD/DD	AR-GE	RİSK
TBORCO	1										
UVYKO	0,6678	1									
KVYKO	0,7096	-0,0164	1								
BORSABYK	-0,0777	-0,1458	0,0365	1							
KÂRLILIK	-0,4065	-0,1823	-0,3741	-0,0493	1						
MADDİLİK	0,2989	0,3830	0,0612	-0,1695	-0,0803	1					
BÜYÜKLÜK	-0,0134	-0,0139	0,0083	0,3055	0,1595	-0,0541	1				
NAKİT	-0,4623	-0,3635	-0,2947	0,2467	0,2535	-0,4119	0,1667	1			
PD/DD	-0,2384	-0,2209	-0,1229	0,2721	0,3213	-0,1667	0,4756	0,2712	1		
AR-GE	-0,2157	-0,1970	-0,1011	0,4006	0,0663	-0,2074	0,1268	0,3008	0,1672	1	
RİSK	0,1936	0,1049	0,1568	-0,0100	-0,3480	0,0733	-0,1440	-0,1361	-0,1366	-0,0574	1

Not: Bütün değişkenler *** $p < 0.01$ 'lik düzeyinde anlamlıdır. Tablo sadeliği açısından değişkenlere yıldız (***) işareti konmamıştır.

Tablo 4 bağımlı ve bağımsız değişkenlere ilişkin korelasyon tablosunu göstermektedir. Değişkenler incelendiğinde bağımsız değişkenlerin sermaye yapısı değişkenleri olarak ifade edilen bağımlı değişkenler üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bağımsız ve kontrol değişkenleri arasında çok yüksek korelasyon olarak ifade edilebilecek bir durum ortaya çıkmamıştır. *BORSABYK* bağımsız değişkeni *TBORCO* ve *UVYKO* bağımlı değişkenleri arasında sırasıyla (-0.0777 ve -0.1458) değerinde negatif bir ilişki vardır. *BORSABYK* bağımsız değişkeni ile *KVYKO* bağımlı değişkeni arasında 0.0365 değerinde pozitif bir ilişki mevcuttur. Tablo 4'te çok yüksek bir korelasyon olmamasına rağmen analiz modellerinde çoklu doğrusallık probleminin var olup olmadığının test edilmesi amacıyla analiz modellerinin varyans şişirme faktörleri (*VIF*) incelenmiştir.

Tablo 5: Çoklu Doğrusallık Problemi (*VIF*)

Değişkenler	VIF Değerleri
BORSABYK	1,38
KÂRLILIK	1,33
MADDİLİK	1,23
BÜYÜKLÜK	1,37
NAKİT	1,4
PD/DD	1,49
AR-GE	1,27
RİSK	1,15
Ortalama VIF Değeri	1,33

Tablo 5, elde edilen VIF değerlerini göstermektedir. Araştırma modelinde yer alan değişkenlerin hem müstakil olarak VIF değerlerinin 5'in altında olduğu ve hem de modelin genel VIF değerinin ise 1,33 olduğu tespit edilmiştir. Literatürde eşik değer 5 olarak kabul edilmektedir (Çam, 2023). Bu çalışmada ortaya çıkan değerlerin, eşik değerinin altında kalmasından dolayı analiz modelinde herhangi bir çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığı görülmektedir. Bu yüzden bağımsız değişken ve kontrol değişkeni olarak seçilen firma düzeyindeki diğer değişkenler aynı analiz modeli içerisinde kullanılabilir.

Tablo 6: Gelişmekte Olan Ülkelerde Borsa Büyüklüğünün Firmaların Sermaye Yapısı Üzerine Etkisi

DEĞİŞKENLER	(1) TBORCO	(2) UVYKO	(3) KVYKO
BORSABYK	-0,00007*** (-4,14)	-0,0002*** (-15,57)	0,0001*** (10,12)
KÂRLILIK	-0,884*** (-48,49)	-0,165*** (-13,56)	-0,642*** (-49,21)
MADDİLİK	0,100*** (14,08)	0,146*** (28,12)	-0,041*** (-8,40)
BÜYÜKLÜK	0,015*** (17,52)	0,008*** (12,98)	0,007*** (11,95)
NAKİT	-0,389*** (-47,50)	-0,155*** (-30,88)	-0,220*** (-36,91)
PD/DD	-0,021*** (-17,17)	-0,017*** (-21,29)	-0,004*** (-4,56)
AR-GE	-1,278*** (-15,44)	-0,584*** (-11,86)	-0,603*** (-10,03)
RİSK	0,005*** (7,99)	0,002*** (3,88)	0,003*** (5,84)
SABİT	0,148*** (5,34)	0,012 (0,74)	0,073*** (5,56)
Gözlem Sayısı	96946	96932	96932
R²	0,369	0,260	0,227
F Değeri	324,8	144,9	206,8
P Değeri	0,0000	0,0000	0,0000

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$ istatistik değerlerine göre anlamlılık düzeylerini ve parantez içerisindeki değerler ise t -istatistik değerlerini ifade etmektedir.

Tablo 6 gelişmekte olan ülkelerde borsa büyüklüğünün firmaların sermaye yapısı üzerine etkisini gösteren bulguları raporlamaktadır. Bu analiz HEKK yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. İlgili bütün modellerde F istatistiğinin P değeri 0.0000 olarak tespit edilmiştir. Bu durum bütün modellerin geçerli ve anlamlı olduğunu göstermektedir. Dahası R^2 model 1'de yaklaşık %37, model 2'de %26 ve model 3'te %23 olarak görülmektedir. Araştırmaların R^2 değeri, kurulan modellerin içerisindeki bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü olarak ifade edilebilir. 1996-2019 yılları arasında oluşturulan örneklem yaklaşık 10218 firma verisinden sayısından meydana gelmiştir. Gözlem sayısı *TBORCO* için 96946 adet, *UVYKO* ve *KVYKO* için 96932 adet olarak tespit edilmiştir.

Ayrıca elde edilen bulgulara göre Sütun 1'de *BORSABYK* katsayısı -0.0007 olarak tespit edilirken, Sütun 2'de *BORSABYK* katsayısı -0.0002 olarak ve Sütun 3'te *BORSABYK* katsayısı 0.0001 olarak elde edilmiştir. P değerlerine göre katsayılar yüzde 1 (0,01) düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Borsa büyüklüğünü ifade eden *BORSABYK* bağımsız değişkeninin, sermaye yapısını temsil eden *TBORCO*, *UVYKO* bağımlı değişkenleri üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif bir etkiye sahip olduğu, *KVYKO* bağımlı değişkeni üzerinde ise istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca elde edilen bulgulara göre borsa büyüklüğünün sermaye yapısı üzerinde bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla yapılan bu panel veri regresyon analizinin sonuçları, geliştirilen alternatif H_1 hipotezini desteklemektedir. Bu bulgu H_1 hipotezinin kabul edilmesi anlamına gelmektedir.

KÂRLILIK, *NAKİT*, *PD/DD*, *AR-GE* kontrol değişkenlerinin bütün modellerde bağımlı değişkenler üzerinde anlamlı ve negatif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca *RISK* ve *BÜYÜKLÜK* kontrol değişkenlerinin bütün modellerde bağımlı değişkenler üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. *MADDİLİK* kontrol değişkeni ise istatistiki olarak bütün modellerde anlamlı çıkmıştır. Fakat *MADDİLİK* değişkeni *TBORCO* ve *UVYKO* bağımlı değişkeni üzerinde pozitif bir etkiye sahipken, *KVYKO* üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Bu çalışmada sermaye yapısının göstergesi olarak kullanılan toplam borç ve uzun vadeli borç oranlarına ilişkin bulgular, Ain vd. (2011), Ayaydın vd. (2017), Booth vd. (2001), Demirgüç-Kunt ve Maksimovic (1996) ile Sett ve Sarkhel (2010) tarafından ulaşılan sonuçlarla örtüşmektedir. Araştırmalar, borsalardaki gelişmelerin sermaye yapısı üzerinde negatif bir etkisi olduğunu ve bu durumun firmaları uzun vadeli finansman ihtiyaçlarını pay piyasasından karşılamaya yönlendirdiğini göstermektedir. Demirgüç-Kunt ve Maksimovic'in (1996) çalışması, borsa gelişiminin hem kısa hem de uzun vadeli borçlanma üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca, bankacılık sektörünün büyüklüğü ile kaldıraç arasında istatistiksel olarak anlamlı bir pozitif ilişki tespit edilmiş, ancak borsa gelişimi ile kaldıraç arasındaki negatif ilişki, modele kontrol değişkenlerinin eklenmesiyle anlamsız hale gelmiştir. Gelişmekte olan piyasalarda, büyük firmalar borsa geliştikçe daha fazla kaldıraç kullanırken, küçük firmaların piyasa gelişiminden belirgin şekilde etkilenmediği görülmektedir. Bu durum, borsa gelişiminin başlangıçta yalnızca büyük firmaların finansal politikalarını doğrudan etkilediğini göstermektedir. Dolayısıyla, pay piyasası ile borçlanma arasındaki etkileşimin değişkenlik gösterdiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Demirgüç-Kunt ve Levine (1996), mülkiyetin çeşitlendirilmesi, borsa gelişimi ve bilginin yaygınlaşmasının firmaların kaldıraç oranını artırdığını ifade etmektedir. Borsaların temel işlevi ve en önemli rolü, bilgi toplamak ve yaymaktır. Bu süreç, borç verenlerin borsada işlem gören firmalara kredi verme eğilimini artırmaktadır.

Özetle, pay piyasalarının gelişiminin banka sektörünün gelişimine bir ikame değil, tamamlayıcı bir unsur olduğu ifade edilmektedir. Diğer bir deyişle, sermaye piyasalarının gelişimi bankacılık kredilerinin de artmasına yol açmaktadır. Ancak zaman içinde ekonomilerde köklü dönüşümlerin yaşandığı görülmektedir. Bu bağlamda, firmaların sürdürülebilirliğini sağlamak, rekabet avantajını artırmak ve iflas riski ile borç yükünün olumsuz etkilerinden kaçınmak adına, sermaye piyasalarındaki gelişimlerden yararlanarak borç yerine özsermaye finansmanına yönelmeleri mümkün hale gelmiştir. Bu eğilim, borç-özsermaye oranını düşüren önemli bir gelişme olarak değerlendirilmektedir.

5. SONUÇ

Gelişmekte olan piyasaların dünya ekonomisindeki artan önemi göz önüne alındığında, bu ekonomilerdeki finansman kararlarının incelenmesi, taşıdığı stratejik ve akademik değer nedeniyle sürekli bir araştırma konusu olmaya devam etmektedir. Sermaye yapısının belirleyicileri üzerine oldukça geniş bir literatür bulunmasına rağmen, gelişmekte olan ekonomilerde bu konuya yönelik çalışmalar hala yeterli derinliğe ulaşmamıştır. Bu durum, mevcut bilgi birikiminde belirgin bir boşluğa işaret etmektedir.

Olgun piyasa ekonomilerinde modern sermaye yapısı teorileri, sermaye yapısındaki farklılıkları açıklamada güçlü ve kapsamlı çerçeveler sunarken, gelişmekte olan ekonomilerde aynı teorilerin geçerliliği ve açıklayıcılığı kısıtlı kalmaktadır. Bu ekonomilerdeki şirketlerin sermaye yapısı kararlarını etkileyen temel dinamikler, ekonomik, kurumsal ve kültürel bağlamların çeşitliliği nedeniyle daha karmaşık bir yapı arz etmektedir. Özellikle piyasa derinliği, düzenleyici çerçevelerin yetersizliği, finansal sistemlerin gelişmişlik düzeyi ve şirketlerin özgün özellikleri gibi faktörler, bu alanda daha ayrıntılı ve disiplinler arası araştırmalara duyulan ihtiyacı artırmaktadır.

Dolayısıyla, gelişmekte olan ekonomilere özgü sermaye yapısı dinamiklerinin incelenmesi, yalnızca literatürdeki bu eksikliğin giderilmesine katkı sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda finansman kararlarının daha iyi anlaşılmasını ve bu bağlamda oluşturulan politikaların daha etkin bir şekilde uygulanmasını destekleyecektir.

Bulgular, borsa büyüklüğünün artmasıyla firmaların toplam borç oranlarında bir azalma ve buna paralel olarak özkaynak oranlarında bir artış olduğunu, aynı zamanda kısa vadeli borç oranlarının ise arttığını göstermektedir. Toplam borcun azalması ve özkaynak kullanımının artması, gelişmiş borsa piyasalarının firmalara halka arz yoluyla daha fazla özkaynak temin etme imkânı sunduğuna işaret edebilir. Bu durum, yatırımcı tabanının genişlemesi, likiditenin artması ve özkaynak finansman maliyetlerinin düşmesi gibi faktörlerle açıklanabilir. Borsa büyüklüğündeki artışın uzun vadeli borç kullanımını azaltması ise sermaye piyasalarının rekabetçiliğiyle ilişkilendirilebilir. Likiditesi yüksek ve olgun borsa piyasaları, firmaların uzun vadeli borçlara alternatif olarak özkaynak finansmanını tercih etmelerini sağlayabilir. Bunun yanı sıra, yatırımcıların firma performansını yakından izleyebildiği gelişmiş borsalarda, aşırı borçlanma olumsuz algılanabileceğinden firmalar daha düşük borçlanma seviyelerini tercih edebilirler. Öte yandan, kısa vadeli borcun artışı, firmaların operasyonel nakit akışlarını karşılamak için bu tür borçlanmaya daha fazla yöneldiğini göstermektedir. Kısa vadeli borçlar genellikle daha düşük maliyetlere ve esnek koşullara sahip olduğu için cazip olabilir. Bununla birlikte, kısa vadeli borçlanma, firmaların likidite yönetimini dinamik ve esnek şekilde gerçekleştirebilmelerine de katkı sağlayabilir.

Bulgular, firma yöneticileri açısından sermaye yapılarını optimize etme konusunda önemli ipuçları sunmaktadır. Gelişmiş borsa piyasalarının özkaynak finansmanı için daha cazip bir ortam sunması, yöneticilere finansal esnekliklerini artırma fırsatı vermektedir. Özkaynak finansmanına ağırlık vermek, işletme riskini azaltmanın yanı sıra yatırımcılar tarafından olumlu algılanabilecek bir piyasa değerlemesi de sağlayabilir. Bu bulgular, ülke yasama yapıcıları açısından da kritik sonuçlar ortaya koymaktadır. Gelişmiş borsa piyasaları, ekonomik büyüme ve finansal istikrar için bir katalizör görevi görmektedir. Bu doğrultuda, politika yapıcılar likiditeyi artırmak, halka arz süreçlerini kolaylaştırmak ve yatırımcı haklarını güçlendirmek gibi borsa piyasalarının gelişimini teşvik edecek regülasyonlar benimseyebilirler. Bunun yanı sıra, uzun vadeli borç finansmanının azalmasıyla makroekonomik düzeyde finansal istikrar sağlanabilir. Ancak, kısa vadeli borçlanma araçlarının aşırı kullanılmasının önüne geçecek düzenlemelerin de geliştirilmesi gerekebilir. Şeffaflık ve hesap verebilirliği artıran regülasyonlar hem yerli hem de yabancı yatırımcıların güvenini kazanmak açısından kritik önem taşımaktadır.

Sonuç olarak, ülkelerin borsa büyüklüğü ile firmaların sermaye yapıları arasındaki ilişkiye dair bulgular hem mikro hem de makro düzeyde önemli çıkarımlara olanak sağlamaktadır. Firma düzeyinde sermaye yönetimi stratejilerine, ülke düzeyinde ise finansal altyapı geliştirme politikalarına rehberlik edebilecek bu bulgular, aynı zamanda literatür için de değerli bir katkı sunmaktadır.

Her akademik çalışmada olduğu gibi bu araştırma da bazı kısıtlamalara tabidir. Özellikle kapsam çok fazla genişleyeceği için sektörler ve ülkeler arası karşılaştırmalar yapılmamıştır. Modelde kullanılan değişkenler, literatür taraması ve mevcut veri setinin özellikleri göz önünde bulundurularak seçilmiştir. Bununla birlikte, modele eklenebilecek farklı değişkenler veya alternatif araç değişkenlerinin kullanılması, literatüre daha yenilikçi bir perspektif sunabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazar çalışmayı tek başına hazırlamıştır

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Abdioğlu, N., & Deniz, D. (2015). Borsa İstanbul'da işlem gören imalat sanayi şirketlerinin sermaye yapılarının firmaya özgü belirleyicileri. *Sosyoekonomi*, 23(26), 195-214.
- Abdioğlu, N., (2019). Sermaye yapısı ve sürdürülebilirlik endeksi: Borsa İstanbul üzerine bir uygulama. 5. Uluslararası sosyal ve eğitim bilimleri araştırmaları kongresi 11-14 Temmuz 2019. Bursa
- Acaravcı, S. K. (2015). The determinants of capital structure: Evidence from the Turkish manufacturing sector. *International journal of economics and financial issues*, 5(1), 158-171.
- Ain, Q., Jan, U. S., & Rafiq, M. (2011). Effect of macroeconomic factors on capital structure decisions of firm-evidence from a developing country. *Journal of Business and Economic Review*, 3(1):1-24.
- Akinyomi, O.J., & Olagunju A. (2013). Determinant capital structure in Nigeria. *International Journal of Innovation and Applied Studies* 4(3), 999-1005. ISSN 2028-9324.
- Allen, D. E. (1991). The determinants of capital structure of listed Australian companies: The financial manager's perspective. *Australian Journal of Management*, 16(2), 103-128. <https://doi.org/10.1177/031289629101600201>
- Al - Sakran, S. A. (2001). Leverage determinants in the absence of corporate tax system: the case of non - financial publicly traded corporations in Saudi Arabia. *Managerial Finance*, 27(10/11), 58-86.
- Alves, P.F.P. & Ferreira, M.A. (2011). Capital structure and law around the world. *Journal of Multinational Financial Management*, 21(3), 119-150.
- Arsov, S., & Naumoski, A. (2016). Determinants of capital structure: An empirical study of companies from selected post-transition economies. *Zbornik Radova Ekonomski Fakultet u Rijeka* 34(1), 119-146.
- Ata, H. A. & Ağ, A. G. Y. (2010). Firma karakteristiğinin sermaye yapısı üzerindeki etkisinin analizi, *Ekonometri ve İstatistik E-dergisi*, (11), 45-60.
- Awartani, B., Belkhir, M., Boubaker S. & Maghyreh, A. (2016). Corporate debt maturity in the MENA region: does institutional quality matter?, *International Review of Financial Analysis*, 46, 309-325.
- Ayaydın, H., Pala, F., Barut, A., & Akdeniz, F. (2017). Borsa İstanbul'da işlem gören yüksek teknoloji şirketlerinin sermaye yapılarının belirleyicileri üzerine bir analiz. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 9(2), 43-58.
- Baker, M., & Wurgler, J. (2002). Market timing and capital structure. *The journal of finance*, 57(1), 1-32.
- Bancel, F., & Mittoo, U. R. (2004). Cross-country determinants of capital structure choice: a survey of European firms. *Financial management*, 33(4) 103-132.
- Bokpin, G.A. (2009). Macroeconomic development and capital structure decisions of firms: Evidence from emerging market economies. *Studies in Economics and Finance*, 26(2), 129-142.
- Booth, L., Aivazian, V., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2001). "Capital structures in developing countries". *Journal of Finance*, 56: 87-130.
- Cansız, S. & Sayılan, G. (2017). Sermaye Yapısı teorilerinin reel sektör firmaları özelinde test edilmesi, *Verimlilik Dergisi*, (2), 135-161.
- Chang, H., & Song, F. M. (2014). R&D investment and capital structure. In *Proceedings. Annual Conference. European Financial Management Association (EFMA)*.
- Chen, L. J., & Chen, S. Y. (2011). How the pecking-order theory explain capital structure. *Journal of International Management Studies*, 6(3), 92-100.
- Chen, L., & Zhao, X. (2006). On the relation between the market-to-book ratio, growth opportunity, and leverage ratio. *Finance Research Letters*, 3(4), 253-266.
- Chen, Y. & Hammes, K. (1997). Capital structure, theories and empirical results-a panel data analysis. Paper presented at the Conference on Financial Regulation at Groningen, Netherlands. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.535782>
- Cho, S.S., El Ghouli, S., Guedhami, O. & Suh, J. (2014). Creditor rights and capital structure: evidence from international data. *Journal of Corporate Finance*, 25, 40-60.
- Çam, İ. (2023). Kurumsal sosyal sorumluluk ve finansal başarısızlık: BİST'de bir uygulama. *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(2), 923-938.
- Çam, İ., & Özer, G. (2022). The influence of country governance on the capital structure and investment financing decisions of firms: An international investigation. *Borsa İstanbul Review*, 22(2), 257-271.
- Danso, A., & Adomako, S. (2014). The financing behaviour of firms and financial crisis. *Managerial finance*, 40(12), 1159-1174.
- De Jong, A., Kabir, R., & Nguyen, T. T. (2008). Capital structure around the world: The roles of firm-and country-specific determinants. *Journal of banking & Finance*, 32(9), 1954-1969.
- Demirgüç-Kunt, A. & Levine, R. (1996). "Stock markets, corporate finance, and economic growth: an overview". *The World Bank Economic Review*, 10(2): 223-239.
- Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (1996). Stock market development and financing choices of firms. *The World Bank Economic Review*, 10(2), 341-369.
- Demirhan, D. (2009). Sermaye yapısını etkileyen firmaya özgü faktörlerin analizi: İMKB hizmet firmaları üzerine bir uygulama. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 9(2), 677-697.
- Doğukanlı, H., & Acaravcı, S. (2004). Türkiye'de sermaye yapısını etkileyen faktörlerin imalat sanayiinde sınanması. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(225), 43-57.
- ElBannan, M. A. (2017). Stock market liquidity, family ownership, and capital structure choices in an emerging country. *Emerging Markets Review*, 33, 201-231.
- Esen, F. S., Öztürk, S. P., & Esen, U. B. (2014). The determinants of capital structure: an application on food firms quoted on Borsa İstanbul. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 1(3), 173-183.
- Fan, J. P., Titman, S., & Twite, G. (2012). An international comparison of capital structure and debt maturity choices. *Journal of Financial and quantitative Analysis*, 47(1), 23-56.
- Frank, M. Z. & Goyal, V. K. (2009). Capital structure decisions: Which factors are reliably important? *Financial Management*, 38(1), 1-37. <https://doi.org/10.1111/j.1755-053X.2009.01026.x>

- Gajurel, D. (2006). Macroeconomic influences on corporate capital structure. Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.899049>.
- Graham, J. R., & Leary, M. T. (2011). A review of empirical capital structure research and directions for the future. *Annu. Rev. Financ. Econ.*, 3(1), 309-345.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Basic econometrics*. New York: McGraw Hill/Irwin.
- Gunn, T. & Shackman, J. (2014). A Comparative Analysis of the Implications of the Islamic Religion on Corporate Capital Structures of Firms in Emerging Market Countries, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(3), 277-287. <https://doi.org/10.1108/imefm-02-2013-0025>
- Gülşen, A. Z., & Ülkütaş, Ö. (2012). Sermaye yapısının belirlenmesinde finansman hiyerarşisi teorisi ve ödünleşme teorisi: imkb sanayi endeksinde yer alan firmalar üzerine bir uygulama. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(15), 49-59.
- Güner, A. (2016). The determinants of capital structure decisions: New evidence from Turkish companies. *Procedia economics and finance*, 38, 84-89.
- Harris, M., & Raviv, A. (1991). The theory of capital structure. *The Journal of Finance*, 46(1), 297-355.
- Hovakimian, A., Hovakimian, G., & Tehranian, H. (2004). Determinants of target capital structure: The case of dual debt and equity issues. *Journal of financial economics*, 71(3), 517-540.
- Huang, G. & Song, F.M. (2006). The determinants of capital structure: evidence from china, *China Economic Review*, 17(1), 14-36.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics* 3, 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kraus, A., & Litzberger, R. H. (1973). A state-preference model of optimal financial leverage. *The journal of finance*, 28(4), 911-922.
- Li, L., & Islam, S. Z. (2019). Firm and industry specific determinants of capital structure: Evidence from the Australian market. *International Review of Economics & Finance*, 59, 425-437.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American economic review*, 48(3), 261-297.
- Myers, S. C. (2001). Capital structure. *Journal of Economic perspectives*, 15(2), 81-102.
- Myers, S. C. & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, 13(2)187-221.
- Myers, S. C. (1984). The capital structure puzzle. *The Journal of Finance*, 39(3), 575-592. Retrieved from <https://citeseerx.ist.psu.edu/>
- Nejad, N. R., & Wasiuzzaman, S. (2015). Multilevel determinants of capital structure: Evidence from Malaysia. *Global Business Review*, 16(2), 199-212.
- Okuyan, H. A., & Taşçı, H. M. (2010a). İMKB’de işlem gören reel sektör işletmelerinde sermaye yapısının belirleyicileri, *Ekonomik Yaklaşım*, 21(76), 55-72.
- Okuyan, H. A., & Taşçı, H. M. (2010b). Sermaye yapısının belirleyicileri: Türkiye’deki en büyük 1000 sanayi işletmesinde bir uygulama, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 4(1), 105-120.
- Özer, G., Şuataman, O. & Çam, İ. (2022). Firmaya özgü ve makroekonomik faktörlerin sermaye yapısı kararlarına etkileri: BİST’te bir uygulama. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 24(1), 60-88. <https://doi.org/10.31460/mbdd.880622>
- Öztürk, M. B., & Şahin, E. E. (2013). İMKB’de işlem gören spor firmalarının sermaye yapısının belirleyicileri üzerine bir analiz. *Verimlilik Dergisi*, (1), 7-24.
- Pontoh, W., & Ilat, V. (2013). Determinant capital structure and profitability impact (Study of listed company in Indonesian Stock Exchange). *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(15), 43-49.
- Rajan, R. & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data, *The Journal of Finance* 1, 1421-1460.
- Rogers, W. (1994). Regression standard errors in clustered samples. *Stata technical bulletin*, 3(13), 19-23.
- Ross, S. A. (1977). The determination of financial structure: The incentive signalling approach. *The Bell Journal of Economics*, 8(1), 23-40. <https://doi.org/10.2307/3003485>
- Saif-Alyousfi, A. Y., Md-Rus, R., Taufil-Mohd, K. N., Taib, H. M. & Shahar, H. K. (2020). Determinants of capital structure: evidence from Malaysian firms, *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 12 (3/4), 283-326.
- Sarioğlu, S. E., Kurun, E., & Güzeldere, H. (2013). Sermaye yapısının belirleyicileri: İMKB’de işlem gören çimento, otomotiv ve bilişim sektörlerinin sermaye yapısı analizi. *Ege Academic Review*, 13(4), 481-496.
- Schoubben, F., & Hulle, C. V. (2004). The determinants of leverage; differences between quoted and non quoted firms. *DTEW Research Report 0450*, 1-32.
- Scott, J. (1977). Bankruptcy, secured debt and optimal capital structure, *Journal of Finance* 32, 1- 19.
- Sett, K., & Sarkhel, J. (2010). Macroeconomic variables, financial sector development and capital structure of Indian private corporate sector during the period 1981-2007. *IUP Journal of applied finance*, 16(1).
- Shahar, W. S. S. B., & Manja, S. I. (2018). Determinants of capital structure. *Reports on Economics and Finance*, 4(3), 139-149
- Sheikh, N. A., & Qureshi, M. A. (2017). Determinants of capital structure of Islamic and conventional commercial banks: Evidence from Pakistan. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(1), 24-41.
- Sheikh, N. A., & Wang, Z. (2011). Determinants of capital structure: An empirical study of firms in manufacturing industry of Pakistan. *Managerial finance*, 37(2), 117-133.
- Söylemez, Y. (2019). Firmaların sermaye yapısını etkileyen faktörler: demir çelik metal ana sanayi uygulaması, *Sosyoekonomi*, 27(40), 91-104.
- Tai, L. M. (2017). Impact of the financial markets development on capital structure of firms listed on Ho Chi Minh stock exchange. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(3), 510-515.
- Tarı, R. (2015). *Ekonometri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Tatoğlu, F. Y. (2016). *Panel veri ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Titman, S., & Wessels, R. (1988). The determinants of capital structure choice. *The Journal of finance*, 43(1), 1-19.
- Topaloğlu, E. E. (2018). Sermaye yapısına etki eden firmaya özgü faktörlerin panel veri analizleri ile belirlenmesi: kurumsal yönetim endeksi üzerine bir uygulama, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 55(640), 63-100.
- Tunçel, M. B., & Yılmaz, T. (2020). Sermaye yapısı teorilerinin geçerliliğinin analiz edilmesi: BİST sürdürülebilirlik endeksi üzerine bir uygulama. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 3(2), 104-120.

- Vo, X. V. (2017). Determinants of capital structure in emerging markets: Evidence from Vietnam. *Research in International Business and Finance*, 40, 105-113.
- Yıldırım, H. (2023). Teorik ve ampirik temeller bağlamında sermaye yapısı ve finansman kararları. Ankara: Sonçağ Akademi.
- Yuke, C. H. A. I., & Xiaomin, G. U. (2015). Study on the relationship between R&D expenditures, capital structure and enterprise innovation performance. *Canadian Social Science*, 11(4), 60-67.

TÜRKİYE'DE SEÇİLİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE FİNANSAL GELİŞİMİŞLİK GÖSTERGELERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BOOTSTRAP YÖNTEMİNE DAYALI ANALİZİ

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN SELECTED SUSTAINABILITY AND FINANCIAL DEVELOPMENT INDICATORS IN TÜRKİYE BASED ON THE BOOTSTRAP METHOD

Erkan AĞASLAN¹, Yasemin Deniz KOÇ²

¹ Dr. Öğrt. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, erkanagaslan@gmail.com, Orcid: 0000-0001-8118-7222

² Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, denizkoc12@gmail.com, Orcid: 0000-0001-8280-7657

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:

Finansal Gelişmişlik, Karbon Emisyonu, Ekolojik Ayak İzi, Bootstrap Yöntemi

Jel Kodları: C58, G1, Q01

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 9 Aralık 2024

Düzeltilme Tarihi:

21 Aralık 2024

Kabul Tarihi: 21 Aralık 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Financial Development, Carbon Emission, Carbon Footprint, Bootstrap Method

Jel Codes: C58, G1, Q01

Article History:

Received: 9 December 2024

Received in revised form:

21 December 2024

Accepted: 21 December 2024

ÖZET

Bu araştırma, finansal gelişmişliğin çevresel ve finansal sürdürülebilirlik kriterleri üzerindeki etkisini ortaya koymayı amaçlamaktadır. IMF Veri Portal'ından Türkiye için elde edilen 1990 – 2021 dönemini kapsayan değişkenlerin karşılıklı ilişkileri zaman serisi yöntemleri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmaya iklim değişikliği ve çevre sorunlarını temsilen ekolojik ayak izi ve karbon emisyonu, sürdürülebilirlik göstergesi olarak sürdürülebilir kalkınma endeksi, yaşam süresi ile finansal gelişmişliği temsilen; finansal gelişmişlik endeksi, finansal hizmetlere erişim ve piyasa derinliği göstergeleri değişkenlerine yer verilmiştir. İlgili göstergeler arasındaki ilişkide veri seti üzerinde bootstrap yöntemi kullanılarak daha güvenilir ve hassas sonuçlara ulaşılması amaçlanmıştır. Analiz sonucunda finansal gelişmişliğin ekolojik ayak izi ve sürdürülebilir kalkınma endekslerini negatif etkilediği; finansal hizmetlere erişim değişkeninin sürdürülebilir kalkınmayı negatif etkilerken ekolojik ayak izini pozitif etkilediği bulgularına ulaşılmıştır. Karbon emisyonu değişkeninin ise finansal piyasa göstergelerinin çoğunu olumlu etkilediği gözlemlenmiştir. Elde edilen bulguların politika yapımcılar ve piyasa katılımcılar açısından özgün ve anlamlı olması beklenmektedir.

ABSTRACT

This research aims to reveal the impact of financial development on environmental and financial sustainability criteria. The interrelationships of the variables covering the 1990–2021 period for Türkiye, obtained from the IMF Data Portal, were analyzed using time series methods. The study includes ecological footprint and carbon emissions to represent climate change and environmental issues, the sustainable development index as an indicator of sustainability, life expectancy, and financial development represented by the financial development index, access to financial services, and market depth indicators. The bootstrap method was applied to the dataset to obtain more reliable and precise results regarding the relationship between the relevant indicators. The analysis results indicate that financial development negatively affects the ecological footprint and the sustainable development index, while the access to financial services variable negatively impacts sustainable development but positively affects the ecological footprint. It was also observed that the carbon emissions variable positively influences most of the financial market indicators. The findings are expected to be unique and meaningful for policymakers and market participants.

Atf vermek için / To cite: Ağaslan, E. & Koç, Y. D. (2024). Türkiye’de seçili sürdürülebilirlik ve finansal gelişmişlik göstergeleri arasındaki ilişkinin bootstrap yöntemine dayalı analizi. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 251-261. DOI: 10.58627/dpuiibf.1598480



Son yıllarda, doğal kaynakların sınırsız kullanımı, iklim değişikliği, çevre sorunları, ekolojik ayak izi ve karbon emisyonu gibi konulara olan ilgiyi artırmış ve bu alanlar, araştırmacılar için önemli bir çalışma sahası haline gelmiştir. Fon arzı ve talebinin bulunduğu finansal piyasalar, kurum ve araçlarıyla, sürdürülebilir ve sağlam bir finansal sistemin oluşumuna öncülük etmektedir. Finansal sürdürülebilirlik uygulamaları, finansal hizmetlere erişimi kolaylaştırırken aynı zamanda çevresel sürdürülebilirlik bilincinin artmasına da katkı sağlamaktadır.

Çevresel sürdürülebilirlik ölçütlerinden olan ekolojik ayak izi kaynakların yönetilmesi açısından insanlığın çevreye duyarlılığının bir ölçütü olarak hesaplanmaktadır. Ekolojik ayak izi iklimsel sürdürülebilirliğin de bir ölçütü olarak kullanılan doğal kaynakların aşırı ve bilinçsizce tüketimine dair bir ölçüt olarak kabul edilmektedir (Özkan ve Çoban, 2022). Karbon emisyonu ise özellikle enerji sektöründe fosil kaynakların kullanımı ile ilişkili olup fosil yakıtların yakılması paralelinde ortaya çıkardıkları atıkların yarattığı çevresel problemlerin ölçütü olarak ifade edilmektedir (Çoban ve Şahbaz Kılınc, 2015).

Ülkelerin sürdürülebilirlik farkındalığı olan işletmeleri ise zaman içerisinde oluşturulan sürdürülebilirlik endekslerine dahil olmaktadır. Sürdürülebilirlik endeksleri, işletmelerin sürdürülebilirlik performanslarını özellikle çevresel, sosyal ve ekonomik perspektifte objektif ve şeffaf olarak değerlendiren bir ölçüt olarak tanımlanmaktadır (Gündüz,2018). Sürdürülebilirlik endekslerine dahil olan işletmeler ise çevre ve sürdürülebilirlik konularına hassas yatırımcılara yatırım fırsatı sunması açısından önemlidir.

İşletmeler piyasa değeri maksimizasyonu hedefine ulaşmaya çalışırken sahip oldukları sürdürülebilirlik duyarlılığı beraberinde finansman maliyetlerini düşüren, finansal kaynaklara ve araçlara ulaşımı kolaylaştıran, ekonomik büyüme destekleyen finansal gelişmeyi hızlandırmaktadır. Aynı zamanda finansal gelişme fon arz edenlerin tasarruflarının yatırıma dönüşmesini sağlarken, finansman kaynaklarının dağılım problemini ortadan kaldırıp finansal piyasa ve araçlarına erişimi kolaylaştırmakta kaynak tahsisini iyileştirerek çeşitlendirmeyi ve risk yönetimini etkin hale getirmektedir.

Konunun ifade edilen önemi çerçevesinde araştırmanın amacı 1990-2021 dönemi için seçilmiş iklim değişikliği, sürdürülebilirlik göstergeleri ve finansal gelişmişlik göstergeleri arasındaki bootstrap yöntemine dayalı ilişkiyi test etmektir. Elde edilen bulgular piyasa katılımcıları, politika yapıcılar ve yatırımcıların kararları açısından önemli olup literatüre katkı sağlar niteliktedir.

1. LİTERATÜR

Literatürde sürdürülebilirlik ile ilgili çalışmaların sürdürülebilirlik raporlaması [Çalışkan, (2012) ; Saban vd. (2017); Ertan (2018); Tuan (2019)], finansal performans etkisi [Acar ve Durmaz (2021); Sak ve Dalgar (2020); Gürnlü (2019); Curran ve Morran (2007)] ve sürdürülebilirlik endeksi ile diğer borsa endeksleri arasındaki ilişki [Çağlı vd. ,2023; Vergili ve Çelik, 2023 ; Diez Canemero vd. (2020),Dutta vd.(2021)] üzerine yoğunlaştığını söylemek mümkündür.

Araştırma değişkenleri çerçevesinde literatür incelendiğinde [Weber (2013), Türkmen ve Çağlı (2017), Temiz ve Varıcı (2022), Sarıgöl (2015); Honohan (2007);] çalışmalarının sürdürülebilirlik ve finansal hizmetlere erişim arasındaki ilişkiyi araştırdığı görölmüştür. Weber (2013) sürdürülebilirliğin bankaların temel iş stratejisine entegrasyonu ile sürdürülebilir kalkınmanın hızlanacağı; Temiz ve Varıcı (2022) sürdürülebilirlik ve finansmana erişim arasında ilişki olduğu; Honohan (2007), finansal hizmetlere erişim ile ekonomik kalkınma arasında pozitif ve güçlü bir ilişki olduğu; Sarıgöl (2015) finansal hizmetlere erişim ile nüfus yoğunluğu, şehirleşme oranı, gayrisafi milli hasıla gibi sürdürülebilir kalkınma değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgularına ulaşmıştır.

Sürdürülebilirliğin özellikle de finansal gelişmişlik düzeyinin finansal sürdürülebilirlik üzerine etkisine yönelik [Ahmed vd. (2019); Tamazian vd.(2009); Ehigiamusoe vd. (2019); Öztürk ve Acaravcı (2013)] çalışmalarına ulaşılmıştır. Ahmed vd. (2019) finansal gelişmişliğin enerji tüketimini ve karbon emisyonunu artırdığı; Tamazian vd., (2009) Finansal gelişmişlik ve CO2 emisyonu arasında negatif ilişki olduğu; Doğan ve Şeker (2016) finansal gelişmişliğin CO2 emisyonlarını azaltabileceği ; Ehigiamusoe vd. (2019) bankalar eksenindeki finansal gelişmişliğin çevresel sürdürülebilirliğin artırılmasında etkili olduğu; Shen (2021) finansal gelişmenin karbon emisyonu üzerindeki pozitif etkisinin olduğu ; Doğan (2023), Türkiye için finansal gelişme, teknolojik inovasyon ve ekolojik ayak izi arasında pozitif bir ilişkinin olduğu bulgularına ulaşmıştır. Öztürk ve Acaravcı (2013) ise Türkiye’de uzun dönemde, finansal gelişmişliğin CO2 emisyonları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını tespit etmiştir. Benzer çalışmasında Şahin ve Ünal (2023) karbon dioksit salınımının Türkiye’de finansal gelişme üzerine anlamlı etkisinin olmadığını bulgusuna ulaşmıştır.

Sürdürülebilirliği ekonomik, finansal gelişmişlik düzeyi ve ekolojik ayak izi ilişkisi çerçevesinde ele alan çalışmalar incelendiğinde [Mishra ve Dash (2022); Feng vd. (2022); Idrees ve Majeed (2022), Saud vd. (2020), Nathaniel (2021), Mehraeın vd. (2021) ile Kihombo vd.'ye (2021); Baloch vd. (2019); Majeed ve Mazhar (2019)] çalışmalarına ulaşılmıştır. Mishra ve Dash (2022) , Saud vd. (2020), Majeed ve Mazhar (2019), finansal gelişmişliğin ekolojik ayak izini azaltarak sürdürülebilirliği olumlu etkilediği; Idrees ve Majeed (2022), Nathaniel (2021), Mehraeın vd. (2021), Kihombo vd.'ye (2021), Baloch vd. (2019) ; Özkan ve Çoban (2022) ise finansal gelişmişliğin ekolojik ayak izini artırarak sürdürülebilirliği olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşmıştır.

Finansal gelişmişliğin bir başka ölçütü olan dijital finans uygulamaları ve yenilenebilir enerji ile ekolojik ayak izi ilişkisinin araştıran çalışmalara [Wang vd. (2023); Feng vd. (2022); Zang vd. (2022); Dong ve Yao (2024)] da ulaşmak mümkündür. Wang vd. (2023); Finansal gelişme ve sanayileşmenin çevreye verilen zararı artırırken; yenilenebilir enerji uygulamaları ile ekolojik ayak izinin kontrol edileceğini savunmaktadır. Feng vd. (2022) dijital finans uygulamalarının yeşil kredi ve ürünlerindeki artışa paralel ekolojik ayak izini azaltacağı, benzer çalışmalarında Dong ve Yao (2024) Dijital finans uygulamalarının özellikle şube bankacılığı azaltarak ekolojik ayak izini azalttığı bulgularına ulaşmıştır. Zang vd.(2022) G7 ülkelerinde finansal gelişmişliğin çevresel bozulmalara neden olduğu dijital finans uygulamaların ise çevresel sürdürülebilirliği artırmaya yönelik olumlu katkılarının olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Sürdürülebilirlik konusunun önemi, özellikle de finansal gelişmişlik, finansal derinlik ve sürdürülebilirlik değişkenleri çerçevesinde bu kapsamda ele alınmış bir çalışmaya rastlanmamış olması araştırmanın literatüre katkısı açısından önemlidir.

2. VERİ VE YÖNTEM

2.1 Veri

Çalışmada 1990 – 2021 yıllarına ilişkin finansal göstergeleri temsilen “Finansal Gelişmişlik Endeksi (FDI)”, "Finansal Piyasalara Erişim (FMA) ", "Finansal Piyasa Derinliği (FMD)", İklim değişikliği ve çevre sorunlarını temsilen "Ekolojik Ayak İzi (FP)", “Karbon Emisyonu (CO₂)” ; sürdürülebilirliği temsilen "Yaşam Süresi (LE)", "Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi (SDI)” değişkenleri kullanılmıştır. Değişkenlerin tamamı IMF Veri Portalı’ndan elde edilmiştir. Finansal Gelişmişlik Endeksi, finansal sistemin gelişmişlik düzeyini ve ekonomik büyümeye olan katkısını ölçmektedir. Finansal Piyasalara Erişim Endeksi, bireylerin ve işletmelerin finansal hizmetlere erişim düzeyini; Finansal piyasa derinliği finansal piyasaların likiditesini, işlem hacmini ve ekonomik etkinliğini analiz etmektedir. Ekolojik Ayak İzi ekonomik üretim ve tüketim süreçlerinde kullanılan doğal kaynak miktarını ve bu kullanımın çevresel etkilerini ortaya koymaktadır. Karbon Emisyonu sanayi ve enerji üretimi gibi ekonomik faaliyetlerden kaynaklanan karbondioksit salınımını ölçmekte ve çevresel etkileri ortaya koymaktadır. Yaşam Süresi, bireylerin ortalama yaşam beklentisini ve toplumun refah düzeyini yansıtmaktadır. Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi, sosyal, ekonomik ve çevresel sürdürülebilirlik düzeyini değerlendirmektedir.

2.2 Yöntem

Çalışmada kullanılan veri seti, yalnızca 31 gözlem dönemini içermekte olup, bu sınırlı gözlem sayısı istatistiksel çıkarımların güvenilirliği açısından önemli bir kısıtlama oluşturmaktadır. Geleneksel yöntemlerle yapılan tahminlerde, veri setinin bu sınırlılığı, parametrelerin doğru bir şekilde temsil edilememesi riskini beraberinde getirebilir. Ayrıca, verilerin dağılımına ilişkin güçlü varsayımlar yapılması gerekebilir ki bu da analizlerin yanıltıcı sonuçlar üretmesine yol açabilir. Bootstrap yöntemi, bu sorunların üstesinden gelmek için mevcut veri setinden tekrar tekrar örnekler alarak tahmin edilen parametrelerin dağılımını ampirik olarak oluşturmakta ve daha güvenilir güven aralıkları ve tahminler sağlamaktadır. Bu yöntem, hem küçük örneklem büyüklüğünün getirdiği sorunları telafi etmekte hem de herhangi bir dağılım varsayımına ihtiyaç duymadan çıkarımların geçerliliğini artırmaktadır. Bu yöntemde, veri setinden rastgele seçilen örnekler tekrar tekrar alınarak genişletilmiş bir veri kümesi oluşturulur. Bu işlem, verilerin varyasyonunu daha iyi anlamak ve modelleme sürecinde istatistiksel sonuçların güvenilirliğini artırmak amacıyla gerçekleştirilir (Efron ve Tibshirani, 1993).

Bootstrap yöntemine göre verilen bir veri seti olan A'dan $A = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ B sayıda bir yeniden örnekleme yapabilmek için $b = 1, 2, 3, \dots, n$ $x_i^* \sim A$, ve $i=1,2,\dots,n$

$$A_b^* = \{x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*\}$$

B sayıda bir yeniden örnekleme elde etmek için bootstrap yeniden örnekleme kümesi

$$A^{**} = \bigcup_{b=1}^B A_b^*$$

ile elde edilir.

Sims (1980), çalışmasıyla Vektör Otoregresyonu (VAR) çoklu denklem modellerine alternatif bir yaklaşım olarak tanıtılmıştır. Bir vektör otoregresyonu, regresörlerin tüm k serilerinin gecikmeli değerleri olduğu bir k zaman serisi regresyonları kümesidir. VAR, tek değişkenli otoregresyonu zaman serisi değişkenlerinin bir listesine veya vektörüne genişletir. Denklemlerin her birindeki gecikme sayısı aynı ve p'ye eşit olduğunda denklem sistemine VAR(p) adı verilmektedir. X ve Y olmak üzere iki zaman serisi değişkeni durumunda, VAR(p) modeli

$$Y_t = \beta_{10} + \beta_{11} Y_{t-1} + \dots + \beta_{1p} Y_{t-p} + \gamma_{11} X_{t-1} + \dots + \gamma_{1p} X_{t-p} + e_{1t}$$

$$X_t = \beta_{20} + \beta_{21} Y_{t-1} + \dots + \beta_{2p} Y_{t-p} + \gamma_{21} X_{t-1} + \dots + \gamma_{2p} X_{t-p} + e_{2t}$$

şeklinde gösterilir. Modelde yer alan β ile γ 'ler bilinmeyen katsayılar, e_{1t} ve e_{2t} hata terimleridir. İki değişkenli VAR(p) denklemlerinin tahmin edilmesinden önce maksimum gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Gecikmeli terimlerin çok fazla olması durumunda denklemlerin serbestlik derecesi azalmakta ve çoklu doğrusallık olasılığını ortaya çıkarmaktadır. Diğer taraftan çok az gecikmenin dahil edilmesi ise spesifikasyon hatalarına yol açabilmektedir. Doğru gecikme uzunluğunun belirlenmesi Akaike (AIC), Schwarz Bayesian (BIC), Hannan Quin (HQ) ve Son Öngörü Hatası (FPE) bilgi kriterlerinin kullanılması ile tahmin edilmektedir. Bu bilgi kriterlerinden en düşük gecikme değerini veren model seçilmektedir (Gujarati & Porter, 2009, s. 785).

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

3.1 Çalışmanın Kısıtları

Bu çalışmada kullanılan veri seti, 1990-2021 dönemine ait 31 gözlemden oluşmaktadır. Sınırlı gözlem sayısı, özellikle zaman serisi analizleri ve ekonometrik yöntemlerin uygulanmasında bazı zorluklar yaratmaktadır. Küçük örneklem büyüklüğü, model tahminlerinde yanlılığa ve sonuçların genellenilebilirliğinin azalmasına neden olabilir. Literatürde, düşük gözlem sayısına sahip veri setleriyle yapılan analizlerde sonuçların dikkatle değerlendirilmesi gerektiği sıklıkla vurgulanmaktadır (Cai & Den Haan, 2009; Kilian, 1998). Bu nedenle, çalışmanın bulguları yorumlanırken veri setinin sınırlı boyutunun oluşturabileceği potansiyel etkiler göz önünde bulundurulmalıdır. Ele alınan dönemde veri setinin sınırlı büyüklüğü göz önüne alındığında, bootstrap yönteminin kullanılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bootstrap, sınırlı gözlem sayısına sahip veri setlerinde, tahminlerin güvenilirliğini artırmak ve daha sağlam çıkarımlar yapmak için sıklıkla önerilen bir tekniktir (Efron & Tibshirani, 1993). Özellikle zaman serisi analizlerinde ve finansal verilerde (Hacker ve Hatemi-J, 2006; Paparoditis ve Politis, 2009; Akça, Bal ve Manga 2018) bootstrap yöntemiyle örnekleme yaparak daha geniş bir veri temsili sağlanabilir ve modelleme sonuçlarının istatistiksel olarak güçlendirilmesi mümkün olabilir.

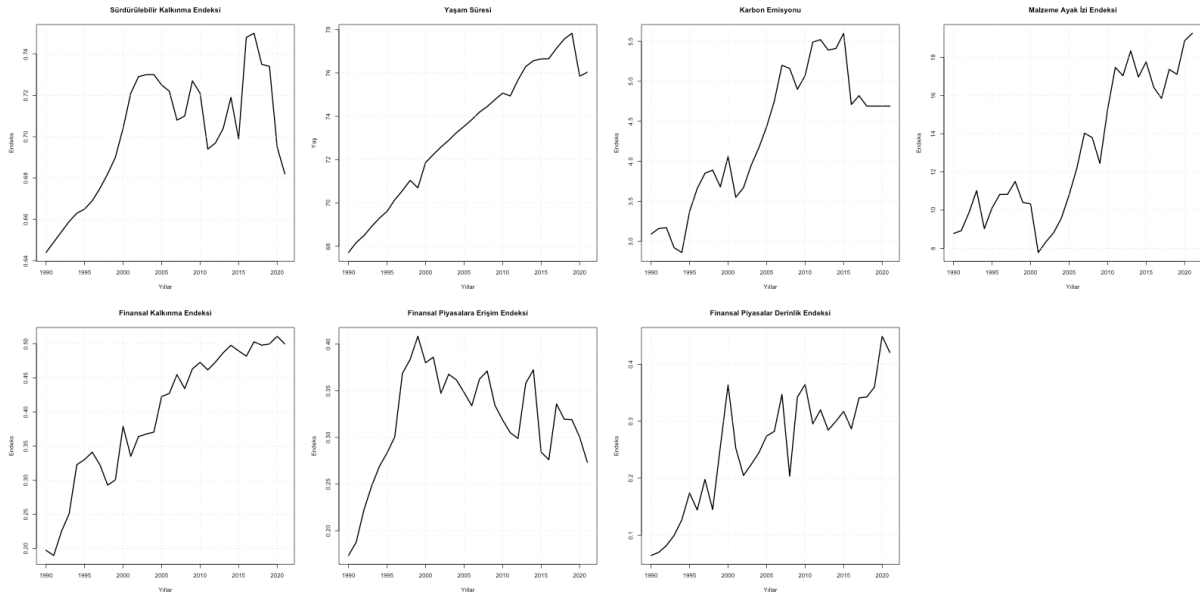
3.2 Ampirik Bulgular

Tablo 1. Betimsel İstatistikler

	SDI	LE	CO ₂	FP	FDI	FMA	FMD
Ortalama	0,7011	73,2652	4,3206	13,0341	0,3957	0,3187	0,2556
Std. Sapma	0,0298	3,0509	0,8419	3,6873	0,0976	0,0572	0,1027
Minimum	0,6440	67,7090	2,8600	7,7800	0,1895	0,1735	0,0644
Maksimum	0,7500	77,8320	5,6000	19,2600	0,5109	0,4084	0,4490
Aralık	0,1060	10,1230	2,7400	11,4800	0,3213	0,2349	0,3846
Çarpıklık	-0,2886	-0,2705	-0,1533	0,2584	-0,5697	-0,7698	-0,2739
Basıklık	-1,1044	-1,2725	-1,3129	-1,5399	-0,9224	-0,0119	-0,8993

Verilen istatistiklere göre, değişkenler genel olarak düşük standart sapmalara ve dar aralıklara sahiptir; bu da verilerin büyük ölçüde homojen olduğunu göstermektedir. Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi (SDI) en dar aralığa ve en düşük değişkenliğe sahipken, Yaşam Süresi (LE) en geniş aralığa sahiptir. Karbon Emisyonu (CO₂) ve diğer finansal değişkenler genelde hafif sola çarpık ve düz dağılımlar sergilemektedir. Tüm değişkenler hemen hemen simetrik ve homojen bir dağılım eğilimindedir.

Şekil 1. Değişkenlere İlişkin Zaman Serisi Grafikleri



Zaman serilerinde mevsimsel hareketlerin incelenbilmesi için serilerin frekanslarının yüksek olması gerekmektedir. Yıllık verilerde mevsimsel hareketler incelenmemektedir. Bu nedenle çalışma durağanlık testlerinin incelenmesi ile devam etmektedir.

Zaman serisi analizleri tarafından büyük ölçüde dikkate alınan bir stokastik süreç türü, durağan stokastik süreç olarak adlandırılan süreçtir. Genel olarak, ortalaması ve varyansı zaman içinde sabit olan ve iki zaman dönemi arasındaki kovaryans değerinin kovaryansın hesaplandığı gerçek zamana değil, yalnızca iki zaman dönemi arasındaki mesafeye, boşluğa veya gecikmeye bağlı olan stokastik sürecin durağan olduğu söylenir. Zaman serisi literatüründe, böyle bir stokastik süreç zayıf durağan, kovaryans durağan, ikinci dereceden durağan veya geniş anlamda stokastik süreç olarak bilinir (Gujarati & Porter, 2009, s. 740).

Durağan olmayan zaman serilerinin kullanılmasının sahte regresyona neden olabilmektedir (Granger & Newbold, 1974), İlişkiz iki değişken zaman içinde trend gösteriyorsa yüksek R^2 değeri elde edilebilir. Dolayısıyla standart regresyon teknikleri durağan olmayan verilere uygulanırsa standart ölçümler altında iyi görünen (önemli katsayı tahminleri ve yüksek R^2) ancak anlamsız bir regresyon sonuçları ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle çalışmada bir sonraki aşamada değişkenlerin durağanlık düzeyleri Genişletilmiş Dickey Fuller testi ile incelenmektedir.

Tablo 2. Düzey Değerlere İlişkin Genişletilmiş Dickey Fuller Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistiği	Kritik Değer	Model
CO ₂	-1,4548	-2,93	Sabit
FDI	-2,4268	-2,93	Sabit
FMA	-2,4422	-2,93	Sabit
FMD	-3,2570	-3,5	Trend + Sabit
FP	-0,4080	-2,93	Sabit
LE	-1,9847	-2,93	Sabit
SDI	-2,1172	-2,93	Sabit

Yapılan birim kök testi sonuçlarına göre, sabit model altında test edilen CO₂, FDI, FMA, FP, LE ve SDI değişkenlerinin test istatistikleri kritik değerlerden büyük olduğu için H₀: "Değişken birim kök içerir" hipotezi reddedilememiş ve bu değişkenlerin durağan olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Trend + sabit model altında test edilen fmd değişkeni için ise test istatistiği kritik değer üzerinde olduğundan yokluk hipotezi yine reddedilememiş ve bu değişkenin de durağan olmadığı belirlenmiştir. Sonuç olarak, analiz edilen tüm değişkenler için birim kökün varlığı reddedilememiştir.

Tablo 3. Birinci Sıra Fark Değerlere İlişkin Genişletilmiş Dickey Fuller Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistiği	Kritik Değer	Model
CO ₂	-3,7834	-2,93	Sabit
FDI	-3,9660	-2,93	Sabit
FMA	-6,0817	-2,93	Sabit
FMD	-3,7643	-2,93	Trend + Sabit
FP	-3,5681	-3,5	Sabit
LE	-3,0722	-2,93	Sabit
SDI	-3,7834	-2,93	Sabit

Birinci sıra fark değerlerine ilişkin Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi sonuçlarına göre, sabit model altında test edilen CO₂, FDI, FMA, LE ve SDI değişkenlerinin yanı sıra trend + sabit model altında test edilen FMD ve sabit model altında test edilen FP değişkenlerinin test istatistikleri kritik değerlerden küçük olduğundan H₀: "Değişken birim kök içerir" hipotezi reddedilmiş ve tüm değişkenlerin birinci farklarının durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar, analiz edilen değişkenlerin birinci farklarıyla yapılan ekonometrik modellemelerde kullanılabilir olduğunu ve durağanlık sorunlarının giderildiğini göstermektedir.

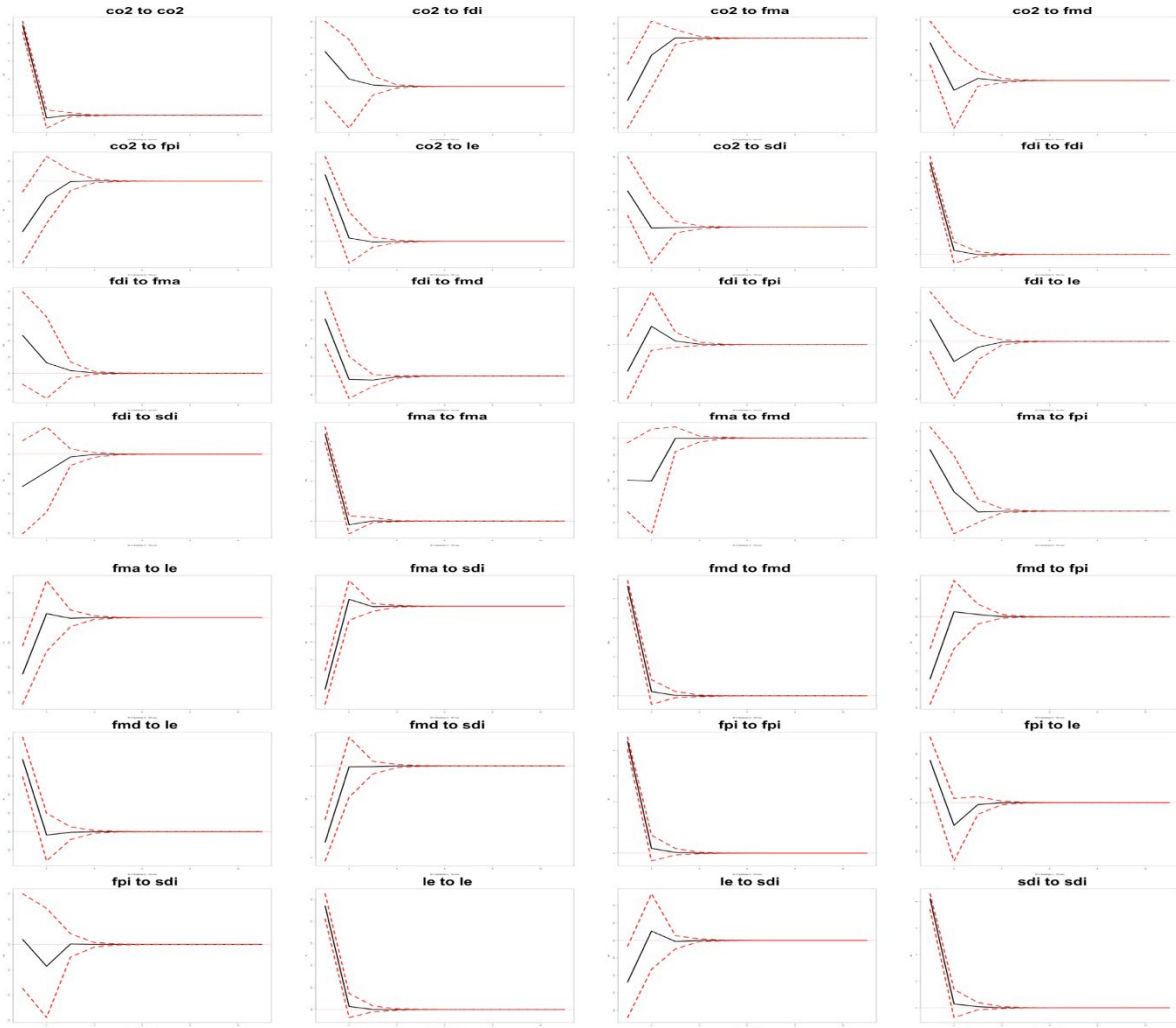
Tablo 4. Uygun Gecikme Uzunluğunun Seçimi

Dönem	AIC	HQ	BIC	FPE
1	26,3763*	26,6544*	27,0711*	2,8518*
2	26,5861	27,1076	27,8888	3,5194
3	26,7535	27,5183	28,6641	4,1659
4	26,9043	27,9124	29,4228	4,8559
5	27,0582	28,3097	30,1847	5,6866
6	27,1873	28,6821	30,9216	6,5079
7	27,3305	29,0686	31,6727	7,5722
8	27,5119	29,4934	32,4620	9,1783
9	27,4985	29,7234	33,0566	9,1858
10	27,6116	30,0798	33,7776	10,4704
11	27,7388	30,4503	34,5127	12,1545
12	27,7908	30,7456	35,1725	13,1475

* en küçük bilgi kriteri değeri

Yapılan VAR tahminleri sonucunda en küçük gözlem sayısı 1 olarak tüm bilgi kriterleri değerlerinde elde edilmiştir. Buradan hareketle elde edilen VAR tahminlerine göre etki tepki grafikleri elde edilmiştir. Elde edilen toplam 49 etki tepki grafiğinden yalnızca anlamlı olanlar raporlanmaktadır.

Şekil 2. Etki Tepki Grafikleri



Bu grafikler, modelde yer alan değişkenler arasında etki-tepki ilişkilerini analiz ederek ekonomik dinamiklerin kısa ve orta vadeli etkilerini ortaya koymaktadır. Etki tepki analizi sonuçlarına göre bağımsız değişkene verilen bir standart sapmalılık şok karşılığında bağımlı değişkende meydana gelen tepkiler izlenmektedir. Karbon emisyonuna verilen bir standart sapmalılık şok karşılığında finansal gelişmişlik endeksi, finansal piyasa derinliği, ortalama yaşam süresi endeksi ve sürdürülebilir kalkınma endeksi değişkenleri pozitif tepki verirken finansal piyasalara erişim değişkeni ve ekolojik ayak izi değişimi negatif tepkiler vermektedir. Finansal gelişmişlik endeksine verilen bir standart sapmalılık şok sonrasında finansal piyasaları erişim, finansal piyasa derinliği, ortalama yaşam süresi endeksi değişkenleri pozitif tepki verirken ekolojik ayak izi ve sürdürülebilir kalkınma endeksi değişkenleri negatif tepkiler vermektedir. Finansal piyasalara erişim endeksi değişkenine verilen bir standart sapmalılık şok karşılığında ortalama yaşam süresi, sürdürülebilir kalkınma endeksi ve finansal piyasa derinliği değişkenleri negatif tepkiler vermektedir. Buna karşın ekolojik ayak izi değişkeni pozitif tepki vermektedir. Finansal piyasa derinliği değişkene verilen bir standart sapmalılık şok karşılığında ortalama yaşam süresi endeksi değişkeni pozitif tepki verirken ekolojik ayak izi ve sürdürülebilir kalkınma endeksi değişkenleri negatif tepki vermektedir. Ekolojik ayak izine verilen bir standart sapmalılık şok karşılığında ortalama yaşam süresi endeksi ve sürdürülebilir kalkınma endeksi değişkenleri pozitif tepki vermektedir. Ortalama yaşam süresi değişkenine verilen bir standart sapmalılık şok karşılığında sürdürülebilir kalkınma endeksi değişkeni pozitif tepki vermektedir. Etki tepki fonksiyonlarından elde edilen grafikler incelendiğinde grafiklerin uzun dönemde sıfır çizgisi üzerinde sönümlenmesi

gerekmektedir. Burada elde edilen tüm grafiklerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve sönmülenerek dengeye geldikleri gözlenmektedir.

Etki-tepki fonksiyonları, bir değişkene uygulanan şokların sistemdeki diğer değişkenler üzerindeki etkisini ve bu etkilerin zaman içindeki yayılımını incelemek için kullanılır. Ancak, bu şokların görece önem derecelerini değerlendirmede yetersiz kalabilir. Bu noktada, varyans ayrıştırması yöntemi, belirli bir zaman diliminde her bir şokun sistemdeki değişkenler üzerindeki yüzdesel etkilerini detaylı bir şekilde analiz etmek için tercih edilmektedir (Levendis, 2018, s. 326).

Tablo 5. Varyans Ayrıştırması Sonuçları

Değişken	Dönem	CO ₂	FDI	FMA	FMD	FP	LE	SDI
CO ₂	1	1,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	2	0,9870	0,0000	0,0002	0,0068	0,0006	0,0003	0,0050
	3	0,9869	0,0001	0,0003	0,0068	0,0006	0,0003	0,0050
	4	0,9869	0,0001	0,0003	0,0068	0,0006	0,0003	0,0050
	5	0,9869	0,0001	0,0003	0,0068	0,0006	0,0003	0,0050
FDI	1	0,0080	0,9920	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	2	0,0082	0,9832	0,0001	0,0020	0,0016	0,0027	0,0021
	3	0,0082	0,9831	0,0001	0,0020	0,0017	0,0027	0,0022
	4	0,0082	0,9831	0,0001	0,0020	0,0017	0,0027	0,0022
	5	0,0082	0,9831	0,0001	0,0020	0,0017	0,0027	0,0022
FMA	1	0,0348	0,0108	0,9545	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	2	0,0369	0,0115	0,9457	0,0003	0,0023	0,0024	0,0009
	3	0,0369	0,0115	0,9454	0,0004	0,0023	0,0024	0,0010
	4	0,0369	0,0115	0,9454	0,0004	0,0023	0,0024	0,0010
	5	0,0369	0,0115	0,9454	0,0004	0,0023	0,0024	0,0010
FMD	1	0,0110	0,0670	0,0072	0,9148	0,0000	0,0000	0,0000
	2	0,0114	0,0654	0,0141	0,8907	0,0057	0,0028	0,0099
	3	0,0115	0,0656	0,0141	0,8898	0,0059	0,0029	0,0103
	4	0,0114	0,0656	0,0141	0,8898	0,0059	0,0029	0,0103
	5	0,0114	0,0656	0,0141	0,8898	0,0059	0,0029	0,0103
FP	1	0,0188	0,0108	0,0282	0,0351	0,9071	0,0000	0,0000
	2	0,0202	0,0155	0,0304	0,0346	0,8905	0,0017	0,0070
	3	0,0202	0,0157	0,0304	0,0346	0,8900	0,0018	0,0073
	4	0,0202	0,0157	0,0304	0,0346	0,8900	0,0018	0,0073
	5	0,0202	0,0157	0,0304	0,0346	0,8900	0,0018	0,0073
LE	1	0,1028	0,0032	0,0283	0,0835	0,0166	0,7657	0,0000
	2	0,1003	0,0058	0,0276	0,0814	0,0208	0,7457	0,0183
	3	0,1003	0,0060	0,0276	0,0814	0,0208	0,7453	0,0186
	4	0,1003	0,0060	0,0276	0,0814	0,0208	0,7453	0,0186
	5	0,1003	0,0060	0,0276	0,0814	0,0208	0,7453	0,0186
SDI	1	0,0108	0,0067	0,2185	0,0632	0,0001	0,0144	0,6863
	2	0,0108	0,0087	0,2185	0,0628	0,0020	0,0150	0,6823
	3	0,0108	0,0087	0,2185	0,0628	0,0020	0,0150	0,6823
	4	0,0108	0,0087	0,2185	0,0628	0,0020	0,0150	0,6823
	5	0,0108	0,0087	0,2185	0,0628	0,0020	0,0150	0,6823

Varyans ayrıştırması sonuçlarına göre, karbon emisyonunun (CO₂) varyansı üzerinde en yüksek açıklama gücüne sahip değişkenler Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi (SDI) ve Finansal Piyasalara Erişim (FMA) olarak belirlenmiştir. Finansal Gelişmişlik Endeksi (FDI) üzerinde en fazla açıklama gücüne sahip değişkenler ise Finansal Piyasa Derinliği (FMD), Ekolojik Ayak İzi (FP), Finansal Piyasalara Erişim (FMA) ve Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi (SDI) olarak bulunmuştur. Finansal Piyasalara Erişim (FMA) üzerinde en yüksek açıklama gücüne sahip değişkenler Finansal Gelişmişlik Endeksi (FDI), Ekolojik Ayak İzi (FP) ve Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi (SDI) olurken, Finansal Piyasa Derinliği (FMD) üzerinde en fazla açıklama gücüne sahip değişkenler Finansal Gelişmişlik Endeksi (FDI), Ekolojik Ayak İzi (FP), Finansal Piyasalara Erişim (FMA) ve Ortalama Yaşam Süresi Endeksi (LE) olarak öne çıkmıştır. Ortalama Yaşam Süresi Endeksi (LE) üzerinde en yüksek açıklama gücüne sahip değişkenler Karbon Emisyonu (CO₂) ve Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi (SDI) olurken, Sürdürülebilir Kalkınma Endeksi (SDI) üzerinde en fazla açıklama gücüne sahip değişkenler Ortalama Yaşam Süresi Endeksi (LE), Finansal Piyasalara Erişim (FMA) ve Ekolojik Ayak İzi (FP) olarak gözlemlenmiştir.

4. SONUÇ

Araştırmanın amacı 1990-2021 dönemi için iklim değişikliği ve çevre sorunlarını temsilen ekolojik ayak izi ve karbon emisyonu, sürdürülebilirlik göstergesi olarak sürdürülebilir kalkınma endeksi, yaşam süresi ile finansal gelişmişliği temsilen; finansal gelişmişlik endeksi, finansal hizmetlere erişim ve piyasa derinliği göstergeleri arasındaki ilişkiyi bootstrap yöntemine dayalı olarak analiz etmektir.

Analiz sonucunda finansal gelişmişliğin ekolojik ayak izi ve sürdürülebilir kalkınma endekslerini negatif etkilediği; finansal hizmetlere erişim değişkeninin sürdürülebilir kalkınmayı negatif etkilerken ekolojik ayak izini pozitif etkilediği bulgularına ulaşılmıştır. Karbon emisyonuna verilen bir standart sapmalık şok karşılığında finansal gelişmişlik endeksi, finansal piyasa derinliği, ortalama yaşam süresi endeksi ve sürdürülebilir kalkınma endeksi değişkenleri pozitif tepki verirken finansal piyasalara erişim değişkeni ve ekolojik ayak izi değişimi negatif tepkiler vermektedir.

Varyans araştırması bulguları incelendiğinde CO₂ 'nin varyansı üzerinde finansal kalkınma (FMA) ve sürdürülebilir kalkınma endeksinin (SDI) sınırlı ancak kayda değer bir etkiye sahip olduğu; finansal gelişmişlik endeksinin (FDI) 'nin varyansı üzerinde CO₂ 'nin etkisinin sınırlı düzeyde gözlemlendiği, finansal erişim (FP) ve sürdürülebilir kalkınma (SDI) gibi diğer ekonomik göstergelerin katkıları ise sınırlı olduğu ; finansal kalkınma (FMA) üzerinde CO₂ 'nin ve FDI' nın küçük fakat anlamlı bir katkı sağladığı ; Finansal derinlik (FMD) değişkeninin FDI ve FP gibi finansal değişkenlerden anlamlı derecede etkilendiği CO₂ 'nin sınırlı bir etkisi bulunduğu ; Finansal erişim (FP) üzerinde, diğer finansal değişkenler (örneğin, FMD ve FMA) ve CO₂ 'nin sınırlı bir etki gösterdiği; yaşam süresi (LE) üzerinde CO₂ 'nin dikkat çekici bir etkisi bulunmadığı ve finansal değişkenlerin katkılarının ise nispeten daha sınırlı olduğu sürdürülebilir kalkınma endeksinin (SDI), finansal kalkınma (FMA) 'dan anlamlı bir şekilde etkilendiği, CO₂ 'nin ise küçük bir katkısının olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Elde edilen bulgular genel olarak değerlendirildiğinde seçilmiş iklim değişikliği göstergeleri ile sürdürülebilirlik değişkenleri ve finansal gelişmişlik değişkenlerinin birbirleriyle ilişkili olduğunu söylemek mümkündür. Elde edilen bulgular literatürde finansal gelişmişliğin ekolojik ayak izini artırarak sürdürülebilirliği olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşan [Idrees ve Majeed (2022), Nathaniel (2021), Mehraein vd. (2021), Kihombo vd.'ye (2021), Baloch vd. (2019) ; Özkan ve Çoban (2022)] çalışmalarını desteklerken; finansal gelişmişliğin ekolojik ayak izini azaltarak sürdürülebilirliği olumlu etkilediği bulgusuna ulaşan [Mishra ve Dash (2022), Saud vd. (2020), Majeed ve Mazhar (2019)] çalışmalarını desteklememektedir. Karbon emisyonuna verilen bir standart sapmalık şok karşılığında finansal gelişmişlik endeksinin pozitif etkilendiği bulgusu ise literatürde Shen (2021) çalışmasını desteklerken; anlamlı bir etki bulmayan [Öztürk ve Acaravcı (2013), Şahin ve Ünal (2023)] çalışmalarını desteklememektedir.

Sürdürülebilirlik kavramı kaynakların gelecek nesillere bozulmadan aktarımında ülkeler için önemli bir konu olup ekolojik ayak izi, karbon emisyonu gibi iklim değişikliği ve çevresel göstergeler ile finansal gelişmişlik göstergelerinin ilişkili olduğu bulgusu piyasa katılımcılarının kararları açısından önemlidir. Finansal gelişmişliğin ekolojik ayak izini artırarak sürdürülebilirliği olumsuz etkilediği bulgusundan hareketle politika yapıcıların finansal gelişme hedeflerini gerçekleştirirken çevresel ve iklim sorunlarını da dikkate alan bir süreç izlemeleri önerilmektedir. Sürdürülebilirlik göstergeleri dışında finansal piyasaların gelişiminde piyasa derinliği ve piyasalara erişimin önemli göstergeler olduğu ve piyasa katılımcılarının kararlarında etkili olacağını söylemek de mümkündür. Bu çerçevede araştırma bulguları özgün ve literatüre katkı sağlar niteliktedir. Finansal piyasa katılımcıları, politika yapıcılar ve yatırımcılar açısından bulguların önem taşıması beklenmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmayı ortaklaşa hazırlamıştır

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

KAYNAKÇA

- Acar M., Durmaz Ş., & Coşgunaras, Ş.N. (2021). Sürdürülebilirlik Performansını Etkileyen Finansal Ve Finansal Olmayan Faktörler Üzerine Bir Araştırma: Bist Sürdürülebilirlik Endeksi Örneği. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 14 (1), 129-160
- Ahmed, Z., Wang, Z., Mahmood, F., Hafeez, M. & Ali, N. (2019). Does Globalization Increase The Ecological Footprint? Empirical Evidence From Malaysia. *Environmental Science and Pollution Research International*, 26, 18565–18582

- Akça, H., Bal, H., & Manga, E. (2018). Bootstrap Yönteminin Zaman Serisi Analizlerinde Kullanımı. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2), 77-92.
- Baloch, M.A., Zhang, J., & Iqbal, K. (2019). The Effect Of Financial Development On Ecological Footprint İn BRI Countries: Evidence From Panel Data Estimation. *Environmental Science and Pollution Research*, 26, 6199–6208. <https://doi.org/10.1007/s11356-018-3992-9>
- Çagli, E. C., Taşkın, D., & Evrim Mandacı, P. (2023). The Role of Uncertainties on Sustainable Stocks and Green Bonds. *Qualitative Research in Financial Markets*, 15(4), 647-671
- Cai, Z., & Den Haan, W. J. (2009). Predicting Recoveries And The Importance Of Using Enough Information. *Journal of Applied Econometrics*, 24(7), 1107-1128. <https://doi.org/10.1002/jae.1080>
- Curran, M., & Moran D. (2007). Impact Of The FTSE 4 Good Index On Firm Price: An Event Study. *Journal of Environmental Management*, 82(4), 529-537. Doi: 10.1016/j.jenvman.2006.02.010
- Çalışkan Özsoğün A. (2012). Sürdürülebilirlik Raporlaması. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 1, 41-68.
- Çoban O., & Şahbaz Kılınc N. (2015). Yenilenebilir Enerji Tüketimi Ve Karbon Emisyonu İlişkisi: Tr Örneği. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 38 (1), 195-208.
- Doğan, B. Ö. (2023). Ekolojik Sürdürülebilirlikte Finansal Gelişme Ve Teknolojik İnovasyon Etkisi: Türkiye'den Kanıtlar. *Akademik Hassasiyetler*, 10(23), 200-217.
- Dong, Z., & Yao, S. (2024). Digital Finance Reduces Urban Carbon Footprint Pressure in 277 Chinese Cities. *Scientific Reports*, 14, 16526. <https://doi.org/10.1038/s41598-024-67315-z>
- Dutta, A., Bouri, E., Dutta, P., & Saeed, T. (2021). Commodity Market Risks And Green Investments: Evidence From India. *Journal of Cleaner Production*, 318, 128523.
- Efron, B., & Tibshirani, R. J. (1993). *An introduction to the bootstrap*. New York: Chapman & Hall.
- Ehigiamusoe, K.U., & Lean, H.H. (2019). Effects Of Energy Consumption, Economic Growth, And Financial Development On Carbon Emissions: Evidence From Heterogeneous Income Groups. *Environmental Science and Pollution Research*, 26, 22611–22624. <https://doi.org/10.1007/s11356-019-05309-5>.
- Ertan Y. (2018) Türkiye’de Sürdürülebilirlik Raporlaması (2005-2017). *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11 (3) : 463-478.
- Feng, S. Chong Y., Yu, H., Ye, X. & Li G., (2022). Digital Financial Development And Ecological Footprint: Evidence From Green-Biased Technology Innovation And Environmental Inclusion. *Journal of Cleaner Production*, 380(2) :1-15.
- Granger, C. W. J., & Newbold, P. (1974). Spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics*, 2(2), 111-120. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(74\)90034-7](https://doi.org/10.1016/0304-4076(74)90034-7)
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Basic econometrics* (5th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- Gündüz, Ç. (2018). Sürdürülebilirlik Endeksi Kapsamına Alınmanın Hisse Senedi Değerine Etkisi: BİST Uygulaması. *Bankacılar Dergisi*, (106), 37-58.
- Gürnlü M. (2019). Sürdürülebilirlik ve Finansal Performans Arasındaki İlişki: BİST Şirketleri Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 84 : 177-190.
- Hacker, R. S., & Hatemi-J, A. (2006). Tests For Causality Between Integrated Variables Using Asymptotic And Bootstrap Distributions: Theory And Application. *Applied Economics*, 38(13), 1489-1500. <https://doi.org/10.1080/00036840500405763>
- Honohan, P., (2004), *Financial Sector Policy and the Poor: Selected Findings and Issues*, World Bank Working Paper 43. Washington, D.C.
- Idrees M. & Majeed, M. T. (2022). Income Inequality, Financial Development, And Ecological Footprint: Fresh Evidence From An Asymmetric Analysis. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(19), 27924-27938
- Kihombo, S., Ahmed, Z., Chen, S., Adebayo, T. S., & Kirikkaleli, D. (2021). Linking Financial Development, Economic Growth, And Ecological Footprint: What Is The Role Of Technological Innovation?. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(43), 61235-61245
- Kilian, L. (1998). Small-sample confidence intervals for impulse response functions. *Review of Economics and Statistics*, 80(2), 218-230. <https://doi.org/10.1162/003465398557465>
- Levendis, J. (2018). *Time series econometrics: Learning through replication*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-93650-3>
- Majeed, M. T., & Mazhar, M. (2019). Financial Development And Ecological Footprint: A Global Panel Data Analysis. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 13(2), 487–514.
- Mehraein, M., Afroz, R., Rahman, M. Z. & Muhibbullah, M. (2021). Dynamic Impact Of Macroeconomic Variables On The Ecological Footprint İn Malaysia: Testing EKC And PHH. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(5), 583-593.
- Mishra, A. K., & Dash, A. K. (2022). Connecting The Carbon Ecological Footprint, Economic Globalization, Population Density, Financial Sector Development, And Economic Growth Of Five South Asian Countries. *Energy Research Letters*, 3(2)
- Nathaniel, S. P. (2021). Ecological Footprint And Human Well-Being Nexus: Accounting For Broad-Based Financial Development, Globalization, And Natural Resources İn The Next-11 Countries. *Future Business Journal*, 7(1), 24
- Paparoditis, E., & Politis, D. N. (2009). Resampling And Subsampling For Financial Time Series. *Handbook of Financial Time Series*, 983-999. https://doi.org/10.1007/978-3-540-71297-8_42
- Özkan O., & Çoban N. (2022). Türkiye’de Kirlilik Hale Hipotezi Ve Ekonomik Büyüme, Ekonomik Küreselleşme Ve Ekolojik Ayak İzi Bağlantısı: Krls’den Kanıtlar. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 18 (4) : 1049-1068.
- Özkan, O. & Çoban, M. N. (2022). Türkiye’de Finansal Gelişmenin Ekolojik Ayak İzi Üzerindeki Etkisi: Yeni Dinamik ARDL Simülasyon Yaklaşımından Ampirik Kanıtlar. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(3) 1293-1309.
- Öztürk İ, Acaravcı A. (2013). The Long-Run And Causal Analysis Of Energy, Growth, Openness And Financial Development On Carbon Emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36 : 262-267.
- Sak A.F. & Dalgat H. (2020). Kurumsal Sürdürülebilirliğin Firmaların Finansal Performansına Etkisi: BİST Kurumsal Sürdürülebilirlik Endeksindeki Firmalar Üzerine Bir Araştırma. *The Journal of Accounting and Finance*, 85 : 173-186.
- Sarıgül, H. (2015). Bankacılık Hizmetlerine Erişimin Sosyo-ekonomik Belirleyicileri Üzerine Bir Araştırma. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, Cilt 9, Sayı 1, ss.83- 102.

- Saban M., Küçük H., & Küçük M. (2017). Kurumsal Sürdürülebilirlik İle İlgili Raporlama Çerçevesi Ve Sürdürülebilir Raporlamada Muhasebenin Rolü. *İşletme Bilimi Dergisi (JOBS)*, 5 (1), 101-115
- Saud, S. Chen, S., Haseeb, A. & Sumayya, (2020). The Role Of Financial Development And Globalization İn The Environment: Accounting Ecological Footprint Indicators For Selected One-Belt-One-Road Initiative Countries. *Journal of Cleaner Production*, 250. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119518>
- Shen, Y., Su, Z.W., Malik, M.Y., Umar, M., Khan, Z., & Khan, M. (2021). Does Green Investment, Financial Development And Natural Resources Rent Limit Carbon Emissions? A Provincial Panel Analysis Of China. *Science of The Total Environment*, 755(2), 142538. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.142538>.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 48(1), 1-48. <https://doi.org/10.2307/1912017>
- Şahin C., & Ünal C. (2023). Karbon Salınımının, Ekonomik Büyüme ve Finansal Gelişme ile İlişkisi: Türkiye Örneği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 15(29), 367-376.
- Tamazian, A., Chousa, J. P., & Vadlamannati, K. C. (2009). Does Higher Economic And Financial Development Lead To Environmental Degradation: Evidence From BRIC Countries. *Energy Policy*, 37(1), 246-253.
- Temiz H. & Varıcı, İ. (2022). Investigation Of The Relationship Between Sustainability, Corporate Social Responsibility And Access To Finance: Bist Case, *Journal Of Mehmet Akif Ersoy University Economics And Administrative Sciences Faculty*, 9(1), 406-431.
- Tuan K. (2019) Yönetim Kurulu Özelliklerinin Sürdürülebilirlik Raporlarına Etkisi: Borsa İstanbul Örneği, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 36, 233-242.
- Vergili G., & Çelik M.S (2023) The Relationship Between the Indices of Volatility (VIX) and Sustainability (DJSEMUP): An ARDL Approach, *Business and Economics Research Journal*, 14 (1), 19-29.
- Diez-Canamero, B., Bishara, T., Otegi-Olaso, J. R., Minguez, R., & Fernández, J. M. (2020). Measurement Of Corporate Social Responsibility: A Review Of Corporate Sustainability Indexes, Rankings And Ratings. *Sustainability*, 12(5), 2153
- Wang, Q., Ge, Y., & Li, R. (2023). Does Improving Economic Efficiency Reduce Ecological Footprint? The Role Of Financial Development, Renewable Energy, And Industrialization. *Energy & Environment*, 0(0). <https://doi.org/10.1177/0958305X231183914>
- Zhang, X., Song, X., Lu, J., & Liu, F. (2022). How financial development and digital trade affect ecological sustainability: The role of renewable energy using an advanced panel in G-7 Countries, *Renewable Energy*, 199 :1005-1015.

KRİPTO PARA BİRİMLERİNİN VERGİLENDİRME POLİTİKALARI VE SEÇİLİ ÜLKELER AÇISINDAN ANALİZİ¹

TAXATION OF CRYPTOCURRENCIES IN SELECTED COUNTRIES

Melih ÇİLDİR², Saleh CHANDIRLI³

¹Bu çalışma, Kripto Para Piyasalarında Vergileendirme: Yeni Dijital Varlıklar için Vergi Politikaları” başlıklı tezden üretilmiştir.

²Dr. Öğr. Üyesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, cildirmelih@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5854-9368.

³Yüksek Lisans Öğrencisi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, chandirli.s@mail.ru, ORCID: 0009-0000-5690-9342

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler

Kripto Para, Vergileendirme,
Bitcoin, Blokzinciri

Jel Kodları: H20; H21

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 21 Ağustos 2024

Düzeltilme Tarihi: 16 Eylül 2024

Kabul Tarihi: 4 Ekim 2024

ARTICLE INFO

Keywords

Cryptocurrency, Taxation, Bitcoin,
Blockchain

Jel Codes: H20; H21

Article History:

Received: 21 August 2024

Received in revised form:

16 September 2024

Accepted: 4 October 2024

ÖZET

Son yıllarda popülerlik kazanan kripto paralar, bir yatırım aracı olarak kullanılmaktadır. Özellikle merkezi olmayan bir yapıya sahip olduğu için güvenli bir yatırım aracı olarak görülmektedir. Ancak kripto paraların vergilendirilmesi konusu hala önemli belirsizlikler taşımaktadır. Dolayısıyla güvenilir bir yapı oluşturmak için kripto paralar, yeni bir standart içinde değerlendirilmelidir. Bu tür girişimler, dolaşımdaki kripto para biriminin miktarını ayarlayabilir ve ticareti teşvik edebilir. Mevcut denetim faaliyetlerinde yeniliklere yer verilerek, kayıtların kontrolü ve güvenilirliği sağlanabilir. Blok zinciri ağ yapısının önemi de vurgulanmak suretiyle güvenilir bilgiye ulaşmak için doğru bir denetim mekanizması kurulmalı ve güncel kripto para teknolojisiyle uyumlu hale getirilmelidir.

ABSTRACT

Cryptocurrencies, which have gained popularity in recent years, are used as an investment tool. It is seen as a safe investment tool, especially since it has a decentralized structure. However, the issue of taxation of cryptocurrencies still carries significant uncertainties. Therefore, in order to create a reliable structure, cryptocurrencies should be evaluated within a new standard. Such initiatives can adjust the amount of cryptocurrency in circulation and encourage trading. Control and reliability of records can be ensured by incorporating innovations in existing audit activities. By emphasizing the importance of the blockchain network structure, a correct control mechanism should be established and compatible with current cryptocurrency technology in order to access reliable information.

Atf vermek için / To cite: Çildir, M. & Chandırlı, S. (2024). Kripto Para Birimlerinin Vergileendirme Politikaları ve Seçili Ülkeler Açısından Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14, 262-271. DOI: 10.58627/dpuiibf.1536931



Kripto para birimleri son yıllarda hızla popülerlik kazanmıştır ve birçok kişi tarafından yatırım aracı olarak kullanılmaktadır. Kripto para birimleri, merkezi olmayan bir yapıya sahip olduğu ve hükümetler veya finansal kuruluşlar tarafından kontrol edilmediği için, birçok yatırımcı tarafından güvenli bir yatırım aracı olarak görülmektedir. Ancak, kripto para birimlerinin vergilendirilmesi konusu hala belirsizliklerle doludur ve bu durum yatırımcıların ve düzenleyicilerin dikkatini çekmektedir.

Kripto para birimi, güvenilir bir yapı oluşturmak için yeni bir standart içinde değerlendirilmelidir. Bu, kripto para biriminin dolaşımdaki miktarını azaltabilir ve kararsız kesimi yatırım ve ticarete yönlendirebilir. Mevcut denetim faaliyetlerinde yeniliklere yer verilerek, kayıtların kontrolü ve güvenilirliği sağlanabilir. Blockchain ağ yapısının önemi de vurgulanmaktadır. Güvenilir bilgiye ulaşmak için doğru bir denetim mekanizması kurulmalı ve güncel kripto para teknolojisiyle uyumlu hale getirilmelidir.

1. KRİPTO PARA BİRİMLERİNİN OLUŞUM SÜRECİ

1.1. Kripto Para Birimleri

Dijital veya sanal para birimi olarak da bilinen kripto para birimi, para birimlerinin üretimini düzenlemek ve fon transferini doğrulamak için şifreleme tekniklerini kullanan bir para birimi türüdür. Herhangi bir merkez bankası veya hükümet yetkilisinden bağımsız olarak çalışır ve işlemler, blockchain adı verilen merkezi olmayan, halka açık bir deftere kaydedilir.

En bilinen kripto para birimi, 2009 yılında piyasaya sürülen Bitcoin'dir. O zamandan beri, Ethereum, Litecoin ve Ripple gibi birçok başka kripto para birimi ortaya çıkmıştır.

Kripto para birimleri tipik olarak, özel donanım kullanarak karmaşık matematiksel algoritmaların çözülmesini içeren madencilik adı verilen bir süreçle oluşturulur. Oluşturulduktan sonra, kripto para birimleri mal ve hizmet satın almak için kullanılabilir veya diğer kripto para birimleri veya ABD doları veya Euro gibi geleneksel para birimleri için borsalarda alınıp satılabilir.

1.2. İlk Kripto Para

Bitcoin, açık kaynak kodlu bir yazılım projesidir ve dünya çapında birçok bilgisayar tarafından kullanılmaktadır. İşlemlerin güvence altına alınması, blok zinciri teknolojisi sayesinde gerçekleştirilir. Bu teknoloji, işlemlerin merkezi olmayan bir şekilde kaydedilmesini ve onaylanmasını sağlar. Bitcoin'in diğer kripto para birimlerinden farkı, madencilik olarak adlandırılan işlem doğrulama işlemidir.

Bu işlem, madencilerin matematiksel algoritmalar kullanarak işlem onaylama ve yeni Bitcoin birimleri oluşturma işlemidir. Bitcoin, diğer para birimleriyle karşılaştırıldığında daha düşük işlem ücretleri ve daha hızlı işlem süreleri sunar. Bununla birlikte, hala güvenlik endişeleri ve fiyat dalgalanmaları gibi bazı sorunları vardır. O zamandan beri, Ethereum, Litecoin ve Ripple gibi birçok başka kripto para birimi ortaya çıkmıştır.

1.3. Temel Özellikleri

Kripto para birimlerinin en önemli özelliklerinden biri, merkezsiz olmaları, yani herhangi bir merkezi otorite veya kurum tarafından kontrol edilmemeleridir. Bu, onları sansüre, dolandırıcılığa ve üçüncü şahısların müdahalesine karşı son derece dirençli hale getirir. Kripto sistemlerde, sistemin kendisi güvenli olduğu için tarafların birbirine güvenine gerek yoktur (Çarkacıoğlu, 2017: 9)

Kripto para birimlerinin en önemli özelliklerinden bir diğeri güvenli olması. Sistemi hacklemeyi veya manipüle etmeyi çok zorlaştıran kriptografi kullanılarak güvence altına alınır.

1.4. Kriptoloji Kavramı

Kriptoloji, iletişimi güvence altına almak ve bilgileri yetkisiz erişim veya manipülasyondan korumak için kullanılan tekniklerin incelenmesidir. İki ana dalı içerir: kriptografi ve kriptanaliz.

Kriptografi, kodlar ve şifreler oluşturma ve deşifre etme sanatıdır. Düz metni, yalnızca anahtarı olan veya algoritmayı bilen biri tarafından deşifre edilebilecek şifreli metne dönüştürmek için matematiksel algoritmalar ve teknikler kullanmayı içerir. Kriptografi, bilgilere gizlilik, bütünlük ve kimlik doğrulama sağlamak için kullanılır. Kriptanaliz ise kodları ve şifreleri kırma çalışmasıdır. Orijinal düz metni keşfetmek veya bilgiyi şifrelemek için kullanılan anahtarı keşfetmek için şifrelenmiş bilgiyi analiz etmeyi içerir. Kriptanaliz, kriptografik sistemlerin güvenliğini test etmek ve rakipler tarafından kullanılan şifrelemeyi kırmaya çalışmak için kullanılır.

1.5. Blockchain Teknolojisi

Blockchain teknolojisi, işlemlerin güvenliğini sağlamak için kriptografi kullanır. İşlemler bloklar halinde toplanır ve her blok, önceki blokla birlikte bir kriptografik karma kullanılarak doğrulanır. Bu, bir bloğun içeriğinin değiştirilmesi durumunda, blok zincirindeki tüm sonraki blokların da etkileneceği anlamına gelir ve buna karşı koruma sağlar.

Blockchain teknolojisi, finans sektöründe özellikle kripto para birimleri için kullanılsa da, sağlık, enerji, tedarik zinciri ve diğer alanlarda da uygulanmaktadır. Blockchain, tedarik zinciri yönetimi için kullanıldığında, üreticiden son kullanıcıya kadar tüm tarafların kayıtlarını tutar ve ürünün kaynağı, taşıma süreci ve satış sürecini izlenebilir hale getirir. (Güven & Şahinöz, 2018: 44).

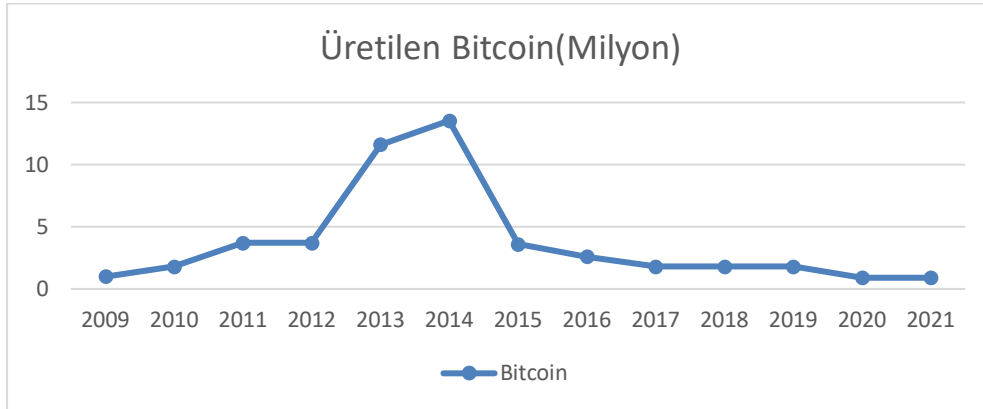
Blockchain teknolojisi, finansal işlemlerin hızlandırılması ve maliyetlerin azaltılması gibi birçok fayda sağlayabilir. Ancak, ölçeklenebilirlik ve enerji tüketimi gibi bazı zorluklar da vardır. Blok zinciri teknolojisi, bir işlemi doğrulamak için çok sayıda hesaplama gücü gerektirdiğinden, yüksek enerji tüketimiyle ilişkilendirilir. Bu nedenle, blok zinciri teknolojisinin daha çevre dostu ve ölçeklenebilir hale getirilmesi üzerine çalışmalar devam etmektedir.

1.6. Bitcoinin Özellikleri

Bitcoin, merkezi olmayan, eşler arası bir ağ üzerinde çalışan dijital bir para birimidir. Temel özellikleri bunlardır.

- Merkezi Olmayan
- Sınırlı arz
- Tamamen dijitaldir
- Fiyatları değişkendir
- Bitcoin'in 21 milyonluk üst limiti vardır
- Blok işleme süresi her 10 dakikada bir blok olacak şekildedir
- Sigorta edilemez.
- Hızlı ve düşük maliyetli: Bitcoin işlemleri, geleneksel ödeme yöntemlerine kıyasla hızlı ve düşük ücretlerle gerçekleştirilebilir.

Şekil 1. Üretilen Bitcoin Adeti



Kaynak: <https://www.blockchain.com/explorer/charts>

2. KRİPTO PARA BİRİMLERİ İLE VERGİLER ARASINDAKİ İLİŞKİ

2.1. Genel Bakış

Kripto para birimleri, herhangi bir merkezi otoriteden bağımsız olmaları ve ülkelerin vergi kanunlarına dahil etmeleri için yeni bir kavram olmaları nedeniyle yönetilemez olduklarından, geleceği belirsiz olan bu para birimlerinin düzenlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Düzenleyici ve denetleyici kurumlardan doğar. Kripto para birimlerinin vergi kanunları kapsamında vergilendirilmesi, ülkelerin kripto para birimlerine karşı tavrı almasını gerektirmez.

Kripto para birimlerinin para mı yoksa varlık mı olduğu tartışması bir noktada daha önemli hale geliyor. Normal şartlar altında, bir varlığın değer kazanması, sermaye kazancına neden olur ve beyan eder. Fakat bu tartışmalar uzun süredir hükümetler tarafından sürdürülmesine rağmen bu para birimleri olağanüstü değer kazanmış ve alım satım arasındaki farktan doğan bu olağanüstü kazançlar hiçbir şekilde vergilendirilmemiştir. Bu kazançlar birçok ülkede son kurallar çerçevesinde vergilendirilse de mükelleflerin beyan etmesini zorunlu kıldığı ve gönüllü olduğu için çok etkili olmayacaktır. Hatta yasalar izin verirse, mükelleflerin zararını satış farkından beyan edip kazançlarını gizlemeleri durumuyla karşılaşılabılır. Kripto paraların vergilendirilmemesi vergi gelirleri açısından devlete kayıp yaratacaktır. Aynı zamanda kayıtsız ekonomi de tetikleyebilecektir (Köse ve Köstekçi, 2023).

2.2. Hukuki Yönü

Kripto para birimlerinin yasal yönü karmaşıktır ve yargı yetkisine bağlı olarak büyük ölçüde değişir. Kripto para birimleri nispeten yeni ve hızla gelişen bir teknolojidir ve birçok ülke hala bunları düzenlemek için yasal çerçeveler geliştirme sürecindedir.

Kripto para birimlerinin yasal durumu dört kategoriye ayrılabilir:

1. Yasal ihale: Bazı ülkelerde, kripto para birimleri yasal ödeme aracı olarak tanınır ve mal ve hizmetler için bir ödeme şekli olarak kabul edilir.
2. Mülkiyet: Amerika Birleşik Devletleri de dahil olmak üzere çoğu ülkede, kripto para birimleri yasal amaçlar doğrultusunda mülk olarak ele alınır, yani mülkiyet yasalarına ve düzenlemelerine tabidirler.
3. Menkul Kıymetler: Bazı kripto para birimleri, ek kural ve düzenlemelere uymalarını gerektiren menkul kıymetler yasaları ve düzenlemeleri kapsamında menkul kıymetler olarak sınıflandırılabilir.
4. Yasadışı: Bazı yargı bölgelerinde, kripto para birimleri yasal olarak tanınmaz ve kullanımları yasaktır.

2.3. Vergisel Boyut

Kripto para birimleri çoğu yargı alanında vergilendirmeye tabidir ve kripto para birimlerinin vergi muamelesi, kripto para biriminin amacına, işlemin türüne ve elde tutma süresine bağlı olarak değişir. Kripto para vergilendirilmediği durumda vergilemede adalet ve eşitlik ilkelerine aykırılık ortaya çıkmaktadır (Gümüş ve Sağdıç, 2021: 532). Ayrıca vergi kaybı da ortaya çıkmaktadır. Kripto para birimlerinin bazı vergi boyutları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

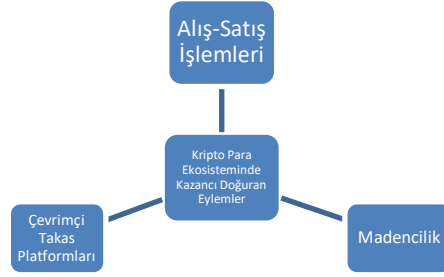
- *Değer kazancı vergisi*: Amerika Birleşik Devletleri de dahil olmak üzere çoğu yargı alanında, kripto para birimleri vergi amaçlı olarak mülk olarak kabul edilir ve kripto para birimlerinin satışından veya takasından kaynaklanan kazanç veya kayıplar, sermaye kazancı vergisine tabidir. Sermaye kazancı vergi oranı, kripto para biriminin elde tutulma süresine bağlı olarak değişir ve kısa vadeli kazançlar (bir yıldan az süreyle elde tutulan) uzun vadeli kazançlardan (bir yıldan fazla elde tutulan) daha yüksek oranda vergilendirilir.
- *Gelir vergisi*: Madencilik ve staking ödülleri yanı sıra bir fork veya airdroptan alınan yeni kripto para birimi de gelir vergisine tabi olabilir. Ödüllerin değeri, alındığı andaki kripto para biriminin adil piyasa değerine göre hesaplanır.
- *Alım Satım*: Kripto para birimleriyle işlem yapmak, sermaye kazançları ve kayıpları oluşturabilir ve kriptodan kriptoya işlemler de vergiye tabi olaylardır. Vergi yükümlülüğü, kripto para işlemlerinden elde edilen kazanç veya kayıplara ve geçerli vergi oranlarına bağlı olacaktır.

2.4. Kripto Para Ekosisteminde Kazancı Doğuran Eylemler

Kripto para alım-satım işlemleri, diğer finansal piyasalarda olduğu gibi kâr elde etmek amacıyla gerçekleştirilmektedir. Bu işlemlerden elde edilen kazançlar, vergiye tabi tutulmalıdır. Ayrıca, madencilik, staking ve yield farming gibi faaliyetler de gelir elde edilmesine neden olabilir. Bu gelirlerin de vergiye tabi olduğu unutulmamalıdır.

Kanun koyucu, vergiye tabi olacak faaliyetleri belirleyerek, vergi mükelleflerine net bir şekilde bilgilendirme yapmalıdır. Bu sayede vergi borcunun doğru bir şekilde hesaplanması mümkün olacaktır. Ayrıca, vergi borcunun düzenli olarak ödenmesi gerekmektedir. Vergi borcunun düzenli olarak ödenmesi hem mükelleflerin hem de devletin çıkarlarına uygun olacaktır.

Şekil 2: Vergilendirilecek Kazançlar



Kaynak: “(Maliye, SPK ve MB kripto paraları inceliyor)”, https://www.ntv.com.tr/teknoloji/bitcoine-vergi-geliyor-maliyemspk-ve-mb-kripto-paralari-inceliyor,riHhA6CgEUqJgGXs7RWlgA?_ref=infinite , (14.02.2023).

2.5. Madencilik

Kripto para madencilik, kripto para birimlerinin oluşumu ve transferi için kullanılan blok zincir teknolojisi tarafından kullanılan bir işlemdir. Madencilik işlemi, blok zincirine yeni bloklar eklemek için karmaşık matematiksel problemleri çözme içerir.

Madenciler, blok zincirindeki işlemleri doğrular ve onaylar. İşlemler bloklar halinde gruplandırılır ve her blokta bir dizi işlem yer alır. Madenciler, her bloğun oluşturulması sırasında, belirli bir sayıda işlemi onaylayarak ve doğrulayarak blok zincirine yeni bloklar eklerler.

Madencilik işlemi, genellikle yüksek işlemci gücü ve elektrik tüketimi gerektirdiğinden, maliyetli bir işlemdir. Bu nedenle, madencilik, genellikle büyük ölçekli madencilik havuzları veya bulut madenciliği gibi yöntemlerle gerçekleştirilir.

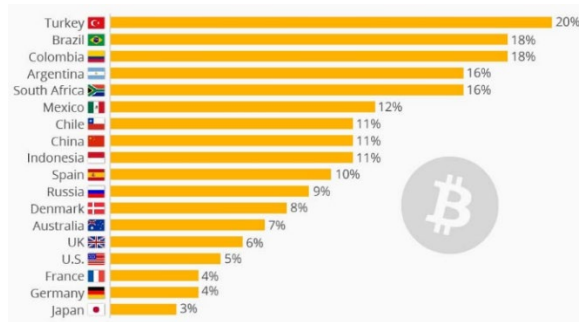
Madenciler, blok zincirindeki işlemleri onaylamak için ödül olarak yeni oluşturulan kripto para birimlerini ve işlem ücretlerini alırlar. Bu ödüller, madencilerin maliyetlerini karşılamalarına ve kar elde etmelerine yardımcı olur.

2.6. Alım-Satım İşlemleri

Kripto alış-satış işlemleri, bir kripto para borsası veya aracı kurum üzerinden yapılabilir. Kripto para borsaları, belirli bir kripto para birimi için alıcı ve satıcıların bulunduğu bir platformdur. Kripto para borsalarında, alıcılar belirli bir fiyatta bir kripto para birimini satın alırken, satıcılar aynı kripto para birimini belirli bir fiyatta satmaktadır.

Kripto alış-satış işlemleri, birçok kişi için yatırım yapma veya para kazanma fırsatı olarak görülmektedir. Ancak, kripto para birimlerinin fiyatlarının hızla değişebilmesi nedeniyle, bu işlemler yüksek risk içermektedir ve yatırımcılar için önemli kayıplara neden olabilir.

Grafik 1: Türkiye’de ve Dünya’da Kripto Para Kullanıcıları



Sayısı

Kaynak: “Türkiye’de Kaç Tane Kripto Para Yatırımcısı Var?”, <https://koinbulteni.com/turkiyede-kac-tane-kripto-para-yatirimcisi-var-57184.html> , (09.03.2023).

Genel olarak kripto para birimlerine olan ilginin arttığı ve dünya genelinde kullanıcı sayılarının büyüdüğü söylenebilir. Özellikle son yıllarda kripto para birimlerinin popüleritesi ve benimsenmesi artmıştır. Birçok ülkede, kripto para birimleri ile ilgili hükümetlerin düzenlemeleri ve benimsenmesi konusunda çeşitli adımlar atılmaktadır.

Türkiye özelinde ise, kripto para birimleri popülerlik kazanmış ve birçok kişi tarafından ilgi görmüştür. Türkiye'de kripto para kullanıcı sayısının arttığı ve kripto para ticaretinin yaygınlaştığı gözlemlenmektedir.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Akiz (2019) çalışmasında; Mevcut sistemin eksiklikleri, kripto para birimlerinin getirdiği yeniliklere cevap verememekte ve bu durum çeşitli endişeler yaratmaktadır. Bu durumu aşmak için kripto para birimlerinin mevcut sistem içerisinde nasıl değerlendirilmesi gerektiğine dair ortak bir anlayış oluşturulmalıdır. Kripto para birimleri, yetkililerin kayıt dışı ekonomiyi dizginlemek için aldığı kararları önemli ölçüde tehdit ediyor. Bu nedenle bundan sonraki aşamada kripto para birimlerinin kontrolü için bir vergilendirme, muhasebe ve denetim mekanizmasının oluşturulması gerekmektedir. Kripto paralar için öncelik uygun düzenlemenin oluşturulması olmalı ve bundan sonraki adımlar kripto paraların gelişimi için atılacak adımları içermelidir.

Güney ve Şavlı (2023) çalışmalarında; Blockchain teknolojisi ile maliyetleri en aza indirmek ve güvenilirliği sağlamak mümkündür. İşletmeler belirli dönemlerde karşılıklı kayıtlarını karşılaştırarak mutabakat gerçekleştirirler. Uzlaşmanın sağlanabilmesi için her iki tarafın da aynı kayıtlara sahip olması gerekir. Defter işlemlerinin birbirleri ile paylaşılması yerine bu işlemleri oluşturan kayıtların internet üzerinden takip edilebilmesi şeffaflık, karşılıklı güven ve mutabakat sağlayacak ve bu da hataları en aza indirecektir. Kripto para birimleri, fiziksel olarak var olmayan sanal para birimleridir. Ancak fiziksel para birimlerine dönüştürülebilirler. Aynı zamanda içeride bisiklet sürmek de mümkün. İşletmeler kripto para birimleri alabilir, satabilir ve değerlendirebilir. Blockchain teknolojisindeki kripto para birimleri, bu para birimlerinin muhasebeleştirilmesi ve değerlendirilmesinde de önemlidir. Genel olarak kabul gören yaklaşımla, kripto paraların muhasebeleştirilmesi için "Emtia Olarak Değerlendirilmesi, Nakit ve Nakit Benzerleri Olarak Değerlendirilmesi, Hazır Değer Olarak Değerlendirilmesi ve Maddi Olmayan Duran Varlık Olarak Değerlendirilmesi" gibi seçenekler bulunmaktadır. İşletmeler, kripto paraları elde tutma amaçlarına göre bu yaklaşımlardan birini tercih etmektedirler.

4. SEÇİLİ ÜLKELERDE KRIPTO PARA BİRİMLERİNE KARŞI YAKLAŞIMLAR

4.1. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kripto para birimlerinin vergilendirilmesi, İç Gelir Servisi (IRS) tarafından düzenlenir. IRS'ye göre, kripto para birimleri vergi amaçları için mülk olarak ele alınır, yani satışlarından veya takaslarından elde edilen kazanç veya kayıplar sermaye kazancı vergisine tabidir.

Genel olarak, ABD'de kripto para birimlerinin vergi muamelesi şu şekildedir:

Alış ve elde tutma: Kripto para birimlerini satmadan alıp elinizde tutarsanız, herhangi bir vergi borcunuz olmaz.

Satış veya takas: Kripto para birimleri satar veya değiştirirseniz, herhangi bir kâr üzerinden sermaye kazançları vergisi ödemeniz gerekir. Vergi oranı, kripto para birimlerini satmadan önce ne kadar süreyle elinizde tuttuğunuza bağlıdır ve uzun vadeli kazançlar (bir yıldan fazla elde tutulan) kısa vadeli kazançlardan (bir yıl veya daha az tutulan) daha düşük oranlarda vergilendirilir. Bitcoin ticareti emlak ticareti olarak görülebileceğinden, satışta Sermaye Kazanç Vergisi alınabilir. Ayrıca kripto paralara uygulanan vergiler elde tutma süresine göre değişmekte ve bu vergiler %15 ile %23,8 arasında değişmektedir (Şahin, 2017: 177.)

Madencilik: Madencilik için ödül olarak kripto para birimleri alırsanız, madeni paraları aldığınız andaki değeri üzerinden gelir vergisi ödemeniz gerekir.

Mallar veya hizmetler için ödeme yapmak: Mallar veya hizmetler için ödeme yapmak üzere kripto para birimleri kullanırsanız, işlem bir satış veya takas olarak değerlendirilecek ve sermaye kazancı vergisine tabi olacaktır.

4.2. Çin

Çin'de hükümet, kripto para birimleri konusunda katı bir tavır aldı ve kullanımını düzenlemek ve kontrol etmek için çeşitli önlemler aldı.

Kripto para işlemleri gelir vergisine tabidir: Çin vergi yasasına göre kripto para işlemlerinden elde edilen gelirler gelir vergisine tabidir. Buna madencilik, ticaret ve mal veya hizmet ödemesi olarak kripto para birimi alma geliri dahildir. Gelir vergisi oranı, gelir miktarına göre değişmekte ve %3 ile %45 arasında değişmektedir.

Kripto para madenciliği vergilendirilebilir bir iş olarak kabul edilir: Kripto para madenciliği, Çin'de vergiye tabi bir ticari faaliyet olarak kabul edilir ve şu anda %25 olarak belirlenen işletme gelir vergisine tabidir.

Kripto para borsaları KDV'ye tabidir: Çin'deki kripto para borsaları vergiye tabi bir hizmet olarak kabul edilir ve %6 oranında Katma Değer Vergisi'ne (KDV) tabidir.

Çin'de ICO'lar yasaklandı: İlk Madeni Para Teklifleri (ICO'lar) Çin'de yasaklandı ve hükümet bunları yasa dışı bağış toplama faaliyetleri olarak sınıflandırdı. Kanuna aykırı faaliyetlerden elde edilen her türlü gelir, elde edilen gelirin beş katına kadar idari para cezası ile geçmiş vergi ve para cezalarının ödenmesine tabidir.

4.3. Kanada

Kanada'da, kripto para birimleri vergi amaçlı bir emtia olarak kabul edilir, yani diğer varlıklar gibi vergilendirmeye tabidirler. Kanada Gelir Dairesi (CRA), kripto para birimlerini bir emtia olarak ele alır ve bunlarla ilgili işlemler, gelir vergisine ve sermaye kazancı vergisine tabidir (Bozdoğanoglu, 2014: 14).

Kripto para işlemleri gelir vergisine tabidir: Mal veya hizmet karşılığında ödeme olarak kripto para alıyorsanız, vergi amaçları için kripto para biriminin değerini gelirinize eklemelisiniz. Bu, kripto para birimini aldığınız andaki adil piyasa değerine bağlıdır.

Sermaye kazancı vergisi, kripto para birimi için geçerlidir: Kâr amacıyla kripto para birimi alıp satarsanız, kazanç, sermaye kazancı vergisine tabidir. Bu, kazancı vergi beyannamenizde bildirmeniz ve bunun üzerinden vergi ödemeniz gerektiği anlamına gelir. Sermaye kazançları, kripto para birimini edinme maliyeti ile satışından elde edilen gelir arasındaki fark olarak hesaplanır. Kanada Kripto paralarından biri olan Bitcoin'in, ATM'sinin ilk kurulduğu ülkelerdendir (Ateş, 2019: 357).

4.4. İngiltere

İngiltere'de kripto para birimleri vergiye tabidir. İngiltere'de kripto para birimlerinin vergi muamelesi, bunların nasıl elde edildiğine ve kullanıldığına bağlıdır.

Sermaye Kazançları Vergisi (CGT): Kripto para biriminizi sattığınızda veya elden çıkardığınızda, elde ettiğiniz tüm kazançlar üzerinden sermaye kazançları vergisi (CGT) ödemekle yükümlü olabilirsiniz. Kripto para birimleri için CGT oranı, şu anda temel oranlı vergi mükellefleri için %10 ve daha yüksek ve ek oranlı vergi mükellefleri için %20 olan diğer varlıklarla aynıdır.

Gelir Vergisi: Kripto para birimini mal veya hizmet ödemesi olarak ya da madencilik veya staking faaliyetinin bir parçası olarak alırsanız, kripto para birimini aldığınız andaki değeri üzerinden gelir vergisi ödemekle yükümlü olabilirsiniz. Gelir vergisi oranları, toplam vergilendirilebilir gelirinize bağlıdır ve oranlar %20 ile %45 arasındadır.

KDV: Kripto para birimleri, bazı istisnalar olmasına rağmen, Birleşik Krallık'ta genellikle Katma Değer Vergisine (KDV) tabi değildir. Örneğin, kripto para birimini itibari para birimiyle (örn. İngiliz Sterlini) değiştirirseniz, takas ücretlerinde KDV ödemekle yükümlü olabilirsiniz (Yılmaz, 2021: 40).

Miras Vergisi: Kripto para biriminizi bir başkasına devrederseniz, mülkünüzün değeri eşğin üzerindeyse veraset vergisine tabi olabilir. Veraset vergisi oranı şu anda %40'tır.

4.5. Avrupa Birliği

Avrupa Birliği ülkeleri, kripto para birimlerinin vergilendirilmesi konusunda farklı yaklaşımlar sergilemektedirler. Ancak genel olarak, kripto para birimleri Avrupa Birliği'nde bir varlık olarak kabul edilir ve dolayısıyla vergilendirilirler.

Avrupa Birliği'nin vergilendirme mevzuatı, kripto para birimlerini diğer varlıklarla benzer şekilde ele almaktadır. Bu, kripto para birimlerinin alım-satım işlemlerinden elde edilen kazançların, sermaye kazancı olarak vergilendirileceği anlamına gelir. Ayrıca, kripto para birimleri üzerinden yapılan harcamaların, gelir vergisi beyannamelerinde bildirilmesi gerekmektedir.

Bazı Avrupa Birliği ülkeleri, kripto para birimlerini daha ayrıntılı bir şekilde vergilendirmek için özel yasalar çıkarmışlardır. Örneğin, Almanya'da kripto para birimleri, diğer varlıklardan farklı bir şekilde vergilendirilmekte ve kazançlar, yıllık beyanname aracılığıyla beyan edilmektedir. Ancak, Avrupa Birliği genelinde kripto para birimlerinin vergilendirilmesi konusunda henüz tam bir uyum sağlanmış değildir ve vergi mevzuatı üye ülkeler arasında farklılık göstermektedir.

Tablo 1. Kripto Para Düzenlemeleri

Ülkeler	Durumu	Kripto paraların gelişmesi
İspanya	Küresel lider	Şu anda, kripto para birimleri için herhangi bir düzenleyici çerçeve yoktur, ancak Mayıs 2018'de yasa taslağı çıkarılmıştır. Kripto para işlemlerinden elde edilen kazançlar, Kişilerin Gelir Vergisine İlişkin Kanun kapsamında vergilendirilebilir AB üyesi
Rusya	İyileştirme	Temmuz 2018 itibarıyla kripto para düzenlemesi yasa koyucular tarafından tartışılmaktadır. Kripto para birimlerinin madenciligi ve dolaşımının, Rusya Vergi Kanunu'nun mevcut hükümleri uyarınca düzenlenmesi bekleniyor.
Arjantin	Çitin üzerinde	Kripto para birimleri giderek daha fazla kullanılıyor ancak yasal ödeme aracı olarak sınıflandırılmıyor Düzenlenmemişler
Avustralya	Küresel lider	Kripto para birimleri yasaldir Sermaye Kazançları Vergisine tabidirler Dijital para birimi değiş tokuşları AUSTRAC'a kaydolmalı ve AML/CTF uyumluluk ve raporlama yükümlülüklerini karşılamalıdır.
Azerbaycan	Çitin üzerinde	Kripto para birimleri yasaldir Merkez bankası kripto para birimleri kullanırken dikkatli olunmasını tavsiye etti Yönetmelik hazırlanıyor
Avusturya	İyileştirme	Kripto para birimleri yasaldir 2018 ortalarında daha sıkı düzenlemeler önerildi

Kaynak: Finder, <https://www.finder.com/global-cryptocurrency-regulations> (01.02.2023)

4.6. Türkiye

Türkiye, hükümet ve merkez bankasının kullanımları ve potansiyel riskleri konusundaki endişelerini dile getirmesiyle kripto para birimlerine karşı biraz temkinli bir yaklaşım benimsedi. İşte Türkiye'de kripto para birimlerine yönelik bazı temel yaklaşımlar:

Kripto para ödemelerinin yasaklanması: Nisan 2021'de Türkiye merkez bankası, ödemelerde kripto para birimlerinin kullanılmasını yasakladı. Yasak, mal ve hizmet satın alma ve para transferi dahil olmak üzere ödemeler için kripto para birimlerinin doğrudan veya dolaylı olarak kullanılmasını yasaklıyor. Merkez bankası, yasağın nedeni olarak kripto para birimlerinin düzenleme eksikliği ve yüksek volatilité gibi potansiyel risklerini gösterdi.

Kripto para borsalarının düzenlenmesi: Türkiye, ödemeler için kripto para birimlerinin kullanımını yasaklarken, kripto para borsalarını yasaklamadı. Kripto para borsalarının devlete kaydolması ve kara para aklama ve terörün finansmanı ile mücadele düzenlemelerine uyması gerekir.

Kripto para birimlerinin doğası ve vergilendirilmesi ile ilgili tartışmalar Türkiye'de de kendini gösteriyor. Türk vergi kanunu açısından açıklaması zor olan kripto para birimleri ile ilgili para, menkul kıymet veya mallar konusunda üzerinde anlaşmaya varılmış bir tanım bulunmamaktadır. Ancak olası yaklaşımlar çerçevesinde olaya vergilendirme açısından bakıldığında; Kripto para birimleri para birimi olarak kabul edilirse herhangi bir vergiye tabi olmayacakları ve Merkez Bankası'nın yetki alanı içinde değerlendirildiği söylenebilir. Menkul kıymet olarak değerlendirildiğinde; KDV'ye tabi olmamakla birlikte 2018 yılı için değer artışı 12.000 TL'yi aşarsa aşan kısım gelir vergisine tabi olacaktır (GIB, 2018). İşlemin yapıldığı borsaların aldığı komisyonlar ticari geliri oluşturacaktır. Ancak, menkul kıymetlerin tanımıyla ilgili bazı sorunlar vardır. Aralarında hangi ülke kanunlarının vergilendirmeye tabi olacağı ve hangi borsaların işlem gördüğü konusunda uluslararası sınırlar çizmek zordur.

5. SONUÇ

Sonuç olarak, kripto para piyasası hızla büyümeye devam ederken, vergilendirme sorunları da beraberinde gelmektedir. Türk vergi mevzuatına göre kripto paralar henüz bir emtia veya menkul kıymet olarak değerlendirilmemektedir. Ancak, eğer kripto paralar emtia olarak değerlendirilirse, alım-satım işlemlerinden elde edilen kazançlar KDV mükellefi olanlar için KDV'ye tabi olacaktır. Ayrıca, emtia olarak değerlendirilen kripto paraların elde tutulması veya satılması sonucunda oluşan kazançlar da gelir vergisi kanunu kapsamında vergilendirilecektir. Eğer kripto paralar menkul kıymet olarak değerlendirilirse, vergilendirme işlemi stopaj kesintisi yoluyla gerçekleştirilebilir. Alım-satım işlemlerinden elde edilen kazançlar, kazancın tutarına ve işlem sürecine bağlı olarak belirlenecek stopaj oranı üzerinden vergilendirilecektir. Ayrıca, menkul kıymet olarak değerlendirilen

kripto paraların elde tutulması veya satılması sonucunda oluşan kazançlar da gelir vergisi kanunu kapsamında vergilendirilecektir.

Kripto para alım satım işlemleri, kısa ve uzun vadeli yatırım olarak değerlendirilirse. Kısa vadeli yatırımlar, elde tutma süresi bir yılı geçmeyen işlemler olarak kabul edilirken, uzun vadeli yatırımlar elde tutma süresi bir yılı aşan işlemlerdir. Kısa vadeli yatırımlar, gelir vergisi beyannamesi üzerinden beyan edilmeli ve vergi ödenmelidir. Uzun vadeli yatırımlar ise, sermaye kazancı olarak beyan edilmeli ve vergilendirilmelidir. Kripto para kazancı elde eden kişiler, elde ettikleri kazancın miktarına göre gelir vergisi beyannamesi vermek ve vergi ödemekle yükümlüdürler. Kripto para kazancının beyan edilmesi için, kazançların kaydedilmesi ve tutarlı bir şekilde beyan edilmesi önemlidir. Bu nedenle, kripto para kazancı elde eden kişilerin, kazançlarına ilişkin kayıtları düzenli olarak tutmaları ve vergi beyannamelerini doğru ve tam şekilde doldurmaları gerekmektedir.

Ancak, kripto paraların emtia veya menkul kıymet olarak değerlendirilmesi durumunda vergilendirme işlemlerinin nasıl yapılacağına dair net bir düzenleme yapılmadığından, vergi konusunda belirsizlikler devam etmektedir. Bu nedenle, Türk vergi mevzuatının kripto paraların vergilendirilmesine uygun şekilde güncellenmesi gerekmektedir. Ayrıca, kripto para piyasasında yer alan tüm bireylerin ve şirketlerin vergi konusunda bilgi sahibi olmaları, vergi mevzuatındaki değişiklikleri takip etmeleri ve vergi yükümlülüklerini yerine getirmeleri önemlidir. Çözüm ve öneri; Kripto para birimlerinin vergilendirilmesi, her ne kadar vergi kanunları çerçevesinde mümkün olsa da, bu sürecin takibi ve vergilendirme işlemlerinin doğru bir şekilde yapılabilmesi için devletlerin alt yapılarının blockchain teknolojisine uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir. Blockchain teknolojisi, kripto para birimlerinin merkeziyetsiz ve şeffaf bir şekilde takip edilmesini sağlar. Ancak, bu teknolojinin işlemlerinin takibi konusunda merkezi otoritelerin uygun alt yapıya sahip olmaması, veri takibinin zorlaşmasına neden olabilir.

Bu nedenle, merkezi otoriteler vergilendirme sürecinden önce alt yapılarını blockchain teknolojisine uyumlu hale getirmeye önem vermelidirler. Bu sayede, blockchain ağındaki işlemler daha kolay takip edilebilir ve vergilendirme işlemleri daha doğru bir şekilde yapılabilir. Benzer bir durum, internetin yaygınlaşması ile başlamıştır. Devletler, internet üzerinden elde edilen kazançları takip edemediği bir süreç yaşamıştır. Ancak, daha sonra devletlerin alt yapıları da internetteki trafiği takip edebilmek için uygun hale geldikten sonra, vergisel süreçlerin takibi kolaylaşmıştır. Benzer şekilde, kripto para birimlerinin vergilendirilmesi için de devletlerin blockchain ağındaki işlemleri takip eden uygun bir alt yapıya sahip olması gerekmektedir. Bu sayede, devletler kripto para birimleri üzerinden elde edilen kazançları doğru bir şekilde takip edebilir ve vergilendirme işlemlerini kolaylaştırabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı: Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları: Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması: Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akiz, E. (2019). Kripto paranın vergilendirilmesi, muhasebeleştirilmesi ve denetimi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Tartışma Metinleri, (224), 1-22.
- Ateş, B. A. (2016). Kripto Para Birimleri, Bitcoin ve Muhasebesi. Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (7), 349-366.
- Ateş, L. (2014). Bitcoin: Sanal Para ve Vergileme. Vergi Sorunları Dergisi, (308), 131-141.
- Bozdoğanoglu, B. (2014). Sanal Para Birimi Bitcoin'in Kayıtdışı Ekonomi ile Karapara Faaliyetlerine Etkisi ve Vergilendirilmesi. Mali Hukuk Dergisi, 10(111), 1-26.
- Çarkacıoğlu, A. (2016). Kripto Para - Bitcoin (SPK Araştırma Raporu). Retrieved from <https://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/1130> on 26 December 2019.
- Güney, A. ve Şavlı, A.S. (2023). Kripto Paraların Muhasebeleştirilmesindeki Yaklaşımlar. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, C-iasoS 2022 Özel Sayısı, 11-28. <https://doi.org/10.18092/ulikidince.1229876>
- Gümüş, Ö. & Sağdıç, E. N. (2021). Kripto Paraya Yönelik Mali Öneriler: Bilgi Edinme Yoluyla Vergi Denetimi ve Değer Artışı Kazancı Üzerinden Vergilendirme. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 531-538.
- Güven, V., & Şahinöz, E. (2018). Blokzincir Kripto Paralar Bitcoin Satoshi Dünyayı Değiştiriyor. Kronik Kitap.
- Koin Bülteni. (2019, Ekim). Türkiye'de Kaç Tane Kripto Para Yatırımcısı Var? <https://koinbulteni.com/turkiyede-kac-tane-kripto-para-yatirimcisi-var-57184.html>
- Köse, M. Y. & Köstekçi, A. (2023). Kripto Para Olgusu ve Vergilendirme Sorunları. Ekin Yayınevi, Bursa.
- NTV. (2021). En çok kripto para kullanılan ülkeler belli oldu: Türkiye Avrupa'da birinci dünyada dördüncü. <https://www.ntv.com.tr/ekonomi/en-cok-kripto-para-kullanilan-ulkeler-belli-oldu-turkiye-avrupada-birinci-dunyada-dorduncu,WP3B0p5zEUGgVHfKXSbyMw>

- Onur Yılmaz. (2021). Ülkelerin kendi kripto paralarını üretme girişimleri ile bu girişimlerin kripto paraların geleceğine etkisi. Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi, 49, 40.
- Şahin, O. N. (2018). TMS & TFRS Işığında Muhasebe, Vergi ve Denetim Açısından Bitcoin ve Diğer Kripto Para Birimleri. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 898-923.